



**TELEMARK UTVIKLINGSFOND
TUF**

**Saksliste styremøte nr 6-2014
17.12.2014**

TELEMARK UTVIKLINGSFOND



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	SAK NR 32 REFERAT FRA STYREMØTER.....	5
1.1.	Forslag til vedtak	5
1.2.	Vedtak i styret.....	5
2.	SAK NR 33 REVIDERT BUDSJETT 2014.....	5
2.1.	Forslag til vedtak	5
2.2.	Vurdering av daglig leder	5
2.2.1.	Sammendrag	5
2.2.2.	Revidert Budsjett	6
2.3.	Vedtak i styret.....	6
3.	SAK NR 34 BUDSJETT 2015.....	7
3.1.	Forslag til vedtak	7
3.2.	Vurdering av daglig leder	7
3.2.1.	Sammendrag	7
3.2.2.	Budsjett for 2015	8
3.1.	Vedtak i styret.....	8
4.	SAK NR 35 AT TERMINAL KAIFORLENGELSE.....	9
4.1.	Forslag til vedtak	9
4.2.	Vurdering av daglig leder	9
4.2.1.	Sammendrag	9
4.2.2.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	9
4.2.3.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	10
4.2.4.	Forhold til ESAS støttereglement.....	10
4.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	10
4.3.1.	Hva som skal utvikles	10
4.3.2.	Konsekvenser ved ny løsning	10
4.3.3.	Ekstra opplysninger etter søknaden.....	11
4.3.4.	Prosjektbudsjett	11
4.3.5.	Investeringskalkyle	11
4.3.6.	Finansieringsplan	12
4.4.	Vedtak i styret.....	12
5.	SAK NR 36 TINN KOMMUNE DATA SENTER.....	12
5.1.	Forslag til vedtak	12
5.2.	Vurdering av daglig leder	12
5.2.1.	Sammendrag	12
5.2.2.	Tidligere vedtak	13
5.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	13
5.3.1.	Sammendrag	13
5.3.2.	Green Mountain.....	13
5.3.3.	Infrastruktur.....	13
5.3.4.	Om planlagt vannkjøling	14
5.4.	Vedtak i styret.....	14
6.	SAK NR 37 TELEMARK ALPIN	15
6.1.	Forslag til vedtak	15
6.2.	Vurdering av daglig leder	15



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

6.2.1.	Sammendrag	15
6.2.2.	Utvikling i sesongen 2013/2014	16
6.2.3.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	17
6.2.4.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	17
6.2.5.	Forhold til ESAS støttereglement	17
6.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	17
6.3.1.	Sammendrag	17
6.3.2.	Visit Telemark og organisering av vinter Telemark	18
6.3.3.	Alpinomsetning	19
6.3.4.	Finansieringsplan	19
6.4.	Vedtak i styret.....	19
7.	SAK NR 38 SAFELINK AS	20
7.1.	Forslag til vedtak	20
7.2.	Vurdering av daglig leder	20
7.2.1.	Sammendrag	20
7.2.2.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	21
7.2.3.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	21
7.2.4.	Forhold til ESAS støttereglement	21
7.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	21
7.3.1.	Kortform av søknaden	21
7.3.2.	Hva det søkes om.....	22
7.3.3.	Hva skal utvikles.....	22
7.4.	Økonomi	22
7.4.1.	Investeringskalkyle	22
7.4.2.	Finansieringsplan	23
7.4.3.	Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater	23
7.5.	Vedtak i styret.....	23
8.	SAK NR 39 KONGSBERG DEVOTEK AS	24
8.1.	Forslag til vedtak	24
8.2.	Vurdering av daglig leder	24
8.2.1.	Sammendrag	24
8.2.2.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	24
8.2.3.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	24
8.2.4.	Forhold til ESAS støttereglement	24
8.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	25
8.3.1.	Hva skal utvikles.....	25
8.3.2.	Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt	25
8.3.3.	Aktiviteter i fase 2	25
8.3.4.	Kostnader i fase 2	26
8.3.5.	Tenkt finansiering	26
8.4.	Vedtak i styret.....	26
9.	SAK NR 40 TELEMARK OFFSHORE	27
9.1.	Forslag til vedtak	27
9.2.	Sammendrag	27
9.3.	Vurdering fra Alt advokater.....	28
9.4.	Vurdering fra fylkesadvokat.....	29
10.	SAK 41 RACOM	29
10.1.	Forslag til vedtak	29
10.2.	Vurdering av daglig leder	29
10.2.1.	Generell støtte	30
10.2.2.	Vedtatt tilskudd til EID Passport	30
10.3.	Vurdering fra Vekst i Grenland	31



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

10.4.	Søknaden fra VIG (Racom).....	32
10.4.1.	Bakgrunn	32
10.4.2.	Kort om Racom.....	33
10.4.3.	Prosjektaktiviteter med behov for risikoavlastning	33
10.4.4.	Litt om EID Passport.....	34
10.4.5.	Status i Racom AS høsten 2014	35
10.5.	Vedtak i styret.....	35
11.	SAK 42 OPTIMSUBSEA AS.....	36
11.1.	Forslag til vedtak	36
11.2.	Vurdering av daglig leder	36
11.2.1.	Sammendrag	36
11.2.2.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	37
11.2.3.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	37
11.2.4.	Forhold til ESAS støtterelement	37
11.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	37
11.3.1.	Sammendrag	37
11.3.2.	Om planen	38
11.3.3.	Hva det søkes om.....	39
11.3.1.	Ytterligere beskrivelser av planene	39
11.3.2.	Muligheter for andre aktører.....	39
11.3.3.	Risikopunkter	40
11.3.4.	Utvikling av ansatte	40
11.3.5.	Finansieringsplan	40
12.	NESTE STYREMØTE	41



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

1. SAK NR 32 REFERAT FRA STYREMØTER

1.1. Forslag til vedtak

De utsendte referat fra møte nr. 5 2014 godkjennes.

1.2. Vedtak i styret

2. SAK NR 33 REVIDERT BUDSJETT 2014

2.1. Forslag til vedtak

Styret fastsetter det fremlagte reviderte budsjettet som TUF sitt budsjett for 2014. Styret har fått seg forelagt det detaljerte budsjettet i regneark.

2.2. Vurdering av daglig leder

2.2.1. Sammendrag

Detaljert budsjett i regneark sendes ut sammen med innkallelsen. Det reviderte budsjettet viser et mer forbruk på kr 2.029.550,-. Gjennom året er det bevilget totalt kr 7.000.000,- i lån. Av lånet er kr 1.000.000,- utbetalt. Dette beløpet er overført investeringa regnskapet. Totalt overføres kr 3.029.550,- fra disposisjonsfondet for å balansere det reviderte budsjettet.

2.2.2. Revidert Budsjett

Revidert Budsjett 2014				
	Noter	Budsjett 2014	Budsjett 2014 Revidert	Regnskap 2013
Driftsinntekter				
Overføringer fra Konesjonskraftstyret i Telemark for året		35 000 000	29 200 000	40 162 810
Overført fra tidligere års regnskap		2 000 000	0	0
Sum disponible midler		37 000 000	29 200 000	40 162 810
Bevilgninger til tiltak	1	34 333 757	29 979 850	34 688 423
Driftsutgifter				
Lønn, styrehonorar, oppgave pl. reisekostnader		615 000	585 000	548 000
Sosiale utgifter		109 000	109 000	143 728
Adminstrasjonskostader		545 000	1 105 700	1 141 217
Sum driftsutgifter		1 269 000	1 799 700	1 832 945
Brutto driftsresultat		1 397 243	-2 579 550	3 641 442
Finansinntekter				
Renteinntekter		550 000	550 000	506 652
Sum eksterne finansinntekter		550 000	550 000	506 652
Resultat eksterne finanstransaksjoner		550 000	550 000	506 652
Netto driftsresultat		1 947 243	-2 029 550	4 148 094
Overført fra disp fond			3 029 550	4 986 600
Sum bruk av avsetninger		0	3 029 550	4 986 600
Avsatt til disposisjonsfond		0	0	623 900
Dekning av tidligere års merforbruk				628 105
Overføring til Inv.regnskap	2		1 000 000	0
Sum avsetninger		0	1 000 000	1 252 005
Regnskapsmessig mer/mindreforbruk		1 947 243	0	7 882 689

2.3. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3. SAK NR 34 BUDSJETT 2015

3.1. Forslag til vedtak

Styret godkjenner det fremlagte budsjettet som viser et netto driftsresultat på kr 2.540.327,- og vedtar at dette er styrets budsjett for 2015.

Styret godkjenner detaljene i budsjettet som er fremlagt i eget regneark.

3.2. Vurdering av daglig leder

3.2.1. Sammendrag

Det vil bli betydelig mindre inntekter til TUF for 2015 og årene fremover. Det er en usikkerhet i de budsjetterte overføringene fra Konesjonskraftstyret.

I budsjettet er det beregnet et positivt resultat av året på kr 2.040.327,-.

Med dette som bakgrunn bør ikke TUF budsjettere med større overføringer enn kr 5.000.000,- til nye tiltak for 2015.

Dette er forsiktig anslått.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3.2.2. Budsjett for 2015

Budsjett 2015				
	Noter	Budsjett 2015	Budsjett 2015 Revidert	Budsjett 2014
Driftsinntekter				
Overføringer fra Konesjonskraftstyret i Telemark for året		24 000 000	0	29 200 000
Overført fra tidligere års regnskap		0	0	0
Sum disponible midler		24 000 000	0	29 200 000
Bevilgninger til tiltak	1	20 549 673	0	29 979 850
Driftsutgifter				
Lønn, styrehonorar, oppgave pl. reisekostnader		600 000	0	585 000
Sosiale utgifter		117 000	0	109 000
Adminstrasjonskostader		1 168 000	0	855 700
Sum driftsutgifter		1 885 000	0	1 549 700
Brutto driftsresultat		1 565 327	0	-2 329 550
Finansinntekter				
Renteinntekter		475 000	0	550 000
Sum eksterne finansinntekter		475 000	0	550 000
Resultat eksterne finanstransaksjoner		475 000	0	550 000
Netto driftsresultat		2 040 327	0	-1 779 550
Overført fra disp fond		3 959 673	0	2 779 550
Sum bruk av avsetninger		3 959 673	0	
Avsatt til disposisjonsfond		0	0	0
Dekning av tidligere års merforbruk				
Overføring til Inv.regnskap		6 000 000	0	1 000 000
Sum avsetninger		6 000 000	0	1 000 000
Regnskapsmessig mer/mindreforbruk		0	0	0

3.1. Vedtak i styret

4. SAK NR 35 AT TERMINAL KAIFORLENGELSE

4.1. Forslag til vedtak

Styret ser positivt på prosjektet og ser at dette kan gi økt lønnsomhet for næringen. Etter styrets mål AT Terminal AS selv finansiere kostnader utover det som er bevilget i samlet offentlig støtte.

Styret vil avslå søknaden om støtte til AT Terminal AS.

4.2. Vurdering av daglig leder

4.2.1. Sammendrag

AT Terminal AS er 100 % eid av AT Skog SA. De søker om 2,7 MNOK i tilskudd fra TUF for å forlengelse av kaifront fra 75 til 120 m. Kai terminalen er lokalisert til Herre.

Det ser ut som det vil være positivt for næringen med en utvidelse som skissert. Det vil bl.a. kunne gi økt inntjening for de enkelte gardsbruk i fylket.

Daglig ledere er positiv til at terminalen bygges ut. Imidlertid har tiltaket fått store offentlige tilskudd. De har allerede fått innvilget 17,1 MNOK i offentlig støtte i forhold til total investering på 23 MNOK. Dette tilsvarer ca 76% av de totale investeringene.

Dersom TUF skulle velge å innfri søknaden på 2,7 MNOK ville den offentlige støtten bli 87,7%.

Søker nevner at potensialet for inntjening til næringen være 32 MNOK ekstra for næringen. I tillegg vil det bli økt inntjening både på terminal og for AT Skog. Dette er ikke angitt spesifikt i søknaden, selv om daglig leder har etterspurt dette. Daglig leder regner med at det er betydelig inntjening for disse to selskapene i denne investeringen.

Daglig leder finner ikke å kunne anbefale styret i TUF å yte støtte til prosjektet. Prosjektet er allerede finansiert tilstrekkelig fra andre offentlige aktører.

4.2.2. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Det er vanskelig å se direkte økning i arbeidsplasser, indirekte ser en muligheter for økning av overskudd for den enkelte skogeier og dermed større mulighet til å kunne leve av de enkelte skogeiendommer og gardsbruk i fylket. Med den begrunnelsen kan en si at støtte vil være innenfor TUF sitt formål.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.2.3. Vurdering i forhold til planstrategier

Fylkeskommunen har i egne strategier sett på landbruk som en mulig vekstnæring og som fylkeskommunen ønsker økt fokus på.

Tilskudd til terminalen vil således kunne forsvares ut fra ønsker om vekst i næringen.

4.2.4. Forhold til ESAS støttereglement

Dersom styret ønsker å yte tilskudd til dette formålet må en foreta en selvstendig vurdering av regelverket.

I ESA er landbruk holdt utenom støttereglementet, i dette tilfelle er det grenseganger da AT Terminal AS og AT Skog er selvstendige rettssubjekter med økonomisk formål. Det er forhold som tyder på at støtte til AT Terminal AS vil bli omfattet av ESAS støttereglement.

4.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

4.3.1. Hva som skal utvikles

Kaiforlengelse for å forbedre logistikk og rasjonalisere tømmertransporten direkte inn på kaifront. Kaitilgang er- og vil bli helt avgjørende for fremtidig avsetning av skogsvirke fra Telemark. Det er behov for kailengde på 120 m for å få plass til tømmer til en båtlast direkte på kaifront.

Sikre fremtidig avsetning av skogsvirke fra Telemark. Det er i tillegg et stort potensiale for økt uttak av virke fra skogen. Dette vil ikke være mulig uten sikker avsetning. Da er vi helt avhengig av tilgang til eksportmarkedet på massevirke og deler av sagtømmeret

4.3.2. Konsekvenser ved ny løsning

Konsekvensene er at vi vil ha muligheter for å rasjonalisere logistikken og sikre avsetning. Dette er en nødvendig investering for å gjøre oss konkurransedyktige i markedet for tømmeromsetning. Skogeierne i Telemark vil på sikt ha en potensiell kostnadsøkning på inntil ca 40 kr pr m3 tømmer i snitt (25 – 100 kr pr m3) dersom denne investeringen ikke blir gjennomført. Dersom en slik kostnadsøkning legges på skogeierne vil konsekvensene være en betydelig redusert aktivitet i skogen i stedet for en mulig økt aktivitet



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.3.3. Ekstra opplysninger etter søknaden

I forhold til søknaden kan vi også komme med en del tilleggsopplysninger.

Deler av Terminalen brukes også som produksjonssted for energiflis til Skien Fjernvarme AS og Kragerø Biovarme AS.

Energiflis produseres av virke som det er svært vanskelig å finne avsetning for andre steder enn lokalt til energiflis.

Denne produksjonen medfører til tider noen lokale støy- og støvplager. For å bedre støy- og støvskjerming har vi sett på ulike alternative innretninger. Bl.a flistak og støyskjermer.

Samlede investeringer for dette vil beløpe seg til ca. 1,5 – 2,0 mill kr. Siden vi allerede har gjennomført så store investeringer på stedet er dette investeringer som vi har vært nødt til å nedprioritere i denne omgang for å sikre markedstilgang og konkurransekraft for våre hovedsortimenter.

For å kunne sikre energiflisproduksjonen og dermed en betydelig avsetningsmulighet for energivirke vil vi derfor sette stor pris på at vi kunne komme i betraktning for en tildeling både av årets midler og til neste år.

4.3.4. Prosjektbudsjett

4.3.5. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
Forlengelse av kaifront			15,2 mill
Utbedre dybdeforhold			1,2 «
Oppgradering av eksisterende kaifront			0,7 «
Oppgradering eksisterende bakareal til kai			3,1 «
Betong på eksisterende kaiareal			1,2 «
Prosjekterings og adm kostnader			1,6 «
Sum Investering			23,0 mill

4.3.6. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Status	Beløp	% av Finansiering
Tilskudd fra SLF	Bevilget	17,072 mill	74,23%
Tilskudd Fylkesmannen Telemark	Bevilget	0,300 «	1,30%
Tilskudd Innovasjon	Bevilget	0,100 «	0,43%
AT Skog		2,828 «	12,30%
TUF		2,700 «	11,74%
Sum Finansiering		23,0	100,00%

4.4. Vedtak i styret

5. SAK NR 36 TINN KOMMUNE DATA SENTER

5.1. Forslag til vedtak

Styret frigir bevilgning på 4 MNOK vedtatt i styresak 32/2013.

Frigivelsen er gitt med bakgrunn i den informasjon som Tinn Kommune har gitt i egen søknad.

5.2. Vurdering av daglig leder

5.2.1. Sammendrag

Styret har tidligere bevilget 4 MNOK til dette prosjektet.

Daglig leder mener at de fremlagte planer er i overenstemmelse med tidligere søknad og behandling i TUF.

Daglig leder anbefaler at det bevilgede beløp på 4 MNOK kan fristilles til prosjektet i samsvar med søknad fra Tinn Kommune



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.2.2. Tidligere vedtak

Styret har behandlet denne saken i flere styremøter. I styremøte den 18.11.2013 Sak 32/2013 fattet TUF følgende vedtak:

Styret vedtar å videreføre bevilgning 4 MNOK til prosjektet. Beløpet skal nyttes sammen med Tinn kommune til utarbeidelse av diverse infrastrukturtiltak for tilrettelegging av denne industrien.

De fremlagte planene skal godkjennes av styret i Telemark Utviklingsfond før endelig bevilgning.

5.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

5.3.1. Sammendrag

Tinn Kommune har avsatt kr.5.000.000,- til infrastruktur og arealutvikling og så langt har Tinn Kommune investert ca. kr.3.000.000,- til dette.

Tinn Kommune søker med dette om tilskudd på kr.4.000.000,- fra Telemark Utviklingsfond for å kunne bidra til at infrastrukturtiltak med vannforsyning til vannkjøling i datasenter blir gjennomført og for å legge ytterligere til rette for næringsutvikling og arealutvikling på Rjukan.

5.3.2. Green Mountain

Første del av denne tilretteleggingen har bestått i å tilrettelegge arealene som Green Mountain AS har forespurt å kjøpe for å realisere sine planer om å bygge ut sin datasentervirksomhet på Rjukan. Green Mountain har allerede bygget sitt første datasenter på Rjukan med ca. 2000 kvm og det foreligger planer for å bygge ytterligere 12000 kvm i grunnflate på naboeiendommen. Totalt i disse planene vil datasenteret ha en kapasitet opp til 25 MW. Green Mountain har allerede vedtatt en utbygging for 600 MNOK på Rjukan i takt med kundetilgangen.

5.3.3. Infrastruktur

Denne satsingen krever at datasenteret får tilgang til vann som kan brukes til kjøling av datasentrene. Kjøling med vann er vurdert å være den mest lønnsomme og miljøvennlige metoden for kjøling. Ved at Green Mountain kan få tilgang til nok vann og kunne bygge sin vannkjøling basert på vann fra elven Måna vil gjøre datasenteret på Rjukan konkurransedyktig og i verdensklasse hva gjelder det totale energiforbruket. Denne effektiviteten måles i PUE, dette er en faktor som gir uttrykk for hvor mye strøm som blir benyttet til kjøling i anlegget i forhold til strøm som IKT utstyret benytter.

Svadde Industriområde har en blanding av vanntilførsel, noe er basert på kommunalt vann og det er også private brønner som pumper opp grunnvann.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Kapasiteten og konseptene på disse løsningene er ikke tilfredsstillende for datasenterindustrien og Tinn Kommune vil bidra til at det blir bygget slikt vannforsyningsanlegg for vannkjøling med rør og pumpesystemer for å hente ellevann i elven Måna. Vannet skal pumpes opp fra Dale, ca. 800 meter fra Svadde Industriområde.

5.3.4. Om planlagt vannkjøling

Estimerte kostnader for bygging av vannkjøling fra elva Måna er på ca. 85 MNOK. I dette ligger det kostnader for inntaksfilter, pumpestasjoner, røranlegg, varmevekslere og el-forsyning for pumper. Konseptet er utarbeidet på et medium detaljnivå. For å lykkes med datasenter planer på Rjukan mener GM at det er viktig at kjølekonsept fra Rennesøy også kan tas i bruk på Rjukan. Dette gir anlegget den nødvendige lave PUE-faktoren som er i verdensklasse og anlegget vil dermed være et meget energieffektivt anlegg. Alle datasenter kunder vil få nytte av dette i og med at forbruk av strøm vil være betydelig lavere enn ved andre datasenter og det styrker også stedets konkurransekraft.

Tinn Kommune ser også på muligheten for å kunne legge til rette for mer areal på Svadde til samme formål. Datasenter er i seg selv ikke veldig arbeidsplassintensivt men det skaper store ringvirkninger. Hvis kommune skal ta del i disse ringvirkningene og tiltrekke seg denne virksomheten som er underleverandører til datasentervirksomheten vil det kreve tilrettelagte arealer eller alternativt at det tilbys lokaler og infrastruktur tilrettelagt for dette.

5.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

6. SAK NR 37 TELEMARK ALPIN

6.1. Forslag til vedtak

Styret bevilger til sammen 1 MNOK til profilering av vinter Telemark. Tilskuddet dekkes inn som beskrevet i forslaget fra daglig leder.

6.2. Vurdering av daglig leder

6.2.1. Sammendrag

Telemark Utviklingsfond har i 2012 og 2013 bevilget totalt 2,0 MNOK til Telemark Alpint AS for felles vintermarkedsføring av Telemark. Markedsføringen har vært spesielt rettet mot det Danske markedet.

Daglig leder er fornøyd med det resultatet som er oppnådd for disse bevilgningene.

Kampanjene er felles markedsføring for alle alpindestinasjoner i Telemark som Lifjell, Gautefall, Rauland, Raulandsfjell, Gaustablikk, Haukelifjell og Vrådal.

Vi ser nå at det satses i utviklingen av skisentrene bl.a. så har Gautefall nå bygd en ny skiheis som er en største i Norden. Det må bety at aktørene tror på et marked der Telemark bør kunne være sentrale og i stand til å ta markedsandeler.

Telemark Alpint legger opp til en total investering i markedsprofilering på 4,55 MNOK for sesongen 2014/2015. De søker TUF om 1,25 MNOK.

Daglig leder vil anbefale at TUF bevilger 1 MNOK og forventer at aktørene selv dekker inn manglende finansiering.

Tradisjonelt i virkemiddelapparatet har vi vært opptatt av å yte tilskudd i forhold til dokumenterte kostnader i forkant av kampanjer. Aktørene har i flere år ønsket at de skal ha frihet til å velge de kanaler og virkemiddel som til enhver tid er det best for å nå et ønsket mål.

Daglig leder er enig i disse ønskene når det gjelder profilering, da må vi ha tillit til at aktørene bruker de markedskanalene som til enhver tid er det mest optimale. I etterkant av kampanjene så må søker lage en rapport over kostnader og effekt av de forskjellige tiltak. Daglig leder vil ha en tett dialog med søker om de oppnådde effekter i etterkant av sesongen.

Daglig leder vil derfor anbefale at TUF bevilger 1 MNOK til kampanjer i vintersesongen 2014/2015. Telemark Alpint velger de kampanjer og de tiltak de mener er de beste for å nå ønsket mål.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Daglig leder vil anbefale at vi bruker ubrukte midler fra 2013 0,5 MNOK som var bevilget til sommermarkedsføring. Det er ikke søkt om frigivelse av disse midlene. Det er nå 1,5 år siden bevilgningen, vi må kunne forvente at tiltakene allerede er gjennomført og finansiert slik at det ikke har vært behov for disse midlene. Videre vil daglig ledere anbefale at vi bruker 0,5 MNOK av årets midler.

6.2.2. Utvikling i sesongen 2013/2014

Ved tidligere tildeling av tilskudd fra TUF forventet vi et tett og godt samarbeid mellom aktørene i Telemark. Daglig leder er av den mening at samarbeid som Telemark Alpint, med felles uttrykk for Telemark er veien å gå dersom vi skal lykkes i et internasjonalt marked.

Dette bør danne mal for videre støtte som Telemark Utviklingsfond skal delta i med profilering av Telemark både sommer og vinter.

Et samarbeid på kryss av kommuner og bedrifter har vært og er fortsatt en av de største utfordringene vi har i Telemark når vi skal profilere Telemark. Dette må TUF være en pådriver for å endre. Virkemiddelet vi har er å tildele midler der det bygger opp under felles innsats både fra aktører, kommuner og fylket.

Under er det plukket ut noen punkter som søker mener er resultatet av en sterk felles satsing for Telemark som en felles destinasjon.

- Aksjonærene og vinterdestinasjonene i Telemark har bak seg et meget bra år
- Antall besøkende dansker har hatt en stor økning.
- Siden man i de siste årene har hatt en nedadgående trend er dette bra.
- Telemark var pr august nr 2 på økning i overnatting blant alle norske fylker, bare slått av Troms.
- Bookingen for 2014/15 er nå meget god.
- Gautefall har pr oktober den største veksten i Norge i forhåndsbooking for sesongen med over 130 %. Rauland og Gaustablikk øker også. Vrådal vokste formidabelt i fjor og holder posisjonen i år.
- Lifjell har øket meget bra på det norske markedet.
- Det norske markedet tok seg generelt noe opp i sesongen 2014.
- Ved å slå sammen de fire destinasjonene i Telemark som arbeider mot Colorline ser man at samarbeidet representerer en meget stor markeds kraft. (Gautefall, Vrådal, Gaustablikk, Rauland)
- Det er først ved å sammenstille tallene fra skisenterne og handelsnæringen at man får det fullstendige bildet av sesongen.
- Rauland hadde nesten 130 000 skidager og Gaustablikk hadde nesten 100 000 skidager. Dette er da blant de aller største betalbare aktivitetene i Telemark i 2013/14. Bø Sommerland hadde til sammenlikning ca 130 000 besøkende sommeren 2014.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

- Omsetningen blant aksjonærene i Telemark Alpin er omkring 70 MNOK
 - Til sammen kan man gå ut i fra at skisenterne i Telemark Alpin hadde over 350 000 skidager.
 - Det ble i sesongen 2013/14 omkring 6 000 000 skidager i Norge
 - Det er sannsynlig at ringvirkningene fra dette utgjør 1000,- pr gjest/dag i andre aktiviteter(handel, overnatting, klær, drivstoff etc)
- Alpinomsetningen vil da gi 3 - 400 000 000 i samfunnsøkonomien på noen korte vintermånedder.

6.2.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Tilskuddet vil være med på å bygge opp under arbeidsplasser og aktivitet i Telemark, spesielt på vinterdestinasjonene. Dette er innenfor de rammene fondet skal arbeide.

6.2.4. Vurdering i forhold til planstrategier

Fylkeskommunen har i sine planer vedtatt at de skal øke markedsandelene betydelig for Telemark. Profileringsiltak som dette vil være med på å bygge opp under disse ønskene.

6.2.5. Forhold til ESAS støtterelement

Tiltakene vil ikke profilere enkelt destinasjoner i Telemark, men vil fremstå som samlet profilering av vinterregionen Telemark. Støtte er således innenfor rammen som er tillatt.

6.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

6.3.1. Sammendrag

Det ble i sesongen 2013/14 gjennomført en meget stor markeds kampanje i Danmark med en investering på nesten kr 4 000 000,-.

Selskapet er av den oppfatning at kampanjen var meget vellykket. Alpinbransjen i Telemark har bak seg en meget god vintersesong.

Årsakene til vår gode sesong kan være flere, men det er uansett slik at all innsats har bidratt til de gode resultater.

Vi ber etter dette om at fjorårets vellykkede samarbeid videreføres, og det søkes herved om et markedsbidrag på kr 1 250 000,-.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Telemark Alpin er av den oppfatning at selskapet har bidratt meget bra for den enkelte aksjonær og reiselivet i Telemark i 2013/14

Selskapet har store forventninger til den kommende sesong. Vår plan er å fortsette som forrige sesong, med stor vekt på Danmark og Norge.

Det har i 2014 ikke vært mulig å få midler fra Telemark Fylkeskommune. Også andre reiselivsaktører som Visit Telemark lider under dette. Samarbeidet med det offentlige er utmerket, men det er dessverre merkbart at Telemark er blant de fylker med lav offentlig økonomisk innsats rettet mot reiselivet.

6.3.2. Visit Telemark og organisering av vinter Telemark

Det foregår nå en stor omorganisering av reiselivet i Telemark og Norge. Visit Telemark har i de seneste tre år hatt utfordringer som har medført at det operative markedsfokus, spesielt på vinteren, har blitt redusert. Kombinert med reduserte overføringer fra det offentlige og dårlig økonomi hos mange reiselivsaktører har konsekvensene vært en svært dårlig synlighet for reiselivet nasjonalt og internasjonalt.

I praksis er nå den kampanje Telemark Alpin gjennomfører i Danmark den eneste internasjonale og koordinerte markedsføring av Telemark i utlandet av noe størrelse.

Det er sannsynlig at selskapet vil overføre noen av sine oppgaver til andre aktører etter at en omorganisering av reiselivet er gjennomført, men pr i dag er det viktig at noen tar ansvar og ikke stagnerer mens man venter på at omorganiseringen blir gjennomført.

Selskapet er av den oppfatning at driften passer meget godt inn i de føringer som bransjen, Fylkeskommunen og NFD har gitt i forhold til at det er koordinerte, større og samlende kampanjer og markedsarbeid som det bør satses på i fremtiden.

Selskapet er nå inne i sitt 3. driftsår, og det vil derfor knyttes mange kommentarer i de følgende til forrige sesong. Det ble da gjennomført en meget stor kampanje som selskapet ønsker å videreføre ganske uendret i sesongen 2014/15.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

6.3.3. Alpinomsetning

Bransjen har bak seg tidenes beste sesong.

Både Rauland, nr 9(11), Gaustablikk ,nr 12(14) og Gautefall, nr 15, er nå på full fart oppover på listen over Norges 15 største skisteder.

Gaustabanen ble høsten 2014 kåret til Gasellebedrift i Telemark(nr 17)
Omsetningsøkningen var 194%!

Telemark var på delt 2. plass i utvikling av omsetning i sesongen 2013/14. Rauland hadde nesten 130 000 skidager og Gaustablikk hadde nesten 100 000 skidager. Dette er da blant de aller største betalbare aktivitetene i Telemark i 2013/14. Bø Sommerland hadde til sammenlikning ca 130 000 besøkende sommeren 2014.

Omsetningen blant aksjonærene i Telemark Alpin er omkring 70 000 000,-.

Til sammen kan man gå ut i fra at skisenterne i Telemark Alpin hadde over 350 000 skidager. Det ble i sesongen 2013/14 omkring 6 000 000 skidager i Norge

Det er sannsynlig at ringvirkningene fra dette utgjør 1000,- pr gjest/dag i andre aktiviteter(handel, overnatting, klær, drivstoff etc) Alpinomsetningen vil da gi 3 - 400 000 000 i samfunnsøkonomien på noen korte vintermåneder.

6.3.4. Finansieringsplan

Finansieringen er således planlagt som følger.

Telemark Alpin AS	750 000,-
Telemark Utviklingsfond	1 250 000,-
Innovasjon Norge	1 500 000,-
Colorline	1 050 000,-
Tilsammen	4 550 000,-

Av dette vil omkring 300 000,- benyttes i Norge. I tillegg kommer aksjonærenes deltakelse på messer, møter etc. Under høsten 2014 har man deltatt på to messer i Norge og Danmark. Personalkostnader, reise, materiell og annet er betalt direkte av aktørene. Det ytes en rekke premier i konkurranser, som overnatting, mat og skikort.

6.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

7. SAK NR 38 SAFELINK AS

7.1. Forslag til vedtak

Styret bevilger kr 300.000,- som tilskudd til Safekink AS. Beløpet utbetales i henhold til regelverket om bagatellmessig støtte.

Daglig leder har fullmakt til å utbetale beløpet i en engangssum. Det er en forutsetning at selskapet rapporter om utviklingen av selskapet.

7.2. Vurdering av daglig leder

7.2.1. Sammendrag

Safelink AS er en ingeniør bedrift som er i ferd med å utvikle et spennende produkt. Bedriften er lokalisert i Porsgrunn.

De skal produsere et avansert bølgekompensator til bruk i offshorevirksomhet i samband med løfteoperasjoner til havs.

De inngår nå en avtale om utleie av to stk bølgekompensatorer. Dette vil medføre produksjonskostnader på ca 8 MNOK.

De søker om støtte som kan brukes som deler av egenkapital i forbindelse med ordinært byggelån. Byggelånet vil bli gitt av lokal bank.

Utleieavtalen vil sikre god fortjeneste med fornuftig tilbakebetaling av produksjonskostnaden.

Utfordringen for selskapet er de har liten egenkapital etter at konseptet nå er utviklet. De har fått tilbud om finansiering av utenlandske finanshus. Dersom selskapet må benytte seg av denne finansieringsformen vil det etter daglig lederes syn føre selskapet inn i en mulig eiersituasjon som ikke vil være optimalt for en mulig fremtidig utvikling av selskapet.

Selskapet er i dialog med et stort internasjonalt selskap som vil kjøpe produktet i den neste fase. Selskapet har lagt frem god dokumentasjon på at dette produksjonsselskapet kan komme til å etablere seg i Telemark.

Dersom selskapet lykkes med denne strategien kan vi se en mulig for en stor internasjonal aktør som vil etablere seg i Telemark.

Med muligheten til å kunne knytte en stor internasjonal aktør til Telemark finner daglig leder det fornuftig å yte et tilskudd på kr 300.000,- som søker ber om



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

7.2.2. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Dersom selskapet lykkes vil det føre til flere arbeidsplasser i Telemark, det er hovedformålet til TUF. Søknaden er således innenfor TUF sitt formål.

7.2.3. Vurdering i forhold til planstrategier

Bedriften arbeider innen offshore næringen, dette er et satsningsområde for fylkeskommunen. Eventuell støtte vil således være forankret i forhold til fylkeskommunale planstrategier.

7.2.4. Forhold til ESAS støtterelement

Bevilgningen vil bli gitt i henhold til regler om bagatellmessig støtte. Bedriften har ikke fått tilskudd i henhold til dette regelverket tidligere. Tilskuddet vil bli gitt som generelt tilskudd uten referanse til noen spesifikke kostnadselementer.

7.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

7.3.1. Kortform av søknaden

Vi mener vi har utviklet en meget god løsning som vil sikre oss store kontrakter i fremtiden både i leiemarkedet og ifm salg av produktet.

Teknologien er unik og utviklet og eid i Grenland.

For å få teknologien ut i markedet er det viktig at vi bygger enheten som kunden ønsker å leie.

Leieinntektene ved 5 måneders leie vil dekke ca 50% av kostnadene.

Med en byggekostnad på 8 millioner, der inntektene fra kunden på 5 måneder, vil dekke 4 millioner kroner, er det et prosjekt som banker kan gi byggelån til. Da vil et tilskudd som kan sikre nødvendig egenkapital til å gjennomføre prosjektet være svært verdifull.

Safelink står foran et avgjørende år der både eksistensen til selskapet, men også muligheten til å ta ut potensialet av forretningsområdet vårt, henger tett sammen med om vi lykkes med dette prosjektet.

Nøkkelen til å skille oss ut og levere forbedrede løsninger henger også tett sammen med det vi gjør på elektronikk- og automatiseringssiden, der vi etter hvert ønsker å erstatte eksterne ressurser med en fast ansatt elektroingeniør med relevant kompetanse.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

7.3.2. Hva det søkes om

Safelink er i ferd med å inngå en leiekontrakt om utleie av 2 avanserte enheter med løftekapasitet på 400 tonn hver.

Disse enhetene vil ha en byggekostnad på ca 8 millioner kroner.

Vi søker om å få tildelt 300.000 kr til dekning av egenkapital ifm byggelån.

Vi har indikasjoner på at banken krever 20% egenkapital, dvs ca 1,6 millioner kroner.

Et tilskudd fra TUF vil være et viktig bidrag til å sikre nødvendig kapital til å lånefinansiere byggingen. Hvis vi klarer å finansiere lånet uten disse midlene, søker vi sekundært om å bruke de samme midlene til å ansette en Elektroingeniør med lokal tilknytning, som vi trenger, men som vi foreløpig har måtte leie inn på prosjektbasis, pga begrensede økonomiske ressurser.

7.3.3. Hva skal utvikles

Nøytralisere bølgeeffekten ved løfteoperasjoner. Enheten skal leies ut til kunder som etterspør løsningen.

Første kundekontrakt finansierer deler av investeringene.

7.4. Økonomi

7.4.1. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
Produksjon av enhet ekskl elektronikk	2	2.900.000	5.800.000
Elektronikk hardware + spesialventiler	2	610.000	1.220.000
Elektronikk software inkl konsulenter	2	150.000	300.000
Testing & sertifisering	2	108.000	216.000
Prosjektledelse og oppfølging	1	205.000	205.000
Transport og øvrige kostnader	1	209.000	209.000
Sum Investering			7.950.000



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

7.4.2. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Status	Beløp
Egenkapital eiere & eksterne investorer	Bekreftet hvis pkt 2-4 ok	1.100.000
Usikret lån Vekst i Grenland	Pågår	200.000
Tilskudd/lån TUF	Pågår	300.000
Banklån	Pågår, muntlig bekreftet gitt 1-3	6.350.000
Sum Finansiering		7.950.000

7.4.3. Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater

Safelink har vært gjennom en utviklingsperiode i 2012 & 2013, for å få på plass produkt- og forretningsstrategi, produksjonspartner, agentnettverk, finansiering og organisasjon. Selskapet har i 2014 lykket med å få flere ordrer, men det har vært på relativt mindre kompliserte enheter. Vi har dog levert en avansert enhet til Technip.

Selskapet har stort sett vært selv bærende, men har fått noe ekstern kapital til å finansiere underskuddene i de første 3 årene.

7.5. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

8. SAK NR 39 KONGSBERG DEVOTEK AS

8.1. Forslag til vedtak

Styret ser positivt på at det kan bygges opp et miljø rundt testmulighetene på Herøya.

Styret kan ikke imøtekomme søknaden om støtte, etter styrets syn må det være tilstrekkelig i denne fasen med finansiering gitt av Vekst i Grenland.

8.2. Vurdering av daglig leder

8.2.1. Sammendrag

Det har over en lengre periode vært arbeidet med å etablere selskap rundt testmiljøet på Herøya.

En rekke firmaer og personer har vært involvert. Så langt er det Devotek som har vært den toneangivende i dette prosjektet. Daglig leder hadde regnet med en større involvering av alle nevnte aktører, det har ikke skjedd så langt.

Devotek ønsker nå støtte til fase to av prosjektet. Kostnader i denne fasen er stort sett interne kostnader til Devotek.

Vekst i Grenland har innvilget et lån på kr 300.000,-. Ved hjelp av dette lånet vil selskapet kunne dekke opp sine interne kostnader til prosjektet, etter daglig lederes syn må dette være tilstrekkelig for å gjennomføre fase to.

8.2.2. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Etablering av en test stasjon på Herøya vil være innenfor de tiltak som TUF kan støtte.

8.2.3. Vurdering i forhold til planstrategier

Tiltakene vil være innenfor planstrategier for fylket.

8.2.4. Forhold til ESAS støttereglement

Eventuelt støtte vil kunne gis innenfor regelverket om bagatellmessig støtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

8.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

8.3.1. Hva skal utvikles

Etablering av en uavhengig innendørs testfasilitet (Drilling Fluid Flow Loop), Herøya Industripark

Selskapets mål er å utvikle og drifte et test- og kvalifiseringssenter for utvikling, verifisering og kalibrering knyttet til borevæsker og autonome boreoperasjoner. Selskapet og testsenteret er planlagt etablert i tidligere FoU senteret til REC, Norway, Herøya Næringspark, Porsgrunn

8.3.2. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

Det søkes om et tilskudd på kr.300.000,- for delfinansiering av utarbeidelse forretningsplan fase 2.

8.3.3. Aktiviteter i fase 2

Resultatet fra forprosjektet er oppløftende og gir klart grunnlag for videreføring av prosjektet.

Det er identifisert et behov for denne type testfasilitet og behovet i markedet er ytterligere forsterket i den perioden vi har holdt på med prosjektet. Olje & gass bransjen har det siste halvåret satt et tydeligere fokus enn noen gang på behovet for kostnadsreduserende tiltak. Det har bl.a. vært en skremmende utvikling av brønnkostnader det siste 10 året. Brønnkostnader på faste installasjoner er firedoblet. Teknologiutvikling vil være ett av de viktigste virkemidlene i arbeidet med kostnadsreduserende tiltak i olje- & gassbransjen, og hvor det vil bli stilt rigide krav til testing og kvalifisering av utstyr og systemer.

Neste fase i dette prosjektet vil være å gjennomføre følgende aktiviteter:

1. Sikre finansiering og drift av testfasiliteten år 1
2. Gjennomføre ny kontakt med identifiserte stakeholders og med mål om signering av skriftlige intensjonsavtaler
3. Bindende avtaler om bruk av testfasiliteten
4. Etablere selskapet herunder slutføring av nødvendige avtaler



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

8.3.4. Kostnader i fase 2

Aktv.	Kost.	Estimat; time*timerate
Oppstart	8.800	8*1100
Presentasjonsmateriell	33.000	30*1100
Utkast intensjonsavtaler stakeholders	33.000	30*1100
Planlegge og gjennomføre møter med stakeholders	26.400	24*1100
Koordineringsmøter 2 møter inkl. forberedelser	26.400	12*2*1100
Gjennomføre møter med pot. kunder/stakeholders	211.200	12*2*8*1100
Oppfølgingsmøter signering intensjonsavtaler kontrakter	88.000	5*2*8*1100
Tilpasning design fase 1 basert på input fra Stakeholders	44.000	40*1100
Formalisere avtaler lokaliteter	26.400	16*1,5*1100
Økonomi -investering- og driftsbudsjett år 1/ kapitalbehov justeringer	11.000	10*1100
Endelig org. modell, aksjonæravtale og etablering av selskap med adresse Herøya	26.400	3*8*1100
Reisekost.	60.000	Estimat
SUM TOTAL	594.600	

8.3.5. Tenkt finansiering

Finansieringskilde	Status	Beløp
Vekst i Grenland	Utviklingslån	300.000,-
TUF	Tilskudd	300.000,-
Sum Finansiering		600.000,-

8.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

9. SAK NR 40 TELEMARK OFFSHORE

9.1. Forslag til vedtak

Styret kan ikke gjennomføre tidligere vedtak om å bevilge kr 500.000,- til Telemark Offshore.

Dette med bakgrunn i nye opplysninger fra selskapet om at de har mottatt kr 1.580.000,- i totale støttebeløp innen regelverket om bagatellmessig støtte.

Styret gir videre fullmakt til daglig leder om å utbetale kr 250.000,- fra tidligere bevilgning selv om det ikke foreligger revisorgodkjent regnskap.

9.2. Sammendrag

I styresak 28/2014 bevilget styret kr 500.000,- i støtte til Telemark Offshore.

Daglig leder hadde anbefalt at det ikke skulle innvilges støtte med bakgrunnen at det ikke var i overenstemmelse med regelverket om offentlig støtte.

Daglig leder er av den oppfatning at han er pliktig til å undersøke om styrevedtaket er innenfor regelverk som TUF må følge.

Telemark Offshore har nå bekreftet at de har mottatt kr 1.580.000,- i bagatellmessig støtte fra offentlige støttegivere.

ALT advokatfirma foretok en juridisk vurdering og konkluderte med at har støttebeløp som er gitt under begrepet bagatellmessig støtte kommet opp i maksimalt nivå vil det være ulovlig å gi ytterligere støtte med bakgrunn i regelverket om bagatellmessig støtte.

Denne vurdering har også fylkesadvokaten bekreftet.

Daglig leder ser heller ikke at TUF kan påberope seg noen annen unntaksregler for å kunne yte denne støtten på kr 500.000,-.

Daglig leder har ikke sendt tilsagnsbrev til Telemark Offshore og vil råde styret til å trekke vedtak om støtte på kr 500.000,- til Telemark Offshore.

Daglig leder er klar over at dette vil føre til en vanskelig situasjon for selskapet. Det er daglig lederes mening at det nå være opp til medlemmene å videre finansiere Telemark Offshore.

I 2013 vedtok TUF å yte en støtte på 1 MNOK til selskapet, dette er gitt innenfor regelverket for bagatellmessig støtte. I dette vedtaket var det en forutsetning at de siste 25 % skulle utbetales etter revisjonsrapport.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Beløpet på kr 250.000,- er ikke utbetalt, daglig leder vil anbefale styret at en skal se bort fra kravet om revisorgodkjenning og dermed utbetale rest beløpet. Dette vil være med på å bedre likviditetssituasjonen for selskapet.

9.3. Vurdering fra Alt advokater

Bagatellmessig støtte er regulert i Kommisjonsforordning nr. 1407/2013. Beløpsgrensen for bagatellmessig støtte er i dag 200 000 euro, hvilket vil si omkring 1 500 000 kroner fordelt over tre år.

Bagatellforordningens artikkel 6 oppstiller relativt klare krav som alltid må oppfylles når det tildeles bagatellstøtte. Det gjelder blant annet et krav til skriftlighet (det skal fremgå at det er tale om bagatellstøtte og det skal foretas en henvisning til forordningen), til å be om opplysninger om tidligere mottatt bagatellstøtte, og til å kontrollere at grensen ikke samlet sett blir overskredet før støtten utbetales. Den økonomiske fordelingen støtten representerer må også kvantifiseres i tildelingsbrevet.

Det er vår oppfatning at det for støttegiver gjelder et form for formell «førstemann til mølla-prinsipp». Hvis støttegiver nr. 1 i tid (for eksempel en kommune) ikke har sørget for å følge de formelle kravene for tildeling av bagatellmessig støtte, så vil støttegiver nr. 2 i tid kunne legge beslag på bagatelltaket ved å bruke opp «bagatellpotten» ved å følge reglene til punkt og prikke. Med mindre støttegiver nr. 1 kan vise til et annet grunnlag for å gi støtten, vil det være støttegiver nr. 1 som har brutt støtteregele.

Hvis TUF er kjent med at bagatellereglene fullt ut er utnyttet, så kan ikke TUF gi bagatellstøtte.

Plikten til å overholde statsstøtteregele påhviler støttegiver – eksempelvis stat, fylkes-kommuner, kommuner og andre offentlige organer, herunder TUF.

Dette er en plikt støttegiver ikke kan avtale seg bort fra ved å inngå avtaler med støttemottaker. Av saksfremlegget punkt 1.3.4 (sak nr. 28) kan det se ut som om Telemark Offshore mener at det er opptil støttemottaker selv om en vil ta sjansen på å motta ulovlig støtte.

Dette er altså ikke riktig. Statsstøtteforbudet følger av lov og forskrift om offentlig støtte, hvilket TUF er forpliktet til å forholde seg til uavhengig av hvilken risiko støttemottaker måtte være villig til å ta.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

9.4. Vurdering fra fylkesadvokat

Fylkesadvokaten har fått vurderingen til ALT Advokatfirma samt spørsmål fra daglig leder. Svaret fra fylkesadvokaten følger under

«Jeg oppfatter dette vel slik at det må vurderes for hver av de støttegiverne som har vært inne i bildet, hvorvidt de formelle kravene som følger av bagatellreglene er oppfylt, slik at støtten som er gitt er å anse som bagatellmessig støtte.

Dersom grensen på 1,5 mill av overskredet av slik formriktig bagatellstøtte, gitt i tid før TUF har gitt sin støtte,- så kan ikke TUF påberope seg at all støtten fra dem er bagatellmessig støtte.»

10. SAK 41 RACOM

10.1. Forslag til vedtak

Styret er positive til en eventuell støtte til Racom, styret vil imidlertid ikke gi fullmakt til daglig leder om å avgjøre eventuelle støttebeløp.

Etter styrets syn bør samlet støtte fra de tre offentlige aktørene være en tredel på hver.

Styret er villig til å behandle en søknad så raskt som mulig etter at tilstrekkelig informasjon er lagt frem.

10.2. Vurdering av daglig leder

Vekst i Grenland har arbeidet med Racom for å hente inn nødvendige opplysninger. I saksgrunnlaget er det ikke en ordinær søknad, men et saksfremlegg som VIG har brukt for sitt styre.

Fra VIG og Racom er det et ønske om et støttebeløp som ikke foreløpig er konkretisert i forhold til en kostnads og utviklingsplan.

VIG har ønsket at TUF skal behandle søknaden på denne måten ved å gi en fullmakt til daglig leder om å avgjøre et eventuelt støttebeløp.

Daglig leder har ikke noe ønske om generelle endringer i saksfremleggelse for styret. Det betyr at det må være fullstendige søknader som kan vurderes utfra formålet til TUF.

I denne saken ber daglig leder om en positiv uttalelse til prosjektet, men at selve søknaden vil måtte behandles på et eget styremøte. Etter at nødvendig dokumentasjon og spesifikasjon er lagt frem fra søker. Styret bør være åpen for



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

at dette kan behandles så snart søker kan gi fullstendige opplysninger. Styremøte kan i tilfelle bli holdt som et telefon møte med kort innkalling.

I saken er det beskrevet et tett samarbeid med EID Passport. Styret har tidligere sett positivt på støtte til etablering av EID Passport i Telemark. Beskrivelsen i prosjektet tyder på at det blir et tett samarbeid mellom partene.

Daglig leder ser for seg at eventuell støtte til Racom vil bli bevilget fra avsatt støtte til etablering av EID Passport. Om dette er en løsning vil bli avklart ved en endelig behandling av søknaden.

10.2.1. Generell støtte

TUF har mulighet til å gi generell støtte uten at dette er relatert til spesifikke kostnadselementer i et prosjekt. TUF kan ikke gi støtte dersom det er en generell støtte med tanke på å redde en bedrift fra en eventuell konkurs.

Daglig leder har ikke noen opplysninger at det vil være snakk om tilskudd i en redningsaksjon for firmaet.

Hvordan et eventuelt støtte beløp vil bli beregnet vil bli tilstrekkelig belyst i en eventuell endelig søknad.

10.2.2. Vedtatt tilskudd til EID Passport

Telemark Utviklingsfond behandlet i sak 9/2014 søknad om støtte til EID Passport. Grunnlaget for behandlingen var en søknad som ønsket støtte til analyse og innledningsfasen for en etablering.

Tekst beskrevet i søknaden:

«For å bidra til å sende et signal om at Telemark Utviklingsfond ser positivt på ønske om å etablere virksomheten i Telemark – søker vi herved utviklingsfondet om kr. 300.000,- i bidrag til analyse og innledningsfasen av selskapets etablering i fylket»

Styrets vedtak:

«Styret vedtok enstemmig å bevilge kr 300.000,- som tilskudd til mulig etablering av Eid Passport i Telemark.

Beløpet vil først komme til utbetaling etter at selskapet har etablert seg med eget kontor i Telemark.»



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

10.3. Vurdering fra Vekst i Grenland

Racom AS er en meget interessant kunnskapsbedrift i Skien og har oppnådd gode resultater i mestepartene av sine 27 driftsår. Selskapet er i en omstilling rent markedsmessig for å møte kunders behov på en bedre måte. I denne sammenheng åpner det seg også muligheter for å kunne etablere et strategisk interessant samarbeid med det amerikanske selskapets EID Passports.

Racoms ambisjoner faller sammen med en konkurs i et søsterselskap som har tappet Racom for betydelig likviditet. I dette bildet er finansiell risikoavlastning av stor verdi. Til informasjon har verken statlig eller regionalt virkemiddelapparatet bidratt til utviklingen av Racom frem til prosessene nå i høst.

I likhet med Innovasjon Norge Telemark vurder administrasjonen i ViG at det statlige og regionale virkemiddelapparat bør mobiliseres for å bidra til å øke tempoet i de utviklings- og samarbeidsambisjonene selskapet har.

Som det fremgår over er det viktig å holde tempoet oppe frem mot årsskiftet og videre inn i neste år.

Møtet med ledelsen i Racom 28. november viser med all tydelighet det potensial som ligger i et mulig samarbeid. Det legges til grunn at EID og Racom ila desember 2014 vil formalisere samarbeidet ytterligere. I dette bildet vil en risikoavlastning fra regionalt virkemiddelapparat være svært nyttig for Racom AS.

Et vellykket samarbeid teknisk og markedsmessig mellom Racom og EID kan bety utvikling av mange nye kunnskapsarbeidsplasser i Skien og Grenland; kanskje opp mot et hundretalls.

Vi legger til grunn at et finansielt engasjement fra det regional virkemiddelapparatet vil kunne beløpe seg til maksimum 1 mnok fordelt som følger:

Telemark Utviklingsfond, utviklingstilskudd 50% av totalt støttebeløp (styremøte 17. desember). Vekst i Grenland IKS – med basisinfo fra Innovasjon Norge Telemark og egne analyser – vil bistå administrasjonen i Telemark Utviklingsfond med saksforberedelser til dette styremøtet.

Grenland Næringsfond/Vekst i Grenland IKS, utviklingslån 25% av totalt støttebeløp (styrevedtak 25. november)

Skien Næringsfond AS, utviklingslån 25% av totalt støttebeløp; behandles på styremøtet 3. desember.

Administrasjonen anbefaler styret å fatte følgende

Vedtak

Styret i Skien Næringsfond AS har fått en presentasjon av pågående tilretteleggingsaktiviteter knyttet til et mulig samarbeid mellom Racom AS og det amerikanske selskapet EID-Passport. Styret er prinsipielt positiv til satsningen og vil bidra med inntil 250.000 kr i et utviklingslån.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Lånet gis på følgende vilkår: Løpetid 4 år, rentefritt første år, 3% etterskuddsvis rente fra og med år 2. Avdragsfritt i år 1 og år 2; 50% nedbetaling etterskuddsvis i henholdsvis år 3 og 4.

Daglig leder får fullmakt til å definere øvrige vilkår for tilsagnet.

10.4. Søknaden fra ViG (Racom)

Det er ViG som har utarbeidet saksgrunnlaget for bruk i sine styrer. Informasjonen under er kopiert ut fra den presentasjonen.

10.4.1. Bakgrunn

Det har vært samtaler mellom ViG/Skien Næringsfond AS og Racom AS på Rødmyr i Skien om et mulig finansielt engasjement knyttet til pågående utviklingsaktiviteter i bedriften. ViG påtar seg i denne sammenheng å koordinere arbeidet inn mot tre mulige regionale finansiører: Telemark Utviklingsfond, Grenland Næringsfond (eid av Vekst i Grenland IKS) og Skien Næringsfond AS.

Det ble gjennomført et møte ledelsen i Racom 28. november. På basis av dette er det utarbeidet en overordnet prosjektplan for å tilrettelegge et mulig samarbeid med EID-Passports fra USA (se vedlegg).

Til info er Innovasjon Norge Telemark inne med et risikolån på 2,5 mnok kr knyttet til det som under kalles SaaS. Vekst i Grenland IKS har etter godkjenning fra Racom AS fått innsyn i saksdokumentene som ligger hos Innovasjon Norge Telemark (saksbehandler Randi Egge Husby); nedenstående er basert på IN sine saksdokumenter i tillegg til den informasjon daglig leder i Skien Næringsfond AS besitter.

Styret i Vekst i Grenland IKS besluttet den 25. november å gi en fullmakt til daglig leder i ViG om å tre inn med et utviklingslån på inntil 250.000 kr til Racom AS. Etter møtet med Racom mener administrasjonen i ViG at omtalte prosjektaktiviteter er relevante med sikte på verdi- og jobbskaping de neste årene, og at vilkår for deltakelse derfor synes innfridd.

10.4.2. Kort om Racom

Racom AS har siden starten i 1989 vokst frem til å bli en viktig leverandør i Norge av teknologi og kompetanse innen segmentet «intelligente løsninger for høysikkerhet og anti-terror». Selskapet har kunder innen både offentlig og privat sektor som eksempelvis luftfart, bank, finans, nødetater, olje og gass, departement/direktorater, mv.

Bedriftens målsetting er å skape konsepter som kan benyttes til å skape et tryggere samfunn i forhold til uønskede hendelser. Bedriften har spesialisert seg på håndtering av meget sensitive data, fra innsamling til analyse og lagring. Bedriften har i mer enn 15 år arbeidet med håndtering av gradert informasjon. Å avdekke, avverge og forbygge uønskede situasjoner og kriser er bedriftens overordnede konsept, basert på at man benytter høy kompetanse og lang erfaring sammen med avansert teknologi.

Selskapet har hovedkontor i Skien og to avdelingskontor på hhv. Skedsmo og Lysaker. Selskapet har tilsammen 13 ansatte, der 7 av disse er lokalisert i Skien.

10.4.3. Prosjektaktiviteter med behov for risikoavlastning

I dag må Racoms kunder med behov for sikkerhetsløsninger forholde seg til ulike leverandører innen eksempelvis brannsikkerhet, alarm, adgangskontroll, vektertjenester etc. Kundene må ofte drifte sine egne sikkerhetsløsninger, og ha egne sikkerhetspersonell til håndtering og analyse av løsningene.

Racom vil gjennom en serie prosjekter utvikle nye tjenester for sine kunder, hvor alt dette tilbys fra en leverandør, nemlig Racom AS. Det er ingen sikkerhetsselskaper som kan levere en komplett pakke sikkerhetsløsninger i dag. Gjennom Racoms tjenester vil kundene få en løsning for alle sine behov, og bedriftene vil da kun ha ett selskap å forholde seg til. Tjenesten leveres som et abonnement («Security as a service – SaaS») og vil kunne bidra til vekst og stabilitet i selskapets omsetning. Racom har i denne forbindelse fått tilbud om å kjøpe en driftssentral som kommer fra NOKAS. Denne sentralen er en viktig brikke i de produktene/tjenestene selskapet skal tilby. Driftssentralen vil motta all data fra de ulike kundene og vil være betjent til enhver tid. Driftssentralen vil gjennomføre analyser, rapportering, respondere på uønskede hendelser etc. Dersom Racom skal bygge opp en tilsvarende driftssentral selv, vil dette være dobbelt så kostnadskreven. Sentralen står tilgjengelig for Racom som en opsjon frem til årsskifte 2014/15. Gjennom dette prosjektet vil Racom gå fra å være en underleverandør av teknologiske løsninger til en tjenesteleverandør (integrator) direkte til kundene. Dette betyr at Racom har direkte kundekontakt, og kan ta større del av omsetningen selv. For kundene vil dette produktet gi forutsigbare kostnader, mindre administrasjon samt bedre og enklere løsninger. Inntrykket er at kundene ønsker dette produktet og er villig til å betale for det. Det er dette prosjektet Innovasjon Norge Telemark har tilbudt et pantsikret utviklingslån på 2,5 mnok.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Racom har nylig inngått avtale om partnerskap med amerikanske EID Passport i forhold til Politidirektoratets (POD) prosjekt for ny Nasjonal ID-løsning. Dette behovet er inne i en anbudsrunde. Forventet total kostnadsramme vil kunne bli 600 til 800 mnok i perioden 2014 til 2016. Deler av rammen vil gå til PODs eget arbeid, men prosjektet vil bety omsetning på flere titalls millioner dersom partnerskapet EID/Racom får kontrakten. Partnerskapet Racom og EID Passport fremstår som faglig og teknologisk sterkt med en realistisk sjanse til å vinne. Racom har de siste månedene ansatt personer med bakgrunn i POD og NSM for blant annet å styrke mulighetene sine til å vinne prosjektet.

10.4.4. Litt om EID Passport

Selskapet – som er USA-basert - er verdensledende på sikkerhetsrelatert ID personkontroll, og er en av få i USA som har godkjenninger fra blant annet det amerikanske forsvaret og NASA.

EID Passport har i det siste året ønsket å få til en satsing i Norge og Telemark for å skape et grunnlag for videre satsing i Europa. Innovasjon Norge og Telemark Fylkeskommune har aktivt forsøkt å få selskapet til å etablere seg gjennom prosjektet Invest in Telemark.

Dialogen mellom Telemark og EID-Passports er et resultat av den lange relasjonen Skien kommune har hatt med Minot i North Dakota; der for øvrig EID har en utviklingsenhet.

En etablering i Grenland/Telemark er ventet å bety et titalls arbeidsplasser på kort sikt, med mulighet for vekst opp mot et hundretalls arbeidsplasser om Telemark brukes som base for en satsing i Europa. Selskapet har visjon om å gjøre Skien til «the center of expertise for secure identity management in Europe».

Selskapet vil tilføre en ny dimensjon til en mulig satsing på person- og datasikkerhet i Telemark. Samarbeidet med EID vil styrke Racoms posisjon i markedet, bidra til generelle vekstimpulser til selskapet og gi tilgang til unik teknologi og kompetanse.

Satsningen som Telemark Utviklingsfond, Vekst i Grenland IKS og Skien Næringsfond AS nå vurderer å tre inn i er tilretteleggende aktiviteter for å oppnå et strategisk godt samarbeid mellom Racom og EID.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

10.4.5. Status i Racom AS høsten 2014

Racom AS kjøpte i 2011 et strategisk viktig selskap som hadde rettigheter og lisenser som Racom var avhengig av.

I tillegg hadde Racom AS en lang prosess med bygging av en ny intern organisasjon som medførte endringer og utskifting av personell. I denne perioden hadde selskapet mye intern fokus.

Selskapet har parallelt jobbet med ulike prosjekter som på sikt skal gi selskapet et solid fundament å vokse videre på. Dette har gått på bekostning av salg/omsetning. Alt dette har gjort at selskapet i dag trenger ekstern finansiering for å sikre ønsket fremdrift i ulike prosjekter.

10.5. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

11. SAK 42 OPTIMSUBSEA AS

11.1. Forslag til vedtak

Styret bevilger kr 300.000,- til å utvikle grunnlaget for etablering av selskap på Notodden.

Bevilgningen vil skje i forhold til regelverket om bagatellmessig støtte.

11.2. Vurdering av daglig leder

11.2.1. Sammendrag

Daglig leder er av den oppfatning at TUF må støtte opp under selskaper som kan få en internasjonal posisjon.

Planen om etableringen av Optimsubsea AS (OSS) vil dersom de lykkes bli et slikt selskap.

Selskapet er i ferd med å avslutte forhandlingene med et stor internasjonal selskap som vil være med på bygge opp under etableringen av selskapet. De er i sluttforhandlinger med selskapet som vil investere 7,5 MNOK i OSS, de vil få 33,3% av eierandelene i selskapet for denne investeringen.

Det betyr at selskapet blir verdsatt til 22,5 MNOK på grunnlag av presentasjon av ideen og personell bak selskapet. Det må bety at markedet har tro på selskapet. TUF bør vise at vi har den samme troen selv om det pr i dag ikke foreligger noen konkrete aktiviteter utenom planlegging.

Det vil være viktig for Telemark å knytte seg tett opp til store internasjonale selskaper som vil kunne bidra til vekst i Telemark. Dette er et langsiktig arbeid som kan lykkes, dersom vi får anledning til å vise frem fortrinnene ved å etablere seg i Telemark.

Selskapet vil bli opprettet på Notodden der det er inngått leieavtaler om lokaler. OSS vil arbeide i tett samarbeid med det etablerte bedrifter på Notodden.

Selskapet vil inn og ta andeler i Subsea servicemarkedet, daglig leder er av den oppfatning at de vil kunne lykkes med sine ideer. Dette spesielt med den fokus det er i markedet med tanke på kostnadsutt.

Det er allerede gjennomførte studier og undersøkelser i markedet. Innovasjon Norge har gitt tilskudd til å gjennomføre disse studiene. Arbeidet med dette er gjennomført i løpet av høsten 2014.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

11.2.2. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

TUF skal bidra til tiltak for å kunne få til økning i arbeidsplasser og en økt bosetting for hele Telemark. Dette tiltaket vil svare ut dette formålet.

11.2.3. Vurdering i forhold til planstrategier

TFK har strategier for å utvikle arbeidsplasser i fylket, dette er tiltak som svarer opp strategier for fylket.

11.2.4. Forhold til ESAS støtterelement

TUF kan yte støtte til selskapet innen regelverket om lovlig støtte. Tilskuddet vil bli bevilget innenfor regelverket om bagatellmessig støtte.

11.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

11.3.1. Sammendrag

Bidra til at OSS kan raskere komme seg i marked med sine system løsninger, ved at TUF støtten bidrar til profesjonell bistand mot tjenester innenfor skatt, struktur og arbeidsavtaler. Dette resulterer i en sterkere organisasjon som vil bidra til synergier mot det lokale markedet i Telemark og Notodden innenfor olje og gass.

Systemet som OSS vil utvikle eksisterer ikke i dagens marked og dernest det som kan fundamentalt endre holdning og retningslinjer i industrien. Et ytterligere positivt trekk med denne tekniske løsningen fra OSS er at selv om det vil fundamentalt endre markedet, vil det ikke kreve en komplisert og sterkt kapitalbindende og usikkert kvalifikasjons prosess. Systemet er basert på kvalifiserte og tilgjengelige komponenter.

Dette systemet vil være med på å bidra til teknologiutviklingen i OSS og være en del av de fremtidige systemer som beskrevet over, da det er modulært og globalt tilpasset markedet. Selv om de inngående komponentene i seg selv ikke er teknologisk nyvinnende, da vi ønsker å benytte oss av eksisterende hyllevare. Vil derimot systemet og operasjonen være mulig å kunne beskytte rent teknisk slik at fordelene med å komme først i markedet, utover det å vinne markedsandeler tidligere og skape nyttig operasjonell erfaring, også innebærer beskyttelse av teknologi og system. I den sammenheng er det nødvendig å søke patenter før vi kan publisere teknologien. Det er viktig å presisere at OSS har allerede hatt samtaler med lokale aktører på Notodden for å kunne benytte nettopp disse i den tekniske løsningen og fremtidige systemer. Eksempler for dette vil være Telemark Technologies sin subsea hydrauliske pumpe, muligens Sperres ROV og andre inngående komponenter, samt Precision Subsea. I tillegg vil disse selskapene bidra til ingeniør, design og maskinerings tjenester.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Dette vil det da være mulig å starte på tidligere med en støtte fra TUF, som da kan brukes mot annet "ikke kjernevirksomhet" relatert arbeid, men samtidig utslagsgivende for å etablere et potensielt suksessrikt selskap som presentert i denne søknaden.

11.3.2. Om planen

Denne type stønad og bistand vil bidra til å etablere OSS i for øyeblikket et volatilt marked. Selv før oljeprisen startet å falle rundt Juli 2014 har kundene og operatørene etterspørt en kostnads reduksjon i markedet.

De nye utvinnbare oljefeltene finnes i større grad i områder på dypere vann (2000m+), med høyere trykk, mer ekstreme temperaturer og begrenset infrastruktur. Dette bidrar til en økt kostnad for operatørene. I tillegg har service selskapene, bl.a de som er ansvarlige for subsea struktur og systemer, bygget opp store tekniske og administrative miljøer med påfølgende mangelfull standardisering og kostnadsfokus som driver (FMC, Aker Solutions, GE Oil & Gas, One Subsea osv). Dermed har kostnadene for å utvikle feltene og deretter å levere systemer til feltene fortsatt å økt i takt med dyper felt utvikling.

Når det nå i tillegg utvikler seg hva som virker å være en politisk kamp på tilbuds siden rundt oljepris produksjon globalt, har dette 40% fall i oljepris bidratt til et enda større fokus på å redusere kostnad. Når denne oljeprisen stiger, som følge av at noen felter og utvikling blir utsatt, makroøkonmiske krefter for enkelte land har behov for høyere oljepris og ikke minst behovet for energi i markedet vedvarer vil det være en sterk oppadgående oljeprist. Dette er OSS i posisjon til å utnytte med disse tekniske og operasjonelle system løsningene, alt med fokus på nettopp det å møte redusert kostnad i operasjon for operatører.

OSS strategi er å levere innovative tekniske løsninger rettet mot subsea, med sterk fokus på standardiserte komponenter og system løsninger, for nettopp å bidra til reduserte operasjonelle kostnader. Per dags dato er det vanskelig for disse store oljeservice selskapene å møte et slikt behov, da interne administrative kostnader, egenproduserte og kostbare tekniske løsninger blir ofte benyttet og begrenset konkurransen i markedet ikke bidrar til behovet for omvelting.

OSS er posisjonert fremst i denne forbindelse, basert på fokus på en mager organisatorisk struktur, teknisk forslag til løsning for operatøren for spesifikke operasjoner og i samsvar med den kompetanse og erfaring som eksisterer i selskapet, vil OSS kunne vinne store markedsandeler desto tidligere selskapet er fullt operasjonelt. En eventuell støtte fra TUF vil bistå OSS til å kunne komme i markedsposisjon tidligere, ved å kunne konkludere eierstruktur og således få en sterk økonmisk og industriell kompetanse som vil bidra positivt for selskapets system løsning, samt lokal vekst i Telemark.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

11.3.3. Hva det søkes om

OSS ønsker å søke om et tilskudd på NOK 300 000 for å kunne videreutvikle selskapet og strategisk posisjonere det for en raskt økende vekst tidlig i 2015.

I denne forbindelse er det behov for å supportere pågående forhandlinger og strukturering av selskapet med juridisk, skatt og strukturell profesjonell bistand.

Ved en rask avklaring rundt selskapets struktur og internasjonalisering, vil det dermed være muligheter for å møte markedets behovet tidligere, "first to market", med selskapets teknologi.

Dette vil dernest posisjonere OSS for en større markedsandel på sikt. I tillegg vil denne type tilskudd bidra til en eierskaps avtale for selskapet som vil bidra til et sterkt økonomisk fundament, samt sterke operasjonelle og strategiske relasjoner i markedet via dette nye eierskapet.

11.3.1. Ytterligere beskrivelser av planene

Et velstrukturert selskap i OSS bidrar til å revolusjonere dagens marked med redesign i teknologi og endre system løsningen. En slik løsning, når implementert, vil bidra til å flytte kjernekompetanse på dette området til Telemark og Notodden, slik at det er mulig å bygge opp støtteselskaper rundt en slik ny type teknologi.

En løsning som presentert vil posisjonere OSS i markedet tidlig og sørge for at teknologien er beskyttet tilstrekkelig ved en patentbeskyttelse. Dette gir oss tilgang til å operere fritt uten nevneverdig konflikt fra lignende teknologi. Dette produktet bidrar til en dramatisk endring i å tenke løsninger Subsea, noe som kunder som bl.a Statoil allerede er i gang med, men hvor det fortsatt ikke finnes en tilfredsstillende system løsning. Da vi sitter på en slik løsning, ønsker vi å kunne komme i gang så raskt som mulig for å presentere dette.

Med bidrag fra TUF og et endelig og positivt sluttforhandling med en ny eier, vil et slikt eierskap og samtidig en partner bidra til å få bedre tilknytning til Telemark og Notodden og deretter mulighet til å skape vekst lokalt. Koblet sammen med denne nye teknologien og en slik ny løsning, vil Telemark og Notodden bli sett på som et global marked for en slik type system løsning og bidra til bredde utvikling blant industrien og lokale leverandører.

11.3.2. Muligheter for andre aktører

OSS har i tillegg mulighet til å bidra til at Telemark Technologies og Holta Invest skal kunne vokse. Dette må gjøres ved å utvide markedet til steder hvor det er større og flere aktører, eksempelvis USA og Houston. Det er et stort marked for trykk tanker i USA og spesielt i Houston. Det er behov for flere større selskaper til å kjøpe slike systemer, noe som er blitt bekreftet med reell markedsdata. I disse rapportene viser det seg at flere systemer til eksisterende selskaper må erstattes, eller det er behov for ytterligere. I tillegg er det flere mindre selskaper som ikke har muligheten til å kjøpe slike trykk tank systemer grunnet kostnaden. Til gjengjeld åpner dette for en ytterligere forretningsmodell som kan være å etablere test senter for trykk tankene. I prosessen med å etablere OSS i Houston, er det dermed blitt diskutert muligheter for OSS å



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

bidra til også å etablere Telemark Technologies, der OSS ville bistå som konsulent, lage og levere en markeds rapport, etablere selskapet og om mulig også bistå med salgs support.

Ettersom OSS første tekniske løsning, LCIS, vil operere utstyret sitt fra en ROV er det i tillegg muligheter for å kunne skape synergier med en annen etablert aktør på Notodden, Sperre. OSS har allerede vært i dialog med Sperre og så snart selskapet kan avslutte det administrative som vi søker om bistand til i dette tilfellet, kan selskapet se på hvilke type tekniske og operasjonelle muligheter det kan være for å integrere deres komponenter i OSS LCIS.

11.3.3. Risikopunkter

Et risiko element i prosjektet er forbundet med grunnlaget for søknaden, nemlig begrenset med ressurser og tid for å fokusere på kjernevirksomheten; utvikle den teknologien så raskt som mulig for å penetrere markedet.

Tidspunktet gjenspeiler seg også i en risiko i form av at det kan være andre selskaper som er i prosess med å utvikle samme type teknologi, det er derfor viktig å kunne komme først i markedet for å posisjonere oss deretter.

I tillegg er det en risiko forbundet med det å være nyetablerte. Sammen med et volatil marked med fokus på kostnad, tror vi derimot at dette er en mulighet for et selskap som oss med gode relasjoner inn til kundene allerede, vil få aksept for å kunne utfordre de etablerte og større aktørene.

11.3.4. Utvikling av ansatte

< -----Ansatte pr ----->

<- ----Ansatte etter tiltaket---->

Typen fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Grunnleggere / eiere	Ikke etablert	Ikke etablert	4	4	4	4
Ingeniører				2	4	4
Technical Service Personnel				12	24	36
Operasjonelle Ledelse			2	2	2	2
Administrasjon				2	3	4

11.3.5. Finansieringsplan

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
-----------	----------------	-------------	-------



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Skattemessig og strukturell selskapsform bistand (Deloitte)	50	3000	150 000
Aksjonær avtale bistand	50	3000	150 000
OSS timer	250	1100	275 000
Sum Investering			575 000

12. NESTE STYREMØTE

Innkalles ved behov. Sannsynlig et tlf. møte for godkjenning av årsregnskap og beretning



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Protokoll fra styremøte nr. 5-2014 i Telemark Utviklingsfond

Dato: 22. september 2014.

Sted: Fylkeshuset

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

Silmag Production AS var invitert til styret for å informere om etablering av ny Magnesium fabrikk på Herøya.

Styremøte var satt kl 12.00.

Saker til behandling på styremøte 22. september 2014.

Sak 21/2014 Referat fra styremøte nr 4 og nr 4 del 2 i 2014

Utkast til referater er tidligere utsendt til styrets medlemmer

Styrevedtak:

Referat frå styremøte nr 4 og nr 4 del 2 i 2014 ble enstemmig godkjent.

Sak 22/2014 Søknad fra Telemark Offshore

Telemark Offshore søker om å slippe å levere revisorbekreftet regnskap for å få utbetalt de siste 25% av bevilgning fra sak 11/2013.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok følgende:

Styret kan ikke imøtekomme forespørselen fra Telemark Offshore om utbetaling før revisjonsbekreftet regnskap foreligger.

Selskapet må levere revisorbekreftet prosjektrengnskap som er satt opp i forhold til vilkårene gitt i tilsagnsbrevet.

Det resterende beløp kr 250.000,- vil bli utbetalt når det er levert formelt bekreftet regnskap og det viser aktiviteter og kostnadsramme som er i samsvar med søknaden.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 23 /2014 Søknad fra NC Spectrum

NC Spectrum søker om kr 840.000,- til del finansiering av investering av utstyr i forbindelse med økte aktiviteter i arbeidet med nettverksovervåking av kraftnett.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok å innvilge kr 840.000,- til NC Spectrum , Kviteseid.

Sak 24/2014 Søknad fra Kulturlandskapssenteret

Det søkes om støtte på kr 314.000,- for å etablere en utstilling om kulturlandskap til Slåttefestivalens jubileum i 2015.

Styrevedtak:

Et enstemmig styret vedtok å ikke yte støtte til dette prosjektet. Etter styrets syn er ikke tiltaket tilstrekkelig innenfor rammen av hva Telemark Utviklingsfond skal bidra med støtte til.

Sak 25/2014 Søknad fra Regionalparken Telemarkskanalen

Det søkes om kr 250.000,- i støtte til å opprette gjestehavn på Dalen

Styrevedtak:

Et enstemmig styret vedtok å ikke yte støtte til dette prosjektet. Etter styrets syn er ikke tiltaket tilstrekkelig innenfor rammen av hva Telemark Utviklingsfond skal bidra med støtte til.

Sak 26/2014 Søknad fra Dalen Mekaniske AS

Dalen Mekaniske AS vil utvide produksjonskapasiteten ved å investere i nye maskiner og nye lokaler. De søker om et tilskudd på kr 1.225.000,-.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre bevilget kr 910.000,- til Dalen Mekaniske AS for å gjennomføre utvidelse av produksjonskapasiteten.

Det er en forutsetning at investeringene gjennomføres i samsvar med den fremlagte planen.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 27/2014 Søknad fra Silmag International AS

Silmag International AS søker om 10 MNOK som tilskudd for å etablere fase 1 av prosjekt Silmag Demonstration Plant

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok å tilby selskapet et tilskudd på 1,5 MNOP og et usikret lån på 5 MNOK til realisering av prosjektet Silmag Demonstration Plant.

Styret vedtok følgende forutsetninger før lån og tilskudd kan utbetales:

- **Lånet er rente og avdragsfritt og forfaller til betaling i sin helhet så snart første del av hovedprosjektet er finansiert og utbetaling av lån til dette prosjektet har funnet sted.**
 - **Dersom hovedprosjektet ikke blir realisert innen planlagt tid og selskapet fortsetter med produksjon i Demonstration Plant vil lånet forfalle til betaling innen 2019. Det vil da bli belastet renter fra 01.01.2017 og inntil lånet er betalt, senest 01.01.2019. Det vil da bli benyttet Nibor 6 mnd rente pluss 1,5 %.**
 - **Det er en forutsetning at autorisert person hos Silmag International AS signere lånedokument og dermed aksepterer vilkårene.**
 - **Dersom Silmag International AS overfører sine rettigheter til annet selskap skal det overtagende selskap tre inn i denne låneavtalen.**
 - **Utbetaling av tilskudd og lån fra Telemark Utviklingsfond skal være den siste finansieringskilden som utbetaler både lån og tilskudd. Det betyr at tilskudd fra Innovasjon Norge og Enova samt nødvendig egenkapital og andre eksterne lån må være utbetalt før Telemark Utviklingsfond betaler ut sin andel.**
 - **Det er en forutsetning at kostnader til prosjektet er i samsvar med de fremlagte planer og satt opp i tabell for støtteberettigede kostnader.**
 - **Det er en forutsetning at bevilgningen fra Telemark Utviklingsfond ikke skal føre til at andre offentlige aktører reduserer sine bevilgninger.**
-
- **Lånet er rente og avdragsfritt og forfaller til betaling i sin helhet så snart første del av hovedprosjektet er finansiert og utbetaling av lån til dette prosjektet har funnet sted.**
 - **Dersom hovedprosjektet ikke blir realisert innen planlagt tid og selskapet fortsetter med produksjon i Demonstration Plant vil lånet forfalle til betaling innen 2019. Det vil da bli belastet renter fra 01.01.2017 og inntil lånet er betalt, senest 01.01.2019. Det vil da bli benyttet Nibor 6 mnd rente pluss 1,5 %.**
 - **Det er en forutsetning at autorisert person hos Silmag International AS signere lånedokument og dermed aksepterer vilkårene.**
 - **Dersom Silmag International AS overfører sine rettigheter til annet selskap skal det overtagende selskap tre inn i denne låneavtalen.**
 - **Utbetaling av tilskudd og lån fra Telemark Utviklingsfond skal være den siste finansieringskilden som utbetaler både lån og tilskudd. Det betyr at tilskudd fra**



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Innovasjon Norge og Enova samt nødvendig egenkapital og andre eksterne lån må være utbetalt før Telemark Utviklingsfond betaler ut sin andel.

- Det er en forutsetning at kostnader til prosjektet er i samsvar med de fremlagte planer og satt opp i tabell for støtteberettigede kostnader.*
- Det er en forutsetning at bevilgningen fra Telemark Utviklingsfond ikke skal føre til at andre offentlige aktører reduserer sine bevilgninger.*

Sak 28/2014 Søknad fra Telemark Offshore

Telemark Offshore søker om 1 MNOK til videreføring av prosjektet for økt verdiskaping og arbeidsplasser i fylket samt arbeidet med å etablere Telemark Offshore som et mulig arena prosjekt.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok å yte et engangsbidrag på kr 500.000,-. Styret ser verdien av det arbeidet Telemark Offshore gjør, det er imidlertid styrets syn at det er aktørene som må sørge for at prosjektet videreføres.

Prosjektet skal løpe frem til 01.04.2015, styret ser at det vil være vanskelig å skaffe nødvendige andre bidrag i den korte horisonten, av den grunn vil styret yte et dette engangsbidraget på kr 500.000,-.

Sak 29/2014 Søknad fra Telemark Fylkeskommune

Telemark Fylkeskommune søker om kr 300.000,- til å finansiere vedlikehold av Tårnbrygga i Kragerø.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre avslo søknaden om støtte, etter styrets syn er prosjektet finansiert med midler fra Telemark Fylkeskommune som en også ser på som den rette instansen til å finansiere dette prosjektet.

Sak 30/2014 Søknad fra Telemark Fylkeskommune

Telemark Fylkeskommune søker om årlig bidrag på kr 500.000,- i fem år til å støtte opp under diverse arrangement i fylket.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre bevilget kr 500.000,- til dette formålet i fem år fra 2014.

For 2014 bevilges beløpet fra de årlige bevilgninger, fra 2015 vil posten bli bevilget fra posten som er avsatt til daglig lederes fullmakt. Posten til daglig lederes fullmakt er således redusert til kr 500.000,- til mindre tiltak.

Det forutsettes at daglig leder i TUF skal være med i prioriteringer av hvilke tiltak som skal støttes. Videre at det er en politisk behandling av de nevnte tiltak.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Dette skal ikke fritta Telemark Fylkeskommune til å yte støtte til det samme formålet.

Fylkeskommunen skal lage en årlig rapport som viser tiltak det er gitt støtte til og hvordan disse er finansiert.

Sak 31/2014 Faste bidrag fra 2016

Telemark Utviklingsfond betaler avtalefestede administrasjonskostnader til avtalekommunene samt at de dekker om en del tiltak der fylkeskommunen er avtalepartner.

Det er styrevedtak på at disse kostnadene skal dekkes ut 2015.

Det vil bli betydelige mindre overføringer fra Konesjonskraftstyret i årene fremover, med dette som bakgrunn må det foretas en vurdering av de kostnader som TUF skal være med på å dekke fra 2016.

Det er naturlig å se kostnadene i to hovedposter.

1. Administrasjonskostnader til kommunene.

Dette er avtalefestede kostnader som TUF skal dekke, kostnadene som skal dekkes er spesifikke og listet opp som en del av avtalen. Det er avtalt at bortfall av kostnader skal føre til reduserte overføringer.

2. Kostnader overtatt fra fylkeskommunen

Dette gjelder kostnader til:

- *Driftskostnader Telemarkskanalen*
- *Tilskudd til sluseavgifter Telemarkskanalen*
- *Fylkeskommunens avtale om bevilgning til Geoparken*
- *Kostnader til Regionalparken Telemarkskanalen*
- *Telemark Interkommunale Næringsfond*

Styrevedtak:

1. Administrasjonskostnader til kommunene.

Fra 2016 må disse kostnadene dekkes inn i samsvar med avtalen, det betyr at bortfall av kostnadselementer vil medføre reduksjon i beløp som skal dekkes inn fra TUF.

2. Fylkeskommunale kostnader.

Et enstemmig styre mente at deler av kostnader til viktige tiltak for Fylkeskommunen bør dekkes inn av Telemark Utviklingsfond.

Styret ber fylkeskommunen gjennomføre en vurdering av disse kostnadene i samband med vurdering av tiltak som det er politisk viktig å gjennomføre for fylket.

Styret vil be fylkeskommunen søke om støtte fra Telemark Utviklingsfond etter en nærmere politisk vurdering av tiltak. Søknaden bør behandles av det nye styret i TUF høsten 2014. Styret ser at dette kan vanskeliggjøre fylkeskommens



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

budsjettbehandling for 2016, dersom dette er tilfelle vil det nåværende styret behandle eventuell søknad når den foreligger.

Styret i TUF vil ikke på det nåværende tidspunkt ha noen mening om hvilke tiltak som skal støttes, det vil være opp til den politiske behandling å prioritere de viktigste tiltakene.

Styret ser med bekymring på den store reduksjonen i overføring av midler fra Konsesjonskraftstyret fra 2016. Det vil bli mere enn halvering av midler til disposisjon i årene fremover. Dette må få følger for hvilke tiltak som skal støttes.

Neste styremøte:

Innkalles ved behov.

Skien dd xx.mm.2014

*Terje Riis Johansen
Styrets leder*

Lise Wiik

Thorleif Fluer Vikre

Arne Vinje

*Terje Bakka
Sekretær*

Søker

SØKNAD OM STØTTE
FOR
AT TERMINAL AS
GJELDER
KAIUTVIDELSE PÅ AT TERMINAL AS HERRE

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN	3
1.1.	Opplysninger om søker	3
1.2.	De 10 største aksjonærer/eiere	3
1.3.	Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker	3
1.4.	Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt	4
1.5.	Kortform av søknaden- hva det søkes om	4
1.6.	Tidligere innvilget offentlig støtte	4
1.7.	Avslag på tidligere søknad	4
2.	UTFYLLING AV SØKNADEN	4
2.1.	Hva skal utvikles	4
2.2.	Formålet med prosjektet tiltaket	5
2.3.	Konsekvenser ved ny løsning	5
2.4.	Sammenlignbare prosjekter	5
2.5.	Konkurrenter	5
2.6.	Risikopunkter i prosjektet	5
3.	ANTALL ANSATTE	6
4.	ØKONOMI	7
4.1.	Investeringskalkyle	7
4.2.	Finansieringsplan	7
4.3.	Økonomiske resultater	7
4.4.	Eiendeler – Gjeld - Egenkapital	8
4.5.	Ytterligere beskrivelse av investeringene	8
4.6.	Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater	8
4.7.	Andre økonomiske vurderinger	8
5.	FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	10
5.1.	Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	10
5.2.	Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier	10
6.	REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)	10
6.1.	Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under	10
6.2.	Egen vurdering i forhold til offentlig støtte	10

Søker

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

1.1. Opplysninger om søker

Tekst	Til Utfylling
Søkeres Navn	AT Terminal AS
Adresse 1	Postboka 116
Adresse 2	
Post nr og Sted	3701 Skien
Organisasjonsnr:	868826592
Kontaktperson	Nils Aakre
Telefon nr	95850167
Mailadresse	<u>Nils.aakre@atskog.no</u>
Hjememside	<u>www.atskog</u>

1.2. De 10 største aksjonærer/eiere

Navn	Antall
AT Skog SA	100%

1.3. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker

AT Terminal AS er 100% eid av AT Skog SA. AT Skog SA er et

Søker

samvirkeforetak eid av skogeierne i Telemark og Agderfylkene. Vedlagt følger en presentasjon med oversiktsbilder og beliggenhet av AT Terminal AS.

1.4. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

Det søkes om kr. 2,7 mill til toppfinansiering av kaiutbygging på Herre. Vedlagt er prosjektplaner kostnadsestimat for hele prosjektet.

1.5. Kortform av søknaden- hva det søkes om

Forlengelse av kaifront fra 75 m til 120 m. Dette vil forbedre logistikk og muliggjøre rasjonell inntransport av tømmer direkte til kaifront

1.6. Tidligere innvilget offentlig støtte

År	Type tilskudd	Fra hvem	Type prosjekt	Beløp
2014	Kaitilskudd	SLF	Kaiutbygging 2014 – 2016	17,065 mill
2014	BU tilskudd	Fylkesmannen i Telemark	Forprosjekt til kaiutbygging	0,4 mill
2014	Innovasjon	Innovasjon Norge	Forprosjekt ekstrakostnader med prosjektering av trekai	0,1 mill

1.7. Avslag på tidligere søknad

Det er ikke sendt inn søknad til TUF på noe prosjekt tidligere.

2. UTFYLLING AV SØKNADEN

2.1. Hva skal utvikles

Kaiforlengelse for å forbedre logistikk og rasjonalisere tømmertransporten direkte inn på kaifront. Kaitilgang er- og vil bli helt avgjørende for fremtidig avsetning av skogsvirke fra Telemark. Det er behov for kailengde på 120 m for å få plass til tømmer til en båtlast direkte på kaifront.

2.2. Formålet med prosjektet tiltaket

Sikre fremtidig avsetning av skogsvirke fra Telemark. Det er i tillegg et stort potensiale for økt uttak av virke fra skogen. Dette vil ikke være mulig uten sikker avsetning. Da er vi helt avhengig av tilgang til eksportmarkedet på massevirke og deler av sagtømmeret.

2.3. Konsekvenser ved ny løsning

Konsekvensene er at vi vil ha muligheter for å rasjonalisere logistikken og sikre avsetning. Dette er en nødvendig investering for å gjøre oss konkurransedyktige i markedet for tømmeromsetning. Skogeierne i Telemark vil på sikt ha en potensiell kostnadsøkning på inntil ca 40 kr pr m³ tømmer i snitt (25 – 100 kr pr m³) dersom denne investeringen ikke blir gjennomført. Dersom en slik kostnadsøkning legges på skogeierne vil konsekvensene være en betydelig redusert aktivitet i skogen i stedet for en mulig økt aktivitet.

2.4. Sammenlignbare prosjekter

Det finnes ikke sammenlignbare prosjekter i Telemark. AT Skog SA har tilsvarende kailøsninger i Mandal og Eydehavn ved Arendal. Begge disse prosjektene har vært helt avgjørende for tømmeravsetning i Aust Agder og Vest Agder.

2.5. Konkurrenter

Prinsipielle konkurrenter i dette markedet må i såfall være Grenland Havn. Vårt arbeid med å få til løsninger sammen med dem ga ikke tilfredsstillende konkurransekraft i markedet.

2.6. Risikopunkter i prosjektet

Risikoen ligger i kostnadselementene. Det er foretatt en kostnadsberegning og ut fra det gitt et endelig tilskuddstilsagn fra SLF som forutsetter at utbygging er gjennomført innen oktober 2016. Vi vet ikke hva sluttkostnaden blir før anlegget er utbygget. Fra før har AT Skog

Søker

allerede investert ca 25 mill. kr. i anlegget på Herre. Dette har sikret skogeierne avsetning, men samtidig bundet opp betydelig kapital.

3. ANTALL ANSATTE

< -----Ansatte pr -----> <- ----Ansatte etter tiltaket---->

Typer fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Masternivå			14			
Bachelor nivå			35			
Fagopplæring forøvrig			7			
Tilknyttede entreprenører			70			
Tilknyttede transportører/sjåfører			70			
Skogeiere i Telemark			3700			

Det er vanskelig å vurdere nytten av tiltaket i forhold til antall ansatte før – eller etter gjennomføring av tiltaket. Tiltaket iverksettes for å rasjonalisere verdikjeden og gjøre skogbruket i Telemark konkurransedyktig for fremtiden.

Uten gjennomføring vil vi miste konkurransekraft og aktiviteten i skogbruket vil være sterkt truet fordi inntektene til skogeierne blir redusert. Dette vil videre ha stor betydning for sysselsetting av skogsentreprenører, transportører og ansatte i skogbruket.

4. ØKONOMI

4.1. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
Forlengelse av kaifront			15,2 mill
Utbedre dybdeforhold			1,2 «
Oppgradering av eksisterende kaifront			0,7 «
Oppgradering eksisterende bakareal til kai			3,1 «
Betong på eksisterende kaiareal			1,2 «
Prosjekterings og adm kostnader			1,6 «
Sum Investering			23,0 mill

4.2. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Status	Beløp
Tilskudd fra SLF	Bevilget	17,072 mill
Tilskudd Fylkesmannen Telemark	Bevilget	0,300 «
Tilskudd Innovasjon	Bevilget	0,100 «
AT Skog		2,828 «
TUF		2,700 «
Sum Finansiering		23,0

4.3. Økonomiske resultater

År	Omsetning	Varekost	Lønn Pers kostnad	Andre Drifts-kostnader	Resultat før skatt
År -2					575 835
År - 1					613 094
Dette år					0
År + 1					
År + 2					
År + 3					

Søker

4.4. Eiendeler – Gjeld - Egenkapital

År	Omløpsmidler	Anleggsmidler	Kortsiktig gjeld	Langsiktig gjeld	Egenkapital
År -2	1 806 000	3 230 800	3 300 000	0	1 572 000
År - 1	846 000	4 556 800	3 900 000	0	1 422 000
Dette år					
År + 1					
År + 2					
År + 3					

4.5. Ytterligere beskrivelse av investeringene

Se eget vedlegg

4.6. Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater

4.7. Andre økonomiske vurderinger

Kommune	Balanse kvantum	Tilgjengelig balansekvantum	Massev til havn	Alt vol til bane/havn	Innsparingspotensiale med ny kai			
					kr/m3 massev lev havn	Verdi for skogeier	Kr/m3 alt lev havn	Verdi for skogeier
			m3	m3				
Porsgrunn	20500	16400	8200	16400	50	410000	25	410000
Skien	84000	67200	33600	67200	50	1680000	30	2016000
Notodden	124000	95480	47740	95480	100	4774000	50	4774000
Bamble	36500	28105	14052,5	28105	50	702625	30	843150
Kragerø	38500	28875	14437,5	28875	75	1082812,5	40	1155000
Drangedal	137000	102750	51375	102750	75	3853125	40	4110000
Nome	63000	47250	23625	47250	50	1181250	25	1181250
Bø	39500	30020	15010	30020	55	825550	25	750500
Sauherad	43500	33060	16530	33060	55	909150	25	826500
Tinn	68000	61880	30940	61880	100	3094000	50	3094000
Hjartdal	39000	30030	15015	30030	100	1501500	50	1501500
Seljord	46500	34875	17437,5	34875	100	1743750	50	1743750
Kviteseid	65000	50050	25025	50050	100	2502500	40	2002000
Nissedal	51000	38250	19125	38250	100	1912500	35	1338750
Fyresdal	61000	45750	22875	45750	100	2287500	40	1830000
Tokke	44500	35155	17577,5	35155	100	1757750	45	1581975
Vinje	27000	23490	11745	23490	100	1174500	40	939600
Fra Telemark	988500	768620	384310	768620	82	31392512,5	39	30097975
			Innsparing til skogeierne i Telemark			32 mill		30 mill

Søker

Tabellen viser hvordan tiltaket vil påvirke konkurransekraften til skogeierne i Telemark. Dersom kaitilgang ikke sikres vil dette påføre skogeierne merkostnader på fra 25 – 100 kr pr m³.

5. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

5.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

Tiltaket vil ha stor betydning for skogbruket i hele Telemark. Eneste mottaker av massevirke i nærområdet er Vafos AS ved Kragerø. Bare en liten del av massevirket kan omsettes til denne virksomheten, og de senere årene har det vært stor usikkerhet mht videre drift. Vi har fortsatt sagbruk i Fylket samt i nabofylkene. Vi er likevel avhengig av noe eksport for å få full avsetning. I tillegg gir dette større konkurransekraft som følge av lavere transportkostnader til kai.

Vi mener at prosjektet klart vil ligge innunder TUF formål om å fremme utvikling i alle deler av Telemark. Våre skogeiere, skogsentreprenører og transportører befinner seg spredt i hele Telemark

5.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier

Det er en uttrykt strategi i Telemark å øke aktiviteten i skogen. Det er et stort biologisk potensiale for økt avvirkning. Opp igjennom årene er det gjennomført flere samarbeidsprosjekter mellom Fylkesmannens Skogbruksetat, Lokale skogbruksetater i kommunene og AT Skog/ Telemark Tømmersalgslag med sikte på økt aktivitet i skogen.

En målsetting om økt aktivitet står fortsatt fast, og grunnlaget for dette er økt konkurransekraft og avsetning for tømmeret.

6. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)

6.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under

Ingen

6.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte

Tiltaket vil ikke være konkurransevridende da tilgang til kaifronten er sikret for alle interesserte aktører.



Telemark Utviklingsfond
Postboks 2844
3702 Skien

Att: Terje Bakka

Deres ref:

Vår ref
Audun Mogen

Saksbeh:

Arkivkode:

Dato:
30.10.2014

Søknad om tilskudd til utvikling av infrastruktur på Svadde Industriområde.

Tinn Kommune søker med dette om tilskudd på kr.4.000.000,- fra Telemark Utviklingsfond for gjennomføring av infrastrukturiltak for å legge til rette for datasenterindustrien på Rjukan.

Tinn Kommune har over lengere tid arbeidet for å legge til rette for etablering av datasenterindustri. Denne satsingen har gitt resultater og de første investeringene er foretatt og det er besluttet videre satsing.

Datasenterindustrien er arealkrevende og kraftkrevende. Det er blant annet behov for og stilles sterke krav til redundante løsninger for elforsyning, kjølevann og datakommunikasjon. Dette er kritisk infrastruktur for datasenterindustrien.

Tinn Kommunes har arbeidet strategisk med å legge til rette for denne industrien og dette arbeidet er forankret i Tinn Kommune sin strategiske næringsplan.

Utdrag fra Tinn Kommunes SNP:

Å skape attraksjonskraft som bo- og etablerersted

- Fokuserer på infrastruktur, arealutvikling og vertskapsfunksjon.

Rjukan Næringsutvikling AS (RNU) er et heleid eiendoms- og næringssselskap av Tinn kommune og Tinn Kommune bruker RNU til iverksetting og gjennomføring av næringsstiltak. Selskapet eier deler av industriområde på Svadde, som blant annet utvikles til datasenterformål. Industrielle datasenter er arealkrevende og RNU har i den sammenheng tilrettelagt og utviklet store deler av arealene på sin del av industriområdet til dette formålet.

Første del av denne tilretteleggingen har bestått i å tilrettelegge arealene som Green Mountain AS har forespurt å kjøpe for å realisere sine planer om å bygge ut sin datasentervirksomhet på Rjukan. Green Mountain har allerede bygget sitt første datasenter på Rjukan med ca. 2000 kvm og det foreligger planer for å bygge ytterligere 12000 kvm i grunnflate på naboeiendommen. Totalt i disse planene vil datasenteret ha en kapasitet opp til 25 MW. Green Mountain har allerede vedtatt en utbygging for 600 MNOK på Rjukan i takt med kundetilgangen.

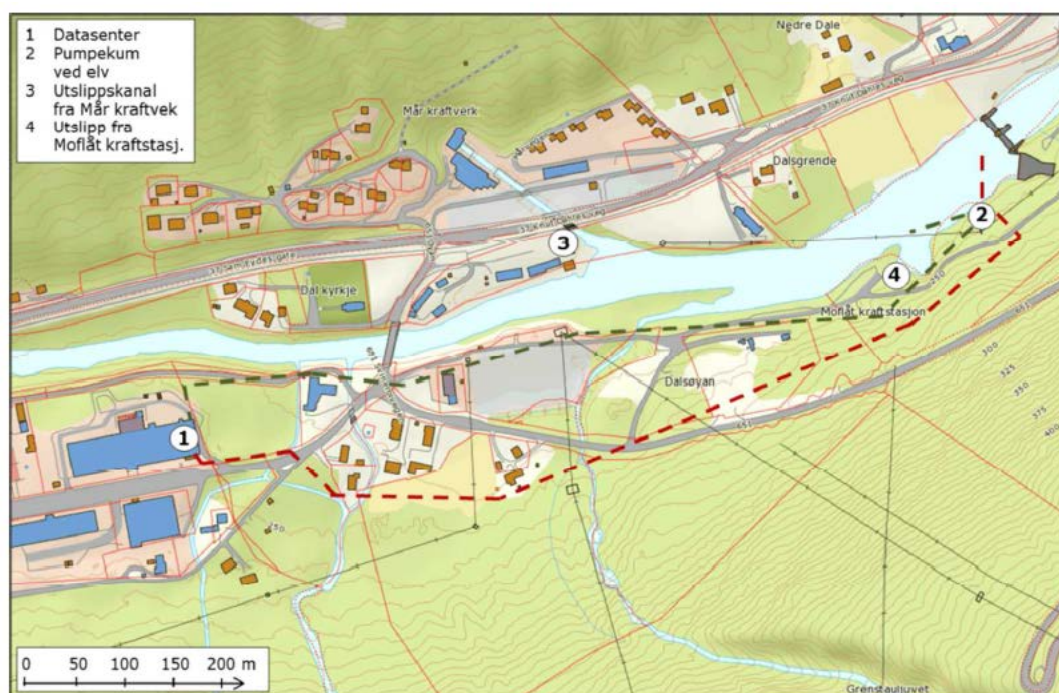
Denne satsingen krever at datasenteret får tilgang til vann som kan brukes til kjøling av datasentrene. Kjøling med vann er vurdert å være den mest lønnsomme og miljøvennlige metoden for kjøling. Ved at Green Mountain kan få tilgang til nok vann og kunne bygge sin vannkjøling basert på vann fra elven Måna vil gjøre datasenteret på Rjukan konkurransedyktig og i verdensklasse hva gjelder det totale energiforbruket. Denne effektiviteten måles i PUE, dette er en faktor som gir uttrykk for hvor mye strøm som blir benyttet til kjøling i anlegget i forhold til strøm som IKT utstyret benytter.

Ideell og laveste oppnåelige PUE er 1, alt over 1 er ekstra energi som benyttes. Under vises formelen for utregning av PUE for et datasenter. PUE faktor i eldre datasenter ligger ofte mellom 2.0 og 3.5. Det betyr at disse datasentrene benytter like mye (ved PUE =2.0) eller mer strøm til kjøling enn den strøm som brukes direkte til IKT utstyret. GM sine anlegg med vannkjøling er konstruert for å ha PUE faktor på mindre enn 1,2 hvilket anses å være i verdensklasse. Utregning av PUE:

$$PUE = \frac{\text{Total Facility Energy}}{\text{IT Equipment Energy}}$$

Svadde Industriområde har en blanding av vanntilførsel, noe er basert på kommunalt vann og det er også private brønner som pumper opp grunnvann. Kapasiteten og konseptene på disse løsningene er ikke tilfredsstillende for datasenterindustrien og Tinn Kommune vil bidra til at det blir bygget slikt vannforsyningsanlegg for vannkjøling med rør og pumpesystemer for å hente elvevann i elven Måna. Vannet skal pumpes opp fra Dale, ca. 800 meter fra Svadde Industriområde.

Skisse over området fra datasenteret til vanninntak i elven:



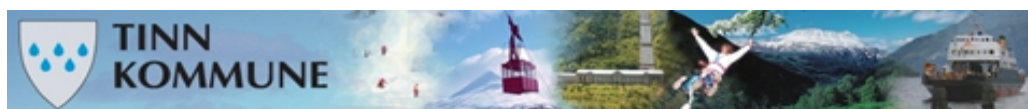
Estimerte kostnader for bygging av vannkjøling fra elva Måna er på ca. 85 MNOK. I dette ligger det kostnader for inntaksfilter, pumpestasjoner, røranlegg, varmevekslere og el-forsyning for pumper. Konseptet er utarbeidet på et medium detaljnivå. For å lykkes med datasenter planer på Rjukan mener GM at det er viktig at kjølekonsept fra Rennesøy også kan tas i bruk på Rjukan. Dette gir anlegget den nødvendige lave PUE-faktoren som er i verdensklasse og anlegget vil dermed være et meget energieffektivt anlegg. Alle datasenter kunder vil få nytte av dette i og med at forbruk av strøm vil være betydelig lavere enn ved andre datasenter og det styrker også stedets konkurransekraft.

RNu ser også på muligheten for å kunne legge til rette for mer areal på Svadde til samme formål. Datasenter er i seg selv ikke veldig arbeidsplassintensivt men det skaper store ringvirkninger. Hvis kommune skal ta del i disse ringvirkningene og tiltrekke seg denne virksomheten som er underleverandører til datasentervirksomheten vil det kreve tilrettelagte arealer eller alternativt at det tilbys lokaler og infrastruktur tilrettelagt for dette.

Det oppgis at det vil være 30 – 35 direkte ansatt i datasentervirksomheten innenfor de planene som er lagt nå. Ringvirkningene oppgis av datasenteraktøren (e) å være 1:10.

RNu har ca. 40 000 kvm. areal igjen å disponere på Svadde industriområde.

Utviklingsmuligheter og behov:



Mulighetene er å satse innenfor næringer som etterspør
Tinn Kommunes ressurser og komparative fortrinn:

Ressurser:

- Fornybar energi
- Regulerte industriarealer
- Infrastruktur med redundante løsninger for
 - Prosessvann
 - Strømforsyning
 - Datakommunikasjon med fiber
- Industrikompetanse

Næringer:

- Datasenterindustrien
- Næringsmiddelindustrien
- Legemiddelindustrien
- Reiseliv og opplevelser
- Natur, miljø og bærekraft



Oversikt over eiendommene:
Svadde industriområde pr. 31.10.14



Tinn Kommune har avsatt kr.5.000.000,- til infrastruktur og arealutvikling og så langt har Tinn Kommune investert ca. kr.3.000.000,- til dette.

Tinn Kommune søker med dette om tilskudd på kr.4.000.000,- fra Telemark Utviklingsfond for å kunne bidra til at infrastrukturtiltak med vannforsyning til vannkjøling i datasenter blir gjennomført og for å legge ytterligere til rette for næringsutvikling og arealutvikling på Rjukan.

Vi håper søknaden blir positivt behandlet.

Hvis det er behov for ytterligere informasjon kontaktes undertegnede.

Med vennlig hilsen

Audun Mogen
Næringssjef

Telemark Utviklingsfond

Søknad om midler sesongen 2014/15



Telemark Alpin AS

1. Oppsummering

Det ble i sesongen 2013/15 gjennomført en meget stor markedskampanje i Danmark med en investering på nesten kr 4 000 000,-!

Selskapet er av den oppfatning at kampanjen var meget vellykket.

Alpinbransjen i Telemark har bak seg en meget god vintersesong.

Årsakene til vår gode sesong kan være flere, men det er uansett slik at all innsats har bidratt til de gode resultater.

Vi ber etter dette om at fjorårets vellykkede samarbeid videreføres, og det søkes herved om et markedsbidrag på kr 1 250 000,-.



2. Innholdsfortegnelse

1.	Oppsummering	2
2.	Innholdsfortegnelse	3
3.	Bakgrunn	4
4.	Måloppnåelse 2014/15	6
4.1.	Kompetanseoverføring mellom aktørene	6
4.2.	Grunnleggende arbeid med oppmerksomhet for alpinbransjen	6
4.3.	Alpin-Telemark i nasjonale og regionale prosesser/styrer/råd	7
4.4.	Vinter-Telemark som et samlet reiselivsprodukt	7
4.5	Vinterkampanje i Danmark, vinteren 2013/2014	8
4.5.1	Økonmi	8
4.5.2.	Formål	9
4.5.3	Tiltak/aktiviteter	9
4.6.	Nasjonal markedsføring	10
4.7.	Felles skikort for Telemark	10
4.8.	Forbedring av den enkelte aksjonær sitt besøk og omsetning	11
4.8.1	Overnatting	11
4.8.2	Alpinomsetning	12
4.8.3	Handel	13
5.	Sesongen 2014/15	14



3. Bakgrunn

Telemark Superski ble dannet av skisenterne i Telemark den 7. mars 2012.

Forut for dette samarbeidet man sesongen 2011/12 gjennom prosjektet *Telemark Skibonus*.

Skibransjen i Telemark og Norge erkjenner at utfordringene er betydelige med stor konkurranse fra andre aktiviteter. Sesongene 2011 og 2012 ble generelt blant de dårligste år i bransjens historie i Norge.

Sesongen 2013 og 2014 ble meget bra. Også været og god produktutvikling hadde sannsynligvis stor betydning, men det er uansett interessant at dette falt sammen med den store felles satsning i Telemark Alpin. Både Gaustablikk, Rauland og Gautefall har i kampanjeperioden rykket inn på listen over de 15 største anlegg i Norge. Forrige sesong var Rauland og Gaustablikk henholdsvis nr 2 og 3 på listen over de anlegg som økte mest i omsetning i Norge.

Aksjonærene bak selskapet har erkjent at markedsføringen *av* og oppmerksomheten *om* vinter i Telemark har vært for dårlig.

Formålet med selskapet er i korte trekk:

- Kompetanseoverføring mellom aktørene
- Grunnleggene arbeid med oppmerksomhet for alpinbransjen
- Få frem Alpin-Telemark i nasjonale og regionale prosesser/styrer/råd
- Arbeide for å vise vinter-Telemark som et samlet reiselivsprodukt
- Felles markedsføringskampanjer i Norge og utlandet
- Felles skikort for Telemark
- Forbedring av den enkelte aksjonær sitt besøk og omsetning.

Ved at selskapet benytter aksjonærenes kontakter, ansatte og samlede ressurser er målet å øke oppmerksomheten for det enkelte skisenter, med de positive og langsiktige konsekvenser dette gir for de enkelte kommuner og destinasjoner.

Det er utført mange hundre timers dugnad i selskapet. Selskapets representanter har deltatt i en rekke møte og prosjekter i Telemark og i Norge generelt.

Selskaper har som mål å benytte eiernes kompetanse, slik at det ikke påløper store administrasjonskostnader.

Det foregår nå en stor omorganisering av reiselivet i Telemark og Norge.

Visit Telemark har i de seneste tre år hatt utfordringer som har medført at det operative markedsfokus, spesielt på vinteren, har blitt redusert. Kombinert med reduserte overføringer fra det offentlige og dårlig økonomi hos mange reiselivsaktører har konsekvensene vært en svært dårlig synlighet for reiselivet nasjonalt og internasjonalt.

I praksis er nå den kampanje Telemark Alpin gjennomfører i Danmark den eneste internasjonale og koordinerte markedsføring av Telemark i utlandet av noe størrelse.

Det er sannsynlig at selskapet vil overføre noen av sine oppgaver til andre aktører etter at en omorganisering av reiselivet er gjennomført, men pr i dag er det viktig at noen tar ansvar og ikke stagnerer mens man venter på at omorganiseringen blir gjennomført.

Selskapet er av den oppfatning at driften passer meget godt inn i de føringer som bransjen, Fylkeskommunen og NFD har gitt i forhold til at det er koordinerte, større og samlende kampanjer og markedsarbeid som det bør satses på i fremtiden.

Selskapet er nå inne i sitt 3. driftsår, og det vil derfor knyttes mange kommentarer i de følgende til forrige sesong. Det ble da gjennomført en meget stor kampanje som selskapet ønsker å videreføre ganske uendret i sesongen 2014/15.

4. Måloppnåelse 2014/15

Det vil aldri være enkelt å vite nøyaktig om kampanjer og prosjekter har medført det planlagte resultat. Dette er blant annet fordi det er mange andre forhold som påvirker i flere retninger.

Det er selskapets oppfatning at man på en god måte har nådd de mål for sesongen 2013/14 man satte seg ved etableringen av selskapet.

Selskapet har ikke tallfestet målene, idet man etter to vanskelige år har sett at enhver økning vil være viktig, både når det gjelder besøk, omsetning og resultat.

4.1. Kompetanseoverføring mellom aktørene.

Det har aldri vært et så nært og åpent forhold mellom tidligere konkurrenter som nå. Aksjonærene hjelper hverandre, og selskapet blir lagt merke til også utenfor alpinbransjen.

Aksjonærene har gjennom samarbeidet fått en arena hvor man kan diskutere de prosesser og oppgaver som er knyttet til drift, markedsføring, kvalitet etc. Bransjen har små marginer, og enhver god ide kan hjelpe oss til å forsterke våre virksomheter.

4.2. Grunnleggende arbeid med oppmerksomhet for alpinbransjen

Aksjonærene erkjenner at dagens "konkurrenter" ikke er andre skisentere. Nå er det rimelige flybilletter, fotball på TV, handel og andre aktiviteter som utgjør vintersportens utfordringer.

Vi arbeider for å påvirke i alle mulige kanaler og situasjoner, og alpinbransjen har blitt beskrevet i en rekke redaksjonelle artikler i en rekke medier.

Alpinbransjen i Telemark og Telemark Alpin har vært omtalt en rekke ganger i diverse artikler forrige sesong.

Kombinert med en god vinter rent værmessig tror vi at vinterens arbeid vil ha svært gode positive konsekvenser for neste sesong.

4.3. Alpin-Telemark i nasjonale og regionale prosesser/styrer/råd

Det er et mål for selskapet å posisjonere Telemark i alpinbransjen og reiselivet i Norge. Det har alltid vært kompetanse i Telemark, men ved samarbeidet opptrer vi nå som den 3. største aktøren i Norge etter Skistar(Trysil og Hemsedal) og Alpinco(Kvitfjell og Hafjell)

De store aktørene og miljøene omkring alpint og reiseliv uttaler til stadighet at de ser at Telemark er på vei mot en god utvikling.

Vi deltar blant annet i:

- Styret for Alpinanleggenes Landsforening(208 medlemmer i Norge)
- Styret for Norske Fjell AS
- Markedsgruppen til Norske Fjell AS
- Utvalget for oppbygging av nytt ski-info for alpinbransjen
- Arbeidsgruppen for Fjell-Norge(Oppnevnt av NFD)
- Styret for Visit Telemark
- Styret for Telemark Reiselivsråd
- Lokale destinasjonsselskaper

4.4. Vinter-Telemark som et samlet reiselivsprodukt

Telemark Alpin er bygget på en felles forståelse av at Alpinbransjen er den store kommersielle aktivitet som skaffer gjester til Telemark vinterstid.

Både nasjonalt og i Telemark er Alpinbransjen den eneste reelle aktør som driver den internasjonale turisme i vintersesongen. Generelt er det i Norge bare Fjord-Norge, Nord-Norge, rundreise, byturisme og den skibaserte vinterturisme som skaffer reell omsetning innen reiselivet.

Telemark har mange aktører av forskjellig størrelse og det er nå viktig at fylket fremstår mer samlet i den enorme konkurransen vi møter. Telemark Alpin blir i praksis trukket frem i svært mange reiselivssammenhenger som et meget velfungerende og vellykket marked- og næringssamarbeid.

Telemark er i seg selv et merkenavn, og Telemark Alpin utnytter og forsterker dette.

Den tunge markedsføring og aktivitet som er igangsatt forsterker enhver aktivitet som kan knyttes til Telemark. Det er tett kontakt mellom selskapet og andre bransjer som overnatting og handel.

4.5 Vinterkampanje i Danmark, vinteren 2013/2014

Vinteren 2013/14 deltok Telemark Alpin AS i en stor kampanje i Danmark sammen med en rekke andre skisentere i Norge, i regi av Innovasjon Norge og Norske Fjell AS.

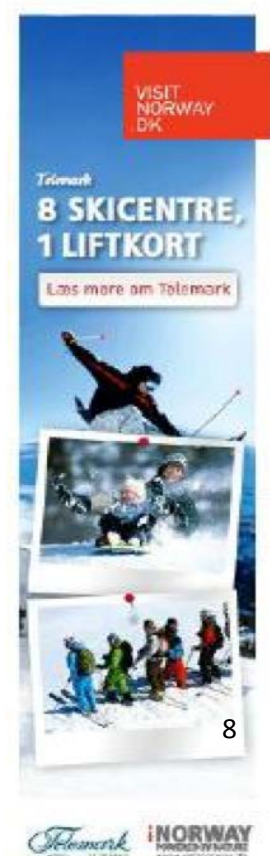


4.5.1 Økonmi

Gjennom en bred finansiering deltok Telemark på linje med de største aktørene i Norge som Trysil, Hemsedal etc.

Finansieringen var som følger:

Telemark Alpin AS	627 690,-
Telemark Utviklingsfond	1 250 000,-
Innovasjon Norge(ca)	1 600 000,-
<u>Colorline</u>	<u>650 000,-</u>
Tilsammen	4 127 690,-



4.5.2. Formål

Formålet med den danske kampanjen var først og fremst å snu den negative utviklingen som skisenterne hadde hatt i 2011 og 2012, som hadde vært de dårligste i skibransjens historie. Generelt har man i reiselivet og næringslivet, spesielt utenfor de største byene, hatt et behov for å øke omsetning og resultat.

Innovasjon Norge arbeider også med kampanjer mot andre land, men Telemark Alpin vedtok tidlig å bare delta i den danske kampanjen. Dette skyldes både at Danmark er vårt største marked og at man så at en massiv og stor kampanje ville være det beste og mest langsiktige.

4.5.3 Tiltak/aktiviteter

Totalt deltok Telemark i en rekke aktiviteter. Kort kan nevnes:

- TV-reklame
- Skievnt Århus
- Avisannonser
- Brosjyrer
- Youtube
- Facebook
- Adwords Google
- Skjermer Colorline(CTV)
- Nyhetsbrev
- www.visistnorway.dk
- Svært nye redaksjonell omtale.



4.6. Nasjonal markedsføring

Telemark Alpin arbeidet mot det norske markedet.

Kort kan nevnes:

- Annonser Fri Flyt
- Annonse DN
- Annonsering Radio Grenland
- Flyers
- Plakater
- Roll-ups
- Ballong
- Deltakelse på reiselivsmessen
- Synlighet på diverse www
- Annonsering i diverse DM,



aviser etc på destinasjonene og i senterne.

Til sammen kr 233 762,20 ble benyttet i den norske kampanjen.

Selskapet har en egen hjemmeside, www.telemarksuperski.com.

4.7. Felles skikort for Telemark

Gjennom konseptet **Telemark Superski** ble det lansert et felles skikort for Telemark.

Konseptet er det grunnleggende felles budskap som kommuniseres i kampanjene.

Konseptet har skapt stor oppmerksomhet.

Telemark Alpin markedsfører seg med dette konseptet som

Norges største skiregion - 123 nedfarter og 54 heiser på et skikort!

4.8. Forbedring av den enkelte aksjonær sitt besøk og omsetning.

4.8.1 Overnatting

Aksjonærene og vinterdestinasjonene i Telemark har bak seg et meget bra år

Antall besøkende dansker har hatt en stor økning.

Siden man i de siste årene har hatt en nedadgående trend er dette bra.

Telemark var pr august nr 2 på økning i overnatting blant alle norske fylker, bare slått av Troms.

Bookingen for 2014/15 er nå meget god.

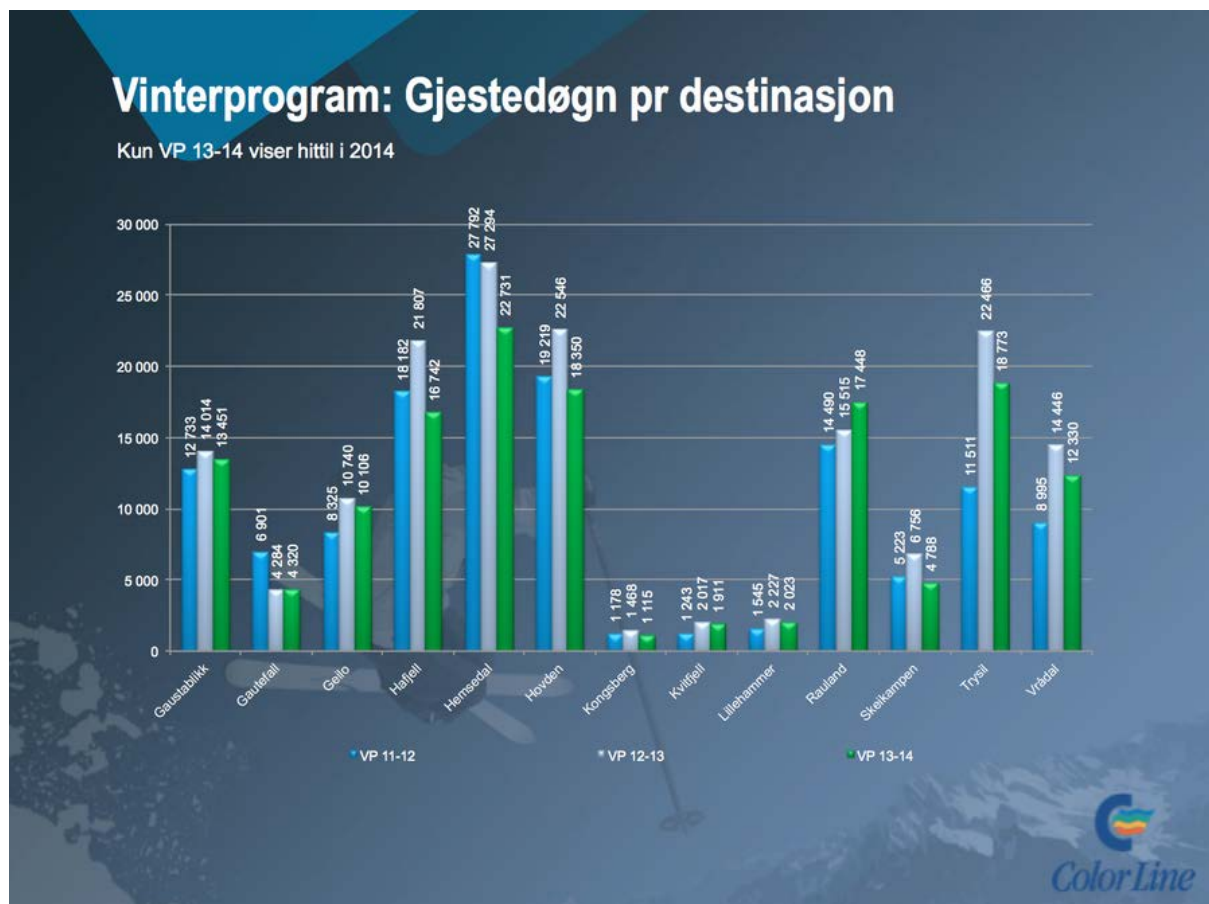
Gaulefall har pr oktober den største veksten i Norge i forhåndsbooking for sesongen med over 130 %. Rauland og Gaustablikk øker også. Vrådal vokste formidabelt i fjor og holder posisjonen i år.

Lifjell har øket meget bra på det norske markedet.

Det norske markedet tok seg generelt noe opp i sesongen 2014.

Ved å slå sammen de fire destinasjonene i Telemark som arbeider mot Colorline ser man at samarbeidet representerer en meget stor markeds kraft. (Gaulefall, Vrådal, Gaustablikk, Rauland)

Det er først ved å sammenstille tallene fra skisenterne og handelsnæringen at man får det fullstendige bildet av sesongen.



4.8.2 Alpinomsetning

Bransjen har bak seg tidenes beste sesong.

Både Rauland, nr 9(11), Gaustablikk ,nr 12(14) og Gautefall, nr 15, er nå på full fart oppover på listen over Norges 15 største skisteder.

Gaustabanen ble høsten 2014 kåret til Gasellebedrift i Telemark(nr 17) Omsetningsøkningen var 194%!

Telemark var på delt 2. plass i utvikling av omsetning i sesongen 2013/14.

Rauland hadde nesten 130 000 skidager og Gaustablikk hadde nesten 100 000 skidager. Dette er da blant de aller største betalbare aktivitetene i Telemark i 2013/14. Bø Sommerland hadde til sammenlikning ca 130 000 besøkende sommeren 2014.

Omsetningen blant aksjonærene i Telemark Alpin er omkring 70 000 000,-.

Til sammen kan man gå ut i fra at skisenterne i Telemark Alpin hadde over 350 000 skidager.

Det ble i sesongen 2013/14 omkring 6 000 000 skidager i Norge

Det er sannsynlig at ringvirkningene fra dette utgjør 1000,- pr gjest/dag i andre aktiviteter(handel, overnatting, klær, drivstoff etc) Alpinomsetningen vil da gi 3 - 400 000 000 i samfunnsøkonomien på noen korte vintermåneder.

HEISOMSETNING FOR DE STØRSTE NORSKE ALPINANLEGGENE 13/14

EKS. SKISTAR

Skianlegg:	2013/14	2012/13	% endr.	All-time-high
Skistar Trysil		170,4		
Skistar Hemsedal		100,3		
Hafjell/Kvitfjell	92,7	96,4	-4 %	
Geilo Skisenter	39,8	39,6	1 %	
Myrkdalen Fjellheiser	31,2	24,9	25 %	*
Norefjell Skisenter	29,3	33,4	-12 %	
Oslo Vinterpark/Tryvann	28,2	41,6	-32 %	
Hovden Alpinsenter	25,1	26,1	-4 %	
Rauland	19,7	18,0	9 %	*
Kongsberg Skisenter	17,7	24,3	-27 %	
Beitostølen Skiheiser	15,9	15,3	4 %	
Gaustablikk Skisenter	15,0	14,0	7 %	*
Voss Resort Fjellheisar	14,0	19,8	-29 %	
Skeikampen Alpinsenter	13,8	14,4	-4 %	
Gautefall Skisenter	8,0	11,0	-27 %	

Tall for Skistar 13/14 oppgis ikke grunnet børshensyn.

Oppdal er ikke medlem i ALF og er derfor ikke inkludert i statistikken.

4.8.3 Handel

Det er utvilsomt at handelsvirksomhetene ute på destinasjonen er de store vinnerne i den reiselivsutvikling vi nå ser. Etter det man vet setter blant annet dagligvarehandelen rekorder i dagens reiselivsmarked.

Selvhusholding er mest populært både blant norske og utenlandske gjester.

I tillegg til de store økonomiske ringvirkningene for handel er selve tilstedeværelsen av mange handelsvirksomheter i seg selv avhengig av vinterturismen. Uten denne form for aktivitet ville handelstilbudet i seg selv vært borte eller i det minste vært svært redusert. I dagens situasjon får innbyggere mange steder nyte godt av et lokalt, bredt tilbud som baserer seg på gjestene.

Salg av eiendom, salg av håndverkertjenester og offentlige tjenester er annet som direkte henger sammen med det alpine tilbud.

Flere kommuner, blant annet Vinje er høyt oppe på listene over både handelsomsetning og skatteinntekter pr innbygger.

5. Sesongen 2014/15

Telemark Alpin er av den oppfatning at selskapet har bidratt meget bra for den enkelte aksjonær og reiselivet i Telemark i 2013/14

Selskapet har store forventinger til den kommende sesong. Vår plan er å fortsette som forrige sesong, med stor vekt på Danmark og Norge.

Det har i 2014 ikke vært mulig å få midler fra Telemark Fylkeskommune. Også andre reiselivsaktører som Visit Telemark lider under dette. Samarbeidet med det offentlige er utmerket, men det er dessverre merkbart at Telemark er blant de fylker med lav offentlig økonomisk innsats rettet mot reiselivet.

Telemark Alpin håper derfor at Telemark Utviklingsfond kan bidra med det samme beløp som forrige sesong.

Finansieringen er således planlagt som følger.

Telemark Alpin AS	750 000,-
Telemark Utviklingsfond	1 250 000,-
Innovasjon Norge	1 500 000,-
<u>Colorline</u>	<u>1 050 000,-</u>
Tilsammen	4 550 000,-

Av dette vil omkring 300 000,- benyttes i Norge .

I tillegg kommer aksjonærenes deltakelse på messer, møter etc. Under høsten 2014 har man deltatt på to messer i Norge og Danmark. Personalkostnader, reise, materiell og annet er betalt direkte av aktørene. Det ytes en rekke premier i konkurranser, som overnatting, mat og skikort.

Fordelene med å være med i en større kampanje er store. Innovasjon Norge bidrar med hele 12 000 000 i kampanjen. Dette forsterker bildet av Norge som et samlet produkt. Telemark sin beliggenhet som "nærmest til Danmark", utnytter dette meget bra.

Konseptet er bygget opp slik at Innovasjon Norge "matcher" de beløp aktørene skaffer.

En sterk kampanje i Norge og Danmark vil i stor grad forsterke den positive trend som Telemark nå er inne i. Vi er av den oppfatning at en slik investering er den desidert beste måte å sørge for reiselivsutvikling og annen utvikling i Telemark, sett i forhold til størrelsen på investeringen.

Lifjell, den 25. november 2014.

Per Hanstad
Styreleder

Søker

SØKNAD OM STØTTE
FOR
SAFELINK AS
GJELDER
SEMIAKTIV HIV KOMPENSATOR

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN	3
1.1.	Opplysninger om søker	3
1.2.	De 10 største aksjonærer/eiere	3
1.3.	Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker	3
1.4.	Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt	4
1.5.	Kortform av søknaden- hva det søkes om	4
1.6.	Tidligere innvilget offentlig støtte	5
1.7.	Avslag på tidligere søknad	5
2.	UTFYLLING AV SØKNADEN	6
2.1.	Hva skal utvikles	6
2.2.	Formålet med prosjektet tiltaket	6
2.3.	Konsekvenser ved ny løsning	6
2.4.	Sammenlignbare prosjekter	6
2.5.	Konkurrenter	6
2.6.	Risikopunkter i prosjektet	6
3.	ANTALL ANSATTE	6
4.	ØKONOMI	7
4.1.	Investeringskalkyle	7
4.2.	Finansieringsplan	7
4.3.	Økonomiske resultater	7
4.4.	Eiendeler – Gjeld - Egenkapital	8
4.5.	Ytterligere beskrivelse av investeringene	8
4.6.	Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater	8
4.7.	Andre økonomiske vurderinger	8
4.8.	Andre mål – antall etc	9
5.	FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	9
5.1.	Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	9
5.2.	Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier	9
6.	REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)FEIL! BOKMERKE ER IKKE DEFINERT.	
6.1.	Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under	Feil! Bokmerke er ikke definert.
6.2.	Egen vurdering i forhold til offentlig støtte	Feil! Bokmerke er ikke definert.
7.	PROFILERING AV TELEMARKFEIL! BOKMERKE ER IKKE DEFINERT.	
7.1.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK	Feil! Bokmerke er ikke definert.
7.2.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARK LOGO I PRODUKTPROFILERING	Feil! Bokmerke er ikke definert.

Søker

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

1.1. Opplysninger om søker

Tekst	Til Utfylling
Søkeres Navn	Safelink AS
Adresse 1 (kontor)	Storgata 101
Adresse 2 (post)	Postboks 1142
Post nr og Sted	3905 Porsgrunn
Organisasjonsnr:	997 805 054
Kontaktperson	Ole H. Christiansen
Telefon nr	90674598
Mailadresse	ole@safelink.no
Hjemmeside	www.safelink.no

1.2. De 10 største aksjonærer/eiere

Navn	Antall
Event Horizon AS (Tord Martinsen)	28%
Klovn AS (Hans Gundersen, Andre Holthe & Ole H. Christiansen)	17%
Neptun Advice AS (Bjørn J. Knutsen)	9%
Adagio (Arne Totland)	8%
Steinar Larsen	6%
Telemarksgata 14 AS	5%
OK Invest (Ole H. Christiansen)	5%
Andre Holthe	5%
Lars Orre	4%
Simen Ellingsen	4%

1.3. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker

Safelink AS ble grunnlagt i Porsgrunn i Januar 2012, og er et ingeniørfirma som tilbyr hardware, software og engineeringsløsninger for løfteoperasjoner offshore.

Søker

Løsningene Safelink tilbyr skal forbedre operasjonell sikkerhet og redusere væravhengigheten i løfteoperasjoner. På den måten kan nedetid forårsaket av dårlige værforhold og bølgebevegelser reduseres til et minimum.

Hovedaktiviteten i selskapet i dag er å utvikle og selge avanserte bølgekompensatorer som i stor grad kan erstatte "Active Heave Compensators", som er maskinelt utstyr som leveres sammen med offshore kraner. Safelinks nyutviklede Semi Aktive Hiv Kompensator, kan medføre kostnadsbesparelser på 70-90% for brukere av kran utstyr, sammenlignet med dagens løsninger.

Markedet for dette er stort globalt.

Sluttbrukerne kan spare flere milliarder NOK årlig ved å ta i bruk teknologi som gjør løfteoperasjonene mer robuste.

Selskapet har i dag 5 ansatte på permanent basis og ytterligere 5 på deltid. 2014 har vært et gjennombruddsår med leveranse av en avansert enhet til Technip og flere mindre leveranser.

1.4. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

Safelink er i ferd med å inngå en leiekontrakt om utleie av 2 avanserte enheter med løftekapasitet på 400 tonn hver.

Disse enhetene vil ha en byggekostnad på ca 8 millioner kroner.

Vi søker om å få tildelt 300.000 kr til dekning av egenkapital ifm byggelån.

Vi har indikasjoner på at banken krever 20% egenkapital, dvs ca 1,6 millioner kroner.

Et tilskudd fra TUF vil være et viktig bidrag til å sikre nødvendig kapital til å lånefinansiere byggingen. Hvis vi klarer å finansiere lånet uten disse midlene, søker vi sekundært om å bruke de samme midlene til å ansette en Elektroingeniør med lokal tilknytning, som vi trenger, men som vi foreløpig har måtte leie inn på prosjektbasis, pga begrensede økonomiske ressurser.

1.5. Kortform av søknaden- hva det søkes om

Sammen med søknaden vil det ligge en presentasjon av Safelink og dette prosjektet som i kortform beskriver selskapet og dette prosjektet spesifikt.

Vi mener vi har utviklet en meget god løsning som vil sikre oss store kontrakter i fremtiden både i leiemarkedet og ifm salg av produktet.

Teknologien er unik og utviklet og eid i Grenland.

For å få teknologien ut i markedet er det viktig at vi bygger enheten som kunden ønsker å leie. Leieinntektene ved 5 måneders leie vil dekke ca 50% av kostnadene.

Med en byggekostnad på 8 millioner, der inntektene fra kunden på 5 måneder, vil dekke 4 millioner kroner, er det et prosjekt som banker kan gi byggelån til. Da vil et tilskudd som kan sikre nødvendig egenkapital til å gjennomføre prosjektet være svært verdifull.

Safelink står foran et avgjørende år der både eksistensen til selskapet, men også muligheten til å ta ut potensialet av forretningsområdet vårt, henger tett sammen med om vi lykkes med dette prosjektet. Nøkkelen til å skille oss ut og levere forbedrede løsninger henger også tett sammen

Søker

med det vi gjør på elektronikk- og automatiseringssiden, der vi etter hvert ønsker å erstatte eksterne ressurser med en fast ansatt elektroingeniør med relevant kompetanse. Som tidligere nevnt, ønsker vi sekundært å bruke evt tilskuddsmidler til dette.

Viser for øvrig til møte med Terje Bakka og Ståle Tveit i VIG, 26. november 2014.

1.6. Tidligere innvilget offentlig støtte

År	Type tilskudd	Fra hvem	Type prosjekt	Beløp
2013	Skattefunn	Forskningsrådet	PHC	248.000
2014	Etablerertilskudd	Innovasjon Norge	Markedsavklaring	800.000
2014	Doktorgrad Tord Martinsen	Forskningsrådet	Doktorgrad/PHD	296.000
2015- 2017	Doktorgrad Tord Martinsen			

1.7. Avslag på tidligere søknad

2. UTFYLLING AV SØKNADEN

2.1. Hva skal utvikles

Semiaktiv Hiv Kompensator

2.2. Formålet med prosjektet tiltaket

Nøytralisere bølgeeffekten ved løfteoperasjoner.
Enheten skal leies ut til kunder som etterspør løsningen.
Første kundekontrakt finansierer deler av investeringen

2.3. Konsekvenser ved ny løsning

Produktet og teknologien blir kjent i markedet, "proven" og Safelink får 2 utleieenheter som vil

2.4. Sammenlignbare prosjekter

2.5. Konkurrenter

Primært leverandører av Aktiv Hiv Kompensatorer.
I noe grad også leverandører av Passive Hiv Kompensatorer

2.6. Risikopunkter i prosjektet

Enheten må leveres på tid, dvs innen 01.04.2015.
Enheten må bygges iht spesifikasjon og teknologien må testes.

3. ANTALL ANSATTE

< -----Ansatte pr -----> <- ----Ansatte etter tiltaket---->

Typer fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Ingeniører & teknisk	1	2	3	6	8	10
Salg, logistikk & adm		1	2	2	3	4

4. ØKONOMI

4.1. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
Produksjon av enhet ekskl elektronikk	2	2.900.000	5.800.000
Elektronikk hardware + spesialventiler	2	610.000	1.220.000
Elektronikk software inkl konsulenter	2	150.000	300.000
Testing & sertifisering	2	108.000	216.000
Prosjektledelse og oppfølging	1	205.000	205.000
Transport og øvrige kostnader	1	209.000	209.000
Sum Investering			7.950.000

4.2. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Status	Beløp
Egenkapital eiere & eksterne investorer	Bekreftet hvis pkt 2-4 ok	1.100.000
Usikret lån Vekst i Grenland	Pågår	200.000
Tilskudd/lån TUF	Pågår	300.000
Banklån	Pågår, muntlig bekreftet gitt 1-3	6.350.000
Sum Finansiering		7.950.000

4.3. Økonomiske resultater

År	Omsetning	Varekost	Lønn Pers kostnad	Andre Drifts-kostnader	Resultat før skatt
År -2	523.000	0	0	689.000	-165.000
År - 1	692.000	562.000	568.000	1.421.000	-1.858.000
Dette år (30.09)	12.110.000	8.860.000	1.761.000	1.812.000	-353.000
År + 1					
År + 2					
År + 3					

4.4. Eiendeler – Gjeld - Egenkapital

År	Omløpsmidler	Anleggsmidler	Kortsiktig gjeld	Langsiktig gjeld	Egenkapital
År -2	407.000	0	543.000	0	-135.000
År - 1	1.087.000	115.000	769.000	0	433.000
Dette år (per 30.09)	2.866.000	197.000	2.973.000	0	80.000
År + 1					
År + 2					
År + 3					

4.5. Ytterligere beskrivelse av investeringene

4.6. Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater

Safelink har vært gjennom en utviklingsperiode i 2012 & 2013, for å få på plass produkt- og forretningsstrategi, produksjonspartner, agentnettverk, finansiering og organisasjon. Selskapet har i 2014 lyktes med å få flere ordrer, men det har vært på relativt mindre kompliserte enheter. Vi har dog levert en avansert enhet til Technip.

Selskapet har stort sett vært selvberende, men har fått noe ekstern kapital til å finansiere underskuddene i de første 3 årene.

4.7. Andre økonomiske vurderinger

4.8. Andre mål – antall etc

År	1	2	4	5	6
År -2					
År - 1					
Dette år					
År + 1					
År + 2					
År + 3					

5. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

5.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

Vi mener vår søknad treffer målsettingen om å sikre og øke sysselsettingen i Telemark. Vi er i ferd med å få et gjennombrudd for en teknologi som vil gi stor omsetningsvekst og behov for flere ingeniører til vårt kontor i Porsgrunn. Vi er også i dialog med flere internasjonale selskaper som følger med på hva vi gjør og ønsker et tettere samarbeid. Dette er store virksomheter der en "spin off" av dette kan bli utvidelse av produktområdet og også at vårt selskap blir hovedkontor for deres virksomhet i Norge/Norden.

5.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier

.

Søker

SØKNAD OM STØTTE

FOR

**KONGSBERG DEVOTEK AS
DYRMYRGATA 47
3611 KONGSBERG**

GJELDER

**DEVOTEK DRILLING FLOW LOOP
HERØYA INDUSTRIPARK**

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN	3
1.1.	Opplysninger om søker	3
1.2.	De 10 største aksjonærer/eiere	3
1.3.	Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker	3
1.4.	Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt	4
1.5.	Kortform av søknaden- hva det søkes om	4
1.6.	Tidligere innvilget offentlig støtte	4
1.7.	Avslag på tidligere søknad	5
2.	UTFYLLING AV SØKNADEN	6
2.1.	Hva skal utvikles	6
2.2.	Formålet med prosjektet tiltaket	6
2.3.	Konsekvenser ved ny løsning	7
2.4.	Sammenlignbare prosjekter	7
2.5.	Konkurrenter	7
2.6.	Risikopunkter i prosjektet	7
3.	ANTALL ANSATTE	8
4.	ØKONOMI	8
4.1.	Investeringskalkyle	8
4.2.	Finansieringsplan	9
4.3.	Økonomiske resultater	9
4.4.	Eiendeler – Gjeld - Egenkapital	9
4.5.	Ytterligere beskrivelse av investeringene	9
4.6.	Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater	9
4.7.	Andre økonomiske vurderinger	9
4.8.	Andre mål – antall etc	10
5.	FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	10
5.1.	Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	10
5.2.	Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier	10
6.	REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)	11
6.1.	Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under	11
6.2.	Egen vurdering i forhold til offentlig støtte	11
7.	PROFILERING AV TELEMAR	11
7.1.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMAR	11
7.2.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMAR LOGO I PRODUKTPROFILERING	11

Søker

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

1.1. Opplysninger om søker

Tekst	Til Utfylling
Søkeres Navn	Kongsberg Devotek AS
Adresse 1	Dyrmyrgata 47
Adresse 2	Postboks 384
Post nr og Sted	3604 Kongsberg
Organisasjonsnr:	883 602 382
Kontaktperson	Tom Lande Iversen/Per Håvard Kleven
Telefon nr	91194224/93402265
Mailadresse	tli@devotek.com, phk@devotek.com
Hjememside	www.devotek.com

1.2. De 10 største aksjonærer/eiere

Navn	Antall
Per Håvard Kleven	32,9%
Semcon AB	30%
Tomas Wamstad	8,1%
Øvrige ansatte	30%

1.3. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker

Kongsberg Devotek er et ledende teknologisk utviklingshus i Norge med 100

Søker

høyt kvalifiserte medarbeidere (BSc/MSc/PhD), som er tverrfaglig sammensatt. Implementert metodikk i selskapet sikrer optimale løsninger for kunden, og kan vise til en omfattende referanseliste.

Hovedkontor i Kongsberg og avdelingskontorer i Asker, Porsgrunn, Kristiansand og Ålesund og omsatte i 2013 for 130 MNOK.

Prosjektleder vil være Tom Lande Iversen med lang erfaring i ledelse av teknologibedrifter samt forretningsutvikling. Hovedaksjonær i Devotek, Per Håvard Kleven vil også være sentral i dette prosjektet.

1.4. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

Det søkes om et tilskudd på kr.300.000,- for delfinansiering av utarbeidelse forretningsplan fase 2.

1.5. Kortform av søknaden- hva det søkes om

Kongsberg Devotek AS har tatt et initiativ til etablering av en «Indoors large scale full systems testing and development drilling facility» på Herøya Industripark. Et initiativ som er tatt i nært samarbeid med Statoil R&D – intelligent Drilling, som på mange måter har vært en premissleverandør for denne satsingen. Selskapets mål er å utvikle og drifte et test- og kvalifiseringssenter for utvikling , verifisering og kalibrering knyttet til borevæsker og autonome boreoperasjoner. Selskapet og testsenteret er planlagt etablert i tidligere FoU senteret til REC, Norway, Herøya Næringspark, Porsgrunn. Mange har vært involvert i arbeidet så langt foruten Devotek og Statoil, har Herøya Industripark, HiT, Tel-Tek, Bilfinger og Kongsberg Innovasjon vært involvert. Det er utarbeidet en forretningsplan fase 1 som danner grunnlag for videreføring av endelig beslutningsunderlag – kalt fase 2. Ett av hovedmålene i denne fasen er videreføring av kontakt med 15-20 interessenter med mål om å konkretisere bruk av testfasiliteten fase 2.

1.6. Tidligere innvilget offentlig støtte

År	Type tilskudd	Fra hvem	Type prosjekt	Beløp
2014	IFU forprosjekt	Innovasjon, Buskerud	Konseptutvikling, org. modell, gjennomføringsmodell, lokasjon Herøya Industripark, forretningsplan	NOK 465 000,-

Søker

1.7. Avslag på tidligere søknad

Nei

2. UTFYLLING AV SØKNADEN

2.1. Hva skal utvikles

Etablering av en uavhengig innendørs testfasilitet (Drilling Fluid Flow Loop), Herøya Industripark

Selskapets mål er å utvikle og drifte et test- og kvalifiseringssenter for utvikling, verifisering og kalibrering knyttet til borevæsker og autonome boreoperasjoner. Selskapet og testsenteret er planlagt etablert i tidligere FoU senteret til REC, Norway, Herøya Næringspark, Porsgrunn

2.2. Formålet med prosjektet tiltaket

Bakgrunn

Kongsberg Devotek AS har tatt et initiativ til etablering av en «Indoors large scale full systems testing and development drilling facility» på Herøya Industripark. Et initiativ som er tatt i nært samarbeid med Statoil R&D – Intelligent Drilling. Det overordnede målet med denne satsingen er å utvikle ny teknologi som kan møte de fremtidige utfordringene på norsk sokkel etter at «den lette oljen i hovedsak er funnet». Dette er også i samsvar med gjeldende strategiplan hos OG21 som har ansvaret for den nasjonale teknologistrategien for petroleumssektoren

Prosjektets innhold og karakter endret seg fra initiell oppstart til endelig gjennomføring hvor mange selskaper og institusjoner er blitt involvert i forprosjektet. Arbeidet har vært ledet og drevet av Kongsberg Devotek og en arbeidsgruppe har bestått av følgende bedrifter:

Kongsberg Devotek, Kongsberg Innovasjon, Herøya Industripark, Telemark Offshore, Høgskolen i Telemark, Tel-Tek og Statoil.

I tillegg har Bilfinger på Herøya sammen med Devotek utarbeidet en designbasis for fase 1– compact flow loop.

Resultatet fra dette forprosjektet er bl.a. en forretningsplan fase 1, som danner grunnlag for videre aktiviteter, med mål om etablering av en testfasilitet på Herøya Industripark.

Forprosjekt fase 1

Aktiviteter i fase 1 har bestått av følgende:

- Konseptutvikling herunder designbasis og Hazid med fokus på lokasjon Herøya Industripark
- Konseptbeskrivelse herunder marked- og konkurrentanalyse
- Evaluering av organisasjonsmodeller
- Identifisering og kontakt med potensielle kunder/stakeholders
- Investeringskalkyle herunder drift av fasilitet år 1
- Risikovurderinger

Det er gjennomført en rekke møter i arbeidsgruppen hvor gjennomgang av status og beslutninger om videre aktiviteter er foretatt.

Søker

Det er lagt ned et større stykke arbeid i identifisering og gjennomføring av møter med potensielle stakeholders, som utstyrsleverandører, oljeserviceselskaper og oljeselskaper. Resultatet av arbeidet er oppsummert i en egen rapport som betegnes forretningsplan fase 1.

Videre aktiviteter

Resultatet fra forprosjektet er oppløftende og gir klart grunnlag for videreføring av prosjektet.

Det er identifisert et behov for denne type testfasilitet og behovet i markedet er ytterligere forsterket i den perioden vi har holdt på med prosjektet. Olje & gass bransjen har det siste halvåret satt et tydeligere fokus enn noen gang på behovet for kostnadsreducerende tiltak. Det har bl.a. vært en skremmende utvikling av brønnskostnader det siste 10 året. Brønnskostnader på faste installasjoner er firedoblet. Teknologiutvikling vil være ett av de viktigste virkemidlene i arbeidet med kostnadsreducerende tiltak i olje- & gassbransjen, og hvor det vil bli stilt rigide krav til testing og kvalifisering av utstyr og systemer.

Neste fase i dette prosjektet vil være å gjennomføre følgende aktiviteter:

1. Sikre finansiering og drift av testfasiliteten år 1
2. Gjennomføre ny kontakt med identifiserte stakeholders og med mål om signering av skriftlige intensjonsavtaler
3. Bindende avtaler om bruk av testfasiliteten
4. Etablere selskapet herunder slutføring av nødvendige avtaler

2.3. Konsekvenser ved ny løsning

Nødvendig beslutningsunderlag for etablering av en uavhengig testfasilitet på Herøya Industripark. Etablering av et eget aksjeselskap med kontoradresse Skien og oppstart fase 1, Herøya Industripark.

2.4. Sammenlignbare prosjekter

Det er ikke sammenlignbare prosjekter som er gjennomført i Telemark. Dette prosjektet vil være komplementert til eksisterende flerefaserigg på Herøya Industripark – eid av Statoil.

2.5. Konkurrenter

Det er ingen konkurrenter i Telemark

2.6. Risikopunkter i prosjektet

Det er utarbeidet en SWOT – analyse i forretningsplan fase 1. Risikoen minimaliseres ved å faseinndele prosjektet. Det tas ingen endelig beslutning om etablering før vi har skriftlige forpliktelser fra potensielle kunder.

3. ANTALL ANSATTE

< -----Ansatte pr -----> <- ----Ansatte etter tiltaket----->

Typer fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Operatører				2	5	7
Ingeniører				3	5	7

Ovennevnte tall er grove estimat som kan endre seg i begge retninger.

ØKONOMI

3.1. Investeringskalkyle

BUDSJETT TESTFASILITET (DRILLING FLOW LOOP) HERØYA INDUSTRIPARK
VIDEREFØRING AV FORRETNINGSPLAN FASE 2

Aktv.	Kost.	Estimat; time*timerate
Oppstart	8800	8*1100
Presentasjonsmateriell	33000	30*1100
Utkast intesjonsavtaler stakeholders	33000	30*1100
Planlegge og gjennomføre møter med stakeholders	26400	24*1100
Koordineringsmøter 2 møter inkl. forberedelser	26400	12*2*1100
Gjennomføre møter med pot. kunder/stakeholders	211200	12*2*8*1100
Oppfølgingsmøter signering intensjonsavtalerkontrakter	88000	5*2*8*1100
Tilpasning design fase 1 basert på input fra Stakeholders	44000	40*1100
Formalisere avtaler lokaliteter	26400	16*1,5*1100
Økonomi -investering- og driftsbudsjett år 1/ kapitalbehov justeringer	11000	10*1100
Endelig org. modell, aksjonæravtale og etablering av selskap med adresse		
Herøya	26400	3*8*1100
Reisekost.	60000	Estimat
SUM TOTAL	594600	

Søker

3.2. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Status	Beløp
Vekst i Grenland	Utviklingslån	300.000,-
TuF	Tilskudd	300.000,-
Sum Finansiering		600.000,-

3.3. Økonomiske resultater

År	Omsetning	Varekost	Lønn Pers kostnad	Andre Drifts- kostnader	Resultat før skatt
År -2					
År - 1					
Dette år					
År + 1					
År + 2					
År + 3					

3.4. Eiendeler – Gjeld - Egenkapital

År	Omløpsmidler	Anleggsmidler	Kortsiktig gjeld	Langsiktig gjeld	Egenkapital
År -2					
År - 1					
Dette år					
År + 1					
År + 2					
År + 3					

3.5. Ytterligere beskrivelse av investeringene

3.6. Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater

3.7. Andre økonomiske vurderinger

3.8. Andre mål – antall etc

År	1	2	4	5	6
År -2					
År - 1					
Dette år					
År + 1					
År + 2					
År + 3					

4. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

4.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

Grenland har en unik mulighet til å ta en posisjon i det paradigmeskiftet som må komme innen teknologiutvikling i olje & gassbransjen. Samarbeid mellom næringsliv, høyskoler/universitet og FoU institusjoner ville være nødvendig for å lykkes i en sterk internasjonal bransje.

Med dette som bakteppe og våre tilbakemeldinger fra møter med olje- og serviceselskaper har vi faktisk en unik mulighet til å få på plass en interessant aktivitet i Grenland. Og i teknologiaksen mellom Grenland og Kongsberg.

4.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier

- Etablering av denne testfasiliteten vil møte mange av de målsettinger som allerede er definert i vedtatte planstrategier:
- Styrke og videreutvikle allerede eksisterende prosesskjemikompetanse i Grenland.
- Bidra til å synliggjøre relevant kompetanse(hvor vi har forutsetninger for å lykkes) som er i Grenland og Telemark for øvrig innen olje & gass.
- Styrke allerede eksisterende infrastruktur innen testing som er på Herøya Industripark.
- Klare synergieffekter med pilot-arena satsingen på Herøya Industripark.
- Spin off til olje &gass næringen i Telemark
- Formalisert kopling mellom teknologimiljøene i Telemark og Buskerud

Søker

- Legger til rette for samarbeidsprosjekter mellom Høyskole/Universitet, FoU Institusjoner og næringsliv
- Ny type høyteknologi arbeidsplasser

5. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)

5.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under

5.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte

6. PROFILERING AV TELEMARK

6.1. HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK

Det vil vi måtte komme tilbake til - samarbeid med Telemark Offshore

6.2. HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARK LOGO I PRODUKTPROFILERING

Det vil vi måtte komme tilbake til – samarbeid med Telemark Offshore

NOTAT

Til: Telemark Utviklingsfond

Fra: ALT advokatfirma, advokat Robert Lund

Dato: 13. oktober 2014

TELEMARK OFFSHORE – OVERORDNET OM KONSEKVENSER AV EVENTUELLE ULOVLIGE STØTTETILDELINGER

Innledende bemerkninger

Vi har fått oppgitt at TUF har bevilget 500 000 kroner til Telemark Offshore, og at denne tildelingen er i strid med statsstøttereglene, herunder reglene om bagatellmessig støtte. Vi gjør innledningsvis oppmerksom på at vi i denne omgang ikke er bedt om å foreta noen vurdering av om den aktuelle støtten kunne ha vært tildelt i medhold av en unntakshjemmel, herunder også bagatellreglene. Vi vil likevel knytte noen kommentarer til bruken av bagatellreglene.

Bagatellmessig støtte er regulert i Kommisjonsforordning nr. 1407/2013. Beløpsgrensen for bagatellmessig støtte er i dag 200 000 euro, hvilket vil si omkring 1 500 000 kroner fordelt over tre år. Bagatellforordningens artikkel 6 oppstiller relativt klare krav som alltid må oppfylles når det tildeles bagatellstøtte. Det gjelder blant annet et krav til skriftlighet (det skal fremgå at det er tale om bagatellstøtte og det skal foretas en henvisning til forordningen), til å be om opplysninger om tidligere mottatt bagatellstøtte, og til å kontrollere at grensen ikke samlet sett blir overskredet før støtten utbetales. Den økonomiske fordelingen støtten representerer må også kvantifiseres i tildelingsbrevet.

Det er vår oppfatning at det for støttegivere gjelder et form for formell «førstemann til mølla-prinsipp». Hvis støttegiver nr. 1 i tid (for eksempel en kommune) ikke har sørget for å følge de formelle kravene for tildeling av bagatellmessig støtte, så vil støttegiver nr. 2 i tid kunne legge beslag på bagatelltaket ved å bruke opp «bagatellpotten» ved å følge reglene til punkt og prikke. Med mindre støttegiver nr. 1 kan vise til et annet grunnlag for å gi støtten, vil det være støttegiver nr. 1 som har brutt støttereglene.

Hvis TUF er kjent med at bagatellereglene fullt ut er utnyttet, så kan ikke TUF gi bagatellstøtte.

I det følgende vil vi synliggjøre enkelte konsekvenser av brudd på støttereglene. Forutsetningen for nedenstående korte drøftelser er at det er tildelt ulovlig støtte.

Konsekvenser ved brudd på statsstøttereglene

Plikten til å overholde statsstøttereglene påhviler støttegiver – eksempelvis stat, fylkeskommuner, kommuner og andre offentlige organer, herunder TUF. Dette er en plikt støttegiver ikke kan avtale seg bort fra ved å inngå avtaler med støttemottaker. Av saksfremlegget punkt 1.3.4 (sak nr. 28) kan det se ut som om Telemark Offshore mener at det er opptil støttemottaker selv om en vil ta sjansen på å motta ulovlig støtte. Dette er altså ikke riktig. Statsstøtteforbudet følger av lov og forskrift om offentlig støtte, hvilket TUF er forpliktet til å forholde seg til uavhengig av hvilken risiko støttemottaker måtte være villig til å ta.

Hva gjelder brudd på statsstøttereglene, er det støttemottaker som løper den virkelige risikoen ved at støttemottaker vil måtte tilbakebetale den ulovlig mottatte støtten med renter og rentesrenter for det tilfellet at ESA eventuelt skulle komme til at det har vært gitt ulovlig støtte. En slik prosess kan enten bli igangsatt på bakgrunn av en klage eller av ESA på eget initiativ.

Rent administrativt kan slike saker være tunge å bære også for støttegivere, siden det er støttegiver som reelt sett må «forsvare seg» ved påstander om brudd på støttereglene. Ofte er slike ESA-prosesser langvarige med pådrag av til dels store advokathonorarer. I tillegg ledsages de fra tid til annet med omfattende mediedekning med fare for omdømmetap. Dette vil vi kunne gi eksempler på hvis ønskelig.

Hva gjelder mulig styreansvar/ansvar for TUF, er vi noe usikre på hva en sikter til, men det mest nærliggende vil være eventuelt erstatningsansvar. Det kan ikke helt utelukkes at en støttegiver kan bli erstatningsansvarlig som følge av brudd på statsstøttereglene – eksempelvis fordi en forbigått konkurrent av støttemottaker påstår å ha lidd tap som følge av den ulovlige tildelingen. Slike problemstillinger er ikke særlig praktiske, og vi antar at det er liten fare for at TUF de facto skal havne i erstatningsansvar for det tilfellet at man bryter reglene i nærværende tilfelle.

OSS AS

SØKNAD OM STØTTE

FOR

OSS AS

GJELDER

STRUKTURERING AV SUBSEA SERVICE SELSKAP

INNHOLDSFORTEGNELSE

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN	3
1.1. Opplysninger om søker.....	3
1.2. De 10 største aksjonærer/eiere	Feil! Bokmerke er ikke definert.
1.3. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker.....	3
1.4. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt.....	3
1.5. Kortform av søknaden- hva det søkes om	4
1.6. Tidligere innvilget offentlig støtte	4
1.7. Avslag på tidligere søknad	5
2. UTFYLLING AV SØKNADEN	6
2.1. Hva skal utvikles	6
2.2. Formålet med prosjektet tiltaket.....	6
2.3. Konsekvenser ved ny løsning	7
2.4. Sammenlignbare prosjekter	7
2.5. Konkurrenter	8
2.6. Risikopunkter i prosjektet.....	8
3. ANTALL ANSATTE.....	8
4. ØKONOMI	9
4.1. Investeringskalkyle.....	9
4.2. Finansieringsplan	Feil! Bokmerke er ikke definert.
4.3. Økonomiske resultater	Feil! Bokmerke er ikke definert.
4.4. Eiendeler – Gjeld - Egenkapital	Feil! Bokmerke er ikke definert.
4.5. Ytterligere beskrivelse av investeringene	Feil! Bokmerke er ikke definert.
4.6. Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater	Feil! Bokmerke er ikke definert.
4.7. Andre økonomiske vurderinger.....	Feil! Bokmerke er ikke definert.
4.8. Andre mål – antall etc	Feil! Bokmerke er ikke definert.
5. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	9
5.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	9
5.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier	9
6. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA).....	9
6.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under	9
6.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte	9
7. PROFILERING AV TELEMARK	10
7.1. HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK.....	10
7.2. HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARK LOGO I PRODUKTPROFILERING.....	10

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

1.1. Opplysninger om søker

Tekst	Til Utfylling
Søkeres Navn	OSS AS
Adresse 1	Heddalsvegen 552
Adresse 2	
Post nr og Sted	3677 Notodden
Organisasjonsnr:	914 083 060
Kontaktperson	
Telefon nr	
Mailadresse	Admin@optimesubsea.com
Hjememsider	

1.2. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker

OSS er et nyetablert selskap innenfor olje og gass industrien, med spesifikt strategisk fokus rettet mot subsea tjenester. Selskapet er etablert på et fundament med unik og lang kompetanse som inneholder sterk teknisk kompetanse, bred markedsforståelse og kunde relasjoner. Dette er grunnlaget og unikt for å kunne adressere de reelle operasjonelle utfordringene som eksisterer i dagens industri – levere innovative løsninger som reduserer operasjonell kostnad. Selskapet har, og vil fortsette med, en økt satsing mot innovative og teknologiske løsninger fokusert på å møte nåværende markeds og kunde krav til nettopp å redusere disse operasjonelle kostnader. Selskapet er registrert i Telemark, på Notodden. Dette er valgt som en strategisk lokasjon for flere grunner; til dels grunnet mulighetene til å bli en del av og benytte seg av det etablerte node av mindre, men sterkt voksende selskaper innenfor olje og gass i området. Det eksisterer i tillegg en mengde gode ingeniører og offshore relatert personell i området. Samtidig var det viktig å få en sterkere og tydeligere tilknytting til Telemark hvor det eksisterer en stor fylke og kommunal vilje til å legge til rette for økt vekst i form av lokaler og støtte rundt etablering og ekspansjon. Der eksisterer direkte tilgang til sjøen, men i motsetning til andre mer pressede geografiske områder på øst, sør og vestlandet, er det lagt mer til rette for kostnadseffektive administrasjon (ansatte, kontor osv).

1.3. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

OSS ønsker å søke om et tilskudd på NOK 300 000 for å kunne videreutvikle selskapet og strategisk posisjonere det for en raskt økende vekst tidlig i 2015. I denne forbindelse er det behov for å supportere pågående forhandlinger og strukturering av selskapet med juridisk, skatt og strukturell profesjonell bistand. Ved en rask avklaring rundt selskapets struktur og internasjonalisering, vil det dermed være muligheter for å møte

OSS AS

markeds behovet tidligere, "first to market", med selskapets teknologi. Dette vil dernest posisjonere OSS for en større markedsandel på sikt. I tillegg vil denne type tilskudd bidra til en eierskaps avtale for selskapet som vil bidra til et sterkt økonomisk fundament, samt sterke operasjonelle og strategiske relasjoner i markedet via dette nye eierskapet.

1.4. Kortform av søknaden- hva det søkes om

Denne type stønad og bistand vil bidra til å etablere OSS i for øyeblikket et volatilt marked. Selv før oljeprisen startet å falle rundt Juli 2014 har kundene og operatørene etterspørt en kostnads reduksjon i markedet. De nye utvinnbare oljefeltene finnes i større grad i områder på dypere vann (2000m+), med høyere trykk, mer ekstreme temperaturer og begrenset infrastruktur. Dette bidrar til en økt kostnad for operatørene. I tillegg har service selskapene, bl.a de som er ansvarlige for subsea struktur og systemer, bygget opp store tekniske og administrative miljøer med påfølgende mangelfull standardisering og kostnadsfokus som driver (FMC, Aker Solutions, GE Oil & Gas, One Subsea osv). Dermed har kostnadene for å utvikle feltene og deretter å levere systemer til feltene fortsatt å økt i takt med dyrrer felt utvikling. Når det nå i tillegg utvikler seg hva som virker å være en politisk kamp på tilbuds siden rundt oljepris produksjon globalt, har dette 40% fall i oljepris bidratt til et enda større fokus på å redusere kostnad. Når denne oljeprisen stiger, som følge av at noen felter og utvikling blir utsatt, makroøkonomiske krefter for enkelte land har behov for høyere oljepris og ikke minst behovet for energi i markedet vedvarer vil det være en sterk oppadgående oljeprist. Dette er OSS i posisjon til å utnytte med disse tekniske og operasjonelle system løsningene, alt med fokus på nettopp det å møte redusert kostnad i operasjon for operatører.

OSS strategi er å levere innovative tekniske løsninger rettet mot subsea, med sterk fokus på standardiserte komponenter og system løsninger, for nettopp å bidra til reduserte operasjonelle kostnader. Per dags dato er det vanskelig for disse store oljeservice selskapene å møte et slikt behov, da interne administrative kostnader, egenproduserte og kostbare tekniske løsninger blir ofte benyttet og begrenset konkurransen i markedet ikke bidrar til behovet for omvelting.

OSS er posisjonert fremst i denne forbindelse, basert på fokus på en mager organisatorisk struktur, teknisk forslag til løsning for operatøren for spesifikke operasjoner og i samsvar med den kompetanse og erfaring som eksisterer i selskapet, vil OSS kunne vinne store markedsandeler desto tidligere selskapet er fullt operasjonelt. En eventuell støtte fra TUF vil bistå OSS til å kunne komme i markedsposisjon tidligere, ved å kunne konkludere eierstruktur og således få en sterk økonomisk og industriell kompetanse som vil bidra positivt for selskapets system løsning, samt lokal vekst i Telemark.

1.5. Tidligere innvilget offentlig støtte

År	Type tilskudd	Fra hvem	Type prosjekt	Beløp
----	---------------	----------	---------------	-------

OSS AS

2014	Etablerings tilskudd (bagatellmessig stønad)	Innovasjon Norge	Bistå med midler for å teste bedriftsmodell og markedspotensiale ved å møte med potensielle investorer	150 000 (merk: søknad godtatt, beløp utestår da prosjekt er i sluttfasen og rapport i ferd må innsendes)
------	---	------------------	--	--

1.6. Avslag på tidligere søknad

OSS har per dags dato ikke mottatt noe avslag på tidligere innsendte søknader.

2. UTFYLLING AV SØKNADEN

2.1. Hva skal utvikles

Ved tilslag på søknaden vil dette bidra til at OSS er strukturert på en optimal måte for fremtidig vekst. Det vil dermed bidra til at parallelt med denne prosessen, kan selskapet fokusere på å utvikle kjernekompetansen og utvikle egen teknologi og system løsninger.

Med bakgrunn i OSS lange internasjonale erfaring på det globale markedet, er det behørig å være etablert internasjonalt. I den forbindelse har OSS etablert et datter selskap i Houston. Dette selskapet vil bidra til den sterke globale veksten på sikt, ved å fortsette å bygge på eksisterende kunde relasjoner og skaffe OSS innpass i markeder i og rundt Gulf of Mexico (GoM), samt Afrika (Vest og Øst). I de fleste tilfeller vil operatørene ha sitt hovedkontor i Houston og ofte med en operasjonell støttefunksjon som supporter de internasjonale prosjektene. Det er dermed avgjørende at strukturen i forhold til skatt, arbeids forhold og organisasjon blir tilrettelagt før selskapet er i full operasjon, for å unngå en tidkrevende og ressurskrevende restrukturering i en viktig operasjonell oppstartsfase ved en seinere anledning. I denne forbindelse vil stønad fra TUF bidra til å få profesjonell støtte for å kunne organisere selskapet optimalt for denne fremtidige veksten. Dette vil også være hensiktsmessig for en eller flere lokale aktører i Telemark som har et markeds potensiale globalt. Houston er hovedsetet for olje og gass internasjonalt og med OSS kontakt nettverk og fremtidig etablering, vil dette bidra til flere synergier for flere Notodden selskaper. OSS vil i disse tilfellene kunne bidra med å etablere disse organisatorisk, men også direkte knytte dem mot relevante segmenter av olje og gass markedet, med bakgrunn i den lange erfaringen fra OSS i Houston

2.2. Formålet med prosjekt tiltaket

Bidra til at OSS kan raskere komme seg i marked med sine system løsninger, ved at TUF støtten bidrar til profesjonell bistand mot tjenester innenfor skatt, struktur og arbeidsavtaler. Dette resulterer i en sterkere organisasjon som vil bidra til synergier mot det lokale markedet i Telemark og Notodden innenfor olje og gass.

Systemet som OSS vil utvikle eksisterer ikke i dagens marked og dernest det som kan fundamentalt endre holdning og retningslinjer i industrien. Et ytterligere positivt trekk med denne tekniske løsningen fra OSS er at selv om det vil fundamentalt endre markedet, vil det ikke kreve en komplisert og sterkt kapitalbindende og usikkert kvalifikasjons prosess. Systemet er basert på kvalifiserte og tilgjengelige komponenter.

Dette systemet vil være med på å bidra til teknologiutviklingen i OSS og være en del av de fremtidige systemer som beskrevet over, da det er modulært og globalt tilpasset markedet. Selv om de inngående komponentene i seg selv ikke er teknologisk nyvinnende, da vi ønsker å benytte oss av eksisterende hylleware. Vil derimot systemet og operasjonen være mulig å kunne beskytte rent teknisk slik at fordelene med å komme først i markedet, utover det å vinne markedsandeler tidligere og skape nyttig operasjonell erfaring, også innebærer beskyttelse av teknologi og system. I den sammenheng er det nødvendig å søke patenter før vi kan publisere teknologien. Det er

OSS AS

viktig å presisere at OSS har allerede hatt samtaler med lokale aktører på Notodden for å kunne benytte nettopp disse i den tekniske løsningen og fremtidige systemer. Eksempler for dette vil være Telemark Technologies sin subsea hydrauliske pumpe, muligens Sperres ROV og andre inngående komponenter, samt Precision Subsea. I tillegg vil disse selskapene bidra til ingeniør, design og maskinerings tjenester.

Dette vil det da være mulig å starte på tidligere med en støtte fra TUF, som da kan brukes mot annet "ikke kjernevirksomhet" relatert arbeid, men samtidig utslagsgivende for å etablere et potensielt suksessrikt selskap som presentert i denne søknaden.

2.3. Konsekvenser ved ny løsning

Et velstrukturert selskap i OSS bidrar til å revolusjonerer dagens marked med redesign i teknologi og endre system løsningen. En slik løsning, når implementer, vil bidra til å flytte kjernekompetanse på dette området til Telemark og Notodden, slik at det er mulig å bygge opp støtte selskaper rundt en slik ny type teknologi.

En løsning som presentert vil posisjonere OSS i markedet tidlig og sørge for at teknologien er beskyttet tilstrekkelig ved en patentbeskyttelse. Dette gir oss tilgang til å operere fritt uten nevneverdig konflikt fra lignende teknologi. Dette produktet bidrar til en dramatisk endring i å tenke løsninger subsea, noe som kunder som bl.a Statoil allerede er i gang med, men hvor det fortsatt ikke finnes en tilfredsstillende system løsning. Da vi sitter på en slik løsning, ønsker vi å kunne komme i gang så raskt som mulig for å presentere dette.

Med bidrag fra TUF og et endelig og positivt sluttforhandling med en ny eier, vil et slikt eierskap og samtidig en partner bidra til å få bedre tilknytning til Telemark og Notodden og deretter mulighet til å skape vekst lokalt. Koblet sammen med denne nye teknologien og en slik ny løsning, vil Telemark og Notodden bli sett på som et global marked for en slik type system løsning og bidra til bredde utvikling blant industrien og lokale leverandører.

2.4. Sammenlignbare prosjekter

OSS har i tillegg mulighet til å bidra til at Telemark Technologies og Holta Invest skal kunne vokse. Dette må gjøres ved å utvide markedet til steder hvor det er større og flere aktører, eksempelvis USA og Houston. Det er et stort marked for trykk tanker i USA og spesielt i Houston. Det er behov for flere større selskaper til å kjøpe slike systemer, noe som er blitt bekreftet med reell markedsdata. I disse rapportene viser det seg at flere systemer til eksisterende selskaper må erstattes, eller det er behov for ytterligere. I tillegg er det flere mindre selskaper som ikke har muligheten til å kjøpe slike trykk tank systemer grunnet kostnaden. Til gjengjeld åpner dette for en ytterligere forretningsmodell som kan være å etablere test senter for trykk tankene I prosessen med å etablere OSS i Houston, er det dermed blitt diskutert muligheter for OSS å

OSS AS

bidra til også å etablere Telemark Technologies, der OSS ville bistå som konsulent, lage og levere en markeds rapport, etablere selskapet og om mulig også bistå med salgs support.

Ettersom OSS første tekniske løsning, LCIS, vil operere utstyret sitt fra en ROV er det i tillegg muligheter for å kunne skape synergier med en annen etablert aktør på Notodden, Sperre. OSS har allerede vært i dialog med Sperre og så snart selskapet kan avslutte det administrative som vi søker om bistand til i dette tilfellet, kan selskapet se på hvilke type tekniske og operasjonelle muligheter det kan være for å integrere deres komponenter i OSS LCIS.

2.5. Konkurrenter

OSS vil i første omgang konkurrere med mindre aktører i markedet.

2.6. Risikopunkter i prosjektet

Et risiko element i prosjektet er forbundet med grunnlaget for søknaden, nemlig begrenset med ressurser og tid for å fokusere på kjernevirksomheten; utvikle den teknologien så raskt som mulig for å penetrere markedet.

Tidspunktet gjenspeiler seg også i en risiko i form av at det kan være andre selskaper som er i prosess med å utvikle samme type teknologi, det er derfor viktig å kunne komme først i markedet for å posisjonere oss deretter.

I tillegg er det en risiko forbundet med det å være nyetablerte. Sammen med et volatilt marked med fokus på kostnad, tror vi derimot at dette er en mulighet for et selskap som oss med gode relasjoner inn til kundene allerede, vil få aksept for å kunne utfordre de etablerte og større aktørene.

3. ANTALL ANSATTE

< -----Ansatte pr ----->

<- ----Ansatte etter tiltaket---->

Typer fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Grunnleggere / eiere	Ikke etablert	Ikke etablert	4	4	4	4
Ingeniører				2	4	4
Technical Service Personnel				12	24	36
Operasjonelle Ledelse			2	2	2	2
Administrasjon				2	3	4

4. ØKONOMI

4.1. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
Skattemessig og strukturell selskapsform bistand (Deloitte)	50	3000	150 000
Aksjonær avtale bistand	50	3000	150 000
OSS timer	250	1100	275 000
Sum Investering			575 000

Selskapet er nyetablert og har dermed ikke økonomiske resultater å vise til.

5. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

5.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

5.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier

6. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)

6.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under

Regelverk for bagatellmessig støtte.

6.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte

7. PROFILERING AV TELEMARK

7.1. HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK

Som beskrevet i søknaden, samt i Vedlegg 1 til søknaden er det en mengde synergies som er mulig ved etableringen av OSS. Det er en strategisk beslutning å etablere seg i Telemark og Notodden på grunnlag av den industrien som allerede er etablert. Det er lagt opp til synergier lokalt for å benytte seg av produkter til Sperre og Telemark Technologies, samt deres maskinerings kapasitet og teknisk kapasitet. Dette vil være en del av markedsføringen og branding til selskapet fremover. Eierstrukturen til OSS vil også på en veldig positiv måte bidra til økte muligheter for selskapene lokalt til å kunne penetrer et annet marked. Slik som OSS er strukturert, finnes det i tillegg potensiale rundt internasjonal eksponering og samarbeid, blant annet med lokale selskaper. Ytterligere informasjon rundt disse synergiene og potensialene er beskrevet i Vedlegg 1.

7.2. HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARK LOGO I PRODUKTPROFILERING

Telemark og Notodden blir benyttet som et kvalitets stempel, gitt den lange og historiske industrielle kompetansen som eksisterer og har bidratt til det miljøet vi nå befinner oss i.