



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Saksliste styremøte nr 2-2015 22.06.2015

TELEMARK UTVIKLINGSFOND



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	SAK NR 8 REFERAT FRA STYREMØTE NR 1 I 2015	4
1.1.	Forslag til vedtak	4
1.2.	Vedtak i styret	4
2.	SAK NR 9 SØKNAD FRA HØYT OG LAVT I BØ	4
2.1.	Forslag til vedtak	4
2.2.	Vurdering av daglig leder.	4
2.2.1.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	5
2.2.2.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	5
2.2.3.	Forhold til ESAS støttereglement	5
2.3.	Reisemål Bø	5
2.4.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	6
2.4.1.	Hva som skal utvikles	6
2.5.	Formålet med prosjektet tiltaket	6
2.6.	Konsekvenser ved ny løsning	6
2.7.	Risikopunkter i prosjektet	6
2.8.	Investeringskalkyle	7
2.9.	Finansierungsplan	7
3.4	Vedtak i styret	8
3.	SAK NR 10 FORPROSJEKT DALE-BITRINGSNATTEN.....	8
3.1.	Forslag til vedtak	8
3.2.	Vurdering av daglig leder	8
3.2.1.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	9
3.2.2.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	9
3.2.3.	Forhold til ESAS støttereglement	9
3.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	9
3.3.1.	Bakgrunn	9
3.3.2.	Prosjektmål.....	10
3.3.3.	Risiko i prosjektet	11
3.3.4.	Prosjektbudsjett fase 1 forprosjekt	11
3.3.5.	Finansierungsplan	11
3.4.	Vedtak i styret	11
4.	SAK NR 11 SØKNAD FRÅ FJELLBRYGGERIET	12
4.1.	Forslag til vedtak	12
4.2.	Vurdering av daglig leder	12
4.2.1.	Sammendrag	12
4.2.2.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	12
4.2.3.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	13
4.2.4.	Forhold til ESAS støttereglement.	13
4.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	13
4.3.1.	Sammendrag	13
4.3.2.	Formålet med prosjektet.....	13
4.3.3.	Konsekvensar ved ny løysning.....	14
4.3.4.	Risiko i prosjektet	15
4.3.5.	Investeringskalkyle	16
4.3.6.	Finansierungsplan	16
4.3.7.	Andre økonomiske vurderinger	16
4.4.	Vedtak i styret	17



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.	SAK NR 12 SØKNAD FRÅ OPTIME SUBSEA	17
5.1.	Forslag til vedtak	17
5.2.	Vurdering av daglig leder	17
5.2.1.	Sammendrag	17
5.2.2.	Hva skal utvikles	18
5.2.3.	Samordning mellom virkemiddelapparatet	19
5.2.4.	Neste fase for Optime	19
5.2.5.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål	19
5.2.6.	Vurdering i forhold til planstrategier	19
5.2.7.	Forhold til ESAS støttereglement	19
5.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	20
5.3.1.	Sammendrag	20
5.3.2.	Konsekvensar ved ny løysning	21
5.3.3.	Risikopunkter i prosjektet	21
5.3.4.	Utvikling av ansatte	22
5.3.5.	Investeringskalkyle	22
5.4.	Vedtak i styret	23
6.	SAK NR 13 STYREHONORAR TUF	23
6.1.	Forslag til vedtak	23
6.2.	Vurdering av daglig leder	23
6.2.1.	Sammendrag	23
6.3.	Styrehonorar Sak 18/2011	24
6.3.1.	Sammendrag	24
6.3.2.	Satser for styrearbeid	24
6.3.3.	Forslag til vedtak	25
6.3.4.	Vedtak i styret	25
6.4.	Vedtak i styret	25
7.	NESTE STYREMØTE	25



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

1. SAK NR 8 REFERAT FRA STYREMØTE NR 1 I 2015

1.1. Forslag til vedtak

De utsendte referat fra møte nr. 1 2015 godkjennes.

1.2. Vedtak i styret

2. SAK NR 9 SØKNAD FRA HØYT OG LAVT I BØ

2.1. Forslag til vedtak

Styret innvilger kr 500.000,- som tilskudd til Høyt & Lavt Bø i Telemark AS.

Det bevilges innenfor regelverket om bagatellmessig støtte.

2.2. Vurdering av daglig leder.

Bø Camping AS er 100% eier i Høyt & Lavt Bø i Telemark AS.

Prosjektet vil etter daglig lederes syn styrke reiselivsproduktet Bø, samt resten av Telemark.

Anlegget ligger noen få hundre meter fra Bø Sommerland. Det er lett å se at dette bør kunne skape gode synergier for begge aktivitetene.

Telemark Utviklingsfond bør være med på å stimulere til aktiviteter som kan være med på å bygge opp under andre publikumsmagneter i et område.

Prosjektet Høyt & Lavt bør kunne bidra til at det kan skapes ekstra overnattingsdøgn på de som allerede besøker Bø. Dette vil kunne skape positive ringvirkninger på handel og andre aktiviteter i området.

I Sauherad arbeides det videre med sykkelprosjekt, en sterkere konsentrasjon av aktiviteter i og rundt Bø Sommerland vil etter daglig leders syn være positive for utvikling av reiselivsprodukter i Sauherad.

I juli mnd. så håper Telemark at Rjukan – Notodden har fått verdensarvstatus. Skal Telemark kunne dra nødvendig nytte av denne statusen må det bygges ut og profileres andre aktiviteter i fylket. Dette bør da kunne føre til ytterligere besøk og overnattinger i Telemark.

Etter daglig lederes syn vil støtte til Høyt & Lavt være med på legge til rette for positive ringvirkninger av de aktiviteter vi har i Telemark.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

2.2.1. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Prosjektet vil føre til økning i arbeidsplasser samt annen ringvirkning som er i samsvar med formålet til TUF.

2.2.2. Vurdering i forhold til planstrategier

Prosjektet støtter opp under planstrategier for reiseliv i Telemark.

2.2.3. Forhold til ESAS støtterelement

Bevilgning av kr 500.000,- til dette formålet vil bli bevilget i samsvar med regelverket om bagatellmessig støtte. Tilskuddet er således innen regelverket til ESAS støtterelement.

2.3. Reisemål Bø

Reisemål Bø mener at denne etableringen vil ha positiv effekt på området.

De skriver i eget brev:

«Etableringen av Høyt og Lavt Bø i Telemark er av sterk betydning for reiselivet i Telemark, og spesielt Midt-Telemark. Attraksjonen har sterk relasjon til regionens hovedattraksjoner med samsvarende målgrupper, og bidrar til en betydelig styrking av attraksjonsklyngen. Bø Sommarland, Lifjell, Norsjø Kabelpark samt aktivitetene sykling og padling langs Telemarkskanalen er attraksjonsklyngen det jobbes spesielt mye med i Midt-Telemark, og det er ingen tvil hvilken positiv påvirkning Høyt og Lavt konseptet har i dette miljøet. Det er viktig å påpeke at destinasjonen ønsker å ta eierskap til Høyt og Lavt i form av salg, markedsføring og kompetanseutvikling. Dette er det ikke bare Bø Camping som ønsker å få noe ut av. Det er altså ekstremt viktig for hele reiselivet i Midt-Telemark og Telemark at det skjer næringsutvikling av denne sort.»



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

2.4. Beskrivelse av prosjektet fra søker

2.4.1. Hva som skal utvikles

Det skal etableres en klatrepark med flere klatreløyper med ulik vanskelighetsgrad. Parken skal være et tilbud til familier, grupper og andre som søker utfordrende aktiviteter.

Konseptet blir likt andre klatreparker bygd av Høyt & Lavt. Mer informasjon om klatreparker: <http://hoytlavt.no/>

2.5. Formålet med prosjektet tiltaket

Formålet er å skape en ny attraktivitet i Telemark hvor bedriften Høyt og Lavt Telemark AS driver denne forretningsmessig med det mål å tjene penger på tiltaket.

Tiltaket gir arbeidsplasser estimert til 4 årsverk.

Videre vil tiltaket understøtte all virksomhet i regionen knyttet til besøksnæringen (handel, turisme).

Ved samarbeid med Bø Sommarland vil det bli langt enklere å få besøkende til å overnatte 1 natt ekstra for å besøke begge attraksjonene.

Dersom man klarer 5.000 ekstra overnattinger gir dette en betydelig ringvirkning sysselsettingsmessig. Tall fra reiselivsnæringen sier at en overnatting betyr at hver person legger igjen i gjennomsnitt kr 600,-. I sum gir dette en omsetning på kr 3.000.000,-.

2.6. Konsekvenser ved ny løsning

Det skal skapes en ny bedrift med formål å har positive resultater fra dag 1. Det gir en sysselsettingseffekt direkte og indirekte i regionen. Attraktiviteten økes totalt sett i regionen.

2.7. Risikopunkter i prosjektet

Risiko anses som relativt liten. Markedet for klatreparker i Norge er i vekst. Parken er mindre væravhengig en f.eks. Bø Sommarland. Gjennom et samarbeid med Bø Sommarland vil de 55.000 (2014) besøkende der være en viktig målgruppe. I tillegg er dette et godt tilbud til fastboende i kjøreavstand inn til 1,5 timer. Det budsjetteres med 10.000 besøkende i åpningssesongen (1/3 av besøket i parken i Vestfold).

Tilgang på kvalifiserte instruktører gjøres i samarbeid med friluftlinja på Høgskolen i Telemark avd. Bø. Dette er svært positivt mottatt på høgskolen da en samarbeidsavtale om praksis vel heve attraktiviteten til studiet i Bø betydelig.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

2.8. Investeringskalkyle

Beskrivelse	Invest. 2015
Studie klargjøring, prosjektl.	235 000
Klargjøring skog	45 000
Konstruksjon, 60 enh.	4 848 300
Parkkonstruksjon	17 200
Sikkerhetsutstyr, 150 enh.	516 000
Opplæring, kurs	50 500
Profil, web løsn.	155 000
Sum grunninv. H&L leveranse	5 867 000
Kost, losji 6-7 personer, 8 uker	60 000
Arbeidsbrakke	10 000
Opparb. av stier	20 000
Rydding skog, hogst, flising, 50 m3	100 000
Traktor, transport	10 000
Container, lager	8 000
Søppelcontainer	4 000
Jernbanetilsynet, godkjenning	40 000
P-plass	100 000
Sum inv. Infrastruktur park	352 000
Servicehus, arkitekt	50 000
Reg. plan	10 000
Grunnarbeid serviceh, graving, forskaling	40 000
Rør, elektriker	80 000
Støping grunnplate, 40 m2, varmekabl.	80 000
Serviceh, 56 m2, entreprenør, varer	540 000
Sum servicehus (toalett isolert, rest ut	800 000
SUM INVESTERING GRUNNLAG	7019000
Påslag risiko investeringer etter fastpris H&L	701 900
SUM TOTAL INVESTERING	7 720 900

2.9. Finansieringsplan

Finansiering		7720900
Egenkapital		500 000
Egeninnsats rydding skog, stier, P-plass, støp, div. mindre po		350 000
Lån fra Høyt & Lavt		590 000
Sum egenfinansiering, lån H&L		1 440 000
Tilskudd Innovasjon Norge		1 000 000
Kommunalt næringsfond		200 000
TUF		500 000
Sum tilskudd		1 700 000
Lån bank		4 580 000

Det er innvilget lån i bank



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3.4 Vedtak i styret

3. SAK NR 10 FORPROSJEKT DALE-BITRINGSNATTEN

3.1. Forslag til vedtak

Styret bevilger kr 240.000,- til prosjektet, det er en forutsetning av aktiviteter blir prioritert som Næringsutvalget vedtok. Det er en forutsetning at andre aktører er med i finansiering av prosjektet, slik som søknaden viser.

Telemark Utviklingsfond gir tiltak 2. utviding av parkeringsanlegg ved Stavsro, tiltak 3. utbedring av sanitæranlegg ved Stavsro og tiltak 6. strøm og fibertilførsel til Stavsro høyeste prioritet.

3.2. Vurdering av daglig leder

Gaustaområdet har vært og vil bli et viktig sted for Turismen i Telemark. Gaustatoppen er en av spydspissene i profilering av Telemark.

Forprosjektet som det nå søkes midler til er et samarbeidsprosjekt mellom Telemark Fylkeskommune, Tinn Kommune, Hjartdal Kommune og Telemark Utviklingsfond.

Det søkes nå støtte til fase1 av prosjektet, de skal sørge for at det er gode planer i forhold til prosjektering og finansiering mot et hovedprosjekt.

Hovedprosjektet vil i hovedsak ta for seg bygging av nødvendig infrastruktur som parkering, toalett, strøm, fiber og rasteplasser.

Området som skal utvikles er et kaos område sommertid. Dette kan fort føre til negativ profilering av Telemark og et av våre hovedprodukter, Gaustatoppen.

Et hovedprosjekt vil kreve store investeringer, derfor er det viktig å få dette tilstrekkelig forankret gjennom et godt planlegging og forprosjekt.

Etter daglig leders mening vil dette være et positivt prosjekt og vil skape nye muligheter i dette området.

Styret bør etter daglig lederes syn støtte opp om dette prosjektet.

Hovedutvalget for næring har besluttet å støtte prosjektet, TUF må følge opp dette og daglig leder mener at hovedutvalgets prioritering er fornuftige og bør støttes av TUF.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Det er videre gitt signaler om at både Tinn og Hjartdal kommune vil bevilge til prosjektet.

3.2.1. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Prosjektet vil støtte opp om formålet til TUF, i forarbeidene til opprettelsen av TUF er Gaustatoppen nevnt særskilt som tiltak TUF bør støtte.

3.2.2. Vurdering i forhold til planstrategier.

Fylkeskommunen har støttet prosjektet og mener at dette er et viktig prosjekt for Telemark.

3.2.3. Forhold til ESAS støtterelement

Bevilgningen blir gjennomført i et samarbeid med offentlige aktører og er et offentlig prosjekt. Støtten vil derfor være utenom ESAS regelverk og er dermed lovlig støtte.

3.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

3.3.1. Bakgrunn

Telemark Fylkeskommunes regionale plan for reiseliv og opplevelser (2011) har Gaustatoppen på liste over prioriterte store prosjekter hvor det skal utvikles og gjennomføres langsiktige planer for attraksjonsbygging i Telemark. Tinn Kommune har i sin reiselivsstrategi Gaustatoppen og Gaustaområdet som et av sine hovedprodukter som kommunen vil satse på i sin reiselivsutvikling.

Det er gjennomført, og avsluttet (2014) et forprosjekt relatert til infrastruktur i aksene Dale – Bitringsnatten. Sluttrapport på dette forprosjektet danner grunnlag for et hovedprosjekt i to faser med faktainformasjon relatert til infrastruktur for besøkende til Gaustatoppen og omliggende områder.

Fakta informasjon.

1. Tinn Kommune skal gjennomføre revisjon av kommune, - og kommunedelplan som innbefatter Dale og Gausta-Rjukan. Stedet er hovedinnfallsporten til Gaustatoppen og prioritert utbyggingsområde for Tinn kommune.
2. Svineroivegen har flere egnede foto og rasteplasser som bør tilrettelegges.
3. I nærheten av krysset inn til Gaustablikk er det muligheter for parkeringsplass for skiturister som ønsker å gå til Gaustatoppen.
4. Gaustabanen er i en utviklingsfase og har bl.a. ny reguleringsplan under arbeid som påvirker infrastrukturen i området.
5. Med ca. 60.000 – 70.000 turister i året på Gaustatoppen kreves det bedre parkering og toalett forhold ved Stavsro som er utgangspunkt for hovedstien opp til toppen.

For videre utvikling av området kreves det tiltak som forprosjektet har anbefalt i følgende prioriterte rekkefølge:

1. Prosjektering av parkeringsplasser, fotoplasser og rasteplasser
2. Utvidelse av parkeringsanlegg ved Stavsro
3. Utbedring av sanitæranlegg ved Stavsro
4. Tilrettelegging av vinterparkering ved Svineroi
5. Ferdigstille reguleringsplan for Gaustabanen som ivaretar ny adkomstvei og utvidelse av parkeringsplass.
6. Strøm og fibertilførsel til Stavsro
7. Tilrettelegging for fotoplasser og renovasjonspunkt

3.3.2. Prosjektmål

Effektmål

Prosjektet skal sikre en helhetlig utvikling i hele området med ambisjoner om å etablere Gaustatoppen og Gaustabanen som nasjonale spydspisser i reiselivet.

Resultatmål

Prosjektet skal resultere i en bedre infrastruktur og sikkerhet for brukere og trafikanter. Prosjektet skal gi besøkende gode opplevelser og bidra til at næringsaktørene i Gaustatoppenområdet, randsonene og regionen får et bedre grunnlag for næringsutvikling.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3.3.3. Risiko i prosjektet

Prosjektet er i første fase avhengig av finansiering av prosjektleder. Full finansiering av samtlige hovedaktiviteter før igangsetting kan være utfordrende. Prosjektet organiseres ut fra at hovedaktivitetene må finansieres enkeltvis.

3.3.4. Prosjektbudsjett fase 1 forprosjekt

Aktivitet	Beløp NOK
HA 1 Prosjektetablering og ledelse	500.000
HA 2 Finansiering /kvalitetssikring	300.000
HA 3 Prosjektering	300.000
HA 3 Uforutsett	100.000
Sum kostnader forprosjekt	1.200.000

3.3.5. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Beløp NOK
Telemark Fylkeskommune	480.000
Hjartdal Kommune	240.000
Tinn Kommune	240.000
Telemark Utviklingsfond	240.000
Sum finansiert	1.200.000

3.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4. SAK NR 11 SØKNAD FRÅ FJELLBRYGGERIET

4.1. Forslag til vedtak

Styret bevilger kr 622.000,- som tilskudd til Fjellbryggeriet for investering i nytt produksjonsanlegg.

Tilskuddet bevilges innenfor regelverket om bagatellmessig støtte.

4.2. Vurdering av daglig leder

4.2.1. Sammendrag

Fjellbryggeriet ligger i Åmotsdal og er et ølbryggeri som driftes i samarbeid med gardsdrift.

De holder til i kjeller lokalene på eget våningsbygg, nå har de planer om å bygge ut bedriften ved å investere i eget bygg.

Planene innebærer en dobling av antall ansatte fra 3 til 6. I Vest-Telemark og spesielt Åmotsdal vil dette være viktige arbeidsplasser. En ser for seg mulighet til å kombinere gardsdrift og ansettelse i Fjellbryggeriet Dette vil være kombinasjonsløsninger som Telemark Utviklingsfond må støtte opp under.

Fjellbryggeriet har stadig forespørsler om leveranser, de må si nei på grunn av kapasitetsbegrensninger. Denne investeringen vil være med bygge opp kapasiteten til selskapet.

Fjellbryggeriet vil bruke Telemark og logo i forbindelse med sine produkter.

Dette er noe som daglig leder arbeider med, knytte produkter fra Telemark sammen med profilering av Telemark. På sikt vil dette skape et sterkere Telemark.

Daglig leder mener at Telemark Utviklingsfond bør støtte opp om søknaden. Dette for å underbygge om en positiv utvikling for Åmotsdal og Telemark.

4.2.2. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

TUF skal bygge opp under muligheter til å øke arbeidsplasser, spesielt i områder med få arbeidsplasser. Åmotsdal bør være innenfor dette formålet til TUF.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.2.3. Vurdering i forhold til planstrategier

Søknad faller inn under planstrategier utformet av fylket, viser til egen Landbruks og matmelding og tiltak for å øke turismen i Telemark.

4.2.4. Forhold til ESAS støtterelement.

Tilskuddet på kr 622.000,- vil falle inn under regelverket om bagatellmessig støtte, det er således innen ESAS regelverk.

4.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

4.3.1. Sammendrag

Fjellbryggeriet har allerede en god produktportefølje på plass som selger godt, men vi har ikke plassen som trengs i lokalene til å dekke den økende etterspørselen.

Lokalene vi bruker i dag er små, går over to plan og har så smale døråpninger at det ikke er mulig å bruke paller og jekketralle for å flytte produktene under produksjon, til varmerom eller til og fra lageret.

Plassbegrensningen gjør også at vi kun kan gjøre en operasjon om gangen (enten brygging, tapping eller etikettering og pakking) og at alle varer som er under eller ferdigbehandlet manuelt må bæres flere ganger før det går ut døren.

Basert på vår produksjon som nå ligger på mellom 4000-4500 liter i måneden tilsvarende det varer på rundt 7-8 tonn som manuelt flyttes rundt 4 ganger før det er ferdig hver måned.

4.3.2. Formålet med prosjektet

Formålet med dette prosjektet er å få reist et nytt bygg for Fjellbryggeriet som er tilpasset vår produksjon, slik at det kan lette de daglige arbeidsoppgavene og øke den totale produksjonen.

Det er flere av operasjonene som inngår i produksjonen som vi i dag på grunn av plassmangel må gjøre separat, men som enkelt kunne gjøres i parallell dersom det var plass i lokalene.

Dette vil da gjøre det mulig med å ansette flere medarbeidere da vi har mye å gjøre, men for liten plass til å jobbe med flere ting samtidig.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.3.3. Konsekvensar ved ny løysning

Et nytt bygg som er tilpasset vår produksjon med alt på en flate, bedre planløsning og bedre plass, vil virke positivt inn på flere måter:

- Betydelig lettere arbeidsdag da varene kan stables direkte på paller og ikke måtte løftes manuelt flere ganger som i dag.
- Større produksjonslokaler muliggjør at forskjellig utstyr kan få faste plasser i og stå fremme hele tiden. Dette gjør det igjen mulig å gjøre flere oppgaver samtidig og på den måten gjøre selve produksjonen og tiden man bruker mer effektiv.
- Større produksjonslokaler vil gi rom for flere gjæringstanker som vil øke vår totale produksjon.
- Økt produksjonskapasitet gjør at vi kan dekke den økende etterspørselen fra kunder i regioner vi tidligere ikke har kunnet levere varer til.
- Økt produksjonskapasitet gjør også at vi kan begynne å produsere varer for eksport (Belgias nest største øl importør ønsker å ta inn en av våre sterkøl så fort vi er klare til å levere) og begynne å levere til Vinmonopolet
- Økt produksjon vil også føre med seg et økt behov for arbeidskraft og vil skape lokale arbeidsplasser.
- Et større marked vil være med på å plassere både Åmotsdal og Telemark på kartet for et større antall kunder
- Større lagerlokaler gjør at vi kan kjøpe inn større partier med råvarer, flasker og malt og på den måten få bedre betingelser og priser fra våre underleverandører.
- Større lagerlokaler vil muliggjøre at vi kan sende ut større varepartier på en gang, slik at vi kan håndtere større kunder og oppnå bedre betingelser mht. distribusjon.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.3.4. Risiko i prosjektet

Siden oppstart og frem til nå, er vi tre personer som jobber i Fjellbryggeriet. Margit jobber hovedsakelig med administrasjon/økonomi, utsalg og andre nødvendige oppgaver på fritiden ettersom hun har en annen fulltidsstilling.

Aasmund jobber på fulltid i bryggeriet med produksjon, administrasjon, kundeservice og distribusjon.

I tillegg har vi fra 1.6.2015 ansatt en ny bryggerimedarbeider i en 100% stilling.

Det at vi er en såpass liten bedrift og organisert på denne måten gjør oss sårbare dersom en person med kjernekompetanse f.eks. skulle bli langtidssykemeldt eller lignende. Så fort vi vokser og har behov for mer arbeidskraft kommer vi til å fokusere på nettopp dette og sørge for at vi får overlapp i kompetansen som kreves for bryggeriet.

Ellers har vi bygget opp en del redundans for de kritiske delene i bryggeriet slik som varmeelementer i kokekaret, ekstra pumper etc., slik at skulle noe slutte å fungere, kan dette byttes raskt ut og produksjonen fortsette.

Det er også kritisk at Fjellbryggeriet til enhver tid har tilgang på råvarer, emballasje og flasker. For å minimere problemet dersom noe skulle være utilgjengelig for en periode, forsøker vi å ta inn større partier om gangen. På denne måten kan vi starte planleggingen av neste innkjøp i god tid og finne frem til andre leverandører og alternativer dersom det skulle være nødvendig.

Fjellbryggeriet er også avhengig av å kunne bruke den samme vannkilden. Brønnen består i dag av 3 brønn ringer med lokk. For å sikre disse ytterligere ønsker vi å fylle opp med masse (sand) rundt disse og sette opp et lite bygg slik at disse blir bedre skjermet.

Ellers har Fjellbryggeriet opparbeidet seg et godt samarbeid med ASKO og NorgesGruppen som sikrer en god distribusjon og salgskanal.

4.3.5. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
Tomt			200 000
Klargjøring/grunnarbeider tomt			172 500
Rørlegger/elektrikker			620 000
Støping av grunnmur/platting og beleg			588 200
Bygg			1 845 000
Vannforsyning/avløp			259 250
Overbygg brønn			62 000
Oppvarming/ventilasjon			325 000
Flytting av bryggeriutstyr			80 500
Sum Investering			4 152 450

4.3.6. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Status	Beløp
Telemark Utviklingsfond (tilskudd)	Søknad sendt	622.867
Innovasjon Norge (tilskudd)	Søknad sendt	1.038.113
Innovasjon Norge (lån)	Søknad sendt	2.025.220
Fjellbryggeriet		466.250
Sum Finansiering		4.152.450

4.3.7. Andre økonomiske vurderinger

Tallene som er estimert i tabellen for økonomiske resultater er basert på større lokaler slik at bryggeriet naturlig kan vokse i takt med etterspørselen av våre produkter. Den estimerte etterspørselen er basert på veksten vi har hatt frem til nå og kan vært noe nøktern i forhold til hvordan utviklingen kan bli.

Da vi første gang var i kontakt med TUF, leverte vi kun til ASKO Vestfold-Telemark. Siden den gang har vi også begynt å levere til ASKO Oslo og ASKO Rogaland. I tillegg fikk vi fredag 29 mai forespørsel om vi kunne begynne å levere til ASKO Vestby. Dette er ASKO sitt sentrallager og en leveranse ditt vil åpne opp for nasjonal distribusjon av våre produkter. Men på grunn av



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

lager/kapasitets problemer ved eksisterende lokaler, måtte vi fortelle ASKO at vi må vente med å ta dette steget inntil vi har fått på plass nye lokaler.

Fjellbryggeriet vil ved økt kapasitet også kunne gå inn på nye markeder som vi tidligere ikke har vært inne på slik som sterkøl for Vinmonopolet og eksport. Vi har tidligere laget et testbrygg av en BarleyWine (sterkøl på 11%) som vi tappet på fat. Dette ene testbrygget slo veldig godt an og alle fatene ble solgt raskt når de ble lagt ut for salg. Vi ble også kontaktet av Belgias nest største øl importør som ønsket å ta denne inn i sitt sortiment så fort vi startet en fast produksjon av denne.

4.4. Vedtak i styret

5. SAK NR 12 SØKNAD FRÅ OPTIME SUBSEA

5.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond bevilger inntil xx MNOK som tilskudd til dette prosjektet, daglig leder har fullmakt til å sy sammen den endelige finansieringspakken sammen med de andre aktørene.

5.2. Vurdering av daglig leder

5.2.1. Sammendrag

Optime Subsea Services har startet opp eget oljeservice selskap lokalisert i Hydro parken på Notodden.

Stifterne er fire tidligere ansatte i selskap med sterke tradisjoner i oljevirkksomhet. Tre av stifterne er fra Notodden. Videre er det Haugesund etablerte Deap Ocean inne med en stor kapital. De eier og driver en rekke offshore båter og har alle nødvendige godkjenninger til å opprere i det markedet som Optime vil ta markedsandeler.

Selskapet ble offisielt publisert i mai 2015. På de to månedene har de blitt møtt med stor interesse og har fått en enorm pressedekning både i inn og utland. De har allerede hatt møter med alle de store oljeselskapene, de har blitt møtt med stor positivitet.

Selskapet har levert inn en tilbud på en leveranse til ca 100 MNOK, denne kontrakten fikk de ikke pga at de måtte ha den tiden de har estimert til ferdigstilling. De fikk klare signaler på at de hadde fått kontrakten dersom de hadde vært leveringsklare. Det viser at markedet har tro på deres løsninger.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Selskapet har overfor TUF vært klare på de prosessene og utviklingstrinnene som må gjennomføres før de er leveringsklare, de har estimert to år og det er det som blir signalisert ut i markedet.

Etter daglig leders syn er selskapet bygd på en god plan som markedet tar imot. Etter det jeg kan bedømme kan dette skape gode og trygge arbeidsplasser i Optime og selskaper i Telemark som vil kunne levere varer og tjenester inn til selskapet.

En hovedsamarbeidspartner vil være Hitec i Nissedal. De ansatte i Nissedal får i disse dager varsel om permitteringer fra august for 3 stk og sannsynlig resten av de ansatte fra nyttår. Hitec skriver selv at dette prosjektet som de leverer til kostpris vil være helt avgjørende for dem. Hitec er tenk en stor rolle i fremtidige leveranser til Optime.

Daglig leder mener at TUF må støtte opp om dette prosjektet, størrelsen på tilskuddet vil jeg komme tilbake til på styremøte. Det er avhengig av den pakken virkemiddelapparatet totalt kommer til å sy sammen.

5.2.2. Hva skal utvikles

Dette prosjektet skal designe, bygge og teste en prototype ROCS samt utvikle tilstrekkelige prosedyrer og kvalifikasjoner for selskapet.

ROCS (eget system) eksisterer ikke i dagens marked og er patentert av Optime. ROCS har til hensikt å kunne installere undervanns produksjonsrør langt mer kostnadseffektivt sammenlignet med dagens praksis. Selve funksjonen for å operere en TH vil bli montert og installert gjennom marint stigerør fra borerigg, men enheten vil bli kontrollert med en ny, patentert løsning gjennom hoved-sikkerhetsventilen (BOP). Dette medfører at installasjonen kan kontrolleres fra en Remote Operated Vehicle (ROV), eller som en del av det overordnede systemet som OSS utvikler sammen med DeepOcean (multiCompletionSystem).

Systemet blir basert på en rekke standard komponenter som skal syes sammen i dette produktet.

De har behov for å bygge prototypen for testing og demonstrasjon for kunder.

Den vedlagte søknaden beskriver dette i detalj.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.2.3. Samordning mellom virkemiddelapparatet

NAV, NUAS og TUF har over en tid hatt møter for å diskutere mulige løsninger for støtte til søknaden. Nissedal kommune v/ordfører er orientert om samarbeidet.

Alle parter er enige om viktigheten av å støtte opp om dette prosjektet, forslag til fordeling mellom disse partene vil bli utarbeidet i slutten av denne uken, styret i TUF vil således få dette forelagt på styremøte.

Nissedal Kommune har tidligere dekket inn kr 500.000,- i bygging av ny teknologipark i Nissedal. Dette prosjektet fikk avslag på søknad om støtte fra TUF.

Etter daglig lederes syn vil det være naturlig at TUF dekker inn sin del av dette utviklingsprosjektet og at Nissedal Kommune sitt engasjement dekkes inn via TUF bevilgning.

5.2.4. Neste fase for Optime

Selskapet informerer om at de er i slutten av forhandlingene med et av de største selskapene på norsk sokkel for å gjennomføre et IFU prosjekt.

Dette prosjektet vil danne grunnlaget for årlige leveranser og vil generere ca 15 nye arbeidsplasser pr system. Det vil i tilfelle bety at den første kontrakten er i havn, ROCS prosjektet som det nå søkes tilskudd til vil danne grunnlaget for dette prosjektet.

5.2.5. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

TUF skal bidra til sysselsetting i Telemark, dette prosjektet vil styrke både Nissedal og Notodden og vil således bygge opp under TUF sitt formål.

5.2.6. Vurdering i forhold til planstrategier

Investering i nye arbeidsplasser er en del av strategiene for Telemark, spesielt innen olje virksomhet.

5.2.7. Forhold til ESAS støtterelement.

Støtten vil bli gitt innenfor regelverket om bagatellmessig støtte og er således lovlig støtte i forhold til ESAS regelement.

5.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

5.3.1. Sammendrag

Teknologien som utvikles er hovedsakelig basert på kvalifiserte komponenter for å optimalisere operasjonen, redusere risiko og kostnad. Det er derimot noen elementer (funksjoner) som krever kvalifikasjon. Ny teknologi er nødvendigvis ikke forbundet med langt kvalifikasjons løp og store usikkerheter, ved å teste de få elementene som er nyheter vil OSS kunne avkrefte enhver risiko for forsinkelser i leveransen av systemet. Vi ønsker dermed å gjennomføre en prototype funksjonstest som av deler av ROCS systemet.

ROCS er et system som kan benyttes i forbindelse med installasjon av subsea brønnkompletterings utstyr. Dette gjelder for alle typer subsea brønner, enten de er vertikale eller horisontale juletrær, referert som Xmas Trees (XT).

For å sette eller trekke et produksjonsrør med tilhørende rør oppheng i brønnhodet, referert til som Tubing Hanger (TH), er det behov for å kommunisere med denne TH.

Dette gjøres i dag med en tilkoblet navlestreng, referert til som Umbilical med store tromler, mellom marint stigerør og innvendig arbeids-rør. ROCS er et system som kommuniserer med TH uten bruk av en umbilical på rigg. En slik umbilical med reel system på dypvanns felter tilsvarende opp mot 3000m er omtrent på størrelse med en større bobil (kun ment for å illustrere størrelsen).

Ved å kommunisere direkte med TH subsea gjennom eksisterende utstyr, via akustisk kommunikasjon, kan man kontrollere TH men uten umbilical. Dette øker tilgjengelig plass på rigg, reduserer kost for bygging av slikt utstyr, reduserer mobiliserings- og operasjonskostnader, øker værvinduet til operatørene, reduserer risikoen for Helse, Miljø og Sikkerhet utfordringer og reduserer muligheter for skader på en umbilical med tilhørende forsinkelser i operasjon.

Ved å være først i markedet har OSS mulighet til å sikre betraktelig markeds andel når markedet har et sterkt behov for kostnadseffektive løsninger, uavhengig av vandyp. Antar en at vi oppnår 10% markedsandel på normal og/eller grunnere felter, ca. 30 installasjoner, men 50% på dypvanns felter, ca. 50 installasjoner, vil det være et marked for 8 systemer ila de neste 4 årene. OSS har ikke kapasitet til å ta en slik markedsandel nå, men ønsker å sørge for at vi kan ha opptil halvparten i operasjon ila 4 år.

Vi søker dermed om å kunne designe modulen rundt ROCS som er mest utfordrende, altså kommunikasjonen. Dette innebærer system ingeniør arbeid, detalj ingeniør arbeid, i tillegg til modellering. Dernest ønsker vi å ta denne modulen og teste den slik den vil fungere i en operasjon. Dermed kan vi verifisere at teknologien ikke bare er patentert og designet, men vise til at den er utviklet og testet. Dermed eliminerer vi enhver usikkerhet rundt teknologi og kan gå rett i produksjon av systemer.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

I tillegg ser vi effekten av å være en etablert partner, dette inkluderer å være sertifisert og godkjent i henhold til internasjonale og nasjonal standarder som kunder støtter seg til. Grunnet fokus og prioritering rundt teknologi og kunde møter, ønsker vi å benytte oss av en midlertidig ansatt for å få gjennomført en slik prosess. Arbeidet er ofte preget av standard prosesser med spesifikke krav for enkelte bedrifter. En slik kompetansen er rimeligere og mer effektivt å benytte hos andre mer erfarne instanser. Vi ser på muligheten til å benytte lokal Telemark arbeidskraft for dette arbeidet, i så måte det eksisterer denne kompetansen til det pris estimatet vi har mottatt.

5.3.2. Konsekvensar ved ny løysning

OSS vil med et vellykket prototype resultat, ila kort tid og med liten økonomisk risiko, kommunisere i markedet at teknologien er testet. Dette innebærer at kunder kan med sikkerhet bestille systemet og OSS kan dermed levere systemet og med stor sikkerhet etablerer og opprettholde budsjettert tid og kostnad for hele system utviklingen. En mulig konsekvens av ikke å være posisjonert er slik som beskrevet tidligere med ExxonMobil Hibernia, utenfor St. John's i Canada, at vi ikke klarer å møte behovet i markedet grunnet kundenes behov for umiddelbare kostnadseffektive løsninger.

OSS har i forbindelse med prototype utviklingen alliert seg med Hitec miljøet i Treungen for å stå for ingeniør designet. I tillegg er vi i dialog med Sperre rundt kontroll systemet som skal være på rigg. Et eller flere systemer i operasjon vil samtidig bidra til øke sysselsetningen i Optime og direkte inntekter til Telemark.

Et slik system, når implementert, vil bidra til å flytte kjernekompetanse på dette området til Norge, Telemark og Notodden, slik at det muliggjør en rask og sterk oppbygging av selskapet med tilhørende støtte i næringslivet rundt, både direkte og indirekte i form av økt aktivitet.

For kunden vil et ROCS føre til besparelse på et større prosjekt tilsvare rundt 250 millioner kr på et felt. Dette er beskrevet ytterligere i presentasjon vedlagt rundt selve hoved systemet, ROCS.

5.3.3. Risikopunkter i prosjektet

Et risiko element i det totale prosjektet er grunnlaget for denne søknaden; være posisjonert til å være først i markedet for at teknologien ikke blir utviklet før vi er i stand til å ta den frem, samtidig som forsinkelser mister muligheter som vi har fått bekreftet.

Ifht prosjekt gjennomføringen er det alltid risiko for at teknologien ikke virker som vi ønsker, det er derfor en slik prototype utvikling vil gi oss disse erfaringene. Vi kan dermed arbeide med de lokale ressursene for å arbeide og teste oss gjennom disse utfordringene. Den største utfordringen er hovedsakelig rundt plassbegrensinger for utstyret som skal kjøres ned i en 20" marint stigerør. Det er derfor viktig at vi har de riktig verktøyene og målene for å



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

bekreftede at komponentene sammenstilles korrekt og innenfor begrensningene som eksisterer.

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.

5.3.4. Utvikling av ansatte

Søker ser for seg denne utvikling i bemanningen. I tillegg vises til økt arbeidsomfang for samarbeidende bedrifter i Telemark

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

Typers fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Grunnleggere / eiere	Ikke etablert	Ikke etablert	4	4	4	4
Ingeniører			1	2	4	4
Technical Service Personnel				12	24	48
Operasjonelle Ledelse			1	2	4	4
Administrasjon				2	3	4

5.3.5. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
1. ROCS Prototype			
Engineering Eksternt	1380	950	1 035 000
- Rabatt Engineering Eksternt (dekkes av leverandør)	1380	200	(276 000)
Engineering Internt (dekkes av OSS)	600	1 100	660 000
Materiale, Arbeid & Testing	1	410 000	410 000
Reise	10	10 000	100 000
Utstyr	5	11 000	55 000
2. Sertifisering av OSS			
Konsulenttimer	318	1100	350 000
Sum Investering			2.334.000
Sum Søknadsbeløp			1 700 000



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.4. Vedtak i styret

6. SAK NR 13 STYREHONORAR TUF

6.1. Forslag til vedtak

Styrearbeid i Telemark Utviklingsfond skal honoreres med satser som foreslått av daglig leder.

6.2. Vurdering av daglig leder

6.2.1. Sammendrag.

Styrets vedtak om utbetaling av styrehonorar for Telemark Utviklingsfond ble vedtatt i Sak 18/2011.

Vedtaket om å utbetale honorarer ble knyttet opp mot honorering til TFK Eiendom. Nå er TFK Eiendom opphøret og styrehonorar dermed stoppet opp.

Da er det daglig leders oppfatning at styret må ta opp vurdering av honorar på nytt.

Det er fylkestinget som har i oppgave å godkjenne regnskap og beretning fra TUF, i den sammenhengen bør styret diskutere om det er naturlig at fylkestinget skal avgjøre styrets honorering. Det er normale regler i diverse typer av selskapsstrukturer.

Daglig leder er fortsatt av den mening at styret skal ha dekket styrehonorar for sitt arbeid i TUF.

Daglig leder vil foreslå å opprettholde dagens satser og strukturer for honorering med dølgende satser og regler:

1. Styrearbeidet i Telemark Utviklingsfond honoreres slik:
 - a. Styrets leder honoreres med kr 60.000 pr år.
 - b. Styrets øvrige medlemmer honoreres med kr 35.000 pr år.
 - c. Styrets varamedlemmer honoreres med kr 6.000 pr år, samt kr 1.500 pr. styremøte de faktisk møter på.
2. Reise, kost og oppholdsutgifter i forbindelse med styrets arbeid dekkes etter fylkeskommunens regulativ.
3. Tapt arbeidsfortjeneste dekkes ikke.
4. For faste medlemmer av styret som i løpet av året har hatt omfattende



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

forfall, kan den øvrige delen av styret avgjøre at honoraret skal reduseres eller helt bortfalle for vedkommende år.

6.3. Styrehonorar Sak 18/2011

Styret behandlet spørsmål om styrehonorar i Sak 18/2011. Under er det kopiert inn daglig lederes vurdering den gang og styrts vedtak.

6.3.1. Sammendrag

I henhold til vedtekter for TUF § 6 Utgifter til administrasjon m.v. er det fastsatt at "Fondsstyret fastsetter godtgjørelsen til styreleder og det arbeidet som for øvrig er nødvendig".

Det er et stort ansvar å sitte i styret for Telemark Utviklingsfond, derfor er det rimelig at alle medlemmer i styret honoreres for dette arbeidet og det ansvaret dette utgjør.

Det vil være naturlig å sammenligne styrearbeidet i Telemark Utviklingsfond med styrearbeid i TFK Eiendom.

Styrehonorar i TFK Eiendom er fastsatt i egen sak i fylkestinget og vedtatt 10.10.01 sak 0052/01.

Det vil være naturlig at honorarsatser følger de til enhver tid gjeldende for TFK Eiendom og at endringer iverksettes så snart det er gjort endringer i satser for TFK Eiendom.

6.3.2. Satser for styrearbeid

1. Styrearbeidet i Telemark Utviklingsfond honoreres slik:
 - d. Styrets leder honoreres med kr 60.000 pr år.
 - e. Styrets øvrige medlemmer honoreres med kr 35.000 pr år.
 - f. Styrets varamedlemmer honoreres med kr 6.000 pr år, samt kr 1.500 pr. styremøte de faktisk møter på.
2. Reise, kost og oppholdsutgifter i forbindelse med styrets arbeid dekkes etter fylkeskommunens regulativ.
3. Tapt arbeidsfortjeneste dekkes ikke.
4. For faste medlemmer av styret som i løpet av året har hatt omfattende forfall, kan den øvrige delen av styret avgjøre at honoraret skal reduseres eller helt bortfalle for vedkommende år.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

6.3.3. Forslag til vedtak

Styrearbeidet i Telemark Utviklingsfond skal honoreres i samsvar med forslag under pkt 4.3.2. Endringer i satsene skal skje når satsene i TFK Eiendom endres.

Utbetaling i to rater.

6.3.4. Vedtak i styret

Styrearbeidet i Telemark Utviklingsfond skal honoreres i samsvar med forslag under pkt 4.3.2. som er i samsvar med satsene til TFK Eiendom. Endringer i satsene skal skje når satsene i TFK Eiendom endres

Utbetaling i to rater.

6.4. Vedtak i styret

7. NESTE STYREMØTE

Innkalles ved behov.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Protokoll fra styremøte nr. 1-2015 i Telemark Utviklingsfond

Dato: 23. mars 2015.

Sted: Fylkeshuset

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

Arne Vinje og Gunn Marit Helgesen deltok pr telefon.

Styremøte var satt kl 12.30.

Saker til behandling på styremøte 23. mars 2015.

Sak 1/2015 Referat fra styremøte nr 6 i 2014

Utkast til referat er utsendt til styrets medlemmer

Styrevedtak:

Referat fra styremøte nr 6 i 2014 ble enstemmig godkjent.

Sak 2/2014 Årsregnskap for 2014

Daglig leder la frem forslag til årsregnskap som viser et mindreforbruk på kr 1.355.061,-. Daglig leder anbefalte at mindreforbruket på kr 1.355.061,- avsettes til disposisjonsfond.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre godtok det fremlagte årsregnskapet som viser et mindreforbruk på kr 1.355.061,- og vedtok samtidig at kr 1.355.061,- avsettes til disposisjonsfond. Det fremlagte årsregnskap blir med dette styrets offisielle regnskap for 2014.

Sak 3 /2015 Årsmelding for 2014

Daglig leder la frem forslag til årsberetning for 2014.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre godtok det fremlagte forslaget til årsmelding fo0r 2014. Dette blir således styrets offisielle årsmelding for 2014.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 4/2015 Søknad fra Hilde Beate Lia

Hilde Beate Lia søker om kr 70.000,- i tilskudd til å utgi bok om kvinner i Blues.

Styrevedtak:

Styret ser positivt på at et bokprosjekt som dette kan gjennomføres.

Et enstemmig styret vedtok at de ikke kan ikke imøtekomme søknaden, etter styrets mening bør dette prosjektet finansieres lokalt med de interessenter som naturlig hører til.

Sak 5/2015 Søknad fra Treungen Teknologipark

Treungen Teknologipark søker om kr 500.000,- i tilskudd til å bygge lokaler for utleie.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok at en ikke kan imøtekomme søknad om tilskudd til bygging av lokaler for utleie. Styret er positive til at det bygges nye kontorlokaler med tanke på etableringer.

Det er en rekke planer i Vest-Telemark om bygging av næringshager. Styret vil måtte se alle disse planene i en sammenheng. Styret i TUF vil ikke signalisere at de vil gi økonomisk støtte til nye næringshager. Disse tiltakene må sees på i en næringspolitisk utvikling av hele regionen.

Sak 6/2015 Søknad fra Racom AS

Racom AS søker om kr 500.000,- i tilskudd for å gjennomføre prosjekt i samarbeid med EID Passport. Formålet er å etablere et sterkt IT miljø i Telemark.

Styrevedtak:

Styret er positive til det samarbeidet som utvikles mellom Racom AS og EID Passport. Et enstemmig styret vil imøtekomme søknaden ved å bevilge totalt kr 500.000, til prosjektet. Tidligere avsatt beløp til etablering av EID Passport kr 300.000,- vil bli en del bevilgningen.

Styret vil imidlertid sette krav om at utbetaling av tilskudd vil skje etter at prosjektet er gjennomført.

Det må settes opp klare aktiviteter med spesifiserte kostnader som skal dekkes inn i prosjektet. Prosjektregnskap skal sendes til TUF i forkant av prosjektstart. Egne timekostnader vil ikke kunne settes høyere enn kr 600,- pr time.

Både Racom AS og EID Passport må vise at de har finansiert prosjektet før tilskuddet fra TUF utbetales.

Det må føres eget prosjektregnskap klart adskilt fra egen drift, prosjekt regnskapet skal godkjennes av revisor og settes opp i samsvar med prosjektsøknad.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 7/2015 Søknad fra Groven Camping

Groven Camping søker om 1 MNOK i tilskudd for å bygge opp bobilcamp i Vinje.

Styrevedtak:

Styret ser at det er behov for at det bygges ut tilbud til bobilturisme i hele fylket.

Et enstemmig styret vedtok at det bevilges et tilskudd på kr 500.000,- til dette prosjektet.

Styret ser det positive i dette pilot prosjektet, det er styrets håp at dette kan gi positiv læring for andre tiltak. Styret er av den oppfatning at dette vedtaket ikke vil føre til presedens for lignede tiltak.

Sak Neste styremøte.

Daglig leder innkaller ved behov

Skien dd.mm.2014

Terje Riis Johansen
Styrets leder

Arne Vinje

Lise Wiik

Gunn Marit Helgesen

Terje Bakka
Sekretær

Sett:

Thorleif Fluer Vikre

Søker

**SØKNAD OM STØTTE
FOR
HØYT & LAVT BØ I TELEMARK AS
GJELDER
ETABLERING AV HØYT OG LAVT KLATREPARK I BØ**

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	3
1.5.	Kortform av søknaden- hva det søkes om	3
1.6.	Tidligere innvilget offentlig støtte	4
1.7.	Avslag på tidligere søknad	4
2.	UTFYLLING AV SØKNADEN	5
2.1.	Hva skal utvikles	5
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	8
4.3.	Økonomiske resultater	8
4.4.	Eiendeler – Gjeld - Egenkapital	9
4.5.	Ytterligere beskrivelse av investeringene	10
4.6.	Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater	10
4.7.	Andre økonomiske vurderinger	10
4.8.	Andre mål – antall etc	11
5.	FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	11
5.1.	Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	11
5.2.	Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier	11
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	12
7.1.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMAR	12
7.2.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMAR LOGO I PRODUKTPROFILERING	12

Søker

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

1.1. Opplysninger om søker

Tekst	Til Utfylling
Søkeres Navn	Høyt & Lavt Bø i Telemark AS
Adresse 1	Lifjellvegen 51
Adresse 2	
Post nr og Sted	3804 Bø
Organisasjonsnr:	914858925
Kontaktperson	Arnhild Bø
Telefon nr	46904569
Mailadresse	bocampin@online.no , bent.gurholt@mtnu.no
Hjememside	http://www.bocamping.com/ , http://hoytlavt.no/

1.2. De 10 største aksjonærer/eiere

Navn	Antall
Bø Camping AS	100 %

1.3. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker

Arthur og Arnhild Bø driver og eier i dag Bø Camping AS. Campingplassen drives i dag som en helårs campingplass med hytteutleie og plasser for bobiler og campingvogner. Driverne har lang erfaring fra drift av campingplass. Klatreparken blir liggende ved siden av Bø Caming, kun noen hundre meter fra Bø Sommarland. Driverne har allerede etablert et samarbeid med Bø Sommarland om samarbeid om markedsføring av parken. Driverne har vist gjennomføringsevne i utviklingen av campingplassen som i dag er en veldrevet bedrift.

1.4. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

Det søkes om investeringstilskudd på kr 500.000,- til etablering av parken.

1.5. Kortform av søknaden- hva det søkes om

Det skal investeres kr 7.7 mill i parken i form av servicebygg og klatreløyper. Parken inngår i klatreparkkjeden Høyt&Lavt sitt franchisekonsept. Parken blir heleid av Bø Camping.

Søker

1.6. Tidligere innvilget offentlig støtte

År	Type tilskudd	Fra hvem	Type prosjekt	Beløp
2015	Tilskudd	Bø kommunale næringsfond	Etablere parken	200000

Det er søkt om kr 1.000.000 i støtte fra Innovasjon Norge. Saken er ikke ferdig behandlet.

1.7. Avslag på tidligere søknad

Ingen.

2. UTFYLLING AV SØKNADEN

2.1. Hva skal utvikles

Det skal etableres en klatrepark med flere klatreløyper med ulik vanskelighetsgrad. Parken skal være et tilbud til familier, grupper og andre som søker utfordrende aktiviteter. Konseptet blir likt andre klatreparker bygd av Høyt & Lavt. Mer informasjon om klatreparker: <http://hoytlavt.no/>

2.2. Formålet med prosjektet tiltaket

Formålet er å skape en ny attraktivitet i Telemark hvor bedriften Høyt og Lavt Telemark AS driver denne forretningsmessig med det mål å tjene penger på tiltaket. Tiltaket gir arbeidsplasser estimert til 4 årsverk. Videre vil tiltaket understøtte all virksomhet i regionen knyttet til besøksnæringen (handel, turisme). Ved samarbeid med Bø Sommarland vil det bli langt enklere å få besøkende til å overnatte 1 natt ekstra for å besøke begge attraksjonene. Dersom man klarer 5.000 ekstra overnattinger gir dette en betydelig ringvirkning sysselsettingsmessig. Tall fra reiselivsnæringen sier at en overnatting betyr at hver person legger igjen i gjennomsnitt kr 600,-. I sum gir dette en omsetning på kr 3.000.000,-.

2.3. Konsekvenser ved ny løsning

Det skal skapes en ny bedrift med formål å har positive resultater fra dag 1. Det gir en sysselsettingseffekt direkte og indirekte i regionen. Attraktiviteten økes totalt sett i regionen.

2.4. Sammenlignbare prosjekter

Høyt og Lavt klatreparker. Høyt & Lavt i Vestfold (Lardal) hadde i 2014 30.000,- besøkende. Se og <http://hoytlavt.no/> for flere parker.

2.5. Konkurrenter

Det er ingen konkurrenter i regionen. Det finnes en klatrepark i Skien Fritidspark. Vi anser ikke klatreparken for en konkurrent. Tvert imot vil flere klatreparker stimulere flere til aktivitet og man ønsker å besøke, klatre i andre løyper i andre parker. Tankegangen er lik samarbeidet skissenter bransjen har gjort i Telemark, samarbeid for å få flere ut på ski.

2.6. Risikopunkter i prosjektet

Risiko anses som relativt liten. Markedet for klatreparker i Norge er i vekst. Parken er mindre væravhengig en f.eks. Bø Sommarland. Gjennom et samarbeid med Bø Sommarland vil de 55.000 (2014) besøkende der være en viktig målgruppe. I tillegg er dette et godt tilbud til fastboende i kjøreavstand inn til 1,5 timer. Det budsjetteres med 10.000 besøkende i åpningssesongen (1/3 av besøket i parken i Vestfold).

Tilgang på kvalifiserte instruktører gjøres i samarbeid med friluftlinja på Høgskolen i Telemark avd. Bø. Dette er svært positivt mottatt på høgskolen da en samarbeidsavtale om praksis vel heve attraktiviteten til studiet i Bø betydelig.

3. ANTALL ANSATTE

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

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

Typer fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Dagl. leder, marked		1		1	1	1
Instruktører, vakter		1		3	3	3

4. ØKONOMI

4.1. Investeringskalkyle

Beskrivelse	Invest. 2015
Studie klargjøring, prosjektl.	235 000
Klargjøring skog	45 000
Konstruksjon, 60 enh.	4 848 300
Parkkonstruksjon	17 200
Sikkerhetsutstyr, 150 enh.	516 000
Opplæring, kurs	50 500
Profil, web løsn.	155 000
Sum grunninv. H&L leveranse	5 867 000
Kost, losji 6-7 personer, 8 uker	60 000
Arbeidsbrakke	10 000
Opparb. av stier	20 000
Rydding skog, hogst, flising, 50 m3	100 000
Traktor, transport	10 000
Container, lager	8 000
Søppelcontainer	4 000
Jernbanetilsynet, godkjenning	40 000
P-plass	100 000
Sum inv. Infrastruktur park	352 000
Servicehus, arkitekt	50 000
Reg. plan	10 000
Grunnarbeid serviceh, graving, forskaling	40 000
Rør, elektrikker	80 000
Støping grunnplate, 40 m2, varmekabl.	80 000
Serviceh, 56 m2, entreprenør, varer	540 000
Sum servicehus (toalett isolert, rest ut	800 000
SUM INVESTERING GRUNNLAG	7 019 000
Påslag risiko investeringer etter fastpris H&L	701 900
SUM TOTAL INVESTERING	7 720 900

4.2. Finansieringsplan

Finansiering		7720900
Egenkapital		500 000
Egeninnsats rydding skog, stier, P-plass, støp, div. mindre po		350 000
Lån fra Høyt & Lavt		590 000
Sum egenfinansiering, lån H&L		1 440 000
Tilskudd Innovasjon Norge		1 000 000
Kommunalt næringsfond		200 000
TUF		500 000
Sum tilskudd		1 700 000
Lån bank		4 580 000

Det er innvilget lån i bank.

4.3. Økonomiske resultater

Ingen drift så langt.

Søker

Beskrivelse	Alt. 1, første driftsår	
	Grunnlag	Total
Salgsinntinntekt billett	10000 à 230	2 300 000
Salgsinntekt kiosk	10% av oms bil	230 000
Totale Inntekter		2 530 000
Varekjøp Kiosk		92 000
Totale Varekostnader		92 000
Brutto Margin		2 438 000
Lønn til ansatte		850 000
Lønn administrasjon park	20% av lønnsk.	108 000
Feriepenger beregnet		114 960
Arbeidsgiveravgift		136 059
OTP	Minstesats 2%	19 160
Totale Personalkostnader		1 228 179
Franchiseavgift (5+1,5%)		103 500
Sum franchiseavgift		103 500
Husleie		0
Lys, varme		10 000
Renhold		30 000
Datalinjer		5 000
Sum kostnad lokaler		45 000
Leie utstyr		0
Div. leiekostnader		0
Sum leiekostnader		0
Inventar		30 000
Datautstyr vedlikehold, drift		2 000
Datautstyr, terminal, kasse		20 000
Programvare årlig vedlikehold		2 000
Rekvisita, utstyr		3 000
Ar beidsklær og verneutstyr		5 000
Sum kjøp verktøy, arb.klær		62 000
Revisjonshonorar		10 000
Regnskapshonorar		25 000
Forsikring		31 000
Honorar andre		0
Sum fremmede tjenester		66 000
Mobiltelefon		5 000
Kurs, kompetanseheving		10 000
Møter, seminar		10 000
Trykksaker, reklame		20 000
Annen kontorkostnad		0
Sum kontorutgifter		45 000
Reklamekostnad		169 500
Sum salgskostnader		220 000
Forsikring bedrift		40 000
Styre- og bedriftsforsamlingsmøter		0
Generalforsamling		0
Bank og kortgebyrer		2 000
Sum andre driftskostnader		42 000
Tap på fordringer		0
Avsetning tap fordringer		0
Sum tap på fordringer		0
Avskrivninger	4 %	226 724
Totale Andre Driftskostnader		2 038 403
Resultat før finansposter		399 597
Totalt Finansposter, 4,5%		286 405
Resultat etter finansposter		113 192

4.4. Eiendeler – Gjeld - Egenkapital

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

Det refereres til vedlagt utvidet driftsbudsjett.

4.5. Ytterligere beskrivelse av investeringene

Investeringen består av:

- opparbeidelse av P-plass
- opparbeidelse av stier, tilpassing terreng i skogsområdet for løyper
- Bygging av serviceanlegg
- Bygging av løyper

4.6. Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater

Resultatbudsjettet er basert på 10.000 besøkende og med erfaringstall for priser og bemanning hentet fra Høy og Lavt Vestfold. Det er forsiktig budsjettert med antall besøkende første driftsår. Man anser potensialet for årlig besøkende knyttet til besøkende til Sommarland og befolkningsgrunnlaget i Telemark og Buskerud til 15.000,-. Dette er innenfor kapasiteten planlagte løyper har. Ved besøkende over 15.000 planlegges det ytterligere utvidelse av parken. Gjennomsnittlig billett inntekt i oppstartsåret er satt lavt sammenlignet med parken i Vestfold.

4.7. Andre økonomiske vurderinger

Parken vil få store ringvirkninger for besøksnæringen i regionen. Overnattingskapasitet kan utnyttes bedre også hos tilbydere utover Bø Camping. Sesongen kan forlenges utover Bø Sommarland (lokomotivet i dag) slik at man totalt sett får bedre kapasitetsutnyttelse. Åpningstid kan variere ut fra snøforhold.

4.8. Andre mål – antall etc

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

Om nyetablering er det naturlig å sette opp mer langsiktige mål etter noe driftstid.

5. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

5.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

Besøksnæringen i Midt-Telemark har over tid hatt nedgang, men flatet ut i 2014. Etableringen av park i Midt-Telemark vil være med på å styrke næringslivet i regionen innen besøksnæringen. I tillegg vil etableringen understøtte Hits studietilbud innen Friluftsliv og slik sett øke attraktiviteten til studiet og gjøre det mer arbeidsorientert. Det vises ellers til vedlagt skriv fra Reisemål Bø om betydningen av etableringen.

Tilreisende til Bø Sommarland er i stor utstrekning besøkende fra andre fylker enn Telemark. Viktige fylker er Hordaland, Buskerud, Vestfold, Oslo, Akershus. Tilbudet vil styrke attraktiviteten i regionen for å få flere besøkende til Telemark.

5.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier

Besøksnæringen har en sentral rolle i planverket til Telemark fylkeskommune og strategisk næringsplan for Midt-Telemark. Reiseliv er et tungt satsingsområde.

.

6. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)

6.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under

Så langt vi ser ingen.

6.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte

Prosjektet er et stort løft for en liten bedrift. Det er av vesentlig betydning å få til noe offentlig finansiering. Prosjektet vil ha en positiv effekt for Telemark som en reiselivsdestinasjon og er utfyllende i forhold til attraksjoner som kanalen og Bø Sommarland.

7. PROFILERING AV TELEMARK

7.1. HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK

Parken har fått navnet Høyt og Lavt Telemark AS. Telemark vil benyttes og benyttes i dag som viktig del av markedsføringen som på regionalt nivå utføres av Reisemål Bø. Det er også tett samarbeid med Visit Telemark om markedsføring av regionen.

Parken vil også markedsføres med Telemark profil på klatreparkkjedens nettsider som har et stort nedslagsfelt.

7.2. HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARK LOGO I PRODUKTPROFILERING

Telemark logo skal brukes på nettsider, Facebook og i brosjyremateriell.

PROSJEKTPLAN

Hovedprosjekt



Dale - Bitringsnatten

Prosjektets mål er å koordinere, kvalitetssikre og gjennomføre forprosjektets konklusjoner og prioriteringer relatert til infrastruktur på strekningen Dale-Bitringsnatten

Rjukan 12.04.2015

Prosjektansvarlig:

Prosjektleder:

.....

.....

Innhold

1. MÅL OG RAMMER.....	3
1.1 Bakgrunn	3
1.2 Prosjekt mål hovedprosjekt	4
1.3 Rammer	4
2. OMFANG OG AVGRENŚING	4
3. ORGANISERING	5
4. BESLUTNINGSPUNKT, OPPFØLGING OG MILEPÆLER.....	5
4.2 Oppfølging.....	5
5. RISIKOANALYSE OG KVALITETSSIKRING	5
5.1 Kritiske suksessfaktorer	5
6. GJENNOMFØRING	6
6.1 Hovedaktiviteter	6
6.2 Tids- og ressursplanar	8
7. ØKONOMI.....	9
8. KONTRAKTER OG AVTALER.....	11
8.1 Kontrakter med leverandører.....	11

1. MÅL OG RAMMER

1.1 Bakgrunn

Telemark Fylkeskommunes regionale plan for reiseliv og opplevelser (2011) har Gaustatoppen på liste over prioriterte store prosjekter hvor det skal utvikles og gjennomføres langsiktige planer for attraksjonsbygging i Telemark.

Tinn Kommune har i sin reiselivsstrategi Gaustatoppen og Gaustaområdet som et av sine hovedprodukter som kommunen vil satse på i sin reiselivsutvikling.

Det er gjennomført, og avsluttet (2014) et forprosjekt relatert til infrastruktur i aksene Dale – Bitringsnatten. Sluttrapport på dette forprosjektet danner grunnlag for et hovedprosjekt i to faser med faktainformasjon relatert til infrastruktur for besøkende til Gaustatoppen og omliggende områder.

Fakta informasjon.

1. Tinn Kommune skal gjennomføre revisjon av kommune, - og kommunedelplan som innbefatter Dale og Gausta-Rjukan. Stedet er hovedinnfallsporten til Gaustatoppen og prioritert utbyggingsområde for Tinn kommune.
2. Svineroivegen har flere egnede foto og rasteplasser som bør tilrettelegges.
3. I nærheten av krysset inn til Gaustablikk er det muligheter for parkeringsplass for skiturister som ønsker å gå til Gaustatoppen.
4. Gaustabanen er i en utviklingsfase og har bl.a. ny reguleringsplan under arbeid som påvirker infrastrukturen i området.
5. Med ca. 60.000 – 70.000 turister i året på Gaustatoppen kreves det bedre parkering og toalett forhold ved Stavsro som er utgangspunkt for hovedstien opp til toppen.

For videre utvikling av området kreves det tiltak som forprosjektet har anbefalt i følgende prioriterte rekkefølge:

1. Prosjektering av parkeringsplasser, fotoplasser og rasteplasser
2. Utvidelse av parkeringsanlegg ved Stavsro
3. Utbedring av sanitæranlegg ved Stavsro
4. Tilrettelegging av vinterparkering ved Svineroi
5. Ferdigstille reguleringsplan for Gaustabanen som ivaretar ny adkomstvei og utvidelse av parkeringsplass.
6. Strøm og fibertilførsel til Stavsro
7. Tilrettelegging for fotoplasser og renovasjonspunkt

1.2 Prosjektmål hovedprosjekt

Effektmål

Prosjektet skal sikre en helhetlig utvikling i hele området med ambisjoner om å etablere Gaustatoppen og Gaustabanen som nasjonale spydspisser i reiselivet.

Resultatmål

Prosjektet skal resultere i en bedre infrastruktur og sikkerhet for brukere og trafikanter. Prosjektet skal gi besøkende gode opplevelser og bidra til at næringsaktørene i Gaustatoppenområdet, randsonene og regionen får et bedre grunnlag for næringsutvikling.

1.3 Rammer

Det forutsettes at prosjektansvarlig finner prosjektkompetanse som kan gjennomføre et hovedprosjekt som innebærer finansieringsplan, kvalitetssikring av investeringer og oppfølging av tiltak. Telemark Fylkeskommune, Tinn og Hjartdal kommune må ta et fellesansvar og gi tilslutning for finansiering av prosjektleder før hovedprosjekt igangsettes. Prosjektet vil forutsette et nært samarbeid med det offentlige og private aktører.

2. OMFANG OG AVGRENŚING

Med bakgrunn i resultat fra forprosjekt er hovedprosjektet inndelt i 2 faser:

- **Fase 1 (HA 1-3)**
Kvalitetssikring av prosjektplan med tilhørende delprosjekt, investerings-, - og finansieringsplaner for de foreslåtte tiltak forprosjektet har konkludert med. Fullfinansiering av alle delprosjekt vil være utfordrende, dette arbeidet må i denne fasen fokusere på den prioriterte tiltakslisten.
- **Fase 2 (HA 4-9)**
Gjennomføring og oppfølging av de prioriterte tiltakene som fase 1 av hovedprosjektet har kvalitetssikret og forprosjektet har konkludert med.

Hovedprosjektet skal sørge for full finansiering av tiltak før arbeid settes i gang. Gjennomføring vil kunne skje etappevis og igangsetting av enkeltprosjekt i hovedplan må påregnes. Prosjektleder vil måtte være disponibel i forhold til en finansieringsplan som tilsier at prosjektet vil kunne gå over flere år.

3. ORGANISERING

Prosjektansvarlig: Rjukan Næringsutvikling AS

Prosjektleder: Engasjeres av prosjekteier

Det etableres en styringsgruppe for prosjektet med representanter fra:

- Telemark Fylkeskommune
- Statens Vegvesen
- Hjørdal kommune
- Tinn Kommune
- Rjukan Næringsutvikling AS
- Tuddal Høyfjellshotell
- Tuddal Utvikling
- Gaustabanen AS
- Representant fra Utbyggerforum

På grunn av gruppens størrelse vil det være svært viktig at det etableres en god møtestruktur som sikrer deltagelse og involvering.

Prosjektleder står fritt til å etablere referansegrupper dersom det er ønskelig.

4. BESLUTNINGSPUNKT, OPPFØLGING OG MILEPÆLER

MP 1. 05.05.2015 – 01.06.2015 RNU søker prosjektleder og etablerer styringsgruppe

MP 2. 31.05.2015 Bekreftelse på finansiering av prosjektleder

MP 3. 01.06.2015 Oppstart av hovedprosjekt, fase 1

MP 4. 01.06.2016 Igangsetting av Fase 2 - gjennomføring

Styringsgruppe godkjenner hovedprosjektplan

4.2 Oppfølging

Statusmøte mellom PA og PL skjer regelmessig gjennom hele prosjektperioden.

Styringsgruppen innkalles i forbindelse med beslutningspunkt, og ellers ved behov.

5. RISIKOANALYSE OG KVALITETSSIKRING

5.1 Kritiske suksessfaktorer

Prosjektet er i første fase avhengig av finansiering av prosjektleder.

Full finansiering av samtlige hovedaktiviteter før igangsetting kan være utfordrende.

Prosjektet organiseres ut fra at hovedaktivitetene må finansieres enkeltvis.

6. GJENNOMFØRING

6.1 Hovedaktiviteter

FASE 1

HA-1 Prosjektetablering og prosjektledelse

1. Kvalitetssikring av prosjektplan
2. Etablere prosjektorganisasjon
3. Prosjektoppfølgning og rapportering
4. Styringsgruppemøter
5. Hovedansvaret for å involvere/engasjere aktørene i de ulike prosessene.
6. Koordinering av delprosjekt samt sikre den helhetlige utviklingen av området
7. Oppfølging av de ulike utbyggingsprosjektene med økonomiansvar

HA-2 Finansiering/kvalitetssikring

1. Kvalitetssikre investeringsbudsjettene og prosjektplaner i vedleggene til forprosjektrapport
2. Innhenting av kostnadskalkyler på de elementer som ikke er prosjektert
3. Finansieringsmodeller på de ulike gjennomføringsprosjektene
4. Full finansiering av det enkelte prosjekt i henhold til prioritert tiltaksliste

HA-3 Prosjektering

1. Sørge for projektering av parkeringsplasser, fotoplasser og rasteplasser på den aktuelle strekning mellom Dale og Bitringsnatten.
2. Sørge for planlegging av toalettanlegg ved Stavsro
3. Planlegging og projektering av vinterparkeringsplasser ved Svineroi
4. Involvere prosjektet ifm. ny reguleringsplan for Gaustabanen som utgjør ny adkomstvei, utvidelse av parkeringsarealer og tilførselsheis som en del av infrastrukturen i området.

FASE 2 – Gjennomføring

HA-4 Utvidelse av parkeringsanlegg ved Stavsro

1. Gjennomgang av utkast til utvidelse av parkering fra Statens Vegvesen
2. Avtale med grunneiere
3. Gjennomføring hvor prosjektleder inngår i ledergruppa for byggherre
4. Oppsett av infotavler med tilstrekkelig skilting og samarbeidsavtale med driver av Stavsro.

HA-5 Utbedring av sanitæranlegg på Stavsro

1. Avklare ansvarsforhold på utbygging
2. Etablere referansegruppe og bistå arkitekt med planer og prosjektering
3. Innvesteringskalkyle
4. Etablere driftsavtale
5. Gjennomføring hvor prosjektleder inngår i ledergruppa for byggherre

HA-6 Tilrettelegging for vinterparkering ved Svineroi

1. Avklare plassering av vinterparkering for skiturister
2. Grunneieravtale
3. Investeringskalkyle
4. Etablere driftsavtale
5. Gjennomføring hvor prosjektleder inngår i ledergruppa for byggherre
6. Infotavler

HA-7 Ferdigstillelse av reguleringsplan for Gaustabanen

1. Ivareta områdets interesse relatert til ny adkomstvei hvor parkeringsplasser og tilrettelegging for turistbusser har hovedfokus.
2. Ivareta områdets interesse ifm. ny transportheis til nedre stasjon vedr. kryssing av vei.

HA-8 Strøm og fibertilførsel til Stavsro.

1. Gjennomgang av prosjektbeskrivelse med Tinn Energi og Hjartdal Energi
2. Avklare fremdriftsplan for videre utvikling av Stavsro med Tuddal Høyfjellshotell
3. Samkjøre ulike grunnarbeider hvor legging av rør og kabler inngår.

HA-9 Tilrettelegging av fotoplasser og renovasjonspunkter

1. Etablere en referansegruppe og bistå arkitekt med planer og prosjektering
2. Vedta konkrete fotoplasser og omfang på den enkelte plass
3. Avtale med grunneiere
4. Innhenting av pristilbud på gjennomføring
5. Gjennomføring hvor prosjektleder inngår i ledergruppa for byggherre

6.2 Tids- og ressursplanar

Fase 1 av hovedprosjekt har en tidsramme på ett år. Fase 2 i dette prosjektet vil måtte gå over flere år og er avhengig av mange instanser, både offentlig og privat. Det tilsier at gjennomføring er avhengig av godkjente budsjetter i flere kommunestyre og fylkesutvalg/fylkesting, i tillegg til styre i offentlige og private selskap.

Avtale med prosjektleder og prosjekteringsarbeid igangsettes vår 2015.

Fremdriftsplan for den enkelte hovedaktivitet må etableres når finansiering er avklart.

Hovedaktivitet	Tid	Ressurser	Ansvarlig
Fase 2	01.06.2015 -01.06.2016		
HA 1		PA, SG	PA
HA 2		PL, AG	PL
HA 3		PL, SG, Feste Arkitekter	PL
Fase 2			
HA 4			
HA 5			
HA 6			
HA 7			
HA 8			
HA 9			

7. ØKONOMI

Fase 1

HA. 1	Prosjektetablering og ledelse	kr.	500.000,-
HA. 2	Finansiering/kvalitetssikring	kr.	300.000,-
HA. 3	Prosjektering		
	• Kostnadsoverslag fra Feste arkitekter	kr.	300.000,-
	• Uforutsette kostnader	kr.	100.000,-

Fase 2

HA. 4	Utvidelse av parkeringsanlegg		
	• Kostnadsoverslag Statens veivesen	kr.	12.350.000,-
	• Infotavler	kr.	100.000,-
HA. 5	Utbedring av sanitæranlegg (estimert kostnad)	kr.	1.000.000,-
HA. 6	Tilrettelegging for vinterparkering ved Svineroi.		
	• Graving og tilpussing (estimert kostnad)	kr.	750.000,-
	• Infotavler	kr.	75.000,-
HA. 7	Ferdigstillelse av reguleringsplan for Gaustabanen	kr.	0,-
	• Kostnaden til reguleringsplan dekkes av Gaustabanen		
	• Eventuelle tilleggskostnader som tilrettelegger for fotturister eller gjennomgangstrafikk må vurderes dersom det oppstår		
HA. 8	Strøm og fibertilførsel til Stavsro		
	• Kostnadsoverslag fra Tinn Energi	kr.	10.100.000,-
HA. 9	Tilrettelegging av fotoplasser og renovasjonspunkter		
	• F.eks. 3 punkter (estimert kostnad)	kr.	1.500.000,-
Sum kostnader		kr.	27.075.000,-

Finansiering av de ulike tiltakene vil være en del av oppgavene til prosjektleder. Detaljert forslag til finansieringsmodell for fase 2 er ikke utarbeidet, men bidragsyterne vil bl.a. måtte bestå av.

- ☐ Telemark Fylkeskommune
- ☐ Hjartdal Kommune
- ☐ Tinn Kommune
- ☐ Statlige midler
- ☐ Private aktører i området

Budsjett - fase 1		Finansieringsplan - fase 1	
Kostnadsart	NOK	Kilde	NOK
HA 1	500.000	Telemark Fylkeskommune	480.000
HA 2	300.000	Hjartdal Kommune	240.000
HA 3	400.000	Tinn Kommune	240.000
		TUF	240.000
SUM	1.200.000	SUM	1.200.000

Budsjett - fase 2		Finansieringsplan - fase 2	
Kostnadsart	NOK	Kilde	NOK
HA 4	12.450.000		
HA 5	1.000.000		
HA 6	825.000		
HA 7	0		
HA 8	10.100.000		
HA 9	1.500.000		
SUM	25.875.000	SUM	

8. KONTRAKTER OG AVTALER

8.1 Kontrakter med leverandører

Følgende avtaler/kontrakter må inngås før oppstart:

1. Finansieringstilsagn til prosjektleder

Dato: Prosjektleder _____
(Signatur)

Dato: Prosjektansvarlig: _____
(Signatur)



SØKNAD OM STØTTE
FOR
FJELLBRYGGERIET
GJELDER
NYTT BRYGGERI VED VIHUSTJØNNI



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	6
2.4.	Sammenlignbare prosjekter	7
2.5.	Konkurrenter	7
2.6.	Risikopunkter i prosjektet	8
3.	ANTALL ANSATTE	9
4.	ØKONOMI	10
4.1.	Investeringskalkyle	10
4.2.	Finansierungsplan	10
4.3.	Økonomiske resultater	11
4.4.	Eiendeler – Gjeld - Egenkapital	11
4.5.	Ytterligere beskrivelse av investeringene	11
4.6.	Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater	11
4.7.	Andre økonomiske vurderinger	12
4.8.	Andre mål – antall etc	Feil! Bokmerke er ikke definert.
5.	FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	13
5.1.	Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	13
5.2.	Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier	13
6.	REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)	14
6.1.	Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under	14
6.2.	Egen vurdering i forhold til offentlig støtte	14
7.	PROFILERING AV TELEMARK	15
7.1.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK	15
7.2.	HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARK LOGO I PRODUKTPROFILERING	15



1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

1.1. Opplysninger om søker

Søkeres Navn	Fjellbryggeriet DA
Adresse 1	Rønjomsgrendi 6
Adresse 2	
Post nr og Sted	3844 Åmotsdal
Organisasjonsnr:	995720329
Kontaktperson	Aasmund Rinde
Telefon nr	94059936
Mailadresse	aasmund@fjellbryggeriet.no
Hjememsider	www.fjellbryggeriet.no

1.2. De 10 største aksjonærer/eiere

Navn	Antall
Aasmund Rinde	50 %
Margit Elise Karlsen-Rinde	50 %

1.3. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker

Margit Elise Karlsen-Rinde er utdannet statsviter og jobber i dag som Assisterende rådmann i Hjørdal kommune. Tidligere har hun jobbet i administrasjonen ved Sørlandet Sykehus og som forsker ved Telenor FoU. Hennes jobberfaring gjør at hun er best egnet til å ha ansvaret for administrasjonen og økonomien ved bryggeriet, samt ansvar for internkontroll. Margit har i dag hovedansvar for bryggeriets utvalg og ellers driver med alt det er behov for ved bryggeriet (ølsmakinger, brygging, tapping etc.).

Aasmund Rinde er utdannet sivilingeniør innen elektronikk og telekommunikasjon og jobbet tidligere hos ST-Ericsson (tidligere Ericsson) som teknisk utvikler for mobiltelefoner. Har også jobbet på nettverkssiden hos Ericsson og vært med på å etablere et selskap som tilbød mobile tjenester. Frem til april 2014 jobbet han for Novelda i Kvitesund med radar teknologi, for så å starte på fulltid i bryggeriet. Hans tekniske bakgrunn vil bli brukt til videre å bygge opp bryggeriet, drifting og brygging av øl og for vedlikehold av utstyret. Aasmunds tekniske kompetanse ble også brukt til å bygge om bryggeutstyret som tidligere var helt manuelt, til å få noe automatikk.



Begge har stor interesse for øl og mulighetene dette gir i kombinasjon med mat og har drevet med hjemmebrygging i over 15 år.

1.4. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

Etter en mindre utvidelse høsten 2014, er Fjellbryggeriet igjen vokst seg ut av sine lokaler og er i løpet av 2015 nødt til å komme inn i større lokaler for å kunne holde tritt med etterspørselen. Vannet som brukes til brygging er i stor grad med på å avgjøre sluttresultatet på produktene og det er derfor viktig for oss å kunne fortsette å bruke den samme vannkilden. Vi ønsker derfor å søke Telemark Utviklingsfond om 622.868 kr for å kunne sette opp et nytt næringsbygg på en tomt ikke langt unna dagens bryggeri. Dette utgjør 15% av den totale kostnaden ved å sette opp et nytt næringsbygg for Fjellbryggeriet. Fjellbryggeriet har per i dag mulighet til å selv gå inn med 11,23% (466.250), mens de resterende 73,77% søkes det Innovasjon Norge om som tilskudd (1.038.113) og lån (2.025.220). Til sammen utgjør tilskuddet fra Telemark Utviklingsfond og Innovasjon Norge 40% av den totale kostnadsrammen.

1.5. Kortform av søknaden- hva det søkes om

Prosjektet det søkes om tilskudd til er for å kunne sette opp et næringsbygg i Åmotsdal. Det totale prosjektet har en kostnadsramme på 4.152.450 kr, som inkluderer tomt og grunnarbeider, selve bygget, tilførsel av vann fra eksisterende vannkilde og avløpssystem.

1.6. Tidligere innvilget offentlig støtte

År	Type tilskudd	Fra hvem	Type prosjekt	Beløp
2012	Etableringstilskudd	Innovasjon Norge	Forprosjekt	50.000
2012	Investeringstilskudd	Innovasjon Norge	Hovedprosjekt	240.000
2014	Tilskudd	Seljord kommune	Utvidelse av bryggeri	40.000



1.7. Avslag på tidligere søknad

Vi har tidligere ikke fått avslag på noen søknader, hverken hos TU, Innovasjon Norge eller Seljord Kommune.



2. UTFYLLING AV SØKNADEN

2.1. Hva skal utvikles

Fjellbryggeriet har allerede en god produktportefølje på plass som selger godt, men vi har ikke plassen som trengs i lokalene til å dekke den økende etterspørselen. Lokalene vi bruker i dag er små, går over to plan og har så smale døråpninger at det ikke er mulig å bruke paller og jekketralle for å flytte produktene under produksjon, til varmerom eller til og fra lageret. Plassbegrensningen gjør også at vi kun kan gjøre en operasjon om gangen (enten brygging, tapping eller etikettering og pakking) og at alle varer som er under eller ferdigbehandlet manuelt må bæres flere ganger før det går ut døren. Basert på vår produksjon som nå ligger på mellom 4000-4500 liter i måneden tilsvarer det varer på rundt 7-8 tonn som manuelt flyttes rundt 4 ganger før det er ferdig hver måned.

2.2. Formålet med prosjektet tiltaket

Formålet med dette prosjektet er å få reist et nytt bygg for Fjellbryggeriet som er tilpasset vår produksjon, slik at det kan lette de daglige arbeidsoppgavene og øke den totale produksjonen. Det er flere av operasjonene som inngår i produksjonen som vi i dag på grunn av plassmangel må gjøre separat, men som enkelt kunne gjøres i parallell dersom det var plass i lokalene. Dette vil da gjøre det mulig med å ansette flere medarbeidere da vi har mye å gjøre, men for liten plass til å jobbe med flere ting samtidig.

2.3. Konsekvenser ved ny løsning

Et nytt bygg som er tilpasset vår produksjon med alt på en flate, bedre planløsning og bedre plass, vil virke positivt inn på flere måter:

- Betydelig lettere arbeidsdag da varene kan stables direkte på paller og ikke måtte løftes manuelt flere ganger som i dag.
- Større produksjonslokaler muliggjør at forskjellig utstyr kan få faste plasser i og stå fremme hele tiden. Dette gjør det igjen mulig å gjøre flere oppgaver samtidig og på den måten gjøre selve produksjonen og tiden man bruker mer effektiv.
- Større produksjonslokaler vil gi rom for flere gjæringstanker som vil øke vår totale produksjon.
- Økt produksjonskapasitet gjør at vi kan dekke den økende etterspørselen fra kunder i regioner vi tidligere ikke har kunnet levere varer til.
- Økt produksjonskapasitet gjør også at vi kan begynne å produsere varer for eksport (Belgias nest største øl importør ønsker å ta inn en av våre sterkøl så fort vi er klare til å levere) og begynne å levere til Vinmonopolet



- Økt produksjon vil også føre med seg et økt behov for arbeidskraft og vil skape lokale arbeidsplasser.
- Et større marked vil være med på å plassere både Åmotsdal og Telemark på kartet for et større antall kunder
- Større lagerlokaler gjør at vi kan kjøpe inn større partier med råvarer, flasker og malt og på den måten få bedre betingelser og priser fra våre underleverandører.
- Større lagerlokaler vil muliggjøre at vi kan sende ut større varepartier på en gang, slik at vi kan håndtere større kunder og oppnå bedre betingelser mht. distribusjon.

2.4. Sammenlignbare prosjekter

Det er så langt vi kjenner til, ingen tilsvarende prosjekter man direkte kan sammenligne seg med.

2.5. Konkurrenter

Markedet innen salg av øl består av alt i fra multinasjonale bryggerier som masseproduserer lager øl til en rimelig penge til de helt små mikrobryggeriene som bruker tradisjonelle håndverksmetoder til å lage små volum. Sistnevnte har, de siste årene, vært i stor vekst pga. etterspørsel etter kvalitets øl.

Lokalt i Øvre Telemark finnes det ingen som produserer den type produkter som vi produserer. Det brygges øl på Nutheim Gjestgiveri, men kun for servering lokalt i gjestgiveriet.

Regionalt i Telemark finnes det tre andre mikrobryggerier, Lindheim (Gvarv), Veholt (Skien) og Telemark Mikrobryggeri (Skien). De to første bryggeriene ble etablert i 2013/2014 og satser hovedsakelig på «poløl». Telemark Mikrobryggeri har tatt over bryggeriet til Union og satser på å brygge øl i både butikk og polstyrke. Dette bryggeriet er under oppstart nå og de første produktene er ventet på markedet rundt sommeren/høsten 2015.

Nasjonalt finnes det flere større bryggerier. Mange av disse bryggeriene har selv om det er forskjellige navn, blitt kjøpt opp og har de samme eierne. De største bryggeriene i Norge er Aass Bryggeri, Ringnes, Hansa og Macks Ølbryggeri. Det som er felles for disse er at de masseproduserer øl og bruker industrialiserte metoder for produksjonen. Det finnes også flere mikrobryggerier i Norge som f.eks. Nøgne Ø, Haandbryggeriet, Ægir og Atna.

Men selv med den økende konkurransen, så står Fjellbryggeriet sterkt. I produksjonen av øl bruker vi vann i fra et oppkomme her på gården. Dette vannet mangler noen



mineraler slik at gjæren ikke trives så godt. Det gir den uttrykk i form av at den ikke gjærer så lenge og dermed produserer mindre alkohol. Vi kunne ha tilsatt disse mineralene og fått det samme gjærforløpet som andre bryggerier har, men har i stedet valgt å bruke mer råvarer og får på denne måten en øl som har butikkstyrke. Denne produksjonsmåten koster noe mer, men resultatet er et øl med vesentlig mer fylde enn hva det er tilsvarende bryggerier er i stand til produsere. Ettersom dette er en egenskap kunder som kjøper øl i butikk etterspør og ønsker, mener vi selv at dette konkurransefortrinnet gjør oss godt forberedt i forhold til nåværende og fremtidige konkurrenter. Salgstall fra Gulating Ølutsalg (en kjede spesialbutikker kun for øl) viser at vi fra startet i oktober 2014 og frem til nå ligger på topp 3. Markedet vi jobber mot er også sterkt voksende. Selv om man til stadighet leser om at nye mikrobryggerier starter opp, er markedsandelen til småskalabryggeriene per april 2015 kun på 3,48% (tall fra bryggeriforeningen). Dersom vi sammenligner oss med USA der trenden med småskalabryggerier startet opp 10-15 år tidligere enn i Norge, har småskalabryggeriene en markedsandel på over 11% og med en forventet vekst opp mot 20% i 2020.

2.6. Risikopunkter i prosjektet

Siden oppstart og frem til nå, er vi tre personer som jobber i Fjellbryggeriet. Margit jobber hovedsakelig med administrasjon/økonomi, utsalg og andre nødvendige oppgaver på fritiden ettersom hun har en annen fulltidsstilling. Aasmund jobber på fulltid i bryggeriet med produksjon, administrasjon, kundeservice og distribusjon. I tillegg har vi fra 1.6.2015 ansatt en ny bryggerimedarbeider i en 100% stilling. Det at vi er en såpass liten bedrift og organisert på denne måten gjør oss sårbare dersom en person med kjernekompetanse f.eks. skulle bli langtidssykemeldt eller lignende. Så fort vi vokser og har behov for mer arbeidskraft kommer vi til å fokusere på nettopp dette og sørge for at vi får overlapp i kompetansen som kreves for bryggeriet. Ellers har vi bygget opp en del redundans for de kritiske delene i bryggeriet slik som varmeelementer i kokekaret, ekstra pumper etc., slik at skulle noe slutte å fungere, kan dette byttes raskt ut og produksjonen fortsette.

Det er også kritisk at Fjellbryggeriet til enhver tid har tilgang på råvarer, emballasje og flasker. For å minimere problemet dersom noe skulle være utilgjengelig for en periode, forsøker vi å ta inn større partier om gangen. På denne måten kan vi starte planleggingen av neste innkjøp i god tid og finne frem til andre leverandører og alternativer dersom det skulle være nødvendig.

Fjellbryggeriet er også avhengig av å kunne bruke den samme vannkilden. Brønnen består i dag av 3 brønn ringer med lokk. For å sikre disse ytterligere ønsker vi å fylle opp med masse (sand) rundt disse og sette opp et lite bygg slik at disse blir bedre skjermet.

Ellers har Fjellbryggeriet opparbeidet seg et godt samarbeid med ASKO og NorgesGruppen som sikrer en god distribusjon og salgskanal.



3. ANTALL ANSATTE

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

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

Typer fagpersonell	År - 2	År- 1	I år	År+ 1	År+2	År+3
Brygger			1	2	2	2
Bryggerimedarbeider			1	1	2	3
Administrasjon			1	1	1	1

Antall ansatte er basert på estimer og at vi i løpet av 2015 får på plass større lokaler. Vi ansatte 1. juni i år en ekstra bryggerimedarbeider som jobber hos oss. Kommer vi inn i et nytt bygg i løpet av dette året og starter med en nasjonal distribusjon via ASKO, kommer vi i 2015 til å trenge ytterligere 1-2 nye medarbeidere.

4. ØKONOMI

4.1. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
Tomt			200 000
Klargjøring/grunnarbeider tomt			172 500
Rørlegger/elektrikker			620 000
Støping av grunnmur/platting og belegg			588 200
Bygg			1 845 000
Vannforsyning/avløp			259 250
Overbygg brønn			62 000
Oppvarming/ventilasjon			325 000
Flytting av bryggeriutstyr			80 500
Sum Investering			4 152 450

4.2. Finansieringsplan

Finansieringskilde	Status	Beløp
Telemark Utviklingsfond (tilskudd)	Søknad sendt	622.867
Innovasjon Norge (tilskudd)	Søknad sendt	1.038.113
Innovasjon Norge (lån)	Søknad sendt	2.025.220
Fjellbryggeriet		466.250
Sum Finansiering		4.152.450

4.3. Økonomiske resultater

Tallene for de økonomiske resultatene og for eiendeler er ikke helt klare ennå. Visma i Skien jobber med regnskapet for 2014 og forventer å ha det klart til 15 juni. Regnskapet eller deler av denne kan da ettersendes søknaden dersom det er ønskelig.

År	Omsetning	Varekost	Lønn Pers kostnad	Andre Drifts-kostnader	Resultat før skatt
2013	520.761	268.877	0	485.891	34.870
2014	1.911.000	372.645	159500		
2015	3.000.000	585.000			
2016	4.210.000	820.950			
2017	5.420.000	1.056.900			
2018	7.000.000	1.365.000			

4.4. Eiendeler – Gjeld - Egenkapital

År	Omløpsmidler	Anleggsmidler	Kortsiktig gjeld	Langsiktig gjeld	Egenkapital
2013	426.047	306.653	39.039	364.500	329.161
2014					
2015					
2016					
2017					
2018					

4.5. Ytterligere beskrivelse av investeringene

Investeringene som er planlagt er budsjettert til i underkant av 4,2 m. kr. og skal dekke kostnadene for et nytt næringsbygg, vann/avløp og flytting av eksisterende utstyr. Selv om Fjellbryggeriet går bra og har en positiv utvikling, vil en investering av denne størrelsen kunne være vanskelig for selskapet å ta på egenhånd. Det er derfor vi søker TUF og Innovasjon Norge om støtte til dette prosjektet.

Bygget som er planlagt er et næringsbygg laget i stål. Dette er et bygg som monteres på toppen av en betongplattning/flate og reises opp i løpet av forholdsvis kort tid (1-2 uker).

4.6. Ytterligere beskrivelser av økonomiske resultater

Fjellbryggeriet har siden oppstarten i august 2013 hatt en positiv utvikling og en vekst på rundt 50% hvert år. Vi forventer at omsetningen i 2015 vil ligge på rundt 3.000.000



ved en produksjon på rundt 4.500 liter per måned og vi har da kommet til hva som er maksimalt mulig å få til i våre lokaler. Dersom den økonomiske veksten ikke skal stagnere, er vi derfor avhengige av å komme inn i større lokaler.

4.7. Andre økonomiske vurderinger

Tallene som er estimert i tabellen for økonomiske resultater er basert på større lokaler slik at bryggeriet naturlig kan vokse i takt med etterspørselen av våre produkter. Den estimerte etterspørselen er basert på veksten vi har hatt frem til nå og kan vært noe nøktern i forhold til hvordan utviklingen kan bli. Da vi første gang var i kontakt med TUF, leverte vi kun til ASKO Vestfold-Telemark. Siden den gang har vi også begynt å levere til ASKO Oslo og ASKO Rogaland. I tillegg fikk vi fredag 29 mai forespørsel om vi kunne begynne å levere til ASKO Vestby. Dette er ASKO sitt sentrallager og en leveranse ditt vil åpne opp for nasjonal distribusjon av våre produkter. Men på grunn av lager/kapasitets problemer ved eksisterende lokaler, måtte vi fortelle ASKO at vi må vente med å ta dette steget inntil vi har fått på plass nye lokaler.

Fjellbryggeriet vil ved økt kapasitet også kunne gå inn på nye markeder som vi tidligere ikke har vært inne på slik som sterkøl for Vinmonopolet og eksport. Vi har tidligere laget et testbrygg av en BarleyWine (sterkøl på 11%) som vi tappet på fat. Dette ene testbrygget slo veldig godt an og alle fatene ble solgt raskt når de ble lagt ut for salg. Vi ble også kontaktet av Belgias nest største øl importør som ønsket å ta denne inn i sitt sortiment så fort vi startet en fast produksjon av denne.



5. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

5.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

Dersom Telemark Utviklingsfond velger å gi støtte til Fjellbryggeriet, vil dette helt klart være innenfor hovedformålet til fondet ved å skape og underbygge en langsiktig og positiv utvikling i en forholdsvis nærings svak region i form av nye arbeidsplasser og markedsføring av regionen og Telemark.

Fjellbryggeriet er lokalisert i bygden Åmotsdal i Seljord kommune. Bygden har i dag ca. 75 husstander og noen lokale arbeidsplasser i nærbutikken, Trekrone (produsent av kjøkken og møbler) og den planlagte Montessori-skolen. Men ellers er det vanlig at de som bor i Åmotsdal må pendle til større tettsteder både i og utenfor Seljord kommune for å få fast jobb.

Siden oppstarten i 2013 har Fjellbryggeriet blitt drevet av oss som etablerte bryggeriet (Margit og Aasmund) og vi har hele tiden opplevd en stadig økende etterspørsel for våre produkter. I februar 2015 hadde produksjonen blitt så stor at vi alene ikke lenger var i stand til å øke den ytterligere, så vi tok inn en ekstra bryggerimedarbeider i en 80% stilling på arbeidsutprøving via NAV. Vi ansatte denne medarbeideren i en 100% den 1. juni i år. Men selv med en stadig økende konkurranse har vi en sterk voksende etterspørsel for våre produkter og potensialet for å skape flere lokale arbeidsplasser og være med på å snu den negative trenden med økt arbeidsledighet.

Siden oppstarten har vi også flere ganger fått henvendelser fra hoteller i regionen som ønsker å kunne inkludere omvisninger og ølsmakinger i organiserte dagsturer for sine gjester. Men på grunn av plassmangel har vi i de fleste tilfeller måtte si nei til dette da hotellene ønsker å kunne sende fulle busser med 30-45 personer. I et nytt bryggeribygge vil vi få vesentlig større plass og greit kunne ta imot slike grupper.

Fjellbryggeriet har også helt siden oppstarten kjørt en helt klar Telemarksprofil for å fremheve både vårt lokale identitet og for å forankre produktene i Telemark. Dette gjør vi med å inkludere fjell både i logo og navn, bruker nynorsk på etikettene og gi hvert enkelt øl sitt eget navn enten fra lokale stedsnavn eller fra dialektord. Forklaringen på navnet skriver vi på baksiden av flasken.

Fjellbryggeriet vil således være med på å profilere Telemark, skape regionale arbeidsplasser og bygge opp under reiselivsnæringen.

5.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier

Landbruks og matmelding for Telemark (2013)

Meldinga peker på flere strategier og tiltak for å styrke landbruksbasert næringsutvikling i fylket for framtiden. Blant disse er utnytting av synergier med andre



næringer som bl.a. reiseliv. Ved gjennomføring av omsøkt tiltak, vil vi kunne tilrettelegge for bedre og mer samarbeid med reiselivsnæringa. I dag har vi så små og trange lokaler, at det er umulig for oss å ta imot grupper med flere enn 8-10 personer inne og 10-15 ute hvis været tillater det. Nytt bryggeri bygg vil gi oss muligheter til å ta imot bussturister og større grupper fra bl.a. hoteller og gjestegård.

Vi har en offensive holdning til gårdsdrift. Gården vi overtok var i dårlig forfatning og krever mye vedlikehold og oppussing. Det var ingen næringsaktivitet som fant sted på gården da vi overtok. Vi har nå opprettet bryggeri og håper at vi kommer i nytt bygg til høsten. Når kapasiteten blir økt og vi har flere ansatte, håper vi å kunne begynne å se på andre muligheter på gården, som for eksempel dyrking av korn/bygg og humle. I framtiden håper vi å kunne brygge en øl som er helt lokalt med råstoffer fra gården/Telemark. I tillegg til dette ser vi for oss å kunne ta imot lærlinger fra forskjellige fagområder dersom dette er interessant og samarbeide med yrkesskoler. Brygging er en kulturhistorisk tradisjon og opplæring innen brygging kunne være en interessant tilskudd innen flere studieretninger.

Selv om bryggeriet er liten og vi har ikke holdt på lenge, så merker vi at vi bidrar til en synliggjøring av Telemark/Seljord/Åmotsdal over mange andre deler av landet og at denne synliggjøringa bidrar til en positiv oppfatning av fylket. Positiv omdømmebygging kan være med å synliggjøre at det er mulig å bo utenfor helt sentrale strøk og bygge opp noe og trives.

Arbeidet vi driver og utvikler henger også tett sammen med andre regionale planstrategier som:

- Regional plan for reiseliv og opplevelser
- Regional plan for nyskaping og næringsutvikling

6. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)

6.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under

Vi søker om summer som faller inn under unntaket «de minimis aid» (bagattellmessig støtte) til EØS-avtale artikkel 61. Forbudet mot offentlig støtte til næringslivet gjelder derfor ikke.

6.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte

Søknaden vår faller inn under unntaket fordi søknadssummen er mindre enn 630.000.



7. PROFILERING AV TELEMARKE

7.1. HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARKE

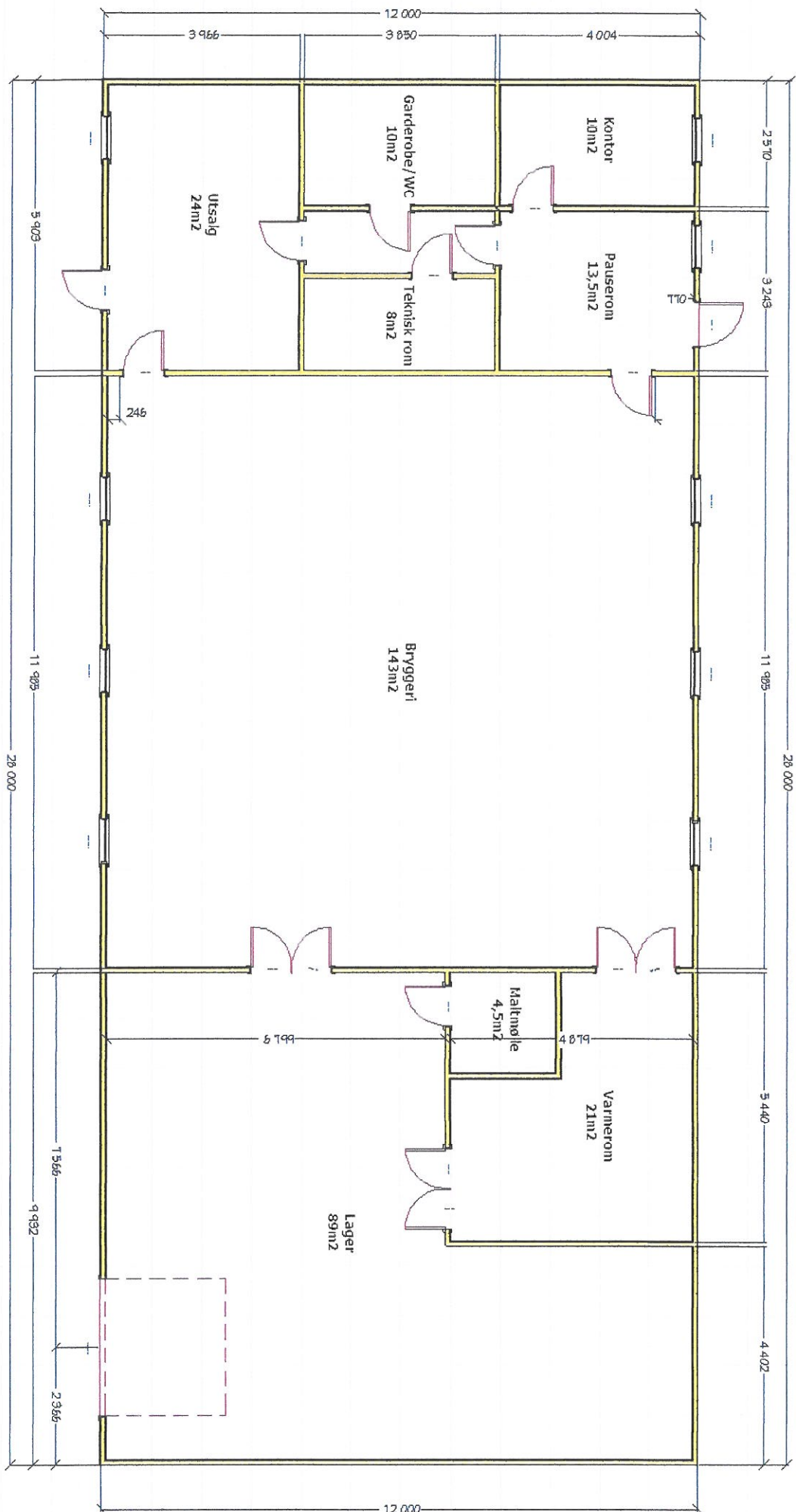
Fjellbryggeriet er stolt av å være hjemmehørende i Telemark og det er Telemarksprofilen vi jobber med å bygge opp på flere forskjellige måter. Alle øl vi brygger får dialektnavn fra Telemark som knytter seg til ølet. Det kan være knyttet til egenskaper ølet har eller knyttes til et lokalt sted. Alle etiketter skrives på nynorsk, som vi ser på som hovedmålet i Telemark. Disse elementer i bygging av våre merkevare er viktig for oss og er noe vi aldri avviker fra. Telemarks identiteten er viktig fordi vi mener det er et kvalitetsmerke. Vi håper at Fjellbryggeriet bidrar like mye til å bygge opp omdømme til Telemark som vi føler Telemark gjør for Fjellbryggeriet.

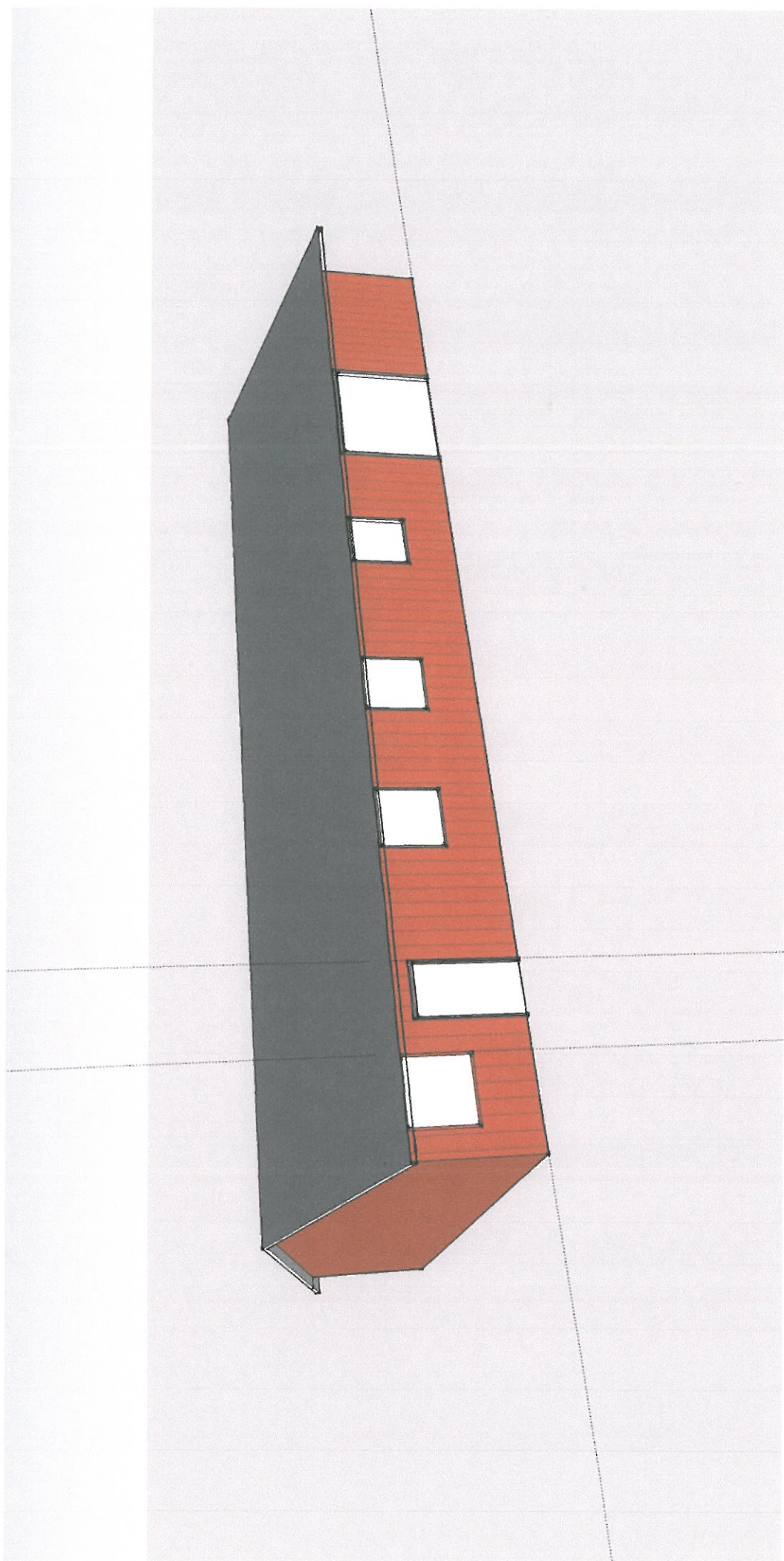
7.2. HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARKE LOGO I PRODUKTPROFILERING

Å kunne ta i bruk Telemarkslogo blir enda et kvalitetsstempel for oss, den vil kunne bidra til å definere tilhørighet, identitet og kvalitet. Da bryggeriet er svært begrenset ift. markedsføring av produkter, vil vi kunne bruke Telemarkslogoen på etikettene, banner, roll-ups, informasjonsbrosjyrer, nettsidene vår (egen og Facebook), presentasjoner og brevark (epost og papir).

8/6-15

Margit Karlson-Rinde
Aasmund Rinde





SØKNAD OM STØTTE

FOR

OPTIME SUBSEA SERVICES AS

GJELDER

**PROTOTYPE REMOTE OPERATED COMPLETION
SYSTEM (ROCS)**

INNHOLDSFORTEGNELSE

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN	3
1.1. Opplysninger om søker	3
1.2. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker.....	3
1.3. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt	3
1.4. Kortform av søknaden- hva det søkes om	5
Teknologien som utvikles er hovedsakelig basert på kvalifiserte komponenter for å optimalisere operasjonen, redusere risiko og kostnad. Det er derimot noen elementer (funksjoner) som krever kvalifikasjon. Ny teknologi er nødvendigvis ikke forbundet med langt kvalifikasjons løp og store usikkerheter, ved å teste de få elementene som er nyheter vil OSS kunne avkrefte enhver risiko for forsinkelser i leveransen av systemet. Vi ønsker dermed å gjennomføre en prototype funksjonstest som av deler av ROCS systemet.	
Tidligere innvilget offentlig støtte	6
1.5. Avslag på tidligere søknad	6
2. UTFYLLING AV SØKNADEN	7
2.1. Hva skal utvikles	7
2.2. Formålet med prosjekt tiltaket.....	7
2.3. Konsekvenser ved ny løsning	8
2.4. Sammenlignbare prosjekter	8
2.5. Konkurrenter	9
2.6. Risikopunkter i prosjektet.....	9
3. ANTALL ANSATTE.....	9
ØKONOMI.....	11
3.1. Investeringskalkyle.....	11
4. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	12
4.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	12
4.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier	12
5. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)	12
5.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under	12
5.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte	12
6. PROFILERING AV TELEMARK	12
6.1. HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK.....	12
6.2. HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARK LOGO I PRODUKTPROFILERING.....	13

1. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

1.1. Opplysninger om søker

Tekst	Til Utfylling
Søkeres Navn	Optime Subsea Services AS
Adresse 1	Heddalsvegen 552
Adresse 2	
Post nr. og Sted	3677 Notodden
Organisasjonsnr:	914 083 060
Kontaktperson	Thor Arne Løvland
Telefon nr	
Mailadresse	contact@optimesubsea.com
Hjememside	www.optimesubsea.com

1.2. Bakgrunn – Kvalifikasjoner til søker

Optime Subsea Services (OSS) er et nyetablert selskap innenfor olje og gass industrien, med spesifikt strategisk fokus rettet mot subsea intervensjons tjenester. OSS har hovedkontor på Notodden, i Telemark, med datterselskap i Houston, TX USA. Selskapet er etablert på et fundament med unik og lang erfaring 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. Dagens olje og gass marked globalt, men til en større grad nasjonalt og lokalt i Telemark, opplever nedgangstider grunnet lav oljepris og reduserte investeringer. Mulighetene for Norge til fortsatt å være ledende innenfor olje og gass er enda mer tilstede, men løsningen må være grunnlagt på sterkt reduserte kostnader for operatøren. Subsea olje og gass vil være ledende på utvinning av store og nye olje og gass felter, i tillegg til å utvinne mer fra eksisterende. Norge har vært ledende i dette markedet gjennom flere tiår og med bakgrunn i dette opparbeidet seg en erfaring som andre land nå har behov for i form av økt utvinning og utfordrende teknologi. OSS har med dette som bakgrunn sett mulighetene til å bidra til en langvarig endring som nå har startet i industrien, der løsningene er mer kostnads effektive enn tidligere. Teknologien er en viktig bidragsyter for å oppnå dette, en teknologi som er enkel og effektiv og tilpasset det globale markedet. OSS service modell er tilrettelagt for å oppnå slike synergier hos kunder globalt.

1.3. Hvilke beløp søkes det om og type prosjekt

OSS ønsker å posisjonere seg for å kunne møte markeds behovet. Etter etablering av selskapet har vi hatt møter med en rekke kunder, nasjonalt men for det meste internasjonalt. Resultatet av disse 17 forskjellige kunde møtene, i de fleste tilfellene to til tre møter, har vi fått bekreftet behovet i markedet. Dette har resultert i 2 konkrete

Optime Subsea Services AS, org nr 914 083 060

tilbud som er levert, 12 potensielle pågående muligheter og en mengde ytterligere kontakter og kundemøter som er satt opp fremover. Ett av de tilbudene som ble levert til (kundenavn fjernet fra offentlig innsyn) ble vi ikke foretrukket. Dette var et prosjekt til verdi av ca. \$13MM for ett års tjeneste, hvor vi hadde måtte ansette ressurser i Telemark umiddelbart. Vi var derimot foretrukket på alle punkter rundt kost og teknisk løsning. Grunnen til at vi ikke fikk prosjektet var leveringstiden som vi ikke kunne møte til deres ønsket sommer kampanje. Deres tilbakemelding var at prosjektet ville tilfalt Optime Subsea Services dersom vi hadde vært noen måneder tidligere ute.

Vi ønsker å unngå dette i fremtidige prosjekter da vi ser at kundene ønsker vår kostnadseffektive løsninger, men de har enten ikke mulighet eller ønske om å vente på leveransen. Vi ønsker med dette å være posisjonert for å kunne møte dette behovet som eksisterer i dagens marked, der vi har bekreftet at vi er først ute med vår type teknologi og tjeneste. Vi ønsker i den forbindelse å fokusere på å posisjonere oss for å kunne levere tidligere til kundene vi allerede er i dialog med. Dette krever kapital og planlegging og vi har etablert en strategi som omhandler følgende støttefinansiering

1) Utvikle design og testing av prototype for Remote Operated Completion System (ROCS)

- Dette for å bekrefte for kunder at den nye teknologien er tilfredstillende og eliminere en eventuell usikkerhet for dere umiddelbare behov. Ved å ha fullført en prototype og bekreftet teknologien, vil kundene ikke ha noe teknisk usikkerhet ved å gå til OSS.

2) Sertifisering og godkjenning av Optime Subsea Services AS / Inc som en leverandør til olje og gass kundene

- En slik godkjenning vil sørge for at en eventuell kontrakt og tjeneste leveranse ikke blir stoppet grunnet mangelfull godkjenning og/eller sertifisering
- OSS har en back up mulighet i bruke DeepOcean men vil utsette OSS til å stå uavhengig og kunne bringe all inntekt og personell til Telemark

3) Starte bestilling av råmateriale med lang ledetid for å forberede bygging av system

- Noen av komponenten som inngår i våre systemer er ikke mulig å få som bestillingsvare og har en lang ledetid. Ved å gå til innkjøp av noen av disse tidligere, er det mulig å forkorte hele bygge prosessen på vår t system med 4-6 måneder. Det innebærer at vi kan starte prosessen med bygging ved å bestille disse materialene allerede i sommer 2015, de vil deretter komme inn 4-6 måneder seinere som gjør at man kan starte maskinering og forkorte hele system byggingen til under 12 måneder og vi kan gå i operasjon siste del av 2016.

Vi ønsker derimot å fokusere på søknad for 1) prototype design, bygging og testing av ROCS. Søknadsbeløpet er på NOK 2 260 000. I tillegg søker vi om 2) starte prosessen rundt sertifisering da vi ser kontrakt er nærstående og ønsker å ha dette på plass. Dette inkluderer innleie av konsulent for en periode, totalt 350 000. Totalt søknadsbeløp er 2 610 000. Ytterligere detaljer er lagt ved i seksjoner under.

Søknad for eventuelt 3) vil diskuteres med TUF separat fra denne søknaden.

1.4. Kortform av søknaden- hva det søkes om

Teknologien som utvikles er hovedsakelig basert på kvalifiserte komponenter for å optimalisere operasjonen, redusere risiko og kostnad. Det er derimot noen elementer (funksjoner) som krever kvalifikasjon. Ny teknologi er nødvendigvis ikke forbundet med langt kvalifikasjons løp og store usikkerheter, ved å teste de få elementene som er nyheter vil OSS kunne avkrefte enhver risiko for forsinkelser i leveransen av systemet. Vi ønsker dermed å gjennomføre en prototype funksjonstest som av deler av ROCS systemet.

ROCS er et system som kan benyttes i forbindelse med installasjon av subsea brønnkompletterings utstyr. Dette gjelder for alle typer subsea brønner, enten de er vertikale eller horisontale juletrær, referert som Xmas Trees (XT). For å sette eller trekke et produksjonsrør med tilhørende rør oppheng i brønnhodet, referert til som Tubing Hanger (TH), er det behov for å kommunisere med denne TH. Dette gjøres i dag med en tilkoblet navlestreng, referert til som Umbilical med store tromler, mellom marint stigerør og innvendig arbeids-rør. ROCS er et system som kommuniserer med TH uten bruk av en umbilical på rigg. En slik umbilical med reel system på dypvanns felter tilsvarende opp mot 3000m er omtrent på størrelse med en større bil (kun ment for å illustrere størrelsen). Ved å kommunisere direkte med TH subsea gjennom eksisterende utstyr, via akustisk kommunikasjon, kan man kontrollere TH men uten umbilical. Dette øker tilgjengelig plass på rigg, reduserer kost for bygging av slikt utstyr, reduserer mobiliserings- og operasjonskostnader, øker værvinduet til operatørene, reduserer risikoen for Helse, Miljø og Sikkerhet utfordringer og reduserer muligheter for skader på en umbilical med tilhørende forsinkelser i operasjon.

Det er estimert 2763 XT subsea installasjoner de neste 3-4 årene, i henhold til rapport fra Rystad. Det vil være ca. 20% horisontale XT, mot 80% vertikale. Likt for begge disse installasjonene er behovet for å installere TH i eller gjennom XT. Alle disse ville ha behov for et mer kostnadseffektivt system, likt ROCS. Behovet blir derimot større, desto dypere feltene er. Det er anslått at ca. 35% av de totale installasjonene vil være på dypere vann, +1500m. For disse feltene vil en umbilical og trommel bli såpass stor at det er utfordringer for plass på rigg, i tillegg til en unødig kostnad, fare i operasjon og utfordringer med skade på umbilical. Alt i alt vil ROCS være den mest optimale løsningen for slike operasjoner, da en slik type løsning ikke eksisterer i dagens marked, det nærmeste er et system fra Schlumberger, SenTurian, men dette adresserer ikke utfordringen med umbilical i produksjons rør, slik som ROCS fjerner fullstendig.

Ved å være først i markedet har OSS mulighet til å sikre betraktelig markeds andel når markedet har et sterkt behov for kostnadseffektive løsninger, uavhengig av vandyp. Antar en at vi oppnår 10% markedsandel på normal og/eller grunnere felter, ca. 30 installasjoner, men 50% på dypvanns felter, ca. 50 installasjoner, vil det være et marked for 8 systemer ila de neste 4 årene. OSS har ikke kapasitet til å ta en slik markedsandel nå, men ønsker å sørge for at vi kan ha opp til halvparten i operasjon ila 4 år.

Vi søker dermed om å kunne designe modulen rundt ROCS som er mest utfordrende, altså kommunikasjonen. Dette innebærer system ingeniør arbeid, detalj ingeniør arbeid, i tillegg til modellering. Dernest ønsker vi å ta denne modulen og teste den slik den vil fungere i en operasjon. Dermed kan vi verifisere at teknologien ikke bare er

Optime Subsea Services AS, org nr 914 083 060

patentert og designet, men vise til at den er utviklet og testet. Dermed eliminerer vi enhver usikkerhet rundt teknologi og kan gå rett i produksjon av systemer.

I tillegg ser vi effekten av å være en etablert partner, dette inkluderer å være sertifisert og godkjent i henhold til internasjonale og nasjonal standarder som kunder støtter seg til. Grunnet fokus og prioritering rundt teknologi og kunde møter, ønsker vi å benytte oss av en midlertidig ansatt for å få gjennomført en slik prosess. Arbeidet er ofte preget av standard prosesser med spesifikke krav for enkelte bedrifter. En slik kompetansen er rimeligere og mer effektivt å benytte hos andre mer erfarne instanser. Vi ser på muligheten til å benytte lokal Telemark arbeidskraft for dette arbeidet, i så måte det eksisterer denne kompetansen til det pris estimatet vi har mottatt.

Tidligere innvilget offentlig støtte

År	Type tilskudd	Fra hvem	Type prosjekt	Beløp
2014	Etablerings tilskudd (bagatellmessig stønad)	Innovasjon Norge	Bistå med midler for å teste bedriftsmodell og markedspotensialet ved å møte med potensielle investorer	150 000 prosjekt avsluttet
2014	Støtte TUF (bagatellmessig stønad)	Telemarks Utviklings Fond	Etablering av OSS, lokalt og internasjonalt	300 000; prosjekt avsluttet
2015	Etablerings tilskudd (bagatellmessig stønad)	Innovasjon Norge	Markedsføring, PR, samt reise aktiviteter for kundemøter	800 000 (merk: prosjekt er pågående)

1.5. Avslag på tidligere søknad

OSS sendte inn en søknad til forskningsrådet for et utviklings prosjekt, like før fristen i September 2014 og fikk avslag rundt 20 desember 2014. Søknaden fikk en høy poeng tildeling, men ved innsendelse av første revisjon av søknad hadde ikke OSS organisasjonsnummer eller andre elementer som indikerte at vi var etablert som selskap. Dette ble dermed avslått.

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 kunderelasjoner og skaffe OSS innpass i markeder i og rundt Gulf of Mexico (GoM), samt Afrika (Vest, Nord 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, arbeidsforhold 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.

Produktet som skal utvikles er kort beskrevet over i kapittel 1, men en mer utfyllende presentasjon av hovedproduktet ved en fullført prototype, er vedlagt separat. ROCS har til hensikt å kunne installere undervanns produksjonsrør langt mer kostnadseffektivt sammenlignet med dagens praksis. Selve funksjonen for å operere en TH vil bli montert og installert gjennom marint stigerør fra borerigg, men enheten vil bli kontrollert med en ny, patentert løsning gjennom hoved-sikkerhetsventilen (BOP). Dette medfører at installasjonen kan kontrolleres fra en Remote Operated Vehicle (ROV), eller som en del av det overordnede systemet som OSS utvikler sammen med DeepOcean (multiCompletionSystem).

Det er essensielt å basere en slik utvikling på de erfaringer som er gjort fra dagens løsninger. Bland annet så må det ny-utviklede verktøyet kunne operere i forurenset miljø ned mot brønnhodet slik at robuste løsninger fordres. Det vil også være ønskelig å utvikle en løsning som øker tillatt værvindu for rigoperasjoner slik at operasjonskostnader reduseres. Dette oppnåes ved å unngå bruk og håndtering av umbilical for å kontrollere installasjonen, som har sin klare fordel særlig på dypt vann.

2.2. Formålet med prosjekt tiltaket

OSS har etablert et stort kundenettverk i form av presselansering, men mest av alt via kundemøter og presentasjoner. Vi har i denne sammenheng bekreftet markeds behovet for vårt system, behov for å komme i posisjon for rask produksjon og mulighet å komme ut i operasjon. I denne sammenheng er det viktig å eliminere risiko som

kundene kan sitte med. Dette har i mindre grad vært at vi er ny oppstartet og til en litt større grad at det er en ny teknologi. Vi har i samarbeid med DeepOcean eliminert mye av usikkerheten fra å være ny-oppstartet og vil, ved å teste ut teknologien i ROCS, bekrefte funksjonaliteten av teknologien samt initiert byggingen og redusert gjennomføringstiden.

ROCS eksisterer ikke i dagens marked og således patentert av OSS, men ved forsinkelser til å starte bygging vil det muliggjøre konkurrenter inn i markedet. Dette blir desto vanskeligere ved at vi sikrer oss kunder allerede nå. Største delen av systemet er basert på kvalifiserte og tilgjengelige komponenter og i så måte er det en mindre risiko ifht kapital og tid, mot oppside for å vise overfor kundene at teknologien er bekreftet.

Prosjektet vil også bidra til å forstå leverandørkapasiteten og kompetansen lokalt på Notodden, da mesteparten av disse prosjekt midlene går tilbake til Telemarks bedrifter. Ved å arbeide tett sammen, kan vi sammen posisjonere oss for å bidra til at en står sterkere sammen ved bygging av et fullt system.

2.3. Konsekvenser ved ny løsning

OSS vil med et vellykket prototype resultat, ila kort tid og med liten økonomisk risiko, kommunisere i markedet at teknologien er testet. Dette innebærer at kunder kan med sikkerhet bestille systemet og OSS kan dermed levere systemet og med stor sikkerhet etablerer og opprettholde budsjettert tid og kostnad for hele system utviklingen. En mulig konsekvens av ikke å være posisjonert er slik som beskrevet tidligere med kunden, at vi ikke klarer å møte behovet i markedet grunnet kundenes behov for umiddelbare kostnadseffektive løsninger.

OSS har i forbindelse med prototype utviklingen alliert seg med en lokal leverandør i Telemark for å stå for ingeniør designet. I tillegg er vi i dialog med andre lokale leverandører rundt kontroll systemet som skal være på rigg. Ett eller flere systemer i operasjon vil samtidig bidra til øke sysselsetningen i Optime og direkte inntekter til Telemark.

Et slik system, når implementert, vil bidra til å flytte kjernekompetanse på dette området til Norge, Telemark og Notodden, slik at det muliggjør en rask og sterk oppbygging av selskapet med tilhørende støtte i næringslivet rundt, både direkte og indirekte i form av økt aktivitet.

For kunden vil et ROCS føre til besparelse på et større prosjekt tilsvare rundt 250 millioner kr på et felt. Dette er beskrevet ytterligere i presentasjon vedlagt rundt selve hoved systemet, ROCS.

2.4. Sammenlignbare prosjekter

Kompetansen til OSS utover teknologi og markedsforståelse, er gjennomføringsevnen. De fire grunnleggerne kommer fra tidligere stillinger hvor ethvert større utviklingsprosjekt ble utført med en eller flere representanter involvert. Det kan nevnes patentert teknologi i FMC rundt TTRD, REFLEX, UTH osv. Disse har alle fire vært involvert i enten som tekniske ledere eller prosjektledere.

Et prototype prosjekt av en slik størrelse er ukomplisert å beregne kostnad og tid på, da arbeidet er begrenset og godt spesifisert. Nytteverdien er derimot stor, men kanskje størst for eksterne kunder som ikke kjenner designet i detalj.

2.5. Konkurrenter

OSS vil ved å kunne gå i operasjon konkurrere med store etablerte aktører som ikke har denne type teknologi og ikke forutsetning til å ta frem en slik teknologi på kort tid.

2.6. Risikopunkter i prosjektet

Et risiko element i det totale prosjektet er grunnlaget for denne søknaden; være posisjonert til å være først i markedet for at teknologien ikke blir utviklet før vi er i stand til å ta den frem, samtidig som forsinkelser mister muligheter som vi har fått bekreftet.

Ifht prosjekt gjennomføringen er det alltid risiko for at teknologien ikke virker som vi ønsker, det er derfor en slik prototype utvikling vil gi oss disse erfaringene. Vi kan dermed arbeide med de lokale ressursene for å arbeide og teste oss gjennom disse utfordringene. Den største utfordringen er hovedsakelig rundt plassbegrensinger for utstyret som skal kjøres ned i en 20" marint stigerør. Det er derfor viktig at vi har de riktig verktøyene og målene for å bekrefte at komponentene sammenstilles korrekt og innenfor begrensingene som eksisterer.

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			1	2	4	4
Technical Service Personnel				12	24	48
Operasjonelle Ledelse			1	2	4	4
Administrasjon				2	3	4

Optime Subsea Services AS, org nr 914 083 060

OSS behøver ca. 12 teknisk operasjons personell (TSP) for ethvert system. Det er markedsbehov for flere systemer, som lagt til grunn over. I tillegg til dette vil det være behov for å styrke administrasjonen for å følge opp prosjekt, leverandører, samt fortsette salg mot eksisterende og nye kunder. Det er viktig å presisere at mye av dette arbeidet vil tilegnes Telemark området, med økt behov for lokalt industri og indirekte støtte funksjoner og handel.

ØKONOMI

3.1. Investeringskalkyle

Aktivitet	Antall enheter	Enhets pris	Beløp
1) ROCS Prototype			
Engineering Eksternt	1380	950	1 035 000
- Rabatt Engineering Eksternt (dekkes av leverandør)	1380	200	(276 000)
Engineering & gjennomføring internt OSS	600	1 100	660 000
Materiale, Arbeid & Testing	1	410 000	410 000
Reise	10	10 000	100 000
Utstyr	5	11 000	55 000
2) Sertifisering av OSS			
Konsulent timer	318	1100	350 000
Sum Investering			2 610 000
Sum Søknadsbeløp			1 950 000

Selskapet er nyetablert og har dermed ikke økonomiske resultater å vise til. Det er viktig å presisere at kostnadene forbundet med prototypen vil i aller største grad gå rett tilbake til Telemark;

1) Prototype ROCS

- Engineering Eksternt vil utføres i Telemark, leverandør fjernet fra offentlighet
 - o Dette innebærer en rabatt på 276 000 som leverandør bidrar til for dette arbeidet
- Engineering Internt vil utføres på Notodden, OSS
 - o Dette er deler av internt arbeid som OSS bidrar med, arbeid til nå, samt dekning av driftsmidler eller intern lønnskostnader er ikke inkludert og dekkes av OSS.
- Materiale, Arbeid og Testing vil i størst mulig grad utføres på Notodden med lokale leverandører der det er mulig. Test og sammenstilling vil utføres på Notodden
 - o Dette må bekreftes nærmere i forbindelse med ytterligere design, men et konservativt tall er lagt til grunn basert på kjente komponenter. Dette utføres også lokalt såfremt kompetansen og produkt er tilgjengelig.
- Reise vil innebære lokalt med bruk av flyplass på Notodden, mye av kostnaden vil være utenlands for diskusjon med kunder
 - o Dette er prekärt for å sørge for at kunde krav er inkludert i design fra starten av. I tillegg ligger det til grunn to reiser for prosjekt leder for oppfølging av prosjekt i kritiske faser.
- Utstyr er beregnet å være CAD software med tilhørende maskin kapasitet som vil kjøpes inn lokalt

- Et slikt utstyr er viktig for OSS å besitte slik at man kan kommunisere med ingeniører lokalt og internasjonalt ved å bruke avansert 3D grafikk med identiske dimensjoner og sammensetninger.
- 2) Sertifisering OSS
- Vi etablerer OSS ihht godkjente kunde krav som ISO, samt andre sertifiseringsorganer. Dette forhindrer forsinkelser grunnet ikke godkjent leverandør status hos kunder. Vi benytter oss av en konsulent for dette arbeidet og vil forsøke å benytte lokal arbeidskraft i Telemark i den grad det er tilgjengelig.

4. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

4.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

4.2. Prosjekt tiltaket i forhold til regionale planstrategier

5. REGLER OM OFFENTLIG STØTTE (ESA)

5.1. Hvilke regelverk vil søknaden falle inn under

Regelverk for bagatellmessig støtte.

5.2. Egen vurdering i forhold til offentlig støtte

6. PROFILERING AV TELEMARK

6.1. HVORDAN VIL DERE BENYTTE NYE MERKEVAREN TELEMARK

Det har vært en strategisk riktig beslutning å etablere seg i Telemark og Notodden på grunnlag av den industrien som allerede er etablert. Vi har lagt opp til mulighetene med å samarbeide lokalt med en rekke selskaper, som også bevist ilet den korte tiden vi har vært i operasjon; Haugerud regnskapskontor, Branding Box for hjemmeside og markedsmateriale, Bok & Blues huset, lokal maskinering og produkter osv. Dette har gitt oss og Telemark en stor internasjonal dekning;

Internasjonal pressedekning;

<http://www.upstreamonline.com/incoming/1399725/optime-targets-subsea-cost-cuts>
<http://www.epmag.com/deepocean-former-fmc-employees-form-optime-subsea-services-795396>

Optime Subsea Services AS, org nr 914 083 060

<http://www.worldoil.com/news/2015/5/13/optime-subsea-services-targets-cost-savings-on-subsea-tree-installations>

<http://www.subseabrazil.com.br/optime-subsea-services-targets-up-to-80-cost-saving-on-subsea-tree-installations/>

Nasjonal pressedekning;

<http://e24.no/energi/satser-paa-oljeservice-paa-notodden/23450300>

<http://www.aftenbladet.no/energi/DeepOcean-investerer-i-nytt-selskap-under-vann-3694992.html>

http://www.offshore.no/sak/63821_disse_fire_utfordrer_subsea-gigantene

<http://www.nrk.no/telemark/starter-olje-eventyr-pa-notodden-1.12357413>

Telemark blir i denne forbindelse benyttet for å vise til at Norge og regionen er ledende innenfor denne delen av olje og gass industrien, men viktigst av alt, vi er i stand til å utfordre den globale leverandør industrien med de mest innovative og kostnadseffektive løsningene.

6.2. HVORDAN VIL DERE BENYTTE TELEMARKE 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.