



**TELEMARK UTVIKLINGSFOND
TUF**

Saksliste styremøte nr 3-2017

06.10.2017

TELEMARK UTVIKLINGSFOND



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	SAK NR 19 REFERATER FRÅ TIDLIGERE MØTER.....	4
1.1.	Forslag til vedtak	4
1.2.	Vedtak i styre	4
2.	SAK NR 20 AVSETTING TIL MULIGE ETABLERINGER	4
2.1.	Forslag til vedtak	4
2.2.	Vurdering av daglig leder	4
3.	SAK NR 21 SØKNAD FRA BAMLE KOMMUNE	5
3.1.	Forslag til vedtak	5
3.2.	Vurdering av daglig leder	5
3.3.	Vurdering av habilitet.....	7
3.4.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	8
3.5.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	8
3.6.	Forhold til ESAS støttereglement	8
3.7.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	8
3.8.	Vedtak i styret.....	11
4.	SAK NR 22 SØKNAD FRA VISIT TELEMARK	11
4.1.	Forslag til vedtak	11
4.2.	Vurdering av daglig leder	11
4.3.	Vurdering av habilitet.....	12
4.4.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	12
4.5.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	12
4.6.	Forhold til ESAS støttereglement	13
4.7.	Sammendrag av søknad	13
4.1.	Vedtak i styret.....	17
5.	SAK NR 23 SØKNAD FRA TELEMARK NÆRINGSHAGE	18
5.1.	Forslag til vedtak	18
5.2.	Vurdering av daglig leder	18
5.3.	Vurdering av habilitet.....	18
5.4.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	18
5.5.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	19
5.6.	Forhold til ESAS støttereglement	19
5.7.	Hovedpunkter i søknaden	19
5.8.	Vedtak i styret.....	22
6.	SAK NR 24 SØKNAD FRÅ NORSEP AS	23
6.1.	Forslag til vedtak	23
6.2.	Vurdering av daglig leder	23
6.2.1.	Sammendrag	23
6.2.2.	Norsep fase 2 i utviklingen	23
6.2.3.	Herøya Næringspark	24
6.2.4.	Eiendomsrett og bruksrett	24
6.2.5.	Verdivurdering av Norsep AS.....	25
6.3.	Vurdering av habilitet.....	26
6.4.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	26
6.5.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	26



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

6.6.	Forhold til ESAS støttereglement	26
6.7.	Fra søker	27
6.8.	Vedtak i styret.....	30
7.	SAK NR 25 SØKNAD FRÅ RIE TELEMARK	30
7.1.	Forslag til vedtak	30
7.2.	Vurdering av daglig leder	30
7.3.	Vurdering av habilitet.....	31
7.4.	Vurdering i forhold til TUF sitt formål.....	31
7.5.	Vurdering i forhold til planstrategier.....	31
7.6.	Forhold til ESAS støttereglement	31
7.7.	Fra søker	31
7.8.	Vedtak i styret.....	35



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

1. SAK NR 19 REFERATER FRÅ TIDLIGERE MØTER

1.1. Forslag til vedtak

Det utsendte referatet fra møte nr 2 i 2017 godkjennes

1.2. Vedtak i styre

2. SAK NR 20 AVSETTING TIL MULIGE ETABLERINGER

2.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar at en avsetter 9,4 MNOK av tidligere års ubrukte midler. Styret vil avsette ubrukte midler de enkelte år samt tilbakeførte bevilgninger til formål å støtte opp under muligheter for større etableringer i Telemark. Videre vil styret avsette 15% av årets tildelte midler.

Det er styrets mening at dette vil kunne bygge opp under muligheter for å få til større etableringer i fylket.

Det avsatte beløpet skal i hovedsak brukes til mulige større investeringer i selskaper eller infrastruktur som skal legge til rette for etableringer av næringsområder. Det er en forutsetning at det skal være etablert avtaler med investeringsaktører før TUF kan vurdere å delta.

2.2. Vurdering av daglig leder

Telemark har utfordringer med å tiltrekke seg nye investeringer til fylket. Samtidig som en ser at de store etablerte aktørene investere i egen bedrift, disse finansierer i store trekk utvidelser og modernisering ved hjelp av egen finansiering. De benytter seg samtidig av statlige ordninger som er tilpasset slike investeringer.

Det har vært markert nedgang i strømpriser de siste årene. Det ser også ut til at det er svakere utsikter i det langsiktige kraftmarkedet enn hva som har vært realiteten de siste årene. Det har imidlertid vært en viss oppgang de siste månedene. En ser imidlertid ikke at dette vil vedvare. Det vil føre til mindre beløp til disposisjon for TUF i årene fremover.

Derfor vil daglig leder foreslå at styret bare skal bruke 85% av årets midler til utdeling samt administrasjon.

Ved å avsette som foreslått kan Telemark ha en mulighet til å delta og påvirke til at det kommer større investeringer til Telemark.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3. SAK NR 21 SØKNAD FRA BAMLE KOMMUNE

3.1. Forslag til vedtak

Styret kan ikke imøtekomme søknaden fra Bamle Kommune om tilskudd på 5 MNOK til etablering av «Horisont senter for kystkultur» Styret ser positivt på etableringen, men mener at dette må finansieres uten bidrag fra TUF.

TUF har betydelig mindre midler til disposisjon enn tidligere år. Dette prosjektet er for nære ordinære stedsutviklingstiltak, noe styret har vedtatt at vi ikke skal støtte opp om.

3.2. Vurdering av daglig leder

Bamle kommune søker om 5 MNOK i støtte fra TUF for å bygge et senter for Kystkultur.

Prosjektet har tre hovedelementer:

- 1. Bygg - et hus for kystens kultur, historie, samfunn og miljø.**
- 2. Ute - en blå lunge for lek, aktivitet og formidling**
- 3. Utstilling - en interaktiv og spennende kunnskapsreise**

Bamle kommune har gjennomført et grundig forarbeid med prosjektet «Horisont senter for kystkultur» Målet er å styrke næringen å få flere salg for reiselivet i Telemark.

Det er daglig lederes mening at dette prosjektet kan være med på å øke tilreisende til Telemark.

Det vil imidlertid ikke være tilstrekkelig til å forsvare at TUF skal bevilge støtte til prosjektet. Det totale prosjektet bærer for mye preg av at det er et stedsutviklingsprosjekt for Langesund. Etter daglig leders syn må dette finansieres lokalt i kommunen.

TUF har tidligere støttet prosjekter som kan klassifiseres innen begrepet stedsutviklingsprosjekt. Det kan nevnes Bok og Blueshus på Notodden, Krossobanen på Rjukan, Sjøørmtårnet i Seljord. Disse bevilgningene kan ikke automatisk brukes i forhold til denne søknaden. Daglig leder har vært klar på at bevilgninger i en sak ikke skal skape presedens i tilsvarende saker.

TUF har nå betydelig mindre midler til disposisjon nå i forhold til tidligere år, dette medfører at TUF må bli strengere i bruken av midlene.

Det er angitt i prosjektbeskrivelsen at det vil skapes ca 3 årsverk i tilknytting til bygget, en må anta at det kan bli noen ringvirkningseffekter av prosjektet. Det er ikke mulig å angi hva denne effekten kan bli på arbeidsplasser. Det vil bli



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

etablert for lite antall arbeidsplasser som følge av dette prosjektet til at en kan yte støtte i forhold til TUF sine mål.

Det er vanskelig å se at prosjektet kan bli fullfinansiert, etter de opplysninger daglig leder har er det bare Bamle kommune som har bekreftet finansiering. Bamle kommune finansierer ca 61,5% av de planlagte bygge kostnadene. Prosjektleder opplyser at de vil få midler fra fylkeskommunen, Sparebankstiftelsen og spillemidler. Dette er imidlertid ikke vedtatt ennå.

Det er kalkulert med ca 5,6 MNOK i årlige driftskostnader, av dette så har Bamle kommunen bevilget 1,4 MNOK. Det er vanskelig å se hvordan drifta skal gå i balanse uten en kraftig økning av det kommunale driftstilskuddet.

Etter daglig lederes syn er det en stor økonomisk risiko ved å sette i gang prosjektet.

Oppsummering økonomiske konsekvenser for Bamble kommune

Beskrivelse	Detaljer	Totalkostnad	Årlig kostnad
Investering/lån bygg	Investeringsbehov bygg	25 076	1 160
Driftskostnad bygg	FDVU-kostnad bygg		1 000
Sum bygg		25 076	2 160
Beskrivelse	Detaljer	Totalkostnad	Årlig kostnad
Investering senter	Forutsatt at Bamble kommune ikke får eksterne tilskudd	17 837	850
Driftskostnad senter	Driftstilskudd		2 612
Sum driftsutgifter		17 837	3 462
Total		42 913	5 622

Økonomiske konsekvenser, tall i hele 1000 NOK.

Støtte fra andre

En rekke aktører har gitt positive uttalelser om prosjektet herunder Visit Telemark og Telemarkskanalen regionalpark.

Telemarkkanalen regionalpark skriver:

Telemark mottar nesten en kvart million gjester hvert år via Langesund og Fjordline. Det er viktig å sikre at turister som kommer til Telemark via Langesund får et godt inntrykk av fylket, og ikke minst at turistene får vite hvordan de kommer seg videre fra Langesund til destinasjonene og hva de kan gjøre i Telemark. Turistene reiser videre til hele fylket fra Langesund, og Langesund er det siste mange turister opplever av Telemark før de reiser hjem igjen. Langesund har derfor en spesiell plassering som bør utnyttes bedre i reiselivssammenheng. Bamble kommune vil ta ansvar for vertskapet ved



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

sjøporten til Telemark ved å etablere Horisont senter for kystkultur, som skal bidra til mer salg innenfor reiseliv og opplevelsesnæring i Telemark. .

Vår bedrift er positive til tiltak som styrker reiselivet i Telemark, og er derfor positive til planene for Horisont senter for kystkultur i Langesund.

Visit Telemark skriver:

Visit Telemark skal jobbe for å markedsføre og øke kjennskap og kunnskap om Telemark i markedet. Bamble med sine destinasjoner er en del av fyrtårnet skjærgård og kyst. Bamble kommune har planer om å bygge et nytt senter og museum, hvor de ønsker å benytte muligheten til å promotere merkevaren Telemark og bidra til salg av øvrige destinasjoner i Telemark. Visit Telemark er positive til at kommunen vil benytte et museum til å promotere merkevaren Telemark.

Telemark mottar nesten en kvart million gjester hvert år via Langesund. Turistene reiser videre til hele fylket fra Langesund, og Langesund er det siste mange turister opplever av Telemark før de reiser hjem igjen. Langesund har derfor en plassering som bør utnyttes bedre i reiselivssammenheng. Kommunen etablerer senteret med mål om at dette skal selge hele fylket og de flotte produktene som Telemark byr på. Bamble kommune vil ta ansvar for vertskapet ved sjøporten til Telemark, som ligger i Langesund.

Visit Telemark er positive til at Bamble kommune vil styrke reiselivet i Telemark.

3.3. Vurdering av habilitet

Daglig leder har ingen relasjoner til søker som skulle tilsi at han ikke er habil til å behandle søknaden.

Daglig leder kjenner ikke til forhold der noen i styret bør kjenne seg inhabil til å behandle søknaden. Styrets medlemmer vil vurdere habilitet om det skulle være nødvendig.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3.4. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

- Vurdering i forhold til hovedformålet skape vekst og utvikling
Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antalla arbeidsplasser og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark.

3.5. Vurdering i forhold til planstrategier

Hovedstrategiene for fylket er å legge til rette for at det skal bli en økning i antall arbeidsplasser i Telemark. Tiltaket kan vurderes å være innenfor strategiene til fylket.

3.6. Forhold til ESAS støttereglement

Det er Bamle kommune som er søker i dette tilfelle, kommunen vil også etter den informasjon TUF har fått være eier og driver av bygget. Det er således innenfor rammen hva TUF kan støtte.

3.7. Beskrivelse av prosjektet fra søker

Nær en kvart million mennesker kommer til Telemarkskysten hvert år, og nesten halvparten går i land i Langesund.

Vårt mål er at enda flere skal få oppleve de fantastiske kontrastene og mulighetene som finnes i Telemark. Horisont senter for kystkultur skal dekke behovet for gode familieopplevelser i Langesund. Senteret vil få en liten, fast og profesjonell organisasjon som også skal selge Telemarksprodukter til turister som reiser via Langesund.

Siden organisasjonen skal jobbe særskilt mot turister fra kontinentet, har Bamble kommune etablert kontakt med, og fått intensjonserklæring om videre samarbeid, fra salgs og markedsavdelingen i Fjordline Danmark.

Senteret blir også en ressurs for salg og produksjon av gode opplevelser, og et viktig bidrag til destinasjonsutviklingen i Telemark.

I forarbeidet har Bamble kommune lagt sterk vekt på at et kystkultursenter skal slutte opp om regionale føringer, eksisterende strategier og planer for utvikling. Horisont blir derfor ikke et lokal og begrenset senter, men satser på å innta en rolle i regionalt reiseliv. En slik posisjon er nødvendig dersom Telemark skal styrke kystregionen, som destinasjon og næringsarena, slik intensjonen er i de strategiske utviklingsplanene for Telemark. Salg og markedsføring skal skje i et bredt samarbeid med reiselivet i regionen, med sterkt fokus på merkevaren Telemark. Dette imøtekommes av reiselivsnæringen i Telemark.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Prosjektet har tre hovedelementer:

1. Bygg - et hus for kystens kultur, historie, samfunn og miljø.
2. Ute - en blå lunge for lek, aktivitet og formidling
3. Utstilling - en interaktiv og spennende kunnskapsreise

Dette skaper et spennende og innovativt senter. Horisont anvender ny teknologi og moderne opplevelsesdesign på en måte som vekker nysgjerrighet og kunnskapstrang.

Kystens kultur, samfunn, miljø og historie blir formidlet med en blanding av film, dataspill, gjenstander og aktivitet. Utstillingene er bygget slik at mesteparten av informasjonen ligger i "skya", det vil si at senteret benytter digitale formidlingsmetoder koblet til digitale arkiv, samlinger og kunnskapsbanker. Ved hjelp av mobiltelefon skaper gjestene sine egne, digitale kystkarakterer, som leder og hjelper den besøkende gjennom utstillingen.

Karakteren kan også gi oppgaver utendørs, slik at senteret stimulerer til fysisk aktivitet. Den besøkende går inn i en opplevelsesverden hvor oppgaver må løses med informasjon gitt i utstillingen, og hvor man kan få poeng etter hvor mye kunnskap man klarer å tilegne seg og bruke. Man kan øke i level, og får ønske om å komme tilbake, igjen og igjen. Opplevelsen vil være unik for hver bruker, og for hver gang. Hele utstillingen kan skifte karakter, for eksempel kan det produseres en utstilling som handler om livet ved kysten, eller en som handler om miljøutfordringer, migrasjon, eller geologi. Dette kan skifte med årstider eller ved behov.

Den digitale karakteren kan også sende gjestene ut på oppgaver og reiser i Telemark. Man kan utvikle utstillingene slik at man får poeng dersom man tar med seg mobiltelefonen sin og løser oppgaver på Gaustatoppen, eller på Ibsens Venstøp. Samtidig dekker utstillingene behovet for taktile, håndfaste opplevelser, og stimulerer alle sanser, ved lukta av og nærheten til havet, smaken av reker i kafeen, plasking i rørebasseng med skjell, tang og sjøstjerner, manetsøyler, gamle båter og fiskerbolig med gjenstander som kan berøres og brukes, en vannlekeplass som gir lengre besøkstid, og nærmiljøanlegg med muligheter for fysisk aktivitet i byrommet.

Nedtrapping mot sjøen gir et spennende aktivitetsrom med vannspeil som man kan arrangere vannteater eller konsert i, eller fiske krabber og arrangere "small ships race". Her kan man også bade, og det vil bli muligheter for å legge ut kajakk og kano, eller leie robåt til transport ut i skjærgården.

Uteområdet skal gi god plass til passasjerer som skal med fjordbåtene på øyhopping, og de som skal til Nasjonalt senter for matauk på Langøya.

Store glassfasader skal binde sammen innsiden og den levende kystkulturen på utsiden, og midt i glassveggen blir det manetsøyler, hvor publikum både inne og



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

ute kan se maneter bevege seg fra tak til golv. Mer informasjon og illustrasjoner av utstillingene ligger på: poi.kanutvikling.no/horisont.

Horisont senter for kystkultur skal ligge på Smietangen i Langesund. Hele området er under sterk utvikling, tangen hvor det har eksistert skipsverft siden 1500-tallet, skal nå transformeres til en helt ny bydel med rundt 130 boliger.

Horisont senter for kystkultur blir en viktig del av denne transformasjonen.

Kommunen ønsker å sikre en god utvikling for tettstedet, og koble reiselivssatsingen i kommunen tettere til merkevaren Telemark. Horisont eies av Bamble kommune, som stiller investeringsmidler stort 30 mill som egenkapital i prosjektet, over kommunens handlingsprogram. Totalbudsjettet er på om lag 50 mill.

Kommunen har også vedtatt 1,4 mill årlig til drift og videreføring av senteret. Drift og videreføring skal ivaretas ved en liten, effektiv organisasjon med ca tre årsverk, og Bamble kommune vil etablere et AS som skal drifte senteret.

Forprosjektet er gjennomført i samarbeid med Visit Grenland, som har sittet i styringsgruppa, og Visit Telemark. Det er lagt sterk vekt på å utvikle et konsept for salg og vertskap for Telemark, med merkevaren Telemark i fokus. Dette fokuset vil fortsette inn i hovedprosjektet, og det er lagt føringer på senterdriften om et tett salg og markedsføringssamarbeid med Visit Telemark.

Bamble kommune regner Langesund som sjøporten til Telemark, og kommunen er bevisst på at dette forplikter i forhold til fellesskapet og vertskapsrollen.

Reiseliv er en viktig næringsvei for Bamble og Telemark, og dette vil etter all sannsynlighet øke i framtida. Bamble kommune vil derfor ta en ledende posisjon med sjøporten til fylket og ønsker å styrke og utvikle denne.

Forprosjektet er gjennomført i samarbeid med Telemark Museum og Gea Norvegica Geopark, og støttet av Telemark fylkeskommune.

Hovedprosjektperioden er beregnet til 27 måneder.

Bamble kommune ber om at Telemark utviklingsfond støtter prosjektet med 5 mill.

Kostnadsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Del 1 bygg	2 249 096	2 396 374	18 502 184	23 147 654
Del 2 Ute	1 867 875	6 794 630	2 083 947	10 746 452
Del 3 utstilling	1 761 000	10 440 000	3 957 000	16 158 000
Sum kostnad	5 877 971	19 631 004	24 543 131	50 052 106



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Finansieringsplan

Side 1 / 1

Finansieringspost	2017	2018	2019	2020	2021	SUM
Hovedutvalg for næring frie midler	3 000 000					3 000 000
Bamble kommune egenkapital		30 800 000				30 800 000
Stiftelser, gaver, fond og sponsorer	6 252 106	5 000 000				11 252 106
Telemark Utviklingsfond	5 000 000					5 000 000
SUM finansiering	14 252 106	35 800 000				50 052 106

Søknaden er vedlagt i sin helhet.

3.8. Vedtak i styret

4. SAK NR 22 SØKNAD FRA VISIT TELEMARK

4.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond bevilger 1,5 MNOK til Visit Telemark i samsvar med søknad. Det er en forutsetning at beløpet deles likt mellom aktiviteter for å markedsføre vinter og sommer Telemark.

Visit Telemark må sørge for rapportering av måltall fra sine medlemsbedrifter i forhold til krav fra Telemark Fylkeskommune.

Styret vedtar at dette skal være årlige bevilgninger så lenge som fylkeskommunen har avtale med Visit Telemark om kjøp av profileringstjenester.

Beløpet skal avsettes i årlige budsjetter for TUF, under forutsetning av at det er tilstrekkelig midler som blir overført til Telemark Utviklingsfond.

4.2. Vurdering av daglig leder

Daglig leder er av den oppfatningen at søknaden fra Visit Telemark er i samsvar med hvordan TUF ønsker at profilering av Telemark skal foregå. Daglig leder vil anbefale at søknaden innvilges.

Styret i TUF har vedtatt i sitt dokument strategi-rutiner hvordan de ønsker at reiselivet i fylket bør organiseres. I pkt 3.3. Næringsutvikling innen reiseliv turistnæring er det spesifisert følgende:

«Reiselivsnæringen er stor i Telemark, den er spesielt viktig i øvre deler av fylket. Telemark Utviklingsfond skal bidra til å profilere Telemark med tanke på å øke turiststrømmen til Telemark. Det gjelder tiltak som skal støtte opp under



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

reiselivsdestinasjoner og utvikling av tiltak som skal fremme etableringer og øke turiststrømmen til Telemark.

Det vil være en hovedprioritet å støtte opp under felles profileringstiltak for hele Telemark eller til regioner i Telemark samt temabasert støtte. Støtten skal således i størst mulig grad være bidrag til ekstern profilering og eventuelt utarbeidelse av materiell til slike tiltak.

Utvikling av bedriftsnettverk og klynger er viktig for økt samarbeid om verdiskaping i Telemark. Disse må i fellesskap skape det produktet de ønsker å profilere for å få størst mulig oppmerksomhet, som igjen skal skape lønnsomhet for de enkelte bedrifter.

Telemark Utviklingsfond vil i størst mulig grad bidra med midler der bedriftsnettverkene aktivt deltar med finansiering.»

Telemark Fylkeskommune har inngått avtale med Visit Telemark om at de skal ha ansvaret for å profilere Telemark i samsvar med bestilling fra fylkeskommunen. Avtalen er inngått for tre år med mulighet for 2 års forlengelse.

Kommunene har felles anbud ute for tilsvarende tjenester, anbudsfristen her er 2.oktober. Dersom det foreligger mere informasjon om den prosessen vil det bli gitt på styremøte.

4.3. Vurdering av habilitet

Daglig leder har ingen relasjoner til søker som skulle tilsi at han ikke er habil til å behandle søknaden.

Daglig leder kjenner ikke til forhold der noen i styret bør kjenne seg inhabil til å behandle søknaden. Styrets medlemmer vil vurdere habilitet om det skulle være nødvendig.

4.4. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Vurdering i forhold til hovedformålet skape vekst og utvikling. Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antalla arbeidsplasser og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark.

4.5. Vurdering i forhold til planstrategier

Hovedstrategiene for fylket er å legge til rette for at det skal bli en økning i antall arbeidsplasser i Telemark. Tiltaket vil være innenfor strategiene til fylket. I plan for reiselivet er det gitt klare føringer om hva som er planen til fylket. Økt satsing på profilere Telemark vil bygge opp under disse målsettingene.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.6. Forhold til ESAS støttereglement

Det presiseres fra TUF sin side at dette er støtte til generell profilering av Telemark som region. Dette er da vurdert som lovlig støtte innenfor ESAS støttereglement

4.7. Sammendrag av søknad

Telemark har en svært lav markedsandel på SSB sine statistikker for overnatting. Per i dag 3,4%. Visit Telemark skal, i samarbeid med reiselivet og naturlige samarbeidspartnere, jobbe for å øke markedsandelene for å nå fylkeskommunen sitt mål på 4,8% innen 2024. Da må vi ha en god og forutsigbar økonomi, en langsiktig og godt forankret markedsplan og et godt samarbeid blant aktørene i fylket for å lykkes. Målet er å skape vekst i besøkende og i omsetning til reiseliv og tilknyttede næringer.

Vi søker om et bidrag på 1 500 000 NOK for 2017. Vi ønsker også at søknaden skal sees i et langsiktig perspektiv, og med en forutsigbarhet på at vi får samme sum for 2018 og 2019.

Visit Telemark har inngått avtale med Telemark fylkeskommune om levering av reiselivstjenester for de kommende tre årene, med mulighet for forlengelse for inntil to år. Hovedoppgavene i leveransen er å være pådriver og koordinator for utviklingen av en helhetlig reiselivssatsing og utarbeidelse av en overordnet strategi for opplevelsens- og reiselivsnæringen i Telemark.

Det siste året har det pågått en prosess hvor alle 18 kommuner i Telemark har utarbeidet et felles anbudsdokument. Det ble lagt ut på offentlig anbud 22. august 2017, og Visit Telemark håper å bli den valgte tilbyder av reiselivstjenester også til kommunene. Da vil dette til sammen gi oss forbedrede vilkår for fremover å kunne legge gode og langsiktige planer for vårt markedsarbeid og skape sterkere profilering av Telemark.

Det er ønskelig at Telemark Utviklingsfond/TUF ser viktigheten og nødvendigheten av å gi oss den samme forutsigbarheten og går inn på en langsiktig avtale om en fast sum midler som et viktig bidrag til markedsføring og profilering av Telemark.

Med forutsigbarheten dette vil gi vil Visit Telemark kunne konsentrere seg mer om å jobbe helårlig med profilering og markedsføring av Telemark med dets mange attraksjoner og opplevelser.

Telemark fylkeskommune har gjennom sin regionale plan for reiseliv og opplevelser, vedtatt i 2011, tatt på seg store forpliktelser og ambisiøse mål for utvikling av reiselivet. Reiseliv er en av de fem definerte næringer som Norge skal satse på og Telemark fylkeskommune har da tatt den naturlige konsekvensen av disse statlige føringene, gitt av flere påfølgende regjeringer.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

SSBs statistikker for utvikling innen overnatting i Telemark og markedsandeler i forhold til resten av landet, viser at det er behov for ytterligere å intensivere arbeidet med å gjøre Telemarks reiselivsbedrifter mer synlige og besøkt.

Visit Telemark vil medio oktober ha en samling med markedsrådet for å evaluere arbeidet som pågår og fornye strategiene våre i tråd med endringer i markedet. Dette vil vi gjøre i samarbeid med Mimir. Strategien vil gjelde allerede vinter 2017, for året 2018 og de neste årene med evaluering underveis.

Vi ønsker å fortsette med spydspisstrategien vår, men også inkludere et større fokus på flerfoldigheten i Telemark. Vi vil jobbe enda mer for helårsturisme, med fokus på alle fire årstider. Vi ønsker en strategi hvor vi er «always on» og som vil synliggjøre flere av bedriftene og vil hjelpe med å løfte frem variasjonene i fylket.

Til nå har vi hatt kampanjeslagordet «tusen muligheter». Vi ønsker å utarbeide et nytt kampanjeslagord som er mer spisset og som i sterkere grad skal trigge reiselysten til Telemark. Det er gjennom en «always on» strategi at turistene skal få opplevelsen av at vi er et kontrastfylt fylke, og at det er et mangfold av opplevelser og attraksjoner i Telemark.

I dagens samfunn reiser vi mye mer på tur og ferie enn tidligere. Det er weekendtur, partur, familietur, barn med besteforeldre og spontane turer. Vi vil styre etter et årshjul hvor vi underbygger aktivitetene som skjer i fylket til enhver tid.

Dette vil synliggjøre Telemark enda mer i konkurransen med andre reisemål. Vi vil sette fokus på det norske markedet og Telemarks tilliggende regioner. Vi vil også ta tak i potensialet av reisende innenfor eget fylke.

Norske kunder fra nærmarkedet utgjør fortsatt vårt desidert største marked.

To av de overordnede målene i fylkeskommunens plan er følgende:

- Å øke Telemarks andel av det norske markedet med 1 prosentpoeng fra nivået i 2011 på 3,8%. Veksten skal skje både i innenlandsmarkedet og i utenlandsmarkedet.
- Driftsresultat for alle ledd i verdikjeden skal løftes og stabiliseres over 2% innen 2017, og over 4% innen 2024.

Fylkeskommunen har satt ambisiøse mål for vekst i markedsandel. Visit Telemark skal jobbe hardt for å nå disse målene. Vi har satt oss delmål, som vi mener er mer realistisk å oppnå gitt årets resultater.

Se punkt under spesifikasjon og prosjektmål. For 2016 var andelen av markedet på 3,5%, det har altså vært en nedgang siden 2011. Det jobbes hardt og målrettet for å øke andelen til Telemark sammenlignet med resten av landet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Vi har også en utfordring i at det per i dag ikke er noe verktøy for å måle utvikling i omsetning, og heller ingen automatikk i innhenting av besøkstall for andre opplevelser enn overnatting. Dette gjøres per i dag manuelt per mail. Vi vil jobbe for å lage gode rapporteringsverktøy som næringen kan delta i.

Det er viktig med klare og tydelige mål og en enhetlig satsing hvor reiselivsnæringen i Telemark står samlet. Det er nødvendig med en samlet profilmarkedsføring, samt at vi løfter de enkelte bedriftene og opplevelsene i fylket.

De søkte midlene vil benyttes av Visit Telemark til en rekke av større og mindre aktiviteter. En overordnet strategi og plan vil bli utarbeidet i samarbeid med markedsrådet og forankret i styret til Visit Telemark. Vi vil ha et tett og koordinert samarbeid med Telemark Alpin som til nå har forvaltet markedsføring av vinterdestinasjonene.

Vi legger også opp til et samarbeid med eksterne selskap som transportselskaper, Innovasjon Norge og andre destinasjonsselskap utenfor Telemark som går inn i felles kampanjer med Telemark.

Størstedelen av midlene vil benyttes til markedsaktiviteter hvor mye av kostnadene går til kjøp av plass i betalte og digitale kanaler. Noe aktivitet vil dreie seg om koordinert samarbeid i forbindelse med tilstedeværelse på messer, bedriftsarrangement, workshoper etc.

Alle aktivitetene vil ha fokus på følgende: Utnytte styrken i merkevaren Telemark gjennom alle kampanjer (bygget på kontrastkonseptet) samt samarbeide med andre destinasjonsselskap i fylket for å arbeide smartere og mer effektivt sammen (etter ny organisasjonsmodell som skal være på plass ved utgangen av 2017).

Internett skal være vår viktigste distribusjonskanal, og bærende i alle markedsaktiviteter. Opparbeide og utvikle Visit Telemark til å bli det viktigste responsverktøyet i alle markeds kampanjer.

Vi vil ha fokus på følgende: Utnytte styrken i merkevaren Telemark gjennom alle våre kampanjer som bygger på kontrastkonseptet. Vi vil fremstå som moderne og troverdige i vår markeds kommunikasjon.

Dette fokuset skal gi:

- Tydelig identitet
- Høy grad av synlighet på nett
- Målrettet og resultatbasert markedsføring

Spydspisstrategien vil fortsatt gjelde for å trekke volum til Telemark med spissing på produktkonsepter som treffer målgruppens behov samt geografiske spydspisser.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Våre spydspisser er:

- Telemarkskanalen
- Gaustatoppen
- Bø Sommarland
- Telemarkskysten/bading
- Telemark sine skidestinasjoner/Telemark Alpin
- Rjukan – Notodden Industriarv som er på UNESCO sin liste over verdensarvsteder

Telemarks merkevare bygget på kontrastkonseptet vil være bærende element i kommunikasjonsstrategien. Fundamentet vil være:

Kontrast i profil og kommunikasjon

Å formidle det rike tilbudet i Telemark

- Finne riktige målgrupper
- Gi turistene en «reason to og» til Telemark.

Kostnadsplan

Tittel	2017
Markedsføring Norge sommer og skulder	2 000 000
Markedsføring sommer utland	750 000
Markedsføring vinter Norge og utland	1 250 000
Sum kostnad	4 000 000

Av midlene vi søker fra TUF vil 750 000 NOK bli øremerket vinter og 750 000 NOK øremerket sommer.

Her er et utkast på fordeling av pengebruk. Eksakt fordeling blir endelig etter at markedsplanleggingen og møter med partnere er gjennomført i høst:

Markedsføring sommer Norge 2 000 000



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

- Markedsføring store flater (radio, TV, Boards) 1 000 000 NOK
- Innholdsmarkedsføring (utarbeide godt innhold og spre dette i digitale kanaler) 500 000 NOK
- Merkevaretiltak (utgifter til materiell og profilering av merkevaren Telemark i arrangementer, arenaer og markedskanaler) 500 000 NOK
- Markedsføring vinter Norge og utland 1 200 000 NOK:
 - Vinterkampanje i samarbeid med Color Line 1 000 000 NOK
 - Frittstående aktiviteter/samarbeid med Fjord Line 200 000 NOK
- Markedsføring sommer utland 800 000 NOK:
 - Tyskland (i samarbeid Fjord Line) 400 000 NOK
 - Danmark 150 000 NOK
 - Vandring 150 000 NOK
 - Sverige 100 000 NOK

Mange av aktivitetene i utlandet utføres i samarbeid med Visit Norway. Matching fra dem kommer i tillegg.

Finansieringsplan

Tittel	2017
Egeninnsats Visit Telemark og Telemark Alpin	300 000
Inntekter fra reiselivsnæringen i fylket	1 500 000
Matching midler fra Color Line	500 000
Matching midler fra Fjord Line	200 000
Telemark Utviklingsfond	1 500 000
Sum finansiering	4 000 000

4.1. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5. SAK NR 23 SØKNAD FRA TELEMARK NÆRINGSHAGE

5.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond bevilger kr 120.000,- til prosjektet i samsvar med søknaden.

Bevilgningen skjer innenfor regelverket om bagatellmessig støtte.

5.2. Vurdering av daglig leder

Telemark Næringshage søker om kr 120.000,- i støtte for å avklare forutsetningene for å etablere en materialbank i Telemark for høykvalitet trevirke, gjenbruk av bygningsmaterialer, samt restaureringsverksted for dører, vinduer og bygningsdetaljer.

De vil utarbeide en forretningsmodell som skal videreføre resultatet i et eget selskap. Et eventuelt selskapet skal opptre på kommersielt grunnlag.

Det er mulig å vurdere støtte til prosjektet som støtte til å drifte Telemark Næringshage og den konsulentbistand de gir. Daglig leder ser imidlertid behovet for å kartlegge mulighetene innen dette fagfeltet. Med dette som bakgrunn vil daglig leder anbefale at søknaden imøtekommes.

En bør forvente at aktørene dette gjelder går sammen om å opprette eget selskap etter prosjektet er gjennomført.

5.3. Vurdering av habilitet

Daglig leder har ingen relasjoner til søker som skulle tilsi at han ikke er habil til å behandle søknaden.

Daglig leder kjenner ikke til forhold der noen i styret bør kjenne seg inhabil til å behandle søknaden. Styrets medlemmer vil vurdere habilitet om det skulle være nødvendig.

5.4. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Vurdering i forhold til hovedformålet skape vekst og utvikling. Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antall arbeidsplasser.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.5. Vurdering i forhold til planstrategier

Hovedstrategiene for fylket er å legge til rette for at det skal bli en økning i antall arbeidsplasser i Telemark. Tiltaket vil være innenfor strategiene til fylket.

5.6. Forhold til ESAS støtterelement

Telemark Næringshage har i eget skjema bekreftet at de har mottatt kr 1.550.000,- tilsvarende ca 167.000€ i bagatellmessig støtte de siste år.

Med denne bevilgningen har de mottatt kr 1.670.000,- tilsvarende 180.000€ som bagatellmessig støtte.

Innenfor regelverket om bagatellmessig støtte er det da et restbeløp på 20.000€ for andre støttegivere.

Støtte som angitt er da innenfor regelverket om bagatellmessig støtte,

5.7. Hovedpunkter i søknaden

Forprosjektet Materialbank i Telemark vil søke å avklare hva som må til for å få etablert et slikt tilbud innen materialer til bygningsvernprosjekter.

For nytt virke har forprosjektet til hensikt å dekke hele verdikjeden fra skogeiere til byggeiere; virke på rot, transport, produkter, bærekraftig teknologi, markedsføring og salg, samt drift og organisering.

En materialbank er ikke begrenset til nytt virke, også gjenbruk og restaurering av vinduer og dører er et aktuelt forretningsområde for en materialbank.

I tillegg vil det i rivnings- og restaureringsprosjekter være andre byggematerialer som takstein, skifer, tegl m.m. som har et potensielt annenhåndsmarked innenfor bygningsvern.

Forprosjektet vil også omfatte utarbeiding av en forretningsmodell for en materialbank, samt rådgiving i en tidligfase av etablering av en materialbank på kommersielt grunnlag.

Høykvalitets virke oppstår ikke ett sted i verdikjeden, men er resultat av en prosess der flere aktører samhandler. Det handler om skogpleie, transport, bearbeiding og lagring, salg og markedsføring, samt etterspørsel i markedet.

Her er det flere ledd av verdikjeden som må bidra - hver på sin måte – for å fremskaffe et høykvalitets produkt.

Mange aktører innen bygningsvern har ytret ønske om å få etablert en materialbank i Telemark, hvor man kan få oversikt over og tilgang på høykvalitets virke.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Slik dette skjer i dag er det ofte håndverkere som er involvert i bygningsvernprosjekter som tar kontakt med mindre spesialsagbruk som de vet kan ha de rette kvalitetene, eller at de rett og slett tar direkte kontakt med skogeiere som de tror kan ha høykvalitets tømmer på rot.

Som arbeidsmetode er dette en lite rasjonell måte å skaffe til veie underleverandører. Mange utøvere har da også pekt på at det hadde vært så mye enklere om det var ett sted å henvende seg til, eller at det fantes en oversikt hva som er tilgjengelig av høykvalitets virke.

En aktuell forretningsmodell kan være at sagbruk/virkeprodusent, vindu/dør produsent, skogeiere og eventuelt en eller flere håndverksbedrifter går sammen for å opprette en materialbank, eller at de drives som separate selskaper under en felles profilering- og salgskanal ut mot kundene.

Høykvalitets trevirke har en verdikjede som går fra skogeier til byggeier. Alle ledd er viktige i å skape den merverdi som høykvalitets virke gir mulighet for.

Det er viktig at den eller de som skal drifte en dermed materialbank har den beste kunnskapen og forutsetningene for at det skal lykkas. Her vil det være mange kompetanseområder som samspiller; produktkunnskap, teknologi, logistikk og lagerstyring, salg og markedsføring. Samarbeid med flere aktører er trolig det som vi har størst effekt for å gi merverdi av et slikt tiltak.

Hva som gir den mest hensiktsmessige organisering og drift er en av de spørsmålene som forprosjektet skal gi svar på.

Forprosjektet er utgangspunktet avgrenset til Telemark, men det er trolig at en slik materialbank vil ha hele Sør-østlandsområde som nedslagsfelt både for der det hentes virke fra, og det geografiske salgsområdet for produktene.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Aktiviteter

1. Gjennomføre en analyse av tilbud og etterspørsel innen høykvalitets trevirke. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen i dagens marked for høykvalitets trevirke, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
2. Gjennomføre en analyse av tilbud og etterspørsel innen rehabilitering og gjenbruk av dører og vinduer, samt brukt konstruksjonstrevirke. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen på dagens marked for rehabilitering og gjenbruk av dører og vinduer, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
3. Gjennomføre en analyse av tilbud av og etterspørsel etter rehabilitering og lagring av takstein, teglstein, skifer, mur m.m. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen på dagens marked for rehabilitering og lagring av takstein, teglstein, skifer, mur, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
4. Gjennomføre en analyse av tilbud og etterspørsel innen restaureringsmekaniske felt som f.eks. antikvarisk smijerns- og blikkenslagerarbeid. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen på dagens marked innen antikvarisk smijern og blikkenslagerarbeid, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
5. Utarbeide en forretningsplan for materialbanken som tar hensyn til alle ledd i verdikjeden. Ut fra tilbakemelding fra aktører i verdikjeden skal forprosjektet konkludere mht. hvordan en materialbank best kan organiseres, og hvilke aktiviteter som skal inngå i driften av materialbanken. Det skal utarbeides en forretningsplan for drift av materialbanken.
6. Veiledning i oppstartsfasen av en materialbank. Følge opp materialbanken som en nyetablering i en startfase.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Kostnadsplan:

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Analyse Høykvalitetsvirke	105 000			105 000
Analyse rehabilitering av takstein, tegl og mur		21 000		21 000
Analyse rehabilitering av dører og vinduer	70 000			70 000
Analyse restaureringsmekaniske felt som smijern		14 000		14 000
Eksterne tjenester/kostnader	25 000	80 000		105 000
Forretningsmodellen for materialbanken		175 000		175 000
Følge opp materiaslbanken i Telemark som en nyetab		210 000		210 000
Sum kostnad	200 000	500 000		700 000

Finansieringsplan:

Tittel	2017	2018	2019	SUM
01.TUF Finansiering	60 000	60 000		120 000
02.Annen offentlig finansiering	120 000	230 000		350 000
03.Privat finansiering	20 000	210 000		230 000
Sum finansiering	200 000	500 000		700 000

5.8. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

6. SAK NR 24 SØKNAD FRÅ NORSEP AS

6.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond kan ikke imøtekomme ønske om å investere egenkapital inn i Norsep AS.

Det er styrets mening at det må jobbes med investorer som kan sørge for nødvendig kapital til å ta selskapet videre i nødvendige utviklingsløp.

6.2. Vurdering av daglig leder

6.2.1. Sammendrag

Daglig leder mener det er viktig at TUF bidrar med midler inn i bedrifter som må gå veien gjennom testing i pilotskala før de eventuelt kan ta steget videre inn i fullskala prosjekter.

Pilotarena Herøya kan bli viktig for Telemark fremover i tid.

Daglig leder ser at dette kan være en spennende bedrift å støtte, lykkes de med teknologien kan dette bli stort for selskapet.

Når daglig leder ikke vil anbefale styret å investere i selskapet har dette med at det er vanskelig å se hvordan selskapet kan ta prosjektet videre. I neste fase vil de være avhengig av eksterne investorer, med prisvurderinger som dagens eiere legger opp til kan det bli utfordrende.

Styret har tidligere vært opptatt av at TUF ikke skal investere med tanke på å avlaste eiere fra risiko, i dette prosjektet vil TUF sitt kontantinnskudd være 87,7% av den totale innskutte kapitalen. For dette er det beregnet at TUF skal sitte igjen med 15% av eierandelene.

Det er en risiko for at Norsep ikke vil greie å nå fase tre i sine planer. Da vil retten til teknologien bli tildelt eierne i OIW AS.

Daglig leder har foreslått at TUF kunne bli med i en investor gruppe inn i OIW, i en investorgruppe burde det da vært en hovedvekt av industrielle investorer. OIW kunne da tilført nødvendig egenkapital og ansvarlig lån til Norsep slik at IN sine krav ville bli ivaretatt. På den måten ville det etter daglig lederes syn vært større mulighet for å lykkes. Dette var imidlertid uaktuelt for selskapet. De ønsker kun at TUF skal inn med egenkapital i Norsep.

6.2.2. Norsep fase 2 i utviklingen

Norsep AS er et selskap som utvikler teknologi som skal redusere behovet for deponi ved å fjerne tungmetaller fra syrer og flyveaske.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

De er et etablert i Molde, men vil flytte registreringen til Telemark, mest sannsynlig Porsgrunn.

Utviklingen og forskningen foregår i Næringsparken på Herøya. Her vil de gjennomføre testing og utvikling i pilot skala.

Dersom de lykkes med prosjektet vil de bli en betydelig aktør i arbeidet med å resirkulere avfall som ellers vil måtte deponeres som farlig avfall. De vil i tilfelle bli en viktig brikke i behandling av farlig avfall.

I denne fasen vil de arbeide med søknader og tilrettelegging for neste fase der de vil søke EU midler. Selskapet er optimistiske på å komme gjennom dette nåløyet. De vil selvsagt også utvikle prosessen/teknologien videre.

6.2.3. Herøya Næringspark

Herøya Næringspark arbeider med å utvikle Pilot Arena, det er inn i dette konseptet Norsep skal utvikle seg. Leder av Pilot Arena, Herøya Rolf Olaf Larsen uttaler seg positivt til prosjektet. Han skriver:

«Den prosessen dere skisserte egner seg godt for opp skalering og passer inn i vårt konsept Pilotarena Herøya. Vi håper derfor vi skal kunne bidra til å ta de lovende resultatene fra laboratoriet og opp til pilotskala sammen med dere.

Som nevnt har vi tilgjengelig en del utstyr, som reaktorer, lagertanker, pumper og annet som vi vil gjøre tilgjengelig for dere slik at investeringsbehovet kan reduseres. Videre er jo også de lokalene vi tenker oss gjennomført pilotaktivitetene i utstyrt med den nødvendige infrastruktur, som tilførsler av vann, strøm og andre hjelpestoffer, samt god ventilasjon.

Som nevnt tidligere synes jeg prosjektet er lovende og vi håper å kunne bidra til å realisere de lovende forskningsresultatene dere har i stor skala også og bidra til resirkulering av viktige industrielle råvarer i stedet for deponering.»

6.2.4. Eiendomsrett og bruksrett

OiW Process AS som er hovedaksjonær i Norsep AS har utviklet en separasjonsteknologi med tanke på fremtidig kommersiell utnyttelse i olje -og gassindustrien.

Disse partene har blitt enige om at Norsep skal få en bruksrett til denne teknologien. Norsep har fått eksklusiv og global rett til å bruke og utnytte teknologien innen område «Rensing av syrer og flyveaske fra industrien som per i dag/alternativt må deponeres i deponi for farlig avfall.

Bruksretten gir Norsep rett til å videreutvikle Teknologien.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Norsep skal betale årlig lisensavgift som skal fastsettes etter nærmere forhandlinger.

Fra og med 2019 skal lisensavgiften likevel, og uavhengig av om Norsep har inntekter betale en lisensavgift som minimum skal være kr 500.000,-.

Fra 2019 kan avtalen sies opp av OiW med tre måneders varsel dersom Norseps årlige betaling av lisens ikke overstiger kr 500.000,-. Minimumsbeløpet kr 500.000,- må betales innen utløpet av første kvartal.

I Norsep sine planer som er lagt frem for daglig leder er Fase 2 Småskala testing satt opp i perioden 2017/2018. Fase 3 Pilot er satt til perioden 2018/2019. kommersialiseringfasen er satt til start i 2020.

Daglig leder har utfordringer med å se hvordan Norsep skal kunne betale årlig avgift til OiW på kr 500.000,- i både 2019 og 2020.

I henhold til avtale vil da OiW kunne overta all utvikling som har skjedd vederlagsfritt. Etter daglig leders syn er det ikke samsvar mellom tidspunkt for lisensbetaling og fremdriftsplaner for selskapet. Investering i egenkapital vil en måtte vurdere som meget risikobetonet og lagt til rette for å øke verdiene i OiW.

Det er ikke lagt frem noen planer for å utsette innbetaling av lisenser til OiW.

6.2.5. Verdivurdering av Norsep AS

Ledelsen i OiW som er hovedaksjonær har vurdert verdien av Norsep til 15 MNOK. Selskapet netto egenkapital er pr 31.12.2016 på kr 193.016,-. Av dette er det innskutt egenkapital på kr 230.000,-. Det er aktivert forskning og utviklingskostnader på kr 713.997,-.

Det er ingen dokumentasjon eller eksterne vurderinger som kan bygge opp under denne vurderingen. Daglig leder kan heller ikke se eller dokumentere riktigheten av denne verdivurderingen.

I samtaler med Norsep og OiW har daglig leder fått en forståelse av at verdifastsettelsen er satt i forhold til fremtidige verdier dersom selskapet lykkes i alle utviklingsfaser fremover. Det er ikke mulig for daglig leder å etterprøve eller tilbakevise en slik verdivurdering.

Det er vanskelig å forstå at prising av selskapet er satt til 65 ganger innskutt-egenkapital i den fasen selskapet er i nå.

Det kan se ut som verdivurderingen er satt opp med tanke på at utviklingen skal være ferdig for kommersialisering i 2020. All erfaring tilsier at det bør være tatt hensyn til forskyvinger i utviklingsfasen.

Dersom ikke Norsep vil makte å skape inntekter for å betale lisensavgift til OiW vil videreutvikling skje i OiW og verdiene tilfalle dette selskapet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Verdivurderingen under er satt opp av OiW med satte verdier før og etter emisjon. Det er ikke mulig for daglig leder å verifisere denne verdivurderingen med det materiellet som foreligger.

Før emisjon	Eierandel	Aksjer	Verdi EK	Verdi pr. aksje
OiW Process AS	60 %	1380000	9000000	6,52
Grov1 Holding AS	40 %	920000	6000000	6,52
Totalt	100 %	2300000	15000000	6,52

Etter emisjon	Eierandel	Aksjer	Verdi EK	Verdi pr. aksje
OiW Process AS	51 %	1380000	9000000	6,52
Grov1 Holding AS	34 %	920000	6000000	6,52
TUF	15 %	306748	2000000	6,52
Totalt	100 %	2606748	17000000	6,52

6.3. Vurdering av habilitet

Daglig leder har ingen relasjoner til søker som skulle tilsi at han ikke er habil til å behandle søknaden.

Daglig leder kjenner ikke til forhold der noen i styret bør kjenne seg inhabil til å behandle søknaden. Styrets medlemmer vil vurdere habilitet om det skulle være nødvendig.

6.4. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Vurdering i forhold til hovedformålet skape vekst og utvikling. Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antalla arbeidsplasser.

6.5. Vurdering i forhold til planstrategier

Hovedstrategiene for fylket er å legge til rette for at det skal bli en økning i antall besøkende til Telemark. Profilerings er da et nødvendig tiltak.

6.6. Forhold til ESAS støttereglement

Tegning av aksjer i selskaper med formål at de skal ha en normal avkastning er tillatt innen Esas støttereglement. Dersom det skal vurderes å investere i forhold til ønske fra Norsep må det utarbeides konkrete vurderinger som underbygger dette. Det kan være muligheter for å vurdere investeringen innen



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

et av gruppeunntakene, dette vil kreve omfattende vurderinger av kostnadene i prosjektet. Et tredje alternativ er å vurdere investeringene innen begrepet bagatellmessig støtte. Da er maksimalt beløp 200.000€ omregnet til ca kr 1.850.000,-. Dette forutsetter at selskapet ikke de siste årene har fått tilskudd innen begrepet bagatellmessig støtte.

6.7. Fra søker

Utvikler teknologi som reduserer behovet for deponi ved å fjerne tungmetaller fra syrer og flyveaske. Vi ønsker å tilby en bærekraftig og kostnadseffektiv prosess hvor også tungmetallene utgjør en verdi i en sirkulær økonomi. For å redusere deponibehovet så skal vi Fjerne tungmetaller fra flyveaske Sirkulær økonomi:

- Gjenbruk av syrer for å redusere kostnader
- Renset flyveaske har flere anvendelsesområder
- Gjenbruk av metaller er nødvendig
- Reduksjon av transportkostnader muliggjøres

Teknologien:

- Basert på teknologi fra olje- og gassektoren
- Veldig gode resultater på innledende tester
- Prosjektet er finansiert av Innovasjon Norge

Markedstilnærming

- Kompaktanlegg (desentralisert) i forbindelse med eksisterende forbrenningsanlegg
- Kan anvende syre som uansett brukes i scrubbere
- Mindre variasjon i sammensetning
- Infrastruktur for energigjenvinning på plass
- Redusert transportbehov
- Sentralisert anlegg, evt. i samlokalisering med avtaker av materialstrømmer, evt. deponi
- Stort internasjonalt marked
- Ca 500 anlegg i Europa og 1600 i Asia, nye anlegg bygges
- «Lokale» anlegg i f.eks. Kina behandler avfallsmengder tilsvarende Norges totale forbrenningskapasitet**
- Samarbeid med Avfall Norge og internasjonale Bransjeorganisasjoner.

Urban Mining blir konkurransedyktig

- Urban Mining: Gjenvinning av materialer fra utrangerte produkter, bygninger og avfall
- NORSEP-prosessen er et eksempel på Urban Mining
- En eller flere materialstrømmer fra NORSEP prosessen vil i hovedsak bestå av metallhydroksid og salt
- Konsentrat av metallhydroksid vil kunne være kommersielt attraktivt for videre ekstraksjon av metall



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Målsetning og leveranser fase 2

Prosjektets målsetning er

- Å utrede en metode for å behandle FA fra forbrenning av husholdningsavfall (MSWI), slik at denne kan anvendes til industrielle formål, eller alternativt nedklassifiseres til ordinært avfall
- Gjennom tester i lab- og pilotskala skal det samtidig undersøkes om en eller flere av materialstrømmene (metallhydroksid, salt, mm) kan utvikles til kommersielle produkt.

Prosjektets leveranser er

- Å etablere en teknisk og kommersiell basis for å prosjektere og bygge et industrielt pilotanlegg (kompaktanlegg) som kan prosessere f.eks. all flyveaske som genereres ved et gitt forbrenningsanlegg
- Utarbeide søknad om EU midler for videreføring av prosjektet i en fase 3

Tentativ målsetting for fase 3

- Bygge et industrielt pilotanlegg (kompaktanlegg) i forbindelse med et forbrenningsanlegg eller annen industriell aktør
- Utvikle konseptet for kompaktanlegg slik at hensiktsmessig design og lokalisering i hvert tilfelle kan gjøres ut fra optimale logistikk- og transportløsninger for de viktige materialstrømmene (FA, syre, uoppløst FA metallkonsentrat)
- I samarbeid med kunder utvikle prosesser for utvinning av metaller og salt fra en eller flere av materialstrømmene fra Norsepprosessen NORSEP-anlegg

Målsetning i Fase 3 er å demonstrere et full-skala Pilotanlegg plassert hos et forbrenningsanlegg, mest sannsynlig på Haraldrudanlegget.

Optimal størrelse og kostnad for et slikt anlegg vil bli identifisert i løpet av gjennomføring av Fase 2 med tett dialog med EGE.

Det er mulig å søke om inntil 2,5 mill. Euro i H2020 med en støttegrad på 75%, vi har identifisert aktuelt program og har hatt dialog med rådgivere for H2020.

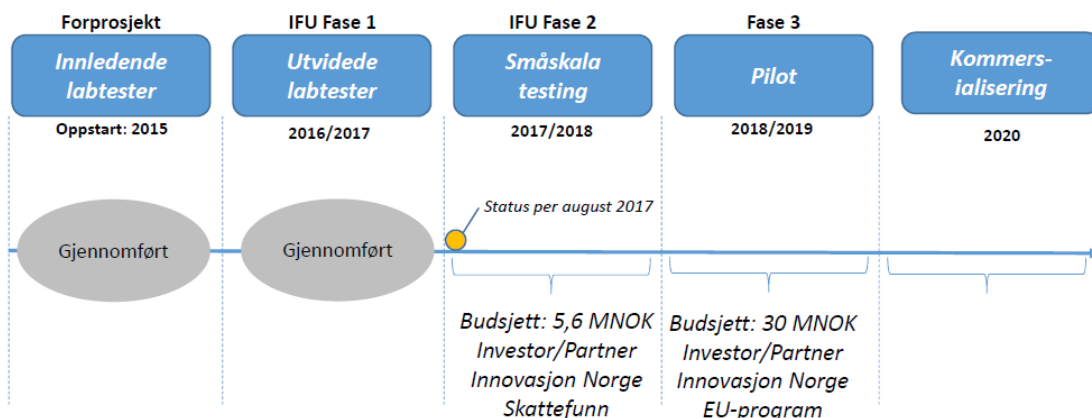
Vi ønsker fokus på bærekraftig behandling av farlig avfall

- Norge kan ta en internasjonal rolle gjennom teknologiutvikling
- Industrialisering av teknologien kan realiseres på få år
- Norsk miljøteknologi kan tilbys globalt og vil være et viktig bidrag til sirkulær økonomi
- Ikke-fornybare ressurser fra farlig uorganisk avfall vil kunne utnyttes kommersielt
- Økt politisk interesse og prioritering vil øke hastighet for realisering
- Nasjonale og internasjonale deponibehov vil kunne drastisk reduseres
- Vil gi økt sysselsetting og grønne arbeidsplasser i Telemark



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Status og fremdrift



Finansieringsplan og budsjett fase 2

Budsjett Norsep	Total Fase 2	sep. 17	okt. 17	nov. 17	des. 17	jan. 18	feb. 18	mar. 18	apr. 18	mai. 18	jun. 18	jul. 18	aug. 18
Innskudd TUF	2 000 000	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 663
Tilskudd Innovasjon Norge	1 910 000	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 163
Innskudd Norsep	492 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000
Sum Inntekter	4 402 000	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 826
Konsulent OIW	1 400 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	113 000
Konsulent Molab/Aquateam/Grov1	1 478 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	125 000
IPR	174 000	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500
Andre driftskostnader OIW	230 004	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167
Pilot og utstyr	1 118 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	95 000
Sum Kostnader	4 400 004	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667
Inkind	1 200 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Totale kostnader	5 600 004	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667

Innskutt egenkapital/ansvarlig lån Norsep 1 100 000

Verdivurdering av selskapet

Ledelsen i Norsep As har vurdert selskapet til å være verdt 15 MNOK, dersom TUF ønsker å gå med i selskapet ser en for seg denne egenkapital fordelingen:



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Før emisjon	Eierandel	Aksjer	Verdi EK	Verdi pr. aksje
OiW Process AS	60 %	1380000	9000000	6,52
Grov1 Holding AS	40 %	920000	6000000	6,52
Totalt	100 %	2300000	15000000	6,52

Etter emisjon	Eierandel	Aksjer	Verdi EK	Verdi pr. aksje
OiW Process AS	51 %	1380000	9000000	6,52
Grov1 Holding AS	34 %	920000	6000000	6,52
TUF	15 %	306748	2000000	6,52
Totalt	100 %	2606748	17000000	6,52

6.8. Vedtak i styret

7. SAK NR 25 SØKNAD FRÅ RIE TELEMARK

7.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond bevilger kr 200.000,- til Rie Telemark AS i samsvar med søknad.

Bevilgningen blir gitt som bagatellmessig støtte.

Styret ser det som viktig å kunne tilby tverrfaglig kompetanse i et samlet miljø med formål å utvikle konseptet Dynamiske Bygg.

7.2. Vurdering av daglig leder

Rie Telemark As ønsker å utvikle konseptet Dynamiske Bygg, det innebærer at de etablerer et tverrfaglig team av ingeniører innen flere fagområder.

Daglig leder ser det som viktig at det etableres miljøer som kan tenke tverrfaglig når det gjelder utvikling av bygg, med tanke på å oppnå ønsket miljømessige utvikling. Dette er begrunnelsen for å anbefalle en støtte på kr 200.000,-.

Selskapet vil utvikle seg i et konsulentmarked, det kan stilles spørsmål om en bevilgning til selskapet kan gi dem et fortrinn i markedet. Daglig leder mener at det er viktig at vi får satt opp slike miljøer for å se om det kan få nødvendig effekter. Rie Telemark er den første som kommer til TUF med disse ideene. Tilskudd til selskapet skal ikke føre til at TUF bør yte støtte til flere konsultentselskaper innen dette fagområdet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

TUF skal være utløsende for at tiltak kan settes i gang. I dette tilfelle vil TUF være utløsende for at det kommer raskt i gang. Dersom styret ikke ønsker å gi støtte er det daglig leders mening at selskapet kan utvikle dette selv, men da i et lengre perspektiv.

7.3. Vurdering av habilitet

Daglig leder har ingen relasjoner til søker som skulle tilsi at han ikke er habil til å behandle søknaden.

Daglig leder kjenner ikke til forhold der noen i styret bør kjenne seg inhabil til å behandle søknaden. Styrets medlemmer vil vurdere habilitet om det skulle være nødvendig.

7.4. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Vurdering i forhold til hovedformålet skape vekst og utvikling. Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antalla arbeidsplasser.

7.5. Vurdering i forhold til planstrategier

Hovedstrategiene for fylket er å legge til rette for at det skal bli en økning i antall arbeidsplasser i Telemark. Tiltaket kan defineres innen planer for fylkeskommunen.

7.6. Forhold til ESAS støttereglement

Eventuell bevilgning vil bli gitt som bagatellmessig støtte. Selskapet opplyser at de ikke har fått offentlig støtte de siste tre år. Det vil da være innenfor regelverket for bagatellmessig støtte. Ved denne bevilgningen har selskapet fått ca 22.000€ i støtte, tilsvarende kr 200.000,-. Etter denne bevilgningen vil det være mulig å få 178.000€ i bagatellmessig støtte innen et tre års ramme.

7.7. Fra søker

RIE Telemark skal utvikles fra å være rådgivende på elektro og prosjekt / byggeleder til å bli tverrfaglige rådgivere og prosjekt / byggeleder.

Det vi legger i tverrfaglig vil være RIB (rådgivende ingeniør Bygg) og RIV (rådgivende ingeniør Ventilasjon/Rør). RIE Telemark ønsker å få etablert et nytt fagmiljø på Notodden, og at vi er 10 ansatte i 2018.

Vi ser at rådgivnings bransjen må ha større fokus på en bærekraftig miljøprofil, og i den sammenheng har vi utviklet konsept som vi kaller Dynamiske Bygg.

(Dette ligger inne hos patentstyret for å få godkjent som et varemerke).



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

I Dynamiske Bygg legger vi vekt på at bygget, infrastrukturen og de tekniske løsningene skal tilpasses brukerne, ikke at det er brukerne som må tilpasse seg bygget og de gamle løsningene. RIE Telemark skal ligge i forkant, være nytenkende. Vi skal levere en bærekraftig, miljøvennlig og økonomiske løsninger som er tilpasset våre kunder.

Bakgrunn for å utvikle Dynamiske Bygg er å legge bærekraftige verdier til grunn for vårt arbeide.

Begrepet ble første gang brukt i Brundtlandrapporten i 1987, i rapporten vår felles framtid som ble lagt fram av Verdenskommisjonen for miljø og utvikling. FNs bærekraftmåls punkt 7, 9,11,12,13 underbygger dette. Det er også videre formidlet i bygg for framtida, miljøhandlingsplan for bolig- og byggsektoren 2009–2012.

Som videre har blitt fulgt opp av tekniske forskrifter som TEK 07, TEK 10, Breem Nor, TEK 17 og som går fremover mot Nullutslipp i 2020. Dette ønsker RIE Telemark å være en del av. Dette innebære at vi må ligge i forkant av konkurrentene, være kreative. Det å kunne se helheten. Få inn alle fagmiljøene i starten ved prosjektering av ett nytt bygg, eller ved rehabilitering. Det vil være avgjørende for hvor effektive miljøløsningene blir, og til slutt hva som blir valgt.

Vi må få kontroll over alle energibærerne i et bygg. Det nytter ikke å spare før vi har kontroll over forbruket. De nye miljøkravene og ikke minst den utviklingen vi er inne i nå med elbil lading, solcelle, solfanger, energi brønner, flis fyring og hydrogen som lagringskilder. Nye forskriftene i TEK 17 sier at nå skal alt dette styres. Det vil si, vi må få kontroll.

De fleste industri og offentlige byggene i Norge er bygd etter gammelt regelverk, med lavere tekniske krav enn nå. Det er derfor en stor utfordring å redusere energibruk og miljø-belastninger i de eldre byggene. Samtidig er det et stort potensial for energieffektiverende tiltak i disse byggene. Tiltak i eksisterende bygningsmasse vil være et svært viktig tema i tiden framover.

Hvordan byggene brukes, driftes, hvor godt de bygges / rehabiliteres, og hvor de lokaliseres, er helt avgjørende for at ambisiøse miljø- og klimamål skal bli nådd.

Det har de siste årene vært stor faglig utvikling innenfor dette området og det har pågått og pågår en rekke standardiseringsarbeid internasjonalt og nasjonalt.

Klimagassregnskap.no har hele tiden ligget i front av utviklingen. Metodikken er derfor i tråd med prinsippene i internasjonale (ISO), europeiske (CEN) og norske (NS) standarder for klimagassberegninger, livsløpsanalyser og klimaspor.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Vi må analysere et byggs CO2 fotavtrykk. Utslipps beregningene inkluderer materialbruk, energibruk i driftsfasen, transport i driftsfasen, energibruk og transport i byggefasen.

Alt dette må settes i en sammenheng for at vi skal kunne få en bærekraftig utvikling i årene som kommer. Mye av det arbeidet som utføres i dag av rådgivere er at hver enkelt faggruppe kommer inn i prosjektet til forskjellige tider, med forskjellige løsninger.

Mange av disse systemene er gode hver for seg, men jobber ikke godt sammen. Dette medfører til dårligere løsninger, redusert energisparing og vil heller ikke være en fremtidsrettet løsning.

Enova vil etter nye tildelings kriterier ikke prioritere slike enkeltsøknader, men velger heller prosjekter med en helhetlig løsning. (EPC).

Bare det vi har jobbet med rundt belysning de siste året har vi redusert energiforbruket med 75 til 90% etter ombygging. Dette er målte verdier før og etter en installasjon.

Det å ta for seg hele byggets kompleksitet, med alle faggrupper ved en rehabilitering, gjøre det om til et Dynamisk Bygg vil være både energibesparende, øker kvaliteten for de som benytter seg av bygget med tanke på HMS, være lønnsomt og ikke minst vil det sparer miljøet. Dette legger grunnlaget for de grønne og bærekraftige verdiene RIE Telemark ønsker å oppnå.

RIE Telemark har flere prosjekter gående, der ingeniører tverrfaglig er et behov.

Vi jobber med Isola Holding (Notodden, Eidanger, Røros) og Bandak NCT der skal vi kartlegge bygningsmasse, lager budsjetter for oppdatere bygningsmassen til Dynamisk Bygg (tverrfaglig). Vi har Enova godt med i disse prosjektene, for prosjektene vil være krevende og omfattende.

Kongsberg Kommunale Eiendom skal bygge to skoler til ca 800 Mill, de har fått innvilget 5 Mill i støtte for å komme med innovative bærekraftige løsninger. RIE Telemark har blitt engasjert i dette prosjektet og vi jobber nå med mange ider og løsninger. Dette skal være miljøvennlig, energibesparende og fremtidsrettet. Mange av løsningene vi ser på i dette prosjektet er ennå ikke ferdig utviklet, men vil være på plass om noen noen år. Det er derfor viktig at dette blir tatt hensyn til og tilrettelagt i planleggingsfasen. Dette er prosjekt som Enova ser på som meget interessant, slik at vi skal ha møter om dette i Trondheim i slutten av September.

Vi har også signert en 5 års kontrakt med Elektroskandia Norge. (største elektrogrossisten i Norge) RIE Telemark skal holde foredrag for storkundene til elektroskandia i hele Norge, med tema Dynamiske Bygg. Vi skal også være det rådgivningsfirma som skal brukes ved videre



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

samarbeid med deres kunder tverrfaglig. Rexsel er navnet på Elektroskandia i Sverige og Finland og de ønsker å kopiere Dynamiske Bygg konseptet vi kjører med Elektroskandia i Norge.

Dette ser vi på med stor spenning, og det jobbes med å finne prøveprosjekter å starte på i begge landene. RIE Telemark ser at alle prosjektene vi er borti vil det være behov for et tverrfaglig samarbeid. Inn til videre må flere av disse tjenestene leies inn eksternt.

Kostnadsplan

Tittel	2017
01. PC til arbeidsstasjoner	170 000
02. Programvarer. AutoCad, DDS, FebDok	345 000
03. Web. Hjemmeside	10 000
04. Klargjøring av kontorer	30 000
Sum kostnad	555 000

Finansieringsplan

Tittel	2017
01.Kassakreditt / Egenkapital	355 000
Telemark Utviklingsfond	200 000
Sum finansiering	555 000

vedrørende finansieringsplan har RIE Telemark allerede investert store beløp i kjøp av server, kontor PC, flere programmer og lisenser, plottere, kopimaskiner, brette maskin for A0 tegninger, endel kontor utstyr og infrastruktur på datanettverk og løsninger.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Dette er allerede kjøpt og betalt for oppsparte midder i forbindelse med oppdrag vi har utført. Ingen av de som er ansatt eller sitter i styre har tatt ut lønn eller utbytte fra RIE Telemark, dette for at vi ønsker å nå det målet vi har satt oss.

7.8. Vedtak i styret

1. SAK NR 26 SØKNAD FRATELEMARK FYLKESKOMMUNE

1.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond bevilger 3 MNOK til Telemark Fylkeskommune. Telemark Fylkeskommune skal bruke disse midlene som en del av finansiering av Telemarkskanalen. Finansieringen gjelder driftsåret 2018.

Utbetaling av tilskuddet vil skje i to etapper, mars og oktober mnd.

1.2. Vurdering av daglig leder

Telemark Utviklingsfond bevilget i styresak 34/2016 6 MNOK for å støtte opp under driften av Telemarkskanalen.

Styret vedtok følgende i forhold til Telemarkskanalen:

«Et enstemmig styret vedtok å støtte opp under driften av Telemarkskanalen med 6 MNOK for 2017.

Styret forventer at fylkeskommunen sammen med staten kan legge frem gode drift, investering og finansielle planer som sikrer Telemarkskanalen i et langsiktig perspektiv. TUF kan være villig til å bidra med en del av denne finansiering.

Styret kan imidlertid ikke forplikte seg til faste årlige beløp med den usikkerheten det ligger i fremtidige overføringer til TUF. Med dette som bakgrunn er det styrets oppfatning at fylkeskommunen bør finansiere driften av kanalen i et samarbeid med staten og innenfor ordinære budsjetter for fylkeskommunen.»

Daglig leder har den oppfatning at styret i TUF ønsker å bidra med støtte til Telemarkskanalen, dersom det er økonomisk mulig for TUF. Innenfor de rammene og de forslag til vedtak som daglig leder har lagt opp til i dette styremøte er det økonomisk rom for å bevilge 3 MNOK til drift av Telemarkskanalen for 2018.

Styret bør forvente at fylkeskommunen arbeider videre med finansiering av Telemarkskanalen uten støtte fra TUF. Dersom en ser at dette ikke er mulig bør støtte fra TUF begrense seg til 3 MNOK årlig. Dersom styret godtar dette vil daglig leder innarbeide dette i budsjettene fremover. Dette vil være med på å avlaste usikkerheten omkring finansieringen av Telemarkskanalen. Daglig leder vil da sørge for at dette innarbeides i budsjettet for TUF året før finansieringsåret. På den måten vil TUF ha nødvendig trygghet for at det er tilstrekkelig med midler tilgjengelig i TUF. Der en ser at bevilgningene til TUF blir drastisk redusert må styret vurdere en eventuell bevilgning fremover.

Daglig leder foreslår at en av årets bevilgning bruker 3 MNOK, det er en halvering i forhold til søknaden. Etter daglig leders syn er ikke det dramatisk for Telemarkskanalen, en ser ut av regnskapene at det er betydelig med midler i foretaket som bør gi dem nødvendig arbeidsro frem til fylkeskommunen har fått vedtatt en stabil fremtidig finansiering, både drift og investeringer.

Daglig leders begrunning for dette er:

- Revidert budsjett for 2017 viser et Netto driftsresultat 4,8 MNOK. I det reviderte budsjettet er det tatt inn økte bevilgninger fra TFK og TIN på 5,1 MNOK.
- Investeringsregnskapet viser en prognose for investeringer på 7,1 MNOK. I dette beløper ligger en økning på 2 MNOK i støtte fra staten.
- I balansen for 2016 er det kontantbeholdning på 6,1 MNOK, pr dato er den en kontantbeholdning på 15,4 MNOK.
- Daglig leder i TUF beregner at likviditetsbeholdningen pr 31.12.2017 vil være på minst 11 MNOK.
- En må kunne konkludere med at Telemarkskanalen har tilstrekkelig likviditet i 2018 for å kunne drive forsvarlig, selv uten tilskudd fra TUF

1.3. Vurdering av habilitet

Daglig leder har ingen relasjoner til søker som skulle tilsi at han ikke er habil til å behandle søknaden.

Daglig leder kjenner ikke til forhold der noen i styret bør kjenne seg inhabil til å behandle søknaden. Styrets medlemmer vil vurdere habilitet om det skulle være nødvendig.

1.4. Vurdering i forhold til TUF sitt formål

Søknaden kan vurderes innenfor formålet til TUF, det er til drift av Telemarkskanalen.

1.5. Vurdering i forhold til planstrategier

Telemarkskanalen har vært viktig for Telemark. Fylkeskommunen har vedtatt og uttalt følgende: «Å sikre forsvarlig drift av Telemarkskanalen FKF har bred politisk forankring, ref. sakene 81/16 i fylkesutvalget 25.08.2016 og 118/16 i fylkestinget 7.12.2016.»

Bevilgning til Telemarkskanalen må defineres inn under planstrategier for Telemark Fylkeskommune.

1.6. Forhold til ESAS støtterelement

Bevilgningen blir gitt til Telemark Fylkeskommune, bevilgningen blir en del av en total finansieringspakke fra Fylkeskommunen til drift og vedlikehold av Telemarkskanalen. En forutsetter at fylkeskommunen vurderer om støtte til Telemarkskanalen er innenfor regelverket for statsstøtte.

Bevilgning fra TUF til fylkeskommunen er innenfor regelverket om støtte i forhold til ESAS reglement.

1.7. Fra søker

Telemark fylkeskommune søker om 6 mill. krone i tilskudd til Telemarkskanalen FKF for 2018.

Tilskuddet skal gå til drift og vedlikehold av Telemarkskanalen FKF iht. foretakets vedtekter og årlig budsjett vedtatt av fylkestinget

Målet er å bidra til stabil overføring til Telemarkskanalens aktivitet og drift/jevnlig vedlikehold for å kunne opprettholde kanalen på et forsvarlig nivå, mtp. å ivareta attraksjonen Telemarkskanalen, overholde myndighetskrav til sikkerhet og å drifte kanalen som et levende museum som igjen krever stor bemanning spesielt i hovedsesongen. Selve slusingen, samt det jevnlig vedlikeholdet som utføres av de ansatte, utgjør hoveddelen av driftskostnadene

Telemarkskanalen har, i tillegg til selve kanalløpet, svært stor betydning for kraftproduksjon, flommsikring og samfunnssikkerhet i utvidet forstand. I tillegg til drift og vedlikehold av sluseanlegg og vannveien, har Telemarkskanalen FKF med ansvar for dammer og flomvern knyttet til kraftproduksjon og flommsikring.

Selskapet har de siste årene hatt totale driftsutgifter på om lag 12 mill. kroner, hvorav om lag 6 mill. kroner er lønn. Investeringsutgiftene har vært på i overkant av 5 mill. kroner per år.

For fylkeskommunen er det viktig å kunne videreføre Telemarkskanalens drift på samme nivå som tidligere år. Telemark fylkeskommune har derfor økt sitt tilskudd til Telemarkskanalen de siste årene, og ekstraordinært med 5 mill. kroner i 2017, uten at det er funnet varige finansieringsløsninger etter at støtten fra Telemark utviklingsfond ble redusert. Ideelt sett mener fylkesrådmannen at både driftsbudsjettet og investeringsbudsjettet burde vært høyere. Det arbeides derfor aktivt med å få økt finansieringsandelen fra staten.

Det er i 2017 igangsatt et arbeid for å finne langsiktig finansiering til både drift og nødvendig rehabilitering og investeringer til Telemarkskanalen fra statsbudsjettet. Administrasjonen har laget et internt strateginotat til politisk ledelse i fylkeskommunen per mars 2017 med konkrete forslag til tiltak og framdrift i arbeidet. Dette arbeidet er ikke kommet så langt at det er realisert mtp. statsbudsjett 2018, og Telemark fylkeskommune søker dermed om 6 mill. kroner til driften av Telemarkskanalen for 2018. Det er gjort et godt grunnlagsarbeid for arbeidet som kan gjøres opp mot statsbudsjettprosessen for 2019, i samarbeid mellom politisk ledelse i fylkeskommunen og styret i Telemarkskanalen FKF.

Som et ledd i dette arbeidet, har fylkeskommunen invitert Telemark stortingskandidater til et lunsjmøte ved Telemarkskanalen mandag 4. september, der temaet vil være Telemarkskanalens utfordringer i kommende stortingsperiode.

1.1. Vedtak i styret



TELEMAR UTVIKLINGSFOND

TUF

Protokoll fra styremøte nr. 2-2017 i Telemark Utviklingsfond

Dato: 15.mai 2017.

Sted: Fylkeshuset

Deltagere: Sven Tore Løkslid, Styrets leder, Terje Riis Johansen, Eva Markset Lia, Erik Skjervagen, Gunn Marit Helgesen, Terje Bakka, Sekretær.

Før styremøtet orienterte representanter fra BioGren og Magsil om sine prosjekter.

Styremøte var satt kl 16.00.

Før styremøte ba Eva Markset Lia om en habilitetsvurdering i sak 15 og 17. Grunnen var at Eva Markset Lia er valgt inn i styret i Proventia der begge de to selskapene har fått støtte til utvikling av selskapene.

Et samlet styre mente at Eva Markset Lia var habil til å vurdere sakene 15 og 17, selv om ho har styreverv i Proventia.

Saker til behandling på styremøte 15. mai 2017.

Sak 13/2017 Referat fra styremøte nr 1 i 2017

Utkast til referat er utsendt til styrets medlemmer

Styrevedtak:

Referat fra styremøte nr 1 i 2017 ble enstemmig godkjent.

Sak 14/2017 Utbetaling av lån til Biogreen

Biogren har bedt om å få utbetalt innvilget lån på 1,5 MNOK. Representanter fra selskapet var på styremøte for å presentere fremdrift og videre planer i selskapet.

Styrevedtak:

Styret vedtok med tre mot to stemmer at lånet som er innvilget i sak 9/2016 skal utbetales etter anmodning fra selskapet. Erik Skjervagen og Eva Markset Lia stemte imot.

Flertallet i styret mente at selskapet dokumenterte tilfredsstillende fremdrift i forhold til vedtak om å tildele lån til selskapet. Lånet vil være rente og avdragsfritt i fem år. Deretter skal lånet nedbetales i sin helhet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 15//2017 Søknad om egenkapital i Magsil AS

Magsil skal etableres med tanke på å etablere magnesium produksjon på Herøya. TUF er invitert til å tegne aksjer i selskapet.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtij å tegne aksjer for 5 MNOK i Magsil AS.

Styret vedtok følgende forutsetninger som må være oppfylt før innbetaling av kapital.

Det er en forutsetning at strukturen med Silmag DA og AMG Magnesium AS etableres som skissert i søknaden, med minst den egenkapitalen som er skissert.

Styret forutsetter at kapitalen blir innbetalt etter AMG og øvrige aksjonærer har dokumentert vedtatt bindende tegninger. Det er videre en betingelse at Enova har gitt sin støtte, dette kan kompenseres ved annen innbetaling av kapital. Det er også en forutsetning at kapitalen i Magsil AS er i kontanter. Kjøps avtale i forhold til fase 2 må være godkjent før kapitalen innbetales.

Det bør videre dokumenteres at det ikke er noe uklarheter i forhold til tidligere prosjekter og rettigheter.

Sak 16/2017 Søknad fra Milba AS

Milba AS søker om støtte til å etablere nytt industribakeri på Limi i Skien, selskapet vil få navnet Skien Aksjebakeri AS. (selskap under stiftelse)

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok å yte et tilskudd på kr 750.000,- til etableringen. Tilskuddet blir betalt ut som bagatellmessig støtte, søker opplyser at det tidligere ikke er mottatt bagatellmessig støtte. Det er således mulighet til å innvilge støtte i henhold til ESAS støttereglement.

Sak 17/2017 Søknad fra Anita Kåss

Anita Kåss søker om kr 500.000,- i støtte for å etablere Kåss Discovery, selskapet skal forske og utvikle medisiner.

Styrevedtak:

Et enstemmig Styre vedtok at de ikke kan imøtekomme søknaden om støtte.

Etter styrets mening bør det være mulig å skaffe private investorer i denne fasen, spesielt med de muligheter som søker referer til.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 18 /2017 Klage på vedtak fra TelemarksVeka

TelemarksVeka klaget på vedtak i sak 7/2017 om ikke å øke støtten til Telemarksveka med kr 300.000,-.

Styrevedtak:

En enstemmig styre vedtok at de kan ikke imøtekomme klagen.

Vedtaket fra sak 7/2017 står derved ved lag. Styret så ikke at det var nye momenter i saken i forhold til diskusjonen som styret hadde ved behandling av saken i sak 7/2017.

Skien dd.mm.2017

*Sven Tore Løkklid
Styrets leder*

Terje Riis Johansen

Erik Skjervagen

Eva Markset Lia

Gunn Marit Helgesen

*Terje Bakka
Sekretær*

Søknad – Telemark utviklingsfond

Søknadsnr.	2017-0023	Søknadsår	2017	Arkivsak
Støtteordning	Telemark Utviklingsfond			
Prosjektnavn	Horisont senter for kystkultur			

Kort beskrivelse

Bamble kommune vil være et ansvarlig og godt vertskap for en kvart million turister som ankommer sjøporten til Telemark hvert år. Derfor vil kommunen etablere Horisont senter for kystkultur, som skal formidle kystens kultur, historie, samfunn og miljø på en nyskapende og utradisjonell måte, samtidig som senteret skal selge Telemark til turister som ankommer eller reiser fra Langesund. Dette skal skje i et bredt samarbeid med reiselivet i Telemark, med sterkt fokus på merkevaren Telemark.

Prosjektbeskrivelse

Nær en kvart million mennesker kommer til Telemarkskysten hvert år, og nesten halvparten går i land i Langesund. Vårt mål er at enda flere skal få oppleve de fantastiske kontrastene og mulighetene som finnes i Telemark. Horisont senter for kystkultur skal dekke behovet for gode familieopplevelser i Langesund. Senteret vil få en liten, fast og profesjonell organisasjon som også skal selge Telemarksprodukter til turister som reiser via Langesund. Siden organisasjonen skal jobbe særskilt mot turister fra kontinentet, har Bamble kommune etablert kontakt med, og fått intensjonserklæring om videre samarbeid, fra salgs og markedsavdelingen i Fjordline Danmark. Senteret blir også en ressurs for salg og produksjon av gode opplevelser, og et viktig bidrag til destinasjonsutviklingen i Telemark. I forarbeidet har Bamble kommune lagt sterk vekt på at et kystkultursenter skal slutte opp om regionale føringer, eksisterende strategier og planer for utvikling. Horisont blir derfor ikke et lokalt og begrenset senter, men satser på å innta en rolle i regionalt reiseliv. En slik posisjon er nødvendig dersom Telemark skal styrke kystregionen, som destinasjon og næringsarena, slik intensjonen er i de strategiske utviklingsplanene for Telemark. Salg og markedsføring skal skje i et bredt samarbeid med reiselivet i regionen, med sterkt fokus på merkevaren Telemark. Dette imøtekommes av reiselivsnæringen i Telemark.

Prosjektet har tre hovedelementer:

1. Bygg - et hus for kystens kultur, historie, samfunn og miljø.
2. Ute - en blå lunge for lek, aktivitet og formidling
3. Utstilling - en interaktiv og spennende kunnskapsreise

Dette skaper et spennende og innovativt senter. Horisont anvender ny teknologi og moderne opplevelsesdesign på en måte som vekker nysgjerrighet og kunnskapstrang. Kystens kultur, samfunn, miljø og historie blir formidlet med en blanding av film, dataspill, gjenstander og aktivitet. Utstillingene er bygget slik at mesteparten av informasjonen ligger i "skya", det vil si at senteret benytter digitale formidlingsmetoder koblet til digitale arkiv, samlinger og kunnskapsbanker. Ved hjelp av mobiltelefon skaper gjestene sine egne, digitale kystkarakterer, som leder og hjelper den

besøkende gjennom utstillingen. Karakteren kan også gi oppgaver utendørs, slik at senteret stimulerer til fysisk aktivitet. Den besøkende går inn i en opplevelsesverden hvor oppgaver må løses med informasjon gitt i utstillingen, og hvor man kan få poeng etter hvor mye kunnskap man klarer å tilegne seg og bruke. Man kan øke i level, og får ønske om å komme tilbake, igjen og igjen. Opplevelsen vil være unik for hver bruker, og for hver gang. Hele utstillingen kan skifte karakter, for eksempel kan det produseres en utstilling som handler om livet ved kysten, eller en som handler om miljøutfordringer, migrasjon, eller geologi. Dette kan skifte med årstider eller ved behov. Den digitale karakteren kan også sende gjestene ut på oppgaver og reiser i Telemark. Man kan utvikle utstillingene slik at man får poeng dersom man tar med seg mobiltelefonen sin og løser oppgaver på Gaustatoppen, eller på Ibsens Venstøp. Samtidig dekker utstillingene behovet for taktile, håndfaste opplevelser, og stimulerer alle sanser, ved lukta av og nærheten til havet, smaken av reker i kafeen, plasking i rørebasseng med skjell, tang og sjøstjerner, manetsøyler, gamle båter og fiskerbolig med gjenstander som kan berøres og brukes, en vannlekeplass som gir lengre besøkstid, og nærmiljøanlegg med muligheter for fysisk aktivitet i byrommet. Nedtrapping mot sjøen gir et spennende aktivitetsrom med vannspeil som man kan arrangere vannteater eller konsert i, eller fiske krabber og arrangere "small ships race". Her kan man også bade, og det vil bli muligheter for å legge ut kajakk og kano, eller leie robåt til transport ut i skjærgården. Uteområdet skal gi god plass til passasjerer som skal med fjordbåtene på øyhopping, og de som skal til Nasjonalt senter for matauk på Langøya. Store glassfasader skal binde sammen innsiden og den levende kystkulturen på utsiden, og midt i glassveggen blir det manetsøyler, hvor publikum både inne og ute kan se maneter bevege seg fra tak til golv. Mer informasjon og illustrasjoner av utstillingene ligger på: poi.kanutvikling.no/horisont.

Horisont senter for kystkultur skal ligge på Smietangen i Langesund. Hele området er under sterk utvikling, tangen hvor det har eksistert skipsverft siden 1500-tallet, skal nå transformeres til en helt ny bydel med rundt 130 boliger. Horisont senter for kystkultur blir en viktig del av denne transformasjonen. Kommunen ønsker å sikre en god utvikling for tettstedet, og koble reiselivssatsingen i kommunen tettere til merkevaren Telemark. Horisont eies av Bamble kommune, som stiller investeringsmidler stort 30 mill som egenkapital i prosjektet, over kommunens handlingsprogram. Totalbudsjettet er på om lag 50 mill. Kommunen har også vedtatt 1,4 mill årlig til drift og videreføring av senteret. Drift og videreføring skal ivaretas ved en liten, effektiv organisasjon med ca tre årsverk, og Bamble kommune vil etablere et AS som skal drifte senteret.

Forprosjektet er gjennomført i samarbeid med Visit Grenland, som har sittet i styringsgruppa, og Visit Telemark. Det er lagt sterk vekt på å utvikle et konsept for salg og vertskap for Telemark, med merkevaren Telemark i fokus. Dette fokuset vil fortsette inn i hovedprosjektet, og det er lagt føringer på senterdriften om et tett salg og markedsføringssamarbeid med Visit Telemark. Bamble kommune regner Langesund som sjøporten til Telemark, og kommunen er bevisst på at dette forplikter i forhold til fellesskapet og vertskapsrollen. Reiseliv er en viktig næringsvei for Bamble og Telemark, og dette vil etter all sannsynlighet øke i framtida. Bamble kommune vil derfor ta en ledende posisjon med sjøporten til fylket og ønsker å styrke og utvikle denne. Forprosjektet er gjennomført i samarbeid med Telemark Museum og Gea Norvegica Geopark, og støttet av Telemark fylkeskommune. Hovedprosjektperioden er beregnet til 27 måneder. Bamble kommune ber om at Telemark utviklingsfond støtter prosjektet med 5 mill.

Kontaktopplysninger

Funksjon	Navn	Adresse/poststed	Mobil
Søker / Prosjekteier	Bamble kommune Org.nr:940 244 145	Kirkeveien 12, 3970 Langesund 3970 LANGESUND	95306975
Kontakt- person	Rolf Dehli	-	91365044
Prosjekt- leder	Kirsti Arvesen Nesheim	-	95306975

Mottatt offentlig støtte tidligere: Ja

Regionale utviklingsmidler til forprosjekt nytt kystkultursenter Smietangen (samme prosjekt som dette, i tidligere fase) - mottatt 550.000,-

Spesifikasjon

Bakgrunn

Bamble kommune har vedtatt i kommuneplanen at et langsiktig mål er å bli Norges fremste kystkulturkommune. Som et ledd i denne satsingen, ble det bestilt en forstudie i kommunestyresak 33/14, hvor man ønsket en vurdering av å etablere et nytt kystmuseum på Smietangen. Kommunens avtale med Telemark Museum var i ferd med å utdateres, og byggene som den gangen ble anvendt til museale formål, var ikke lenger hensiktsmessige. Forstudien ble gjennomført sommeren 2014, og behandlet i kommunestyret høsten 2014. Kommunestyret vedtok enstemmig å gå videre med anbefalingen fra forstudien, hvor man vektla at for å kunne dekke behovene måtte man bygge noe mer enn et museum. Kommunestyret avsatte også ca 30 mill i langtidsbudsjettet til å investere i prosjektet, og bestilte et forprosjekt som skulle avklare viktige premisser for innhold, organisering og drift. Forprosjektet fikk 550 000 i tilsagn fra regionale utviklingsmidler (jfr opplysning om at prosjektet har mottatt midler tidligere). Tilsagnet ble gitt for at forprosjektet skulle jobbe med arbeidsplasser i Telemark innenfor to områder, destinasjonsutvikling/reiseliv og til arbeid som ble gjennomført i forprosjektperioden for å sikre at Kystverkets sjøtrafikksentral ble værende i Grenland. Forprosjektet jobbet aktivt med begge disse sakene, og prosjektleder og ordfører samt andre deler av prosjektorganisasjonen møtte Kystverkets øverste ledelse gjentatte ganger, både i Ålesund og i Telemark. Et samlet Grenland fikk til slutt gjennomslag for å beholde sjøtrafikksentralen i fylket. Selv om ikke Kystverket flyttet sin virksomhet til Langesund, slik deler av den lokale ledelsen ønsket, ble likevel de nær 30 arbeidsplassene sikret for Telemark, et viktig resultat for industri og sikkerhet. Forprosjektet har jobbet for at senteret i seg selv skal sikre og skape arbeidsplasser innenfor reiseliv i området. I prosjektperioden er det derfor gjennomført markedsundersøkelser og etablert kunnskap som kommer flere til gode, ikke minst fordi Horisont skal være et nav for utvikling av omkringliggende næringsliv, et trekkplaster og salgssapparat. Prosjektet har hatt aktiv dialog med næringsapparatet, reiselivsbransjen, Kragerø kommune, lokale og regionale politikere og andre aktører i hele perioden. Prosjektet er grundig forankret i politiske vedtak og i ulike nettverk.

Forprosjektet ble startet 20.april 2015, og er nå i siste fase. I sak 5/17 ga kommunestyret enstemmig tilslutning til planene, under forutsetning av at kommunen finner medfinansiering til prosjektet.

I forarbeidet har kommunen som nevnt jobbet aktivt med reiselivsaktører i hele fylket. Det gjenspeiles i støtte og engasjementet som er vist til prosjektet. Det foreligger støtteerklæringer fra en

rekke bedrifter, og flere har uttrykt sin støtte til prosjektet muntlig. Det er forventet og sterkt ønsket at Langesund, som ankomstkai for turister fra kontinentet, utvikles som en port for Telemark i reiselivssammenheng. Da må det gjøres aktive grep, og prosjektet Horisont er resultat av Bamble kommunes vilje til å ta sin del av arbeidet med å løfte Telemark i turistenes bevissthet.

Prosjektmål

Resultatmål:

Etablere en moderne, fast og profesjonell kunnskapsbasert primærattraksjon i Langesund, med minst 10 000 betalende besøkende hvert år, innen 2020.

Effektmål:

1. Revitalisere Langesund som destinasjon for familier og nærturister.
2. Horisont skal forankres i Visit Telemark som vertskapssted for sjøporten til Telemark, og bli det viktigste stedet for gjensalg av destinasjonen Telemark. Horisont skal bidra til å styrke merkevaren Telemark gjennom aktivt salg og markedsføring.
3. Kundestrømmen fra kontinentet til Telemark via Langesund skal utnyttes bedre, slik at det skapes nye arbeidsplasser innenfor opplevelser og reiseliv.

Samfunns mål:

1. Prosjektet skal føre til økt forståelse i Telemark for kystens betydning i kulturell, samfunnsmessig, miljømessig og historisk sammenheng.
2. På den måten skal kystkulturen bidra til økt verdiskaping for framtidige generasjoner.

Forankring

Prosjektet er forankret i:

Bamble kommuneplan "Herfra til 2020"

Kommunestyresak 32/14: Reguleringsplan for Smietangen

Kommunestyresak 33/14: Forstudie nytt kystkulturmuseum Smietangen

Kommunestyresak 82/14: Forstudie nytt kystkulturmuseum Smietangen, leveranse

Kommunestyresak 123/15: Budsjett 2016 og handlingsprogram 2016-2019

Kommunestyresak 10/15: Forprosjekt nytt kystkultursenter Smietangen

Kommunestyresak 67/16: Bygg for kultur og næring på Smietangen

Kommunestyresak 125/16: Bygg for kystkultur og næring i Langesund

Kommunestyresak 120/16: Budsjett 2017 og handlingsprogram 2017-2020

Kommunestyresak 5/17: Senter for kystkultur, resultater av forprosjekt

Kommunestyresak 58/17: Senter for kystkultur, videre arbeid med forprosjekt

Prosjektet er også forankret i:

Telemark Museum: Styringsgruppe forprosjekt, forprosjektgruppe, prosjektsamarbeidsavtale, ny museumsavtale

Gea Norvegica Geopark: Styringsgruppe forprosjekt, forprosjektgruppe

Visit Grenland: Styringsgruppe forprosjekt, ressursgruppe forprosjekt

Prosjektorganisering

Prosjekteier: Bamble kommune ved rådmann

Prosjektansvarlig: Konstituert styreleder Horisont senter for kystkultur AS (skal etableres ved vedtak om videreføring)

Prosjektleder: Kirsti Arvesen Nesheim

Styringsgruppe: Konstituert styre, Horisont senter for kystkultur AS

Prosjektgruppe: Telemark Museum, Gea Norvegica Geopark, Visit Telemark, utstillingsdesigner, interiørarkitekt, landskapsarkitekt

Samarbeidspartnere

Visit Telemark

Telemark Museum

Gea Norvegica Geopark

Fjordline

Lokalt og regionalt reiseliv

Lokale og regionale næringsaktører

Telemark fylkeskommune

Aktiviteter

Del 1 Bygg – Et hus for kystens kultur, historie, samfunn og miljø. Budsjett ca 23 mill.

Tiltak:

Prosjektledelse

Programmering

Forprosjekt bygg

Anbud bygg

Oppføring bygg

Ferdigstillelse og overtakelse av bygg

Del 2 Ute – En blå lunge for lek, aktiviteter og formidling. Budsjett ca 10 mill.

Tiltak:

Prosjektledelse

Tomt, erverv og opparbeiding

Landskapsarkitekt

Koordinering arkitekt + regulering

Uteområde, opparbeiding og formidlingsgrep

Amfi og nedtrapping mot sjø

Opparbeiding av bystrand

Formidlingsgrep

Installasjoner og lekeapparater

Akvarier og fisketanker

Pumpeutstyr og røropplegg

Kunstnerisk utsmykning

Fysisk informasjonsmateriell

Del 3: Utstilling – En aktiviserende og spennende kunnskapsreise. Budsjett ca 17 mill.

Tiltak:

Prosjektledelse

Markedsplan og markedsarbeid

Utstilling, produksjon

Innkjøp av ekstern kompetanse

Innkjøp og montasje av inventar og utstyr

Målgrupper

Horisont senter for kystkultur har følgende målgrupper / makrosegmenter:

Primærmålgruppe – Velkommen tilbake til Telemark!

Fjordlinepassasjerer, primært familier.

Tyske, danske, norske, nederlandske

Mål: ca 6.000 / år

Sekundærmålgruppe - mer å finne på i Langesund

Nærturister (kjøretid maks 2 timer), primært familier, som allerede kjenner Langesund, har hytte i området eller er på båtferie.

Norske

Mål: ca 3.000 / år

Tertiærmålgruppe - søker store og små kulturopplevelser

Voksne kulturturister som reiser i par eller sammen med venner, med bil eller andre fremkomstmidler

Norske, tyske, nederlandske

Mål: ca 1.000 / år

Resultat

Resultatmål:

Etablere en moderne, fast og profesjonell kunnskapsbasert primærattraksjon i Langesund, med minst 10 000 betalende besøkende hvert år, innen 2020.

Effekter

Effektene av prosjektet vil være at Langesund revitaliseres som destinasjon for familier og nærturister. Beliggenheten gjør at Horisont vil bli sentral som vertskapssted for kundestrømmen fra kontinentet via sjøporten til Telemark, Langesund. Vertskapsfunksjonen skal forankres i Visit Telemark, og merkevaren Telemark skal aktivt markedsføres og selges i Horisont. Effektene av prosjektet vil være styrking av salgs og markedsføringssamarbeidet i Telemark, og mer salg av øvrige destinasjoner og fyrstårn i Telemark. Horisont skal også bli det viktigste stedet for gjensalg av destinasjonen Telemark, siden opplevelseskonseptet ved senteret er utformet slik at det vil passe kundenes bevegelsesmønstre å tilbringe de siste timene i Norges-oppholdet sitt på senteret.

Når kundestrømmen fra kontinentet til Telemark via Langesund utnyttes bedre, vil det skapes nye arbeidsplasser innenfor opplevelser og reiseliv.

Prosjektets samfunns mål er at Horisont skal føre til økt forståelse i Telemark for kystens betydning i kulturell, samfunnsmessig, miljømessig og historisk sammenheng. På den måten skal kystkulturen bidra til økt verdiskaping for framtidige generasjoner.

Tids- og kostnadsplan

Tidsplan

Kostnadsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Del 1 bygg	2 249 096	2 396 374	18 502 184	23 147 654
Del 2 Ute	1 867 875	6 794 630	2 083 947	10 746 452
Del 3 utstilling	1 761 000	10 440 000	3 957 000	16 158 000
Sum kostnad	5 877 971	19 631 004	24 543 131	50 052 106

Detaljert prosjektbudsjett er lagt ved søknaden.

Finansieringsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Bamble kommune egenkapital		30 800 000		30 800 000
Hovedutvalg for næring frie midler	3 000 000			3 000 000
Stiftelser, gaver, fond og sponsorer	6 252 106			6 252 106
Telemark Utviklingsfond	5 000 000	5 000 000		10 000 000
Sum finansiering	14 252 106	35 800 000		50 052 106

Detaljert finansieringsplan utarbeides når alle søknader er ferdig behandlet. Bamble kommune har vedtatt 30,8 mill i økonomiplan, se vedlegg.

Geografi

800-Telemark, 814-Bamble

Vedleggsliste

Dokumentnavn	Filstørrelse	Dato
H1 Sammendrag Horisont senter for kystkultur.pdf	4 583 696	18.08.2017
Hovedprosjektplan.pdf	12 333 227	18.08.2017
Støtteerklæring Brattrein Hotell Notodden.pdf	30 676	18.08.2017
Støtteerklæring Europas Blues Senter.pdf	159 641	18.08.2017
Støtteerklæring Fjord Line.pdf	323 458	18.08.2017
Støtteerklæring Heimat.pdf	363 126	18.08.2017
Støtteerklæring NUAS.pdf	195 084	18.08.2017
Støtteerklæring Telemark Museum.pdf	235 352	18.08.2017
Støtteerklæring Telemarkskanalen regionalpark.pdf	40 045	18.08.2017
Støtteerklæring VandreTelemark VTNU.pdf	212 456	18.08.2017
Støtteerklæring Visit Telemark.pdf	26 043	18.08.2017
Søknad om støtte til næringsfremmende tiltak i Langesund, Bamble kommune.pdf	577 276	18.08.2017

H

1

Sammendrag



Innhold

<u>Med blikk på nye horisonter</u>	<u>4</u>
<u>0. Innledning</u>	<u>6</u>
<u>1. Rammebetingelser og forutsetninger</u>	<u>10</u>
<u>2. Behov og ønsker</u>	<u>15</u>
<u>3. Mål for hovedprosjektet</u>	<u>18</u>
<u>4. Marked, konkurranse og målgrupper</u>	<u>20</u>
<u>5. Hva skal til for å lykkes?</u>	<u>22</u>
<u>6. Slik blir Horisont – senter for kystkultur</u>	<u>24</u>
<u>7. Økonomi</u>	<u>38</u>
<u>8. Konklusjon og anbefaling</u>	<u>42</u>
<u>9. Videre framdrift</u>	<u>44</u>
<u>10. Vedlegg</u>	<u>46</u>



Med blick på nye horisonter

Langesund har alltid vendt blikket mot sjøen, mot horisonten. Med Telemarks skoger og fjell i ryggen, ligger den lille byen langs sundet stille i vinterstormene, og venter på at gater og torv skal fylles med mennesker og sommerlig aktivitet i den lyse årstiden.

Det blir stadig stillere i Langesund, også sommerstid. Tradisjonell handel er forbi. Norge har Europas største kjøpesentertetthet, og selv kjøpesentrene sliter med konkurranse fra den nye netthandelen. Verden vi lever i, stedene vi bor på, og det vi lever av, forandrer seg i takt med ny teknologi, ny næring og ny kunnskap. Mer enn noen gang trenger vi både røtter og vinger. Politikere som skal legge til rette for framtidens næringsliv, må tenke annerledes. Enhetene vokser, stordriftsfordelene driver fram sentralisering og netthandelen eksploderer. Hytta er i bruk større deler av året, vi har datamaskin på hånda, og tilgang til hele verden med billige flybilletter. Fritid og jobb smelter sammen. Vi har dårligere tid, og flere ting å fylle tida med. Vi trenger ikke lenger å være fysisk til stede for å handle, for å jobbe, for å være sammen. Internett har overtatt mange av rollene som småbyen hadde før. I motsatt ende finner vi reiseliv og kultur, som begge er avhengig av at mennesket er fysisk tilstede. Den unike opplevelsen må, og kan bare, oppleves der den er. Når målet er levende, trivelige tettsteder, må det tilrettelegges for at mennesker skal komme, være, glede seg, på stedet. Dette gir store muligheter.

Langesund er ved en korsvei. Folk kommer hit fortsatt. Spørsmålet som må stilles er: Hvorfor skal de fortsette å komme?

I alle bransjer kreves det at tilbyderne jobber innovativt for å kapre kunder. Ny kompetanse og nye strukturer er grunnleggende for vekst og utvikling. Fornyelse og samarbeid må til dersom Langesund skal kunne utvikle gode og lønnsomme reiselivsprodukter for et stadig mer krevende marked. Som prosjektleder med fartstid i produktbygging, kultur, næring og reiseliv, påstår jeg at kontinuerlig bevegelse er absolutt nødvendig – ellers løper konkurrentene forbi.

Gjennom snart tre år har Bamble kommune arbeidet med et nytt senter for kystkultur på Smietangen i Langesund. Dette prosjektet har vært fantastisk kompleks og spennende, og det har krevd det ytterste av meg som prosjektleder. Jeg erklærer med dette at utredningene er gjort etter beste evne, og så systematisk og grundig som mulig, med de ressursene som er stilt til rådighet for prosjektet, og ved hjelp og støtte fra mange ulike fagpersoner og –miljøer. Arbeidet er forankret i kommunale og regionale planer. Forhåpentlig er resultatet blitt slik jeg ønsker av et godt prosjekt: Et samlet og omforent mål med tydelige konsekvenser og effekter, gjennomførbare tiltak og god kontakt med omgivelsene.

Kysten er klar, og horisonten venter på dem som tør kaste loss.

Langesund 2017

Kirsti Arvesen Nesheim
Prosjektleder

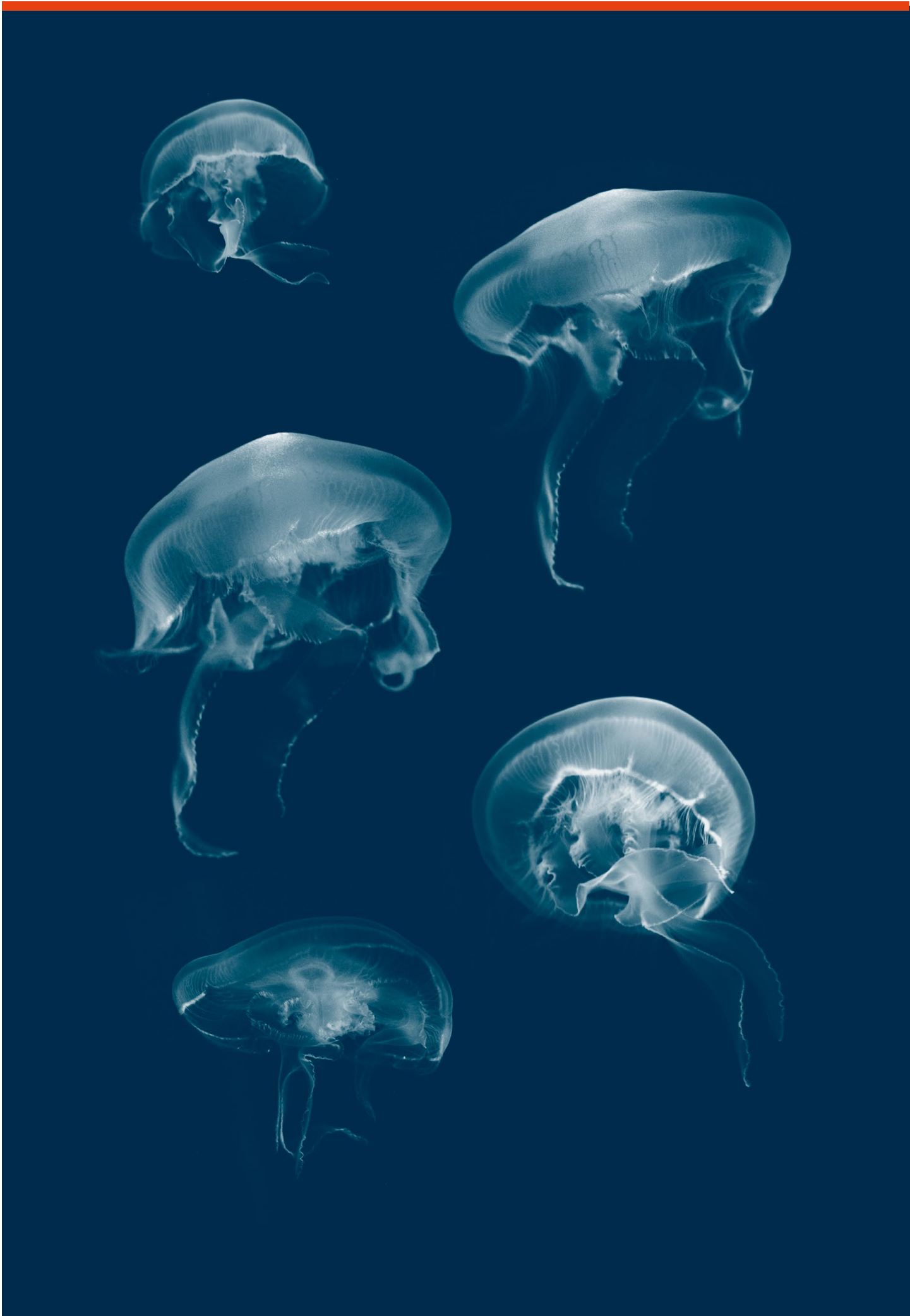
0. Innledning

Bamble kommune har i perioden 20.04.15–28.02.17 gjennomført et forprosjekt kalt «Forprosjekt Nytt kystkultursenter og museum, Smietangen». Forprosjektet skal forberede for et hovedprosjekt hvor senteret etableres. I dette dokumentet presenteres hovedtrekk i arbeidet, og de viktigste resultatene fra forprosjektet som følger:

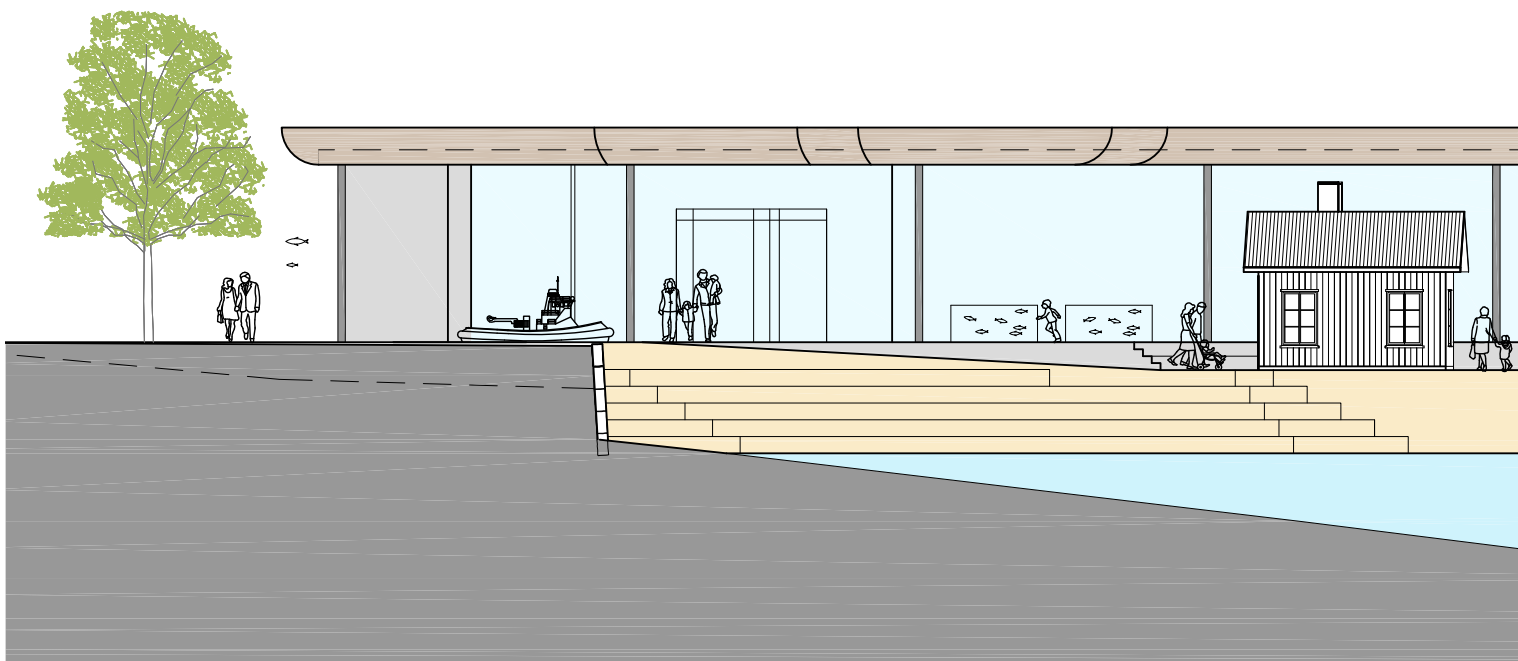
1. Beskrivelse av rammer og føringer
2. Behov og ønsker
3. Mål for hovedprosjektet
4. Marked, konkurranse og målgrupper
5. Hva skal til for å lykkes? Risiko og sårbarhetsanalyse, SWOT og kritiske suksessfaktorer
6. Slik blir senteret: Organisering, innhold, bygg
7. Økonomi
8. Konklusjon og anbefaling
9. Videre framdrift
10. Tabeller og økonomiske utregninger er vedlagt

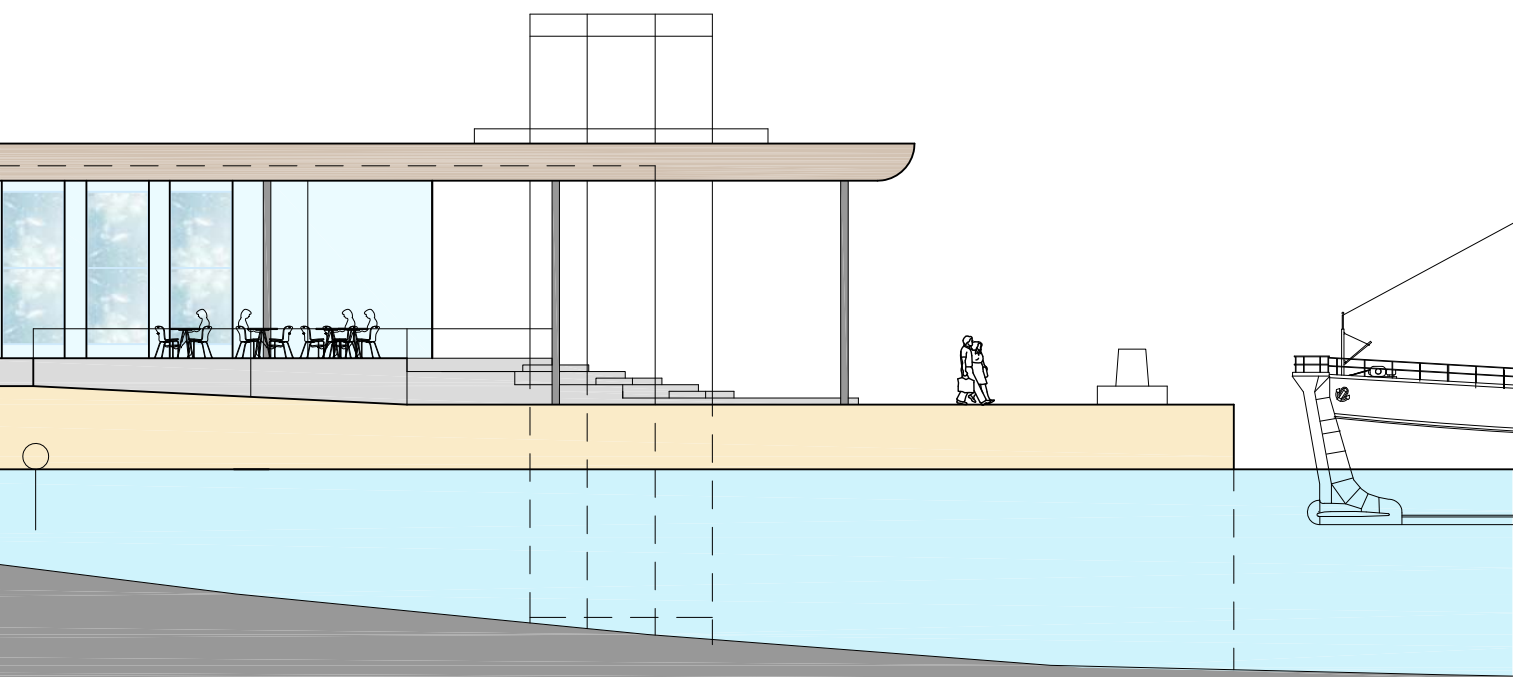
Dette dokumentet er en av leveransene i forprosjektet. Følgende dokumenter skal behandles politisk i januar og februar 2017:

- > Horisont senter for kystkultur (dette dokumentet).
- > Horisont senter for kystkultur – bygg
- > Horisont senter for kystkultur – forslag til hovedprosjektplan
- > Horisont senter for kystkultur – analyse og rapport, samlet oversikt over vurderinger og funn i forprosjektet (grunnlagsdokument for øvrige dokumenter).



Oppriss mot syd
Horisont
Børve Borchsenius Arkitekter





1. Rammebetingelser og forutsetninger

Nr	Sakstittel	Saksnr.	Beskrivelse
1	Senter for kystkultur – forprosjekt	Kommunestyret 09.02.17	Tilslutning til konseptet. Vurdere medinvestorer.
2	Budsjett 2017 og handlingsprogram 2017 – 2020.	Kommunestyret 120/16	Økonomisk bevilgning til kystkultursenter.
3	Bygg for kystkultur og næring på Smietangen	Kommunestyret 125/16	Avvikling av forstudie næringsbygg, tilbakeføring av konseptvalg til forprosjekt.
4	Bygg for kultur og næring på Smietangen i Langesund – forslag til mandat for arbeidet.	Kommunestyret 67/16	Overordnede rammer og bestilling forstudie.
5	Forprosjekt Nytt kystkultursenter Smietangen.	Kommunestyret 10/15	Bestilling av forprosjekt.
6	Budsjett 2016 og handlingsprogram 2016 – 2019.	Kommunestyret 123/15	Økonomisk bevilgning til kystkultursenter.
7	Forstudie nytt kystkulturmuseum Smietangen.	Kommunestyret 82/14	Behandling av leveranse fra forstudien.
8	Forstudie nytt kystkulturmuseum Smietangen.	Kommunestyret 33/14	Bestilling av forstudie.
9	Varsel om oppstart omregulering Smietangen.	Teknisk utvalg	Innledende varsel fra utbygger om omregulering av gjeldende reguleringsplan.
10	Reguleringsplan for Smietangen.	Kommunestyret 32/14	Gjeldende reguleringsplan.

Rammebetingelsene er overordnede betingelser og begrensninger for prosjektet. I dette inngår politiske vedtak, samt evt lovgitte forhold som bestiller forholder seg til. Rammene er gitt i politiske vedtak som vist i tabellen.

BESKRIVELSE AV OVERORDNEDE BETINGELSER OG BEGRENSNINGER

Forstudie og forprosjekt

Kommunestyret behandlet forstudie i prosjektet, i sak 82/14, «Nytt kystkulturmuseum Smietangen, Langesund. Rapport fra forstudien». Det ble vedtatt å starte et forprosjekt: «Nytt kystkultursenter Smietangen». Prosjektbestillingen gir overordnede rammer for arbeidet.

MÅL**Hovedmål forprosjekt nytt kystkultursenter**

Smietangen: Kystkultursenteret skal være mer enn et museum, og ha fokus på opplevelser, møtested, sjømat og nyskaping.

Delmål 1: Kystkultursenteret skal skape en virksomhet med evne til utvikling og drift innenfor gitte økonomiske forutsetninger.

Delmål 2: Kystkultursenteret skal styrke formidlingen av kystkulturens betydning for vår region, i fortid, nåtid og fremtid.

Delmål 3: Kystkultursenteret skal bidra til utviklingen av reiselivsnæring.

Delmål 4: Kystkultursenteret skal bidra til utvikling av næringer knyttet til sjømat, kystkultur og annen kulturvirksomhet.

Delmål 5: Kystkultursenteret skal bidra til tettstedsutvikling i Langesund og en positiv befolkningsutvikling for kommunen.

LEVERANSE

Kommunestyret har som prosjekteier gitt en bestilling til prosjektorganisasjonen i den vedtatte prosjektspesifikasjonen. I prosjektspesifikasjonen er det definert følgende prosjektmål /leveranse:

1. Etablere forretningsmodell for kystkultursenteret, inkludert eierskapsmodell, inntektsmodell, drift og kundeforhold.
2. Avklare aktører som skal være med i kystkultursenteret. Inngå prosjektavtaler for forprosjektet.
3. Inngå intensjonsavtaler for etablering og drift av senteret.
4. Utvikle planer for lokaler, utstillinger, aktiviteter m.m.
5. Avklare eierskap eller leieforhold til lokalene. Utarbeide forslag til avtaler med utbygger av Smietangen.
6. Utarbeide kvalitetssikrede kostnadsoverslag og finansierungsplaner for etablering og drift av senteret.
7. Gi begrunnet råd om prosjektet bør gjennomføres i et hovedprosjekt.
8. Utarbeide plan for gjennomføring av et hovedprosjekt.

Økonomi

Bamble kommune vedtok økonomiske rammer for bygg, i forbindelse med behandling av forstudien for kystkultursenter. Vedtaket var 30,8 mill i investeringsmidler. Dette er innarbeidet i kommunens budsjett 2017 og handlingsprogram 2018 – 2020.

Regulering

Forstudien forholder seg til den politiske bestillingen i eksisterende reguleringsplan for Smietangen (kommunestyret sak 64/16). I 2016 er det varslet oppstart omregulering Smietangen, og det er dialog mellom kommunen, prosjektet og utbygger. Det er foreløpig ikke gjort politiske vedtak som endrer opprinnelig bestilling, men prosjektet har tatt høyde for forhold som er diskutert med aktører / interessenter.

Det foreligger følgende vedtatte rammebetingelser for nytt kystkultursenter på Smietangen:

1. Kommunestyret har vedtatt bto 30,8 mill kr til realisering av kystkultursenter i 2018, og 1,402 mill kr til drift fra 2018 (357 000,- til teknisk drift og 1,045 mill i driftsmidler).
2. Eksisterende reguleringsplan fastsetter bygging av kystkultursenter i sørøstre hjørne av området, regulert til bolig / forretning / offentlig/privat tjenesteyting, bevertning (BFT1-BFT4), med uteoppholdsareal mot kai/sjø og badeplass mot sør.
3. Senteret skal være mer enn et museum, og ha fokus på opplevelser, møtested, sjømat og nyskaping.

Oppsummering økonomiske rammebetingelser

Enhet for teknikk og samfunnsutvikling	Teknisk drift		357
Kultur og oppvekst	Driftsmidler		1 045
Investeringsmidler	Vedtatt investering	30 800	2 000
Sum årlig budsjett		30 800	3 402

Økonomiske rammer er som vist i tabell (i hele 1000 NOK).

FORUTSETNINGER

Kystkultur I dette prosjektet har vi valgt å definere kystkultur på denne måten:

Kystkultur er uttrykk for all menneskelig aktivitet som er oppstått, formet og formidlet ved, og ved hjelp av, havet.

Museum Bamble kommune ønsket å spare inn på drift av de gamle museumsbygningene på Eik og andre steder, og besluttet derfor vinteren 2014 å legge ned museumsdriften i disse bygningene. Dermed står kommunen uten museal formidling. Forutsetninger, forventinger og politisk bestilling i forprosjektet er at museal formidling heretter skal foregå i et nytt kystkultursenter. Bamble kommune og Telemark Museum har samarbeidet tett om Horisont.

Geologi Gea Norvegica UNESCO Geopark har deltatt i forprosjektet, og det er lagt vekt på å skape en arena for formidling av at det er geologisk historie i regionen og Bamble.

Handel Som handelssted er Langesund også preget av de generelle endringene i detaljhandelen. Foruten framveksten av netthandel, er også kjøpesentertrenden en viktig faktor. Norge har Europas største kjøpesentertetthet. Etableringen av Brotorvet senter i 1983 var et ledd i denne utviklingen. Dette preger handelen i Langesund. Det blir, med alle nye boliger (se under) en fortetting i sentrum, som kan virke positivt på handel med dagligvarer, som oftere skjer nær der folk bor.

Reiseliv Reiselivstrendene preges av de store megadrivere: Billig transport, digitalisering og økt velstand. Dette fører til en voldsom vekst og kvalitetsøkning i næringen, som for øvrig preges av sterkt prispress, mange små aktører og et krevende marked. Det kan se ut til at Langesund utfordres på å delta i denne veksten.

Tettstedsutvikling Internett og ny organisering på mange samfunnsområder endrer tettstedene dramatisk. Næringer som reiseliv, opplevelsesnæring og kultur baseres på at publikum er fysisk til stede. Den unike opplevelsen må, og kan bare, oppleves der den er. Levende, trivelige tettsteder, avhenger av riktig tilrettelegging, for at mennesker skal bruke dem.

Boliger Smietangenutbyggingen vil føre til at det etableres svært mange nye boliger i Langesund, i tillegg til øvrige leiligheter som er under planlegging eller bygging. Dette fører til at Langesund får et mer privat preg enn før, og dette må hensyntas i tettstedsplanleggingen.

Fjordbåter Øyhopping med private eller halv-private fjordbåtselskap, er et opplevelses- og reiselivstilbud på frammarsj i området, takket være et interkommunalt samarbeid. Dette bidrar til økt næringsgrunnlag for en næring som har vært utfordrende i flere år. Dette skaper noen nye utfordringer mht kai og venteområder for de reisende med fjordbåtene.



2. Behov og ønsker

OVERSIKT AKTØRER OG INTERESSENER, MULIGE BEHOVSKONFLIKTER

Aktører

Aktør	Aktørens rolle i forhold til investeringen	Holdning til prosjektet		Krav og forventninger
		+	-	
Kommunestyret	Vedtaksmyndighet			Samfunnsøkonomisk lønnsomhet. Lav risiko.
Smietangen utbygging AS	Tomteeier			Lønnsomhet. Minimert risiko.
Bank	Långiver	X		Garanti for lån. Minimert risiko.

Aktører er personer eller enheter som medvirker til eller har direkte innflytelse over et investeringstiltak.

Interessenter

Interessent	Interessentenes rolle i forhold til investeringen	Holdning til prosjektet		Krav og forventninger
			-	
Kultur og oppvekst Bamble kommune.	Budsjettbærer.	X		Mer kultur for pengene. Større vekst i kulturnæringer og reiseliv.
Handelsstanden	Leverandør, samarbeidspart	X		Økt attraksjonskraft, flere kunder til Langesund
Telemark Museum	Mulig deleier i AS, premissleveranse	X		Profesjonalitet i formidling av kystkultur
Gea Norvegica	Premissleveranse, samarbeidspart	X		Formidling av geologi i området.
Eksisterende og nye naboer	Nabo til område med mer aktivitet.		?	Lite støy, trafikk og sjenanse.

Interessenter er personer eller enheter som direkte eller indirekte kan bli påvirket av eller påvirke en investering, men som kun har innflytelse gjennom en aktør.

BEHOV OG ØNSKER

Et behov er en problemerkjenning som følger av at man opplever en mangel, og får behov for å gjenopprette en «normaltilstand», mens et ønske er en problemerkjenning der målet er å oppnå en form for nytelse. Organisasjonene har uttrykt et behov, mens kundene på sin side vil ha et ønske.

Hvordan kan man måle behovet for / ønsket om en kulturell opplevelsesattraksjon som ikke er bygget ennå? Som alle produktutviklere vet, er som regel ikke publikum klar over hva de har behov for, før de oppdager (gjærne ved hjelp av litt overtalelse) at de har behov for det. Det er brukt ulike metoder for å komme fram til følgende behov og ønsker, og mer informasjon om dette finnes i «Horisont – analyse og rapport».

Behov

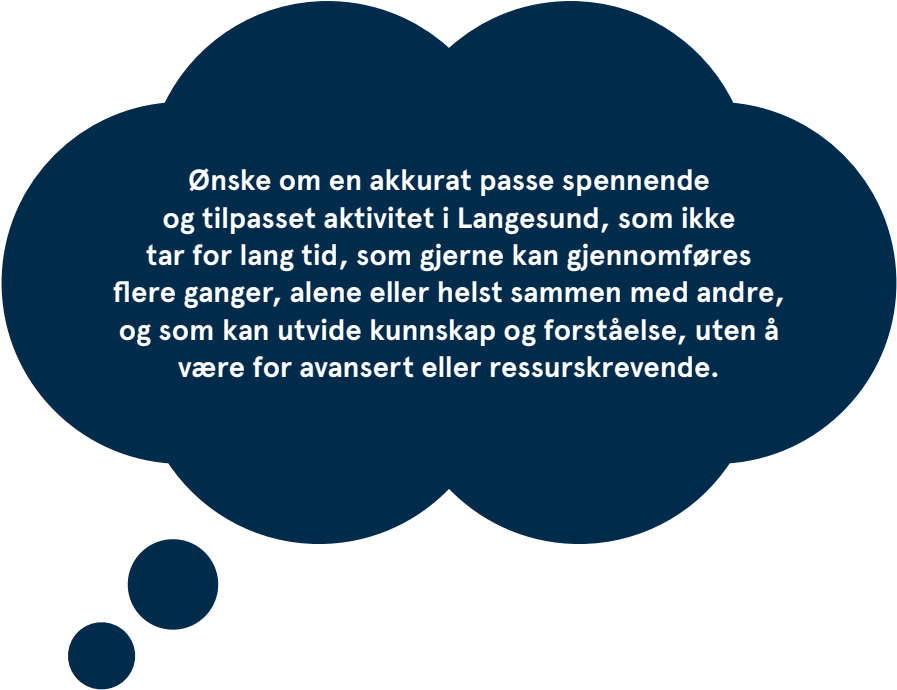
Fast og profesjonell kunnskapsbasert primærattraksjon i Langesund.

Skape nye og sikre eksisterende arbeidsplasser i Telemark.

Bedre utnyttelse av kundestrømmen fra Fjordline.

Økt forståelse for og kunnskap om kystens betydning i kulturell, historisk, samfunns- og miljømessig sammenheng i Telemark.

Ønske



Ønske om en akkurat passe spennende og tilpasset aktivitet i Langesund, som ikke tar for lang tid, som gjerne kan gjennomføres flere ganger, alene eller helst sammen med andre, og som kan utvide kunnskap og forståelse, uten å være for avansert eller ressurskrevende.

3. Mål for hovedprosjektet

Resultatmål

Etablere en moderne, fast og profesjonell kunnskapsbasert primærattraksjon i Langesund, med minst 10 000 betalende besøkende hvert år, innen 2020.

Effekt mål

1. Revitalisere Langesund som destinasjon for familier og nærturister.
2. Horisont skal bli det viktigste stedet for gjensalg av destinasjonen Telemark.
3. Kundestrømmen fra kontinentet til Telemark via Langesund skal utnyttes bedre, slik at det skapes nye arbeidsplasser innenfor opplevelser og reiseliv.

Samfunns mål

1. Prosjektet skal føre til økt forståelse i Telemark for kystens betydning i kulturell, samfunnsmessig, miljømessig og historisk sammenheng.
2. På den måten skal kystkulturen bidra til økt verdiskaping for framtidige generasjoner.
3. Som et resultat av økt forståelse og fokus, skal prosjektet skal føre til at kystkultur får større fokus i regionale planer og strategier.



4. Marked, konkurranse og målgrupper

Det utarbeides en markedsplan for senteret ifm hovedprosjektet. I dette avsnittet skisseres noen funn som vil legges til grunn for markedsplanen. Mer informasjon finnes i «Horisont – analyse og rapport, samlet oversikt over funn og vurderinger».

MARKEDSOVERSIKT

Kunder/ målgruppe

Mikrosegment	Makrosegment 1	Makrosegment 2	Makrosegment 3
	Fjordline	Nærturist	Kulturturist
Mikrosegment 1	Familier med barn, tysk	Familie med hytte	Voksen, norsk
Mikrosegment 2	Familier med barn, nederlandsk	Familie med båt	Voksen, tysk, bobil
Mikrosegment 3	Familier med barn, dansk		Voksen, nederlandsk, bobil
Mikrosegment 4	Familier med barn, norsk		

Kundene til senteret deles i følgende makro og mikrosegmenter.

Porters 5

Faktor	Funn	Konsekvens
Rivalisering:	Sterk.	Press på pris.
Konkurrenter:	Du Verden, PP, Lindesnes, Teknisk Museum, Vitensenteret i Arendal, Risør akvarium osv.	Press på kvalitet.
Substitutter:	Kragerø, fritidsparken, stranda osv.	Press på tilbud og totalopplevelser.
Kundemakt:	Sterk.	Press på kvalitet.
Leverandørmakt:	Ingen funn av betydning.	Ingen.

Porters 5 er en anerkjent analysemetode innenfor markedsføring, og brukes til å undersøke konkurransekraftene i et marked. Porters 5 undersøkelsen viser at Horisont vil operere i et oligarkisk marked med mange tilbydere, sterk konkurranse og sterkt prispress, sterk kundemakt og mange substitutter. Listen er ikke uttømmende.

PESTEL

Faktor	Funn	Konsekvens
Politiske	Ny ungdomsskole Grasmyr.	Stor investering presser kommunens investeringsbudsjett.
Økonomiske	Kommunens driftsnivå er høyere enn finansieringsgrunnlaget (skatteinngang og statlige overføringer). Krona styrkes svakt i 2017, men fortsatt turbulent. Oljeprisen svakt på vei opp. Ventet lavere arbeidsløshet.	Innsparing i kommunal sektor. Eiendomsskatt. Flere Norges-turister.
Sosiale	Fortsatt sentralisering, økt kjøpesenterhandel og netthandel. Færre i lokalbefolkning bruker enkeltstående lokalbutikker. Økt billettsalg konserter og festivaler.	Stor turn-over og nedgang i detaljhandel i Langesund. Færre turister. Flere voksne med mål om fest, færre fra andre segmenter.
Teknologiske	Sterk utvikling formidlingsteknologi og digitale verktøy.	Flere jobber digitalt, færre med håndverksyrker.
Miljø	Energibruk stiger, tross effektiviseringstiltak. Klimaproblematikk. Havstigning. Forurensing i norske fjorder.	Energieffektivering.
Juridiske	Ingen funn av betydning.	Ingen.

PESTEL gir en enkel oversikt over politiske, økonomiske, sosiale, teknologiske, miljømessige og juridiske (Political, Economical, Social, Technological, Environment, Law) forhold som prosjektet må forholde seg til i det markedet som senteret opererer i. Listen er ikke uttømmende.

5. Hva skal til for å lykkes?

KRITISKE SUKSESSFAKTORER

- > Felles innsats for å øke Langesunds attraksjonskraft overfor riktig segment, og ruste Langesund for å klare å ta del i veksten i reiselivet. En aktiv kommune og riktig samarbeid.
- > Offentlige tilskudd, og riktig tilrettelegging.
- > Riktig kompetanse i alle ledd av prosjektet og organisasjonen, og støtte fra fagmiljøer rundt.
- > Samarbeid med annen næring.
- > Utvikle et senter som er fleksibelt mht plass-behovene, både nåværende og framskutte.
- > En liten organisasjon må støttes med et omkringliggende nettverk / støtteapparat, både i kommunen, eiere og med samarbeidspartnere.
- > Etablere en riktig økonomisk og organisatorisk modell for drift.

ROS (RISIKO OG SÅRBARHETSANALYSE)

ROS-analysen kartlegger og identifiserer uønskede hendelser, og vurderer sannsynlighet og konsekvens. Summen av dette er risiko. Hendelsene prioriteres i henhold til den risiko de representerer. ROS-analysen gir grunnlag for tiltaksplaner, hva skal gjøres hvis hendelsene inntreffer og hvem som har ansvar.

SWOT

Verktøyet gir en oversikt over interne styrker og svakheter, og eksterne muligheter og trusler, ved den valgte modellen. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). I tabellen vises interne styrker og svakheter, samt muligheter og trusler hentet fra PESTEL og Porters 5.

Horisont senter for kystkultur	
Styrker	Svakheter
Solid forankring i kommunen gir sikkerhet. Organisatorisk riktig for driftsstørrelsen. Kvalitetssikrede samarbeidspartnere. Riktig kompetanse i organisasjonen.	Liten og sårbar organisasjon.
Muligheter	Trusler
Økt turisme til Norge. Digitale løsninger blir stadig billigere, bedre og mer tilgjengelige. Beliggenheten.	Innsparing i kommunal sektor. Investeringsbudsjettet er under press. Nedgang i antall besøkende i Langesund. Flere i festsegmentet enn i andre segment – omdømmeutfordring. Sterkt press på pris, kvalitet og tilbud i markedet.

ROS (Risiko og Sårbarhetsanalyse)

Nr	Hendelse/forhold	S	K	R	Ansvar	Forslag til tiltak
		1-5				
1	Offentlige tilskudd blir redusert	5	4	20	Kommunestyret	Fast budsjettpost
2	Klarer ikke skaffe sponsorer til fornyelse	4	4	16	Daglig leder	Markedsstrategi
3	Får ikke avtaler om provisjonssalg	4	4	16	Salgsansvarlig	Kundeprogram
4	Offentlige tilskudd uteblir	3	5	15	Kommunestyret	Fast budsjettpost
5	Teknologier endres raskere enn senteret klarer å fange opp	3	5	15	Produksjonsansv.	Utvikling i driftssystemet
6	Manglende kompetanse blant ansatte	3	5	15	Styreleder	Opplæring
7	Det kan komme for mange mennesker på en gang	5	3	15	Salgsansvarlig	CRM
8	For lite antall kvadratmeter	5	3	15	Formannskapet	Koordinering senter/ bygg
9	Ingen utvidelsesmuligheter for framskutte behov	5	3	15	Daglig leder	Koordinering senter/ bygg
10	Oversvømmelse, havstigning	3	5	15	Beredskapssjef	Kommunal beredskapsplan
11	Liten organisasjon sårbar for oppsigelser og sykdom	4	3	12	Styreleder	HMS
12	Klarer ikke skaffe eksterne tilskudd til fornyelse	3	4	12	Daglig leder	Markedsplan
13	Manglende forståelse blant ansatte	3	4	12	Daglig leder	HMS
14	Økte driftskostnader	3	4	12	Produksjonsansv.	Markedsplan
15	Bortfall drift teknisk	3	4	12	Grenland IKT	Bruke kommunal server
16	Får dårlig omdømme i lokalbefolkningen	3	4	12	Styreleder	Relasjonsstrategi
17	Kostnadsoverskridelser i teknisk drift	3	4	12	Produksjonsansv.	Markedsplan
18	Brann	2	5	10	Daglig leder	HMS
19	Feil i nødutgang	2	5	10	Daglig leder	HMS
20	Svikt i markedsorientering, kundeorientering	2	5	10	Daglig leder	Markedsplan
21	Drukning	2	5	10	Daglig leder	Kommunal beredskapsplan
22	Terror	2	5	10	Beredskapssjef	Kommunal beredskapsplan

S/K/R

Sannsynlig/konsekvens/risiko.

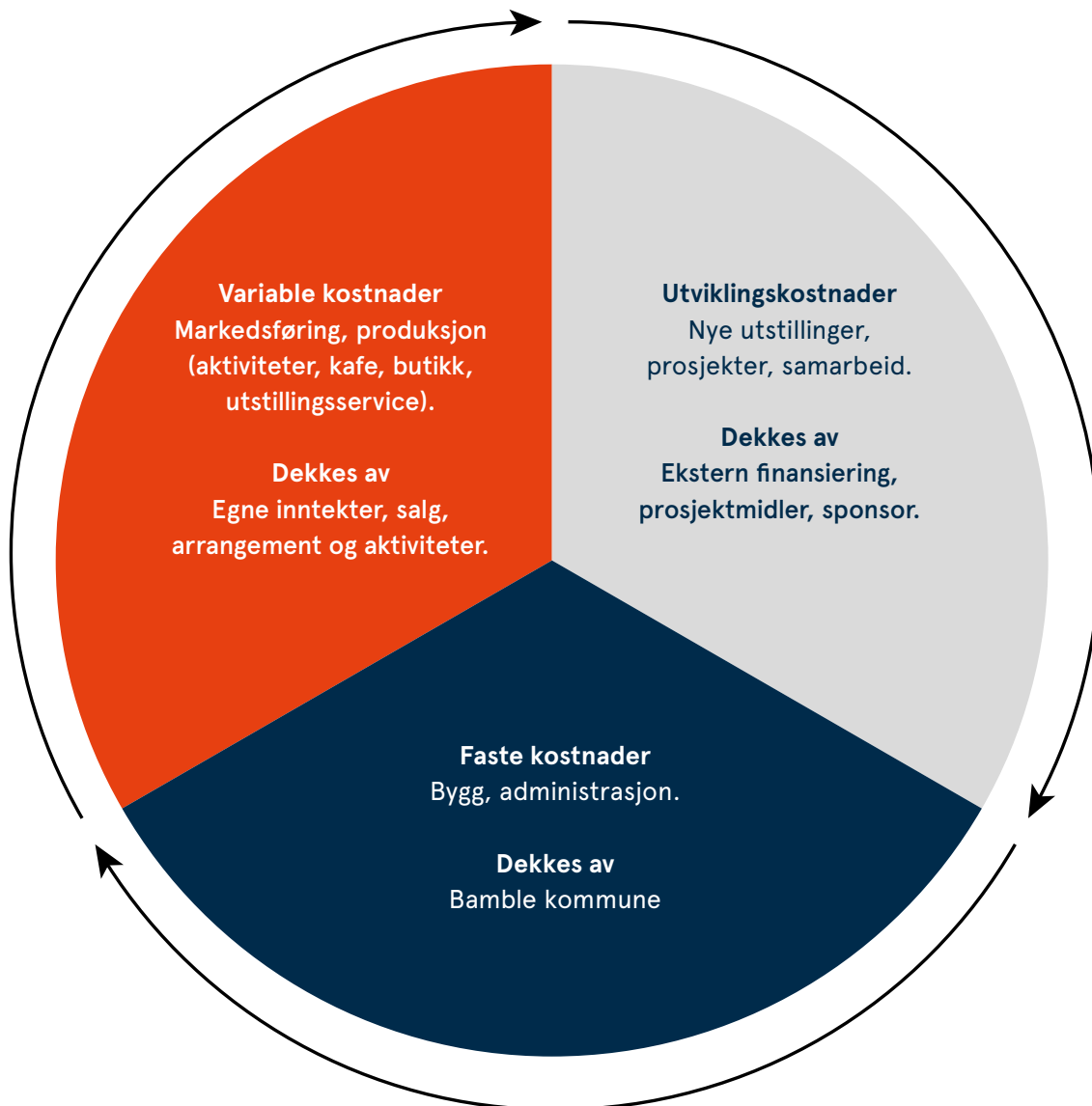
6. Slik blir senteret

ORGANISERING OG EIERSKAPSMODELL

Forprosjektet har vurdert 6 alternative selskapsformer for driften av Horisont senter for kystkultur: AS (Aksjeselskap), samvirke (SA), stiftelse, kommunalt foretak (KF), interkommunalt selskap (IKS) og del/ underavdeling av Telemark Museum.

Det er tatt utgangspunkt i en liten, effektiv organisasjon med tre ansatte i et non-profit AS. Eierne gis altså ikke anledning til å hente ut fortjeneste av selskapet. Bamble kommune skal være hovedaksjonær, og må regne med å bære økonomien i selskapet. Eierne stiller ikke ansvarlig for eventuelle økonomiske tap. Vedtekten til selskapet regulerer alle forhold rundt eierskap og aksjesammensetning, ansvar osv. Forprosjektets anbefaling forutsetter at Bamble kommune bidrar med driftstilskudd til å dekke de faste kostnadene. Følgende økonomiske modell legger til grunn for driften av senteret:

Økonomisk modell



FORRETNINGSMODELL

Forretningsmodellen tar utgangspunkt i Canvas-modellen (brukes av Innovasjon Norge), men er tilpasset lokale forhold for å bli enklere å lese for de som ikke er vant med slike modeller.

HVEM ER KUNDENE?

KUNDER

Fjordlinefamilier.
Nærturister.
Kulturturister.

ANDRE BRUKERE

Telemark Museum.
Gea Norvegica.
Bamble kommune.
Reiselivet i regionen.

HVILKE VERDIFORSLAG HAR VI TIL BRUKERNE?

En akkurat passe spennende og tilpasset aktivitet i Langesund, som ikke tar for lang tid, som kan gjennomføres gjerne flere ganger, alene eller helst sammen med andre, og som kan utvide kunnskap og forståelse uten å være for avansert eller ressurskrevende.

Senteret skal synliggjøre sammenhengene mellom menneske og kyst i fortid, nåtid og framtid. Gjestene skal komme tett på naturen, og oppleve hvordan livet ved kysten former oss som mennesker.

HVILKE KANALER HAR VI TIL BRUKERNE?

1. Senteret vil være fysisk synlig der folk allerede ferdes.
2. Nettbaserte kanaler som Youtube, gaming channels, Let's Play, vlogger, challenges, quests og egne nettsider.
3. Word of mouth er viktig kanal: Anbefalinger, «verv en venn-kampanjer», sosiale medier, senteret får også tilgang til tidligere bruker vha informasjon skaffet ved førstegangs pålogging.
4. Ordinær reklame.

HVILKE RELASJONER HAR VI TIL BRUKERNE?

1. Personlig relasjon ved ankomst og avreise.
2. Selvstyrt, strømlinjeformet bruk av utstilling.
3. Halvautomatisert oppfølging av tidligere brukere vha informasjon skaffet ved besøk.

HVILKE NØKKELAKTIVITETER MÅ VI SELV UTFØRE FOR Å OPPFYLLE VERDIFORSLAGET?

Senteret må levere et strømlinjeformet, dynamisk og driftssikkert produkt. Det må være utstillingsopplevelser som fungerer på alle flater.

I tillegg kommer personlig, varm og kunnskapsrik oppfølging av gjestene.

HVILKE NØKKELRESSURSER HAR VI BEHOV FOR?

Grunnfinansiering kommunalt tilskudd. Samarbeidsavtaler og gode nettverk. Inhouse kompetanse: Prosjekt, økonomi, markedsføring, salg og produksjon.

HVEM SAMARBEIDER VI MED?

PARTNERE

Bamble kommune
Kystverket og losen
Visit Telemark
Handelsstanden
Victoria og Wrightegaarden
DuVerden

LEVERANDØRER

Utstillingsdesigner
Langesundsfiskerne
ØPD og Pipelife
Langesundsfjordens kystlag
Langesundfisk
Fergene
Langøya

KOMPETANSE

Telemark Museum og Gea Norvegica

HVORDAN SKAPER VI INNTEKTER?

Kommunalt tilskudd. Billett. Kafe og butikk. Egne arrangementer med inngangspenger. Utleie av lokaler. Provisjonssalg. Sponsorer, gaver og prosjektmidler.

HVILKE KOSTNADER HAR VI?

Personal og administrasjon.
Husleie.
Varekjøp.
Markedsføring.
Utvikling og produksjon av nye utstillinger.
Andre prosjektkostnader.

INNHold – UTSTILLINGER OG OPPLEVELSER

Senteret skal synliggjøre sammenhengene mellom menneske og kyst i fortid, nåtid og framtid. Gjestene skal komme tett på naturen, og oppleve hvordan livet ved kysten former oss som mennesker.

Det er også mange andre elementer som spiller inn: Økonomi (både investering og drift), plass, driftssikkerhet, dynamikk, øvrige tilbud i Langesund, implementering av ny teknologi, museal og geologisk formidling. Det henvises til «Horisont – analyse og rapport» for mer informasjon.

Forprosjektet har anvendt firmaet Kvorning Design og Kommunikasjon AS til å utarbeide skissene til utstillingene.

Moderne og tradisjonelt

Horisont vil være en kunstig framstilling på få kvadratmeter. Tradisjoner vil holdes i hevd og utøves i Langesund hver eneste dag. Det virkelige livet – den virkelige kystkulturen – vil alltid utspilles på utsiden. Prosjektet har derfor ikke hatt noen ambisjoner om å kopiere virkeligheten. Målet har vært å skape et sted hvor historie kan oppleves, og som kan gi dybde og flere lag til virkeligheten. Med et tett samarbeid med frivillige og private næringsdrivende ved Langesundsfjorden, blir totalproduktet en helt ny opplevelse av Langesund som helhet.

Sammensmelting av den virtuelle, digitale og den virkelige verden – augmented reality

Etter lanseringen av Pokemon Go! er det få som ikke vet hva augmented reality er, og hvordan det brukes. Derfor gis det her bare en kort forklaring. Senteret bygges opp med prosjeksjonsflater i veggene. Digital teknologi anvendes for å projisere fortellinger og spill rett på vegg. Gjestene vil være fysisk til stede i rommet, samtidig som de er «inne i» et spill. Det brukes både gjenstander, filmer, bilder, og responsive digitale opplevelser (interagerer med brukeren) for å formidle kystkultur. Formidlingen skjer også ved hjelp av gjestenes egne smarttelefoner, hvor de får oppgaver som skal løses ved

å bruke informasjonen som formidles. Det gir opplevelsen av å delta i historiene, og mulighet for å formidle lag på lag, fra nybegynner til ekspertnivå.

Balansen mellom det digitale, virtuelle, og det taktile, fysiske, skapes med gjenstander, i utstillinger og offentlige områder (kafe/butikk og foaje). Her blir det rørebasseng med sjøpinnsvin, sjøstjerner, strandkrabber og tang. Det gis rom for å stille ut og bruke båt og fiskerbolig. Disse skal kunne berøres, brukes og lekes med. Det vil skape et fortellerrom som kan brukes på mange ulike måter.

Dynamikk

Horisont er lite, 650 kvm grunnflate. Til sammenligning har DuVerden i Porsgrunn 1800 kvm å boltre seg på. For gjensalg og gjenbesøk må utstillingene gi de besøkende stadig nye opplevelser med lave produksjonskostnader. Derfor har prosjektet undersøkt hvordan man kan endre tema og fortelling med enkle grep. Prosjeksjonsflatene som er beskrevet over, gir muligheter for å produsere andre spill og fortellinger, slik at man kan syne ulike tema til forskjellige tider. For eksempel på kveldstid kan senteret gå i «nattmodus» og utdype med tematiske foredrag og meny. Eller man kan endre hele utstillingen, slik at fortellingen ikke handler om kyst og hav, men om geologisk utvikling, historiske hendelser eller andre historier.

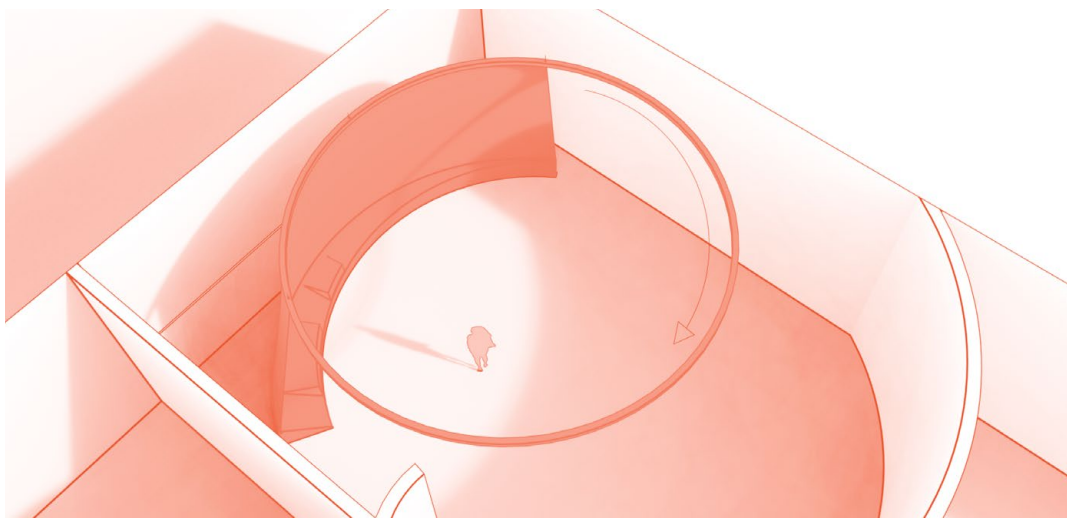
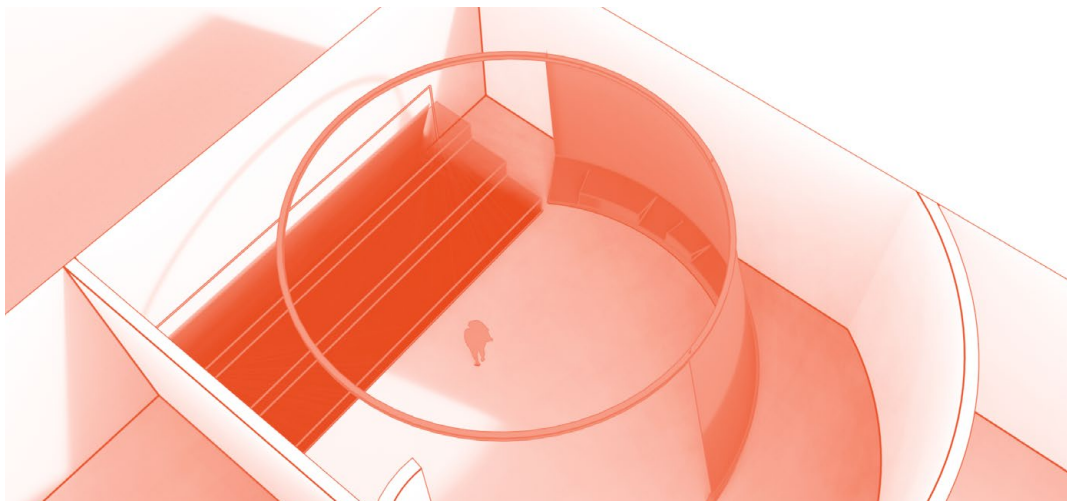
Ute / Inne

Plassutnyttelse er viktig for å få mest igjen for investeringen. Vindusglass vil gjøre innholdet synlig for forbipasserende på utsiden. Store vinduer gir utsyn til sjø og marin virksomhet. Rørebasseng er tilgjengelig inne, og synlig fra utsiden. Siden det er få innendørs kvadratmeter, er uteområdet svært viktig for formidling og aktiviteter. I tillegg vil uteområdet bidra til god tettstedsutvikling i Langesund. Bystrand, formidlingselementer og kai for fjordbåtene sikrer maksimal utnyttelse og besøk. Ganglinjer, publikumsareal og tilgjengelighet på Smietangen må ivaretas på en god måte.



Havet og kysten

Teleskoptribune



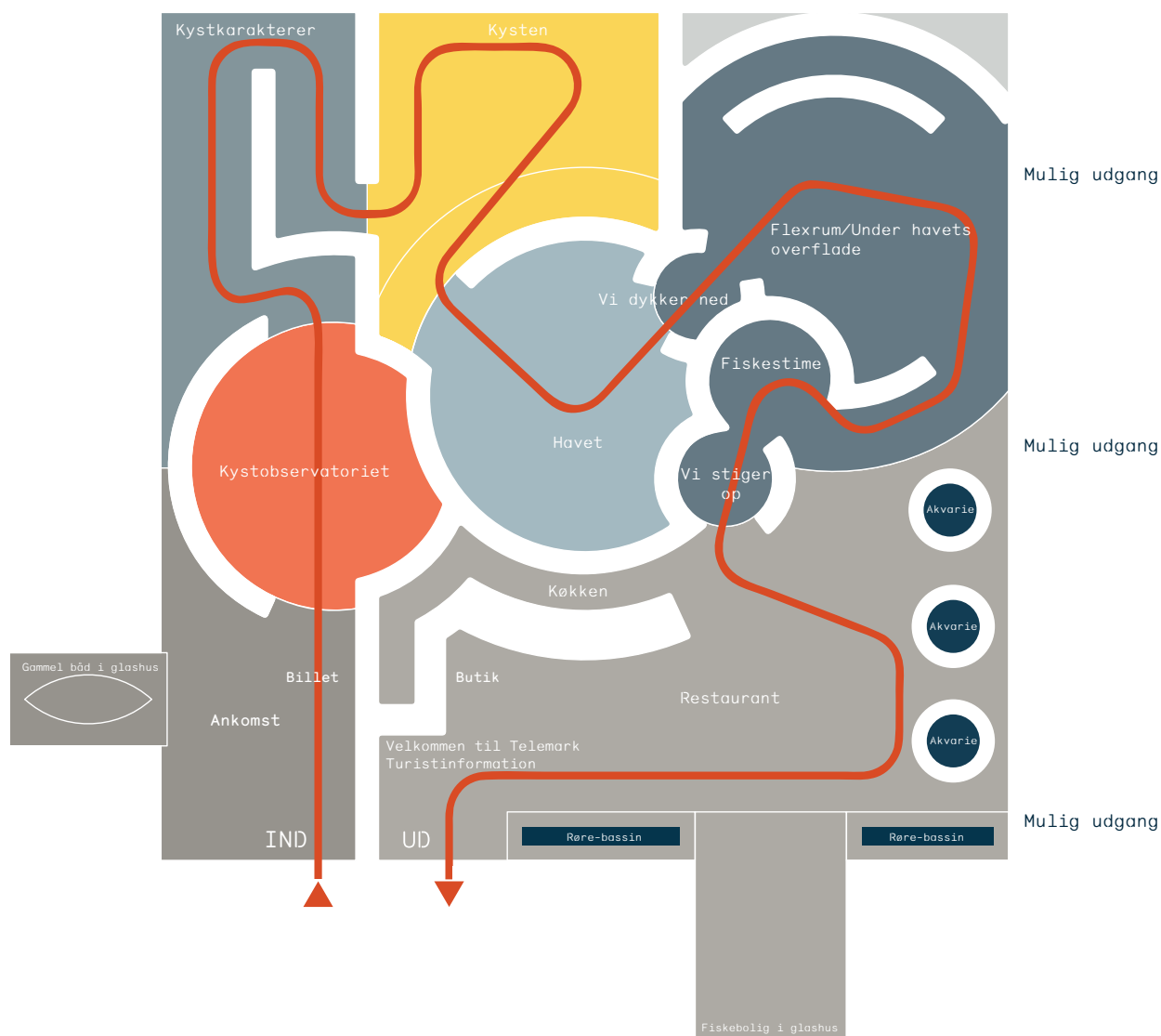
Illustrasjoner: Kvorning Design & Kommunikasjon AS

Oppsummering innhold og utstillinger

Utstillinger og innhold skal møte mange ulike behov, som kan dekkes ved å ta i bruk digital formidling og projeksjonsflater. Senteret kan også sende besøkende ut i omgivelsene rundt, der de må gjennomføre nye oppgaver. Dermed opplever de mer av Langesunds kultur og natur. Kombinasjonen av digital, virtuell og taktil, fysisk formidling vil gi høyt læringspotensial og opplevelsesfaktor, og føre til gjenbesøk og merbesøk. Dette er en helt ny måte å produsere museal formidling på, og derfor vil det også trolig være interessant for ekstern finansiering. Bygget i seg selv, med omgivelsene rundt, må også være en del av denne formidlingen for å skape flest mulige positive ringvirkninger, og det må legges opp til dette i reguleringsplanen for Smietangen.

For å opprettholde kvalitet og interesse, må utstillingene vedlikeholdes og fornyes. Dette er den delen av driften som senteret selv skal dekke med egne inntekter, sponsoravtaler og ekstern finansiering. Utgiftene omfatter serviceavtaler på innkjøpt utstyr, samt utskifting av innhold over tid, dette vil beløpe seg til 300 – 500.000,- hvert år. Det er avsatt midler til dette i driftsbudsjettet, under posten variable kostnader. Dersom hele utstillingen skal skiftes ut, vil det koste ca 2,5 mill, altså 1/3 av investeringsbeløpet for full utskifting. Senteret skal arbeide aktivt for å knytte til seg samarbeidspartnere og finansieringskilder som kan bidra til å redusere senterets behov for egenkapital ved slike investeringer.

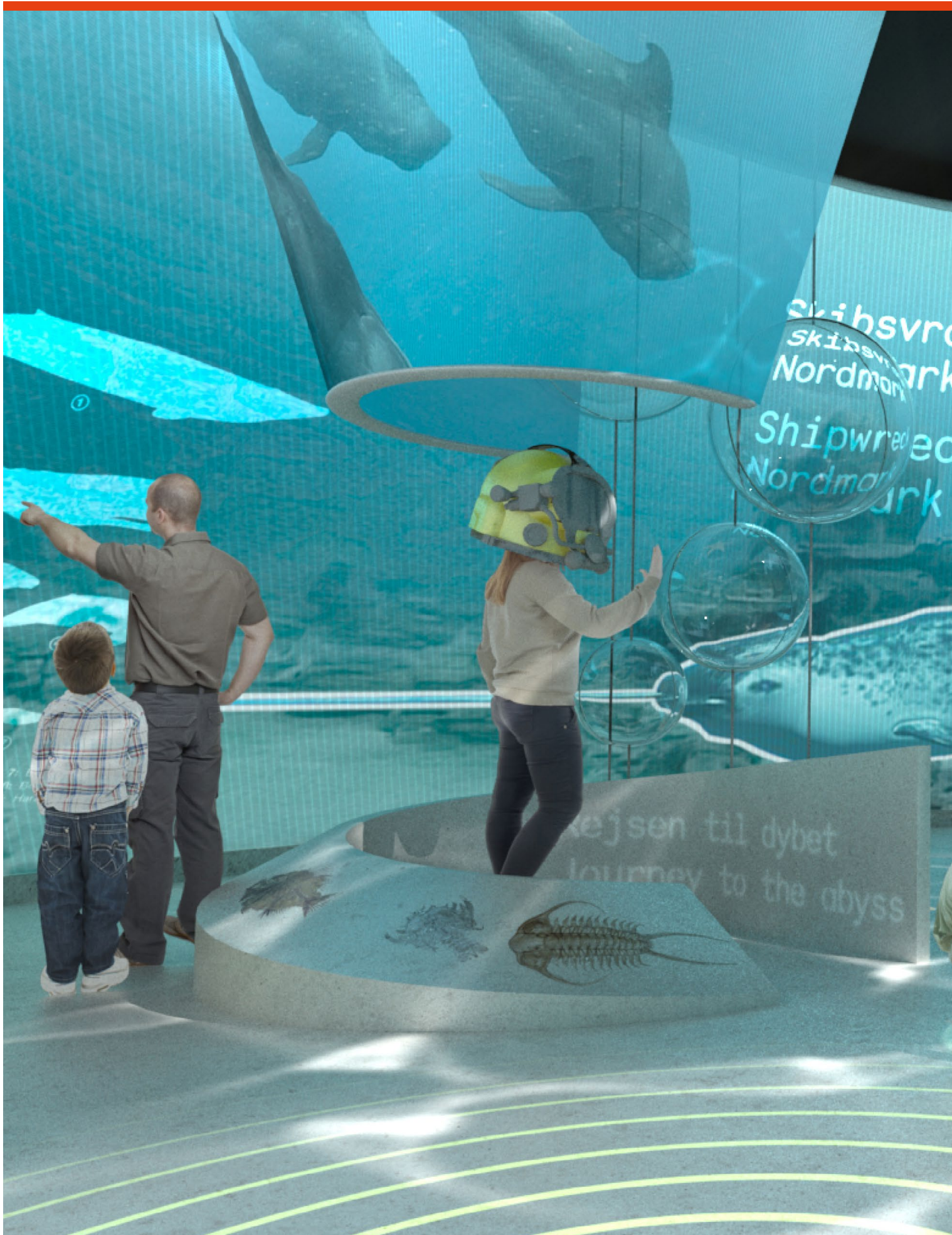
Publikums bevegelser gjennom utstillingsområdet



BYGG

Det er gjennomført en vurdering av ulike byggkonsept, for å svare på hvordan senterets behov kan møtes innenfor de rammene som er gitt av kommunestyret, og øvrige forutsetninger. Tilrådingen er gjort rede for i eget dokument: «Horisont senter for kystkultur – bygg». Nytt og behovsoppnåelse er vurdert i forhold til kost på kort og lang sikt. Prosjektleder tilrår at driftselskapet for kystkultursenteret (AS'et) eller Bamble kommune bygger og eier et frittstående formålsbygg på 650 kvm uten parkeringskjeller, med formål bruk for Horisont senter for kystkultur, på tomt regulert til formålet på Smietangen. Ganglinjer, uteområder

og støysoner ivaretas i arkitektonisk utforming. Frittstående bygg gir færre nabokonflikter, og muligheter for å utnytte tomten maksimalt, evt også å ta i bruk tak og/eller bygge over flere nivå. Det er også større mulighet til å dekke framtidige behov, og kommunen vil ha full råderett over tomt og bygg, samt redusere sin risiko ved at det blir mulig til å utnytte eventuell restverdi av eiendommen ved avvikling.

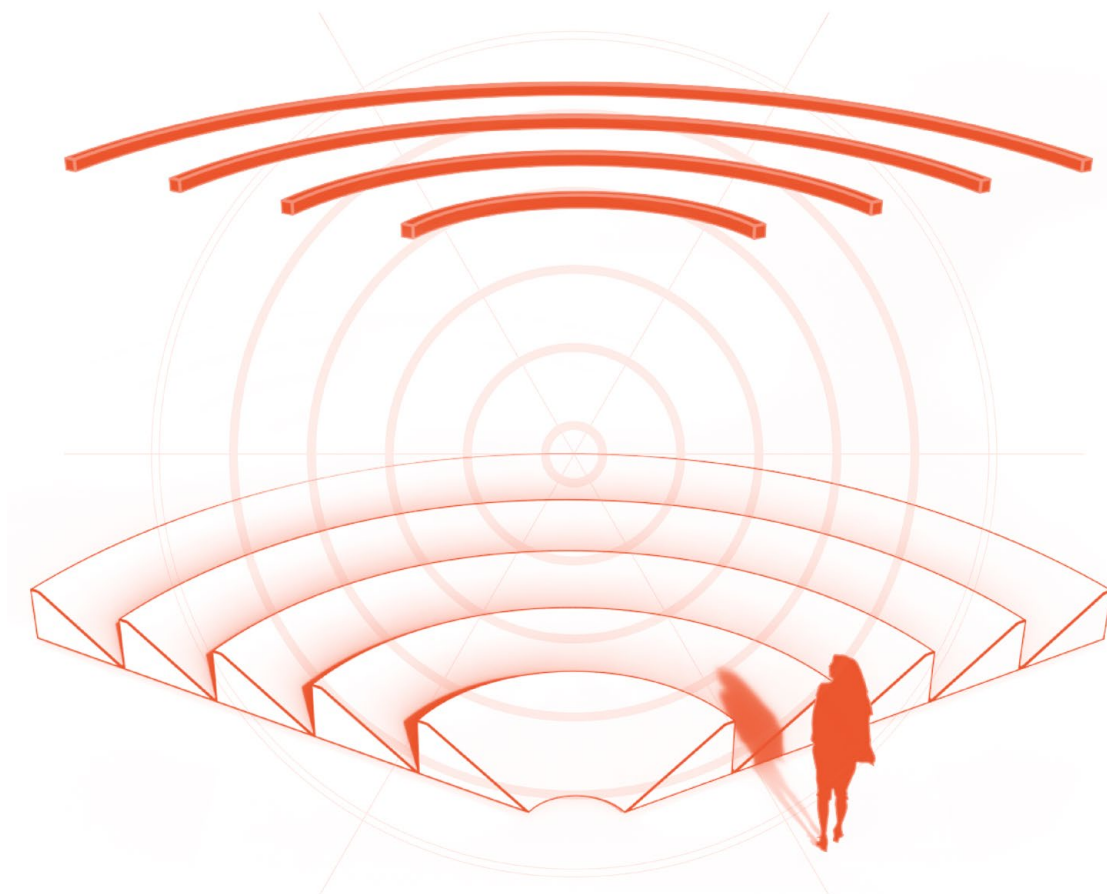


Under overflaten



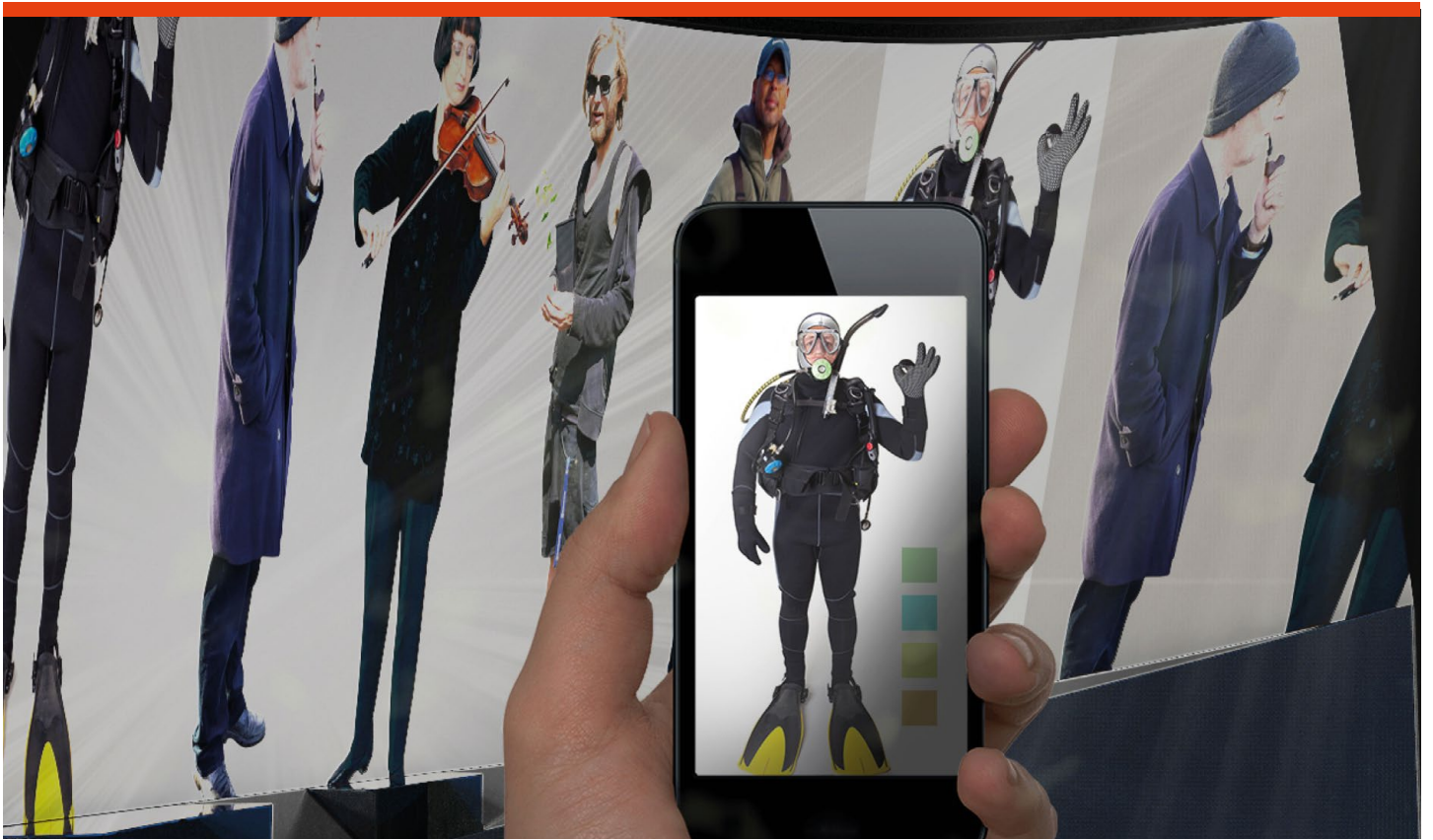
Illustrasjon: Kvorning Design & Kommunikation AS

Podier, projeksjonsflater og skillevegger



Podier, projeksjonsflader og skillevegger er alle sammen modulære og mobile og på hjul. Podier og projeksjonsflader bliver delt op i cirkler med varierende diameter, samt afgrænset af en underinddeling. I disse eksempler bygger de på en underinddeling i 6 dele. Ved at matche grafikflader med forskellige diameter podier kan dynamiske og varierende udtryk opnås.

Podierne tænkes også at kunne opdeles på tværs. Dvs. fra nederste hjørne i den ende, til den øverste i den anden. Dette sparer plads, hvor der er brug for det, samt skaber en langstrakt flade, hvor fast grafik kan vises.

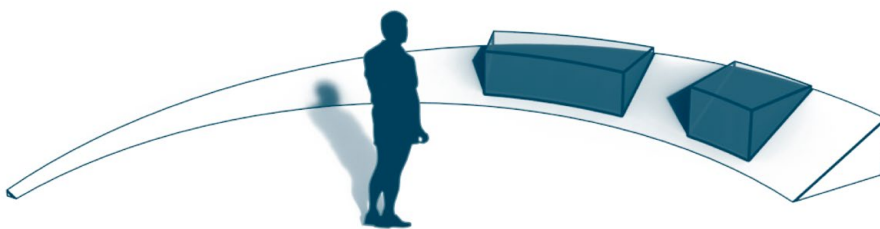
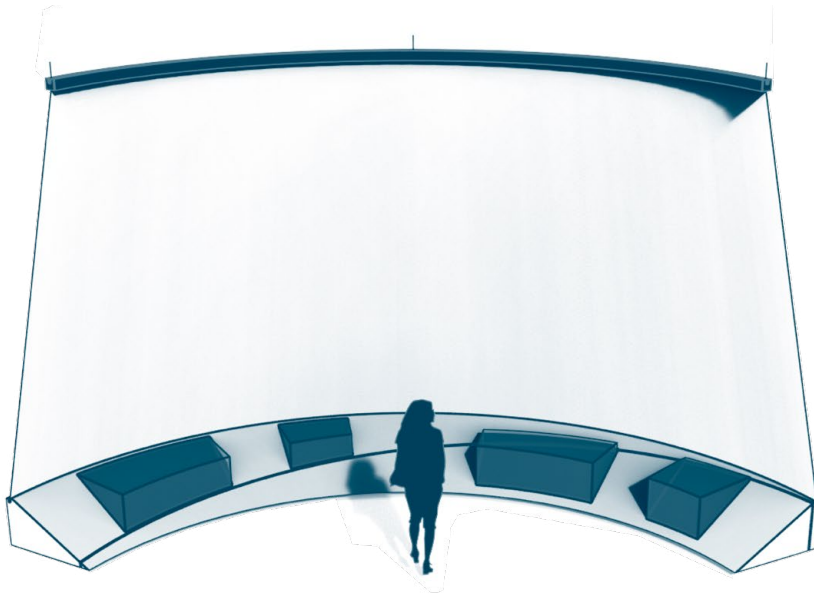


Interaksjon / augmented reality

Podier, projeksjonsflater og skillevegger



Den overordnede formidé er, at podierne på denne måde bliver en parafrase over både den lave kystlinje og den kuperede. I podierne integreres montrer, skærme og sensorer. Projektionsfladerne er, hvor der er behov for det, også mulige at interagere med.



7. Økonomi

BYGG – INVESTERING OG DRIFT

Det er kalkulert med en grunnflate på ca 650 kvm. FL (forventet levetid) er 150 år (i utregning av livssyklus kostnad er brukt standard annuitetsfaktor 60 år). Det er ikke regnet spesifikt på restverdien på investeringen, som består i 650 kvm sentrumsnær bygningsmasse som kan evt ombygges til annet formål. Kalkyledetaljer og mer informasjon er gitt i «Horisont senter for kystkultur – bygg». Som tabellen under viser, gir dette et investeringsbehov på 25 mill. Årlige kostnader består av 1,1 mill i kapitalkostnader ved investeringen, og 1 mill i FDVU-kostnader (Forvaltning, drift, vedlikehold og utvikling).

Bygg - investering og drift

Beskrivelse	Detaljer	Totalkostnad	Årligkostnad
Investering/lån bygg	Investeringsbehov bygg	25 076	1 160
Driftskostnad bygg	FDVU-kostnad bygg		1 000
Sum bygg		25 076	2 160

SENTER, INVESTERING OG DRIFT

Det er tatt utgangspunkt i en liten, effektiv organisasjon med tre ansatte. Prosjektets anbefaling forutsetter at Bamble kommune bidrar med driftstilskudd til å dekke de faste kostnadene. Investering i utstillinger vil beløpe seg til 17,8 mill over 20 år, til 3,5 % rente. Dette gir en årlig kostnad på 800.000,- i kapitalkostnader, i tillegg til driftstilskudd på 3,13 mill. Investering i innhold er det samme som hovedprosjektbudsjettet. Det er her det er størst sannsynlighet for å få ekstern finansiering, og dette blir en viktig oppgave for hovedprosjektet. Dersom prosjektet får eksterne tilskudd, vil egenkapitalen og investeringsbehovet bli mindre, og de årlige utgiftene for kommunen vil reduseres.

Senter, investering og drift

Beskrivelse	Detaljer	Totalkostnad	Årligkostnad
Investering senter	Forutsatt at Bamble kommune ikke får eksterne tilskudd	17 837	850
Driftskostnad senter	Driftstilskudd		2 612
Sum driftsutgifter		17 837	3462

Oppsummering økonomiske konsekvenser for Bamble kommune

Beskrivelse	Detaljer	Totalkostnad	Årlig kostnad
Investering/lån bygg	Investeringsbehov bygg	25 076	1 160
Driftskostnad bygg	FDVU-kostnad bygg		1 000
Sum bygg		25 076	2 160
Beskrivelse	Detaljer	Totalkostnad	Årlig kostnad
Investering senter	Forutsatt at Bamble kommune ikke får eksterne tilskudd	17 837	850
Driftskostnad senter	Driftstilskudd		2 612
Sum driftsutgifter		17 837	3 462
Total		42 913	5 622

Økonomiske konsekvenser, tall i hele 1000 NOK.

AVVIK FRA OPPRINNELIG BUDSJETT

I kommunens handlingsprogram er det lagt inn årlige driftstilskudd på 1,4 mill, samt en investering på 30,8 mill. kroner. Her er det et avvik som skyldes at kostnadene til utstilling og innhold (den gangen beregnet til 16 mill) ikke ble tatt med i Bamble kommunes handlingsprogram. Når vedtatt investeringsbeløp omgjøres til driftsmidler (ca. 2 mill. per år) er det vedtatt ca. 3,4 mill. kroner disponibelt per år, jfr kommunens handlingsprogram. Tabellen under viser hvordan det oppjusterte budsjettet avviker fra det som ligger inne i handlingsprogrammet.

Avvik fra kommunalt vedtatt budsjett

Beskrivelse	Detaljer	Prosjektkostnad	Årlig kostnad
Enhet for teknikk og samfunnsutvikling	Teknisk drift		357
Kultur og oppvekst	Driftsmidler		1 045
Investeringsmidler	Vedtatt investering	30 800	2 000
Sum årlig vedtatt budsjett			3 402
Bygg	Investering, gjennomsnitt kapitalkost /år	25 076	1 160
Bygg	Driftsutgifter		1 000
Sum bygg / år			2 160
Senter	Investering, gjennomsnitt kapitalkost /år	17 837	850
Senter	Driftsutgifter		2 612
Sum senter / år			3 462
Total		42 913	5 622
Avvik fra opprinnelig budsjett			2 220

Tall i hele 1000 NOK.

8. Konklusjon og anbefaling

KONKLUSJON

I forprosjektet er det gjennomført metode-triangulering og innhenting av informasjon med tanke på en grundig behandling av de spørsmålene som kommunestyret ønsket svar på da de bestilte forprosjektet. I forprosjektet har vi avdekket at interessentene i prosjektet har visse behov som senteret skal dekke, mens publikum har ulike ønsker. Det er balansen mellom behov og ønsker som har ført til formulering av prosjekt-målene, og valget av målgrupper (segmenter).

Konseptvalget bygger opp under målene og er et uttrykk for hvilken rolle Horisont skal spille lokalt og regionalt. Senteret skal spille en viktig samfunnsrolle, og i konstruksjonen av driftsorganisasjon og struktur, har vi tatt hensyn til både økonomisk, miljømessig, kulturell og samfunnsmessig bærekraft. Bamble kommune er den aktøren som vil ha størst gevinst av at senteret etableres, og kommunen må også bære den største delen av kostnaden. Bamble kommune forplikter seg til 5,6 mill i året, for å dekke faste kostnader (byggkostnader og administrasjon). Senteret skal selv dekke sine variable kostnader, for å stimulere til sunn drift. Utvikling skal foregå ved hjelp av eksterne støtte-spillere, og eventuelt overskudd må øremerkes utvikling og dynamikk. Senteret skal drives av et non-profit AS, som får en selvstendig rolle og et profesjonelt styre. Hensikten er å skape en organisasjon som både er stabil og sulten.

Det er mange ulike selskapsformer som ville kunne fungere godt for senteret. Valget falt på AS av flere grunner, blant annet fordi det gir mulighet for flere eiere. Kompetansen i senteret skal bygges opp slik at senteret er i stand til å produsere egen aktivitet og gjennomføre

samarbeidsprosjekter og annen nettverksbygging lokalt og regionalt. Dette går på bekostning av museal kompetanse og gjenstandssamlinger, som da skal ivaretas på annen måte. Formidlingen skal foregå uten at Horisont har egne samlinger, hvilket betyr noen begrensninger som museum. Samtidig er det lagt vekt på å utvikle et spennende og innovativt formidlingsprodukt, hvor man kan hente inn gjenstander fra andre samlinger. Senteret skal leie inn ekstern kompetanse til formidling, forskning og annen type museal virksomhet. Det spesielle og innovative konseptet, som er utviklet i tråd med moderne opplevelsesdesign, skal gjøre senteret til en spennende attraksjon og trekke nye målgrupper til Langesund.

For å lykkes med markedsføringen, må produktet være markedsorientert, og driftsorganisasjonen må være aktiv i merkevarebyggingen av Telemark. Horisont ligger i sjøporten til Telemark, og skal være et naturlig sted å stoppe innom på vei ut av fylket. Senteret vil derfor spille en rolle i regionalt reiseliv, i gjensalg av Telemark. I det lokale reiselivet, vil senteret fungere som et kraftsentrum og attraksjon. Senteret må dermed inngå fruktbare samarbeid både med lokale og regionale aktører, og koble seg på aktiviteter i omlandet. Senteret vil være en av få institusjoner i området som vil ha tilgjengelig bemanning med denne typen kompetanse, hele året gjennom. Det legger til rette for at senteret kan spille en nøkkelrolle i infrastruktur og destinasjonsarbeid. For å oppnå gode resultater, må Bamble kommune være villig til å investere i senteret, slik at man kan få en framtidig gevinst som beskrevet.

Viktige suksesskriterier vil være nok ressurser, det vil si både humanressurser og kapital, god koordinering, planlegging og gjennomførings- evne. Bamble kommune stiller med en økonomisk plattform, og får en profesjonell og kompetent organisasjon til gjengjeld, som kan bidra til å skape ny attraksjonskraft i Langesund. I hoved- prosjektet skal det forberedes for sunn og bærekraftig drift, og det skal lages markeds- planer, utviklings- og produksjonsplaner for å utnytte de fagressursene som blir tilgjengelige i prosjektperioden. Til dette må prosjektet engasjere både intern og ekstern kompetanse, og sørge for at prosjektet er godt forankret i lokalbefolkningen. Det er også svært viktig å følge reguleringsplaner og annen tettsteds- utvikling nøye.

Det er aldri bare en mulig løsning på et problem. Hvis ikke Bamble kommune mener at dette er veien å gå, så må det utvikles en plan B. Dette har ikke vært i forprosjektets mandat, og bestilling på et eventuelt nytt prosjekt må komme etter vedtak i kommunestyret. En slik bestilling må ha fokus på hvordan man kan utvikle Bamble som kystkulturkommune og reiselivskommune, uten et kystkultursenter. Det er også andre forhold om man da må se nærmere på, blant annet hvordan man unngår privatisering av Smietangen uten at det kom- mer offentlig virksomhet der, hvordan området kan bidra til næringsutvikling, plassering og organisering av fjordbåtene samt hvordan man skal dekke fremtidig museal drift i Bamble.

I tillegg må en plan B peke på hvordan man kan dekke turistenes behov og skape added value, samtidig som man bevarer kundelojaliteten til Langesund etter hvert som butikkene forsvinner, og hvordan man skal skape nye arbeidsplasser i reiselivet og møte framtida i Bamble kommune.

Kort sagt, hvordan skal Bamble kommune ta sin del av veksten i reiselivsnæringen, uten å etablere et kraftsenter som Horisont?

ANBEFALING

Forprosjektet er bedt om å gi et begrunnet råd om prosjektet bør gjennomføres i et hoved- prosjekt. Svaret på dette spørsmålet er at Bamble kommune bør gjennomføre et hoved- prosjekt, forutsatt at dette prosjektet, drift og etablering av senteret, organiseres i de rammene som framkommer av analysen. Bamble kommune må da vedta de prinsippene som ligger til grunn for anbefalingen: En tredelt økonomisk modell hvor kommunen skaper stabilitet ved å dekke faste kostnader (her er arbeidskraft regnet som fast kostnad).

9. Videre framdrift

Neste steg i prosjekteringen er gjennomføring av et hovedprosjekt. Hovedprosjektet «Horisont senter for kystkultur» anbefales gjennomført i perioden 1.mars 2017 – 31.mars 2019. Hovedprosjektet er delt i to deler. Del 1 er etablering av bygget, med en investering på 25 mill. I tillegg må det beregnes budsjett og finansiering av kaiområdet. Del 2 er utvikling og investering i innhold og utstillinger, og budsjettet er beregnet til 17,2 mill. kroner. Dette er inkludert prosjektledelse i perioden.

Finansiering kan gjøres på ulike måter, men den enkleste og rimeligste vil være at Horisont kystkultursenter AS tar opp investeringslån på 42,2 mill (17,2 + 25 mill) med kommunal garanti. Kapitalkostnadene dekkes av Bamble kommune.

Prosjektering Bygg. Hovedprosjekt, del 1

Milepælsplan, tidsbruk pr. mnd.									
	01.04-30.06	01.07-30.09	01.10-31.12	01.01-31.03	01.04-30.06	01.07-30.09	01.10-31.12	01.01-31.03	01.04-31.06
Tiltak	2017			2018			2019		
1. Programmering	3	3							
2. Forprosjekt	3	3	1						
3. Anbud			2	3					
4. Oppføring					3	3	3	3	3
5. Ferdigstillelse og overtakelse									3

Prosjektering Senter. Hovedprosjekt, del 2

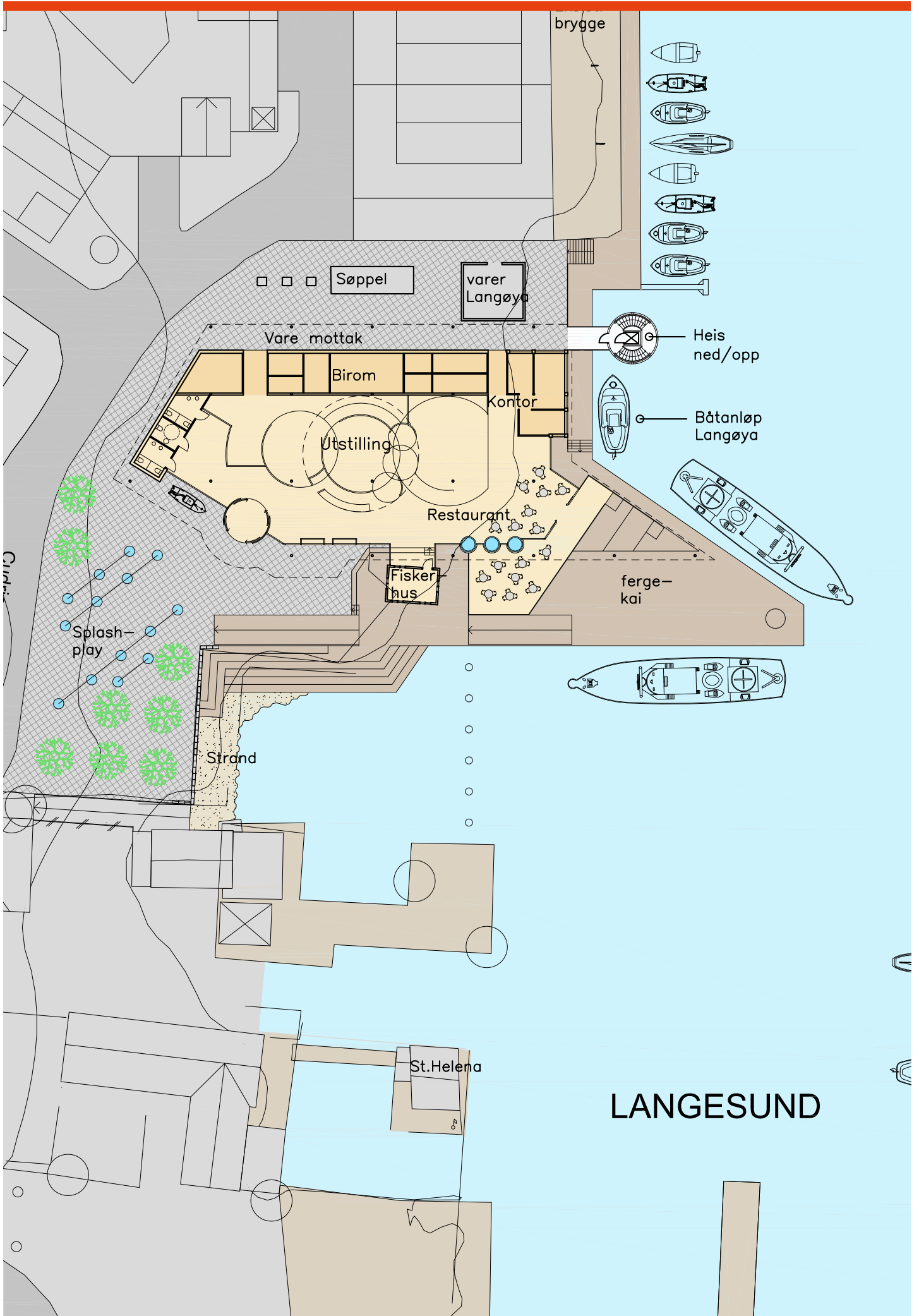
Milepælsplan, tidsbruk pr. mnd.									
	01.04-30.06	01.07-30.09	01.10-31.12	01.01-31.03	01.04-30.06	01.07-30.09	01.10-31.12	01.01-31.03	01.04-30.06
Tiltak	2017			2018			2019		
1. Prosjektledelse	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2. Utstilling, produksjon		1	1	3	3	3	3	3	
3. Innkjøp av ekstern kompetanse	1	2	3	2	2	2	2	1	
4. Spesielle investeringer i inventar og utstyr					1	3	3	2	
5. Markedsføring og informasjonsarbeid	1			2	2		3		

10. Vedlegg

Beregning driftsutgifter kultursenter/år

Post	Nr.	Kostnad	Fra år 2
1		Personalkostnader	1 685
2		Sosiale kostnader	590
3		Drift og administrasjonsutgifter	337
		Sum administrasjon	2 612
5		Markedsretta virksomhet	943
6		Kafe og butikk	108
7		Aktiviteter i egen regi	250
8		Prosjektkostnader	50
9		Utviklingskostnader	500
		Sum drift	1 851
		Sum driftsutgifter	4 463
		Egne inntekter, beregnet	1 875
		Kommunalt bidrag til drift	2 612
		Inntekter	4 487
		Beregnet resultat	24

Tall i hele 1000 NOK.



Beregning grunnkalkyle investering bygg, alt 1

Byggtype 66 Kulturhus "Signalbygg" i 1 etasje, eks MVA				
	Bygg for kystkultursenter	m2	kr/m2	Alt 1
	Total kvm			12 004 200
	Etasje 1	650	18468	0
	HUSKOSTNAD (1-6)			12 004 200
7	Utendørs			1 632 400
	HOVEDENTREPRISEKOST- NADER (1-7)			13 636 600
8	Generelle kostnader			3 272 784
81	Program	2 %	av entreprise	272 732
82	Prosjektering	12 %	av entreprise	1 636 392
83	Administrasjon	8 %	av entreprise	1 090 928
84	Bikostnader	1 %	av entreprise	136 366
85	Forsikring gebyrer	1 %	av entreprise	136 366
	BYGGEKOSTNADER (1-8)			16 909 384
9	Spesielle kostnader			2 380 483
91	Inventar og utstyr	10 %	av huskost	1 200 420
92	Tomt			1 000 000
99	Kunstnerisk utsmykning 1,5 %	2 %	av huskost	180 063
	Prisstigning 3 % / år			1 521 845
	PROSJEKTKOSTNADER (1-9)			19 289 867
0	Marginer og reserver	30 %		5 786 960
	RAMMEKOSTNADER (0-9)			25 076 827
	Totalkost			25 076 827

Kalkyledetaljer

Bygg i 1. etasje kun kystkultursenter.

Kilder:

Byggfakta 1. kvartal 2016

Holteprosjekt kalkulasjonsnøkkel 2014

Budsjett og tiltaksplan hovedprosjekt, tall i hele 1000 NOK

Nr	Tiltak	2017	2018	2019	Totalt
1	Huskostnad			12 004	12 004
2	Utendørs		1 632		1 632
3	Generelle kostnader	273	1 636	1 364	3 273
4	Spesielle kostnader	1 000		1 380	2 380
5	Marginer og reserver	1 929	1 929	1 929	5 787
	Sum del 1, bygg	3 202	5 197	16 677	25 076
Nr	Tiltak	2017	2018	2019	Totalt
1	Prosjektledelse	752	752	188	1 692
2	Utstilling, produksjon	820	5 565	2 230	8 615
3	Innkjøp av ekstern kompetanse	950	1 400	150	2 500
4	Spesielle investeringer i inventar og utstyr	0	2 750	450	3 200
5	Markedsføring og informasjonsarbeid	100	1 100	0	1 200
6	Kostnader knyttet til overdragelse til drift	30		600	630
	Sum del 2, senter	2 652	11 567	3 618	17 837
	Sumtotal	5 854	16 764	20 295	42 913

Beregning av kapitalkostnader del 1, bygg

Prisstigning	2020	2021		2049
Deflator:	1	1		1
Avdragstid ordinære lån	40	40		40
Rente	0,035	0,035		0,035
	År 1	År 2	OSV	
Opptak av lån, alternativ 1	28,9			
Gjeld 01.01lån	28,9	28,1775		7,9475
Gjeld 01.01lån, deflatert	28,9	28,1775		7,9475
Rente	0,9862125	0,960925		0,252875
Avdrag	0,7225	0,7225		0,7225
Sum	1,7087125	1,683425		0,975375
	År 1	År 2	OSV	
Opptak av lån, alternativ 2	43,3			
Gjeld 01.01lån	43,3	42,2175		11,9075
Gjeld 01.01lån, deflatert	43,3	42,2175		11,9075
Rente	1,4776125	1,439725		0,378875
Avdrag	1,0825	1,0825		1,0825
Sum	2,5601125	2,522225		1,461375
	År 1	År 2	OSV	
Opptak av lån, alternativ 3	26,1			
Gjeld 01.01lån	26,1	25,4475		7,1775
Gjeld 01.01lån, deflatert	26,1	25,4475		7,1775
Rente	0,8906625	0,867825		0,228375
Avdrag	0,6525	0,6525		0,6525
Sum	1,5431625	1,520325		0,880875
	År 1	År 2	OSV	
Opptak av lån, alternativ 4	26,7			
Gjeld 01.01lån	26,7	26,0325		7,3425
Gjeld 01.01lån, deflatert	26,7	26,0325		7,3425
Rente	0,9111375	0,887775		0,233625
Avdrag	0,6675	0,6675		0,6675
Sum	1,5786375	1,555275		0,901125

	Sum	Snitt år	Kvm / år
			650
	18,5863125	0,61954375	953,1442308
	21,675	0,7225	1111,538462
	40,2613125	1,34204375	2064,682692
	Sum	Snitt år	Kvm / år
			1300
	27,8473125	0,92824375	714,0336538
	32,475	1,0825	832,6923077
	60,3223125	2,01074375	1546,725962
	Sum	Snitt år	Kvm / år
			650
	16,7855625	0,55951875	860,7980769
	19,575	0,6525	1003,846154
	36,3605625	1,21201875	1864,644231
	Sum	Snitt år	Kvm / år
			1300
	17,1714375	0,57238125	440,2932692
	20,025	0,6675	513,4615385
	37,1964375	1,23988125	953,7548077

Beregning av kapitalkostnader del 2, senter

Mill.kroner	År 0	År 1	År 2	OSV	År 30	Sum	Snitt
Prisstigning			2,0 %		2,0 %		
Deflator		1,00	0,98		0,56		
Avdragstid ordinære lån		30					
Periodisering for låneopptak (1-12)		2	2		2		
Rente		3,5 %	3,5 %		3,5 %		
Nye lån							
Opptak av lån, løpende priser		17,8				17,8	
Løpende priser	År 0	År 1	År 2	OSV	År 30		
Gjeld 01.01 lån	0,0	17,8	17,2		0,6		
Rente		0,6	0,5		-0,0	8,3	0,276
Avdrag		0,6	0,6		0,6	17,2	0,574
Sum		1,1	1,1		0,6	25,5	0,850
Faste priser	År 0	År 1	År 2	OSV	År 30		
Gjeld 01.01 lån		17,8	16,9		0,3		
Rente		0,6	0,5		-0,0	6,9	
Avdrag		0,6	0,6		0,3	13,2	
Sum		1,1	1,1		0,3	20,1	

Kilder:
 Holteprosjekt, byggtipe 6611 Kulturhus
 Livssyklus kostnader for bygninger (Bjørberg,
 Larsen, Øiseth)
 Norsk Standard NS 3454
 Teknisk etat, Bamble kommune

Beregning FDVU + kapitalkost

Post	Nr	Kostnad	Pris per kvm, høy sats	MVA	Per kvm inkl MVA	650 kvm eks MVA	650 kvm inkl MVA	Notat
1		Kapitalkostnader	1 786,06		1 786,06	1 160 938	1 160 938	
	11	Renter	824,52					3,5 % rente, serielån 30 år, snitt /år
	12	Avdrag	961,54					Låneopptak 28,9 mill over 30 år
2		Forvaltningskostnader	82,61	13,05	95,66	53 697	62 181	
	21	Skatter og avgifter	30,40					Kilde: Tekniske tjenester og eiendomsforvaltning, Bamble kommune.
	22	Forsikringer	20,62	5,16				
	23	Eiendomsledelse, administrasjonskost	31,59	7,90				
3		Drift	1 102,90	275,73	1 378,63	716 885	896 106	
	31	Drift	92,96	23,24				
	32	Energi	163,09	40,77				Lav sats
	33	Vann- og avløp	76,35	19,09				Kilde: Tekniske tjenester og eiendomsforvaltning, Bamble kommune.
	34	Renovasjon	30,86	7,72				Kilde: Tekniske tjenester og eiendomsforvaltning, Bamble kommune.
	35	Renhold	739,64	184,91				
4		Vedlikehold	117,59	29,40	146,99	76 434	95 542	
	41	Vedlikehold	117,59	29,40				
5		Utviklingskostnader	235,79	58,95	294,74	153 264	191 579	
	51	Utskiftninger	158,68	39,67				
	52	Reparasjon av skader	45,78	11,45				Holteprosjekt 2014
	53	Utendørskostnader	31,33	7,83				Holteprosjekt 2014
		Sum FDVU			1 916,01	1 000 279	1 245 408	
		Sum FDVU + kapitalkostnad	3 324,95	377,12	3 702,07	2 161 216	2 406 346	

H
O
R
I
S
O
N
T

Søknad – Telemark utviklingsfond

Søknadsnr.	2017-0014	Søknadsår	2017	Arkivsak
Støtteordning	Telemark Utviklingsfond			
Prosjektnavn	Profilering av Telemark som reisemål			

Kort beskrivelse

Telemark har en svært lav markedsandel på SSB sine statistikker for overnatting. Per i dag 3,4%. Visit Telemark skal, i samarbeid med reiselivet og naturlige samarbeidspartnere, jobbe for å øke markedsandelene for å nå fylkeskommunen sitt mål på 4,8% innen 2024. Da må vi ha en god og forutsigbar økonomi, en langsiktig og godt forankret markedsplan og et godt samarbeid blant aktørene i fylket for å lykkes.

Målet er å skape vekst i besøkende og i omsetning til reiseliv og tilknyttede næringer.

Prosjektbeskrivelse

Vi søker om et bidrag på 1 500 000 NOK for 2017. Vi ønsker også at søknaden skal sees i et langsiktig perspektiv, og med en forutsigbarhet på at vi får samme sum for 2018 og 2019.

Visit Telemark har inngått avtale med Telemark fylkeskommune om levering av reiselivstjenester for de kommende tre årene, med mulighet for forlengelse for inntil to år. Hovedoppgavene i leveransen er å være pådriver og koordinator for utviklingen av en helhetlig reiselivssatsing og utarbeidelse av en overordnet strategi for opplevelses- og reiselivsnæringen i Telemark.

Det siste året har det pågått en prosess hvor alle 18 kommuner i Telemark har utarbeidet et felles anbudsdokument. Det ble lagt ut på offentlig anbud 22. august 2017, og Visit Telemark håper å bli den valgte tilbyder av reiselivstjenester også til kommunene. Da vil dette til sammen gi oss forbedrede vilkår for fremover å kunne legge gode og langsiktige planer for vårt markedsarbeid og skape sterkere profilering av Telemark.

Det er ønskelig at Telemark Utviklingsfond/TUF ser viktigheten og nødvendigheten av å gi oss den samme forutsigbarheten og går inn på en langsiktig avtale om en fast sum midler som et viktig bidrag til markedsføring og profilering av Telemark.

Med forutsigbarheten dette vil gi vil Visit Telemark kunne konsentrere seg mer om å jobbe helårlig med profilering og markedsføring av Telemark med dets mange attraksjoner og opplevelser.

Telemark fylkeskommune har gjennom sin regionale plan for reiseliv og opplevelser, vedtatt i 2011, tatt på seg store forpliktelser og ambisiøse mål for utvikling av reiselivet. Reiseliv er en av de fem definerte næringer som Norge skal satse på og Telemark fylkeskommune har da tatt den naturlige konsekvensen av disse statlige føringene, gitt av flere påfølgende regjeringer. SSBs statistikker for utvikling innen overnatting i Telemark og markedsandeler i forhold til resten av landet, viser at det er behov for ytterligere å intensivere arbeidet med å gjøre Telemarks reiselivsbedrifter mer synlige og besøkt.

Visit Telemark vil medio oktober ha en samling med markedsrådet for å evaluere arbeidet som pågår og fornye strategiene våre i tråd med endringer i markedet. Dette vil vi gjøre i samarbeid med Mimir. Strategien vil gjelde allerede vinter 2017, for året 2018 og de neste årene med evaluering underveis. Vi ønsker å fortsette med spydspisstrategien vår, men også inkludere et større fokus på flerfoldigheten i Telemark. Vi vil jobbe enda mer for helårsturisme, med fokus på alle fire årstider. Vi ønsker en strategi hvor vi er «always on» og som vil synliggjøre flere av bedriftene og vil hjelpe med å løfte frem variasjonene i fylket. Til nå har vi hatt kampanjeslagordet «tusen muligheter». Vi ønsker å utarbeide et nytt kampanjeslagord som er mer spisset og som i sterkere grad skal trigge reiselysten til Telemark. Det er gjennom en «always on» strategi at turistene skal få opplevelsen av at vi er et kontrastfylt fylke, og at det er et mangfold av opplevelser og attraksjoner i Telemark.

I dagens samfunn reiser vi mye mer på tur og ferie enn tidligere. Det er weekendtur, partur, familietur, barn med besteforeldre og spontane turer. Vi vil styre etter et årshjul hvor vi underbygger aktivitetene som skjer i fylket til enhver tid. Dette vil synliggjøre Telemark enda mer i konkurransen med andre reisemål. Vi vil sette fokus på det norske markedet og Telemarks tilliggende regioner. Vi vil også ta tak i potensialet av reisende innenfor eget fylke. Norske kunder fra nærmarkedet utgjør fortsatt vårt desidert største marked.

To av de overordnede målene i fylkeskommunens plan er følgende:

- Å øke Telemarks andel av det norske markedet med 1 prosentpoeng fra nivået i 2011 på 3,8%. Veksten skal skje både i innenlandsmarkedet og i utenlandsmarkedet.
- Driftsresultat for alle ledd i verdikjeden skal løftes og stabiliseres over 2% innen 2017, og over 4% innen 2024.

Fylkeskommunen har satt ambisiøse mål for vekst i markedsandel. Visit Telemark skal jobbe hardt for å nå disse målene. Vi har satt oss delmål, som vi mener er mer realistisk å oppnå gitt årets resultater. Se punkt under spesifisering og prosjektmål. For 2016 var andelen av markedet på 3,5%, det har altså vært en nedgang siden 2011. Det jobbes hardt og målrettet for å øke andelen til Telemark sammenlignet med resten av landet. Vi har også en utfordring i at det per i dag ikke er noe verktøy for å måle utvikling i omsetning, og heller ingen automatikk i innhenting av besøkstall for andre opplevelser enn overnatting. Dette gjøres per i dag manuelt per mail. Vi vil jobbe for å lage gode rapporteringsverktøy som næringen kan delta i.

Det er viktig med klare og tydelige mål og en enhetlig satsing hvor reiselivsnæringen i Telemark står samlet. Det er nødvendig med en samlet profilmarkedsføring, samt at vi løfter de enkelte bedriftene og opplevelsene i fylket.

Kontaktopplysninger

Funksjon	Navn	Adresse/poststed	Mobil
Søker / Prosjekteier	Visit Telemark AS Org.nr:913193423	Uniongata 18 Kunnskapsverkstedet 3732 SKIEN	95215533
Kontakt- person	Caroline Laurhammer	Uniongata 18 Kunnskapsverkstedet 3732 SKIEN	95215533
Prosjekt- leder	Caroline Laurhammer	Uniongata 18 Kunnskapsverkstedet 3732 SKIEN	95215533

Mottatt offentlig støtte tidligere: Ja

Tidligere mottatt offentlig støtte fra TUF

Tidligere mottatt offentlig støtte fra TFK

Spesifikasjon

Bakgrunn

Reiselivet i Telemark er en sterkt konkurranseutsatt næring, samtidig som det er en viktig eksportnæring for fylket. Omsetning i næringen gir store ringvirkninger over i andre sektorer, eksempelvis handel, byggevirksomhet og transport. Lønnsomme reiselivsbedrifter gir også et grunnlag for bosetting og sysselsetting i hele fylket. Telemarks reiselivsnæring har i en lengre periode totalt sett opplevd å få redusert sine markedsandeler i forhold til konkurrerende reiselivsregioner, men har de siste årene samlet seg i stadig større grad om felles tiltak, både fylkesvis og regionsvis innen fylket. Disse tiltakene, støttet av Telemark fylkeskommune, har gitt positive resultater og et ønske i næringen om å fortsette dette arbeidet og samarbeidet.

Det er en stor utfordring for Telemark å synliggjøre vår region til sammenligning med øvrige store reiselivsdestinasjoner. Innovasjon Norge har lagt igjen 225 000 000 i Nord-Norge de siste årene. Fjord-Norge viser til en halv milliard i markedsføring av fjordene på Vestlandet. Visit Oslo har driftsmidler på 15 600 000 per år og kan søke tilskudd utover dette. Trøndelag Reiseliv AS har fast tilskudd på 8.5 millioner per år og kan søke tilskudd utover dette.

Sommeren mai til juli 2017 viser gode resultater. Vi har til gode å hente inn for august. Norsk Skieventyr i Morgedal har hatt 13% økning. De mener det er som en direkte følge av all oppmerksomheten de har fått gjennom Visit Telemark sine kampanjer i forkant av sommeren 2017. Gaustatoppen og Gaustabanen har hatt stor økning også i 2017. I 2016 var det 100 000 besøkende på Gaustatoppen. I 2017 forventes 125 000 besøkende. Vemork hadde 6% økning i besøkende i juni. M/S Henrik Ibsen og M/S Victoria har en samlet økning på 14%. Festivalene i sommer har vært godt besøkt og over antallet for 2016, bl.a. Bluesfestivalen på Notodden har hatt en økning på 500 betalende. Lindheim Frukt fikk synlighet på God Morgen Norge i sommer, og de har hatt en økning på 60% i sin butikk på gården. Dette er nok et resultat av mange ulike tiltak, men synlighet på TV og god overordnet markedsføring av Telemark er en av grunnene. Når vi ser samlet på tallene så får vi økning på aktiviteter og opplevelser på 11,39%, for hotell 2,82% og for camping og hytter 8,69%. Det er flere hotell som har hatt en nedgang i antall romdøgn i sommer, men flere gjestedøgn og en høyere inntekt på øvrig omsetning på hotellet. Av spisesteder har vi kun for Aarnes gruppen, og de har en nedgang

på 5, 71%. Næringen selv har en oppfatning om at deler av de gode resultatene kommer etter arbeid med overordnet koordinerte kampanjer og felles markedsføring av Telemark som reisemål.

SSB sin statistikk viser at det samlede kommersielle overnattingsmarkedet i Telemark har gitt i 1,15 millioner overnattinger i januar-desember 2016. Det betyr en økning på 0,8% i forhold til samme periode i 2015 (økningen fra 2014-15 var 2,9%). Nordmenn stod i 2016 for 83,2% av markedet. Innenlandsmarkedet har gått opp 1,2% og utenlandsmarkedet har gått ned med -1,3%. I forhold til resten av landet har Telemarks markedsandeler i 2016 gått litt ned fra 3,6 i 2015 til 3,47 i 2016, mens markedsandelen var på 3,7 i 2014. Totalt for året er Danmark det største markedet etterfulgt av Tyskland, Nederland og Sverige.

Telemark er et av de fylkene i Norge som har flest hytter. Eksempelvis er Vinje Norges fjerde største hyttekommune. Kragerø er også en stor hyttekommune som i 2017 har hatt 20% vekst i hyttebygging. Tinn og Vrådal er også aktive hyttefylker. De som bor i private hytter har også et stort forbruk av reiselivstjenester i Telemark. Disse kommer ikke med i statistikkene til SSB. Det er også et stort antall fritidsbåter til Telemark. Disse kommer heller ikke med på statistikkene til SSB. I tillegg har vi utleie av AirBnb, men det må vi regne at også andre fylker har en stor andel av. Disse overnattingene kommer også utenfor statistikken til SSB. I tillegg skulle vi gjerne hatt bedre måleverktøy for opplevelsesbasert reiseliv. Dette er en utfordring for hele Norge. Med stort fokus nå på kulturturisme og opplevelsesbasert reiseliv, har vi ikke noe gode måleverktøy annet enn på overnatting. Her må vi foreløpig manuelt hente inn tall for besøkende og omsetningen av denne.

Med bakgrunn i en god merkevarebygging og målrettet markedsføring av Telemark som besøksdestinasjon, ser vi nå et behov for å fornye og endre kurs i et raskt skiftende og brukerstyrt marked. Dette arbeidet søkes det nå midler til for å sikre en samlet og forankret strategi. Det vil bety en minst like stor, eller større, synlighet for Telemark inn i de prioriterte markedene, hvor vi ser at Telemark har mest å hente. Vi må fortsette å øke innsatsen for at Telemarks reiselivstilbud blir valgt blant nordmenn med fokus på tiliggende regioner og også fra beboere i Telemark. Norske kunder fra nærmarkedet utgjør fortsatt vårt desidert største marked. Å vinne oppmerksomhet er nødvendig for å være inkludert i en potensiell kundes vurdering og derigjennom bli valgt som reisemål. For å komme dit må Telemark bli enda mer synlig i konkurransen med andre reisemål.

Prosjekt mål

Mål med aktivitetene det søkes midler til er å skape flere turister til Telemark, lønnsomhet i bedriftene, styrket positivt omdømme for Telemark, kompetanseheving og godt samarbeid blant bedriftene i Telemark for å lykkes med en markedsorientert produktutvikling og leveranse av produkter til målgruppene.

Vi arbeider for å nå målene i Regional plan for reiseliv mot 2024:

- Øke markedsandelen fra 3,5% (2016) til 4,8% i 2024
- Øke omsetningen i reiselivet med 4%

Målene til fylkeskommune er veldig ambisiøse. Vi har satt oss delmål for å komme nærmere de overordnede målene på bl.a. markedsandel og økt omsetning.

Visit Telemark sine mål for Telemark er:

- Oppnå 2011-nivået på 3,8% markedsandel på samlede overnattinger, dette skal vi klare i løpet av 2020.
- Øke omsetning med 2% i løpet av 2020.
- Få gode rapporteringsverktøy for å måle utvikling hos reiselivsbedriftene i Telemark, fortrinnsvis våre egne medlemsbedrifter.
- Øke nettrafikken med 20% (2017), nye mål settes hvert år basert på realistisk utvikling i respons.
- Egne kvantitative mål settes for Content Marketing (nettrafikk, kostnad per klikk, delinger). Content Marketing skal blant annet bidra til økt kjennskap og kunnskap om Telemark gjennom formidling av Telemarkshistorier.
- Øke innsatsen i felles markedsaktiviteter gjennom tettere samarbeid med de lokale destinasjonsselskapene samt medlemmene i Visit Telemark.
- Jobbe for en «always on strategi» og øke kjennskapen til Telemark gjennom hele året. Dette blir målt i høst 2017 ved Kaizen. Vi vil gjennomføre en kjennsapsundersøkelse om Telemark hvert annet år fremover.

Forankring

Søknaden er forankret hos styret i Visit Telemark. Søknaden vil omfatte deltakelse av alle de lokale destinasjonsselskapene i Telemark, samt medlemmer med god markedskompetanse fra våre medlemsbedrifter. Disse danner markedsrådet til Visit Telemark. Resultatet av arbeidet vil komme medlemsbedrifter hos Visit Telemark, samt alle andre reiselivsbedrifter og tilleggende næringer i Telemark, til gode. Planene for ny strategi vil også bli godkjent av styret i Visit Telemark. Forankringen innebærer også at de søkte midlene forsterkes inn i aktivitetene med næringens egne midler til de ulike tiltakene. Positiv tilbakemelding fra næringen for årets aktiviteter bidrar også til en sterkere forankring i næringen og tillit til Visit Telemark for god bruk av offentlige virkemidler til markedsføring.

Prosjektorganisering

Aktivitetene organiseres gjennom Visit Telemark. Vi ønsker å bruke Mimir til å hjelpe oss med å utvikle en fornyet strategi. Mimir vil sammen med Visit Telemark planlegge en agenda for et arbeidsmøte sammen med markedsgruppen for å få til en enhetlig satsing hvor alle destinasjoner er samlet om en felles strategi for arbeidet med å markedsføre Telemark.

Visit Telemark koordinerer også enkelte aktiviteter opp mot eksterne internasjonale samarbeidspartnere, som Innovasjon Norge, transportaktører som Color Line, Fjordline etc., og inn mot de kanalene som benyttes for kjøp av markeds- og kompetansetjenester lokalt, regionalt og nasjonalt. Deltakende destinasjonsselskap og bedrifter bidrar med egne midler og innhold til aktivitetene, også koordinert fra Visit Telemark.

Samarbeidspartnere

I dette tilfellet er våre samarbeidspartnere markedsrådet og dets medlemmer. Der er alle de lokale destinasjonsselskapene representert, samt andre aktører med kompetanse på markedsføring. Det er viktig i markedsrådet at hele Telemark er representert, så vi får en god forankring som vi kan jobbe videre med. Alle med felles formål om helårsmarkedsføring av Telemark.

Mimir har siden 1996 levert rådgivningstjenester både til enkelt bedrifter, destinasjoner og offentlige kunder i Norge. En av selskapets største kunder er Innovasjon Norge. Kjernekompetansen er reisemålsutvikling, markeds- og konseptvurderinger, strategiske planer, analyser og attraksjonsutvikling. Visit Telemark mener de har betydelig kompetanse og erfaring å tilføre en fremtidig ny strategi på markedsføring av Telemark.

Andre samarbeidspartnere er først og fremst aksjonærer og basisavtalemedlemmene i Visit Telemark. Telemark Alpin, Telemark fylkeskommune, kommunene og næringsrådene i fylket samt de lokale destinasjonsselskapene er viktige partnere. Flere av disse er representert i markedsrådet. Interesseorganisasjoner, NIA, NHO, samt eksterne leverandører av tjenester innen markedsføring og kompetanseutvikling er også samarbeidspartnere som nevnt under punkt om prosjektorganisering. Alle med felles formål om helårsmarkedsføring av Telemark.

Aktiviteter

De søkte midlene vil benyttes av Visit Telemark til en rekke av større og mindre aktiviteter. En overordnet strategi og plan vil bli utarbeidet i samarbeid med markedsrådet og forankret i styret til Visit Telemark. Vi vil ha et tett og koordinert samarbeid med Telemark Alpin som til nå har forvaltet markedsføring av vinterdestinasjonene. Vi legger også opp til et samarbeid med eksterne selskap som transportselskaper, Innovasjon Norge og andre destinasjonsselskap utenfor Telemark som går inn i felles kampanjer med Telemark. Størstedelen av midlene vil benyttes til markedsaktiviteter hvor mye av kostnadene går til kjøp av plass i betalte og digitale kanaler. Noe aktivitet vil dreie seg om koordinert samarbeid i forbindelse med tilstedeværelse på messer, bedriftsarrangement, workshoper etc. Alle aktivitetene vil ha fokus på følgende: Utnytte styrken i merkevaren Telemark gjennom alle kampanjer (bygget på kontrastkonseptet) samt samarbeide med andre destinasjonsselskap i fylket for å arbeide smartere og mer effektivt sammen (etter ny organisasjonsmodell som skal være på plass ved utgangen av 2017). Internett skal være vår viktigste distribusjonskanal, og bærende i alle markedsaktiviteter. Opparbeide og utvikle Visit Telemark til å bli det viktigste responsverktøyet i alle markeds kampanjer.

Vi vil ha fokus på følgende: Utnytte styrken i merkevaren Telemark gjennom alle våre kampanjer som bygger på kontrastkonseptet. Vi vil fremstå som moderne og troverdige i vår markeds kommunikasjon.

Dette fokuset skal gi:

Tydlig identitet

Høy grad av synlighet på nett

Målrettet og resultatbasert markedsføring

Spydspisstrategien vil fortsatt gjelde for å trekke volum til Telemark med spissing på produktkonsepter som treffer målgruppens behov samt geografiske spydspisser.

Våre spydspisser er:

Telemarkskanalen

Gaustatoppen

Bø Sommarland

Telemarkskysten/bading

Telemark sine skidestinasjoner/Telemark Alpin

Rjukan – Notodden Industriarv som er på UNESCO sin liste over verdensarvsteder

Telemarks merkevare bygget på kontrastkonseptet vil være bærende element i kommunikasjonsstrategien.

Fundamentet vil være:

Kontrast i profil og kommunikasjon

Å formidle det rike tilbudet i Telemark

Finne riktige målgrupper

Gi turistene en «reason to go» til Telemark

Målgrupper

Til nå har Visit Telemark styrt hovedsakelig etter utvalgte målgrupper i sin markedsføring. Vi har i tillegg henvendt oss til mange ulike målgrupper gjennom historier, sosiale medier og i våre nyhetsbrev. Telemark har et svært variert tilbud av aktiviteter og opplevelser, og mange ulike former for overnatting. Vi har også ulike målgrupper sommer og vinter. En ny strategi vil i større grad underbygge hver og en opplevelse og aktivitet mot de mest relevante målgruppene. Det betyr spissing av budskap og målgrupper. Vi ønsker å forsterke synligheten av hver aktør og deres aktiviteter ut i markedet. På denne måten når vi ut til et bredere utvalg av potensielle besøkende og kan skreddersy mer mot flere ulike «personas». Mimir vil bistå i arbeidet med å sette opp en plan for dette.

Visit Telemark vil også fortsette sin overordnede spydspissmarkedsføring og da mot de målgruppene vi mener er de største og viktigste for Telemark. Dette vil vi også få en ny vurdering på når vi har mottatt resultatene etter årets kjennsapsundersøkelse som skal utføres av Kaizen AS.

Resultat

Resultatet av aktivitetene skal gi økt reiselivstrafikk til Telemark og gjennom dette økt lønnsomhet i reiselivsbedriftene. Dette er tidligere beskrevet i søknaden. Telemarks kjennskap og omdømme i markedene skal styrkes ytterligere. Visit Telemarks arbeid inn mot reiselivsnæringen skal gi mer kompetanse og bidra til at næringen selv kan arbeide målrettet mot markedsorientert produktutvikling som igjen vil gi positivt omdømme for hele næringen. Utfordringen med overordnet profilering er å gi konkrete og målbare resultater fra et år til et annet. Dette vet vi at Visit Norway også jobber for å utarbeide metoder for å få til. Det er en generell utfordring for reiselivet i landet.

Effekter

Vi ser at reiselivsbedriftene i Telemark har økt antall besøkende og dermed omsetning de to siste årene. Det varierer fra bedrift til bedrift, noen ser stor økning, andre en svak økning og noen har hatt nedgang. Dette er også likt for resten av Norge. Telemark hadde i 2016 en negativ utvikling i markedsandeler sammenlignet med andre fylker i Norge (SSB-tall). Vi trenger derfor et enda større

løft for reiselivsbedriftene i Telemark for at vi samlet skal kunne ta en større del av markedsandelene. Vi ønsker derfor å endre strategien noe for å følge med i endringene i markedet. Vi vil gjøre justeringer for å komme nærmere målet som er satt av fylkeskommunen på 4,8% markedsandel. Vi jobber for å få økt vekst i gjestedøgntrafikk, i opplevelsesbasert reiseliv og øvrige reiselivsbedrifter i Telemark. Vi vil også oppnå enda større kjennskap til Telemark i eget fylke samt resten av Norge.

Tids- og kostnadsplan

Tidsplan

Vi har måttet utføre en del sommeraktiviteter i 2017 i påvente av søknader på tilskudd. Høst- og vinteraktivitetene er per nå ikke igangsatt. Kampanjer for vintersesongen 2017 og 2018 er under planlegging i samarbeid med Telemark Alpin.

Markedsplanen for 2017 danner grunnlaget for 2018. Vi lager hvert år en markedsplan for kommende år. Denne blir utarbeidet sammen med markedsrådet til Visit Telemark som skal møtes start oktober 2017. Denne er derfor ikke klar for 2018. Denne skal også forankres i styret til Visit Telemark.

Kostnadsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
				0
Markedsføring Norge sommer og skulder	2 000 000			2 000 000
Markedsføring sommer utland	750 000			750 000
Markedsføring vinter Norge og utland	1 250 000			1 250 000
Sum kostnad	4 000 000			4 000 000

Av midlene vi søker fra TUF vil 750 000 NOK bli øremerket vinter og 750 000 NOK øremerket sommer.

Her er et utkast på fordeling av pengebruk. Eksakt fordeling blir endelig etter at markedsplanleggingen og møter med partnere er gjennomført i høst:

Markedsføring sommer Norge 2 000 000

-Markedsføring store flater (radio, TV, Boards) 1 000 000 NOK

-Innholdsmarkedsføring (utarbeide godt innhold og spre dette i digitale kanaler) 500 000 NOK

-Merkevaretiltak (utgifter til materiell og profilering av merkevaren Telemark i arrangementer, arenaer og markedskanaler) 500 000 NOK

Markedsføring vinter Norge og utland 1 200 000 NOK:

-Vinterkampanje i samarbeid med Color Line 1 000 000 NOK

-Frittstående aktiviteter/samarbeid med Fjord Line 200 000 NOK

Markedsføring sommer utland 800 000 NOK:

-Tyskland (i samarbeid Fjord Line) 400 000 NOK

-Danmark 150 000 NOK

-Vandring 150 000 NOK

-Sverige 100 000 NOK

Mange av aktivitetene i utlandet utføres i samarbeid med Visit Norway. Matching fra dem kommer i tillegg.

Finansieringsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Egeninnsats Visit Telemark og Telemark Alpin	300 000			300 000
Inntekter fra reiselivsnæringen i fylket	1 500 000			1 500 000
Matching midler fra Color Line	500 000			500 000
Matching midler fra Fjord Line	200 000			200 000
Telemark Utviklingsfond	1 500 000			1 500 000
Sum finansiering	4 000 000			4 000 000

Geografi

800-Telemark

Vedleggsliste

Dokumentnavn	Filstørrelse	Dato

Søknad – Telemark utviklingsfond

Søknadsnr.	2017-0020	Søknadsår	2017	Arkivsak
Støtteordning	Telemark Utviklingsfond			
Prosjektnavn	Materialbank i Telemark			

Kort beskrivelse

Avklare forutsetningene for å etablere en materialbank i Telemark for høykvalitets trevirke, gjenbruk av bygningsmaterialer, samt restaureringsverksted for dører, vinduer og bygningsdetaljer.

Prosjektbeskrivelse

Forprosjektet Materialbank i Telemark vil søke å avklare hva som må til for å få etablert et slikt tilbud innen materialer til bygningsvernprosjekter.

For nytt virke har forprosjektet til hensikt å dekke hele verdikjeden fra skogeiere til byggeiere; virke på rot, transport, produkter, bærekraftig teknologi, markedsføring og salg, samt drift og organisering.

En materialbank er ikke begrenset til nytt virke, også gjenbruk og restaurering av vinduer og dører er et aktuelt forretningsområde for en materialbank.

I tillegg vil det i rivnings- og restaureringsprosjekter være andre byggematerialer som takstein, skifer, tegl m.m. som har et potensielt annenhåndsmarked innenfor bygningsvern.

Forprosjektet vil også omfatte utarbeiding av en forretningsmodell for en materialbank, samt rådgiving i en tidligfase av etablering av en materialbank på kommersielt grunnlag.

Høykvalitets virke oppstår ikke ett sted i verdikjeden, men er resultat av en prosess der flere aktører samhandler. Det handler om skogpleie, transport, bearbeiding og lagring, salg og markedsføring, samt etterspørsel i markedet.

Her er det flere ledd av verdikjeden som må bidra - hver på sin måte – for å fremskaffe et høykvalitets produkt.

Mange aktører innen bygningsvern har ytret ønske om å få etablert en materialbank i Telemark, hvor man kan få oversikt over og tilgang på høykvalitets virke.

Slik dette skjer i dag er det ofte håndverkere som er involvert i bygningsvernprosjekter som tar kontakt med mindre spesialsagbruk som de vet kan ha de rette kvalitetene, eller at de rett og slett tar direkte kontakt med skogeiere som de tror kan ha høykvalitets tømmer på rot.

Som arbeidsmetode er dette en lite rasjonell måte å skaffe til veie underleverandører. Mange utøvere har da også pekt på at det hadde vært så mye enklere om det var ett sted å henvende seg til, eller at det fantes en oversikt hva som er tilgjengelig av høykvalitets virke.

En aktuell forretningsmodell kan være at sagbruk/virkeprodusent, vindu/dør produsent, skogeiere og eventuelt en eller flere håndverksbedrifter går sammen for å opprette en materialbank, eller at de

drives som separate selskaper under en felles profilering- og salgskanal ut mot kundene. Hva som gir den mest hensiktsmessige organisering og drift er en av de spørsmålene som forprosjektet skal gi svar på.

Forprosjektet er utgangspunktet avgrenset til Telemark, men det er trolig at en slik materialbank vil ha hele Sør-østlandsområde som nedslagsfelt både for der det hentes virke fra, og det geografiske salgsområdet for produktene.

Kontaktopplysninger

Funksjon	Navn	Adresse/poststed	Mobil
Søker / Prosjekteier	Svein Foldøy Org.nr:-	Kviteseidgata 18 3850 KVITeseID	97545250
Kontakt- person	Svein Foldøy	Kviteseidgata 18 3850 KVITeseID	97545250
Prosjekt- leder	Telemark Næringshage AS	-	-

Mottatt offentlig støtte tidligere: Ja

Som del av det nasjonale næringshageprogrammet til SIVA har vi mottatt og mottek årleg fast støtte innanfor ESA gruppunntak 28 og 27.

Vi har også motteke forprosjektmidlar frå Telemark fylkeskommune i 2015 for utvida satsing i Vest-Telemark.

Spesifikasjon

Bakgrunn

Forprosjektet Materialbank i Telemark vil søke å avklare hva som må til for å få etablert en materialbank innen materialer til bygningsvernprosjekter.

For nytt virke har forprosjektet til hensikt å dekke hele verdikjeden fra skogeiere til byggeiere; innhold og format på en materialbank, verdikjede, produkter, bærekraftig teknologi, marked og salg, samt drift og organisering.

Men en materialbank behøver ikke være avgrenset til bare nytt virke, det kan også omfatte gjenbruk av bygningsmaterialer som dører og vinduer. I tillegg vil det i rivning og restaureringsprosjekter være andre byggematerialer som takstein, skifer, tegl m.m. som har et potensielt annenhåndsmarked innenfor bygningsvern.

Høykvalitets trevirke har en verdikjede som går fra skogeier til byggeier. Alle ledd er viktige i å skape den merverdi som høykvalitets virke gir mulighet for. Det er viktig at den eller de som skal drifte en dermed materialbank har den beste kunnskapen og forutsetningene for at det skal lykkes. Her vil det være mange kompetanseområder som samspiller; produktkunnskap, teknologi, logistikk og lagerstyring, salg og markedsføring. Samarbeid med flere aktører er trolig det som vi ha størst effekt for å gi merverdi av et slikt tiltak.

En modell kan være at, sagbruk/virkeprodusent, vindu/dør produsent, skogeiere og eventuelt en eller flere håndverksbedrifter går sammen for å opprette en materialbank, eller at de drives som separate

selskaper under en felles profilering- og salgskanal ut mot kundene. Hva som gir den mest hensiktsmessige organisering og drift er en av de spørsmålene som forprosjektet skal gi svar på.

Forprosjektet er utgangspunktet avgrenset til Telemark, men det er trolig at en slik materialbank vil ha hele Sør-østlandsområde som nedslagsfelt både for der det hentes virke fra, og det geografiske salgsområdet for produktene.

Prosjekt mål

Målet med forprosjektet er å avklare mulighetene for en materialbank basert på høykvalitets spesialvirke, samt spesialprodukter som panel og listverk av gamle profiler som i dag er tatt ut av produksjon. Videre, å avklare mulighetene for å etablere et søkbart lager av brukte byggematerialer til gjenbruk i restaureringsprosjekter. Til sist er målet å avklare mulighetene for at en materialbank kan utvides til å omfatte brukt konstruksjonsmateriale, takstein og skifter, samt bygningsdetaljer som beslag, låser m.m.

Poenget er dels å kartlegge det som finnes i dag, samt mulighetene for en koordinert satsing fra alle ledd i verdikjeden. Et bredere og lettere tilgjengelig tilbud, vil stimulere etterspørselen, som igjen kan føre til positive ringvirkninger for en materialbank.

Hvordan dette best kan organiseres er noe forprosjektet er ment å avklare. En mulig modell er at en materialbank deles på flere aktører, men at det lages et felles 'butikkvindu' som fronter markedet for materialer til bygningsvern.

Forankring

Telemark næringshage AS fikk i 2016 støtte til et forprosjekt: Bedriftsnettverk for bygningsvern i Telemark.

I arbeidet med dette forprosjektet har mange av aktørene pekt på behovet for å få jamn tilgang på virke av høy kvalitet. Dette er fordi det i eldre bygg ble lagt stort arbeid i å finne fram til de beste materialene, og under restaurering viser det seg at det er vanskelig å finne høykvalitets virke.

Høykvalitets virke oppstår ikke ett sted i kjeden, men er resultat av en prosess der flere aktører samhandler. Det handler om skogpleie, transport, bearbeiding og lagring, samt etterspørsel i markedet. Her er det flere ledd av verdikjeden som må bidra - hver på sin måte – for å fremskaffe et høykvalitets produkt.

Mange aktører har derfor ytret ønske om å få etablert en 'Materialbank' i Telemark, hvor man kan få oversikt over og tilgang på høykvalitets virke. Slik dette skjer i dag er det ofte håndverkere som er involvert i bygningsvernprosjekter tar kontakt med mindre spesialsagbruk som de vet kan ha de rette kvalitetene, eller at de rett og slett tar direkte kontakt med skogeiere som de tror kan ha høykvalitets tømmer på rot.

Som forretningsdrift er dette en lite rasjonell måte å skaffe til veie underleverandører. Mange utøvere har da også pekt på at det hadde vært så mye enklere om det var ett sted å henvende seg til, eller at det fantes en oversikt hva som er tilgjengelig av høykvalitets virke.

Prosjektorganisering

Prosjektet vil bli gjennomført med en styringsgruppe og en eller flere arbeidsgrupper. Kvalitetssikring

og forankring blir gjort bl.a. ved å ta med virksomheter, samarbeidspartnere og evt. relevante offentlige etater i styringsgruppe.

Samarbeidspartnere

Forprosjektet ønsker å kontakte relevante aktører i hele verdikjeden. Samarbeidspartnere er de virksomhetene som blir en del av verdikjeden knytta til materialbanken: Skogeierne, sagbruk, trelastbedriftene, vindu/dør produsent, utøvende virksomheter (håndverkere), byggeiere. Det er viktig at alle er med og spiller på lag i å hente ut mest mulig verdi i høykvalitets virke, samt bygningsmateriale for gjenbruk.

Særlig vekt vil legges på å finne den eller de virksomhetene som kan tenkes å drive en materialbank på kommersielt grunnlag. I søknadsprosessen har vi allerede vært i kontakt med noen aktuelle aktører som har vist interesse for materialbank konseptet. Dette gjelder bl.a Tinnoset Sag AS, Morgedal Drift og Vedlikehold AS, Bjervamoen Trevarrefabrikk ANS og AT Skog.

For to av disse bedriftene er det lagt ved et brev der de uttrykker støtte for at forprosjektet blir gjennomført.

Aktiviteter

1. Gjennomføre en analyse av tilbud og etterspørsel innen høykvalitets trevirke. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen i dagens marked for høykvalitets trevirke, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
2. Gjennomføre en analyse av tilbud og etterspørsel innen rehabilitering og gjenbruk av dører og vinduer, samt brukt konstruksjonstrevirke. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen på dagens marked for rehabilitering og gjenbruk av dører og vinduer, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
3. Gjennomføre en analyse av tilbud av og etterspørsel etter rehabilitering og lagring av takstein, teglstein, skifer, mur m.m. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen på dagens marked for rehabilitering og lagring av takstein, teglstein, skifer, mur, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
4. Gjennomføre en analyse av tilbud og etterspørsel innen restaureringsmekaniske felt som f.eks. antikvarisk smijerns- og blikkenslagerarbeid. Arbeidet vil forsøke å anslå størrelsen på dagens marked innen antikvarisk smijern og blikkenslagerarbeid, gjennomgang av nåværende aktører på tilbudssiden, konkurransesituasjon i verdikjeden, grad av prisfølsomhet, potensielle nye aktører på tilbudssiden, samt mulighet for vekst i markedet, inkludert utsiktene på lang sikt.
5. Utarbeide en forretningsplan for materialbanken som tar hensyn til alle ledd i verdikjeden. Ut fra tilbagemelding fra aktører i verdikjeden skal forprosjektet konkludere mht. hvordan en materialbank best kan organiseres, og hvilke aktiviteter som skal inngå i driften av materialbanken. Det skal utarbeides en forretningsplan for drift av materialbanken.

6. Veiledning i oppstartsfasen av en materialbank. Følge opp materialbanken som en nyetablering i en startfase.

Målgrupper

1. Skogeiere/skogeierorganisasjoner
2. Transport/logistikkselskaper
3. Sagbruk/trelast virksomheter
4. Dør/vindusprodusenter nisjeorientert
5. Håndverksbedrifter spesialisert seg på prosjekter med høykvalitets virke
6. Byggeiere som ønsker nybygg eller restaurering med høykvalitets virke eller spesialmaterialer
7. Offentlige instanser involvert i Kulturminnevern (Riksantikvar, fylkeskommuner, kommuner)
8. Opplevelsesbasert reiseliv/bærekraftig turisme
9. Lokalsamfunn rundt der virksomheten lokaliseres

Resultat

1. Jevn tilgang på høykvalitetsvirke til bygningsvern/restaureringsprosjekter
2. Kunne tilby et bredt sortiment av stav, plank, laft, paneler og listverk
3. Større betalingsvilje for høykvalitets produkter
4. Gjenbruk av bygningsmaterialer med antikvarisk verdi (dører, vinduer m.m.)
5. Større forutsigbarhet på leveranser av høykvalitets virke og material
6. Skjerpe aktørene ved å sette fokus på kvalitet i hele verdikjeden
7. Skape arbeidsplasser innenfor grønn vekst

Effekter

Ha etablert en Materialbank i Telemark som bidrar til å gi bedre og mer omfattende aktivitet og sysselsetting innen bygningsvern i Sørøst-Norge.

Tids- og kostnadsplan

Tidsplan

Vedlagt.

Kostnadsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Analyse Høykvalitetsvirke	105 000			105 000
Analyse rehabilitering av takstein, tegl og mur		21 000		21 000
Analyse rehabilitering av dører og vinduer	70 000			70 000

Analyse restaureringsmekaniske felt som smijern		14 000	14 000
Eksterne tjenester/kostnader	25 000	80 000	105 000
Forretningsmodellen for materialbanken		175 000	175 000
Følge opp materiaslbanken i Telemark som en nyetab		210 000	210 000
Sum kostnad	200 000	500 000	700 000

Eksterne tjenester/kostnader er kostnader ut over timekostnader. Dette kan være reiser og møteutgifter m.m.

Finansieringsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
01.TUF Finansiering	60 000	60 000		120 000
02.Annen offentlig finansiering	120 000	230 000		350 000
03.Privat finansiering	20 000	210 000		230 000
Sum finansiering	200 000	500 000		700 000

Forprosjektet Materialbank i Telemark der bærekraftig produksjon og gjenbruk står i fokus passer godt inn i planen for regional utvikling i Telemark.

Totalt budsjett for de 16 månedene som prosjektet løper er kr. 700.000. De fleste kostnadene er timekostnader som er tenkt delt på prosjektleder og en medarbeider i deltid som vil være personalressursene i prosjektperioden. I tillegg kommer egeninnsatsen fra virksomheter som deltar i styringsgruppe og arbeidsgrupper. Timekostnaden er satt til kr. 700, med timekostnad på til sammen kr. 595.000

Geografi

800-Telemark

Vedleggsliste

Dokumentnavn	Filstørrelse	Dato
Brev fra Tinnoset Sag AS April 2017.pdf	192 121	16.05.2017
Brev frå Morgedal Drift og Vedlikehald AS.pdf	313 057	16.05.2017
Forprosjektsøknad TUF 2017 - Materialbank i Telemark.pdf	839 831	16.05.2017

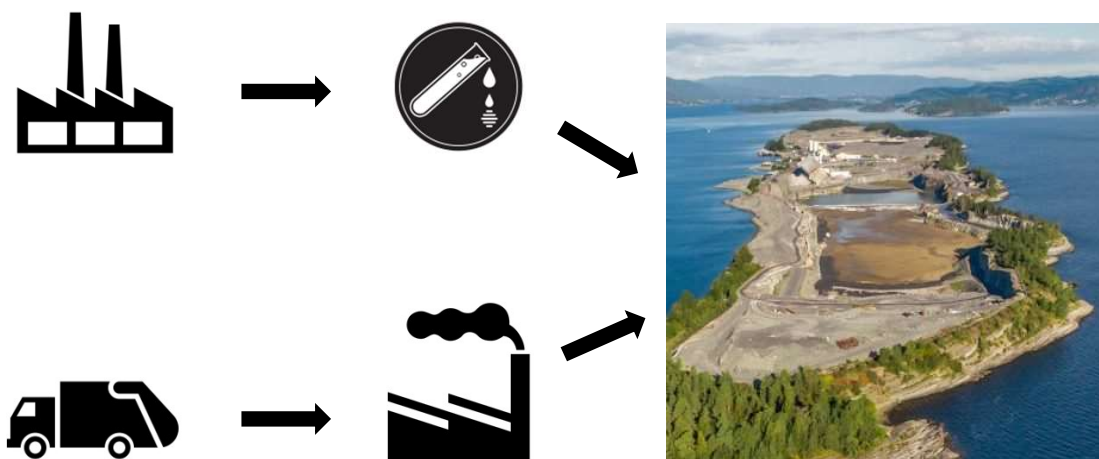


"Fra avfall til råvare"

Innhold

- Dagens avfallshåndtering
- Om Norsep AS
- Eierstruktur og samarbeidspartnere
- Om Norsep-prosessen
- Marked
 - I Norden
 - Internasjonalt
 - Tilnærming
 - Urban mining
- Status og fremdrift
- Målsetning og leveranser
- Budsjett og finansieringsplan
- Finansiell utvikling
- Oppsummering

Dagens avfallshåndtering i Norge – ikke 100% forenlig med prinsippene for Sirkulær økonomi



Årlig deponeres på Langøya*:

- 500 000 tonn uorganisk farlig avfall, derav:
 - 210 000 tonn flyveaske fra forbrenningsanlegg
 - 240 000 - 300 000 tonn forurenset svovelsyre fra Kronos Titan
- 500 000 tonn ordinært avfall i form av forurensede masser

- Store mengder farlig avfall deponeres
 - Flyveaske (FA) fra hele Norden blandes med forurenset svovelsyre og danner gips
 - Tungmetaller i FA og syre stabiliseres i gipsen slik at risiko for framtidig utlekking blir minimal
- Verdifulle materialer i avfallsstrømmene går til spille
- Eksisterende deponi fylles opp
 - Langøya full senest 2023
- Store lokale protester mot foreslått nytt deponi (NIMBY)

Stort potensiale for utvikling av teknologi slik at deponi i langt større grad kan unngås

*) Vurdering av deponeringskapasitet for farlig avfall, Miljødirektoratet 2015

NORSEP

- Etablert i 2015
- 60% eiet av OiW Process AS
- 7 høyt utdannede ansatte (1 PhD, 1 nærings PhD, 4 MSc, 1 BSc)
- Lang erfaring fra vellykkede teknologiutviklingsprosjekt i olje- og gassnæringen
- Lokalisert i Porsgrunn og Molde



Utvikler teknologi som reduserer behovet for deponi ved å fjerne tungmetaller fra syrer og flyveaske. Vi ønsker å tilby en bærekraftig og kostnadseffektiv prosess hvor også tungmetallene utgjør en verdi i en sirkulær økonomi.

For å redusere deponibehovet så skal vi

- Fjerne tungmetaller fra flyveaske

Sirkulær økonomi

- Gjenbruk av syrer for å redusere kostnader
- Renset flyveaske har flere anvendelsesområder
- Gjenbruk av metaller er nødvendig
- Reduksjon av transportkostnader muliggjøres

Teknologien

- Basert på teknologi fra olje- og gasssektoren
- Veldig gode resultater på innledende tester
- Prosjektet er finansiert av Innovasjon Norge

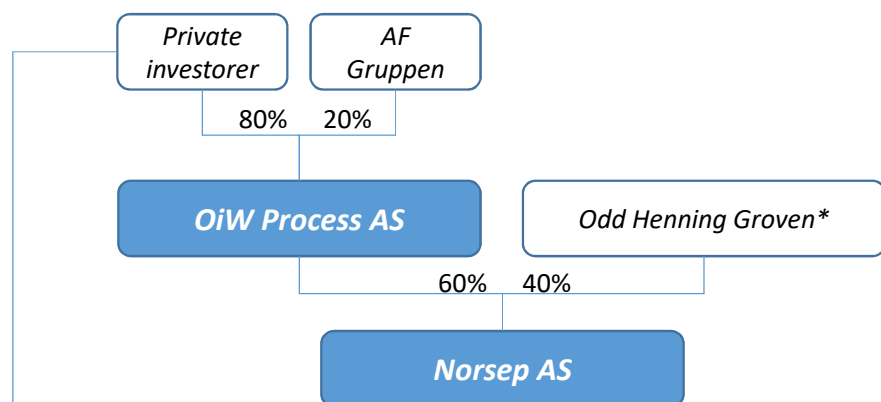


«Avfall er ressurser
på avveie»,

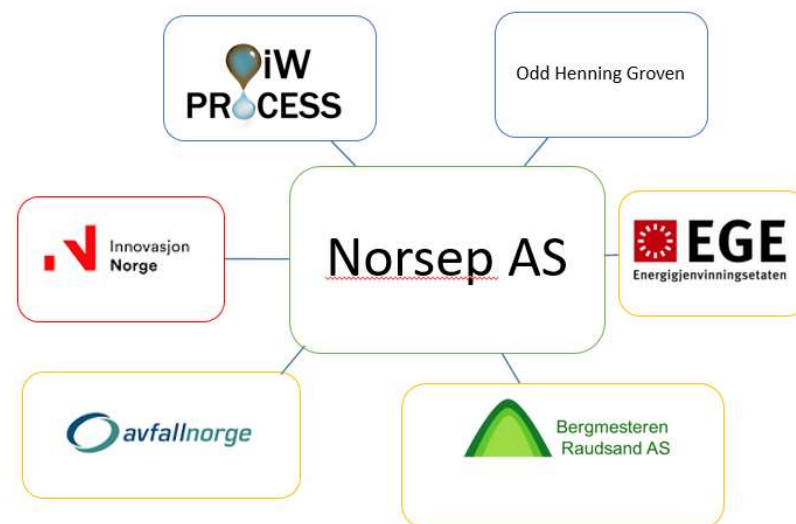
Erik Osmundsen, konsernsjef,
Norsk Gjenvinning*

*) <https://www.nho.no/Politikk-og-analyse/Energi-og-klima/avfall-er-ressurser-pa-avveie/>

Eierstruktur og samarbeidspartnere



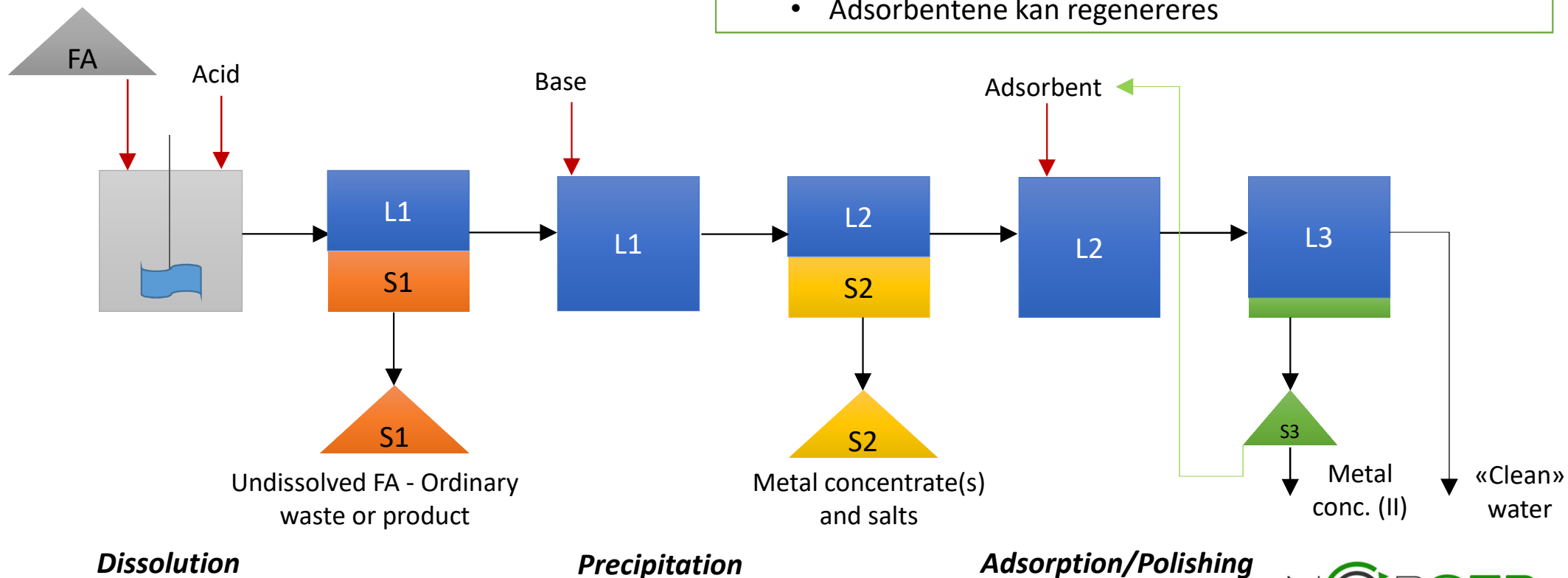
Eiere	Eierskap	Rolle
Albert André Buer	61,6 %	Styreleder
Susan Heldal	8 %	General Manager
Jan Gregor Sørli	8 %	Process Engineering Manager
Roger Sporsheim	2,4 %	Styremedlem



Norsep-prosessen

Framgangsmåte

1. Løser opp metaller fra flyveaske i syre
 - Uløst FA separeres fra – ufarlig
2. Metall løst i væskefasen felles ut og skilles fra
 - Metaller kan utvinnes fra utfelte faser
3. Væskefasen «poleres» ytterligere ved adsorpsjon
 - Adsorbentene kan regenereres



Dissolution

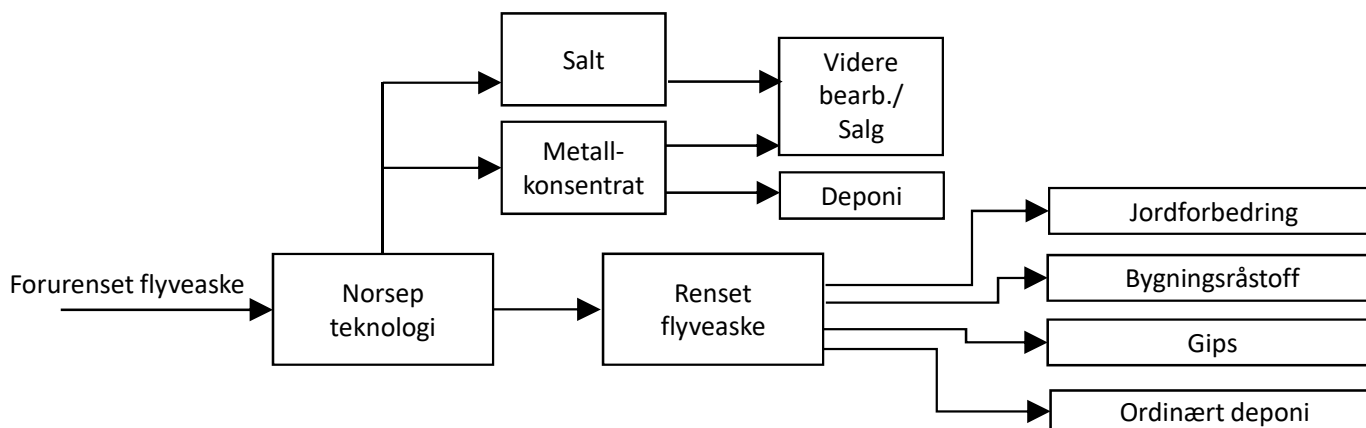
Precipitation

Adsorption/Polishing

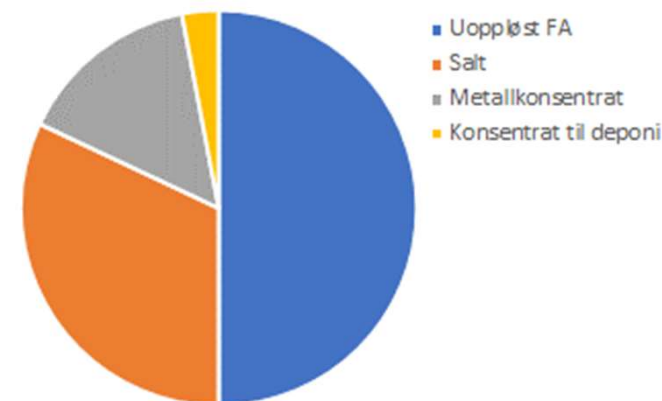
NORSEP

Norsep-prosessen - oppsummert

- Norsep-prosessen behandler flyveaske med saltsyre (eller salpetersyre)
- Forurenset svovelsyre fra Kronos Titan inngår *ikke* i prosessen
 - Renseteknologi for svovelsyre er kommersielt tilgjengelig*



Oppløsning av flyveaske NORSEP



Nøkkelkriterier

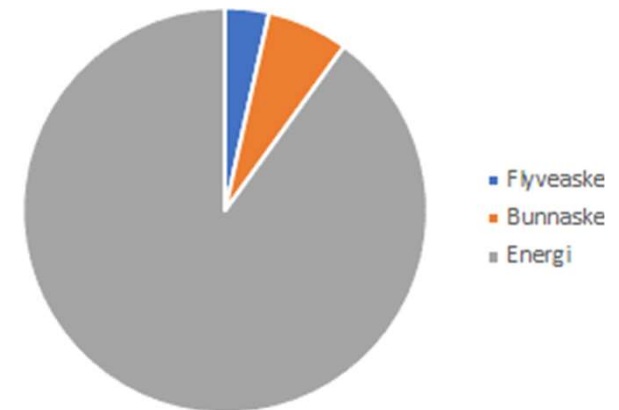
- Oppnådd rensegrad uoppløst flyveaske
- Renhet/sammensetning av metallkonsentrat
- Markedssituasjon
- Politiske beslutninger

NORSEP

*) http://www.greener-industry.org.uk/pages/sulphuric_acid/8SulphuricAcidRecycling.htm; <https://www.ecoplaning.fi/technologies/evaporation>

Avfallshåndtering i Norden – ett marked

- 20 store* og små forbrenningsanlegg i Norge håndterer ca. 1.7 mill tonn avfall
 - Dette genererer ca. 55000 tonn flyveaske**
- 0.7 mill tonn avfall fra Norge forbrennes i Sverige
- Ca. 110000 tonn flyveaske blir returnert til Norge for deponi
 - I tillegg importerer Norge ca. 35000 tonn flyveaske fra Danmark
- Finland har planlagt en større kapasitetsutvidelse for avfallsforbrenning
 - De andre nordiske landene har mer eller mindre dekket sine behov
 - Utviklingen i Finland vil på kort sikt vil øke mengder flyveaske, men det er ikke forventet at dette vil føre til eksport til Norge



Forbrenning av husholdningsavfall reduserer volumet med opp til 90%



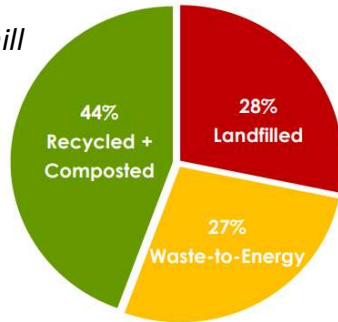
Klemetsrudanlegget - kapasitet 0.35 mill tonn avfall

*) Sju store kommunale avfallsforbrenningsanlegg i Norge. Disse ligger i Oslo (2), Bergen, Trondheim, Kristiansand, Fredrikstad og Ålesund.

***) O. Skogesal et al., «Framtidige mengder uorganisk farlig avfall», Miljødirektoratet rapport M-552, 2016

Avfallshåndtering - voksende marked internasjonalt

Totalt 240 mill tonn avfall i EU28



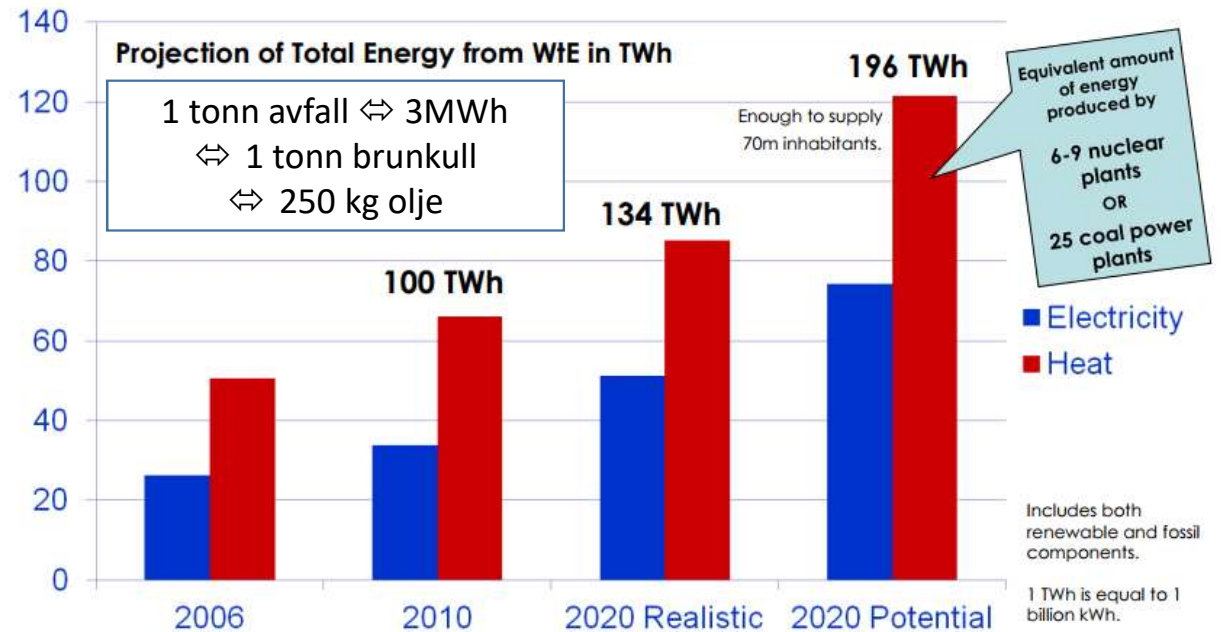
- Fortsatt bare 27% av avfallet som forbrennes i EU*

- Energiproduksjonen fra disse anleggene er omtrent på nivå med Norges vannkraftproduksjon

- Kina ventes å produsere 500 mill tonn avfall i 2025**

- Kinas regjering har vedtatt at minst 1/3 av dette skal forbrennes

- Dette vil årlig generere 5-6 mill tonn flyveaske, som i dag i liten grad behandles på forsvarlige måter***
- Dette betyr også at ca. 40 mill tonn ny forbrenningskapasitet må fases inn årlig



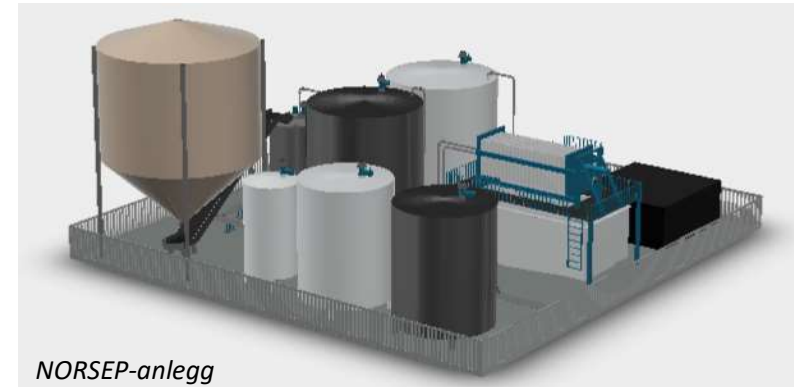
*) http://www.cewep.eu/information/whatiswastetoenergy/interactivewtrepresentation/m_1536

**) <http://e360.yale.edu/features/as-china-pushes-waste-to-energy-incinerators-protests-are-mounting>

***) D. Zhang et al., Energies 2015, 8, 14182–14196; doi:10.3390/en81212422 www.mdpi.com/journal/energies

Markedstilmærming

- Kompaktanlegg (desentralisert) i forbindelse med eksisterende forbrenningsanlegg
 - Kan anvende syre som uansett brukes i scrubbere
 - Mindre variasjon i sammensetning
 - Infrastruktur for energigjenvinning på plass
 - Redusert transportbehov
- Sentralisert anlegg, evt. i samlokalisering med avtaker av materialstrømmer, evt. deponi
- Stort internasjonalt marked
 - Ca 500 anlegg i Europa og 1600 i Asia, nye anlegg bygges*
 - «Lokale» anlegg i f.eks. Kina behandler avfallsmengder tilsvarende Norges totale forbrenningskapasitet**
- Samarbeid med Avfall Norge og internasjonale bransjeorganisasjoner



*Verdens største avfallsforbrenningsanlegg bygges i Shenzhen. Kapasiteten er ca 1.8 mill tonn avfall årlig. Til sammenligning: forbrenningskapasiteten i Norge var 1.7 mill tonn i 2014****



*) <http://www.cewep.eu/information/data/studies/index.html>

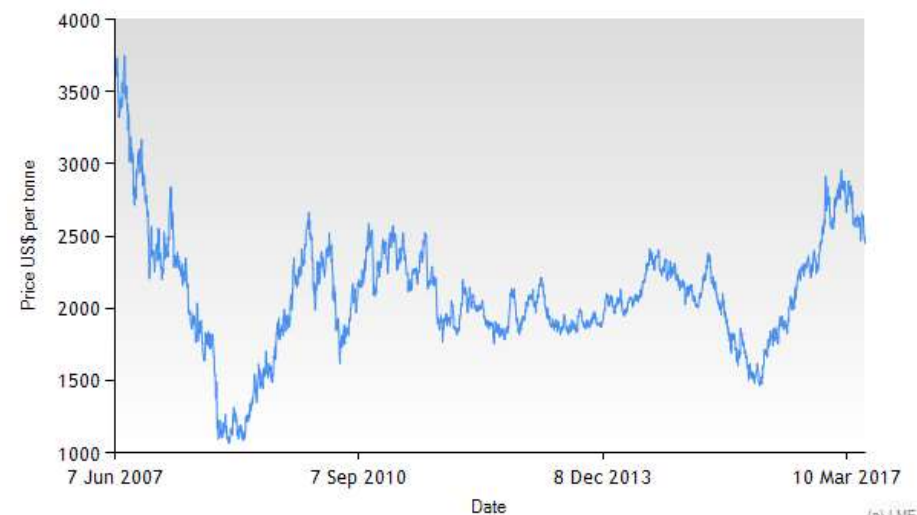
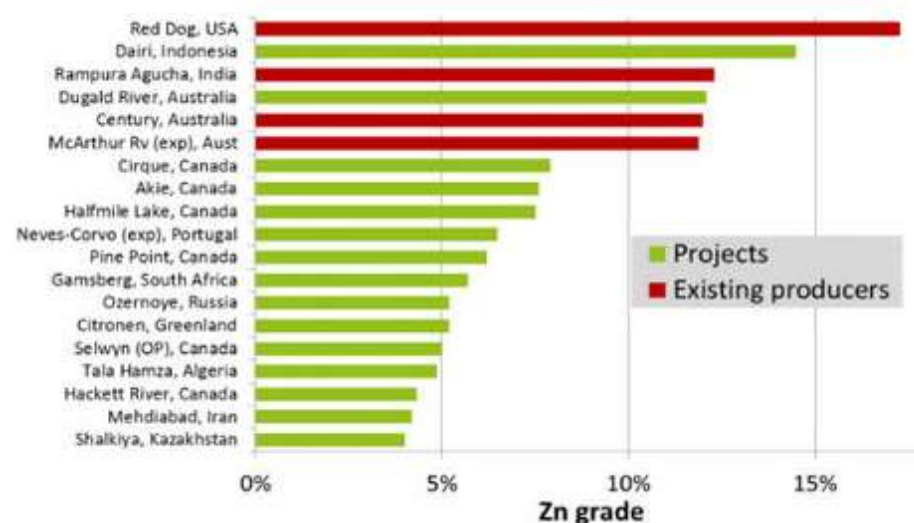
**) <https://www.fastcompany.com/3056526/this-massive-waste-to-energy-plant-will-be-the-largest-in-the-world>

***) O. Skogesal et al., «Framtidige mengder uorganisk farlig avfall», Miljødirektoratet rapport M-552, 2016

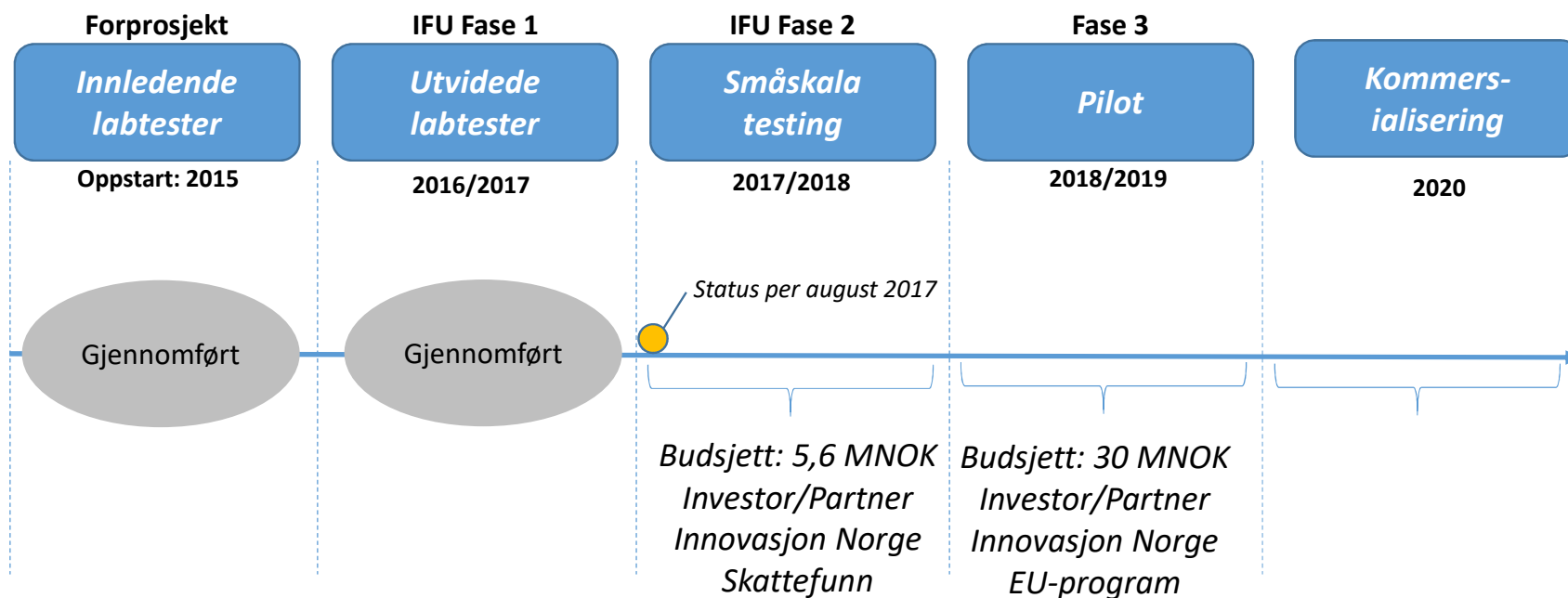
Urban Mining blir konkurransedyktig

- Urban Mining: Gjenvinning av materialer fra utrangerte produkter, bygninger og avfall
 - NORSEP-prosessen er et eksempel på Urban Mining
- En eller flere materialstrømmer fra NORSEP-prosessen vil i hovedsak bestå av metallhydroksid og salt
- Konsentrat av metallhydroksid vil kunne være kommersielt attraktivt for videre ekstraksjon av metall
 - Forekomster med <4% Zn prosjekteres for gruvedrift
 - LME-pris på Zn er i området 2000-3000 \$/ton

200.000 ton FA med 1% Zn kan gi 2000 ton Zn som kan representere verdier på 5 mill \$ eller > 40 mill NOK.



Status og fremdrift



Målsetning og leveranser fase 2

Prosjektets **målsetning** er

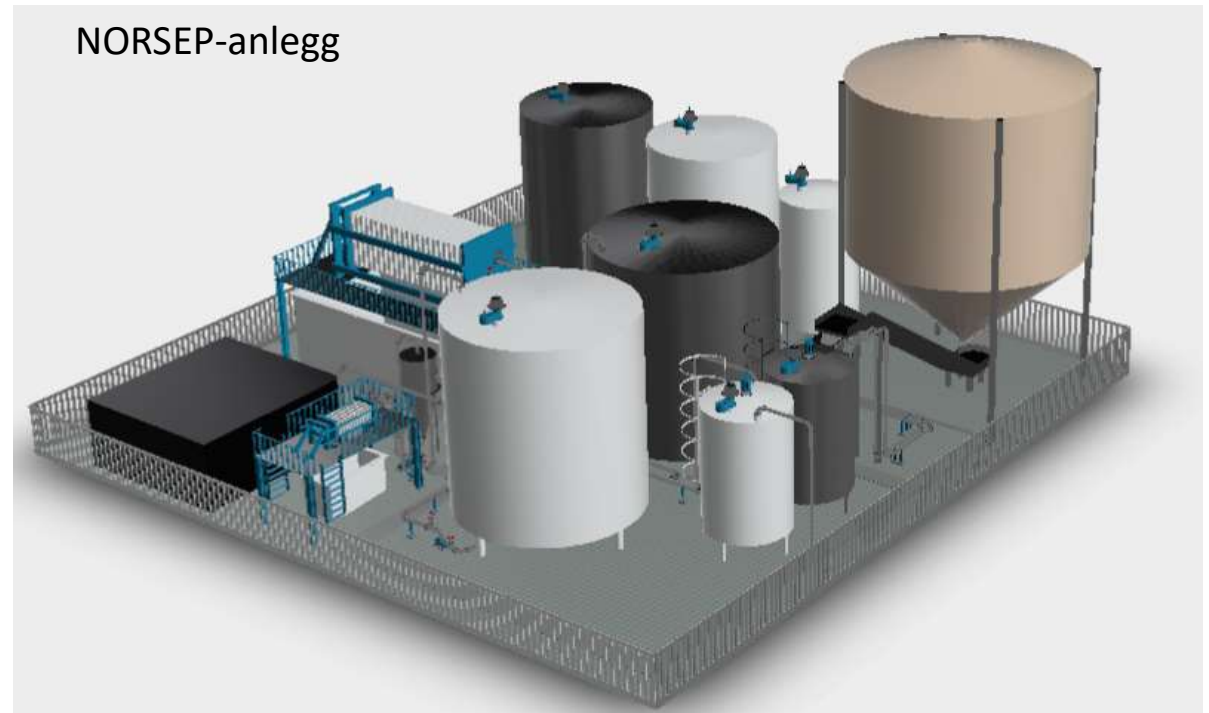
- Å utrede en metode for å behandle FA fra forbrenning av husholdningsavfall (MSWI), slik at denne kan anvendes til industrielle formål, eller alternativt nedklassifiseres til ordinært avfall
- Gjennom tester i lab- og pilotskala skal det samtidig undersøkes om en eller flere av materialstrømmene (metallhydroksid, salt, mm) kan utvikles til kommersielle produkt

Prosjektets **leveranser** er

- Å etablere en teknisk og kommersiell basis for å prosjektere og bygge et industrielt pilotanlegg (kompaktanlegg) som kan prosessere f.eks. all flyveaske som genereres ved et gitt forbrenningsanlegg
- Utarbeide søknad om EU midler for videreføring av prosjektet i en fase 3

Tentativ målsetting for fase 3

- Bygge et industrielt pilotanlegg (kompaktanlegg) i forbindelse med et forbrenningsanlegg eller annen industriell aktør
- Utvikle konseptet for **kompaktanlegg** slik at hensiktsmessig design og lokalisering i hvert tilfelle kan gjøres ut fra optimale logistikk- og transportløsninger for de viktige materialstrømmene (FA, syre, uoppløst FA, metallkonsentrat)
- I samarbeid med kunder utvikle prosesser for utvinning av **metaller** og salt fra en eller flere av materialstrømmene fra Norsep-prosessen



Planlagte aktiviteter fase 2

Aktivitet		2018											
		9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Skaffe oversikt gjennom partner og andre kontakter over analyser og sammenstille disse. Hva er representativ FA? Skaffe "representativt" prøvemateriale fra flere anlegg.	█	█										
2	IPR: Undersøke om en prosess (eller deler av denne) bestående av a) oppløsning av FA, b) utfelling i ett eller flere trinn, c) adsorpsjon/polering i ett eller flere trinn med d) gjenbruk av adsorbent, kan patenteres. Muligheter for ny IPR vurderes fortløpende.	█	█	█								█	█
3	Anskaffelse av nødvendig lab- utstyr (bl.a. sentrifuge)	█	█										
4	Optimalisering av syrestyrke og volum i forhold til FA som løses (L/S). Karakterisering av residue vs. type syre, syrestyrke og L/S., evt. i kombinasjon med oksidasjonsmiddel (f.eks. H2O2).	█	█	█									
5	Anskaffelse av pilot-utstyr og bygging av pilot på Herøya			█	█	█	█						
6	Karakterisering av precipitater utfelt (fra representativ FA) ved økende pH i området 5-10. (Øke pH – felle ut/skille fra ved f.eks. pH=5.5, 7, 8.5 og 10)				█	█	█	█	█	█	█	█	█
7	Karakterisering av residue vha. ristetest og/eller utlekkingsstest for å få bekreftet/dokumentert at denne kan reklassifiseres (ikke lenger farlig avfall). Må om mulig gjøres flere ganger.				█	█	█						
8	Identifisering av kunder for de viktigste materialstrømmene. Utvikling av "produkter" i samarbeid med kundene for videre utvinning av Zn, residue (og evt. andre komponenter).							█	█	█	█	█	█
9	Teknisk, økonomisk og strategisk vurdering av hvordan prosessen (og prosessutstyr) skal kunne oppskaleres. Hvilke typer anlegg vil være mest interessante, hvilke innsatsfaktorer må vi ha, og til hvilken pris (CAPEX)?							█	█	█	█	█	█
10	Ved hvilke(n) pH vil det være mest hensiktsmessig å skille fra? Vurderingene gjøres med tanke på videre prosessering av precipitater og evt. videre behandling av løsningen (basert på resultater fra 6 og 9)										█	█	█
11	Hvilke elementer/komponenter må evt. fjernes ytterligere fra løsningen (vannet) etter utfellingen(e) slik at vannet kan slippes ut (ihht regelverk)? Vurdering av behov for og omfang av adsorpsjon /polering.											█	█

Budsjett for planlagte aktiviteter fase 2

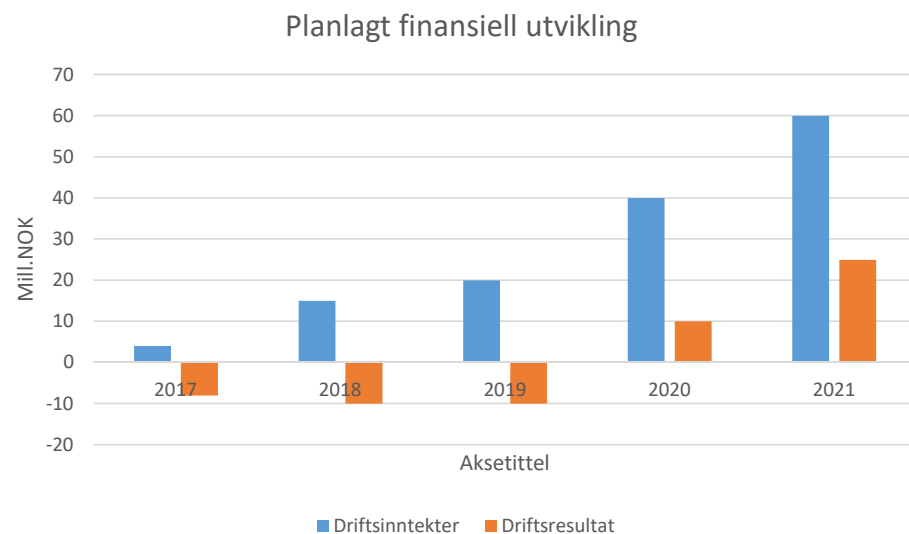
	Aktivitet		# timer	OiW	Konsul.	IPR	kost.	utstyr	In-kind	Sum
1	Skaffe oversikt gjennom partner og andre kontakter over analyser og sammenstille disse. Hva er representativ FA? Skaffe "representativt" prøvemateriale fra flere anlegg.		70	42					60	102
2	IPR: Undersøke om en prosess (eller deler av denne) bestående av a) oppløsning av FA, b) utfelling i ett eller flere trinn, c) adsorpsjon/polering i ett eller flere trinn med d) gjenbruk av adsorbent, kan patenteres. Muligheter for ny IPR vurderes fortløpende.		100	60		174				234
3	Anskaffelse av nødvendig lab- utstyr (bl.a. sentrifuge)	Lab						100		100
4	Optimalisering av syrestyrke og volum i forhold til FA som løses (L/S). Karakterisering av residue vs. type syre, syrestyrke og L/S., evt. i kombinasjon med oksidasjonsmiddel (f.eks. H2O2).	Lab	250	250	200			22		472
5	Anskaffelse av pilot-utstyr og bygging av pilot på Herøya	Pilot	300	180	300			850	620	1950
6	Karakterisering av precipitater utfelt (fra representativ FA) ved økende pH i området 5-10. (Øke pH – felle ut/skille fra ved f.eks. pH=5.5, 7, 8.5 og 10)	Lab + pilot	300	300	300					600
7	Karakterisering av residue vha. ristetest og/eller utlekkingsstest for å få bekreftet/dokumentert at denne kan reklassifiseres (ikke lenger farlig avfall). Må om mulig gjøres flere ganger.	Eksternt			50					50
8	Identifisering av kunder for de viktigste materialstrømmene. Utvikling av "produkter" i samarbeid med kundene for videre utvinning av Zn, residue (og evt. andre komponenter).	Pilot	250	150	280				120	550
9	Teknisk, økonomisk og strategisk vurdering av hvordan prosessen (og prosessutstyr) skal kunne oppskaleres. Hvilke typer anlegg vil være mest interessante, hvilke innsatsfaktorer må vi ha, og til hvilken pris (CAPEX)?	Pilot	200	120	250				120	490
10	Ved hvilke(n) pH vil det være mest hensiktsmessig å skille fra? Vurderingene gjøres med tanke på videre prosessering av precipitater og evt. videre behandling av løsningen (basert på resultater fra 6 og 9)	Pilot	70	42						42
11	Hvilke elementer/komponenter må evt. fjernes ytterligere fra løsningen (vannet) etter utfellingen(e) slik at vannet kan slippes ut (ihht regelverk)? Vurdering av behov for og omfang av adsorpsjon /polering.	Utsettes	25	15	100				30	145
12	Adsorpsjon/Poleringstrinnet optimaliseres ut fra kunnskap om hvilke komponenter som er i den aktuelle løsningen, erfaringer fra fase I og andre OiW-prosjekter.	Utsettes	0	0		0	0			0
13	Regenerering av adsorbent. Denne aktiviteten drar veksel på tilsvarende aktiviteter i andre OiW-prosjekter.	Utsettes	0	0		0	0			0
14	Administrasjon og rapportering, inkludert utarbeidelse av søknad om EU-midler mot slutten av prosjektperioden		400	240					100	340
15	Reisekostnader					130			50	180
16	Andre driftskostnader inkl. leie av lab-lokaler, utstyr og personell					100			100	200
17	Contingency (15%)							146		146
		4 401	1 965	1 399	1 480	174	230	1 118	1 200	5 601

Finansieringsplan og budsjett fase 2

Budsjett Norsep	Total Fase 2	sep. 17	okt. 17	nov. 17	des. 17	jan. 18	feb. 18	mar. 18	apr. 18	mai. 18	jun. 18	jul. 18	aug. 18
Innskudd TUF	2 000 000	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 667	166 663
Tilskudd Innovasjon Norge	1 910 000	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 167	159 163
Innskudd Norsep	492 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000
Sum Inntekter	4 402 000	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 834	366 826
Konsulent OiW	1 400 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	113 000
Konsulent Molab/Aquateam/Grov1	1 478 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	123 000	125 000
IPR	174 000	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500	14 500
Andre driftskostnader OiW	230 004	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167	19 167
Pilot og utstyr	1 118 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	95 000
Sum Kostnader	4 400 004	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667	366 667
Inkind	1 200 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Totale kostnader	5 600 004	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667	466 667

Innskutt egenkapital/ansvarlig lån Norsep	1 100 000
---	-----------

Med riktige ressurser og nødvendig kapital skal vi nå målene



- Driftsinntekter i 2017-2019 er kostnadsreduksjon i form av midler fra Innovasjon Norge og EU

Vi ønsker fokus på bærekraftig behandling av farlig avfall



Når deponiet for farlig uorganisk avfall på Langøya (bildet) blir fullt, må vi finne et annet sted å gjøre av flygeasken, som i dag blandes med svovelsyre og deponeres som gips. (Bilde: NOAH AS)

OIW PROCESS

Vil bruke oljeteknologi til å rense flygeaske: - Overrasket over hvor lite det er satset på dette

For å gjenvinne tungmetaller.



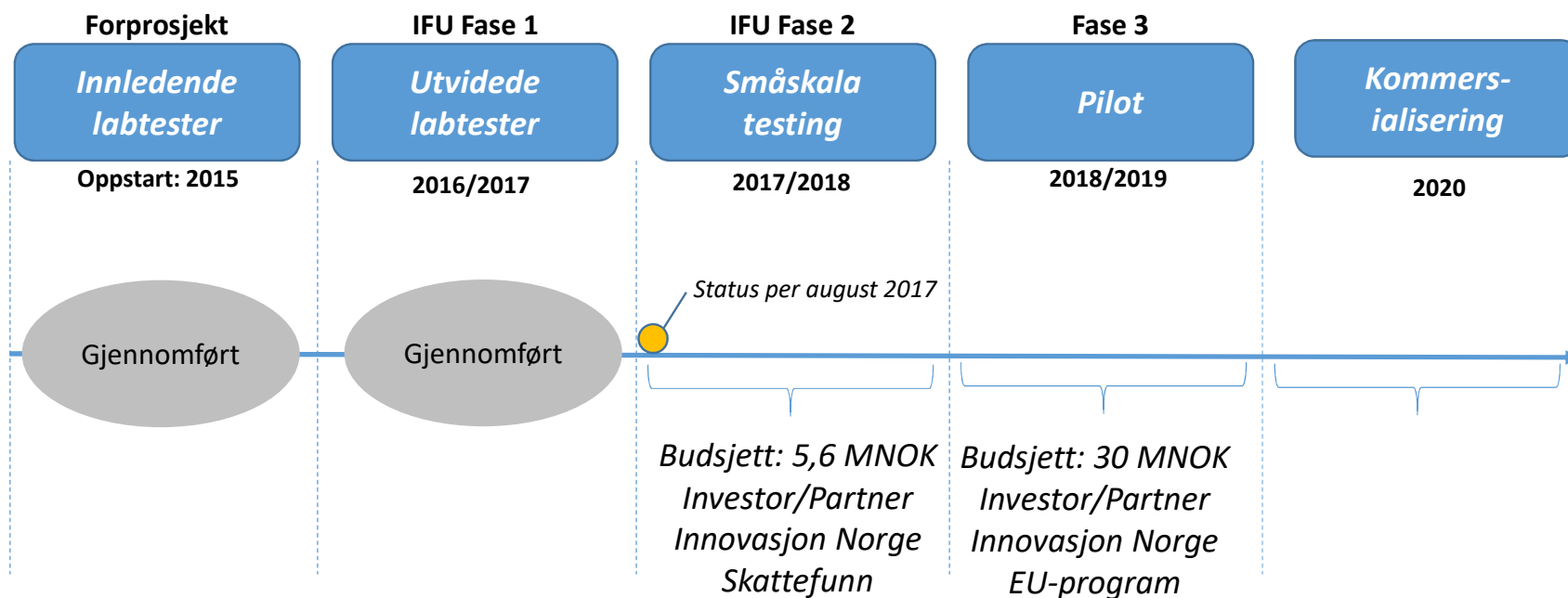
AV: ØYVIND LIE | INDUSTRI | PUBLISERT: 6. JUNI 2016 - 12:17

- Norge kan ta en internasjonal rolle gjennom teknologiutvikling
- Industrialisering av teknologien kan realiseres på få år
- Norsk miljøteknologi kan tilbys globalt og vil være et viktig bidrag til sirkulær økonomi
- Ikke-fornybare ressurser fra farlig uorganisk avfall vil kunne utnyttes kommersielt
- Økt politisk interesse og prioritering vil øke hastighet for realisering
- Nasjonale og internasjonale deponibehov vil kunne drastisk reduseres
- Vil gi økt sysselsetting og grønne arbeidsplasser i Telemark



"Fra avfall til råvare"

Status og fremdrift



Målsetning og leveranser fase 2

Prosjektets **målsetning** er

- Å utrede en metode for å behandle FA fra forbrenning av husholdningsavfall (MSWI), slik at denne kan anvendes til industrielle formål, eller alternativt nedklassifiseres til ordinært avfall
- Gjennom tester i lab- og pilotskala skal det samtidig undersøkes om en eller flere av materialstrømmene (metallhydroksid, salt, mm) kan utvikles til kommersielle produkt

Prosjektets **leveranser** er

- Å etablere en teknisk og kommersiell basis for å prosjektere og bygge et industrielt pilotanlegg (kompaktanlegg) som kan prosessere f.eks. all flyveaske som genereres ved et gitt forbrenningsanlegg
- Utarbeide søknad om EU midler for videreføring av prosjektet i en fase 3

Planlagte aktiviteter fase 2

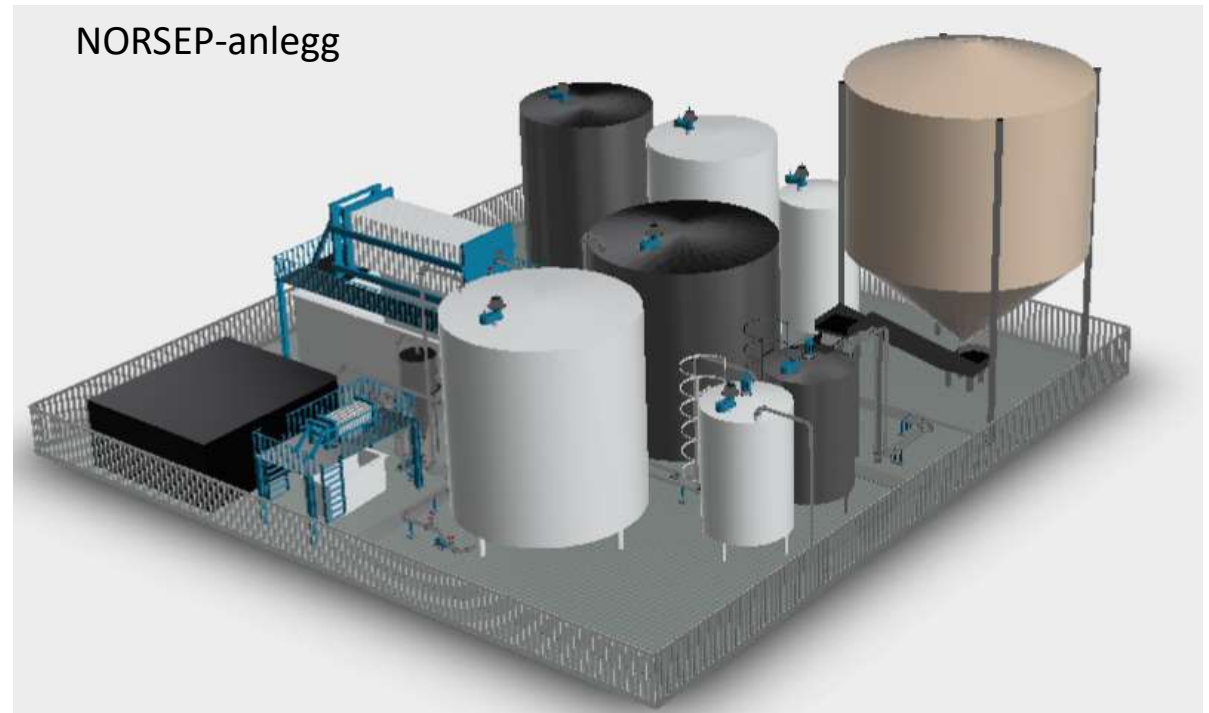
Aktivitet		2018											
		9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Skaffe oversikt gjennom partner og andre kontakter over analyser og sammenstille disse. Hva er representativ FA? Skaffe "representativt" prøvemateriale fra flere anlegg.	█	█										
2	IPR: Undersøke om en prosess (eller deler av denne) bestående av a) oppløsning av FA, b) utfelling i ett eller flere trinn, c) adsorpsjon/polering i ett eller flere trinn med d) gjenbruk av adsorbent, kan patenteres. Muligheter for ny IPR vurderes fortløpende.	█	█	█								█	█
3	Anskaffelse av nødvendig lab- utstyr (bl.a. sentrifuge)	█	█										
4	Optimalisering av syrestyrke og volum i forhold til FA som løses (L/S). Karakterisering av residue vs. type syre, syrestyrke og L/S., evt. i kombinasjon med oksidasjonsmiddel (f.eks. H2O2).	█	█	█									
5	Anskaffelse av pilot-utstyr og bygging av pilot på Herøya			█	█	█	█						
6	Karakterisering av precipitater utfelt (fra representativ FA) ved økende pH i området 5-10. (Øke pH – felle ut/skille fra ved f.eks. pH=5.5, 7, 8.5 og 10)				█	█	█	█	█	█	█	█	█
7	Karakterisering av residue vha. ristetest og/eller utlekkingsstest for å få bekreftet/dokumentert at denne kan reklassifiseres (ikke lenger farlig avfall). Må om mulig gjøres flere ganger.				█	█	█						
8	Identifisering av kunder for de viktigste materialstrømmene. Utvikling av "produkter" i samarbeid med kundene for videre utvinning av Zn, residue (og evt. andre komponenter).							█	█	█	█	█	█
9	Teknisk, økonomisk og strategisk vurdering av hvordan prosessen (og prosessutstyr) skal kunne oppskaleres. Hvilke typer anlegg vil være mest interessante, hvilke innsatsfaktorer må vi ha, og til hvilken pris (CAPEX)?							█	█	█	█	█	█
10	Ved hvilke(n) pH vil det være mest hensiktsmessig å skille fra? Vurderingene gjøres med tanke på videre prosessering av precipitater og evt. videre behandling av løsningen (basert på resultater fra 6 og 9)										█	█	█
11	Hvilke elementer/komponenter må evt. fjernes ytterligere fra løsningen (vannet) etter utfellingen(e) slik at vannet kan slippes ut (ihht regelverk)? Vurdering av behov for og omfang av adsorpsjon /polering.											█	█

Status Fase 2

- In-kind bidrag fra Herøya Industripark (HIP) til prosessutstyr for pilotanlegg ved HIP
- Intensjonsavtale med Energigjenvinningsetaten Oslo (EGE) om in-kind levering av flyveaske til tester og in-kind tilgang til deres kompetanse og erfaring fra MSWI-bransjen
- Tilgang til kompetanse fra Fortum Oslo Varme
- Tilgang til kompetanse fra Avfall Norge

Tentativ målsetting for fase 3

- Bygge et industrielt pilotanlegg (kompaktanlegg) i forbindelse med et forbrenningsanlegg eller annen industriell aktør
- Utvikle konseptet for **kompaktanlegg** slik at hensiktsmessig design og lokalisering i hvert tilfelle kan gjøres ut fra optimale logistikk- og transportløsninger for de viktige materialstrømmene (FA, syre, uoppløst FA, metallkonsentrat)
- I samarbeid med kunder utvikle prosesser for utvinning av **metaller** og salt fra en eller flere av materialstrømmene fra Norsep-prosessen



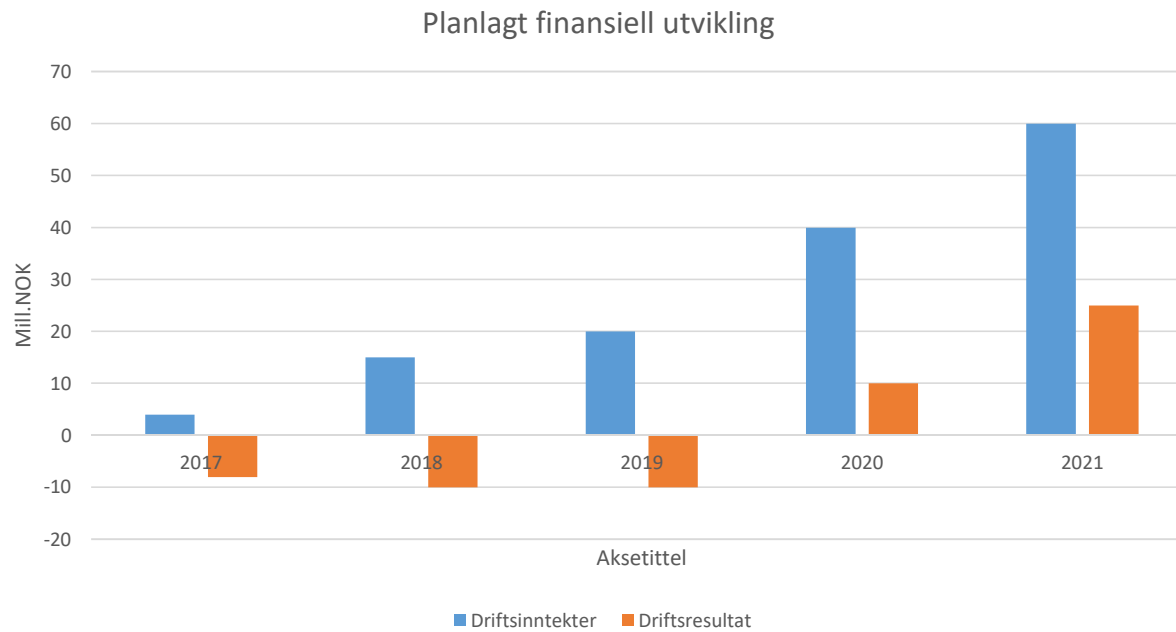
Foreløpige planlagte aktiviteter fase 3

Fase 2 skal gi nok grunnlag for å utarbeide en søknad om EU midler for videreføring av prosjektet i en fase 3, foreløpig plan er som følger:

- Søke H2020 om et EU prosjekt for bygging av en stor-skala pilot for forbrenningsanlegg. Kostnadsramme på opptil 30 mill. NOK med 75% støttegrad. [SME Inst 11: Boosting the potential of small businesses in the areas of climate action, environment, resource efficiency and raw materials](#)
- Søke industriell investor som kan bidra med nødvendig 25% egenandel i EU prosjektet.
- Dialog med Energigjenvinningsetaten og flere pågår for bygging av pilot på et forbrenningsanlegg.
- Søke samarbeidspartnere som vil være sluttbruker av metaller, for eksempel Boliden.
- Søke samarbeidspartnere som vil være sluttbruker av flyveaske, for eksempel Norcem.
- Dialog med myndigheter for omklassifisering av flyveaske.

Med riktige ressurser og nødvendig kapital skal vi nå målene

- Driftsinntekter i 2017-2019 er kostnadsreduksjon i form av midler fra Innovasjon Norge og EU



Inntektsmodeller

- Salg av utstyr
- Lisensiering
- Salg av teknologi
- Design og engineering
- Service og konsulent

Patentsituasjon Norsep

- Oppløsning (dissolution) med etterfølgende utfelling (precipitation), som er de første trinnene i Norsep-prosessen, er generelle teknikker som er i bruk i en rekke hydrometallurgiske prosesser
 - Disse prosessene lar seg følgelig ikke patentere
- Poleringstrinnet (polishing) i Norsep-prosessen er variant av OiW-prosessen for separasjon av forurensninger fra en vannfase, der forurensningene generelt kan være dråper av ikke-blandbar væske (f.eks. oljedråper), partikler eller ioner i løsning
 - Tungmetaller i vann, som har sin opprinnelse f.eks. fra flyveaske, kommer inn under sistnevnte kategori
- På oppdrag fra OiW gjorde Onsagers og Patentstyret i 2016 en forundersøkelse som konkluderte med at sentrale deler av OiW-prosessen kan patenteres
- Det ble da besluttet å utsette patenteringsprosessen siden innholdet i en patentsøknad vil bli offentliggjort 18 måneder etter innlevering, og OiW trengte mer tid til utvikling av prosessen
- Etter at det de siste månedene er gjort betydelige framskritt i utviklingen av OiW-prosessen, er arbeid med patentering nå igangsatt i samarbeid med Onsagers
 - Patentsøknad forventes å bli innlevert i løpet av oktober 2017
- Arbeid med utvikling av delprosesser for ytterligere bearbeiding og anriking av materialstrømmene ut av Norsep-prosessen vil selvsagt kunne føre til flere patentsøknader.

Søknad – Telemark utviklingsfond

Søknadsnr.	2017-0024	Søknadsår	2017	Arkivsak
Støtteordning	Telemark Utviklingsfond			
Prosjektnavn	Dynamiske Bygg			

Kort beskrivelse

RIE Telemark søker etter finansiell støtte for å utvikle konseptet Dynamiske Bygg.

Dette innebærer at vi må etablert oss tverrfaglig og ansette flere ingeniører innenfor fagområdet Bygg, Ventilasjon og Rør. (RIB - RIV).

Til dette trenger vi å investeringer i dataverktøy, programvarer, lisenser og kontorutstyr. Dette er spesial programmer og derfor veldig kostbare i engangs kjøp pr bruker, og lisensbasert pr år pr bruker.

Prosjektbeskrivelse

RIE Telemark skal utvikles fra å være rådgivende på elektro og prosjekt / byggeleder til å bli tverrfaglige rådgivere og prosjekt / byggeleder. Det vi legger i tverrfaglig vil være RIB (rådgivende ingeniør Bygg) og RIV (rådgivende ingeniør Ventilasjon/Rør). RIE Telemark ønsker å få etablert et nytt fagmiljø på Notodden, og at vi er 10 ansatte i 2018. Vi ser at rådgivnings bransjen må ha større fokus på en bærekraftig miljøprofil, og i den sammenheng har vi utviklet konsept som vi kaller Dynamiske Bygg. (Dette ligger inne hos patentstyret for å få godkjent som et varemerke).

I Dynamiske Bygg legger vi vekt på at bygget, infrastrukturen og de tekniske løsningene skal tilpasses brukerne, ikke at det er brukerne som må tilpasse seg bygget og de gamle løsningene. RIE Telemark skal ligge i forkant, være nytenkende. Vi skal levere en bærekraftig, miljøvennlig og økonomiske løsninger som er tilpasset våre kunder.

Kontaktopplysninger

Funksjon	Navn	Adresse/poststed	Mobil
Søker / Prosjekteier	RIE Telemark AS Org.nr:912940179	Merdevegen 1 3676 NOTODDEN	92610665
Kontakt- person	Asbjørn Haugan	Merdevegen 1 3676 NOTODDEN	92610665
Prosjekt- leder	Erlend Jensen	Merdevegen 1 3676 NOTODDEN	90529066

Mottatt offentlig støtte tidligere: Nei

Spesifikasjon

Bakgrunn

Bakgrunn for å utvikle Dynamiske Bygg er å legge bærekraftige verdier til grunn for vårt arbeide.

Begrepet ble første gang brukt i Brundtlandrapporten i 1987, i rapporten vår felles framtid som ble lagt fram av Verdenskommisjonen for miljø og utvikling. FNs bærekraftmåls punkt 7, 9,11,12,13 underbygger dette.

Det er også videre formidlet i bygg for framtida, miljøhandlingsplan for bolig- og byggsektoren 2009–2012. Som videre har blitt fulgt opp av tekniske forskrifter som TEK 07, TEK 10, Breem Nor, TEK 17 og som går fremover mot Nullutslipp i 2020. Dette ønsker RIE Telemark å være en del av. Dette innebære at vi må ligge i forkant av konkurrentene, være kreative. Det å kunne se helheten. Få inn alle fagmiljøene i starten ved prosjektering av ett nytt bygg, eller ved rehabilitering. Det vil være avgjørende for hvor effektive miljøløsningene blir, og til slutt hva som blir valgt. Vi må få kontroll over alle energibærerne i et bygg. Det nytter ikke å spare før vi har kontroll over forbruket. De nye miljøkravene og ikke minst den utviklingen vi er inne i nå med elbil lading, solcelle, solfanger, energi brønner, flis fyring og hydrogen som lagringskilder. Nye forskriftene i TEK 17 sier at nå skal alt dette styres. Det vil si, vi må få kontroll.

De fleste industri og offentlige byggene i Norge er bygd etter gammelt regelverk, med lavere tekniske krav enn nå. Det er derfor en stor utfordring å redusere energibruk og miljø-belastninger i de eldre byggene. Samtidig er det et stort potensial for energieffektiviserende tiltak i disse byggene. Tiltak i eksisterende bygningsmasse vil være et svært viktig tema i tiden framover. Hvordan byggene brukes, driftes, hvor godt de bygges / rehabiliteres, og hvor de lokaliseres, er helt avgjørende for at ambisiøse miljø- og klimamål skal bli nådd.

Det har de siste årene vært stor faglig utvikling innenfor dette området og det har pågått og pågår en rekke standardiseringsarbeid internasjonalt og nasjonalt. Klimagassregnskap.no har hele tiden ligget i front av utviklingen. Metodikken er derfor i tråd med prinsippene i internasjonale (ISO), europeiske (CEN) og norske (NS) standarder for klimagassberegninger, livsløpsanalyser og klimaspor.

Vi må analysere et byggs CO2 fotavtrykk. Utslipps beregningene inkluderer materialbruk, energibruk i driftsfasen, transport i driftsfasen, energibruk og transport i byggefasen.

Alt dette må settes i en sammenheng for at vi skal kunne få en bærekraftig utvikling i årene som kommer. Mye av det arbeidet som utføres i dag av rådgivere er at hver enkelt faggruppe kommer inn i prosjektet til forskjellige tider, med forskjellige løsninger. Mange av disse systemene er gode hver for seg, men jobber ikke godt sammen. Dette medfører til dårligere løsninger, redusert energisparing og vil heller ikke være en fremtidsrettet løsning. Enova vil etter nye tildelings kriterier ikke prioritere slike enkeltsøknader, men velger heller prosjekter med en helhetlig løsning. (EPC).

Bare det vi har jobbet med rundt belysning de siste året har vi redusert energiforbruket med 75 til 90% etter ombygging. Dette er målte verdier før og etter en installasjon.

Det å ta for seg hele byggets kompleksitet, med alle faggrupper ved en rehabilitering, gjøre det om til et Dynamisk Bygg vil være både energibesparende, øker kvaliteten for de som benytter seg av bygget med tanke på HMS, være lønnsomt og ikke minst vil det sparer miljøet. Dette legger grunnlaget for de grønne og bærekraftige verdiene RIE Telemark ønsker å oppnå.

Prosjekt mål

RIE Telemark ønsker å utvikle selskapet slik at RIB, RIV, og RIE skal samles under samme tak. Dette vil skape 10 nye arbeidsplasser og samtidig styrke fagmiljøene på Notodden. Veldig ofte jobber

faggruppene hver for seg, til forskjellige tider i prosjektet. Dynamiske Bygg og RIE Telemark skal jobbe for at sluttresultat får en miljøgevinst med en optimal energieffektivisering. Dette skal vi få til ved å ha kontroll over alle de tverrfaglige rådgiverne.

RIE Telemark er godkjent EPC rådgiver (Energy Performance Contracting) og har et meget godt samarbeid med Enova vedr søknader og støtteordninger for energiøkonomiserende tiltak.

Marked for Dynamiske Bygg og dette konseptet ligger ute å venter på å bli tatt tak i. Ved å ha den tverrfaglige kompetansen kan vi gå inn på større prosjekter, ha større innflytelse og føre de bærekraftige verdiene videre. Dette vil ikke bare gi miljøgevinst, men også økonomisk gevinst for kundene vi jobber med.

Forankring

Eierne i RIE Telemark har en målsetting for Dynamiske Bygg. At RIE Telemark skal utvikles og vokse til å bli en stor aktør i rådgivnings bransjen med tilholdssted på Notodden. Med 10 nye arbeidsplasser innenfor rådgivende tverrfaglige tjenester, skal vi ta på oss oppdrag lokalt og nasjonalt. Det skal bygges på de grønne verdiene, og følge utviklingen mot nullutslipp. Dette har blitt viderefremidlet i Styre, og vi skal jobbe sammen for at vi får en bærekraftig utvikling i bransjen. Vi skal jobbe for at vårt Co2 fotavtrykk i prosjektene skal være så små som mulig. Disse målene er ambisiøse, men med klare målsetninger, skal vi kunne klare dette.

Prosjektorganisering

Erlend Jensen vil være prosjektleder, samtidig være mentor for Asbjørn Haugan i en overgangs periode. Dette for å videreføre sine kompetanse, kontakter og forbindelser videre innad i RIE Telemark AS.

Erlend har lang og bred erfaring i fra sine tidligere ansettelseforhold innenfor salg, markedsføring og prosjekt og bygge ledelse.

Vi kan nevne: avdelingsleder Reinertsen Kongsberg, markedsansvarlig region øst Cowi, daglig leder RIE Notodden, eier og daglig leder Elektro Tele og Data Notodden, Adm dir, Ensto Bush Jaeger Norge, salgssjef Riital Norge.

Spesiell kompetanse innen markedsføring, salg, lysdesign, prosjektleder, tverrfaglig prosjektleder EPC rådgiver og Enova rådgiver

Samarbeidspartnere

RIE Telemark har gode samarbeidspartnere i Enova, automasjons firma som har spesialisert seg på styring og styringssystemer for bygg (lys, varme ventilasjon) og VAV systemer, el-bil løsninger, Norsk Kommunalteknisk Forening, Elektroskandia Norge, professorer i Ås og Tromsø. Vi har også startet dialogen med NEL Hydrogen vedr lagring av energi, som vi sammen med Enova ser på som meget interessant.

Aktiviteter

RIE Telemark har flere prosjekter gående, der ingeniører tverrfaglig er et behov. Vi jobber med Isola Holding (Notodden, Eidanger, Røros) og Bandak NCT der skal vi kartlegge bygningsmasse, lager budsjetter for oppdatere bygningsmassen til Dynamisk Bygg (tverrfaglig). Vi har Enova godt med i disse prosjektene, for prosjektene vil være krevende og omfattende. Kongsberg Kommunale Eiendom

skal bygge to skoler til ca 800 Mill, de har fått innvilget 5 Mill i støtte for å komme med innovative bærekraftige løsninger. RIE Telemark har blitt engasjert i dette prosjektet og vi jobber nå med mange ideoer og løsninger. Dette skal være miljøvennlig, energibesparende og fremtidsrettet. Mange av løsningene vi ser på i dette prosjektet er ennå ikke ferdig utviklet, men vil være på plass om noen noen år. Det er derfor viktig at dette blir tatt hensyn til og tilrettelagt i planleggingsfasen. Dette er prosjekt som Enova ser på som meget interessant, slik at vi skal ha møter om dette i Trondheim i slutten av September. Vi har også signert en 5 års kontrakt med Elektroskandia Norge. (største elektrogrossisten i Norge) RIE Telemark skal holde foredrag for storkundene til elektroskandia i hele Norge, med tema Dynamiske Bygg. Vi skal også være det rådgivningsfirma som skal brukes ved videre samarbeid med deres kunder tverrfaglig. Rexsel er navnet på Elektroskandia i Sverige og Finland og de ønsker å kopiere Dynamiske Bygg konseptet vi kjører med Elektroskandia i Norge. Dette ser vi på med stor spenning, og det jobbes med å finne prøveprosjekter å starte på i begge landene. RIE Telemark ser at alle prosjektene vi er borti vil det være behov for et tverrfaglig samarbeid. Inn til videre må flere av disse tjenestene leies inn eksternt.

Målgrupper

RIE Telemark vil ha kundegruppe innenfor det offentlige ved nybygg og rehabilitering.

Private næringsliv både hos leietaker eller byggeier, også her innenfor nybygg og rehabilitering.

Resultat

RIE Telemark må være i forkant av sine konkurrenter, vi skal gjennom prosjektet Dynamiske Bygg bidra til ytterligere reduksjon av CO2 fotavtrykket. Dette gjør vi ved å være kreative, tverrfaglig og søkende etter nye og innovative løsninger.

Nye forskrifter i TEK 17 underbygger at vi skal ha en nullutslipps visjonen 2020. Vi har også sett i løpet av det siste året hvordan markedet har blitt mer miljø beveste, og velger nye energi effektive løsninger. Vi kan sammen med Enova dokumentere energisparing og tilbakebetalingstid på investert løsning, noe som har blitt godt mottatt hos våre kunder. Dette viser seg også med kontrakten vi har signert med Elektroskandia Norge, og som blir videreført i Sverige og Finland.

Effekter

Konseptet med Dynamiske Bygg og den posisjon vi har kommet i nå med Elektroskandia er unik. Elektroskandia markedsfører RIE Telemark i Norge, vi legger føringene for hva som skal presenteres, hvem vi ønsker å samarbeide med i foredragene og holder foredrag for beslutningstakerne. Resultatene av prosjektene vi har jobbet med de siste året viser meget gode energibesparelser. Ved å tilføre tverrfaglig kompetanse inn i prosjektene vil dette ytterligere kunne redusere energiforbruket.

En risiko for at vi ikke når de mål vi har satt oss, er at vi ikke får tak i de personene som vil kreves. Prosjekt må settes på "vent" eller i verste fall uteblir. En annen risiko er at mange av de prosjektene vi jobber med og mot har en treghet. Det er ofte store investeringer som må godkjennes og budsjetteres før bestilling foreligger. Det har en økonomisk konsekvens for RIE Telemark med når eller kan vi ansette nå, og har vi råd til å la være, hvis vi får rette søkere før bestillingene foreligger.

Tids- og kostnadsplan

Tidsplan

RIE Telemark er og har vært i dialog med NAV, Notodden Utvikling, Etablerkontoret på Notodden og

Fagskolen i Buskerud vedr potensielle kandidater i stillingene RIB og RIV. Vi har noen kandidater som har blitt forespurt, men vi er fortsatt på søk etter de rette. Vi flyttet inn i Telemark Teknologipark i August 2017, her har vi også et fagmiljø vi også kan spille på lag med utover det som er vårt satsingsområde, men innenfor vårt arbeidsområde. RIE Telemark har til rådighet i dag 6 kontorplasser med mulighet for utvidelse. Vi skal i løpet av September / Oktober inngå en leieavtale med en elektro ingeniør. Han blir ansatt som lærling hos NE- Servicepartner slik at han har mulighet til å få fagbrev, men samtidig komme inn i fagmiljø på rådgivnings siden. Dette vil være helt avgjørende for oss at han får praksis og en forståelse av det vi jobber med. Men det er også viktig for RIE Telemark å ta ansvar for yngre nyutdannede. De kan tilføre oss nye visjoner og tanker som den generasjon er opptatt av. Samtidig med dette vil markedsføring i tekniske fagmiljø tverrfaglig pågå lokalt og nasjonalt.

RIE Telemark har som målsetting å være 5 personer innen utgangen av 2017, for så å kunne gradvis utvide i 2018 med 5 personer. Dette vil være avhengig av arbeidsmengde som kommer ut av markedsføringen og de avtalene vi nå har påbegynt.

Kostnadsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
01. PC til arbeidsstasjoner	170 000			170 000
02. Programvarer. AutoCad, DDS, FebDok	345 000			345 000
03. Web. Hjemmeside	10 000			10 000
04. Klargjøring av kontorer	30 000			30 000
Sum kostnad	555 000			555 000

Dette er kostnader som vil komme utover høsten 2017 og 2018, i forbindelse med ansettelse av nye personer.

Finansieringsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
01.Kassakreditt / Egenkapital	355 000			355 000
Telemark Utviklingsfond	200 000			200 000
Sum finansiering	555 000			555 000

Vedrørende finansieringsplan har RIE Telemark allerede investert store beløp i kjøp av server, kontor PC, flere programmer og lisenser, plottere, kopimaskiner, brettemaskin for A0 tegninger, endel kontor utstyr og infrastruktur på datanettverk og løsninger.

Dette er allerede kjøpt og betalt for oppsparte midder i forbindelse med oppdrag vi har utført.

Ingen av de som er ansatt eller sitter i styre har tatt ut lønn eller utbytte fra RIE Telemark, dette for at vi ønsker å nå det målet vi har satt oss.

Geografi

807-Notodden

Vedleggsliste

Dokumentnavn	Filstørrelse	Dato

Søknad – Telemark utviklingsfond

Søknadsnr.	2017-0026	Søknadsår	2017	Arkivsak
Støtteordning	Telemark Utviklingsfond			
Prosjektnavn	Søknad om tilskudd til finansiering av Telemarkskanalen FKF i 2018			

Kort beskrivelse

Telemark fylkeskommune søker om 6 mill. krone i tilskudd til Telemarkskanalen FKF for 2018.

Prosjektbeskrivelse

Tilskuddet skal gå til drift og vedlikehold av Telemarkskanalen FKF iht. foretakets vedtekter og årlig budsjett vedtatt av fylkestinget. Se mer under prosjektmål.

Kontaktopplysninger

Funksjon	Navn	Adresse/poststed	Mobil
Søker / Prosjekteier	Telemark fylkeskommune Org.nr:940192226	Fylkesbakken 10 3715 SKIEN	-
Kontakt- person	Evy-Anni Evensen	Fylkesbakken 10 3715 SKIEN	95927514
Prosjekt- leder	Audun Mogen	-	-

Mottatt offentlig støtte tidligere: Ja

Offentlig finansiert foretak

Spesifikasjon

Bakgrunn

Telemark fylkeskommune har tidligere år hatt en avtale med TUF om delfinansiering av Telemarkskanalen. Fra 2016 ble det signalisert at man ikke kunne regne med faste, årlige beløp fra TUF til dette formålet, med bakgrunn i den usikkerheten som ligger i framtidige overføringer til TUF. I vedtaket fra styret i TUF om 6 mill. kroner til drift av Telemarkskanalen for 2017, ble det skrevet at styret mener Telemark fylkeskommune bør finansiere driften av kanalen i et samarbeid med staten og innenfor ordinære budsjetter for fylkeskommunen.

Det er i 2017 igangsatt et arbeid for å finne langsiktig finansiering til både drift og nødvendig rehabilitering og investeringer til Telemarkskanalen fra statsbudsjettet. Administrasjonen har laget et internt strateginotat til politisk ledelse i fylkeskommunen per mars 2017 med konkrete forslag til tiltak og framdrift i arbeidet. Dette arbeidet er ikke kommet så langt at det er realisert mtp. statsbudsjett 2018, og Telemark fylkeskommune søker dermed om 6 mill. kroner til driften av Telemarkskanalen for 2018. Det er gjort et godt grunnlagsarbeid for arbeidet som kan gjøres opp mot statsbudsjettprosessen for 2019, i samarbeid mellom politisk ledelse i fylkeskommunen og styret i Telemarkskanalen FKF. Som et ledd i dette arbeidet, har fylkeskommunen invitert Telemark

stortingskandidater til et lunsjmøte ved Telemarkskanalen mandag 4. september, der temaet vil være Telemarkskanalen utfordringer i kommende stortingsperiode.

Tilsagnet fra TUF for inneværende år på 6 mill. kroner til Telemark fylkeskommune, er fordelt med 5 mill. kroner til driften av Telemarkskanalen FKF, og 1 mill. kroner til Telemark interkommunale næringsfond (TIN) – som i møte 09.05.2017, sak 8/17, ga et tilskudd på 1 441 500 til utvikling av kanalen i 2017. For mer informasjon om fylkeskommunens finansiering av kanalen i 2017, se sak 118/16 som fylkestinget behandlet i møtet 7.12.2016, og avsnittet under «Finansiering» i saksopplysninger i saken.

Prosjekt mål

Bidra til stabil overføring til Telemarkskanalen aktivitet og drift/jevnlig vedlikehold for å kunne opprettholde kanalen på et forsvarlig nivå, mtp. å ivareta attraksjonen Telemarkskanalen, overholde myndighetskrav til sikkerhet og å drifte kanalen som et levende museum som igjen krever stor bemanning spesielt i hovedsesongen. Selve slusingen, samt det jevnlig vedlikeholdet som utføres av de ansatte, utgjør hoveddelen av driftskostnadene.

Telemarkskanalen har, i tillegg til selve kanalløpet, svært stor betydning for kraftproduksjon, flomsikring og samfunnssikkerhet i utvidet forstand. I tillegg til drift og vedlikehold av sluseanlegg og vannveien, har Telemarkskanalen FKF med ansvar for dammer og flomvern knyttet til kraftproduksjon og flomsikring.

Selskapet har de siste årene hatt totale driftsutgifter på om lag 12 mill. kroner, hvorav om lag 6 mill. kroner er lønn. Investeringsutgiftene har vært på i overkant av 5 mill. kroner per år.

For fylkeskommunen er det viktig å kunne videreføre Telemarkskanalen drift på samme nivå som tidligere år. Telemark fylkeskommune har derfor økt sitt tilskudd til Telemarkskanalen de siste årene, og ekstraordinært med 5 mill. kroner i 2017, uten at det er funnet varige finansieringsløsninger etter at støtten fra Telemark utviklingsfond ble redusert. Ideelt sett mener fylkesrådmannen at både driftsbudsjettet og investeringsbudsjettet burde vært høyere. Det arbeides derfor aktivt med å få økt finansieringsandelen fra staten.

Forankring

Å sikre forsvarlig drift av Telemarkskanalen FKF har bred politisk forankring, ref. sakene 81/16 i fylkesutvalget 25.08.2016 og 118/16 i fylkestinget 7.12.2016.

Prosjektorganisering

Iht. Telemarkskanalen vedtekter

Samarbeidspartnere

Telemarkskanalen, Regionalparken, Telemark interkommunale næringsfond (TIN), Geoparken

Telemark.

Aktiviteter

Drifte Telemarkskanalen, slusing, jevnlig vedlikeholdsarbeid, skjøtsel av anlegg m.m.

Målgrupper

Telemarkskanalen er en attraksjon for mange målgrupper.

Resultat

Ivareta attraksjonen Telemarkskanalen, overholde myndighetskrav til sikkerhet og å drifte kanalen som et levende museum.

Effekter

Samfunnssikkerhet (særlig flomsikring), ivaretagelse av et industrielt og teknisk kulturminne av nasjonal verdi og Telemark som et mer attraktivt reiselivsfylke

Tids- og kostnadsplan**Tidsplan**

Drifte Telemarkskanalen, slusing, jevnlig vedlikeholdsarbeid, skjøtsel av anlegg m.m.

Kostnadsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Drift og vedlikehold		6 000 000		6 000 000
Sum kostnad		6 000 000		6 000 000

Finansieringsplan

Tittel	2017	2018	2019	SUM
Telemark Utviklingsfond		6 000 000		6 000 000
Sum finansiering		6 000 000		6 000 000

Geografi

800-Telemark

Vedleggsliste

Dokumentnavn	Filstørrelse	Dato