



Saksliste styremøte nr 1-2020

04.03.2020

TELEMARK UTVIKLINGSFOND

Innholdsfortegnelse

1. SAK NR 1/2020 PROTOKOLL FRA STYREMØTE 5 OG 6 I 2019	6
1.1. Forslag til vedtak	6
1.2. Vedtak i styret	6
2. SAK NR 2/2020 EIERSKAPSSTRATEGI FOR TELEMARK UTVIKLINGSFOND.....	6
2.1. FORSLAG TIL VEDTAK	6
2.2. STATUS DIREKTEINVESTINGER I AKSJESELSKAP GJORT AV TELEMARK UTVIKLINGSFOND	6
2.3. STATUS FORPROSJEKT – ETABLERING AV POLLENFOND	6
2.4. VEDTAK I STYRET.....	6
3. SAK NR 3/2020 SØKNAD FRA NOTODDEN UTVIKLING AS – PARAVEKA.....	7
3.1. FORSLAG TIL VEDTAK	7
3.2. VURDERING AV HABILITET.....	7
3.3. VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	7
3.4. FORHOLD TIL ESAs STØTTEREGLEMENT	7
3.5. VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	7
3.6. PROSJEKTBEKRIVELSE	7
3.7. PROSJEKTMÅL	8
3.8. AKTIVITETER	9
3.9. PROSJEKTORGANISERING.....	9
3.10. MÅLGRUPPER	9
3.11. RESULTATER OG EFFEKTER.....	10
3.12. KOSTNAD OG FINANSIERING	10
3.13. VEDTAK I STYRET.....	11
4. SAK NR 4/2020 SØKNAD OM TILSKOT TIL UTBETRINGER AV HAMN M/KØYRERAMPE OG PARKERINGSPLASS PÅ GARDEN HAUG PÅ MØSSTROND.....	12
4.1. FORSLAG TIL VEDTAK	12
4.2. VURDERING AV HABILITET.....	12
4.3. VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	12
4.4. FORHOLD TIL ESAs STØTTEREGLEMENT	12
4.5. VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	12
4.6. PROSJEKTBEKRIVELSE	12
4.7. PROSJEKTMÅL	14
4.8. AKTIVITETER	14
4.9. PROSJEKTORGANISERING.....	14
4.10. MÅLGRUPPER	14
4.11. RESULTATER OG EFFEKTER.....	15
4.12. KOSTNAD OG FINANSIERING	16
4.13. VEDTAK I STYRET.....	16
5. SAK NR 5/2020 SØKNAD FRA GRENLAND SAND OG GRUS AS	17
5.1. FORSLAG TIL VEDTAK	17
5.2. VURDERING AV HABILITET.....	17
5.3. VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	17
5.4. FORHOLD TIL ESAs STØTTEREGLEMENT	17
5.5. VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	17
5.6. PROSJEKTBEKRIVELSE	17
5.7. PROSJEKTMÅL	18

5.8.	AKTIVITETER	19
5.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	19
5.10.	MÅLGRUPPER	20
5.11.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	20
5.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	20
5.13.	VEDTAK I STYRET.....	21
6.	SAK NR 6/2020 SØKNAD FRA KINERA AS.....	22
6.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	22
6.2.	VURDERING AV HABILITET.....	22
6.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	22
6.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT.....	22
6.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	22
6.6.	PROSJEKTBSKRIVELSE	22
6.7.	PROSJEKTMÅL	24
6.8.	AKTIVITETER	24
6.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	24
6.10.	MÅLGRUPPER	25
6.11.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	25
6.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	26
6.13.	VEDTAK I STYRET.....	26
7.	SAK NR 7/2020 SØKNAD FRA MARISPELET VED RJUKANFOSSEN AS	27
7.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	27
7.2.	VURDERING AV HABILITET.....	27
7.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	27
7.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT.....	27
7.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	27
7.6.	PROSJEKTBSKRIVELSE	27
7.7.	PROSJEKTMÅL	28
7.8.	AKTIVITETER	29
7.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	29
7.10.	MÅLGRUPPER	30
7.11.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	30
7.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	31
7.13.	VEDTAK I STYRET.....	32
8.	SAK NR 8/2020 SØKNAD FRA NORSK LANDBRUKSRÅDGIVNING ØSTAFJELLS AS.....	33
8.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	33
8.2.	VURDERING AV HABILITET.....	33
8.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	33
8.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT.....	33
8.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	33
8.6.	PROSJEKTBSKRIVELSE	33
8.7.	FORANKRING	34
8.8.	PROSJEKTMÅL	34
8.9.	AKTIVITETER	35
8.10.	PROSJEKTORGANISERING.....	36
8.11.	MÅLGRUPPER	36
8.12.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	36
8.13.	KOSTNAD OG FINANSIERING	37
8.14.	VEDTAK I STYRET.....	38
9.	SAK NR 9/2020 SØKNAD FRA DASHBOARD INTELLIGENCE AS	39

9.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	39
10.	SAK NR 10/2020 SØKNAD FRA UVE CLEANTECH AS	40
10.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	40
10.2.	VURDERING AV HABILITET.....	40
10.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	40
10.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT.....	40
10.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	40
10.6.	PROSJEKTBEKRIVELSE	41
10.7.	PROSJEKTMÅL	43
10.8.	AKTIVITETER	43
10.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	43
10.10.	MÅLGRUPPER.....	45
10.11.	RESULTATER OG EFFEKTER	45
10.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	46
10.14.	VEDTAK I STYRET	48
11.	SAK NR 11/2020 SØKNAD FRA CRYSTALLIZE AS	49
11.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	49
11.2.	VURDERING AV HABILITET.....	49
11.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	49
11.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT.....	49
11.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	49
11.6.	PROSJEKTBEKRIVELSE	49
11.7.	PROSJEKTMÅL	50
11.8.	AKTIVITETER	50
11.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	50
11.10.	MÅLGRUPPER.....	51
11.11.	RESULTATER OG EFFEKTER	51
11.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	51
11.13.	VEDTAK I STYRET	53
12.	SAK NR 12/2020 SØKNAD FRA EDGE PERFORMANCE AS.....	54
12.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	54
12.2.	VURDERING AV HABILITET.....	54
12.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	54
12.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT.....	54
12.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	54
12.6.	PROSJEKTBEKRIVELSE	54
12.7.	PROSJEKTMÅL	55
12.8.	AKTIVITETER	56
12.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	56
12.10.	MÅLGRUPPER.....	56
12.11.	RESULTATER OG EFFEKTER	57
12.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	57
12.13.	VEDTAK I STYRET	58
13.	SAK NR 13/2020 SØKNAD FRA CYCLED AS	59
13.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	59
13.2.	VURDERING AV HABILITET.....	59
13.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	59
13.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT.....	59
13.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	59

13.6.	PROSJEKTBEKRIVELSE	59
13.7.	PROSJEKTMÅL	62
13.8.	AKTIVITETER	62
13.9.	PROSJEKTORGANISERING	63
13.10.	MÅLGRUPPER	64
13.11.	RESULTATER OG EFFEKTER	64
13.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	65
13.13.	VEDTAK I STYRET	65
14.	SAK NR 14/2020 FREMTIDIG ORGANISERING AV TELEMARK UTVIKLINGSFOND AS	66
14.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	66
15.	ORIENTERINGSSAKER	66
15.1.	FORESPØRSEL OM DELTAGELSE I KAPITALFORHØYELSE NORSEP	66
15.2.	FORESPØRSEL OM DELTAGELSE I KAPITALFORHØYELSE FUNZIONANO	66
15.3.	ORIENTERING SØKNADER BECO AS/HAUKELI HYTTES OG HUS AS	66
15.4.	RAPPORT SKAGERAK MATURO SEED OG ORIENTERING OM NYTT FOND	66
15.5.	PRINSIPIELL AVKLARING OM OFFENTLIGGJØRING AV SAKSLISTE OG PROTOKOLL	66

1. Sak nr 1/2020 Protokoll fra styremøte 5 og 6 i 2019

1.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond har blitt fremlagt protokoller fra styremøter 5 og 6 i 2019 og de godkjennes.

1.2. Vedtak i styret

2. Sak nr 2/2020 Eierskapsstrategi for Telemark Utviklingsfond

2.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond tar fremlagt informasjon til etterretning og ønsker at administrasjonen fortsetter arbeidet for etablering av et regionalt investeringsinstrument

2.2. Status direkteinvesteringer i aksjeselskap gjort av Telemark Utviklingsfond

Egen presentasjon - daglig leder og Carl Ivar Holmen

2.3. Status forprosjekt – etablering av pollenfond

Egen presentasjon - Monika Lønnebakke, Industriinkubatoren Proventia.

2.4. Vedtak i styret

3. SAK nr 3/2020 Søknad fra Notodden Utvikling AS – Paraveka

3.1. Forslag til vedtak

Styre vedtar å bevilge 500 000 kr i tilskudd til gjennomføring av prosjektet ParaVeka 2020. Det forutsettes at tiltaket gjennomføres som vist i prosjektplanen, og at tilstrekkelig finansiering kommer på plass. Det presiseres at det vil ikke gis ytterligere tilskudd til ParaVeka. Eventuelle profileringsplaner bør koordineres med Visit Telemark eller andre relevante aktører som jobber for å øke reiselivsaktiviteten til Telemark.

3.2. Vurdering av habilitet

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

3.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

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 og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark.

3.4. Forhold til ESAs støtterelement

Tiltaket er vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement.

3.5. Vurdering fra daglig leder

Daglig leder er av den oppfatning at søknaden fra Notodden Utvikling – ParaVeka er i samsvar med hvordan TUF ønsker at profilering av Telemark skal foregå. Daglig leder vil anbefale at søknaden innvilges. Tiltakshavere kan vise til solid gjennomføringsevne i arrangementet TelemarksVeka med dokumenterte positive ringvirkninger for næringsliv i vår region.

Paraveka er et samarbeidsprosjekt mellom ulike idrettslag og nasjonale organisasjoner. Daglig leder mener at prosjektets målsetning om økt bevissthet og nasjonal interesse for funksjonshemmede vil bidra til å skape et positivt felles løft for inkludering i idrett og arbeidsliv. Prosjektets initiativtakere har gjennom TelemarksVeka vist gjennomføringsevne og kapasitet for profilering av Telemark som idrettsdestinasjon. Prosjektet er godt organisert med klare, etterprøvbare resultat- og effektmål basert på erfaringene fra TelemarkVeka.

Daglig leder mener at lokaliseringen av ParaVeka til Notodden bør gi positive ringvirkninger for lokalt næringsliv på linje med TelemarksVeka og på sikt kan etableres som et fast, internasjonalt samlingssted for denne type idrettsarrangement. Prosjektet er godt forankret i Fylkeskommune, kommune, næringsliv og interessorganisasjoner. Prosjektet har en ramme på 5 år, der Telemark Utviklingsfond er bedt om å bidra i første år, som skal være et prøveprosjekt. Dersom prosjektet lykkes vil det gi betydelig markedsføring av Telemark på nasjonalt og internasjonalt nivå gjennom det planlagte samarbeidet med TV2.

3.6. Prosjektbeskrivelse

Paraveka er et samarbeidsprosjekt mellom idrettslagene Heddal IL og Snøgg IL, lokalt næringsliv, Notodden Utvikling AS, Telemark Fylkeskommune, Innovasjon Norge, Visit Telemark, TV, Mastiff, Olympiatoppen, Norges Idrettsforbund og Funksjonshemmedes Fellesorganisasjon. Paraveka skal

arrangeres for aller første gang i perioden 20.-25. juni 2020 og det er det første av sitt slag både lokalt og nasjonalt. Inkludering, idrett for alle og bevisstgjøring av prosjektets hovedmål og drivkraft.

ParaVeka er en spin-off av suksessen TelemarksVeka, og som i sistnevnte arrangement er det vedtatt at 100% av overskuddet skal tilfalle idrettslagene som mønstrer et stort antall frivillige i både planarbeid (pågår allerede) og selve gjennomføringen av arrangementet. Ingen kommersielle aktører forventer "pay back". Den store motivasjonen for alle involverte er samfunnsutvikling, inkludering og tilrettelegging for alle og viktig identitetsbygging for idrettslagene, byen og hele regionen

Med Notodden som "hjerne" i arrangementet skal det arrangeres treningssamlinger for særforbundene i NIF, konkurranser i 10 forskjellige idrettsgrener, et bredt arbeid med lavterskeltilbud, div seminarer, kurs og foredrag med hovedtema "paraidrett" og generell inkludering i samfunnet.

En svært liten andel av funksjonshemmede er involvert i organisert idrett, mange er undertrykt i arbeidslivet og en stor andel opplever dårligere livskvalitet enn folk flest. ParaVeka og våre samarbeidspartnere har som mål å få en nasjonal interesse og bevissthet på temaet. Samarbeidet med TV 2 innebærer sendinger på hovedkanalen i perioden 22.-26.juni, samt en rekke aktiviteter på kanalens øvrige plattformer.

Ved siden av tv-sendinger og deltagelse fra norsk og nordisk elite, vil alle aktivitetene med fokus på lavterskel bli svært viktig for oss. Familier med funksjonshemming fra hele landet vil bli invitert for å prøve aktivitetene, samt at idrettsledere og idrettslag får faglig innhold via Olympiatoppen og NIF sitt opplegg i løpet av uken.

Prosjektet er organisert under Notodden Utvikling AS med idrettslagene som utøvende aktør på planlegging og gjennomføring, i tett samarbeid med NIF og Olympiatoppen. Det er et ambisiøst arrangement med meget stort potensial både nasjonalt og internasjonalt hvis vi lykkes i 2020.

Planleggingsarbeidet har pågått siden mars 2019. Etterhvert har særforbundene i NIF koblet seg på og siden kick-off og lansering fredag 22.nov er prosess vedtatt. Idrettslagene og særforbundene planlegger alle aktiviteter, mens prosjektleder (Tormod Hynne) jobber med de økonomiske rammene, samt planlegging med TV 2 og andre organisasjoner. I samarbeid med Funksjonshemmedes Fellesorganisasjon jobber vi bredt mot reiseliv/næringsliv i regionen for tilrettelegging ifbm. arrangementet.

Innovasjon Norge bidrar til godt B2B-samarbeid i prosjektet. Et bredt spekter av aktører er involvert i prosjektet og det vil være aktiviteter både i forkant, underveis og i etterkant med fokus på idrett for funksjonsnedsatte på alle nivå, samt tilrettelegging i samfunnet forøvrig - på helårlig basis. Under selve arrangementet vil, som tidligere nevnt, lavterskeltilbudet bli viktig. Dette skal gjennomføres i samarbeid med særforbundene i NIF, Olympiatoppen, idrettslagene, Notodden By m.f. Målsettingen er å gjøre dette til et årlig tiltak som vil lokke deltagere fra hele landet. De forskjellige idrettsaktivitetene vil forgå på Grønkjær Skisenter, Heddalsvannet, Snøgg Idrettspark, Heddal Idrettspark, Notodden Sentrum, Bok og Blueshuset Notodden, Telemark Teknologopark, Universitet i Sørøst-Norge m.fl.

3.7. Prosjektmål

Para Veka 2020 er første år i et femårig prosjekt der år 1. vil være svært viktig for å danne riktig samarbeidsform i vårt store nettverk, samt testing av konkurranser og tilrettelegging mot målgruppen.

- Fremme paraidretten (bredde og elite) med dens mangfold og muligheter.

- Tilrettelegge for feriepakker/fritidstilbud i samarbeid med reiselivsnæringen i regionen.
- Utvikle et bredt tilbud for idrett med lavterskel og elite ifbm ParaVeka og ellers i året i idrettsgrener knyttet til medvirkende særforbund.
- Forskning via Universitet i Sørøst - Norge avd. Notodden m.m - prosjektet gir grunnlag for inntil tre masterstudium.
- Involvere 200 deltagere innen paraiddrett under konkurransene i ParaVeka.
- Ha 500 unike deltagere på tilrettelagte aktiviteter for funksjonsnedsatte.
- Invitere 100 barnefamilier der en representant har en nedsatt funksjonsevne. Disse vil få tilbud om tilrettelagt ferie kombinert med lavterskelsaktiviteter knyttet til arrangementet.
- Styrke samhold i næringslivet via B2B.
- Bidra til økt sysselsetting. TelemarksVeka har på sine to første år bidratt til 8,5 dokumenterbare års verk. ParaVeka har ambisjon om å ligge på linje med TelemarksVekas utvikling .
- Styrke bindingen mellom næringsliv og frivillig arbeid.
- Synliggjøre behov for overnatting og nyetablering av reiseliv i Notodden og omegn.

3.8. Aktiviteter

I løpet av arrangementsperioden vil følgende skje:

- Idrettskonkurranser innen ti forskjellige særidretter.
- Treningssamlinger for norske og nordiske lag med funksjonshemming.
- Lavterskeltilbud på alle nivå i samarbeid med Olympiatoppen og NIF.
- Seminarer i regi Olympiatoppen
- B2B med innovert næringsliv
- Store publikumsaktiviteter igjennom uken. (Som f.eks åpningssermoni, nattåpent, fotball-EM på storskjerm, bysprinter osv
- TV-opptak i regi TV2 hele uken.
- Aktiviteter med TV2 og Stiftelsen Vi sine profiler

3.9. Prosjektorganisering

ParaVeka er organisert under NUAS, med idrettslagene Heddal IL og Snøgg som samarbeidende part. (Ingen kommersielle eller eksterne aktører forventer eller skal motta økonomisk vinning av prosjektet)

Det er etablert en styringsgruppe som består av representanter fra:

Notodden i Sentrum, IDEA Kompetanse, Heddal IL, Snøgg, Notodden Bordtennis, og prosjektleder. Det er dannet ni forskjellige arbeidsgrupper fordelt på idrettslagene for gjennomføring av samlinger, konkurranser, lavterskeltilbud, byarrangementer osv. Tormod Hynne er ansatt i en 50% prosjektlederstilling i perioden 01.08.2019 - 01.08.2020. Engasjementet blir videreført hvis ParaVeka 2020 lykkes og det lades langsiktig avtale med TV 2.

3.10. Målgrupper

- Personer med nedsatt funksjonsevne i alle aldersgrupper og nivå fra hele landet.
- Idrettslag lokalt og nasjonalt. Både ledere og utøvere.
- Div aktiviteter tilrettelagt for alle. Ref. inkludering.
- Lokalbefolkning
- Telemarks innbyggere
- Tv-produksjon med nasjonal interesse
- Næringsliv (bedre tilrettelegging for like muligheter i arbeidslivet)

- Reiseliv (bevisstgjøring på store svakheter i eksisterende tilbud)
- Politikere (både lokalt og nasjonalt)

3.11. Resultater og Effekter

3.11.1. Resultat

- Ambisjon om økt sysselsetting i forbindelse med prosjektet og øvrig næring/reiseliv i nettverket.
- Ambisjon om utbytte for bedriftene ifbm B2B.
- Økt fokus på tilrettelegging for alle i Notodden By og omegn.
- Målsettingen er bla. 1 mill tv-seere via TV 2s plattformer.
- Målet er markant økning i handel i Notodden kommune under arrangementperioden.
- Målet er stor økning på overnatting i hele regionen i arrangementperioden.
- Målet er økt rekruttering i begge idrettslag

3.11.2. Effekter

- Sysselsetting: Får ParaVeka, via en god gjennomføring i 2019, på plass en 3-årsavtale med TV 2 i etterkant av 2020, er målsetting at konseptet skal generere minimum 8 årsverk innen 2022 og 10 nye årsverk innen 2023.
- Utbytte B2B: Bedriftene skal omsette for minimum kr 1.000.000,- internt i nettverket i 2020.
- Tilrettelegging: Konkrete utbedringer hos næringslivsaktører og kommunale prosjekt.
- Tv-seere: 1 mill tv-seere via TV 2s plattformer og andre medier vil ha en markedsføringsverd på min 10.000.000 kr
- Handel: Min. 15% økning på handel vs. samme periode i 2019
- Overnatting: Min. 50% økning hos overnattingsbedriftene vs. 2019.
- Rekruttering: Min. 10% økning i medlemsmassen til begge idrettslag. Både innen paraidrett og hos funksjonsfriske

3.12. Kostnad og Finansiering

Tidsplan

Prosjektår 1 startet 01.08.2019. Siden den dato har lønnet prosjektleder jobbet for realisering av ParaVeka 2020. Selve arrangementsperioden er fra 20.-25.juni, men det vil skje aktiviteter hos både idrettslag og i B2B-nettverket ellers i året. Prosjektår 1 avsluttes 01.08.2020. I etterkant vil evalueringen fra alle involverte legge grunnlag for en evt lengre avtale med bla. TV 2.

3.12.1. Kostnadsplan

- TV2: signert avtale for ett år
- Konkurranssekostnader: tilrettelegging for konkurranser på alle nivå. Aktiviteter lavterskel: Rekke aktiviteter under hele arrangementsperioden
- Treningssamlinger: Tilrettelegging for lag/foreninger med funksjonsnedsettelse B2B-nettverk: Skape møteplasser for medvirkende næringer
- Prosjekt ledelse: Tormod Hynne ansatt i 50% stilling.
- Tilskudd idrettslag: Minimum overskudd fordeles på aktive idrettslag

Tittel	2020	2021	2022	SUM
Aktiviteter lavterksel	200 000	200 000		
Arb.avgift/sos.kost	150 000	150 000		
B2B-nettverk	100 000	100 000		
Div utgifter	200 000	200 000		
Konkurranssekostnader	200 000	200 000		
Prosjektledelse	500 000	500 000		
Tilskudd idrettslag	300 000	300 000		
Treningssamlinger	300 000	300 000		
TV2 produksjon	1250 000	1250 000		
Sum kostnad	3 200 000	3 200 000		

3.12.2. Finansieringsplan

- Innovasjon Norge: God dialog og planer igangsatt
- Notodden Kommune: bevilget NUAS: bevilget
- Sparebankstiftelsen DNB: Søknad sendt. Svar jan/feb.
- Stiftelsen Vi: søknad sendt. Svar jan/ feb.
- Telemark Fylkeskommune: Dialog opprettet. Usikkert
- Næringsliv/sponsorat: Jobbes med frem mot arr.start.

Tittel	2020	2021	2022	SUM
Innovasjon Norge	300 000	300 000		
Notodden Kommune	400 000	400 000		
Notodden Utvikling AS	200 000	200 000		
Næringsliv/sponsorat	500 000	500 000		
Sparebankstiftelsen DNB	500 000	500 000		
Stiftelsen Vi	500 000	500 000		
Telemark Fylkeskommune	300 000	300 000		
Telemark Utviklingsfond	500 000	500 000		
Sum finansiering	3 200 000	3 200 000		

3.13. Vedtak i styret

4. SAK nr 4/2020 Søknad om tilskot til utbetring av hamn m/køyrerampe og parkeringsplass på garden Haug på Møsstrond

4.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 400 000 kr i tilskudd i prosjektet. Tilsagnet forutsetter fullfinansiering og gjennomføring iht til tids- og aktivitetsplan.

4.2. Vurdering av habilitet

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

4.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antall arbeidsplasser og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk i området.

4.4. Forhold til ESAs støtterelement

Tiltaket er vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement.

4.5. Vurdering fra daglig leder

Tiltakshaver beskriver et behov utbedring av havneområdet Haug i Møsstrond. Tiltaket forventes bedre situasjonen for fastboende, næringsliv og turister, da havnene rundt Møsstrond ikke lar seg bruke før langt ut på sommeren grunnet vannstanden i Møsvatn. Tiltakshaver ønsker derfor å utbedre havnen på Haug ved Møsstrond da det forventes at dette vil underlette kapasitetsproblemene, samt gi økt næringsvirksomhet. Tiltakshaver har allerede sikret tillatelse til grunnarbeidet fra Vinje kommune og Telemark –Vestfold Fylkeskommune. Det er tenkt at tiltaket skal samfinansieres med Kraftfondet, ØTB, Vinje Kommune, TUF, samt egenkapital, lån og egeninnsats. TUFs sin andel av finansieringen utgjør ca 29%, og den samlede offentlige finansieringen utgjør over 35%. Daglig leder mener likevel at tiltaket har en verdifull innvirkning for næringsutvikling og betydelig verdi for fastboende og turister, og derfor bør gjennomføres. Daglig leder anbefaler at styret innvilger søknaden.

4.6. Prosjektbeskrivelse

Tiltaket innebærer en utbedring av havnen Møsstrond. Arbeidet vil innbefatte sprenging og utgraving i havnebassenget og i innkøringen mellom moloene, Forlenging og støping av kjørerampe, opparbeiding av vei og parkeringsplass samt bygging av redskapshus med søppelstativ.

Møsvatn har ei reguleringshøgde på 18,5m. Dette skaper store utfordringer for båthaldet, ikkje minst fordi mange fastbuande på Møsstrond ikkje har vegsamband. For omlag 20 år sidan bygde regulanten (Øst Telemarkens Brukseierforening) moloar på mange av gardane. Problemet er berre at hamnene ofte ikkje er brukbare før langt utpå sommaren p.g.a. vasstanden.

Regulanten ilag med Vinje kommune bygde og ei hamn for heile bygda på Varland, ved enden av tilførselsvegen til bygda. Då hamna vart bygd, var ho i hovudsak tiltenkt dei fastbuande. Denne hamna fungerer bra, men er altfor lita. Det blir no ofte konflikt mellom stadig aukande tal hyttefolk, andre turistar og bygdefolket. Dette er lite tenleg i eit område som er heilt avhengig av



turismen. Den nye lekteren i vatnet, som er heilt nødvendig for all stor, tung transport, har og ofte problem i ei altfor overfylt lita hamn. Det er difor stor trang for meir hamnekapasitet på Møsstrand.

Underteikna har i 40 år ått og drive verksemda Snøscooterservice A/S på Haug på Møsstrand.

I starten var verksemda ei rein snøscooterbedrift med sal og reparasjon av snøscooterar. Etter kvart har båt og båtmotor blitt viktigare og viktigare.

Å handtere båt i eit regulert vatn er utfordrande. Store delar av sommaren er båthamna på Varland (3 km unna) for oss einaste brukbare staden for sjøsetjing av båtar. Når ein reparerer ein båtmotor må motoren alltid prøvekøyrast før ein kan sei seg ferdig med jobben. Ofte er det ikkje nok med ein tur, men kanskje trengst det både to og fleire. Når ein då har 6 km tur retur for å få sjøsetje, og hamna på Varland i tillegg er så sprengt at ein ofte må stå i kø for å få ut båt, ja då krev det ikkje mykje fantasi for å skjønne at det er vanskeleg å få dette til å bli butikk. Fyrst når vatnet er oppe på 4m under HRV (høgste regulerde vasstand), er det råd å setje ut båt på Haug.

Sidan konkurransen i snøscooterbransjen, og vilkåra i det heile, har blitt mykje hardare med åra, treng Snøscooterservice fleire bein å stå på. Me ser at sommaraktiviteten er eit område som me utvilsamt kan få meir ut av dersom tilhøva ligg til rette. Me treng køyrerampe for å sleppe å køyre heilt til Varland!

4.7. Prosjektmål

Med ei utvikling av hamna på Haug, vil Snøscooterservice og Draghaug kunne yte service til alle som nyttar hamna. Brukarane vil kunne få sjøsetje og dra opp båtane sine, eventuelt få tilsyn med båtane mens dei er vekke.

Denne utbygginga vil skaffe Snøscooterservice fleire kundar, og utvide spekteret av tenester dei kan tilby. Utleige av båtplass i hamna på Haug vil utan tvil avlaste felleshamna på Varland, der me veit det ofte er konflikt mellom fastbuande, hyttefolk og andre turistar. Dette har etter kvart også blitt ei hovudpine for kommunen når fastbuande føler seg fortrengt av andre.

På denne måtenserme at me både vil styrke grunnlaget for ei eksisterande bedrift, kanskje gje trong for fleire arbeidsplassar og avhjelpe problema på Varland. I tilleggserme at dette kan bli eit «forskningsprosjekt» på korleis lage brukbare løysingar for båtplassar i regulert vatn.

4.8. Aktiviteter

Utgraving og sprenging for å gjera hamna djupare og dermed brukbar på lågare vasstand. Plastring av strandsona og opparbeiding av gangveg. Utnytting av sprengmassa til parkeringsplass og forlenging av køyrerampe. Støyping av dekke på køyrerampe. Oppføring av reiskapshus med søppeldunkar.

4.9. Prosjektorganisering

Grunneigar av Haug og eineeigar av Draghaug AS, Jon Neset, er leiar av prosjektet. Han har erfaring med opparbeiding og drift av eigen arbeidsplass med opp til 5 tilsette gjennom ca 40 år. I denne samanhengen har han stått for bygging av stort verkstadbygg i fleire byggjetrinn og fleire andre bygg. Når det gjeld konkret utføring av prosjektet vil godkjent entreprenør bli bruka.

4.10. Målgrupper

Snøscooterservice vil få styrka grunnlag for åta vare på arbeidsplassane og eventuelt til å skape nye. Hyttefolk og andre turistar vil få betre høve til å nytte båt på Møsvatn. Bygdefolket på Møsstrand vil nytte godt av større hamnekapasitet.

4.10.1. Forankring

Me har sendt søknad om løyve til å gjennomføre heile dette prosjektet med hamn og parkeringsplass. Me har fått godkjenning utan merknad både i Vinje kommune og Telemark fylke.

Sidan midlane TUF rår over er generert av vasskraftutbygginga, er det rimeleg å meine at ein del av midlane bør koma dei områda til gode som ber ulempene utbygginga fører med seg. Likevel har ein inntrykk av at dette i liten grad har vore tilfelle dei seinare åra. Nærare «skadestaden» enn strendene langs Møsvatn er det vanskeleg å koma.

Møsstrand kan vel og kallast eit næringsfattig område. Snøscooterservice har i over 40 år skaffa bygda opp til 5 arbeidsplassar (på noverande tidspunkt mellom 3 og 4). Hamneanlegget i seg sjølv, og tenestene frå Snøscooterservice er viktige bidrag til ein av Vinje kommunes satsingsområde (ifylgje kommuneplanen) som er turisme.

Og like viktig: Hamneutbygginga vil koma heile lokalsamfunnet på Møsstrand til gode ved at dei fastbuande vil kunne «få att» hamna som ØTB (Øst Telemarkens Brukseierforening) bygde for bygdefolket. Hamna er i særleg grad viktig for dei fastbuande utan veg, då dette er utgangspunktet for det meste av trafikk til bygda som går med bil. Det er i tillegg utskipingshamn for mesteparten av tungtransport til den veglause bygdi, så som frakt av dyr til slakting, transport av for og gjødsel, og materialar og maskiner til bygging ikkje minst av hytter.

4.11. Resultater og Effekter

4.11.1. Resultat

Ved avslutta prosjekt skal me på Haug ha køyrerampe der me kan setje ut båt på vasstand ned til 912,50 m. Me skal ha plass i hamna til utleige av opp til 20 båtar. Folk skal ha tilgang til plass å setje frå seg bilane. Me skal ha veg langs hamna for lettare tilgang og betre høve for av-og pålessing båt. Der skal vera sett opp reiskapshus.

4.11.2. Effekter

Effekten av det ferdige resultatet vårt vil vera at folk som brukar båt på Møsvatn har tilgang til ei god hamn der det er råd å setje ut/ta opp båt heile sesongen. Konesjonsvilkåra seier at vatnet ikkje skal vera lågare enn 914 m frå 1.juli til 31.oktober . Oftast er ikkje vatnet isfritt før litt uti juni, så før jonsok er det svært få som set ut båt.

På den tid MÅ vatnet vera på minst 912,50 moh (som er startpunkter for Haughamna) skal ein greie å nå konesjonsvilkåra.

I denne hamna er det og mogeleg å få leige båtplass, gjerne og med tilsyn av båten. Der er og tilgang til lageleg køyretøy m/førar til utsetjing/opptak av båt. Det er kort veg til verkstad som kan utføre alle slag reparasjonar på båt og hengar.

Trafikken i hamna på Haug vil auke kontaktflata med kundar for Snøscooterservice. Det vil bli større tilgang av kundar som treng service av ymse slag, og det vil gjera kvardagen med prøvekjøring av både nye og reparerte båtar og motorar monaleg betre. Hamna på Haug vil avlaste og føre til at det blir betre plass for dei som brukar hamna på Varland. Dette vil i neste omgang minske konfliktnivået mellom fastbuande og turistar.

Den nye, mykje brukte lekteren vil få betydeleg betre arbeidsvilkår ved av/på lasting i hamna på Varland når hamna ikkje er overfylt . Største hinderet for å nå målet er om ingen vil bruke hamna.

Men største bøygen for heile prosjektet er sjølvstøtt mangel på pengar.

4.12. Kostnad og Finansiering

4.12.1. Tidsplan

Dette arbeidet må gjerast i løpet av kort tid om våren når Møsvatn er nedtappa. D.v.s. I løpet av april, mai og juni. Me vil då tru leg trenge to vingar, slik at me kan fullføre prosjektet sommaren 2021 dersom me kjem igang våren 2020. Blir starten fyrst våren 2021, kan me tidlegast bli ferdige hausten 2022.

4.12.2. Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
Anleggsarbeid	1350 000			1350 000
HMS	20000			20000
Justering konsumprisindeks	61056			61056
Konsulent	20000			20000
Reiskapshus	256 000			256 000
Uforutsett	339 200			339 200
Utstyr	50000			50000
Sum kostnad	2 096 256			2 096 256

Viser til s.5-6 Pkt.9.1 I vedlegg: Forretningsplan for båthamn på Haug

4.12.3. Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
Eigeninnsats	440 000			440 000
Eigenkapital	106 256			106 256
Kraftfond Møsstrand	400 000			400 000
Lån	400 000			400 000
Telemark Utviklingsfond	400 000			400 000
Vinje kommune Næringsfond	100 000			100 000
ØTB	250 000			250 000
Sum finansiering	2 096 256			2 096 256

Viser til s.6 pkt 9.2 I vedlegg: Forretningsplan båthamn på Haug

4.13. Vedtak i styret

5. SAK nr 5/2020 Søknad fra Grenland Sand og Grus AS

5.1. Forslag til vedtak

Styre vedtar å bevilge 340 000 NOK i tilskudd til gjennomføring av prosjektet. Tilsagnet forutsetter fullfinansiering iht vedlagte finansieringsplan og at aktivitetene gjennomføres som beskrevet i søknaden.

5.2. Vurdering av habilitet

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

5.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antall arbeidsplasser og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark

5.4. Forhold til ESAs støtterelement

Det presiseres fra TUF sin side at et eventuelt tilskudd er vurdert som bagatellmessig stønad. Dette er da vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement. Det er bedriftens ansvar å forsikre at tilsagnet kan gis innenfor rammene av bagatellmessig stønad.

5.5. Vurdering fra daglig leder

Grenland Sand og Grus (GSG) vil i samarbeid med Aaltvedt betong utrede mulighetene for å etablere en mer miljøvennlig og kortreist sand og mørtelblanding til primært forbrukermarkedet med basis i driftskonsesjon for utvinning av sand og grus på Rød i Skien. Et vesentlig moment i prosjektet er å kartlegge mulighetene for å utvikle lønnsomme prosesser for å kunne tilby markedet lokalprodusert sand og mørtel via byggvarehus.

Da en slik etablering er kostbar (ca 50 mNOK) ønsker GSG å gjennomføre en forstudie for å bedre forstå forutsetningene for en vellykket gjennomføring av hovedprosjektet. Forprosjektet vil kartlegge blant annet kundebehov, investeringsbehov, miljøtiltak, transport, energisparing og forventet lønnsomhet. Søknaden beskriver ikke sysselsettingseffekten ved en eventuell senere igangsetting av hovedprosjektet, men daglig leder antar at denne vil kunne gi et positivt bidrag til antall arbeidsplasser i Grenland. Daglig leder mener at målsetting om å redusere den miljømessige påvirkningen ved produksjon og transport av sand og mørtel er positiv. Daglig leder anbefaler at søknaden innvilges.

5.6. Prosjektbeskrivelse

GSG har inngått en langsiktig kontrakt om utvinning av sand og grus fra Rød, Nenset. Direktoratet for mineralforvaltning har tildelt driftskonsesjon. Selskapet ønsker å utrede muligheten for kommersialisere denne ressursen på en mest mulig lønnsom måte, til fordel for eierne av området, for selskapet selv og med tanke på å skape lokale og langsiktige arbeidsplasser. Dette innebærer å utvikle lønnsomme løsninger for videreforedling av sanden utover rent salg av grøfte- og fugesand. Denne utviklingen må gjennomføres på en mest mulig bærekraftig måte med tanke på klima og miljø.

Benyttelse av sandressurser kan i utgangspunktet innebærer plager for nærmiljøet med støv og støy. Selskapet ønsker derfor å plassere selve anlegget lenger vekk fra de lokale boligområdene på Nenset og legge dem til industriområdene ved Havnevegen 50. Videre er det avgjørende å

finne det beste utstyret som sikrer minimal støv- og støyproblemer, og å minimalisere energibehovet for tørkeprosessen.

Søker anser at den mest bærekraftige utnyttelse av disse naturressursene i Skien vil være å frakte sanden til Havneveien 50 i Skien, hvor samarbeidspartneren Aaltvedt Betong har tilgjengelige arealer og infrastruktur som kan benyttes til deler av produksjonen.

Her kan sanden siktes, sorteres eller knuses til spesifiserte dimensjoner. Deretter må sanden tørkes til ca 0,01% fuktighet. Skal sand og mørtel så selges i sekker må den sekkes og transporteres til brukerne. Salg i sekk vil fortrinnsvis foregå via et nettverk av byggevarehus. Salg i storsekk og bulk vil også være aktuelt til større brukere eller anlegg.

Viktige deler av etableringen vil omfatte:

- Uttak av sand og transport fra Nenset til Havnevegen 50
- Sikting, sortering, knusing av sanden til ønskede dimensjoner
- Tørking
- Sekking eller bulk
- Transport til kjøperne
- En slik etablering vil medføre omfattende investeringer, foreløpig estimert til +- 50 mkr:
- Anleggsmaskiner til uttak og transport
- Sikting, sortere/knuse-utstyr
- Tørking
- Sekking
- Havneanlegg for borttransport av ferdig vare. Mest sannsynlig anlagt ved hjelp av lekter el. Lign.

En overordnet målsetning vil være å optimalisere løsningene for klimamessige og miljømessige forhold.

Transport, sortering og tørking har tradisjonelt medført betydelige støvplager og krever normalt betydelige mengder energi. Prosjektet har derfor en aggressiv målsetning om å minimalisere disse klima- og miljøutfordringene.

En midlertidig og ikke ønskelig metode for uttak, vil være å leie/overta eldre utstyr fra andre produsenter. Dette kan benyttes i en oppstartperiode, men vil kanskje ikke oppfylle målene om en optimal klima- og miljømessig bærekraftig produksjon over tid.

5.7. Prosjektmål

Prosjektet søker å nå følgende mål:

- Kartlegge kundebehov, distribusjonssystemer og konkurranse i markedet, inklusiv avklare dagens inntjening i de ulike omsetningsledd
- Finne frem til beste miljøvennlige og økonomiske løsning for uttak og transport av massene
- Finne frem til beste miljøvennlige og økonomiske metode for sikting, sortering, knusing etc av massene.
- Finne frem til beste bærekraftige og energisparende metode for tørking av massene

- Finne frem til beste miljømessige og økonomiske metode for sekking av sand og mørtel for salg
- Finne beste løsning for etablering av borttransport av massene, antatt ved etablering av havn/kai ved Havnevegen 50.
- Klargjøre totale investeringsbehov for utnyttelsen av ressursene
- Oppsummere praktiske og økonomiske krav til gjennomføring av prosjektet, forventet lønnsomhet, ulike finansieringsløsninger og personalbehov for etablering av faste arbeidsplasser i Skien

5.8. Aktiviteter

Prosjektet forventes å omfatte en rekke delprosjekter:

- Analyse av den mest lønnsomme og klimamessig forsvarlige metode for uttak av ressurser og transport til Havnevegen 50. Det er viktig å begrense støv og påvirkning på omgivelsene, herunder vurdere utstyrsbehov og nødvendige investeringer.
- sortering, sikting og evt. knusing av sand til ønskede størrelser. Det er viktig å begrense støv og påvirkning på omgivelsene og sikre at arbeidet er energieffektivt, herunder vurdere utstyrsbehov og nødvendige investeringer.
- tørking av sand til ønsket tørrhetsgrad for ulike markedsbehov. Det er viktig å begrense støv og påvirkning på omgivelsene og sikre at arbeidet er energieffektivt, herunder vurdere utstyrsbehov og nødvendige investeringer.
- sekking av mørtel i ulike fasonger eller tilrettelegging for bulk utskipping. Det er viktig å begrense støv og påvirkning på omgivelsene og sikre at arbeidet er energieffektivt, herunder vurdere utstyrsbehov og nødvendige investeringer.
- uttransport og utskipping av produktene, herunder vurdere utstyrsbehov og nødvendige investeringer.
- Det skal gjennomføres en markedsvurdering for å klarlegge kundebehov, distribusjonssystemer og konkurranse i markedet, inklusiv avklare dagens inntjening i de ulike omsetningsledd
- Oppsummere praktiske og økonomiske krav til gjennomføring av prosjektet, forventet lønnsomhet, finansieringsbehov og personalbehov for etablering av faste arbeidsplasser i Skien

5.9. Prosjektorganisering

Tore Aaltvedt vil være hovedansvarlig for prosjektet, som styreleder i GSG. Han har frem til september i år vært daglig leder i Aaltvedt Gruppen og har levd hele sitt liv med å fremme utnyttelsen av sandforekomstene i Skiensområdet. Han har nå gjort sin tid tilgjengelig for dette nye prosjektet. Jan Løkling er en fremstående og langvarig industrileder i Telemark. Han er styreleder i Aaltvedt Gruppen og kan trekke på sine varierte erfaringer og kontakter. Jan er også medlem av Innovasjon Norges nasjonale styre.

Disse prosjektlederne vil benytte Pharos Advisors AS som prosjektstøtte i arbeidet. Pharos har omfattende industriell og finansiell kunnskap egnet for dette formålet og har god kjennskap til problemstillingene her gjennom oppdrag for Aaltvedt Gruppen.

5.9.1. Samarbeidspartnere

Prosjektet vil kunne trekke på omfattende fag- og markedskunnskap gjennom samarbeid med Aaltvedt Betong og deres samarbeidspartnere.

Samtidig vil Aaltvedt Betong og Alltid Betong være betydelige kjøpere av sand fra GSG. For ordens skyld påpekes at GSG og Aaltvedt har noe ulike eiergrupperinger. Pharos Advisors vil utgjøre en utførende ressurs for prosjektet.

5.10. Målgrupper

Målgruppene for bedriften vil være

- Private kjøpere av mørtel og sand gjennom byggevarekjeder i Norge. Dette salget vil i overveiende grad foregå som sekker på 20-25 kg.
- Profesjonelle brukere av foredlet sand og mørtel ifm. større prosjekter. Dette salget vil i større grad foregå som storsekker eller i bulk.
- Underleveranser til tilgrensende virksomheter i Norge og Norden.

5.11. Resultater og Effekter

5.11.1. Resultat

Se Aktiviteter. Hver aktivitet vil utgjøre et delresultat som skal føre til en endelig konklusjon om gjennomføring.

5.11.2. Effekter

- Bygge opp en selvstendig betydelig økonomisk virksomhet basert på lokale ressurser og markeder i Norge/Norden.
- Etablere egne faste arbeidsplasser i Skien.
- Sikre at utvinningen og produksjonen foregår på den mest mulig miljøvennlige måte, basert på nyeste tilgjengelige teknologi.
- Følgeeffekter vil være å støtte opp om andre bedrifter i Grenland, gjennom kjøp av sement, transporttjenester, service og vedlikehold.

5.12. Kostnad og Finansiering

5.12.1. Tidsplan

Arbeidet med prosjektet ønskes startet i januar 2020 og forventes ferdig i løpet av første halvår

5.12.2. Kostnadsplan

Kostnadsplanen omfatter eget arbeid av GSGs eget personell og av innkjøpte tjenester.

Tittel	2019	2020	2021	SUM
01.Personalkost		525 000		525 000
02.Innkjøpte tjenester		516 000		516 000
03.Utstvr				0
04.Andre kostnader		95 000		95 000
Sum kostnad		1136 000		1136 000

5.12.3. Finansieringsplan

Søknaden forutsetter støtte i størrelsesorden kr 340-350 000.

ttel	2019	2020	2021	SUM
01.TUF Finansiering				0
02.Annen offentlig finansiering				0
03.Privat finansiering		796 000		796 000
Telemark Utviklingsfond	340 000			340 000
Sum finansiering	340 000	796 000		1136 000

5.13. Vedtak i styret

6. SAK nr 6/2020 Søknad fra KINERA AS

6.1. Forslag til vedtak

Styre vedtar å bevilge 370 000 NOK i tilskudd til Kinera AS. Tilsagnet forutsetter at prosjektet blir fullfinansiert og gjennomføres iht aktivitetsplan. Finansieringsplanen legger opp til en høyere støtteandel, men TUF har som hovedregel at summen av offentlig finansiering skal være maksimalt 35% av samlet investering.

6.2. Vurdering av habilitet

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

6.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

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

6.4. Forhold til ESAs støtterelement

Det presiseres fra TUF sin side at et eventuelt tilskudd er vurdert som bagatellmessig stønad. Dette er da vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement. Det er bedriftens ansvar å forsikre at tilsagnet kan gis innenfor rammene av bagatellmessig stønad.

6.5. Vurdering fra daglig leder

Kinera ønsker å gjennomføre et forprosjekt for å gjennomføre en serie tekniske og markedsmessige avklaringer, definere forretningsmodeller samt etablere industrielle partnerskap og sikre finansiell gjennomføring til et større Eurostars prosjekt der de er partner. Det presiseres at omsøkte beløp ikke skal brukes som direkte støtte til Eurostars prosjektet, men til forprosjektet som skal hjelpe bedriften med å sikre egenkapital til gjennomføring av dette prosjektet.

Kinera jobber med et spennende forretningsområde og har flere muligheter de de nå ønsker å kartlegge for å legge en strategi for vekst i tiden fremover. Det synes fornuftig at selskapet avsetter tid og ressuser til gjennomføring av forprosjektet da de har begrenset kapasitet til å gjennomføre alt uten en klar strategi og prioritering. Selskapet er tilknyttet Industriinkubatoren Proventia.

Vekst i Grenland fattet i styremøtet den 11.2.2020 et positivt vedtak om lån på 250 000 NOK til forprosjektet uten krav til fullfinansiering. Industriinkubatoren Proventia har også bidratt med et lån på 100 000 NOK til dette prosjektet. Daglig leder anbefaler å innvilge søknaden og stille krav til fullfinansiering for å sikre gjennomføring iht til aktivitetsplan.

6.6. Prosjektbeskrivelse

Det overordnede målet med prosjektet er å gjøre forberedende aktiviteter for å styrke Kineras finansielle og operasjonelle gjennomføringsevne for Fast-Fix samt forberedelse og lansering av markedsnær produksjonskapasitet for LineCoat i Norge og internasjonale markeder;

- Gjøre tekniske- & markedsmessige avklaringer, økonomiske beregninger og definere egnede forretningsmodeller
- Etablere industrielle partnerskap som gir adgang og nærhet til markeder i Norge/ internasjonalt
- Sikre forutsigbar og finansiell gjennomføringsevne gjennom kapitaltilskudd & privat/offentlig prosjektfinansiering

Vellykket prosjektgjennomføring etablerer (1) forpliktende avtale om kapitaltilskudd på ~6 mNOK for utvikling og kommersialisering av Fast Fix, samt (2) egnet kommersiell avtale knyttet til ekspansjon av produksjonskapasitet for Line Coat. Et 3. delmål er etablering av konsortie og finansieringsløsning som skal utvikle og kommersialisere Fast-Fix for levetidsforlengelse av ledningsnett for ferskvannsdistribusjon.

Gjennom dette forprosjektet ønsker vi å ha dialog med TUF, GNF og IN for å identifisere private/offentlige løsninger som underbygger finansieringsbehov knyttet til gjennomføring- og realisasjon av det forretningsmessige mulighetsområdet.

Kinera har utviklet/ under utvikling og delvis kommersialisert en portefølje av teknologier rettet mot å forhindre korrosjon og slitasje samt gjøre levetidsforlengende tiltak på eksisterende rørinfrastruktur;

LineCoat er et unikt tykt belegg som påføres stålrør og som gir overflatebeskyttelse som ikke sprekker eller skades ved slag, støt og annen fysisk påvirkning. Belegget tåler store temperaturvariasjoner. Her kombineres plastens gode barriere- og slitseegenskaper med stålets styrke på en optimal måte.

Teknologien ble introdusert til utvalgte kunder i 2010 og kommersialisert i 2012, og er til nå i hovedsak anvendt som kjølevannssløyfer på >30 offshore support fartøy, 2 Hurtigruter og diverse spesialrør maritimt, offshore og industri. Vard Brevik (nå under avvikling) var den største kunden. Teknologien må gjøres i tilpasset anlegg hvor rørene kommer inn for behandling og gjøres per dags dato bare hos Kinera i Porsgrunn. Videre kommersialisering av av LineCoat vil derfor kreve at flere anlegg etableres fortrinnsvis i nærhet til der skips- og skrog-produksjon foregår i dag, f.eks. på Vestlandet, i Tyrkia, Romania og Asia .

Selve formuleringen på LineCoat materialet er hemmelig, vil bli produsert av Kinera og sendt ut til nye anlegg.

Fast-Fix er en automatisert/ robotisert metode for innvendig rehabilitering av rør, som skal påføre ulike typer av egnet belegg (polyurea, polyuretan, epoksy). Teknologien adresserer behovet for kostnadseffektiv rehabilitering og levetidsforlengelse av rør på f.eks. industrielle prosesseringsanlegg, inntaksrør for kraftstasjoner samt ledningsnett for ferskvannsdistribusjon. Fast-Fix konseptet er under utvikling med hovedutfordring på robotisering, men deler av teknologikomponentene i dette rehabiliteringskonseptet har vært anvendt og kvalifisert i prosjekter på Island og i Qatar i større rør hvor en har kunne gjøre flere av trinnene manuelt. I 2019 fikk Kinera sammen med utviklingspartnere i Nederland, UK og Spania tilsagn på en betydelig finansieringsramme fra Eurostars (~50% av 2,3 mEUR). Kommersialisering av det robotiserte konseptet må skje i et tett og forpliktende samarbeid med industrielle partnere i og utenfor Norge.

6.7. Prosjektmål

Det overordnede målet med prosjektet er å gjøre forberedende aktiviteter for å styrke Kineras finansielle og operasjonelle gjennomføringsevne for Fast-Fix samt forberede lansering av markedsnær produksjonskapasitet for LineCoat i Norge og internasjonale markeder;

Gjøre tekniske- & markedsmessige avklaringer, økonomiske beregninger og definere egnede forretningsmodeller

Etablere industrielle partnerskap som gir adgang og nærhet til markeder i Norge/ internasjonalt

Sikre forutsigbar og finansiell gjennomføringsevne gjennom kapitaltilskudd & privat/offentlig prosjektfinansiering

Vellykket prosjektgjennomføring etablerer (1) forpliktende avtale om kapitaltilskudd på ~6 mNOK for utvikling og kommersialisering av Fast Fix, samt (2) egnet kommersiell avtale knyttet til ekspansjon av produksjonskapasitet for Line Coat. Et 3. delmål er etablering av konsortie og finansieringsløsning som skal utvikle og kommersialisere Fast-Fix for levetidsforlengelse av ledningsnett for ferskvannsdistribusjon.

6.8. Aktiviteter

Prosjektaktivitetene er innrettet mot å gjøre nødvendige og avklarende markedsaktiviteter samt å identifisere/konkludere på egnede forretningsmodeller og finansieringsløsninger for Kineras;

1 Line Coat (1. feb - 30. juni 2020)	feb	mar	apr	mai	jun	aug
Markedavklaring						
Forretningsmodell						
Finansieringsmodell skalering						
Etbl finansieringsløsning for oppstart av Line Coat AS						
Reiser / møter						
Tyrkia						
Vestlandet						
S. Korea						
2 Fast Fix Industriell Partner (1. feb - 30. juni 2020)						
Tekniske avklaringer						
Avklare modell/betingelser med kandidater						
Etablere intensjonsavtale						
Forhandle endelig avtale						
3. Fast Fix VA og Fjernvarme (1. feb + 6 måneder)						
Markedsavklaring						
Definere minimum viable product						
Etablere utviklings/kommers. Konsortie						
Etablere Finansieringsløsning hovedprosjekt						

6.9. Prosjektorganisering

Kineras stab består av 2 grundere med bakgrunn fra bl.a. NTNU, Sintef og Hydro med betydelig kjemisk og industriell kompetanse samt 2 overflatearbeidere med langerfaring i KC. Prosjektet skal utføres i samarbeid med Claes Olsen (Siv Ing Marinteknikk) og Martin Myraker (Siviløkonom) som har spesifikk bransjekunnskap og nettverk knyttet til maritime/skipstekniske og finansiell/kommersiell kapasitet og kompetanse.

6.10. Målgrupper

Kineras teknologi adresserer flere målgruppers behov for kostnadseffektiv behandling, rehabilitering og levetidsforlengelse av rør.

- **LineCoat:** Målgruppen til LineCoat er primært rederier, skipsdesignere og skipsverft. Teknologien er spesielt relevant for sjøvannskjølesløyvene til fremdriftssystemer/ motorer, som er spesielt utsatt for korrosjon og kavitasjon. Høyverdige stål- og titanlegeringer er ofte uaktuelle pga. høyt kostnadsnivå, og er i tillegg utsatt for punkt-erosjon som følge av kavitasjon. LineCoat er posisjonert for å være et kostnadseffektivt alternativ som kombinerer plastens gode barriere- og slitasjeegenskaper med stålets styrke på en god måte.
- **Fast-Fix >IM:** Målgruppen/ anvendelsen til teknologien er vedlikehold av kraftanlegg, industri/prosessanlegg Teknologien/metoden vil gjøre innvendig rehabilitering av rør langt mer kostnadseffektivt. Konseptet har en rekke HMSfordeler i anvendelse sammenliknet med eksisterende metoder ved at manuelt vedlikehold av rørgater i kraft og industri ofte er forbundet med risiko for skade på personell
- **Fast-Fix <IM:** Målgruppen/ anvendelsen til teknologien er levetidsforlengelse av distribusjonssystemer for drikkevann, og henvender seg således til kommunale vannverk/ entreprenører som utfører prosjekter på oppdrag for disse kommunale enhetene. Tap av ferskvann ligger i gjennomsnitt på 30% i Norge i distribusjonsnettet, og det er et betydelig etterslep på vedlikehold av VA infrastruktur. Bare i Norge er det estimert 260 milliarder innen 2030.

6.11. Resultater og Effekter

6.11.1. Resultat

Dette forprosjektet har som mål å etablere forpliktende avtaler om industrielle partnerskap og nødvendig finansiering for å etablere nødvendig gjennomføringsevne for å utvikle og kommersialisere Kineras teknologiportefølje. Sannsynlige og ønskede utfall er;

- LineCoat spinnes ut i et separat selskap, som finansieres opp for å skalere produksjonskapasitet på egnede forretningsmodeller i nærhet til skipsbyggende verft i og utenfor Norge.
- Kinera etablerer et industrielt partnerskap for utvikling og kommersialiseringen av Fast-Fix teknologi for automatisert rørr Rehabilitering fokusert mot rehabilitering/vedlikehold av kraft og industriinstallasjoner (rør >IM)
- Kinera etablerer et kommersielt utviklingskonsortie (inkl. f.eks. teknologipartner, distributør av teknologi og/ eller utførende entreprenør, samt offentlige vannverk) som gjennomfører nødvendige tekniske og kommersielle utviklingsaktiviteter forut for lansering av en kosteffektiv teknologi/metode for levetidsforlengelse av distribusjonsnett for drikkevann (rør <IM)

6.11.2. Effekter

Effektene fra vellykket prosjektgjennomføring vil i første omgang være at Kinera sikrer en hensiktsmessig industriell plattform for kommersialisering og ekspansjon av verifisert teknologi

(LineCoat) samt teknologi som er under utvikling (Fast-Fix). Denne plattformen vil understøtte selskapets ambisjon og strategi knyttet til ekspansjon, både i lokal produksjon og markedsmessig. Dette vil inkludere videre utvikling av organisasjon knyttet til salg & markedsføring, administrasjonsfunksjoner, prosjektgjennomføring, distribusjon og service (kjemi og utstyr) samt videre teknologiutvikling.

6.12. Kostnad og Finansiering

6.12.1. Kostnadsplan

I personalkost inngår 540 timer til en timepris på 850 kroner.

Innkjøpte tjenester består i ekstern bistand for å løse prosjektmålene til avtalte og reduserte dagsrater. Konsulentenes egeninnsats beløper seg til ~500 kNOK i dette prosjektet - som kommer i tillegg til kostnadene i pkt 02.

Andre kostnader er relatert til kostnader knyttet til reiser og møter med industrielle partnere

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	459 000			459 000
02.Innkjøpte tjenester	585 000			585 000
03.Utstyr				0
04.Andre kostnader	300 000			300 000
Sum kostnad	1344 000			1344 000

6.12.2. Finansieringsplan

Privat finansiering er egeninnsats fra Kinera. Proventia har kommitert 100 kNOK til prosjektet

Grenland Næringsfond har mottatt en søknad om lån på 250 kNOK Resterende beløp søkes dekket av TUF

Tittel	2020	2021	2022	SUM
02.Annen offentlig finansiering	350 000			350 000
03.Privat finansiering	523 600			523 600
Telemark Utviklingsfond	470 400			470 400
Sum finansiering	1344 000			1344 000

6.13. Vedtak i styret

7. SAK nr 7/2020 Søknad fra Marispelet ved Rjukanfossen AS

7.1. Forslag til vedtak

Styre vedtar å bevilge 200 000 kr i tilskudd til Marispelet ved Rjukanfossen AS. Tilsagnet forutsetter fullfinansiering og at prosjektet gjennomføres iht til tids- og aktivitetsplan. Eventuelle videre profileringsplaner bør koordineres med Visit Telemark eller andre relevante aktører som jobber for å øke reiselivsaktiviteten til Telemark.

7.2. Vurdering av habilitet

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

7.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

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 og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark.

7.4. Forhold til ESAs støtterelement

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 støtterelement.

7.5. Vurdering fra daglig leder

Marispelet ved Rjukanfossen AS søker et to-delt tilskudd for å 1) utvikle en forutsigbar samarbeidsmodell mellom næringsliv og festivalen og 2) utvide tribunen med 200 nye plasser for å øke antall besøkende til Marispelet. Midlene skal fordeles 25/75 til de ulike prosjektene. Prosjektet fremstår som godt organisert og forankret i næringsliv og interesseorganisasjoner samt blant offentlige aktører. En stor andel av arbeidet i del 2 av prosjektet skal gjøres på dugnad og man vurderer at TUFs andel vil være utløsende for gjennomføring av denne oppgaven. Det er daglig leders oppfatning at Marispelet, på lik linje med andre arrangement som fremhever Telemarks storslåtte og særegne natur og historie, er med på øke attraktiviteten for vår region, som igjen gir ringvirkninger for næringslivet i form av økt turisme. Normalt skal profileringstiltak for å øke besøksandel til arrangement i Telemark gjøres gjennom Visit Telemark, men da dette prosjektet omhandler tilrettelegging for samarbeid og økt næringsutvikling for samarbeidspartnerne, og utbedring av infrastruktur for å forbedre for økt besøk, synes det riktig at TUF bør bidra med et tilskudd. Daglig leder anbefaler at søknaden innvilges.

7.6. Prosjektbeskrivelse

Marispelet er organisert som et ideelt AS, dvs eventuelt overskudd går tilbake til spelet. I 2019 har spelet vært igjennom en omstilling som resulterte i 10 nye eiere, og nytt styre. Flere næringsaktører er med bl.a VisitRjukan, NIA, hotellene Gaustablikk og Skinnarbu og flere andre lokale bedrifter. Nå satses det på forutsigbar økonomi ved økte inntekter, og kontroll på utgifter. Målet er flere arbeidsplasser og utvikling av samarbeidsmodell og bruk av arenaområde sammen med øvrig næringsliv.

Prosjektet er todelt:

1. Marispelet er en viktig næringsaktør og turistattraksjon i Tinn og Telemark som sammen med andre kan sikre og skape flere arbeidsplasser både i Tinn, men også i østlands-regionen på sikt. Vi samarbeider også tett med Elden, som er et tilsvarende musikk-historisk utendørs-spe! i

verdensarvbyen Røros, som i 2019 feiret 25 års jubileum, med 12 000 publikummere, og med 25 millioner i ringvirkninger hvert år for regionen de er en del av. Vi er også i et festival-samarbeid i Agder, Buskerud, Vestfold og Telemark som Telemarksforskning i Bø fasiliteter. Men det aller viktigste er samarbeidet med lokalt næringsliv og arrangements-samarbeidet som er iverksatt, for å sikre og skape arbeidsplasser. Vi har i 2019 vist at gjennom strukturert daglig drift gjennom hele året, så kan underskudd snus til overskudd. I 2019 ser det ut til å utgjøre ca 500 000 kr i overskudd, noe som er mer enn det Elden har i 2019. Marispelet fikk god støtte av omstillingsprosjektet, og Telemark Fylkeskommunen til omstillingsarbeidet i 2019, og nå søker vi støtte av TUF for å settes istand til å skape flere arbeidsplasser, sammen med andre, spesielt næringslivet i Tinn. Vi vil derfor bruke tilskuddet til næringsretta arbeid ved å få til/utvikle en forutsigbar samarbeidsmodell sammen med både bedrifter, festivaler og andre arrangementer, der deler av Marispelt trolig kan brukes i annen næring, på andre tider og på en annen måte i næringsarbeidet. Videre så vil markedsførings-samarbeid gjennom hele året være en styrke for hver bedrift og for hele regionen. Vi søker TUF om 50 000 kr til dette arbeidet.

2. Arenautvikling: For å øke inntektene og dermed bærekraften og forutsigbarheten for Marispelet, har styret besluttet at den beste måten å gjøre det på i år, er å utvide antall publikummere på hver forestilling. I høst hadde vi befaringsreise med styret, Hydro Energi som grunneiere, lyd og lys teknikere og snekkere. Der kom vi frem til at dersom vi flyttet eksisterende lydbu, og lagde flere tribuner/sitteplasser i amfiet, så kunne det føre til ca 200 nye og gode sitteplasser. Området spelplassen ligger i et vernet, og endringsforslaget er søkt om, og godkjent/innvilget både fra Tinn Kommune og fra Fylkeskommunens verneavdeling. Hydro Energi har også godkjent planene, og innvilget støtte til tiltaket. A-Å entreprenør har laget skisse og kommet med kostnadsoverslag på 950 000,- for planene, men en del av rivningsarbeidet med mer kan gjennomføres på dugnad. Et tilskudd fra TUF på kr 150 000,- vil være utløsende for at vi kan få gjennomført endringene allerede i år. Vi har også søkt om støtte til arena-utviklingen fra Sparebankstiftelsen DNB.

Marispelet er et svært godt turistmål, og det eneste i sin størrelse i regionen. I 2019 var det 3 av 5 var utsolgte forestillinger (maks solgte billetter pr forestilling var 600 personer) og de to på lørdagen tok i mot over 1000 personer. til sammen. Tar vi med førpremieren på nær 400 personer, sponsorbilletter osv så var det over 3 300 personer som kom til Tinn og Telemark for å se spelet, og det anslås at over 80% av dem var tilreisende. Mange av dem kommer tilbake år etter år fordi Marispelet har blitt et av Norges mest magiske og proffe kulturarvformidlere. Vi er det eneste spelet i Telemark og østlandsregionen som tilbyr kulturformidling fra tidsperioden 1850. Mange barn og unge har blitt så inspirert at de har sett at teater er en mulig yrkesretning. Spelet gir en erfaring og opplevelse for livet, for både de som er med og de som ser på, og vi mener tiltaket vil kunne bety sikring av arbeidsplasser i Tinn, ved at Marispelet kjøper mye varer lokalt, gjennom at det kommer mange turister dit, og gjennom samarbeid og flerbruk av arenaen, så kan det skapes enda mer aktivitet og næringsutvikling.

7.7. Prosjektmål

Vi har flere prosjektmål for dette prosjektet som alle har en langsiktig plan og virkning. Et av prosjektmålene er selvsagt i seg selv å få gjennomført hver enkelt del av prosjektet på en effektiv og hensiktsmessig måte, men det stopper ikke der. Vi ønsker å videreutvikle og i dette prosjektet satse på elementer som vil gi langsiktige virkninger og muligheter, både for spelet i seg selv, kulturformidling, arbeidsplasser og næringsutvikling.

- Skape og sikre arbeidsplasser gjennom å styrke økonomien i Marispelet for å sikre bærekraft og forutsigbarhet. I første omgang er målsettingen å skape minst en arbeidsplass i Marispelet, mens vi mener vi har belegg for å si at vi er med å sikre alle de ca 20 bedriftene vi kjøper varer og tjenester av, og samarbeider tett med.
- Utvikle samarbeidsmodeller til næringslivet og andre aktører i turistmarkedet. Her må vi forsøke å finne en MAL, men tilpasse den enkelte bedrifts behov. Dermed kan det bli ganske mange forskjellige avtaler.
- Skape en enda bedre arena/scene ved å utvikle 200 nye sitteplasser på Krokan, som også andre kan benytte både i spelperioden og ellers i året. Styret har som målsetting å få til nummererte sitteplasser, og anslaget er at vi kan få 850 sitteplasser når nummereringen er på plass, trolig i 2021 hvis alt går etter planene.

7.8. Aktiviteter

- Kontakte aktuelle samarbeids-bedrifter i Tinn og omegn. Møte disse og få frem ønsket effekt av samarbeid. Deretter lage MAL, samt avtaler.
- Dersom økonomien kommer på plass nå i vinter og vår, må vi sette opp en dugnadsliste over hva som kan gjøres av frivillige, og sammen med entreprenør A-Å sette opp nye tribuner og flytte lydbu, samt sette opp høytaler-rigg og utbedre portal, jfr beskrivelse fra A-Å. (se vedlegg)

7.9. Prosjektorganisering

Marispelet har siden høsten 2018 vært igjennom forstudie, forprosjekt og er nå inne i hovedprosjektet organisert etter PLP metoden til Innovasjon Norge. Prosjektet det søkes om nå, er et del-prosjekt i hovedprosjektet. Målsettingen er å bli bærekraftig og skape næringsutvikling gjennom å bidra til økt turisme i regionen.

Det er styret i Marispelet ved Rjukanfossen som er prosjekteier/ansvarlig. Styret består av Steinar Bergsland, Britt Svartdal, Thomas Bye, Øystein Haugan, Runar Lia og undertegnede.

Daglig leder, Kari Anne Valsø som skal være prosjektleder, og TET fører prosjektrekskap. Det vil nedsettes arbeidsgrupper etter behov.

7.9.1. Samarbeidspartnere

Alle de 10 nye eierne er også viktige samarbeidspartnere. Spesielt viktige er: VisitRjukan, Gaustablikk Høyfjellshotell, Skinnarbu Nasjonalparkhotell, NIA (Norsk Industri Arbeidermuseum), Atrå Handel, Prosjektform. Det er også 4 personlige firma, jfr firmaattesten.

Det er mange viktige bidragsytere og samarbeidspartnere til Marispelet. De økonomiske bidragsyterne er både privatpersoner, det offentlige og bedrifter i regionen. I tillegg har vi en rekke frivillige som syr kostymene, lager mat, står på scenen, kjører bussene, låner ut utstyr og bidrar med stort og smått for at alle brikker skal bli til akkurat denne unike publikums-opplevelsen.

Da Marispelet var i omstilling var det viktig for oss å ha en bred forankring i Tinn og å få med oss næringslivet i Tinn kommune. For å få til dette gikk Marispelet strategisk til verk med å få til et

samarbeid med store bedrifter med solid økonomi og med en interesse for kultur og kulturformidling. Flere av nye eierne er store aktører som er opptatt av turisme og kulturformidling, og som har i sin målsetting å bidra inn til det. Det ble derfor pitchet inn nytteverdien dette ville gi for bedriftene, og hvordan de kunne være med på å sikre en ny retning for turisme og videreutvikling sammen. Dette er noe vi ser mulig med de samarbeidspartnerne vi har nå, men at det også er noe som trenger videre arbeid. VisitRjukan er for eksempel en stor aktør inn mot Marispelet, det er der vi selger våre billetter og de er kjernen av turistinformasjon i Tinn.

NIA er en annen veldig viktig samarbeidspartner og vi jobber kontinuerlig med vinklinger og mulige prosjekter som gagnar begge parter og Tinn. Av andre samarbeidspartnere og sponsorer vil vi trekke frem: Hydro Energi, Gausta banen, Tinn Sparebank, Tinn Energi, Tinn Billag, Tet, Hardangervidda Nasjonalparksenter, Brødrene Alseth, Håkanes Maskin, RA, Selstali seter, Tinn Taxi, Haugen treindustri, CarlsenFritsø, Håvardrud seterliv, Stordalen gardsbruk, Tinn Akupunktur og velvære, Rjukan Gjestegård, Rjukanbadet, Rjukan Bil og noen bilfirma i Notodden, bla Motorforum og Funnemark. Nå vil også Gaustatoppen Booking og andre samarbeide med oss.

Vi har også inngått et samarbeid med Tinn kulturskole for å bedre teatertilbudet i Tinn, dette er et samarbeid vi allerede ser kan gi gode resultater for spelet og flere muligheter spesielt for barn og unge.

Som nevnt under forankring har vi et godt samarbeid med flere overnattingssteder i nærområdet, for å bidra til bruk av de overnattingsstedene og fordi vi ønsker å tilby billetter til vårt publikum der de er.

7.10. Målgrupper

Samarbeidsmodell: Målgrupper blir da: Generelt næringsliv i Tinn og regionen rundt. Mener at dette punktet er omtalt/beskrevet nøye i de tidligere punktene. Oppsummert vil målgruppen for dette prosjektet være lokale bedrifter, andre turist-arrangementer/attraksjoner og næringslivet generelt i regionen.

Målgruppen for del to av prosjektet - arenaviklinger foruten entreprenørene som skal utføre oppdraget, også være andre turistbedrifter som jobber medarrangementer.

7.11. Resultater og Effekter

7.11.1. Resultat

Resultat og effekt av prosjektet er todelt da prosjektet er todelt. I prosjektet rundt utvidelse av tribuneområdet er innsatsfaktorene den frivillig arbeidskraft vi bidrar med til rivning, og økonomisk bidrag til materialer og arbeidskraft fra A til Å. Aktiviteter er organisering og planlegging rundt utførelse og selve utførelsen, dette i form av rivning av tribune og lydbu, bygging av tribune og lydbu, og ferdigstilling.

Produktet og resultatet vi oppnår er utvidet tribunekapasitet og en mer tilrettelagt lydbu til de forskjellige funksjonene denne har. Dette vil føre til en brukereffekt i form av muligheten til flere publikummere per forestilling, med gode sitteplasser, og en lydbu som vil ha to separate rom, en til lyd- og lysutstyr og teknikker under forestillingene, og et eget rom til overnatting for

nattevakter vi har i perioden vi har teknisk utstyr. Tribunen vil bli stående hele året og gir gode muligheter for andre som måtte ønske å benytte seg av området.

Samfunnseffekten vil vi kunne se i form av at vi kan tilby flere billetter per forestilling, og med det både få fortalt dette kulturelle sagnet til flere, så vel som å tiltrekke til oss enda flere turister til Tinn.

Det konkrete resultatet er da en utvidet og bedre tribune med opp til 200 nye sitteplasser. Samt en flyttet lydbu med to separate rom til utstyr og overnatting .

7.11.2. Effekter

Effekten vi ønsker oppnådd er bedre tilfredshet for nattevakter, bedre organisering av lyd- og lysutstyr. Samt flere tilreisende per forestilling, og mer fornøyde publikummere fordi alle vil kunne se godt fra hvor enn de sitter. At vi oppnår flere som benytter seg av andre lokale tilbud og næringsliv.

7.12. Kostnad og Finansiering

7.12.1. Tidsplan

Del 1 av prosjektet kan starte opp så snart vi får avklart om vi får støtte, dvs forhåpentligvis i midten av mars 2020. Da kan bedrifter kontaktes, og behov og ønsker ang en samarbeidsmodell synliggjøres.

Del 2: Sammen med entreprenør legge en plan på hvordan og når arbeidet skal starte. Ca 15.4

Starte dugnadsarbeidet med å rive den gamle lydbua og noen av tribunene/sitteplassene. Etter påske når snøen er gått i området, ca uke 16-17.

Trolig kan bygging av nye tribuner og lydbu mm startes i uke 19-20, og avsluttes til 15.6

Hvis Marispelet ikke får den støtta de trenger til dette arbeidet må arbeidet utsettes til høsten eller våren 2021. Det er et sterkt ønske fra styret og eierne at alt er på plass til 15. års jubileumsforestillingen, uke 30 i 2021.

7.12.2. Kostnadsplan

Del 1: Vi har gjort et anslag på at del en av prosjektet vil med egeninnsats generere ca 100 timers arbeid, - ca 100 000,- kr. I hovedsak vil det gå med på møter, kvalitetssikring, behovsundersøkelser, kontakter med andre, og innhenting av andres erfaringer for å få på plass en innovativ og kvalitetssikret modell.

Del 2: Legger ved både kostnadsoverslaget fra A-Å og eget budsjett. Da kostnadsoverslaget ikke er satt opp med samme poster som søknaden, og jeg ikke har fått kvalitetssikret dem med A-Å, så tas det forbehold om feil tall.

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01. Personalkost	405 000			405 000
02. Innkjøpte tjenester	451 000			451 000
03. Utstyr				0
04. Andre kostnader	189 000			189 000
Sum kostnad	1045 000			1045 000

7.12.3. Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.TUF Finansiering				0
02 .Annen offentlig finansiering				0
03.Privat finansiering	845 000			845 000
Telemark Utviklingsfond	200 000			200 000
Sum finansiering	1045 000			1045 000

7.13. Vedtak i styret

8. SAK nr 8/2020 Søknad fra Norsk Landbruksrådgiving Østafjells AS

8.1. Forslag til vedtak

Styret avslår søknaden om 200 000 NOK i tilskudd med bakgrunn i TUF sine vedtektsfestede formål. Det er ikke TUF sin oppgave å finansiere program/nettverk som søker å koordinere arbeid mellom ulike private/offentlige aktører. TUF anbefaler at tiltakshaver søker Telemark og Vestfold fylkeskommune om støtte da fylkeskommunen er vertskap for ordninger som er aktuelle for dette i 2020.

8.2. Vurdering av habilitet

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

8.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

Ikke relevant

8.4. Forhold til ESAs støtterelement

Ikke relevant

8.5. Vurdering fra daglig leder

NLR Innovasjon Osloregion er en koordinert og samlet satsing på innovasjon i landbruksnæringen i fylkene rundt Oslofjorden. Vestfold og Telemark Fylkeskommune er vertskap for dette i 2020. Prosjektet er et samarbeid mellom tre enheter i Norsk Landbruksrådgiving; NLR Viken, NLR Øst og NLR Østafjells. Formålet med prosjektet er blant annet å utvikle kunnskap om og evne til samarbeids- og innovasjonsprosesser mellom bedrifter, kunnskapsmiljøer og offentlig sektor. Videre skal man bedrive kunnskaps- og ressursformidling for miljøvennlig innovasjon i landbruket. Det vises til at arbeidet er forankret i Handlingsprogram for Næringsutvikling i Telemark (2017) pkt 2-5. Det er daglig leders vurdering av at selv om dette er et godt tiltak som kan gi gode effekter for innovasjon i landbruket, er det riktig å søke Telemark og Vestfold Fylkeskommune om støtte til gjennomføring av prosjektet, ikke Telemark Utviklingsfond. Telemark Utviklingsfond skal normalt ikke gi driftsstøtte og vil derfor ikke være riktig finansieringskilde for dette prosjektet. Det henvises derfor til Fylkeskommunen og eventuelle støtteordninger der. Dersom prosjektet NLR Innovasjon genererer spesifikke innovasjonsprosjekter, vil TUF kunne motta søknad om støtte til disse. Det er daglig leders anbefaling at søknaden avslås og at man anbefaler tiltakshaver å søke Telemark og Vestfold Fylkeskommune om et eventuelt tilskudd.

8.6. Prosjektbeskrivelse

Søknaden om støtte gjelder delfinansiering av et treårig prosjekt i regi av Norsk landbruksrådgiving. Prosjektet var i 2018 og 2019 støttet med RK og UT-midler i alle de gamle fylkene rundt Oslofjorden med helholdsvis kr 100 000 fra hver. I 2020 er bestyrer Vestfold og Telemark fylkeskommune både RK og UT-midler og vi søker derfor om kr 200 000 i støtte til prosjektet for 2020.

JF tidligere søknad og innvilging av støtte i Telemark fylkeskommune, deres sak nr 2017 0070.

"NLR Innovasjon Osloregion" innebærer en koordinert og samlet satsing på innovasjon i landbruksnæringen i fylkene rundt Oslofjorden (Nå i 2020 Viken og Vestfold og Telemark). Prosjektet er et samarbeid mellom tre enheter i Norsk Landbruksrådgiving; NLR Viken, NLR Øst og NLR Østafjells.

Styringsgruppas sammensetning er foreslått med tanke på at den skal fungere mest mulig effektivt og rasjonelt overfor prosjektgruppa, men det er ingenting i veien for å endre denne, dersom det er

ønskelig fra dem som finansierer prosjektet. Det viktigste her er at styringsgruppa har ansvar og oversikt nok til å styre prosjektet på en god måte.

Organiseringen i prosjektgruppe med 3 medarbeidere som jobber sammen, er valgt som en løsning for å forbedre tidligere arbeid ved å:

- sikre godt nettverk både mot landbruksnæringen og mot forskningsmiljøer og finansieringsordninger samtidig.
- sikre spesielt god kontakt mot næringsutøvere innenfor landbruket som har potensielle innovasjonsprosjekter ved å bruke den kontakten som alle de ansatte i de tre rådgivingsenhetene (ca 90 stk fordelt på fem fylker) har.
- bygge opp en ny dimensjon i rådgivinga for landbruket i regionen ved å øke kontakten med forskningsmiljø som vanligvis ikke har vært oppfattet som relevante for landbruksnæringa. Tilsvarende gjelder kontakt med finansieringskilder som tidligere ikke har vært oppfattet som relevante for innovasjon i landbruket.

8.7. Forankring

Handlingsprogram for næringsutvikling i Telemark 2017:

- pkt 2 - øke bedriftenes omstillingskompetanse og fornyelsesevne
- pkt 3 - øke verdiskapningen knyttet til Landbruk, skogbruk, ...
- pkt 4 - utvikle eksisterende nettverk, og øke evnen til nyskaping i nettverket
- pkt 5 - at flere bedrifter søker forskningsbasert kunnskap

8.8. Prosjektmål

- Utvikle kunnskap om, evne og vilje til samarbeids- og innovasjonsprosesser i og mellom bedrifter, kunnskapsmiljøer og offentlig sektor i Osloregionen
- Fremme ny forskning miljøvennlig innovasjon som etterspørres i landbrukets verdikjede
- Bidra til å gjøre ny og eksisterende kunnskap mer tilgjengelig
- Bidra til økt tilgang på kompetent arbeidskraft
- Bidra til samarbeid med andre regioner for utvikling av forskningsbasert kunnskap

8.9. Aktiviteter

	Januar	Februar	Mars	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Desember
Rapport og økonomistatus NLR Innovasjon Osloregion Koordineringsgruppe – fysisk møte Innkalling til styringsgruppen møte Søke perler fra Fylkeskommuner og Fylkesnemn – nye prosjekt Økonomi-rapportering IPN-prosjekter forskningsrådet – 20/1.												
Delta på fagkonferanser Gjennomgå oversikt søknadsfrister Oppfølging prosjektaktivitet Koordineringsmøte - skype												
Møte styringsgruppe – plan for videreføring fastsettes Koordineringsmøte - skype Stormøte / tenketank / workshop												
Koordineringsmøte – fysisk Arbeid med videreføring av NLR Innovasjon Osloregion? Informasjonsarbeid - media												
Oppfølging nye IPN-søknader - skissefrist Forberede aktiviteter / stormøte høsten Koordineringsmøte – fysisk Markedager												
Samling nasjonalt grønt nettverk Markedager Informasjonsarbeid - media												
Oppfølging prosjekter og søknader – innvilgede og se etter nye Markedager Koordineringsgruppe - skype												
Søknadsjobbing Begynne arbeid med evt nye søknader med frist neste år Innkalling styringsgruppen møte – avklaring videreføring Koordineringsgruppe – fysisk Innsjutt jordbruksforhandlinger – koordinere med nettverk Grønn Forskning og sentralledet												
Stormøte / tenketank / workshop Oppfølging innvilgede prosjekter – starte på rapport i desember Koordineringsgruppe - skype												
Styringsgruppen møte Stormøte/tenketank/workshop i mars – starte planlegging Kontakt NLR-rådgivere - nye prosjekter? Koordineringsgruppe - skype												
Skrive årsrapport, budsjett, handlingsplan. Rapportering prosjekt. Koordineringsgruppe - fysisk												

8.10. Prosjektorganisering

Det dannes et prosjektteam på tre personer som skal dekke hele regionen. Disse tre er ansatt i henholdsvis NLR Viken, NLR Øst og NLR Østafjells. Daglige ledere i de tre enhetene utgjør styringsgruppe for prosjektet.

Styringsgruppas sammensetning er foreslått med tanke på at den skal fungere mest mulig effektivt og rasjonelt overfor prosjektgruppa, men det er ingenting i veien for å endre denne, dersom det er ønskelig fra dem som finansierer prosjektet. Det viktigste her er at styringsgruppa har ansvar og oversikt nok til å styre prosjektet på en god måte.

- bygge opp en ny dimensjon i rådgiving for landbruket som har potensielle innovasjonsprosjekter ved å bruke den kontakten Organiseringsgruppen i prosjektgruppe med 3 medarbeidere som jobber sammen, er valgt som en løsning for å forbedre tidligere arbeid ved å:
- sikre godt nettverk både mot landbruksnæringen og mot forskningsmiljøer og finansieringsordninger samtidig.
- sikre spesielt god kontakt mot næringsutøvere innenfor som alle de ansatte i de tre rådgivingsenhetene (ca 90 stk fordelt på fem fylker) har.
- bygge opp en ny dimensjon i rådgivinga for landbruket i regionen ved å øke kontakten med forskningsmiljø som vanligvis ikke har vært oppfattet som relevante for landbruksnæringa. Tilsvarende gjelder kontakt med finansieringskilder som tidligere ikke har vært oppfattet som relevante for innovasjon i landbruket.

8.11. Målgrupper

Næringsutøvere i landbruksnæringa i regionen

8.12. Resultater og Effekter

8.12.1. Resultat

Det forventes at gjennomføringen vil være med på å utvikle kunnskap om, evne og vilje til samhandlings- og innovasjonsprosesser i og mellom Osloregion-landbruket og FoU-institusjoner i og utenfor Osloregionområdet, fremme forskningsbasert og miljøvennlig innovasjon i

Osloregion-landbruket, samt øke rekrutteringen til næringen. Det forventes også at dette skal generere flere forskningssjekter/søknader til Oslofjordfondet, Norges Forskningsråd og EU-midler og andre relevante virkemidler.

8.12.2. Effekter

Mer spesifikke effektmål er underutarbeiding, og vil bli ferdigstilt når finansiering, og dermed mulighetsrom for resultater, er nærmere avklart,

I Telemark er "alle" produksjoner innenfor landbruket representert. Innenfor noen produksjonsgrener, som veksthus, bær, grønnsaker, potet og kraftforkrevende husdyrproduksjoner finner vi svært få, men dyktige, produsenter. Disse vil ikke nås gjennom kampanjer som dekker en hel næring (f.eks sau, storfekjøtt, melk, frukt, korn osv), men kan nås gjennom en satsing der det satses primært på

utvikling og innovasjon hos enkeltprodusenter. Her vil dette prosjektet passe svært bra.

8.13. Kostnad og Finansiering

8.13.1. Kostnadsplan

Her er kostnadsbudsjettet for hele prosjektet splittet opp og utgjør her omlag 1/8-del av kostnadene. Det er fordi både fylkesmannen og fylkeskommunen i gamle Telemark fylke tidligere har ønsket et spesifisert oppsett for Telemarks "andel" i prosjektet.

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	212 500			212 500
04.Andre kostnader				0
Markedsføring på ulik vis	10000			10000
Organisering, gjennomføring, rapportering	100 000			100 000
Sum kostnad	322 500			322 500

8.13.2. Finansieringsplan

Også finansieringsplanen her er splittet opp med 1/8 del av de totale kostnadene for hele prosjektet.

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.TUF Finansiering				0
Egenandel deltakerne	62 500			62 500
Egenandel NLR Østafjells	60000			60000
Telemark Utviklingsfond	200 000			200 000
Sum finansiering	322 500			322 500



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

8.14. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

9. SAK nr 9/2020 Søknad fra Dashboard Intelligence AS

9.1. Forslag til vedtak

Søknad er trukket

10. SAK nr 10/2020 Søknad fra UVE Cleantech AS

10.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 2 MNOK i lån til UVE Cleantech og 1 MNOK i tilskudd. 100% av lånebeløpet og 50% av tilskuddet utbetales ved oppstart og bekreftelse på fullfinansiering. Resterende 50% av tilskuddet utbetales etter revisorgodkjent prosjektrengskap og sluttrapport. Tilsagnet forutsetter fullfinansiering av pilotprosjektet (ex bidrag fra drift).

10.2. Vurdering av habilitet

Daglig leder har ingen relasjoner til søker som skulle tilsi at han ikke er habil til å behandle søknaden. Carl Ivar Holmen jobber som mentor for UVE Cleantech AS i Industriinkubatoren Proventia og er inhabil i denne saken.

10.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at det vil bli en økning av antall arbeidsplasser og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark

10.4. Forhold til ESAs støttereglement

Det presiseres fra TUF sin side at et eventuelt tilskudd er vurdert som bagatellmessig stønad. Dette er da vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støttereglement. Det er bedriftens ansvar å forsikre at tilsagnet kan gis innenfor rammene av bagatellmessig stønad.

10.5. Vurdering fra daglig leder

UVE Cleantech AS er et spennende selskap som søker å løse betydelige miljøutfordringer for skipsnæringen både nasjonalt og internasjonalt. Tiltakshaver har betydelig erfaring som yrkesdykker og har jobbet opp mot skipsnæringen i flere år. Konseptet er testet i samarbeid med Sperre AS på Notodden som utviklet en prototype på vaskeren som senere ble testet ved tidligere VARD i Brevik med gode resultater.

Daglig leder i Trosvik Maritime har siden søknadstidpunkt gått inn på eiersiden i selskapet og ser blant annet UVE Cleantech som en strategisk satsning for Trosvik Maritime AS. En vellykket gjennomføring av utviklingsprosjektet vil gi grunnlag for en investeringsbeslutning for bygging av et vaskeskip som i første omgang skal operere i vår region. Det er forventet at selskapet etter kort tid vil kunne selge vasketjenester fra kai i Larvik Havn og således komme i markedet raskt med sine tjenester. Dette vil også underbygge det videre arbeidet med kapitalinnhenting til neste fase.

Bedriften er en del av Industriinkubatoren Proventia og arenaprogrammet Industrial Green Tech. Industriinkubatoren Proventia har i styremøte den 26.02.2020 gitt et konvertibelt lån på 400 000 NOK til utviklingsprosjektet. Daglig leder anbefaler at styret innvilger søknaden.

10.6. Prosjektbeskrivelse

UVE Cleantech AS utvikler en totalløsning for miljøvennlig rensing og vedlikehold av skipsskrog. Løsningen kombinerer skrogvask, propellpolering, oppsamling og rensing av ballastvann gjennom en mobil havgående rensestasjon {MHR}. For å utvikle en MHR er det nødvendig å gjennomføre forsøk for å teste og validere vasketeknologien fra kai.

UVE Cleantech AS {UVE} søker støtte til å etablere en pilot for fullskala testing og validering av vaske- og renseteknologi ved Larvik Havn. Støtten fra TUF søkes som en kombinasjon av tilskudd kr. 1.000.000 og lån kr. 2.000 .000, og vil være utløsende for fullfinansiering av pilotprosjektet .

Samarbeidsavtale med Larvik havn er inngått. UVE har også inngått en intensjonsavtale med Trosvik Maritime AS, som har MHR som et prioritert prosjekt i sin strategi for videreutvikling av Trosvikbukta (tidligere VARD Brevik).

MHR løser to av skipsindustriens hovedutfordringer, nemlig kostnadseffektiv skrogvask og propellpolering.

I dag er situasjonen den at off-hire, altså tiden skipet ikke er i fart, utgjør en større kostnad for redere enn drivstoffbesparelsene knyttet til vask og polering. Årsaken er at slike operasjoner i dag krever landdocking, eller transport til lokaliteter som befinner seg langt unna der skipet normalt går i fart.

Rensing av ballastvann og fjerning/håndtering av avfallsstoffer fra ballastvannet. I 2017 ble konvensjonen for rensing av ballastvann innført. Per i dag finnes ingen tilfredsstillende løsninger for håndtering av ballastvann, utover retrofit på skip eller landdocking for håndtering av ballastvann for skip bygget før 2016.

Ved å bringe både vask og polering samt rensing av ballastvann til skipet, vil reder umiddelbart oppnå en betydelig gevinst i tid og kostnad. De mobile tjenestene vil ikke medføre økt off-hire og kan inngå i reders normale logistikkplanlegging.

Konseptet MHR vil gjøre UVE Cleantech AS til en totalleverandør av mobile vaske- og rensjetjenester for skipsskrog og ballastvann. Den tekniske hovedutfordringen ved konseptet er å utvikle en egen selvgående vaskeenhet som kan vaske skrogsiden, og suge opp avfallsstoffene for håndtering (heretter kalt CROV- Cleaning Remote Operated Vehicle).

Det finnes ulike tilbydere av ROVer i markedet i dag, men ingen som er tilpasset UVE Cleantech sine behov for kontrollert sliping, oppsuging av slam og vaskeeffektivitet. En samarbeidsavtale er derfor inngått med Sperre AS om utvikling av en spesialtilpasset CROV -vasker med utgangspunkt i deres kunnskap om ROV-arkitektur. Sperre leverer i dag ROVer til akvakultur og

offshore, og har således gode forutsetninger for å realisere prosjektet sammen med UVE Cleantech.

UVE Cleantech testet i juni 2019 en en-skives «proof-of-concept» vasker for overflatebehandlede plater som var satt i sjøen ved VARD vinteren 2018. Resultatene var særdeles vellykkede. For piloten som nå skal startes opp ved Larvik havn er formålet å teste en fullskala 7-skivers vasker, fra kaisiden. I pilotperioden vil UVE Cleantech tilby børstefri vask med filtrering og oppsamling av slam, polering av propeller samt inspeksjon og andre relevante undervannstjenester for skipsnæringen.

Forutsatt gode resultater i pilotfasen vil neste utviklingstrinn i prosjektet være hovedprosjektet, med bygging av den første mobile havgående rensestasjonen (MHR).

MHR er en basestasjon i form av et skip hvor hele rengjøringsoperasjonene styres. MHR-enheten baseres på hybrid drift, og vil ikke bidra til utslipp av miljøgifter til vann eller luft. Tjenestene utføres ved hjelp av selvgående CROver og et integrert system ombord for håndtering og lagring av avfallstoffer og rensing av ballastvann. MHR skiller seg fra konkurrerende løsninger ved at rengjøringsoperasjoner flyttes fra kai til sjøsiden, reduserer skipets liggetid og effektiviserer operasjonstid for skipoperatørene.

UVE Cleantech sine kunder er rederinæringen, både redere og operatører, samt offshoreindustrien. Typiske kunder vil være DFDS, Thor Daht, Larvik Shipping, Hurtigruten, Color Line, Utekilen, Equinor Oddfjell etc. Flere av disse selskapene er det startet en dialog med. Strategien er å bygge opp kundegrunnlaget sten for sten, og starte med å levere tjenester i Grenland, Norge, Skandinavia etterfulgt av Europa og USA.

Per i dag er incentivene i næringen primært økonomiske, men på sikt vil næringen bli pålagt å følge miljøkravene fra Parisavtalen og ballastvannskonvensjonene fra 2017. Fra 2020 er skipsnæringen pålagt å redusere sine utslipp av skadelige miljøgasser. I hovedsak er det to strategier for å gjøre dette, man kan enten installere en scrubber for å redusere utslipp men dette vil medføre en betydelig investeringskost for eldre skip. Alternativet er å kjøre på lav-svovel fuel, men grunnet høy etterspørsel, er prisen nå betydelig høyere enn tradisjonell fuel. Marginpresset vil dermed bidra til å tvinge frem alternative løsninger for å redusere kostnader ytterligere, deriblant regelmessig skrogvask og propellpolering.

Konkurrenter i markedet er hovedsakelig selskap som operer fra utenlandske havner, på utvalgte kaier. Selskapene driver kun med vasking av skipsskrog ved kai. Eksempel på konkurrenter er internasjonale selskap som GAC og ECO Subsea.

UVE Cleantech sin MHR vil skille seg fra disse ved å kunne tilby et bredt utvalg av tjenester på en mobil plattform, hvor logistikksystemet er lagt opp for å kunne utføre tjenester fra sjøsiden på samtlige fartøy for en reder - tidsbesparende og effektivt.

For pilotfasen spesielt vil potensielle kunder være rederier og agenter representert i Larvik Havn, som i dag er:

- Greencarrier Shipping & Logistics AS
- Seafront Bugge & Olsen AS
- Color Line AS
- Stema Shipping/ Norsk Stein

10.7. Prosjektmål

Pilotens formål er å gjennomføre testing og validering av fullskala vasketeknologi og tilhørende rensesystem for undervannsskipsskrog under så realistiske forhold som mulig.

- Første delmål for pilotprosjektet er å bygge en fullskala vasker i Q1/2020 med styrings- og rensesystem som kan opereres fra kai.
- Andre delmål er å gjennomføre kommersiell test av fullskalavaskeren ved å tilby vaske- og rensesystemer fra Q2/2020. Piloten vil således både teste teknologien og gi en oversikt lokalt markedspotensial.
- Etter pilotfasen, forutsatt vellykket uttesting av vaske- og rensesystemer ved Larvik Havn i 2020, er målsettingen bestilling av MHR-båt Q2 /2021 og at UVE Cleantech AS kan tilby mobile tjenester i Vestfold Telemark fra Q1/2022.

10.8. Aktiviteter

Aktiviteter Q2/2020- Q2/2021	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Desember	Januar	Februar	Mars
T1- Prosjektering/engineering												
T1 - Pilotoppsett, liten havn												
T1- Test og kalibrering på land og i sjø												
T1 - Prøvevask – kalibrering												
MILEPÆL 1: Pilot etablert med vaske- og rensesystem, utbetaling nr. 2												
T2- Kommersiell testvask, liten havn												
MILEPÆL 2												
T3 - Pilotoppsett, containerhavn												
T3- Test og kalibrering på land og i sjø												
T3 - Prøvevask – kalibrering												
MILEPÆL 3												
T4 – Kommersiell testvask, containerhavn												
T4- Evaluering og resultatoppsummering												

10.9. Prosjektorganisering

UVE Cleantech AS ble stiftet i 2017. Selskapet er 95% eid av Geir Gregersen og 5% av Geir Sæther.

Teamet i UVE Cleantech AS består av:

Geir Gregersen, prosjektleder og grunder. Eier av Undervannsentreprenøren AS som tilbyr dykketjenester for industri og anlegg. Undervannsentreprenøren AS er sertifisert av Veritas.

Erik Engelbrethsen, faglig rådgiver. Bakgrunn fra Det Norske Veritas, Sjøfartsdirektoratet og Star Cruises som direktør. Mer enn 50 års erfaring innen shipping, blant annet som skipsfører.

Geir Kristoffersen Sæther, styremedlem. Daglig leder for Trosvik Maritime. Tidligere verftsdirektør og teknisk sjef på Vard i Brevik.

For pilotfasen vil det være nødvendig å ansette tre årsverk, i tillegg til prosjektlederen. De fire årsverkene vil være operatører, som jobber sammen to per skift. Samarbeidsavtalen med Larvik havn beskriver pilotprosjektets praktiske organisering (se vedlagt avtale).

10.9.1. Samarbeidspartnere

Sperre AS - fra Notodden har mer enn 20 års erfaring med produksjon og utvikling av selskapet ROV systemer og fjernstyrt undervannsteknikk i tillegg til å være leverandør av subsea utstyr. Bidrar med utvikling av fullskala vasker.

Trosvik Maritime AS - selskap opprettet i 2019 av nåværende og tidligere ledelse i VARD, med mål om å skape ny næringsvirksomhet i Trosvikbukta ved å bruke sin kompetanse. MHR er et av deres uttalte prioriterte prosjekt. Bidrar med engineering og teknisk utforming av båtkonsept.

Larvik Havn KF - har et uttalt ønske om å være en foregangshavn for miljørettede prosjekt. Bidrar med å legge til rette for utprøving av ny teknologi og tjenester knyttet til skipsvedlikehold ved å stille til rådighet egnet areal, tilgang til strømuttak, ferskvann, bruk av kran etc.

Jotun AS - samarbeidsaktør for innledende test av effekt på bunnstoff/maling i renseprosessen. Bidratt med malingssystem og bistand med analyse.

Sandtorv Maskinservice AS - leverandør av utstyr til maritim og landbasert industri. Bidrar med tilpassing av teknologi til forfilter som samler opp makroorganismer.

Optimarin AS - samarbeidsavtale inngått med selskapet som leverer godkjente ballastvannsrensesystemer. Bidrar med tilpassing og videreutvikling av teknologi for rensing av mikroorganismer.

Industriinkubatoren Proventia AS - UVE Cleantech har vært en inkubatorbedrift siden 2017. Proventia bidrar med hjelp innen forretningsutvikling og finansiering.

Undervannsentreprenøren AS - bidrar med kompetanse og personell. I pilotperioden er det Undervannsentreprenøren som vil utføre arbeidet, og bistå med bemanningen på 4 personer - hvor 3 er nyansatt som operatører for å drifte pilotprosjektet. Årsaken til at Undervannsentreprenøren er operatøransvarlig for denne fasen av prosjektet, er at selskapet har alle nødvendige godkjenninger, forsikringer etc. som kreves.

10.10. Målgrupper

Potensielle kunder i pilotfasen er rederier og agenter representert i Larvik Havn, som beskrevet i teksten over.

Andre målgrupper vil være fremtidige kunder og samarbeidspartnere som kan se teknologien i drift, f.eks. andre havnemyndigheter, redere og agenter, potensielle investorer og finansieringsaktører.

10.11. Resultater og Effekter

10.11.1. Resultat

- En vellykket pilotfase vil danne grunnlag for en vellykket investeringsbeslutning for bygging av første MHR-enhet.
- Pilotfasen vil også gi avgjørende svar på vask- og rensesystemets effektivitet, skånsomhet samt vurdering av integrasjon av tekniske løsninger.
- Avklart markedets betalingsvilje for tjenestene.
- Forsterket nettverk og relasjon til kunder og samarbeidspartnere ved demonstrasjon av teknisk løsning.

10.11.2. Effekter

Prosjektets lønnsomhet og nytteverdi kan summeres opp i følgende kategorier:

Økonomisk nytteverdi og lønnsomhet:

UVE Cleantech forventer å komme i kontantstrøm fra Q3 2020 som vist i vedlagt likviditetsbudsjett. Gitt fremdrift på kommersiell vask som lagt til grunn i budsjett, foreligger det en sannsynlighet for at låneutbetaling del 2 ikke vil trenge. Årsaken til at 75% av omsøkt støtte forrespørres utbetalt i forkant er at pilotprosjektet er kapitalkrevende å etablere og det er nødvendig å ha sikret tilfredsstillende kapital ved oppstart.

Inntektene lagt til grunn i likviditetsbudsjettet er basert på totalt 35 vask i løpet av pilotperioden. Prisen for vask av "små" skip er satt til kr 120.000 og for skip kr 160.000, og UVE Cleantech vil leverer bedre kvalitet til konkurransedyktig pris sammenlignet med konkurrerende løsninger.

Totalt hadde Larvik Havn i 2019 totalt 1.063 skipsanløp, så 35 vask i perioden er et moderat anslag, dvs. i gjennomsnitt en vask i uken. Med forutsetning om at antallet vaskeoppdrag oppnås, vil prosjektet har positiv likviditet fra august.

Parallelt med pilotprosjektet blir det jobbet med å finansiere opp hovedprosjektet, som er bygging av første MHR-skip under forutsetning av positive pilotresultater.

- Reduserte driftskostnader for redere:
- Miljømessig nytteverdi:
- Redusert forbruk av bunkersolje:
- Reduserte klimagassutslipp:
- Industrial Green Tech: bidra til målet om å bli verdens første klimapositive region.

Sysselsettingseffekt:

Pilotfasen Q2 2020- Q1 2021:

- 3 fulltidsansatte Undervannsentreprenøren i tillegg til prosjektleder.
- Q3 2021, et MHR-fartøy: 24 ansatte

2022 -2026: I løpet av en 4-årsperiode med 3 MHR- fartøy: 50-70 ansatte Andre, lokale ringvirkninger:

- Trosvik Maritime: få opp maritim næring i Vestfold Telemark
- Økt attraktivitet for lokale havner, både Grenland Havn og Larvik Havn
- Sperre på Notodden: utstillingsvindu for egenutviklet teknologi for internasjonale kunder.

10.12. Kostnad og Finansiering

10.12.1. Kostnadsplan

Investeringskostnad: en fullskala 7-skiverers vasker har en utviklings- og investeringskostnad på kr. 2.800.000.

Tittel	2020	2021	2022	SUM
Kranløft på kai	120 000			120 000
Larvik Havn;kai, strøm, vann, kran, lager	1370 000			1370 000
Levering av avfall	100 000			100 000
Opprigg/nedrigg pilot	80000			80000
Optimarin; ballastvann rensessystem,	200 000			200 000
Pumpsupply; høytrykkspumpe	600 000			600 000

TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sandtorv Maskinservice; Forfilter	350 000	350 000
Utgifter til driftspersonell, vask	4 230 000	4 230 000
Vasker, leasingleie i perioden	1250 000	1250 000
Øvrige uforutsette driftsutgifter	500 000	500 000
Sum kostnad	8 800 000	8 800 000

10.13. Finansieringsplan

Tittel	2020	2022	2022	SUM
Bidrag fra Larvik Havn	915 000			915 000
Egenkapital nye eiere	700 000			700 000
Egenkapital Proventia	400 000			400 000
Egenkapital Undervannsentreprenøren	1 057 500			1 057 500
Inntekter fra vask i prosjektet	5 160 000			5 160 000
Telemark Utviklingfond	3 000 000			3 000 000
Tilgjengelige midler ved prosjektslutt	-2 432 500			-2 432 500

Det søkes hhv tilskudd kr. 1.000.000 og lån kr. 2.000.000 fra TUF. Vi forespør om utbetaling av støtten tilknyttet til fremdriftsplan og måloppnåelse, dvs. 75% utbetaling ved oppstart og at resterende 25% utbetales ved oppnåelse av milepæl 1 (se vedlagt fremdriftsplan).

Selskapet forventer å komme i kontantstrøm fra Q3 2020 (se vedlagt likviditetsbudsjett). For å kunne etablere pilotprosjektet er det nødvendig å ha sikret tilfredsstillende kapital ved oppstart. Gitt fremdrift på kommersiell vask som lagt til grunn i budsjett, foreligger det en sannsynlighet for at utbetaling del 2 **ikke** vil trenge i sin helhet.

Om budsjetterte inntekter i pilotperioden:

Det er for pilotperioden budsjettert med inntekter for vask av 13 «små» skip (opp til 120 meters lengde) og 33 skip (over 120 meter).

Prisen for vask av småbåter er satt til kr 120.000 og for skip kr 160.000.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Disse prisene er konkurransedyktige sammenlignet med konkurrerende løsninger med børstevask som ikke er like effektiv som vår nye vasker og som heller ikke har oppsamling av slammet. Børstevask fjerner dessuten mer av bunnstoffet enn vår metode.

Larvik Havn hadde i 2019 totalt 1.063 skipsanløp, hvorav fergeanløp for Color Line ugjør ca 365 anløp.

Signalene vi har fått fra rederne er at de svært interessert i at UVE Cleantech skal komme i gang med vaskingen. Larvik Havn ønsker å kunne tilby løsningen til skip som anløper havna, dette er også i tråd med den grønne profilen havna har.

Egenfinansiering:

Egenfinansieringen fra partnerne vil være en kombinasjon av leverandørkreditt og egenfinansiering.

Privat finansiering:

Konvertibelt lån fra Industriinkubatoren Proventia

10.14. [Vedtak i styret](#)

11. SAK nr 11/2020 Søknad fra Crystallize AS

11.1. Forslag til vedtak

Styre vedtar å bevilge 2 MNOK i lån til Crystallize AS. Tilsagnet forutsetter at prosjektet blir fullfinansiert i henhold til finansieringsplan og aktivitetene gjennomføres iht vedlagte aktivitetsplan.

11.2. Vurdering av habilitet

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

11.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

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 og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark

11.4. Forhold til ESAs støtterelement

Tiltaket er vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement.

11.5. Vurdering fra daglig leder

Crystallize AS er en del av New Normal Group, et oppstartsmiljø med blant annet Assetto Capital på eiersiden. Selskapet er allerede i drift med 10 ansatte og søker kapital for å vokse. Daglig leder har ikke kompetanse til å vurdere businesscasen opp mot andre lignende aktører, men prosjektet fremstår som godt forankret med dyktige fagfolk og internasjonalt potensial. Prosjektet er beskrevet med klare resultatmål som, dersom de lykkes, vil resultere i økt omsetning og flere ansatte. Selskapet ledes av Bård Farstad, gründer av EzSystems. Innovasjon Norge har innvilget en låneramme på 4 MNOK, hvorav 3 MNOK er utbetalt i første fase av prosjektet. I tillegg har de bevilget 600 000 NOK i kommersialiseringstilskudd. Daglig leder anbefaler styret å innvilge søknaden om lån.

11.6. Prosjektbeskrivelse

Crystallize er et programvareselskap i Skien som utvikler og selger neste generasjon av e-handelsprogramvare. Skyløsningen håndterer fremtidens forretningsmodeller med salg av fysiske og virtuelle produkter, både som engangssalg og abonnement, og med ytelser som er 50-100 ganger raskere enn dagens teknologi.

Crystallize ble startet i 2017 i Skien og er idag 10 personer på hovedkontoret i Skien sentrum. Etter å ha utviklet, testet og levert produktet sammen med selskapets første kunder og partnere, så er selskapet nå i ferd med å skalere globalt.

I denne fasen er fokus på å bevise forretningsmodell som medfører det å bygge kunde lead kanal og globalt partnerapparat, samt lande de første store internasjonale referansene, og bygge et leveranseapparat for å følge opp disse kundene. I denne sammenhengen skaleres også teamet opp.

Selskapet har en digital go-to-marked modell, som gjør at man kan bygge et sentralt team i Skien som følger opp kunder og partnere internasjonalt.

Selskapet har ambisjoner om å utvikles til en ledende global digital plattform leverandør forehandel. Crystallize søker et lån på 2 MNOK (gjørne rente og avdragsfritt i en periode). Crystallize er i viktig fase der man har bevist konsept og produkt, og jobber med å bevise forretningsmodell som første steg i en kommersialiserings- og vekstfase.

I denne sammenheng vil selskapet investere i å styrke teamet, øke markedsaktiviteter og utvikle det totale produktet til å ta neste steg

11.7. Prosjektmål

Målet med dette prosjektet er å bevise forretningsmodellen som et første steg i en internasjonal vekststrategi. Det medfører følgende mål:

- Bevise at man kan generere en leadfunnel av relevante kunder, og bygge målbarhet gjennom kundereisen. (Feks. antall leads, konverteringsrater, tid fra lead til salg etc...).
- Bygge et globalt partnerapparat med tilhørende materiell og prosesser, på minimum 30 partnere, og få dem til å levere kundeprosjekter på vår plattform.
- Lukke avtaler med de første store globale referansene, som igjen kan brukes i videre markedsføring og salg, for å bygge en ledende markedsposisjon.

11.8. Aktiviteter

Kjerneaktiviteter i prosjektet:

- Utvikling av lead kanal.
- Bygge partner økosystem.
- Forretningsutvikling og signering av første større internasjonale kunder.
- Bygge organisasjon.
- Utvikling av totalt produkt.

11.9. Prosjektorganisering

Dette prosjektet ledes av ledergruppen i Crystallize, med daglig leder Bård Farstad i spissen. Bård har 20 års erfaring som programvareutvikler, grunder og salg av programvare til noen av verdens mest krevende digital kunder, bla The Economist, BMW, Financial Times, Harvard, Canon mm. Han er tidligere medgrunder av eZ Systems som idag er et globalt programvareselskap.

Crystallize er inkubert utifra New Normal Group, som har som misjon å bygge morgendagens vekstselskap, der bruk av programvare og digitale forretningsmodeller er kjernekompetanse. Gruppen har over 30 ansatte i Skien i sine tjenesteselskap med misjon å hjelpe vekstselskap.

11.9.1. Samarbeidspartnere

Selskapet jobber tett med New Normal Group som nevnt over. I tillegg bygges det et globalt økosystem av ledende digitale utviklingsselskap og teknologiselskap, fra Klarna til Amazon.

11.10. Målgrupper

- Crystallize lager fremtidens e-handelsplattform. Målkunder er digitalt ambisiøse selskap som ønsker å utnytte mulighetene digitale forretningsmodeller gir. Typiske kunder vil være:
- Handelsbedrifter som ønsker å selge i digitale kanaler.
- Mediaselskap som selger digitalt innhold.
- Tjenesteselskap som bruker digitale kanaler for salg av sine tjenester.
- I tillegg er digitale utviklingsselskap og byrå en målgruppe som partnere og leverandører.

11.11. Resultater og Effekter

11.11.1. Resultat

Konkrete resultat for prosjektperioden 2020:

- Generere 2000 kunde leads
- Signere 30 partnere
- Signere de første 2 større internasjonale kundereferansene

11.11.2. Effekter

Effekter av at selskapet når disse resultatene, er et svært viktig steg på veien å bygge et stort globalt programvareselskap med base i Telemark. På kort sikt vil det gi 5-10 nye arbeidsplasser i regionen, og legge grunnlaget for betydelig flere på lenger sikt.

11.12. Kostnad og Finansiering

11.12.1. Tidsplan

TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

	Jan	Feb	Mars	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sept	Okt	Nov	Des
- Definering av kundereisemetrics. - Første salgs/partner team på plass. - Lansere produktversjon med metering. - Lansere videokanal. - Lansere oppdatert prismodell basert på metering.												
- Generere første 1000 leads. - Gjennomføre Reactday Norway, internasjonal konferanse i Larvik. - Signere første store internasjonale referansekunde. - Lansere produktversjon med globalt distribuert API.												
- Gjennomføre React New York, internasjonal konferanse i NYC. - Signere opp totalt 20 partnere. - Lansere produktversjon med reporting.												
- Gjennomføre Nordic.online, internasjonal konferanse i Larvik - Nå 2000 leads - Nå 30 partner - Signert 3 internasjonale referanse kunder. - Økosystem av ulike produktintegrasjoner												

11.12.2. Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	6 000 000			6 000 000
02.Innkjøpte tjenester	2 500 000			2 500 000
03.Ut st yr	100 000			100 000
04.Andre kostnader	3 400 000			3 400 000
Sum kostnad	12 000 000			12 000 000

Dette er en kompetansebedrift der hovedkostanden er personal og innkjøp av tjenester i tillegg til markedsaktiviteter i denne fasen av selskapets utvikling.

11.12.3. Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
02.Annen offentlig finansiering	2 000 000			2 000 000
03.Privat finansiering	2 000 000			2 000 000
Kundebetalinger	6 000 000			6 000 000
Telemark Utviklingsfond	2 000 000			2 000 000
Sum finansiering	12 000 000			12 000 000

Annen offentlig finansiering er siste 1 MNOK i lån fra Innovasjon Norge, samt 1 MNOK i Skattefunn.

Vi søker her et lån på 2M NOK, som gjerne har en fase med rente og avdragsfrihet. Vi forstår det er en utbetaling i 2 faser av 50%, og foreslår utbetaling av del 2 etter at del 2 av prosjektet er levert i juni.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

11.13. Vedtak i styret

12. SAK nr 12/2020 Søknad fra Edge Performance AS

12.1. Forslag til vedtak

Styre vedtar å bevilge opp til 760 000 NOK i tilskudd tilsvarende 35% av kostnadsplanen. Tilsagnet forutsetter etablering på Notodden Flyplass iht til plan og at prosjektet blir gjennomført iht aktivitetsplan. Det forutsettes også at prosjektet blir fullfinansiert.

12.2. Vurdering av habilitet

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

12.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

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 og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til bruk av Notodden flyplass.

12.4. Forhold til ESAs støtterelement

Tiltaket er vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement.

12.5. Vurdering fra daglig leder

Selskapet ønsker å relokalisere til Notodden flyplass da det ikke er mulig å vokse videre der de er i dag. I tillegg vil det være et stort konkurransefortrinn for selskapet å kunne tilby kunder å fly sine fly frem til verkstedet samt at de kan utføre testflyginger direkte ved verksted, noe de ikke har anledning til i dag. Selskapet har gått fra 2 MNOK i omsetning i 2016 til 13 MNOK i 2019 og vil vokse videre med blant annet nyansettelser og bygging av nytt verksted på Notodden Flyplass. Selskapet samarbeider allerede i dag med flyverkstedet på Notodden Flyplass og vil sannsynligvis oppnå større synergier ved en slik samlokalisering. Selskapet leverer egenutviklede komponenter til småfly og selger over hele verden. Daglig leder mener at en slik bedrift vil være et godt tilskudd til næringsaktiviteten ved Notodden flyplass og anbefaler at søknaden innvilges.

12.6. Prosjektbeskrivelse

EdgePerformance AS ble startet i 2014 etter at det hadde vært drevet som et enkeltmannsforetak siden 2008 og som hobby før det. Vi driver med modernisering og effektivisering av flymotorer med fokus på redusering av utslipp, økt driftssikkerhet og økt virkningsgrad. Er i dag 3 ansatte og har en omsetning på ca 13 mill hvor ca 95% er eksport til hele verden. I 2019 ble vi nominert som Gasselebedrift.

Etter flere henvendelser fra det internationale flymiljøet med ønske om ett lett, effektiv, moderne og kostandseffektiv motoralternativ begynte vi å se på alt ert at ivene. Vi har siden oppstarten jobbe med modernisering og optimalisering av forbrenning og utslipp på en eksisterende flymotor men denne plattformen har sine begrensninger.

Vi har lagd en prototype hvor vi bygger om en moderne snøscooter motor for brukes i fly. Disse motorene har en veldig stor virkningsgrad og meget reduserte utslipp sammenlignet med gammeldagse tradisjonelle flymotorer.

Den har blitt testet av en test-pilot i USA og skapt stor interesse. Vi begynner nå et prosjekt for å gjøre nødvendig utvikling fra lærdom hentet fra prototypen for å kunne kommersialisere produktet på en god måte samt optimalisere forbrenning og utslipp.

Edgeperformance AS har et samarbeid med Notodden Utvikling AS for å få flyttet bedriften fra Skotselv til Notodden. Prototypen vi har bygget er utviklet spesielt med tanke på å få moderne, effektive og mer miljøvennlige motorer inn i småfly. Dette er et segment som til nå har brukt gammeldags motor teknologi med blant annet forgassere, støpejerndeler og lite effektive forbrenningskammer.

Ved flytting til Notodden så ønsker vi å utvide produksjonen vår med mål om å øke bedriftens størrelse og antall ansatte. Som en del av det ønsker vi å gjøre prototypen om til ett kommersielt produkt som kan produseres effektivt, er helt optimalisert og med den nødvendige dokumentasjonen som trengs for produksjon, drift og vedlikehold.

Prosjektet innebærer å optimalisere deler og komponenter for serieproduksjon for så å produsere 8«produksjonsprototyper». Parallelt med dette blir nødvendig verktøy for effektiv produksjon utviklet samt nødvendig produksjonsmanualer, brukermanualer og lignende blir produsert.

Motorene skal testes og optimaliseres i et dynamometer med fokus på optimalisering av forbrenning og utslippsnivå. Dette er helt nødvendig for sikker drift i luften med en motor som er gjennomgått kontrollerte tester. Dette dynamometeret må installeres på våre nye lokaler på Notodden. Slike fasiliteter innebærer 3 rom med mye utstyr, god ventilasjon og lydisolering av både rom og eksos.

De 8 produksjonsprototypene vill fortløpende bli sendt ut til utvalgte kunder som vill gi tilbakemelding på alt fra installasjon, manualer, bruk og effekt. Disse tilbakemeldingene vill komme fortløpende og vi vill implementere det underveis slik at den neste produksjonsprototypen vill bli produsert med tilbakemeldinger fra den siste. Målet er at når siste produksjonsprototype blir levert så har vi et ferdig produkt som er klart for markedet.

12.7. Prosjektmål

Vi ser ett marked for en høy-effektiv og miljøvennlig motor alternativ for småfly. Vi har prøvd oss på en prototype hvor vi bygger om en moderne snøscooter motor for å kunne brukes i fly. Disse motorene har en veldig stor virkningsgrad og meget reduserte utslipp sammenlignet med gammeldagse tradisjonelle flymotorer.

Prototypen har blitt testet av en test-pilot i USA og skapt stor interesse. Denne er en motor som sammen med vår teknologi har vist seg å bli meget effektiv både i form av kraft og

forbrenning. Dette på tross av at motoren ikke har vært justert i et dynamometer men bare basert på vår erfaring og kunnskap. Målet er å få motoren enda mer effektiv på forbrenning og gjøre nødvendige endringer for å kunne serieprodusere motoren og levere den over hele verden via vårt forhandlernettnettverk.

Prosjektet er i tråd med satsningen på Notodden flyplass av lokale myndigheter og med et globalt miljøfokus. Edgeperformance AS er et lite selskap som driver med eksport til det globale flymiljøet, dette prosjektet vill bidra til å sette Notodden lufthavn på det internasjonale flykartet.

12.8. Aktiviteter

- 3D/Cad design av deler og verktøy.
- Maskinering av deler og komponenter.
- Montering av motorer
- Produksjon av dokumenter, manual og underlag
- Testing av motorer
- Testing av produksjonsprosedyrer
- Optimalisering av forbrenning og utslipp.
- Integrasjon mot flyprodusenter.
- Kursing/trening/opplæring av forhandlere og flyprodusenter.
- Stresstesting av motor.
- Revisjon av mottatte tilbakemeldinger
- Redesign basert på tilbakemeldinger
- Standardisering av deler og komponenter for å muliggjøre effektiv produksjon
- Standardisere transport og logistikk.

12.9. Prosjektorganisering

Prosjektet vill bli ledet av Edgeperformance hvor bedriftens innehaver og daglig leder vill jobbe sammen om alle prosjektet deler.

12.9.1. Samarbeidspartnere

Edgeperformance AS har et globalt forhandlernettnettverk som vill være involvert med levering og installering av produksjonsprototypene. Vi benytter også både Norske og utenlandske leverandører til å produsere deler som vi har designet.

12.10. Målgrupper

Målgruppen i dette prosjektet er det globale flymiljøet. Vi har utvalgte kunder som skal motta produksjonsprototyper og være dypt involvert med utviklingen av sluttproduktet. Dette gjelder både sluttkunder og flyprodusenter.

12.11. Resultater og Effekter

12.11.1. Resultat

- Produksjonsklar flymotor med lavere Co2 utslipp og mer effektiv forbrenning sammenlignet med tradisjonelle flymotorer.
- Produksjonsklar flymotor som kan benytte seg av blyfritt drivstoff. (tradisjonelt er blyholdig bensin benyttet på flymotorer)
- Utfordre markedslederen innenfor dette flymotor segmentet på pris og ytelser.

12.11.2. Effekter

Vi ønsker å gjøre noe med det globale miljøavtrykket samtidig som det vill kunne skape arbeidsplasser. Et slikt prosjekt vil kreve mye utvikling for å sikre effektiv og strømlinjeformet produksjon for fremtidige motorer. Dette vill være med på å holde prisene konkurransedyktige på det internasjonale markedet. Ved å bruke mye tid på justering av forbrenning vill vi samtidig spille en brikke i å redusere klimautslippene til småfly over hele verden.

12.12. Kostnad og Finansiering

12.12.1. Tidsplan

Tids- og aktivitetsplan	Feb	Mars	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb
• Design av produksjonsprototyper													
• Testing og kvalitetssikring													
• Produksjon og levering av prototyper													
• Redesign basert på tilbakemeldinger													
• Utvikle nødvendig dokumentasjon for produksjon og vedlikehold													
• Utvikling og design av produksjonsprosesser og verktøy													

TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

12.12.2. *Kostnadsplan*

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	739 100	58 250		797 350
02.Innkjøpte tjenester				0
03.Utstyr	1450 000			1450 000
04.Andre kostnader				0
Sum kostnad	2189100	58 250		2 247 350

12.12.3. *Finansieringsplan*

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Egen drift	1065 425	58 250		1123 675
Telemark Utviklingsfond	1123 675			1123 675
Sum finansiering	2189100	58 250		2 247 350

12.13. Vedtak i styret

13. SAK nr 13/2020 Søknad fra Cycled AS

13.1. Forslag til vedtak

Saken utsettes til neste styremøte da styret ønsker en status på allerede vedtatte investeringer og tilsagn til selskaper tilknyttet Green Business Norway.

13.2. Vurdering av habilitet

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

13.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

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 og at det er tilstrekkelig mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark

13.4. Forhold til ESAs støtterelement

Tiltaket er vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement.

13.5. Vurdering fra daglig leder

Selskapet utvikler en spennende teknologiplattform for å effektivisere kildesortering. De er en del av Green Business Norway. Selskapet utvikler en ny type innsamlingsstasjoner (Smart Bins) som leser av ulike avfallstyper, mengder og vekt. Målsettingen er å øke kildesorteringen. Selskapet har inngått en intensjonsavtale med fotballklubben ODD/Skagerak Arena om utplassering av innsamlingstasjoner for plastflasker som en del av dette prosjektet. Fotballfans vil kunne tjene inn poeng ved å resirkulere som de senere kan «veksle» inn i supporterutstyr.

Dersom prosjektet er vellykket vil Cycled jobbe for å kommersialisere sin teknologi/tjeneste. Prosjektet er godt forankret i innovasjonsmiljøet i Grenland, med blant annet Pavels Innovation som partner. I tillegg utvikler Skien selskapet AKEO AS en blokkjedeapplikasjon for prosjektet. Prosjektet fremstår som godt organisert, med klare aktiviteter og resultatmål. At selskapet i tillegg benytter seg av lokale innovasjonsbedrifter styrker søknaden.

13.6. Prosjektbeskrivelse

Cycled er et teknologiselskap som har under utvikling en ny systemløsning for innsamling, sortering og sporing av avfall. Teknologien som i dag er i en demofase muliggjør svært høy kildesorteringsgrad, sporing av avfallet, reduserte behandlings kostnader på avfallsanleggene og incentivering av brukerne.

Selskapets løsning består av en digital plattform koblet samme smarte innsamlingstasjoner som kan opereres direkte av kunden eller integreres med en eksisterende avfalls løsning.

Cycled har under ferdigstillelse en demoversjon av teknologiplattformen for pilotering i Telemark og Norge. I sin grunnleggende form handler det om å effektivisere kildesortering, øke verdiskapningen gjennom effektiv resirkulering og tilgjengeliggjøre økte mengder avfallsmaterialer for utnyttelse til råstoff i nye materialstrømmer.

Løsningene som er utviklet er i form av smarte innsamlingsstasjoner - såkalte SmartBins (se vedlagte presentasjon) og en digital plattform som er integrert sammen. Cycled sine SmartBins er i stand til å "lese" både avfallstyper, mengde avfall og vekt. Kombinert med at systemet tilrettelegger for at brukerne kan identifisere seg (app applikasjon på plattformen) muliggjør Cycled helt nye måter å organisere sortering, innsamling og sporing av avfall på.

Cycled har gjennom de siste 3 årene arbeidet målrettet med utvikling av teknologien. I utviklingsarbeidet er det etablert et tett og nært samarbeid med IT selskapet AKEO i Skien som er blant Europas ledende selskaper innen blokkjede teknologi. Blokkjede er i sin enkle beskrivelse en krypteringsmetode som gjør at når data på plattformen registreres er de offentlig tilgjengelige og kan ikke manipuleres. Denne teknologien gir dataene som samles på Cycled sin plattform betydelig større verdi, og har en utløsende effekt for å kunne bruke informasjonen til å dokumentere avfallets opprinnelse og materialkvalitet. Dette er informasjon som øker verdien på avfallet dersom det har potensiale for å selges som et premium produkt - forutsatt god dokumentasjon "certificate of origin"

Cycled startet som et sosialt entreprenørskapsprosjekt i 2015 med fokus på utviklet digitalt verktøy for avfallsbesittere og innsamlere i utklingsland. Ideen bak prosjektet var å lage en "Uber for søppel" løsning for å bidra til at aktørene i markedet fikk bedre organisert hverdagen sin og ikke minst ta en større andel av verdiskapningen.

Ideen bak Cycled ble lansert av Ayoola Brimmo. Gjennom sitt doktorgradsstudie innen Mechanical Engineering ved New York University har han hatt et særskilt engasjement for smarte løsninger som gjør at ressurser på avveie (avfall) kommer tilbake i kretsløpet og finner nye anvendelser.

Cycled ble tatt inn i Green Business Norway sitt accelerator program i 2016. Etter dette har selskapet økt innsatsen og prioritert teknologiutviklingen mot identifiserte markedsbehov i Europa og Skandinavia.

Cycled har underferdigstillelse en demoversjon av teknologiplattformen som i sin grunnleggende form handler om å effektivisere kildesortering, øke verdiskapningen gjennom effektiv resirkulering og tilgjengeliggjøre økte mengder avfallsmaterialer for utnyttelse til råstoff i nye materialstrømmer.

Løsningene som er utviklet er i form av smarte innsamlingsstasjoner - såkalte SmartBins (se vedlagte presentasjon) og en digital plattform som er integrert sammen. Cycled sine SmartBins er i stand til å "lese" både avfallstyper, mengde avfall og vekt. Kombinert med at systemet tilrettelegger for at brukerne kan identifisere seg (app applikasjon på plattformen) muliggjør Cycled helt nye måter å organisere sortering, innsamling og sporing av avfall på.

Cycled har gjennom de siste 3 årene arbeidet målrettet med utvikling av teknologien. I utviklingsarbeidet er det etablert et tett og nært samarbeid med IT selskapet AKEO i Skien som er blant Europas ledende selskaper innen blokkjede teknologi. Blokkjede er i sin enkle beskrivelse en krypteringsmetode som gjør at når data på plattformen registreres er de offentlig tilgjengelige og kan ikke manipuleres. Denne teknologien gir dataene som samles på Cycled sin plattform betydelig større verdi, og har en utløsende effekt for å kunne bruke informasjonen til å dokumentere avfallets opprinnelse og materialkvalitet. Dette er informasjon som øker verdien på avfallet dersom det har potensiale for å selges som et premium produkt - forutsatt god dokumentasjon "certificate of origin"

Cycled har også arbeidet tett sammen med flere andre lokale aktører. Blant annet bør det også nevnes samarbeidet med Pavels Innovation i Porsgrunn som er spesialiserte industrideignere som bistår Cycled med en rekke designtekniske løsninger på SmartBins teknologien/innsamlingsstasjonene. På partner og kundesiden har Cycled etablert et nært samarbeid med Odd Fotball og avfall- og gjenvinningsselskapet Norsk Gjenvinning om gjennomføring av 2 ulike piloter i 2020 for å demonstrere teknologien. Begge pilotprosjektene er strukturert for å ferdigstille teknologiutviklingen, og et partnerskap rundt markedsføring og salg når Cycled går inn i vekstfasen fra 2021.

Et ledende globalt eksempel på det skiftet som er på gang internasjonalt når det gjelder bruk av avfalls- materialer til nye verdistrømmer er IKEA som innen 2030 skal produsere en rekke produkter basert på 100% resirkulerte materialer.

Denne utviklingen har allerede fått effekter i avfall- og gjenvinningsindustrien som nå investerer flere milliarder i ny resirkuleringsteknologi en rekke steder i Europa for å møte IKEA sitt materialbehov fremover. I dette makrobildet vil Cycled sin teknologiplattform kunne ta en internasjonal ledende posisjon fremover, og sørge for sortering av avfalls materiale ved kilden og dokumentere opprinnelse og material kvalitet. Dette at avfallet som gjenvinnes kan selges som premium råvare, noe som bygger konkurransekraft og lønnsomhet i hele industrien.

Det er siden etableringen i 2016 og frem til utgangen av 2019 skutt inn 5,1 mill NOK i privat kapital for å utvikle teknologien frem til MVP nivå (Minimum Viable Product/løsning som kan tas i bruk/drift og ha en basis funksjon. Selskapet består av en bredt sammensatt aksjonær gruppe, hovedsakelig Norske og lokale investorer. Lokale investorer fra Telemark er EMSO Holding, IbsenBusiness AS og Bjørk AS som sitter på omlag 25% av aksjene i selskapet.

Cycled gjennomførte innen utgangen av 2019 en emisjon og fikk inn nye investorer som gikk inn med 2,5 mill NOK.

Selskapet har pr. i dag i overkant av 2 mill NOK i egenkapital til videre kommersialisering som omfatter ferdigstilling av teknologiplattformen, pilotering sammen med partnere og forberedelse av vekst og kommersiell lansering.

Selskapet har et minimum kapitalbehov på 3 mill NOK for gjennomføring av kommersialisering. Dette omfatter implementering av de mest kritiske utviklingsoppgavene på teknologiplattformen og gjennomføring av 1 pilotprosjekt med Odd Fotball. Selskapet arbeider med å hente inn ytterligere 5 mill for å inkludere et større utviklingsprosjekt med Norsk Gjenvinning og forberede kommersiell vekst. Utviklingsprosjektet med Norsk Gjenvinning omfatter fullskala pilotering av teknologien for sortering og sporing av materialstrømmer fra næringsavfall og fra dagligvarebransjen.

Kombinasjonen av pilotprosjektet med Odd Fotball og Norsk Gjenvinning sikrer at selskapet oppnår nødvendige referanser og erfaringsgrunnlag for å bygge organisasjon og satse videre i det skandinaviske og europeiske markedet.

Cycled har god dialog med eksisterende aksjonærer og nye investorer som er interessert i å investere i selskapet etter pilotfasen. Det er også dialog med Innovasjon Norge om finansiering fra miljøteknologi ordningen.

Cycled søker på bakgrunn av dette Telemark Utviklingsfond om 1 mill i tilskudd for å dekke minimum kapitalbehov.

Cycled søker videre om om 2 mill i lån for å akselerere finansieringen av pilotprosjekt for sortering og sporing av materialstrømmer fra næringsavfall og dagligvaresektoren. I et scenario der Telemark Utviklingsfond bidrar med et lån på 2 mill NOK vil det være utløsende for å få inn 3 mill i ny egenkapital fra eksisterende aksjonærer og nye investorer.

13.7. Prosjektmål

Prosjektets målsetninger er som følger:

- Forbedre kildesorteringen hos pilotkundene, redusere kostnadene rundt avfallshåndtering, uttesting og optimalisering av modeller for incentivering, samt etablere nye inntektstrømmer og øke lønnsomheten hos pilotkundene
- Ferdigstille Cycled sin teknologi/løsning inkludert digital plattform og smarte innsamlingsstasjoner (SmartBins)
- Avansere pilotprosjektene til kommersielt samarbeid med pilotpartnere 4: Forberede og igangsette kommersiell vekst og salg.

13.8. Aktiviteter

Milepælsplan	2020										2021			
	Mars	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Des	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021
Teknologiutvikling														
Ferdigstillelse modul 1,3,5														
Gjennomføring av pilot med Odd fotball														
Ferdigstillelse modul 2,4,6														
Gjennomføring av pilot med Norsk Gjenvinning														
Kommersielle avtaler med pilotkundene														
Klargjøring for vekstfasen														

13.9. Prosjektorganisering

Prosjektet er organisert med et team fra Cycled som ledes av Thor Sverre Minnesjord, og består forøvrig av:

COO Ayoola Brimmo

CTO Manish Gupta

Øvrige medarbeidere i organisasjonen vil delta underveis

13.9.1. Samarbeidspartnere

- AKEO: Bistand utvikling av teknologiplattform
- ODD Fotball : Pilotkunde
- Norsk Gjenvinning: Pilotkunde
- Pavels Innovation : Bistand industridesign

13.9.2. Forankring

Prosjektet er godt forankret i både selskapet, hos partnere og pilotkundene. Forankringsspartnere utgjør Cycled sitt økosystem og bidrar på ulike måter til fremdrift og legger til rette for at selskapet kan gjennomføre kommersialiseringen og oppnå et gjennombrudd i markedet. Forankringsprosessen har pågått over lang tid. Cycled er godt forankret i Telemark, gjennom:

- Godt samarbeid med Vekst i Grenland og Klosterøyafondet (risikolån) samt Innovasjon Norge (kommersialiseringstilskudd)
- Proventia og inkubasjonssamarbeidet,
- Teknologisamarbeidet med AKEO i Skien som er en internasjonal spydspiss innenfor blokkjede teknologi
- Odd fotball som pilotpartner og mulighetsrommet det gir for å introdusere ny og banebrytende teknologi
- Lokale Investorer fra Grenland, som EMSO Holding (investerte 1 mill NOK ved årskiftet 2018/2019)

- Norsk Gjenvinning som pilotpartner og mulighetene det gir for Cycled å samarbeid med Norges ledende selskap innenfor avfall og gjenvinning
- Pavels Innovation (Porsgrunn) innenfor industrideign

13.10. Målgrupper

Oppstrøms:

- Odd Fotball, Publikum
- Dagligvare: butikkene og publikum Næringsavfall: Eiendomsbesittere og leietakere

Nedstrøms:

- Avfall og gjenvinningselskapene og materialselskapene som resirkulerer og prosesserer avfall Sluttbrukerne som produserer materialer der avfallsmateriale inngår i ny produksjon

13.11. Resultater og Effekter

13.11.1. Resultat

- Økt sortering ved kilden
- Mer effektiv innsamlingslogistikk
- Økt kontroll og oversikt over avfallstrømmene 4: Dokumentert opprinnelse av avfallet
- Nye forretningsmodeller og måter å tjene penger på er etablert i en industri som står foran store endringer i årene som kommer
- Cycled har kommersialisert sin teknologiplattform i tett samarbeid med kunder og er klare for vekst.

13.11.2. Effekter

Effekten av pilotprosjektene er:

- Reduserte kostnader knyttet til avfallsinsamling og behandling 2: Nye sirkulære kretsløp for materialer etableres
- Brukerne av systemet blir premiert for riktig sortering gjennom incentivering og bonusprogrammer og reduserte avfallsgebyrer

TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

13.12. Kostnad og Finansiering

13.12.1. Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	1250 000	2 000 000		3 250 000
02.Innkjøpte tjenester	900 000	1200 000		2 100 000
03.Ut st yr	1000 000	1150 000		2 150 000
04.Andre kostnader	250 000	250 000		500 000
Sum kostnad	3 400 000	4 600 000		8 000 000

13.12.2. Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.TUF Finansiering	1000 000	2 000 000		3 000 000
02.Annen offentlig finansiering				0
03.Privat finansiering	2 000 000	3 000 000		5 000 000
Telemark Utviklingsfond				0
Sum finansiering	3 000 000	5 000 000		8 000 000

13.13. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

14. SAK nr 14/2020 Fremtidig organisering av Telemark Utviklingsfond AS

14.1. Forslag til vedtak

15. Orienteringssaker

- 15.1. Forespørsel om deltagelse i kapitalforhøyelse NORSEP
- 15.2. Forespørsel om deltagelse i kapitalforhøyelse Funzionano
- 15.3. Orientering søknader bECO AS/Haukeli Hytter og Hus AS
- 15.4. Rapport Skagerak Maturo Seed og orientering om nytt fond
- 15.5. Prinsipiell avklaring om offentliggjøring av saksliste og protokoll