



TELEMARK UTVIKLINGSFOND
TUF



Saksliste styremøte nr 3-2020
26.05.2020

TELEMARK UTVIKLINGSFOND



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Innholdsfortegnelse

1. SAK NR 17/2020 PROTOKOLL FRA STYREMØTE 2 I 2020.....	5
1.1. Forslag til vedtak	5
1.2. Vedtak i styret	5
2. SAK NR 18/2020 OVERFØRINGER FRA KONSESJONSKRAFTSTYRET FOR 2020	5
2.1. Forslag til vedtak	5
2.2. Vurdering fra daglig leder	6
3. SAK NR 19/2020 SØKNAD FRA HAUGEN TREINDUSTRI AS.....	6
3.1. FORSLAG TIL VEDTAK	6
3.2. VURDERING AV HABILITET.....	6
3.3. VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	6
3.4. FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT	6
3.5. VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	7
3.6. PROSJEKTBEKRIVELSE	7
3.7. PROSJEKTMÅL	7
3.8. AKTIVITETER	7
3.9. PROSJEKTORGANISERING	7
3.10. MÅLGRUPPER	8
3.11. RESULTATER OG EFFEKTER	8
3.12. KOSTNADS OG FINANSIERING	8
3.13. VEDTAK I STYRET.....	9
4. SAK NR 20/2020 SØKNAD NOTODDEN UTVIKLING AS, OFFENTLIG PRIVAT SAMARBEID OM GARANTIFOND.	9
4.1. FORSLAG TIL VEDTAK	9
4.2. VURDERING AV HABILITET.....	9
4.3. VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	10
4.4. FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT	10
4.5. VURDERING FRA DAGLIG LEDER	10
4.6. PROSJEKTBEKRIVELSE.....	10
4.7. PROSJEKTMÅL	12
4.8. AKTIVITETER	12
4.9. PROSJEKTORGANISERING	12
4.10. MÅLGRUPPER	13
4.11. RESULTATER OG EFFEKTER	13
4.12. KOSTNAD OG FINANSIERING.....	13
4.13. VEDTAK I STYRET.....	14
5. SAK NR 21/2020 SØKNAD FRA VEST-TELEMARK NÆRINGSFORUM	14



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

5.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	14
5.2.	VURDERING AV HABILITET.....	14
5.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	14
5.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT	14
5.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	14
5.6.	PROSJEKTBEKRIVELSE	15
5.7.	PROSJEKTMÅL	16
5.8.	AKTIVITETER	16
5.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	16
5.10.	MÅLGRUPPER	17
5.11.	RESULTATER OG EFFEKTER	17
5.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	18
5.13.	VEDTAK I STYRET.....	19
6.	SAK NR 22/2020 SØKNAD FRA CYCLED.....	19
6.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	19
6.2.	VURDERING AV HABILITET.....	19
6.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	19
6.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT	20
6.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	20
6.6.	PROSJEKTBEKRIVELSE	20
6.7.	PROSJEKTMÅL	23
6.8.	AKTIVITETER	23
6.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	23
6.10.	MÅLGRUPPER	24
6.11.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	24
6.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	25
6.13.	VEDTAK I STYRET.....	26
7.	SAK NR 23/2020 SØKNAD FRA STR8LINE.....	27
1.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	27
7.1.	VURDERING AV HABILITET.....	27
7.2.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	27
7.3.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT	27
7.4.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	27
7.5.	PROSJEKTBEKRIVELSE	28
7.6.	PROSJEKTMÅL	29
7.7.	AKTIVITETER	29
7.8.	PROSJEKTORGANISERING.....	29
7.9.	MÅLGRUPPER	30
7.10.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	31
7.11.	KOSTNAD OG FINANSIERING	31
7.12.	VEDTAK I STYRET.....	32
8.	SAK NR 24/2020 SØKNAD FRA CRUSHER NORGE AS	33



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

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.	PROSJEKTBEKRIVELSE	34
8.7.	PROSJEKTMÅL	35
8.8.	AKTIVITETER	35
8.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	36
8.10.	MÅLGRUPPER	36
8.11.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	36
8.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	37
8.13.	VEDTAK I STYRET.....	37
9.	SAK NR 25/2020 SØKNAD FRA VISIT TELEMARK.....	38
9.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	38
9.2.	VURDERING AV HABILITET.....	38
9.3.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	38
9.4.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT	38
9.5.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	38
9.6.	PROSJEKTBEKRIVELSE	38
9.7.	PROSJEKTMÅL	39
9.8.	AKTIVITETER	40
9.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	40
9.10.	MÅLGRUPPER	41
9.11.	RESULTATER OG EFFEKTER.....	41
9.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	41
9.13.	VEDTAK I STYRET.....	42
10.	SAK NR 26/2020 SØKNAD FRA MEVO NORWAY	43
1.2.	FORSLAG TIL VEDTAK	43
10.1.	VURDERING AV HABILITET.....	43
10.2.	VURDERING I FORHOLD TIL TUF SITT FORMÅL OG PLANSTRATEGIER	43
10.3.	FORHOLD TIL ESAS STØTTEREGLEMENT	43
10.4.	VURDERING FRA DAGLIG LEDER.....	43
10.5.	PROSJEKTBEKRIVELSE	44
10.6.	PROSJEKTMÅL	45
10.7.	AKTIVITETER	45
10.8.	PROSJEKTORGANISERING.....	45
10.9.	MÅLGRUPPER	46
10.10.	RESULTATER OG EFFEKTER	46
10.11.	KOSTNAD OG FINANSIERING	47
10.12.	VEDTAK I STYRET	48
11.	SAK NR 27/2020 SØKNAD NOTODDEN KOMMUNE, TELEMARK RING-PROSJEKTERING	48



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

11.1.	FORSLAG TIL VEDTAK	48
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	50
11.7.	PROSJEKTMÅL	50
11.8.	AKTIVITETER	51
11.9.	PROSJEKTORGANISERING.....	52
11.10.	MÅLGRUPPER.....	54
11.11.	RESULTATER OG EFFEKTER	55
11.12.	KOSTNAD OG FINANSIERING	56
11.13.	VEDTAK I STYRET	57
12.	SAK NR 28/2020 ORIENTERINGSSAK MSG.....	58

1. Sak nr 17/2020 Protokoll fra styremøte 2 i 2020

1.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark Utviklingsfond har blitt fremlagt protokoll fra styremøte nr2 i 2020 og den godkjennes.

1.2. Vedtak i styret

2. Sak nr 18/2020 Overføringer fra konsesjonskraftstyret for 2020

2.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å ville disponere netto driftsresultat som vist i budsjett 2020, og om nødvendig også benytte disposisjonsfondet til å finansiere bevilgninger til tiltak for 2020, også utover det som er vist i budsjettet. En disponering av disposisjonsfond skal fremgå i en samlet oversikt for styret før styrebehandling og i hver enkelt sak hvor det blir nødvendig.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

2.2. Vurdering fra daglig leder

Daglig leder orienterer om prognosen for overføringer fra konsesjonskraftstyret til Telemark Utviklingsfond i 2020, og konsekvensene for bevilgninger til tiltak og budsjettert brutto driftsresultat i budsjettet i 2020.

Det er vist en prognose fra konsesjonskraftstyret for overføringer til Telemark Utviklingsfond med en reduksjon på ca. 7. mill. NOK. For 2020.

I utarbeidet budsjett for 2020 er det tatt høyde for å avsette penger til regionalt samarbeid ihht. vedtektene, Telemarkskanalen og administrative kostnader som, lønn av VTFK sin adm, styrehonorarer og kjøp av tjenester. Disse kostnadene er å betrakte som fastlagt. Det er også en negativ konsekvens at TUF ikke er MVA pliktig, saken med Skatt Sør er tapt og TUF får dermed ikke fradrag for MVA. Budsjettet har ikke tatt høyde for det og vil utgjøre at tjenestene TUF kjøper vil bli 25% dyrere.

Det er i denne situasjonen og sett i lys av stor etterspørsel etter finansiering daglig leders anbefaling å benytte budsjettert netto driftsresultat og disposisjonsfond hvis det blir nødvendig. Budsjett for 2021 må reflektere de nye prognosene for overføringer fra konsesjonskraftstyret og at TUF ikke lenger er MVA pliktig.

3. SAK nr 19/2020 Søknad fra Haugen treindustri AS

Trykk [her](#) for nærmere informasjon om selskapet.

3.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 500.000 i tilskudd til Haugen treindustri for oppgradering av maskinparken gjennom investring i ny 5-akser fresemaskin. Det forutsettes at tiltaket gjennomføres som vist i prosjektplanen, og at tilstrekkelig finansiering kommer på plass.

3.2. Vurdering av habilitet

Daglig leder har en indirekte relasjon til søker noe som gjør at han vurderes som inhabil i saken. Anette Norborg, rådgiver i VTFK, har derfor saksbehandlet søknaden.

3.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, da den bidrar til å trygge arbeidsplasser og gjennom økt oppgradering av maskinparken også kan skape flere arbeidsplasser i øvre Telemark.

3.4. Forhold til ESAs støttereglement

Tilskuddet er vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støttereglement. Tilsagnet er å betrakte som distriktsrettet støtte. Det er bedriftens ansvar å forsikre at tilsagnet kan gis innenfor rammene av bagatellmessig stønad.

3.5. Vurdering fra daglig leder

Saksbehandler på vegne av daglig leder, er av den oppfatning at søknaden fra Haugen treindustri er i samsvar med hvordan TUF ønsker å bidra til arbeidsplasser i distriktene i Telemark. Haugen treindustri holder til i Tessungdalen i Tinn, Austbygde og vil gjennom investering i ny fresemaskin bli leveringsdyktige innen produksjon av høyttalere og kunne konkurrere med internasjonale tilbydere. Det anbefales derfor at søknaden innvilges.

3.6. Prosjektbeskrivelse

Haugen treindustri har det siste året samarbeidet med et nytt norsk selskap; NNNN som har utviklet et nytt konsept for lyd innen konserarena, turnelyd, videokonferanse samt private entusiaster.

Utvikling og produksjon høyttalerkasser skal foregå hos Haugen treindustri for det europeiske markedet. Alt av metalleder som skal brukes planlegges innkjøp lokalt/regionalt. Haugen treindustri trenger i den forbindelse å oppgradere maskinparken og vil investere i ny 5-akse fresemaskin. Dette er avgjørende for å få en effektiv produksjon som er konkurransedyktig internasjonalt.

En ny maskin vil også sikre leveringsdyktighet på eksisterende produksjon av høyttalere til hørselshemmede og ikke minst deres produksjon av innredning og møbel.

Det jobbes også med å nye produkter til hørselshemmede innen lyd der vår kunde Vestfold Audio nå etablerer seg ute i Europa og vi regner med en betydelig økning i leveringer i den forbindelse.

3.7. Prosjekt mål

Målet er at samarbeidet med NNNN som produserer høyttalere med «ny lyd» for det internasjonale profesjonelle musikk markedet vil bidra til økt omsetning for Haugen treindustri. Dette vil gi positive ringvirkninger for bedrifter i områder gjennom kjøp av deler og materialer som på sikt vil bidra til flere arbeidsplasser i Haugen treindustri.

3.8. Aktiviteter

Følgende aktiviteter er knyttet til prosjektet og kostnadsplanen:

- Innkjøp av 5-akse fresemaskin
- Rydding og ombygging av lokalet
- Montering og igangkjøring av maskin
- Opplæring og kompetanseheving

3.9. Prosjektorganisering

Sigmund Haugen er prosjektleder og medeiere i bedriften Haugen Treindustri. De ansatte skal involveres. Sigmund Haugen har vært ansatt i bedriften i 40 år, og har hatt rollen som utviklingsansvarlig i over 20 år. Det har vært gjennomført 5 store utviklingsprosjekter i firmaet i denne perioden som alle har vært positive for bedriften, de ansatte og ikke minst produktene.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

3.9.1. Samarbeidspartnere

- Bedriften NNNN
- Vestfold Audio

3.9.2. Forankring

Prosjektet har blitt presentert for den lokale banken, Tinn Sparebank samt omstillingsprosjektet i Tinn kommune, som stiller seg positive til prosjektet.

3.10. Målgrupper

- Bedrifter innen det profesjonelle musikkmarkedet som NNNN
- Vestfold Audio og andre som leverer produkter til hørselshemmede innen lyd
- Det private markedet

3.11. Resultater og Effekter

3.11.1. Resultat

- Utvidelse av produksjon til også å gjelde høyttalerproduksjon
- Økt produksjon av lyd produkter til hørselshemmede
- Økt omsetning
- Kompetanseheving
- Økt omsetning for bedriftene i nærområdet som leverer til Haugen treindustri

3.11.2. Effekter

- Flere arbeidsplasser i Haugen treindustri
- Positive ringvirkninger for bedriftene i nærområdet som kan medføre indirekte arbeidsplasser

3.12. Kostnads og Finansiering

3.12.1. Kostnads- og finansieringsplan

Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	210 000			210 000
02.Innkjøpte tjenester	100 000			100 000
03.Utstyr	1 600 000			1 600 000
04.Andre kostnader	120 000			120 000
Sum kostnad	2 030 000			2 030 000

Personalkost=opplæring ny maskin samt oppgradering eksisterende maskin.

Innkjøpte tjenester=elkriker,div ombygging,transport.

Andre kostnader=oppgradering programvare eksisterende maskin.

Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
03.Privat finansiering Tinn Sparebank	500 000			500 000
Egenkapital	390 000			390 000
Tinn omstillingsmidler	140 000			140 000
TUF lån	500 000			500 000
TUF tilskudd	500 000			500 000
Sum finansiering	2 030 000			2 030 000

Egenkapital består av opplæringstimer-ombygging-tap av omsetning i opplæringsperioden.

Kontantinnskudd.

3.13. Vedtak i styret

4. SAK nr 20/2020 Søknad Notodden Utvikling AS, offentlig privat samarbeid om garantifond.

4.1. Forslag til vedtak

Styret avslår søknaden, med bakgrunn i at den ikke er i henhold til Telemark Utviklingsfond sin strategi innenfor hvordan det skal gis støtte og summen av offentlig støtte. Finansiering av garantifond er ikke en del av Telemark Utviklingsfond sin støtteordning og summen av den offentlige støtteandelen overstiger 35%.

4.2. Vurdering av habilitet

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



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

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 støttereglement

Det må tas forbehold om slik støtte er lovlig i henhold til statsstøttereguleringen, Notodden Utvikling vil avklare dette.

4.5. Vurdering fra daglig leder

Intensjonen med prosjektet er å bidra til å sikre et passasjer tilbud og flytrafikk ved Notodden Flyplass. Notodden Flyplass har en viktig funksjon, det gir et godt bidrag til næringsutvikling og verdiskaping, ikke minst i forhold til den virksomheten som er lokalisert ved flyplassen og har flyplassen og dens funksjoner og tjenester som en viktig faktor for sin virksomhet. De tjenestene og den funksjonen flyplassen har for eksisterende virksomheter, framtidig utvikling og samfunnsfunksjoner vil være truet hvis flyplassen ikke opprettholder en regelbundet passasjertrafikk, da vil ikke flyplassen oppfylle kriteriene for statstilskudd til drift av flyplassen, driftstilskuddet er helt avgjørende for rutetrafikk, flyverksted, flyskole og annen trafikk ved flyplassen.

Det søkes om tilskudd med kr.700.000,- fra Telemark Utviklingsfond for å bidra til finansiering av et garantifond på til sammen kr.3.000.000,- som skal gi Notodden Utvikling AS (NUAS) et handlingsrom, verktøy for å etablere et samarbeid med et flyselskap ved å inngå en kortvarig samarbeidsavtale gjennom dette garantifond hvor risiko og gevinst fordeles mellom partene.

Som følge av Covid-19 viruset er det stor usikkerhet omkring fremtiden for flyindustrien og passasjertrafikk, og om dette vil vedvare. Det er daglig leders vurdering at det kan være krevende å forhandle fram bærekraftige avtaler med et flyselskap i den situasjonen som nå råder. Daglig leder vurderer det som utfordrende for Telemark Utviklingsfond å gi uforbeholden støtte og full frihet til å etablere et slikt garantifond, uten å ha kjennskap til innhold i avtalen, rammer for anvendelse av fondet og ellers udefinerte forhold som ikke fremkommer og som kan påvirke resultatet.

Daglig leder vurderer å ikke gi støtte slik det er søkt om og slik dette prosjektet er beskrevet, og med bakgrunn i at det ikke er i henhold til Telemark Utviklingsfond sin strategi i forhold til hvordan det skal gis støtte og størrelsen på støtten.

4.6. Prosjektbeskrivelse

Notodden Utvikling AS (NUAS) som er Notodden kommunes næringselskap ønsker å etablere et samarbeid med et flyselskap ved å inngå en kortvarig samarbeidsavtale gjennom et garantifond hvor risiko og gevinst fordeles mellom partene.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Notodden Flyplass hadde inntil i fjor høst en operatør av et mindre fly som hadde et daglig tilbud til passasjerer til og fra Bergen. Dette tilbudet er nå sagt opp. Transportbehovet er ikke borte, men det er tvert imot behov for større maskiner som kan ta flere passasjerer. Effekten av dette vil gi utslag i lavere pris, høyere frekvenser og anses som et tryggere tilbud og bedre komfort for enkelte passasjerer.

Gjennom bruk av større fly vil selskapet i tillegg kunne tilby frakt av gods mellom destinasjonene.

Notodden Lufthavn ligger i en region med virksomheter som representerer en betydelig verdiskapning med stor eksportandel. Mange av disse virksomhetene er i sterk global konkurranse der god infrastruktur er viktig. Uten Notodden Lufthavn er regionen et av de områder i Norge med lengst avstand til nærmeste lufthavn.

Notodden Lufthavn har vært en betydningsfull aktør i forhold til næringsutvikling i regionen. Foruten at de representerer en viktig del av regionens infrastruktur har de også lagt til rette for flyrelaterte virksomheter. Pilot Flight Academy er et eksempel på en slik etablering. Selskapet ble etablert i 2017 og har i dag rundt 60 studenter fordelt på 2 klasser i Notodden. Deres mål er å passere rundt 300 studenter og rundt 50 ansatte i løpet av de nærmeste 3-4 årene. I tillegg til flyskolen er det også andre flyrelaterte virksomheter knyttet til flyplassen. Blant annet:

- Flyteknisk Notodden (verkstedtjenester for fly)
- Norwegian Flying Aces (Rundflying med utvalgte krigsfly)
- Seilflyvirksomhet i stort omfang
- Sjøflyhavn
- Drivstoff til blant annet politihelikopter, brann og redningshelikoptre, søk og redningshelikoptre, samt ambulanshelikoptre/fly.
- Øvingsarena for forsvarrets Herkulesfly

For Notodden Lufthavn er det svært viktig å kunne ha et passasjer tilbud. Uten regelbundet passasjertrafikk vil ikke flyplassen oppfylle kriteriene for statstilskudd til drift av flyplassen. Et slikt driftstilskudd er helt avgjørende for at rutetraffic, flyverksted, flyskole og annen trafikk kan opprettholdes.

Notodden Lufthavn er i dialog med flere flyselskap som vurderer etablering av et eller flere rutetilbud fra Notodden. Gjennom et offentlig/privat samarbeid med et flyselskap jobbes det nå med å etablere en garantiordning for å redusere risikoen for flyselskap i en oppstartingsperiode på 3-6 måneder. Det antas at dette er en tilstrekkelig periode for å opparbeide seg et tilfredsstillende marked.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Ordningen er ment som et incitament ovenfor flyselskapet, som kan benytte fondet til å dekke underskudd i flyruter som har lavere passasjertall enn avtalt, likeledes tilbakeføre midler dersom det er et høyere antall passasjerer enn avtalt.

Vi forstår dette til å være innenfor forsyningsforskriften, da partene deler risiko for tap, men også gevinst.

Det er iverksatt en markedsundersøkelse/analyse i regi av IPSOS for å kartlegge behovet i Kongsbergregionen samt Bergen med omliggende kommuner. Arbeidet er forventet ferdigstilt i starten av mai.

4.7. Prosjekt mål

Ordningen er ment som et incitament ovenfor flyselskapet, som kan benytte fondet til å dekke underskudd i flyruter som har lavere passasjertall enn avtalt, likeledes tilbakeføre midler dersom det er et høyere antall passasjerer enn avtalt.

For Notodden Lufthavn er det svært viktig å kunne ha et passasjertilbud. Uten regelbundet passasjertrafikk vil ikke flyplassen oppfylle kriteriene for statstilskudd til drift av flyplassen. Et slikt driftstilskudd er helt avgjørende for at rutetrafikk, flyverksted, flyskole og annen trafikk kan opprettholdes.

4.8. Aktiviteter

Etablere et samarbeid med et flyselskap ved å inngå en kortvarig samarbeidsavtale gjennom et garantifond hvor risiko og gevinst fordeles mellom partene.

4.9. Prosjektorganisering

NUAS vil på vegne av Notodden kommune stå ansvarlig for håndteringen av fondet som skal fungere som et nødvendig incitament slik det er beskrevet tidligere. prosjektet.

4.9.1. Samarbeidspartnere

- Bedrifter på Notodden
- Kommunene

4.9.2. Forankring

Notodden Lufthavn AS eies av Notodden Kommune og dens planer for videre utvikling er godt forankret hos eieren.

De offentlige aktørene rundt Notodden Flyplass, kommunene, fylkeskommunene og Kongsbergregionen, har alle uttalt at flyplassen er en del av den infrastrukturen som skal bidra til ny utvikling og videre vekst i regionens næringsliv. Et passasjertilbud mellom Notodden og Bergen inngår i dette.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

4.10. Målgrupper

Oljebransjen vil fortsatt være en viktig målgruppe for et nytt passasjertilbud, men også det øvrige næringsliv og offentlig sektor i regionen (Kongsbergregionen og Bergensregionen)

På sikt vil også reiselivet være en viktig målgruppe. Reiselivet i regionen er i en svært god utvikling og er raskt voksende, og trekker mye kapital til området/fylke. Dette vil kunne skape en økt aktivitet og stimulere til etablering av nye virksomheter og arbeidsplasser. Aktivitetene på flyplassen har allerede skaffet flere arbeidsplasser til området og lagt til rette for en økt bosetning i regionen.

4.11. Resultater og Effekter

4.11.1. Resultat

Når garantiordningen er etablert er målsetningen å fly 10 -15 000 passasjerer årlig til og fra Notodden.

4.11.2. Effekter

Et økt passasjerantall fra Notodden Lufthavn vil også gi grunnlag for etablering av nye tilbud mot andre destinasjoner, noe næringslivet i regionen er opptatt av.

Det er allerede et nært samarbeid mellom næringslivet i vår region (Kongsbergregionen) og Bergensregionen. Næringslivet har behov for å bringe arbeidskraft effektivt mellom disse regionene.

4.12. Kostnad og Finansiering

4.12.1. Tidsplan

Garantifondet vil ha en varighet på 6 måneder, regnet fra 1. oktober (Av hensyn til dagens situasjon i forhold til Coronaviruset, kan tidsplanen forskyves).

4.12.2. Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01. Garantifond	3 000 000			3 000 000
02. Innkjøp av tjenester	0			0
03. Utstyr	0			0
Sum kostnad	3 000 000			3 000 000



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Vurderinger som er gjort viser at fondet må ha en størrelse på 3 millioner kroner. I beregningene inngår transportkostnader, frekvens på turer og et estimert antall passasjerer.

4.12.3. Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01. Telemark Utviklingsfond	700 000			700 000
02. Notodden kommune	1 000 000			1 000 000
03. Øvrige kommuner i regionen	1 000 000			1 000 000
04. Kongsbergregionen	200 000			200 000
05. Næringsliv	100 000			100 000
Sum finansiering	3 000 000			3 000 000

4.13. Vedtak i styret

5. SAK nr 21/2020 Søknad fra Vest-Telemark Næringsforum

5.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 450 000 NOK i tilskudd til Vest-Telemark Næringsforum til produktutvikling og etablering av bedriftsnettverk ifm prosjektet «Kom til Vest-Telemark». Tilsagnet forutsetter at prosjektet blir fullfinansiert og gjennomføres iht aktivitetsplan.

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 fordi at det er sannsynlig at man kan unngå konkurser i bransjen og at man på denne måten bevarer arbeidsplasser i Vest Telemark. Samtidig er det sannsynlig at det vil kunne bli en økning av antall arbeidsplasser gjennom økt besøk til Telemark.

5.4. 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.

5.5. Vurdering fra daglig leder

Finansieringsplanen legger opp til en høy offentlig støtteandel. Selv om TUF har som hovedregel at summen av offentlig finansiering maksimalt skal være 35% av samlet investering, vurderer styret det



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

slik at reiselivet i Vest-Telemark er i en spesielt vanskelig situasjon grunnet Covid-19. Det er en forutsetning at prosjektledelsen har et tett samarbeid med Visit Telemark da fylkeskommunen allerede kjøper markedsføringstjenester av dem for hele Telemark. TUF sin støtteandel til dette prosjektet vil derfor ikke kunne støtte markedsføringsaktiviteter.

Kom til Vest-Telemark ønsker å utvikle et samlet reiselivsprodukt basert på attraksjoner og aktører i regionen. Målet er å sette sammen gode turopplevelser som kombiner overnatting, aktiviteter, kultur og lokalmat på en attraktiv måte.

Prosjektet fremstår som godt organisert og forankret i næringsliv og interesseorganisasjoner samt offentlige aktører i regionen. Det er daglig leders oppfatning at reiselivsbransjen opplever store problemer i 2020 grunnet Covid-19. Dette har rammet Vest-Telemark spesielt hardt. En samlet produktutvikling som fremhever Vest-Telemarks storslåtte natur, med aktiviteter, kultur samt overnatting og mat er med på å øke attraktiviteten for regionen og tiltrekke turister. Dette vil igjen kunne gi positive ringvirkninger i det lokale næringslivet grunnet den økte turismen. 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 men at prosjektet forankres i Visit Telemarks øvrige virksomhet.

5.6. Prosjektbeskrivelse

Reiselivsnæringen i Vest-Telemark er i krise. «Kom til Vest-Telemark i 2020» er et initiativ fra reiselivsaktørene i regionen som ønsker å utvikle et samlet reiselivstilbud i regionen som kombinerer overnatting, aktiviteter, kultur og lokalmat på en attraktiv måte. En ønsker å få til et bredt samarbeid med mange aktører i regionen og på sikt etablere et bedriftsnettverk.

Tilbudene skal utvikles og rette seg etter nasjonale smittevernråd, der aktørene selv skal ta ansvar for at tilbudene trygt.

Prosjektet har fokus på 2020. De har likevel valgt å kalle det et pilotprosjekt da en ser at det kan være mange interessante element også for framtiden. Det har lenge vært et ønske å få til et bedre samarbeid mellom næringslivsaktørene i regionen. Dette er også dokumentert i Forstudie – Masterplan for bærekraftig reiseliv i Vest-Telemark. Prosjektet vil derfor se konkret på om samarbeidet som etableres nå kan skape grunnlag for et framtidig dedriffsnettverk innen reiseliv i regionen. Prosjektet først og fremst handler om prosjektutvikling og **tilrettelegging for markedsføring**.

Prosjektet har tett **samarbeid med Visit Telemark** og blant annet deres kampanje «Med hjerte for Telemark» sommeren 2020. Prosjektet støtter seg til ulike tidligere undersøkelser som:

- Forstudie – Masterplan for bærekraftig reiseliv i Vest-Telemark (utført av Telemark Næringshage på oppdrag fra næringskollegiet i Vest-Telemark, 2019).



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

- Bærekraftig lokalmat og reiseliv i Fjell-Telemark, Vest-Telemark Rådet 2018.

5.7. Prosjekt mål

Det er ved prosjektstart klarlagt at 60% av reiselivsbedriftene i regionen frykter konkurs. Næringen har opplevd en omsetningsreduksjon på 83%. Prosjektet vil måle sin effekt ved konkret å se at færre enn 60% - og så få som mulig - av reiselivsaktørene i regionen går konkurs.

Deretter vil prosjektet gi en oppsummering i form av samlet omsetting og besøkstall. Prosjektresultatet vil også avhenge av regler for nasjonal smittehåndtering. Dette er fremdeles uklart og prosjektet vil måtte justere ambisjonene underveis i forhold til dette.

5.8. Aktiviteter

1. Strategiavklaring – prosjektoppstart og avklaringer ift kommunikasjon (marked, målgrupper etc)
2. Aktøravklaring – produktsammensetting
3. Markedsplan (PR, SoMe, Destinasjonsselskap)
4. Organisering – gjennomføring
5. Internkontroll – retningslinjer for smittevern
6. Trygg mat – formidling av mat

5.9. Prosjektorganisering

Prosjekteiere: Reiselivet i Vest-Telemark

Styringsgruppe: Ledere fra initiativtakerane (jf. Kap 1.1). Lars Arne Straand, Johan Straand og Kristin Larsen utgjør arbeidsutvalget i styringsgruppa ved oppstart, som vil utvides når arbeidet er i gang.

Prosjektansvarlig: Vest-Telemark Næringsforum v/daglig leder. Ansvarlig for plan, søknader, økonomi og koordinering.

Prosjektledere for markedsføring, digitale løsinger og infrastruktur: Torben Andersen, Rauland Turist. Torben er turistsjef i Rauland, og er pga krisa permittert 80%. Han vil med dette kunne gå tilbake i full jobb og ha kapasitet til å gjennomføre prosjektet.

Prosjektleder for produktutvikling, mat, vandring og kultur: Thomas Berstad og Lill Susann Rognli Vale, fra Telemark Næringshage. Thomas og Lill Susann er erfarne utviklingsaktører i Vest-Telemark og vil kunne prioritere arbeidet med prosjektet i tida fremover. Telemark Næringshage vil kunne bidra gjennom sine ordninger inn i prosjektet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

5.9.1. Forankring

Prosjektet har bred forankring hos de store reiselivsaktørene som står bak prosjektet. Prosjektet baserer seg på et aktørdrevet initiativ - og det er den største verdien i prosjektet. I tillegg er prosjektet forankret i regionen gjennom god kontakt med lokale myndigheter og regionsråd. Prosjektet er også omtalt i lokal presse.

5.9.2. Samarbeidspartnere

- Straand Hotel i Vrådal
- Rauland Feriesenter – Rauland
- Dyrskun, Seljord
- Vest-Telemark Museum,
- Z Museum i Treungen, Treungen
- Nutheim Gjestgiveri, Flatdal
- Dalen Hotel, Tokke
- Seljord Hotel, Seljord
- Vest-Telemark Næringsforum
- Visit Telemark
- Kommuner i Vest Telemark
- Innovasjon Norge, spesielt med tanke på oppbygging av bedriftsnettverk
- Reiselivsbedrifter
- Telemark Næringshage/Fyresdal Næringshage

5.10. Målgrupper

Opplevelses-, kultur- og naturturisten i Norge.

Reiselivsbedrifter i Vest-Telemark: Involveres tidlig for å inkludere flest mulig i et felles tilbud.

Kommunar i Vest-Telemark: Viktig med tett kontakt - særleg ift smitteberedskap og kommunikasjon med lokalbefolkning.

5.11. Resultater og Effekter

5.11.1. Resultat

- Prosjektet skal skape grunnlag for konkret salg av reiselivsprodukt i Vest-Telemark sommer og høst 2020.

- Prosjektet skal sikre at reiselivsnæringa i regionen overlever ringvirkningene av Covid-19, og kommer styrket ut når markedet normaliseres.

- Prosjektet skal skape grunnlag for innovasjon/omstilling i samarbeidsform, produktutvikling, markedsarbeid og individuell tilpasning som vil ha effekt for videre utvikling etter 2020. Prosjektet har ambisjoner om å danne et framtidig bedriftsnettverk.

5.11.2. Effekter

Prosjektet skal etablere nye sammensatte reiselivsprodukt basert på aktører innen overnatting, mat, kultur og opplevelser i Vest-Telemark og markedsføre disse på en innovativ og bærekraftig måte. Prosjektet skal skape varig vekst for en samlet reiselivsnæring og etablere varige samarbeidsrelasjoner som på sikt vil kunne ut i et bedriftsnettverk mellom aktører i regionen.

5.12. Kostnad og Finansiering

5.12.1. Tidsplan

Det legges opp til følgende tidsplan for prosjektet som først og fremst har aktiviteter og kostnader knyttet til 2020:

Hoved- Aktiviteter	Tidsplan (2020)						
	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober
Strategiavklaring							
Aktøravklaring – produksamansetting							
Markedsplan (PR, SoMe, Destinasjonsselskap)							
Organisering – gjennomføring							
Internkontroll – retningslinjer for smittevern							
Meny – Vest-Telemark Trygg Mat – formidling av mat							

5.12.2. Kostnads- og finansieringsplan

Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	250 000			250 000
02.Innkjøpte tjenester	1 050 000			1 050 000
03.Utstyr	150 000			150 000
04.Andre kostnader	150 000			150 000
Sum kostnad	1 600 000			1 600 000

Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Telemark Utviklingsfond	450 000			450 000
02.Annen offentlig finansiering	900 000			900 000
03.Privat finansiering	250 000			250 000
Sum finansiering	1 600 000			1 600 000

Det er lagt opp til ein stor andel off. finansiering av prosjektet. Det er unormalt. Grunnen er den heilt ekstraordinære situasjonen reiselivet er i. Med i snitt 83 % svikt i omsetning er likviditeten svært pressa, men det er stort engasjement for å legge inn eigeninnsats. Det er førebels ingen ordningar for kompensasjon for omsetningssvikt. Dekking av uungåelege faste kostnader hjelper ein del, men det skaper desverre ikkje rom for investeringar. Derfor er det naudsynt med eit særskild tiltak for å overleve.

5.13. Vedtak i styret

6. SAK nr 22/2020 Søknad fra Cycled

6.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 500 000 NOK i tilskudd og 500 000 i lån til gjennomføring av prosjektet. Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, er tilskuddet redusert i forhold til opprinnelig søknad. Det forutsettes at prosjektet blir fullfinansiert og gjennomført slik vilkårene fremstilles i tilsagnsbrevet, på tross av redusert tilsagn fra Telemark Utviklingsfond.

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

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 verdiskaping i Telemark.

6.4. Forhold til ESAs støttereglement

Tilsagnet på lån gis som lovlig støtte og omfatter ikke ESAs støttereglement. Det presiseres 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.

6.5. Vurdering fra daglig leder

Selskapet utvikler en 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 innsamlingsstasjoner 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.

Cycled leverte opprinnelig sin søknad til styremøte i Telemark Utviklingsfond den 04.03.2020. Styret vedtok imidlertid å utsette behandlingen av søknaden til neste styremøte og samtidig be om en orientering om aktivitetene i Green Business Norway, samt status på to selskaper som mottok støtte fra Telemark Utviklingsfond i 2019, der tiltakshaver også er medeier. Administrasjonen har bedt tiltakshaver om å redegjøre for om det har vært utvikling i Cycled AS siden opprinnelig søknad ble innsendt. Tiltakshaver opplyser om at selskapet nå har inngått samarbeid med Pavels Innovation AS i Porsgrunn om produktutvikling, samt Plastinor AS i Sannidal for produksjon av Cycled sine SmartBins. Cycled har også signert en MoU (memorandum of understanding) med Pepsi Cola Limited of Dubai for uttesting av systemet i Riyadh, Saudi Arabia.

Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, anbefaler daglig leder at tilskuddet reduseres i forhold til opprinnelig søknad og at selskapet oppfordres til å søke alternative finansieringskilder for å veie opp for dette. Det forutsettes at selskapet vil klare å gjennomføre prosjektet med redusert støtte fra Telemark Utviklingsfond og at dette må spesifiseres i et eventuelt tilsagn.

6.6. Prosjektbeskrivelse

Cycled Technologies AS (heretter Cycled) har under utvikling en ny avfallsinnsamlingsteknologi (heretter løsningen). Den oppnår forbedret kildesortering, muliggjør mer effektiv gjenvinning og økt gjenbruk av avfall som råvare i ny produksjon.

Løsningen som er under utvikling (TRL 6) består av smarte innsamlingspunkter (heretter SmartBins) som identifiserer avfallet og sorterer avfallet og hvem som leverer avfallet. SmartBin løsningen



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

består av en fysisk innsamlingsdunk i ulike standardstørrelser fra 200 til 1000 liter med innebygd teknologiplattform. Hver SmartBin leser avfallstype, og volum ved hjelp av «image recognition»/kamera teknologi, maskinlæringsteknologi og ulike sensorer som sorterer materialet i ulike seksjoner/bokser. Hver SmartBin har også innebygd en vektmåler.

Brukerne av vår løsning er de som har avfall å levere (avfallsbesitter), og de som håndterer innsamling av avfallsmaterialet (avfallsinnsamler). Avfallsbesitter og avfallsinnsamler får tilgang til løsningen gjennom de mobile applikasjonene.

Vår digitale plattform muliggjør sammenstilling og analyser av en rekke verdifulle data om hvem som besitter avfallsmaterialet, materialtyper, materialkvalitet samt hvor og når avfallsmaterialet leveres. Denne dokumentasjonen blir essensiell når verdien og kvaliteten på avfallsmaterialet skal dokumenteres ved bruk som sekundære råvarer for ny produksjon (Ved materialgjenvinning produseres såkalte sekundære råvarer, i stedet for primære råvarer. Disse råvarene kan i mange tilfeller erstatte primære råvarer).

Cycled sin digitale plattform har innebygd blokkjede teknologi for å sikre sporbarhet og brukerdata. Dette øker sikkerheten rundt, og tilliten til dataene når de skal brukes for å sette verdier på sekundære råvarer og overføring av verdier (incentiver) til brukerne.

Et sentralt element i forretningsmodellen til Cycled er insentiver. Avfallsbesitter skal premieres for å sortere da dette vesentlig bidrar til mer effektiv gjenvinning og økt gjenbruk av avfall i nye verdikjeder. Derfor vil avfallsbesitter få tilgang til ulike mekanismer for bonuser og premiering, gjennom vår digitale plattform. Oppnådde insentiver vil lagres i den mobile applikasjonen og veksles inn i premier eller produkter som er tilgjengelige i «økosystemet» der SmartBins enhetene er utplassert.

Typiske lokasjoner er logistikk knutepunkter, events, handlesentre, næringsbygg og byggeplasser. Dette er lokasjoner som leverer varierende grad av kildesortering, kombinert med at det genereres store mengder avfall strømmer. 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.

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 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



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

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 teknologier/innsamlingsstasjonene.

På partner og kundesiden har Cycled etablert et nært samarbeid med Odd Fotball og avfall- og gjenvinningselskapet 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.

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 ferdigstillelse 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.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

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.

6.7. Prosjekt mål

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.

6.8. 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														

6.9. 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



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

6.9.1. Samarbeidspartnere

- AKEO: Bistand utvikling av teknologiplattform
- ODD Fotball: Pilotkunde
- Norsk Gjenvinning: Pilotkunde
- Pavels Innovation: Bistand industridesign, Porsgrunn
- Plastinor AS: Sannidal

6.9.2. 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 Klosterøya fondet (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 industridesign

6.10. 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

6.11. Resultater og Effekter



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

6.11.1. Resultat

- Økt sortering ved kilden
- Mer effektiv innsamlingslogistikk
- Økt kontroll og oversikt over avfallstrømmene: 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.

6.11.2. Effekter

Effekten av pilotprosjektene er:

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

6.12. Kostnad og Finansiering

6.12.1. 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

6.12.2. 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



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

6.13. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

7. SAK nr 23/2020 Søknad fra STR8LINE

Klikk [her](#) for mer informasjon om selskapet.

1.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 800.000NOK i lån til gjennomføring av prosjektet. Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, er tilsagnet redusert i forhold til opprinnelig søknad. Det forutsettes at prosjektet blir fullfinansiert og at innovasjonskontrakten blir godkjent av Innovasjon Norge og gjennomført slik vilkårene fremstilles i tilsagnsbrevet, på tross av redusert tilsagn fra Telemark Utviklingsfond.

7.1. Vurdering av habilitet

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

7.2. 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 verdiskaping i Telemark.

7.3. Forhold til ESAs støttereglement

Tilsagnet om lån er innenfor ESAs støttereglement og vurderes som lovlig.

7.4. Vurdering fra daglig leder

Selskapet har laget et skisseprosjekt for et skybasert system for samhandling, endringshåndtering og beslutninger. Systemet rettes i første omgang mot bygg og anleggsbransjen. Prosjektets formål er å utvikle en før-kommersiell betaversjon som skal testes løpende i samarbeid med selskapets pilotkunder. Gjennom utvikling og testing vil Str8line AS ha ferdigstilt et system som er klart for kommersielt salg sommer 2021.

Str8line ble i 2017 støttet med markedsavklaringstilskudd fra Innovasjon Norge, og har etter det inngått Innovasjonskontrakter med Rambøll Norge AS, Viken Fylkeskommune og Morgedal Entreprenør AS. Selskapet ønsker nå å starte utvikling av den skybaserte programvaren for å kunne bygge på selskapet i Kviteseid. Søkt markedsavklaringstilskudd fra Innovasjon Norge i 2017. Motatt støtte med kr 100.000,-. Str8line AS har søkt Innovasjon Norge om støtte med kr 2 929 500,- under ordningen for Innovasjonskontrakter.

Daglig leder vurderer selskapets forretningsidé som spennende og godt forankret hos pilotkunder. Dersom selskapet får innvilget søknaden om innovasjonskontrakt fra Innovasjon Norge vil det gi prosjektet et solid grunnlag for å utvikle og teste betaversjonen av teknologiplattformen og dermed underlette arbeidet med å utvikle en kommersiell versjon. Tett samarbeid med sluttbrukere anses som særlig positivt i et slikt utviklingsløp da man kan anta at dette vil lette markedsintroduksjon og senere salg. Daglig leder anser at bidraget fra Telemark Utviklingsfond vil være utløsende for realisering av prosjektet under forutsetning at et eventuelt lån kan gis iht ESA. Selskapet inviterer



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

TUF til å bidra med egenkapital, men det er daglig leders vurdering at det gis et lån på ordinære vilkår.

Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, anbefaler daglig leder at tilsagnet reduseres i forhold til opprinnelig søknad og at selskapet oppfordres til å søke alternative finansieringskilder for å veie opp for dette. Det forutsettes at selskapet vil klare å gjennomføre prosjektet med redusert støtte fra Telemark Utvklingsfond og at dette må spesifiseres i et eventuelt tilsagn.

7.5. Prosjektbeskrivelse

Str8line er et system basert på omfattende bransjekunnskap og nye tanker om hvordan man kan sikre samhandling og sporbarhet i komplekse prosjekter. Systemutviklingen er planlagt gjennomført som en innovasjonskontrakt der det testes i et live kundeprosjekt (totalentreprise på Fv40 kurveutbedringer). Det vil her benyttes data fra Totalentreprenør, Prosjekterende, Underentreprenører og Byggherre til å utvikle prosessene fra skissestadie til ferdig system. Ved å benytte live prosjektdata som grunnlag for testing kan prosess- og systemskisser testes ut på en måte som validerer og videreutvikler konseptet til en kommersialiserbar betaversjon.

Samhandling er nøkkelen til god og effektiv prosjektgjennomføring. Videre er sporbarhet i kommunikasjon og beslutninger sentralt for å unngå konflikter og kostnadsoverskridelser. Str8line AS skal utvikle et skybasert system som strukturerer informasjon og kommunikasjon.

Systemet er basert på prosesser og metodikk som forbedrer samhandling og sporing av beslutninger. Det unike i vår tjeneste er at vi kobler sammen organisasjon, kontrakt og beslutninger på en ny måte. Dermed kan fremdrift, gjennomsiktighet og tillit styrkes i prosjektene. Vår metodikk understøtter Digital VDC (Virtual Design Construction), der ICE (Integrated Concurrent Engineering) aspektet er fremtredende. I tillegg ivaretar systemet informasjonsflyt mellom ulike fagdisipliner og juridiske enheter for å sikre best mulig samhandling. Ved hjelp av en objektbasert metode for håndtering av informasjonen, vil man få en kraftig forbedring av sporing, rapportering og aksjonshåndtering i sanntid.

Problemet som adresseres er løpende årsak til enorme kostnadsoverskridelser både nasjonalt og internasjonalt, og det er svært liten måloppnåelse som skal til for at et system skal være regningsssvarende for kundene. Tall fra World Economic Forum viser at en 1% reduksjon av verdens byggekostnader vil tilsvare en besparelse på ca kr 100.000.000.000.000,- pr år (100 mrd dollar). Str8line AS har betydelig fagkompetanse og inngående kjennskap til kontraktstandarder, best practice og systembruk i bransjen. Vi har erfaring fra både olje- og gass, landbasert ingeniørvirksomhet og entreprenørvirksomhet. Vi har også operativ erfaring i databasehåndtering, og erfaring med grunderskap.

Prosjektets formål er å utvikle en før-kommersiell betaversjon. Systemet vil testes løpende i samarbeid med våre pilotkunder. Gjennom utvikling og testing vil Str8line AS ha ferdigstilt et system som er klart for kommersielt salg neste sommer.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

7.6. Prosjektmål

Ferdig kommersialiserbar betaversjon skal inneha minimum følgende elementer:

- ICO objekt for samhandling mellom juridiske enheter og fagdisipliner med prosessflyt
- Avklaringsobjekt for avklaringer mellom juridiske enheter og internt mellom fagdisipliner med prosessflyt
- Møtereferatobjekt med prosessflyt for bruk i alle prosjektmøter
- Objekt for Endringsordre med prosessflyt
- Objekt for Endringsanmodning med prosessflyt
- Objekt for brev med prosessflyt

"Mentions" funksjon for objektsparing

Velfungerende søk og filtreringsfunksjon for objekter

Grunnleggende rapporter for uthenting av nøkkelinformasjon

7.7. Aktiviteter

- Innsiktsfase hos pilotkunder - fase 1
- Utvikle datamodell
- Utvikle API
- Utvikle design for brukergrensenitt og UX
- Utvikle 3 objekttyper
- Brukertestning av første versjon - FV40
- Utvikle 3 objekttyper
- Innsiktsfase hos pilotkunde - fase 2
- Iterere datamodell og API
- Brukertestning i nytt pilotprosjekt

7.8. Prosjektorganisering

Prosjektet er organisert som følger:

Grunder/prosjektleder: Eirik Håskoll Næss har lang erfaring med å håndtere endringsprosesser i byggeprosjekter. Han har jobbet mange år i olje- og gass, prosjektering og entreprenørvirksomhet. Blant annet som Contracts Manager i Aker Solutions og Kværner, som kontraktsingeniør i Multiconsult, og som Prosjektsjef i Morgedal Entreprenør AS. Han har også jobbet med behandling og analyse av omfattende databaser i Statistisk Sentralbyrå. Eirik ledet Telemark Næringshage AS fra



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

starten i 2012 og til 2014, og også i perioden 2017 til sent 2019. Næringshagen hadde i den perioden betydelig vekst.

Eirik vil styre uttesting og styring av innsiktsfase hos pilotkunder i tillegg til den overordnede prosjektledelsen. Teknisk leder Stian Hauge: Stian har lang erfaring med å drive utviklingsprosjekter innen IT. Stian vil styre utviklerteamet og sørge for planlegging og fremdrift på det teknisk leveranse, samt håndtere grensesnitt mot øvrig systemportefølje og UX/UI designutvikling.

Styringsgruppe: Styringsgruppen vil sette det overordnede linjene i prosjektet, og sørge for at leveranser er iht søknad til Innovasjon Norge. Styringsgruppen skal bestå av Frode Bovim, Head of Digital & Innovation for Rambøll Norge AS, Elisabeth Bechmann, Avdelingssjef Utbygging i Viken Fylkeskommune, Prosjektleder Eirik Håskoll Næss. Siste medlem av styringsgruppen er ikke pr i dag oppnevnt.

7.8.1. Forankring

Prosjektet er forankret og iverksatt av selskapet selv. Videre er prosjektet forankret i Rambøll Norge AS, Viken Fylkeskommune og Morgedal Entreprenør AS. Alle partene har signert formelle Innovasjonskontrakter med Str8line AS. Prosjektet er også forankret i det konkrete utbyggingsprosjektet 30166 Fv. 40 Midtdeler ulykkesutsatte kurver der partene er klare til å gå i gang med innsiktsfase og testing umiddelbart.

7.8.2. Samarbeidspartnere

Prosjektdeltakernes virksomhet og rolle i prosjektet

Morgedal Entreprenør AS (ME) ble etablert i 2011 og omsetter for ca 200 millioner kroner pr år. Selskapet jobber med anleggsprosjekter i størrelsesorden 15 - 250 MNOK. Morgedal Entreprenør stiller sine data, personell og sitt virksomhetsstyringssystem til rådighet. Videre vil ME teste systemet i sine øvrige samhandlingsprosesser i selskapet.

Viken fylkeskommune er etter omorganiseringen av Statens veivesen en betydelig aktør og byggherre innenfor samferdsel med 5 339 kilometer med fylkesvei. Regionen har ca en fjerdedel av Norges befolkning og vil også være en stor aktør innen byggsektoren. Viken Fylkeskommune vil i utviklingen av Str8line stille med aktiv deltakelse fra sine prosjektansatte, deltakelse i styringsgruppe, og deltakelse fra aktuelle fagressurser i organisasjonen.

Rambøll er en global samfunnsrådgiver innen Bygg & arkitektur, Samferdsel & byutvikling, Energi, Vann, Miljø & helse og Management consulting. I Norge er Rambøll 1500 medarbeidere fordelt på 16 kontorer. På verdensbasis består selskapet av totalt 15 000 medarbeidere, lokalisert i 35 land. Rambøll vil i utviklingen av Str8line stille med aktiv deltakelse fra sine prosjektansatte, deltakelse i styringsgruppe, og deltakelse fra aktuelle fagressurser i organisasjonen. Rambøll bidrar også med tilgang til prosesser og metodikk.

7.9. Målgrupper

Målgruppen for systemet er i første omgang byggherrer, rådgiverselskaper og entreprenører.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Systemet kan imidlertid med fordel benyttes i alle komplekse multidisiplinære prosjekter.

7.10. Resultater og Effekter

7.10.1. Resultat

- Ferdig utviklet kommersialiserbar betaversjon av vårt skybaserte system
- Mål om å selge systemet til minst 1 av pilotkundene (Viken Fylkeskommune vil evt være offentlig anskaffelse)
- Grunnlag for ansettelse av 2 nye lokale medarbeidere første driftsår

7.10.2. Effekter

- Ved et vellykket prosjekt mener vi en utvikling for selskapet i et 5 års perspektiv er godt illustrert i vedlagt driftsbudsjett. Vi ønsker at minst 75% av selskapets ansatte skal være lokalt ansatte i Kviteseid/Telemark.
- Ved et vellykket prosjekt vil dermed selskapet være en sterk bidragsyter inn i næringshagemiljøet og IT-klyngen til Telemark Næringshage, og til bygg og anleggsmiljøet som pr i dag er i vekst i å både Kviteseid og Seljord.
- Vi ønsker at vårt prosjekt skal føre til:
 - Et sterkere næringshagemiljø i Vest-Telemark
 - Nye kompetansearbeidsplasser i Kviteseid/Vest-Telemark
 - En styrket IT klynge i Telemark Næringshage
- Ut fra vårt driftsbudsjett for de første fem driftsårene har vi en ambisjon om å være minimum 13 fulltidsansatte innen 2025.

7.11. Kostnad og Finansiering

7.11.1. Tidsplan

Søker har levert en egen aktivitetsplan til søknad om innovasjonskontrakt til Innovasjon Norge og denne kan fremvises i møtet ved behov.

7.11.2. Kostnadsplan og finansieringsplan



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	1 480 000	1 110 000		2 590 000
02.Innkjøpte tjenester	2 000 000	1 500 000		3 500 000
03.Utstyr	144 000	108 000		252 000
04.Andre kostnader	96 000	72 000		168 000
Sum kostnad	3 720 000	2 790 000		6 510 000

Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Telemark Utviklingsfond	1 023 000	767 250		1 790 250
02.Annen offentlig finansiering	1 674 000	1 255 500		2 929 500
03.Privat finansiering	1 023 000	767 250		1 790 250
Sum finansiering	3 720 000	2 790 000		6 510 000

Str8line AS har søkt Innovasjon Norge om finansiering med kr 2.929.500,- under en Innovasjonskontrakt. Det er ikke ønskelig at finansiering fra TUF i den forbindelse gis på en måte som fører til reduksjon av Innovasjon Norges eventuelle tilskudd. Det søkes derfor om at et eventuelt finansieringsbidrag fra TUF gis primært som tilskudd i den grad dette lar seg gjøre innenfor ESA reglementet. I den grad dette ikke er mulig omsøkes midlene som lån eller som en investering fra TUF.

7.12. Vedtak i styret

8. SAK nr 24/2020 søknad fra Crusher Norge AS

Trykk [her](#) for mer informasjon om selskapet.

8.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 500 000 NOK i tilskudd til gjennomføring av prosjektet. Styret i Telemark Utviklingsfond vurderer søkers prosjekt som spennende og viktig mtp verdiskaping og sysselsetting i Øvre Telemark. Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, er tilskuddet redusert i forhold til opprinnelig søknad. Det forutsettes at prosjektet blir fullfinansiert og gjennomført slik vilkårene fremstilles i tilsagnsbrevet, på tross av redusert tilsagn fra Telemark Utviklingsfond.

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

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 verdiskaping i Telemark

8.4. 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.

8.5. Vurdering fra daglig leder

Crusher Norge AS er et nystartet selskap bygget på konkursboet Crusher International AS. Selskapet skal spesialisere seg på miljøvennlig rehabilitering av veier. De vil etablere seg med hovedkontor og verksted i Hjartdal sommeren 2020. Selskapet vil ansette lokalt og vil levere rehabiliteringstjenester lokalt og nasjonalt. Grunnet den korte sesongen i Norge, ønsker man også å satse internasjonalt for å kunne opprettholde drift året rundt. Prosjektet beskrives som tredelt der målsettingene er; 1) tilpassing av bygg og eiendom til selskapets virksomhet, 2) organisering og opplæring av team og operatører, og 3) internasjonalisering for vekst og helårsdrift.

Det er kjent for daglig leder at det var særdeles utfordrende for tidligere Crusher International AS med manglende oppdrag i vinterhalvåret, da arbeidsmetode og maskinpark var kapitalkrevende og at dette var en direkte årsak til selskapets konkurs. Det er således fornuftig å jobbe for å sikre oppdrag for Crusher Norge AS i lokasjoner som tillater rehabilitering i vinterhalvåret.

Daglig leder antar at Crusher Norge AS har overtatt teknologi fra tidligere Crusher International AS. Det ikke kjent ved søknadstidspunkt om tidligere eiere er med i den videre satsingen. Crusher AS er 100% eid av Intech Group AS, der Hans Arne Flåto er hovedaksjonær. Crusher Norge AS har fått innvilget et risikolån hos Innovasjon Norge på 2,5 mill, til kjøp av maskiner, og eiendommen



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

"Bruluten" i Hjartdal. (Der Eiksenteret har vært fram til april 2020) Lånet er p.t. innvilget, men ikke utbetalt. Lånet har rente og avdragsfrihet i 1 år, og har en subsidieeffekt på 341.335,-

Tiltakshaver har gjennomført flere vellykkede «snuoperasjoner» med andre selskaper i krevende finansielle situasjoner og det er daglig leders vurdering at dette er en styrke for Crusher Norge AS og vil øke sannsynligheten for at prosjektet lykkes. Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, anbefaler daglig leder at tilskuddet reduseres til 500 000 NOK i forhold til opprinnelig søknad. Det forutsettes at prosjektet blir fullfinansiert og gjennomført slik vilkårene fremstilles i tilsagnsbrevet, på tross av redusert tilsagn fra Telemark Utviklingsfond.

Daglig leder anser at tiltakshaverne har gode forutsetninger for å sikre alternativ finansiering. Daglig leder anbefaler at søknaden innvilges.

8.6. Prosjektbeskrivelse

Crusher Norge AS har en egenutviklet måte å rehabilitere slitte og dårlige veier på. Både asfalterte veier og grusveier med telehiv, oppsprekninger og ujevnheter repareres langsiktig med vår metode. Ved hjelp av egenutviklede knusefreser, innblanding av lignin og kompaktering, gjør vi om den gamle veien til en helt ny vei, klar for et tynt topplag med asfalt. Kulestein, dårlig masse og asfalt knuses opp og blandes sammen med bindemiddelet lignin til en 25-30 cm tykk homogen masse som i tillegg til å ikke påvirkes av tele, også fungerer som underlag og bærelag for enten direkte bruk, eller for et topplag asfalt.

Tradisjonell metode er å fjerne asfalt, kjøre den til deponi, deretter fjerne dårlig masse og transportere til deponi, kjøre på ny knust masse fra steinbrudd, tilføre grus, deretter bærelag med asfalt og til slutt topplag. Vi sparer ca 80% CO2 med vår metode, og opptil 80% kostnad, samt masse nedetid på veien og vi unngår deponering av uegnet masse fra den gamle veien. Dette er en ny metode som begynner å bli anerkjent, og potensialet i Norge er p.t på godt over 500 millioner pr år. (Som i dag delvis masseutskiftes og dypstabiliseres med Bitumen, et oljebasert bindemiddel). Med vår metode vil en kunne få mye mer vei for de samme pengene.

I forbindelse med vår etablering i Hjartdal, kjøper vi et industribygg på 700 kvm på en 10 måls tomt. For oss sentralt, da det ligger noen få hundre meter fra E134 med kort vei til Vestlandet hvor vi har mange oppdrag i år, og allikevel nær sentralt østland. Vi trenger å gjøre endel større tilpasninger og oppgraderinger på bygget for å kunne bruke dette som senter for bygging av knuserne, verksted for reparasjon og vedlikehold samt hovedkontor, opplæringssted og generell base for vår virksomhet.

Vi ønsker oss å kunne ansette både operatører og verkstedpersoner lokalt, da det viser seg at "bygdefolk" er de mest stabile arbeidstakerne for denne type entreprenørvirksomhet, og har allerede en prosess med kommunen og NAV lokalt på dette. Da våre maskiner i stor grad er egenutviklede, trenger vi å kjøre både opplæring på operatører og opplæring på vedlikehold og reparasjoner i eget hus og ute på anlegg under normal drift.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Vår virksomhet i Norge begrenser seg til månedene medio april til medio/slutt oktober, på grunn av snø og teleforhold. Vi er derfor nødt til å satse også utenfor Norge, for å kunne opprettholde en stabil arbeidsstokk som helårsansatte, og for å unngå vinterpermitteringer og sesongansettelser. Også for å kunne bruke utstyret på helårsbasis, og fordele kostnader over 12 og ikke bare 6-7 måneder av året. Dette internasjonaliseringsarbeidet har vi smått startet på, men vi trenger finansiell hjelp for å få gjennomført det på en riktig og forsvarlig måte.

Vi har 3 områder som vi foreløpig har begynt å bearbeide: Polen, Romania og USA. Alle disse har behov for rehabilitering av veier, og vi har flere konkrete interessenter i disse landene. Men det koster å drive markedsføring, og vi regner også med å måtte kjøre demoer i de aktuelle landene. For internasjonale demoer vil vi frakte knusefresene til det aktuelle landet, og leie inn traktorer, valser og skraper, samt at vi har et samarbeid med Borregaard som vil stille med Lignin og logistikken rundt det.

For å sikre vekst, helårsaktivitet, en hensiktsmessig og moderne base for våre aktiviteter og få rekruttert og lært opp operatører og verkstedpersonell til reparasjon og vedlikehold på eget utstyr. (Og andres ved ledig tid) trenger Crusher Norge å gjennomføre prosjektet «Grønne Veier, Nasjonalt og Internasjonalt». Det bevilges for tiden store beløp til infrastruktur og veier, og vi må handle nå for å kunne være med på det som ser ut til å bli gode tider for bransjen.

Vi har i tillegg en metode som er miljøvennlig, kostnadseffektiv og gir veger med meget god kvalitet. (Den eneste som greier alle disse 3 punktene. Våre konkurrenter greier ofte 2 av 3...) Vi trenger derfor å få finansiert prosjektet tilstrekkelig til å få gjennomført det, og våre eiere tar en stor del av det, men vi er helt avhengige av støtte for å få det til. Vi tror at vi med en slik styrking av selskapet som det vil være å gjennomføre prosjektet vil kunne vokse betydelig, og gi mange trygge arbeidsplasser i Hjartdal Kommune. P.t sysselsetter vi 6 personer, og vi har en plan om å minimum kunne doble dette i løpet av 1 år om vi lykkes med satsningen.

8.7. Prosjekt mål

Selskapet har 3 hovedmål med prosjektet:

- Sikre helårsdrift
- Omsetning >15 mill i 2020 og >25 mill i 2021
- 10 ansatte ila 2020 15 ansatte ila 2021

8.8. Aktiviteter

Følgende aktiviteter er skissert i søknaden:

- Tilpassing og oppgradering av bygg/eiendom
- Opplæring og kompetanseheving av ansatte og nyansatte
- Internasjonalisering og introduksjon Internasjonalt



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

8.9. Prosjektorganisering

Styreleder, Hans Arne Flåto vil være prosjektleder for hele prosjektet på 50% stilling i hele perioden. Daglig Leder vil bidra nasjonalt, og for den Internasjonale satsningen vil vi i tillegg til selskapets egne ansatte leie inn konsulenter for hvert enkelt land. I USA har vi både Bill Paulin som koordinator, samt at vi vil nytte godt av at Borregaard i USA satser sterkt på Lignin som bindemiddel i veier der borte. Vi er allerede i gang med samarbeid med Borregaard i USA

8.9.1. Forankring

Før beslutningen om etablering i Hjordal har det vært mye dialog med ordfører og næringsapparat i Hjordal Kommune. Vi opplever en stor vilje fra kommune sin side for at vi skal lykkes i Hjordal. Dette, sammen med at vi fikk tilgang på lokalene hvor Eiksenteret (som flytter ut av kommunen med 11 arbeidsplasser) har holdt til, sammen med velvilje fra Innovasjon Norge gjør at vi tror vi kan lykkes.

Intech Group AS, som eier Crusher satser også på Crusher, og har bla finansiert Traktorer, lønn og alle kostnader i oppstarten, og også kausjonert for lån hos Innovasjon Norge. Intech Group AS vil også gå inn med mer aksjekapital i Crusher Norge i forkant av prosjektstart (mai 2020). (Økes fra 100`til 1 mill)

8.9.2. Samarbeidspartnere

Nasjonalt: Flatland Transport, NAV, Hjordal Kommune og Innovasjon Norge

Internasjonalt: Borregaard USA, Bill Paulin, USA

8.10. Målgrupper

Kunder: Fylker, kommuner

Ansatte: Økt antall og økt kompetanse

Klima og miljø: Reduserte utslipp

Befolkning: Bedre veier og mer god vei for pengene

8.11. Resultater og Effekter

8.11.1. Resultat

Verkstedbygget skal tilpasses Crusher Norges behov både for verkstedfasiliteter, opplæring og som hovedkontor og administrasjonsbygg. Vi skal bli den største private arbeidsgiveren i Hjordal kommune, og vi skal ha helårsdrift.

8.11.2. Effekter

Ved en vellykket gjennomføring av prosjektet ser vi for oss i et 3-4 års perspektiv å ha en fast stab på 25-30 kompetente ansatte, ha lykkes med en internasjonal satsning og operere i 2-3 land utenfor Norge.

8.12. Kostnad og Finansiering

8.12.1. Tidsplan

- Oppgradering og tilpassing av bygg og eiendom starter 1. juni, og fullføres innen 31/12.
- Opplæring løpende fra 1/6 og ut året. Alle operatører skal kunne alle maskiner i løpet av 2020.
- 1/6-1/9-2020 Besøk og opprettelse av kontakter internasjonalt
- 1/8-31/12. Utarbeidet planer og besøkt minimum 3 land.
- 31/10 Skal ha fått første internasjonale kontrakt på veirehabilitering for gjennomføring vinteren 2020-2021

8.12.2. Kostnadsplan og finansieringsplan

Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	1 500 000			1 500 000
02.Innkjøpte tjenester	830 000			830 000
03.Utstyr	1 900 000			1 900 000
04.Andre kostnader				0
Sum kostnad	4 230 000			4 230 000

Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Telemark Utviklingsfond	1 500 000			1 500 000
02.Annen offentlig finansiering				0
03.Privat finansiering	2 730 000			2 730 000
Sum finansiering	4 230 000			4 230 000

Vi søker i hovedsak om tilskudd. Ev. kombinasjon av Tilskudd og Lån.

8.13. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

9. SAK nr 25/2020 Søknad fra Visit Telemark

9.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 880.000 NOK som et ekstraordinært tilsagn i forbindelse Covid-19 til prosjektet «Med hjerte for Telemark.»

9.2. Vurdering av habilitet

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

9.3. Vurdering i forhold til TUF sitt formål og planstrategier

Vurdering i forhold til hovedformålet om å skape vekst og utvikling i Telemark. Søknaden kan vurderes å være innenfor TUF sitt formål, både ved at det er sannsynlig at man trygger antall arbeidsplasser i reiselivsbransjen i Telemark siden det er en god mulighet til at det kan føre til økt besøk til Telemark.

9.4. Forhold til ESAs støtterelement

Tiltaket er vurdert som lovlig støtte innenfor ESAs støtterelement.

9.5. Vurdering fra daglig leder

Daglig leder er av den oppfatning at søknaden fra Visit Telemark er i samsvar med hvordan TUF ønsker at profilering av Telemark skal foregå. Daglig leder vil anbefale at søknaden innvilges. Tiltakshavere kan vise til solid gjennomføringsevne med dokumenterte positive ringvirkninger for næringslivet i vår region. Dette anses som et ekstraordinært tilsagn grunnet den ekstraordinære situasjonen og restriksjonene i forbindelse med Covid-19.

9.6. Prosjektbeskrivelse

Norsk reiseliv har vært i vekst, og har nådd nye høyder hvert eneste år. Det er den bransjen som sysselsetter flest personer i Norge. Veksten de siste ti årene har vært på 30% på landsbasis. Telemark har i samme periode blitt styrket, og Visit Telemark har flere sterke resultater å vise til. Alt lå til rette for at 2020 skulle bli enda et rekordår, men så ble verden rammet av pandemi.

Prosjektet er en del av vår reviderte kommunikasjonsplan og skal være med på å kick-starte kortsiktig brannslukking og dyrke langsiktig forankring med fundament i eksisterende strategiplan for Visit Telemark 2019-2021 og «Regional plan for reiseliv og opplevelser av VTFK 2011»

Når turistmarkedet og sommersesongen 2020 nå åpner opp for tilreisende nasjonalt og nye retningslinjer for smittevern for sommer 2020 blir fremlagt av regjeringen, er konkurransen om målgrupper i Norge enorm. Når verden åpner igjen for internasjonal turisme vil den være enda større. Den tøffeste konkurrenten for bedriftene i Telemark er ikke først og fremst nabobedriften eller nabokommunen, men Nordlyset og Sognefjorden. Nylig undersøkelse gjennomført av



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Innovasjon Norge viser at nordmenn først og fremst tenker på natur, fjell, Lofoten, at det er dyrt og at det er vakkert når de blir spurt om reisemålet Norge.

Det er ikke en selvfølge at Telemark blir et utvalgt reisemål i dette konkurranseutsatte markedet. Fallende økonomien og kommende konkursene i Telemark, vil dette bli enda et stort knekk i produktutvikling, destinasjonsutviklingen og ikke minst i attraktiviteten av Telemark som reisemål. Det setter også sysselsettingen og tilflytningsattraktivitet til Telemark flere år tilbake i tid.

Det gjelder derfor å handle raskt, være endringsvillig og gripe de sjansene man nå får og mulighetene som vil komme av denne krisen. Visit Telemark planlegger nå, sammen med reiselivet i Telemark, Innovasjon Norge, Vestfold og Telemark fylkeskommune samt andre regionale og nasjonale samarbeidspartnere hvordan vi sammen kan gjenreise oss. Ikke minst hvordan vi kan redde det som er mulig av sommeren 2020, og hvordan vi skal sikre markedsandeler i det pressede markedet i sesonger og årene som kommer.

VT ønsker å inngå et samarbeid med Scandinavian Outdoor (Scanout) som er en solid aktør med «Value for Money» innen innholdsproduksjon (film og foto). De har bred erfaring, er anerkjent, fra Telemark og har levert gode resultater for blant annet Visit Telemark og Mountains of Norway tidligere. Materialet vi ønsker å produsere er i hovedsak video. Hvorfor video? Forskning og undersøkelser viser at video gir 95 % mer merkevarekjennskap enn tidligere og at innen 2021 vil 80 % av det vi ser på nett være video. 75 % av befolkningen vil ha mer video, og 80 % vil lære fra video. Undersøkelser viser også at 65% husker budskapet 3 dager etter å ha sett en film, kun 5 % husker tekst i digitale flater. Det er også innholdsmarkedsføring som gjelder, ekte gode historier.

Foreløpig produksjonsplan (endringer kan forekomme) viser produksjon av film og bilder til 4 hovedfilmer om Telemark. Kultur, Aktiviteter, Mat og Natur.

Det er også et viktig mål at filmer som blir produsert representerer lokal forankring og bygger opp om stedsidentitet. Det skal derfor produseres filmer basert på geografi.

Eksempelvis kan det være tre filmer i Tokke kommune og Dalen.

1. Dalen Hotel experience
2. Soria Moria
3. Visit Dalen (Kom til Dalen)

Formålet med disse videoene er å skape en historiefortelling på video. Slik skal Visit Telemark fortsette geografisk rundt om i Telemark. Det planlegges foreløpig 30 ulike filmer.

9.7. Prosjektmål

Tapetsetere Norge med Telemark. Sikre nok besøkende norske turister til Telemark sommeren 2020 for på sikt å sikre markedsandeler i sesongene og årene som kommer.

LANGSIKTIG - Strategisk plan for Visit Telemark 2019-2021



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

- ✓ Øke markedsandeler og flere besøkende
 - ✓ Øke omsetningen i reiselivet
 - ✓ Et kompetansesenter i front som er bindeledd mellom sentrale aktører
 - ✓ Øke Telemark sin attraktivitet som reisemål
- KORTSIKTIG - Reviderte korona-målsetninger
- ✓ Forsterke identitet og bevissthet rundt lokalt reiseliv og mobilisere hele fylket
 - ✓ Iverksette ekstraordinære tiltak som sikrer inntektsgrunnlag for reiselivsnæringen sommer 2020
 - ✓ Benytte, videreutvikle og kapitalisere VT sin gode posisjon i digitale flater
 - ✓ Få en større andel ambassadører og skape en folkedugnad
 - ✓ Spisse eksisterende markedsmateriell fra ulike aktører og gjøre det attraktivt å komme til Telemark
 - ✓ Sørge for at Telemark er Norges foretrekkende reisemål Sommer 2020

9.8. Aktiviteter

I løpet av arrangementsperioden vil følgende skje:

1. Produksjon av innholdsvideoer fra 30 steder/punkt i Telemark.
2. Distribusjon – tapetsering av Norge. Hovedsakelig i digitale medier.
3. Produksjon av ekstra materiell. T-skjorter med logo for ansatte og reiselivsbedrifter.

9.9. Prosjektorganisering

Visit Telemark vil være ansvarlig for prosjektet. VT har lang erfaring med destinasjonsutvikling og koordinering av kampanjer og veiledning for lokale turistkontorer/destinasjonsselskaper. Selskapet markedsfører og selger reiselivsprodukter. Samtlige 8 ansatte skal bidra til å gjennomføre prosjektet, og alle ansatte har lang fartstid i selskapet og yrket.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

9.9.1. Forankring

Visit Telemark har allerede bred forankring på prosjektet. Styret i Visit Telemark er informert og har godkjent prosjektet. Prosjektet er presentert for de andre destinasjonene i Telemark, som også er positive. VT har vært i dialog med flere næringssejere i kommunene og fortalt om prosjektet.

9.9.2. Samarbeidspartnere

Hovedsamarbeidsparter vil være Scandinavian Outdoor som skal produsere innhold. Ansvarlige for de digitale kanalene vil være: Hensikt mediabyrå og medier som Schibsted og Adia samt partnere som Visit Norway, destinasjoner i Telemark og Fjord Line/Colorline. VTFK og øvrige kommuner samt medlemmer ute i regionen vil være inkludert og nære samarbeidspartnere.

9.10. Målgrupper

- Målgruppen er det norske markedet. Turistene er delt inn i ulike reisende i rapport fra Innovasjon Norge "Turistundersøkelsen 2018"
- De kulturelle aktive turistene
- Aktive utendørsturisten
- Naturluristen

9.11. Resultater og Effekter

9.11.1. Resultat

Visit Telemark skal tapetsere Norge med Telemark for å sørge for økte markedsandeler av turistmarkedet i Norge. Dette vil bli målt via rapporter utarbeidet av Innovasjon Norge, SSB og Reiselivsstatistikk.no. Det vil også bli målt i økt trafikk på våre nettsider og digitale kanaler.

Målet er også å produsere materiell som kan bli benyttet på kort og lang sikt i jobben med å forsterke merkevaren Telemark men også samholdet internt i fylket.

9.11.2. Effekter

Kortsiktig effektmål er å oppnå bevissthet hos potensielle forbrukere samt bidra til en sterk utvikling av Telemark som merkevare på lang sikt. Hjerte for Telemark skal sikre at Telemark tar markedsandeler i det sterkt konkurranse pregede markedet for turisme.

9.12. Kostnad og Finansiering

Tidsplan: Det er et mål å nå så mange som mulig innen Sommer 2020. Vi har fortsatt tid, da statistikk viser at ca 40% nordmenn ikke planlegger eller booker norgesferien før inntil 2 uker før.

Målsetningen er også å skape materiale man kan bruke i kommende sesonger i 2021.

Prosjektet vil hovedsaklig fokusere på 2020, med mulighet for forlengelse og potensielt ny ide innen merkevarebyggingen av Telemark.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

9.12.1. Kostnads- og finansieringsplan

Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost				0
02.Innkjøpte tjenester	1 750 000			1 750 000
03.Utstyr				0
04.Andre kostnader				0
Sum kostnad	1 750 000			1 750 000

Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Telemark Utviklingsfond	880 000			880 000
02.Annen offentlig finansiering	870 000			870 000
03.Privat finansiering				0
Sum finansiering	1 750 000			1 750 000

9.13. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

10. SAK nr 26/2020 Søknad fra Mevo Norway

1.2. Forslag til vedtak

Styret vedtar å bevilge 200 000 NOK i tilskudd til gjennomføring av prosjektet. Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, er tilskuddet redusert i forhold til opprinnelig søknad. Det forutsettes at prosjektet blir fullfinansiert og gjennomført slik vilkårene fremstilles i tilsagnsbrevet, på tross av redusert tilsagn fra Telemark Utviklingsfond.

10.1. Vurdering av habilitet

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

10.2. 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 verdiskaping i Telemark.

10.3. 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.

10.4. Vurdering fra daglig leder

Mevo Norway AS er et selskap stiftet i Porsgrunn av gründerne Kristian Grønevet og Kent Richard Bråthen. Selskapet har utviklet en Saas-løsning (programvare som en tjeneste) som i dag brukes av merkevarer for opplæring og motivasjon av butikkansatte, samt av interne og eksterne selgere.

Siden oppstart i 2015 har selskapet fått internasjonale kunder som blant annet Salomon, Atomic, Miele, Currex, ABB, Samsung, Huawei og Westcon og jobber også med mange norske merkevarer. Forretningsidéen er å hjelpe merkevarer med å spre kunnskap, motivere og skape ambassadører i eksterne salgsledd.

Selskapet søker 450 000kr i tilskudd for å videreutvikle Mevo plattformen for nye kundegrupper og er slik daglig leder forstår av søknaden at er dette prosjektet er en naturlig utvidelse av tidligere prosjekt, der man ønsker å fokusere på nye markedssegment.

De har ifølge tiltakshaver mottatt følgende støtte: Skattefunn for årene 2017 og 2018 på henholdsvis 209.000kr og 655.000kr. Selskapet har fått innvilget skattefunn-støtte for 2020 for Mevo Messages, og det samme prosjektet har fått innvilget lån på 300 000 fra Grenland Næringsfond. Virksomheten fikk i 2019 lån av Skien Næringsfond på 300 000 til salg og markedsføringsaktiviteter.

Mevo Norway har sendt søknad om støtte fra Innovasjon Norge til ny produktutvikling under



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Ekstraordinært Innovasjonstilskudd 2020. Det er søkt om tilskudd og søknaden er under behandling. Som en del av Innovasjon Norges tiltak under koronakrisen har Mevo fått rentefritak tilsvarende bagatellmessig stønad på 58.000kr.

Det er daglig leders vurdering at selskapet er spennende del av Grenlands teknologiutviklingsmiljø. Selskapet er et selskap i porteføljen til Industriinkubatoren Proventia. Daglig leder har ikke forutsetning for å vurdere selskapets forretningsidé opp mot mulige konkurrenter, men tiltakshavers beskrivelse av selskapets norske og internasjonale kunder tilsier at de har troverdighet i markedet. Selskapet har mottatt betydelig støtte fra virkemiddelapparatet siden 2015. Grunnet de reduserte overføringene fra konsesjonskraftstyret i Telemark, anbefaler daglig leder at tilskuddet reduseres i forhold til opprinnelig søknad og at selskapet oppfordres til å søke alternative finansieringskilder for å veie opp for dette. Det forutsettes at selskapet vil klare å gjennomføre prosjektet med redusert støtte fra Telemark Utviklingsfond og at dette må spesifiseres i et eventuelt tilsagn.

10.5. Prosjektbeskrivelse

Mevo har utviklet en Saas-løsning (programvare som en tjeneste) som i dag brukes av merkevarer for opplæring og motivasjon av butikkansatte, samt av interne og eksterne selgere. Hovedelementene i systemet er registrering av egne salg og opplæring av brukerne. Gamification (elementer fra spillverdenen, som poeng og belønninger) motiverer brukerne av appen til å tilegne seg ny kunnskap og etterstrebe mål for salg eller salgsaktivitet.

Vi sitter nå på teknologi og kunnskap som vi mener har store utviklingsmuligheter også for kundegrupper utenfor retail. Derfor søker vi nå om midler til et prosjekt som skal videreutvikle Mevo-plattformen for nye kundegrupper. Prosjektet består av å kartlegge behov i potensielle nye marked, for så å utarbeide og lansere en ny tjeneste. Det skal utarbeides en go-to-market-strategi, og tjenesten skal lanseres. Prosjektet skal styres fra vårt hovedkontor i Skien, og vil være nok et bidrag til for å etablere Grenland som et samlepunkt for nyskapende teknologi.

Selskapet har siden oppstart ikke bare tegnet avtaler med store merkevarer på kundesiden, men også tiltrukket attraktive investorer og styremedlemmer. Aleksander Farstad (New Normal Group) kom inn som ny styreformann i Mevo høsten 2019. Øivind Gundersen og Birger Tufte Johansen (Made for Movement) er både investorer i Mevo og har sittet som styremedlemmer siden 2017.

I slutten av februar 2020 styrket eksisterende og nye eiere Mevo med en emisjon på 1,75MNOK. Nye eiere i denne emisjonen var New Normal Group og R8 Investment. Vårt mål med Mevo er å kapre et internasjonalt marked med teknologi og tjenester fra Grenland. Vi vil være med å utvikle regionen som teknologibedrift og skape arbeidsplasser og vekst.

Mevo leverer i dag en tjeneste laget for å trene og motivere selgere på en måte som oppfattes lett for brukerne. Lett i den forstand at det oppleves som enkelt og gøy å bruke tjenesten. Den er lett tilgjengelig, har spennende visuelle flater tilpasset merkevare og produkter og den byr på et format for læring som er motiverende blant annet gjennom bruk av gamification.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Miele og Salomon var de første pilotkundene i Mevo, og tjenesten var fra start hovedsakelig rettet mot merkevarer som solgte produkter gjennom et forhandlernetttverk av fysiske butikker. I dag ser vi også alternativ bruk av plattformen som ikke rettes mot retail. Eksempelvis har Møller Bil tatt i bruk løsningen til en motivasjons- og opplæringskampanje blant mekanikere. Programvareleverandøren Westcon/Palo Alto Networks bruker tjenesten til å lære opp og motivere selgere så vel som teknisk personell hos spesialiserte underleverandører.

10.6. Prosjekt mål

Mevos hovedmål er å kapre et internasjonalt marked med teknologi og tjenester fra Grenland for å utvikle regionen som teknologinode og skape arbeidsplasser og vekst.

- Kommersialisere teknologi og kompetanse som kan selges som en ny digital tjeneste (SaaS) til kunder over hele verden.
- Få med minst tre pilotkunder som kan være tilgjengelig for spørsmål og brukertesting underveis i prosjektfasen, mot en rabattert pris på produktet i i 6mndr etter lansering.
- Opprette digital tilstedeværelse for tjensten(e) i prosjektperioden som kan generere leads og kontakter for å gi salgssarbeid en flyng start ved lansering.
- Lansere en salgbar MVP av tjeneste innen utgangen av Q1 2021.

Se for øvrig aktivitetsplanen.

10.7. Aktiviteter

- Kartlegging
 - Hvilke internasjonale markeder kan være aktuelle for programvaren vår?
 - Hvilke behov kan vår programvare dekke hos det aktuelle markedet?
 - Hvilken utvikling av vår eksisterende løsning må til for å levere denne nye tjenesten?
 - Pilotering
- Valg av pilotmarked og pilotkunder.
 - Utarbeide innhold til pilot i samarbeid med pilotkunder.
 - Gjennomføring av pilot.
 - Evaluering og tilpasning.
- Go-to-market
 - Strategi for kommersialisering av tjenesten.
 - Markedsføring.
 - Lansering.

10.8. Prosjektorganisering

Kristian Grønevet er en av grunnleggerne av selskapet og har bakgrunn som designer og prosjektleder. Han startet sin karriere som designer i et reklamebyrå i Oslo, og startet sitt eget

digitalbyrå onezero i Porsgrunn noen år etter. Han har også jobbet som prosjektleder for et finsk it-selskap og hatt prosjektlederansvar for å utvikle digitale produkter for Made for Movement, Canon Norge og Dagbladet tidligere. Kristian har lang erfaring med produktutvikling og digitale tjenester.

Kent Bråthen er daglig leder og den andre medgründeren i Mevo, han har hatt mye av ansvaret for utviklingen av MevoApp og besitter også en betydelig kompetanse på salg og go-to-market. Kent vil også være sentral i dette prosjektet.

10.8.1. Forankring

Selskapet er en del av inkubatoren proventia og har fått støtte av Grenland Næringsfond og Skien næringsfond. Det er ingen fysiske investeringer eller reguleringsplaner involvert da det er en rent programvarebasert tjeneste som skal utvikles.

10.8.2. Samarbeidspartnere

Selskapet er en del av inkubatoren proventia og har via de etablert et samarbeid med firmaet Bakken & Bæck som har digital spesialkompetanse. Styrets leder, Aleksander Farstad, er en betydelig ressurs i Mevo. Med bred erfaring innen teknologi og startups og en analytisk tilnærming til nye ideer og markeder er Aleksander sterkt delaktig i utviklingen av prosjektet. Øvrige eiere og styremedlemmer Birger T Johansen (Made for Movement), Øivind Gundersen (Dynam og Made for Movement) og Emil Eriksrød (R8) er også betydelige ressurser for Mevo Norway hvor de bidrar med sine nettverk, brede erfaring og finansielle støtte.

10.9. Målgrupper

Målgruppe skal defineres mer konkret gjennom kartleggingen av mulighetene i markedet. Vi ser for oss større internasjonale bedrifter, som har behov for å dele motivasjon, kunnskap og informasjon med grupperinger innenfor eller uten for sin egen organisasjon.

10.10. Resultater og Effekter

10.10.1. Resultat

- Kommersialisere teknologi og kompetanse som kan selges som en ny digital tjeneste (SaaS) til kunder over hele verden.
- Få med minst tre pilotkunder som kan være tilgjengelig for spørsmål og brukertesting underveis i prosjektfasen, mot en rabattert pris på produktet i i 6mndr etter lansering.
- Opprette digital tilstedeværelse for tjensten(e) i prosjektperioden som kan generere leads og kontakter for å gi salgsarbeid en flyng start ved lansering.
- Lansere en salgbar MVP av tjeneste innen utgangen av Q1 2021.

10.10.2. Effekter

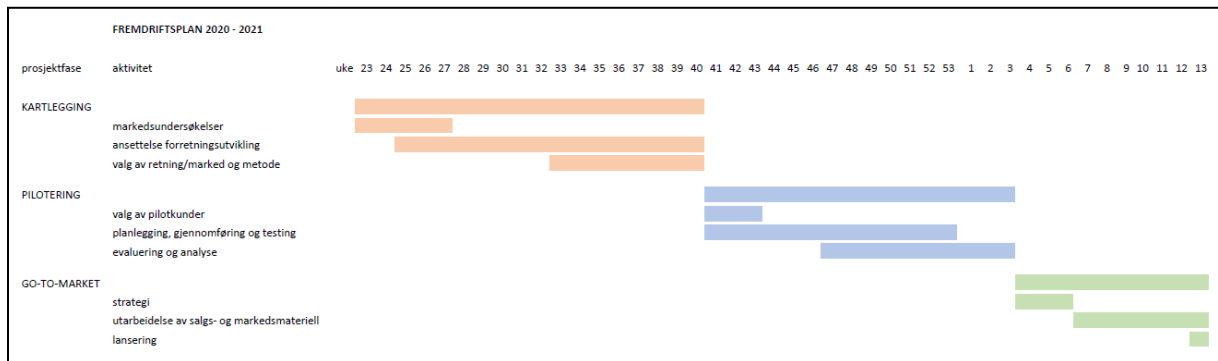
Med dette prosjektet ønsker vi å utvide vårt bidrag til den lokale verdiskapningen i Grenland. Mevo har siden oppstart vært en aktiv del av både gründer- og teknologimiljøet i distriktet. Ved å videreutvikle løsningen vi allerede har godt etablert på markedet, vil vil ha et mer solid grunnlag for bedriften vår framover – samt stort potensiale for videre utvidelse og utvikling, både når det gjelder ansettelse og innovasjon for øvrig.

Prosjektet vil gi Mevo tilgang til et betydelig større internasjonalt marked og være utslagsgivende for videre verdiskapning, intern kompetanse og vekst. I et 5-års perspektiv anser vi mulighetene for at prosjektet vil kunne gi 20 nye arbeidsplasser i Skien som stor. En umiddelbar effekt av prosjektet er en ny ansettelse, som angitt i vedlagt Gantt skjema. Tilgang til informasjon om blant annet brukerne, adferd og behov i et nytt internasjonalt marked vil også være viktig for videreutviklingen av tjenesten og teknologi. I tillegg vil det styrke Mevo som en viktig aktør i markedet for motivasjon, læring og kommunikasjon.

Prosjektet vil gi Mevo et nytt ben å stå på og gjøre selskapet mindre sårbart for endringer i en bransje/forretningsområde. Markedet for salg i butikk er stort, og vil være viktig for Mevo også fremover, men vi ser at vi begrenser potensialet i tjenesten ved å være for rettet mot retail.

10.11. Kostnad og Finansiering

10.11.1. Tidsplan





TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

10.11.2. Kostnadsplan og finansieringsplan

Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Personalkost	800 000	500 000		1 300 000
02.Innkjøpte tjenester				0
03.Utstyr				0
04.Andre kostnader				0
Sum kostnad	800 000	500 000		1 300 000

Da prosjektet

Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
01.Telemark Utviklingsfond	300 000	150 000		450 000
02.Annen offentlig finansiering				0
03.Privat finansiering	500 000	350 000		850 000
Sum finansiering	800 000	500 000		1 300 000

10.12. Vedtak i styret

11. SAK nr 27/2020 Søknad Notodden Kommune, Telemark Ring- Prosjektering

11.1. Forslag til vedtak

Styret avslår søknaden om tilskudd til prosjektering for test- og baneanlegget Telemark Ring. Styret registrerer at aktivitetene beskrevet i prosjektplanen til dels ikke er i samsvar med kostnadsplanen beskrevet i prosjekteringsfasen. Gitt prosjektets oppgitte resultatmål anser styret at andelen offentlig finansiering er uforholdsmessig høy og mener prosjektet vil kunne styrkes ved en større grad av samfinansiering med private aktører.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

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

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 støttereglement

Det er vurdert at offentlig støtte er lovlig.

11.5. Vurdering fra daglig leder

Daglig leders vurdering er at Telemark Utviklingsfond ikke kan finansiere alle tiltakene som er definert i prosjekteringsfasen, prosjekteringsfasen inneholder mange aktiviteter som daglig leder mener er utover det som naturlig hører til å ensidig skulle finansieres av det offentlige.

Denne søknaden retter seg mot å finansiere prosjekteringsfasen. Det er daglig leders vurdering at det er krevende å sette grensen for hvor stor andel av tilrettelegging det er behov for at det offentlige utfører før det private næringsliv og investorer trer inn i prosjektet.

Kostnadsplanen på enkelte punkter er ikke i overensstemmelse med aktiviteten i prosjekteringsfasen som det søkes støtte til. Det gjør at det er vanskelig å vurdere hva man gir støtte til og vil være vanskelig å etterprøve i en senere evaluering av måloppnåelse.

Telemark Ring er et spennende prosjekt og tilretteleggingen som Notodden kommune legger opp til for å etablere et slikt anlegg er omfattende. Forretningsplanen viser til at forretningsideen til Telemark Ring er todelt, en motorsportbane for opplevelser og testbane for utvikling av kompetanse og teknologi.

Daglig leder har i vurderingen av denne søknaden ikke tatt stilling til om dette prosjektet det søkes tilskudd til vil gi tilstrekkelig verdi og resultater for å få forpliktelser fra investorer om bidrag til å realisere prosjektet Telemark Ring. Til det er det for mange faktorer av ulik karakter som er vanskelig å vurdere og som kan påvirke muligheten for at Telemark Ring kan bli realisert. Det ligger for øvrig en risikovurdering i forretningsplanen som blant annet viser en finansiell risiko med en utfordring hvis ikke prosjektet får betydelig tilskudd til etableringen, opp mot 70. mill. NOK.

Det er samtidig i næringslivsrapporten vist til mange bruksområder for en testarena og potensielle aktører gir uttrykk for behovet.

Telemark Ring er nevnt i Transport- og kommunikasjonskomiteens innstilling til statsbudsjettet! Det står under 3.16. kap. 1330 Særskilte transporttiltak under post 65 Konkurransen Smartere transport. Her er det foreslått en samlet bevilgning på kr 16.100.000, men det fremgår ikke hva pengene skal



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

brukes til. Imidlertid er Telemark Ring det eneste konkrete prosjektet som er nevnt under denne posten. Det står: Komiteen vil gjerne framheve prosjektet Telemark Ring, som vil skape nærings- og kompetanseutvikling og bidra til utvikling av fremtidens autonome og bærekraftige mobilitet. Regionen er i dag et tyngdepunkt for høyteknologisk næringsliv, blant annet gjennom nærhet til Kongsberg. Telemark Ring vil blant annet tilby en nasjonal test-, opplærings- og forskningsarena.

11.6. Prosjektbeskrivelse

Midlene det søkes om skal dekke kostnadene til prosjekteringsfasen for Telemark Ring.

Telemark Ring er i en fase hvor prosjektet er avhengig av finansiell støtte fra det offentlige på til sammen 10,5MNOK for prosjektering før private investorer, stat og bank skal finansiere hovedprosjektet til 225MNOK. Denne støtten vil vise både private investorer og stat forankringen til prosjektet.

Hovedprosjektet dreier seg om å realisere Telemark Ring, som vil være et anlegg med 3 km lang asfaltbane på et lukket område. Dette vil gi nye muligheter for teknologivirksomheter i regionen, som allerede er ledene innenfor teknologiutvikling på flere områder. Industrien har allerede respondert positivt på planene. Telemark Ring kan bidra til å gi regionen en helt spesiell internasjonal posisjon med en slik forsknings-, og utviklingsarena tett koblet med eksisterende globale teknologimiljø i regionen. Anlegget har en unik plassering midt i autonomi-aksen og har nordisk klima forhold som gjør banen attraktiv for testing fra utenlandsk industri.

Nå anlegget står ferdig vil det ha 4 bruksområder:

- Test og utvikling
- Opplæring
- Motorsport
- Events

*PROSJEKTERINGSFASEN [2020-2021]

- Sikre grunn (opsjonsavtaler før kjøp)
- Fullføre reguleringsarbeid med vedtak (området skal være ferdig regulert som test-/motorsport anlegg)
- Masterplan med detaljtegninger fra arkitekt (ferdig for anbud)
- Etablere selskapsstruktur fordelt på eiendom og drift (industriaktører på eiersiden er en styrke)
- Etablere vedtekter og mål for selskapene (skal sikre næringsutvikling)
- Avtaler med potensielle leverandører
- Få avtaler med investorer
- Detaljprosjektering, anbudsdokumenter og søknader for bygging

11.7. Prosjekt mål

Målet er at i løpet av perioden vil investorer ha begynt å investere i anlegget. Når denne prosjektfasen er over bør investorer ha begynt signere for investering i anlegget.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

11.8. Aktiviteter

Aktivitetene det søkes støtte til er en viktig del av det å videreutvikle prosjektet Telemark Ring. Prosjektet står uten investorer bak seg og er i utgangspunktet etablert på dugnad fra frivillige. Dette er positivt for hvordan prosjektet kan utvikle seg og ta posisjon i forskjellige segmenter, men blir mer avhengig av støtte. Prosjektet trenger kapital for å komme videre før prosjektet har stort nok underlag til å få investorer.

Disse aktivitetene er basert på prosjektmålene

- Sikre grunn (opsjonsavtaler før kjøp)
- Reguleringsarbeid (området skal være ferdig regulert som test-/motorsport anlegg)
- Etablere selskapsstruktur fordelt på eiendom og drift (industriaktører på eiersiden er en styrke)
- Etablere vedtekter og mål for selskapene (skal sikre næringsutvikling)
- Avtaler med potensielle leverandører
- Fullføre planarbeid
- Masterplan med detaljtegninger fra arkitekt (ferdig for anbud)

Legge grunnlag for ingeniørarbeid, arkitektarbeid for bygninger og banen. Dette vil gi grunnlag for innhenting av mer detaljerte priser for verdisetting av totalprosjektet hos lokale entreprenører. I tillegg til nærmere koordinering med vegvesen for avkjøringer/kryss. Detaljtegninger vil også legge grunnlag for godkjenninger både innenfor motorsportgrener samt testmuligheter med sertifiseringer. Endelig prosjekttegninger vil gi et helhetlig grunnlag på hva investorer skal betale for.

- Endelig banetegning (1:2000)
- Kantlinjer koordinatfestet med høydedata
- Veitegninger for bane og alle service- og adkomstveier
- Digital modell av grunnarbeid – brukes i anleggsarbeidet
- Banelayout med koordinater og høyder for alle elementer – brukes i anleggsarbeidet
- Flateplaner for depot og avkjøringssoner med punktvis høyder – brukes i anleggsarbeidet
- Grunnarbeid og massebalanse
- Banevariasjoner
- Publikumsområder, på naturlig grunn og med tribuner
- Baneinstallasjoner, layout i 1:1500
- Tekniske spesifikasjoner for alle sikkerhetsinstallasjoner, kerbs, dekkbarrierer, rekkverk, sikkerhetsgjerder
- Spesifikasjoner for andre banerelaterte elementer
- Design av overvannssystem og tilknytning til ledningsnett med alle detaljer. Plan 1:1000
- Plan for depotområdet med all infrastruktur for vann, avløp, strøm m.m.
- Layout for tunneler, murer, bruer, oljemottak, infiltrasjonssystem m.m.
- Detaljtegninger av pitmur (pitwall, muren som skiller banen fra banedepotet) og alle installasjoner



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

i og rundt denne.

- Start- og målportal 1:200

Anbudsdokument for elektronikk

- Pakkeløsning utarbeides sammen med kunden
- Kostnadsestimat
- Anbudsdokument
- Konsepttegning av et kamerasystem rundt banen

Øvrig

- Bistand med budsjettering og programmering
- Samarbeid og støtte til lokale ingeniører/arkitekter
- Bidrag i anbudsfasen med tekniske spesifikasjoner og mengder

Godkjenning

- Møter og arbeid med banegodkjenning hos nasjonale og internasjonale motorsportorganisasjoner (NBF for bilsport og FIM Europe for motorsykkelsport)
- Dokumenter og tegninger til banegodkjenning. Dette krever innspill og arbeid fra styringsgruppa og Notodden kommune.

11.9. Prosjektorganisering

Det er gjort et kommunestyrevedtak om en styringsgruppe som består av syv personer. Styringsgruppa har engasjert en lønnet prosjektleder som jobber sammen med en frivillig arbeids/prosjektgruppe. Prosjektleder rapporterer til styringsgruppa, som også tar større beslutninger som er utenfor vedtatt handlingsplan. Det vil være plass for fylkeskommunen i styringsgruppa om det blir gitt støtte.

Prosjektleder

- Henrik Frisak

Styringsgruppa består av følgende:

- Gry F Bløchlinger, Politiker Notodden
- John Terje Veseth, Næringslivet Notodden
- Jørn Christensen, Politiker Notodden
- Vidar Sten-Halvorsen, Næringslivet Kongsberg
- Knut Iver Skøien, Prosjektering Næringsliv
- Ragnar Frøland, Notodden kommune
- Per Sturla Wærnes, Notodden kommune

Prosjektgruppa består av følgende:

- Vidar Sten-Halvorsen – senior advisor Technip FMC
- Hans Peter Havdal – Division Manager Semcon International



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

- Peter Due – konserndirektør Yara Birkeland AS (tidligere ansvarlig for autonomi i Kongsberg Maritime)
- Hallgeir Lie – Daglig leder Tveito Maskin
- Knut Iver Skøyen – Senior ingeniør Plan- og Bygningsetaten
- Sondre Riverud – Prosjekt ingeniør Optime Subsea
- Geir Murstad – Entreprenør
- Chris Tokt – Prosjekt ingeniør KDA

Prosjektgruppen har bakgrunn fra både næringslivet i Kongsberg/Notodden og fra motorsport. Gruppen ivaretar de fleste aspekter ved utvikling av anlegget, enten det er næring, autonom mobilitet, motorsport eller anleggsdrift.

Ved tilskudd vil kunne ansette en person til for å jobbe sammen med prosjektleder for å gjennomføre oppgavene med investorprospekt, nettverksbygging og investerings- og utviklingsplan for totalprosjekt fordelt på ulike aktører.

11.9.1. Samarbeidspartnere

- Innovasjon Norge
- Innovation Norway
- City&Lab
- Applied Autonomy
- SAMS
- Politiet
- FFI
- Lokale motorsportsorganisasjoner
- USN
- Notodden VGS
- NEL
- Semcon
- Yeti
- Telenor
- ViaTech
- Kartverket
- Kongsberggruppen
- Statens Vegvesen
- ITS Norway

Les mer om tilknytningene til disse i næringslivsrapporten som ligger vedlagt.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

11.9.2. Forankring

- Kommunestyrevedtak i Notodden kommune 07.02.2019 om økonomisk støtte til Telemark Ring, se vedlegg.
- Fylkestingsvedtak i Buskerud fylkeskommune 13.12.2018 i sak om økonomiplanen 2019-2022, se vedtakspunkt 44 i vedlegg.
- Brev fra Kongsbergregionen datert 19.12.2018, se vedlegg Interesseerklæring fra 12 representanter. For forskning, utdanning og næringsliv i regionen, se vedlegg.
- Uttrykt støtte fra lederne i de nasjonale motorsportorganisasjonene (Norges Bilsportforbund, Norges Motorsportforbund, Kongelig Norsk Automobilklub og Norsk Motor Klubb) på åpent møte høst 2018.
- Støtteerklæring fra SAMS hvor de bekrefter at Telemark Ring vil være en viktig aktør i verdinettverket for næringsutvikling i Norge og påpeker at gode fasiliteter for test og verifisering nasjonalt er avgjørende for en offensiv utvikling hos aktørene.
- Samarbeid med Testsite Kongsberg / City&Lab hvor Telemark Ring blir et supplement som testarena på lukket område og for høye hastigheter.
- Telemark Ring er nevnt i Transport- og kommunikasjonskomiteens innstilling til statsbudsjettet! Det står under 3.16. kap. 1330 Særskilte transporttiltak under post 65 Konkurransen Smartere transport.
- Politiet bekrefter det er interessant å se på muligheten for å benytte testanlegg Telemark Ring som et alternativ. Seksjonen jobber kontinuerlig med anskaffelser og forbedringer av kjøretøy til norsk politi og vil også for fremtiden ha behov for å gjennomføre tester.
- Næringskomiteens medlemmer på stortinget fra Arbeiderpartiet.

11.10. Målgrupper

Brukere av anlegget (les vedlagt næringslivsrapport):

Næringslivet i regionen

- Kongsberg og Notodden har lang historie med industriutvikling. Flere store selskaper ligger i nærheten og har bekreftet behov for bruk av Telemark Ring.
- Offentlig institusjoner med tanke på utprøving av regelverk for autonom kjøring.
- Forsking og utdanningsinstitusjoner som USN, Videregående skole og politiet har bekreftet at det er interesse og behov for et lukket testanlegg.
- Telekommunikasjon (Telenor) har signert på at de vil bygge 5G mast for uttesting og tilrettelegging for utvikling av teknologien
- I dag foregår mye av testingen i landene hvor produksjonen av bilene foregår. Men det er gitt spørsmål til regjeringen at hvorfor det ikke settes krav til testing i Norge mtp skattereduksjon på blant annet elektriske biler. Dette blir gjort både ved statlige forsvarskontrakter og i maritim industri.

Motorsport og events

- Utleie av baneanlegget for motorsport og event vil være med på å gi anlegget en økonomisk sikkerhet med tanke på drift. Det er gitt indikasjoner på stor interesse.

Næringsliv internasjonalt

- Internasjonale selskaper har tatt kontakt og ønsker mer informasjon om testing på Telemark Ring. Særlig kommer det frem at de topografiske og klimatiske forholdene som finnes i Norge med snø og kalde vintre er av interesse.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Investorer av anlegget

- Private aktører med interesse for innovative prosjekter
- Motorsportinteresserte som ønsker å bidra

Målgruppen for systemet er i første omgang byggherrer, rådgiverselskaper og entreprenører. Systemet kan imidlertid med fordel benyttes i alle komplekse multidisiplin prosjekter.

11.11. Resultater og Effekter

11.11.1. Resultat

Når prosjektering er gjennomført vil det foreligge et konsept som er utviklet i samarbeid med partnere og interessenter, og Telemark Ring vil ha avtaler om finansiering av byggingen av anlegget.

11.11.2. Effekter

Dette vil være effekter av hele prosjektet og når Telemark Ring står ferdig bygd.

Innsatsfaktorer

- Prosjektledelse og planlegging
- Investering

Aktivitet

- Utbygging av anlegget

Produkt og Tjeneste

- Et fremtidsrettet og bærekraftig test-og motorsportsanlegg som vil kunne bli et verktøy for industri, opplæring og utvikling.
- Kunne tilby et testanlegg på internasjonalt nivå for testing i Norsk klima.
- Fasiliteter som kan brukes for utdanning.

Brukereffekter

- Industrien vil kunne ta en posisjon ved at flere aktiviteter kan legges til regionen, i stedet for at dette gjøres andre steder som f.eks i utlandet.
- Norge kan ta en internasjonal posisjon på utvikling av autonom teknologi ved å tilrettelegge for at næringslivet har testmuligheter.
- Styrker utviklingen og mulighetene i den allerede etablerte autonomiaksen. Se vedlagt næringslivsrapport.
- Motorsporten vil få dekket behovet for et treningsanlegg og konkurransearena i regionen vest for Oslofjorden. Dett vil bidra til talentutvikling, breddeidrett og motorsportglede for både utøvere og tilskuere.
- Eventarrangører får en arena for sin virksomhet. Dette kan være både profesjonelle arrangører og frivillige som merkeklubber o.l.
- Aktører som ønsker å drive opplæring får en arena for dette. Dette kan dreie seg om alt fra



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

høyhastighetstrening for utrykningsmannskaper til opplæring innen teknikken som er knyttet til autonomitesting.

Samfunnseffekter

Utvikling av autonom transport er allerede i gang. At det allerede legges enorme ressurser i dette er bekreftet fra industrien. USN har opprettet autonom linje på universitetet og vil kunne bruke Telemark Ring i sin opplæring. Dette er en utvikling som kommer til å fortsette i mange år fremover. Norge kan velge å ta del i denne utviklingen ved å stimulere næringsliv og industri, men da må det legges tilrette for det ved blant annet at testing kan gjøres på en lukket arena med fasiliteter som kontrollromsenter og i omgivelser som kan simulere forskjellige scenarier. Om ikke dette gjøres vil utviklingen fortsatt skje, men andre steder og kanskje ved at utviklingen tar lengre tid. Bare utbyggingen alene av et test-og-motorsportanlegg til 225.000.000 er beregnet vil utgjøre ca 100 årsverk.

Telemark Ring er bygget rundt en forretningsmodell som i all hovedsak innebærer verdiskaping gjennom andre. Vi kaller dette en plattform-modell der Telemark Ring er plattformen som mange andre verdiskapere knytter seg opp mot. Med en slik forretningsmodell er det i hovedsak andre aktører som står for verdiskapingen på og med en infrastruktur som er levert av Telemark Ring.

Som et eksempel har Silverstone Park (bane i England) har bidratt til mer en £10 milliarder i britisk økonomi, 4300 industrier koblet i nettverk med mer enn 41000 ansatte tilsammen.

11.12. Kostnad og Finansiering

11.12.1. Tidsplan

Se side 61 i forretningsplanen.

11.12.2. Kostnadsplan og finansieringsplan

TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Kostnadsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
Designreview Tilke GmbH	437 500			437 500
Investering og utviklingsplan	100 000			100 000
Investorprospekt	400 000			400 000
Investorstøtte	200 000			200 000
Konseptutvikling	1 000 000			1 000 000
Nettverksrelasjon og konferanse	200 000			200 000
Næringsplan	100 000			100 000
Opsjonsavtaler Eiendom	300 000			300 000
Prosjektering - frivillig innsats	850 000			850 000
Prosjektledelse	1 000 000			1 000 000
Tilke detaljtegninger	7 400 000			7 400 000
Sum kostnad	11 987 500			11 987 500

Finansieringsplan

Tittel	2020	2021	2022	SUM
Egeninnsats - Prosjektgruppe	400 000			400 000
Egeninnsats - Prosjektledelse	100 000			100 000
Egeninnsats - Stryingsgruppe	180 000			180 000
Foundraising private aktører	807 500			807 500
Notodden kommune (del 2)	1 500 000			1 500 000
TUF	1 500 000			1 500 000
Vestfold & Telemark (administrasjon)	3 000 000			3 000 000
Viken - tidligere Buskerud fylkeskommune	1 500 000			1 500 000
Viken FK (administrasjon)	3 000 000			3 000 000
Sum finansiering	11 987 500			11 987 500

Vedlegg:

Forretningsplan Telemark Ring
 Næringslivsrapport Telemark Ring
 Presentasjon Telemark Ring.
 Rapport Asfaltbane Vestre Viken [NBF-KNA-NMF-NMK].
 Telemark Ring forprosjektrapport.

11.13. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

12. SAK nr 28/2020 Orienteringssak MSG

Etter enighet i styret har MSG fått utsatt forfall på lån pålydende 1.250.000,- fra 30.6 til 30.11.2020.