



SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Fax 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

MØTEINNKALLING

Utvalg: Fondsstyret
Møtedato: 25.03.2014
Møtested: Viksjøen
Møtetid: Kl. 10:00

Ved eventuelt forfall, er representantene selv ansvarlig for å innkalle vara.

Varamedlemmer møter etter nærmere innkalling.

Kirkenes, 18 mars 2014

Sigbjørn O. Kurthi
Fungerende leder

SAKSLISTE:

Saksnr.:	Sakstittel:	ArkivsakID:	
001/14	SØKNAD OM STØTTE TIL KOSTNADER FOR ANSKAFFELSE OG HUSLEIEKOSTNADER Saksordfører: Camilla Svegaard	14/799	
002/14	SØKNAD OM STØTTE TIL GRÜNDERKAFÉ Saksordfører: Sigbjørn Kurthi	14/804	
003/14	SØKNAD OM DELFINANSIERING AV REKTRUTTERINGSPROSJEKT BOLYST 2 Saksordfører: Hilde Michelsen	12/841	
004/14	SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET Saksordfører: Vegar Olsen	13/2897	
005/14	SØKNAD OM DEKNING AV MIDLER TIL ONS 2014 Saksordfører: Sigbjørn Kurthi	14/791	
006/14	TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET Saksordfører: Hilde Michelsen	13/2940	



SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Ørjan Stubhaug Enhetsleder: , tlf.	Dato: 12.03.2014
Arkivkode: K1-	Arkivsaksnr.: 14/799
Saksordfører:	

SAKSGANG

Behandling:	Møtedato:	Saksnr.:
Fondsstyret		

SØKNAD OM STØTTE TIL KOSTNADER FOR ANSKAFFELSE OG HUSLEIEKOSTNADER

Vedlagte dokumenter:

Nr.	Dok.dato	Tittel
1	04.03.2014	søknad Næringsfondet etablererstøtte - HAM HAM AS
2	12.03.2014	SKMBT_C28014022817380.pdf

Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
28.02.2014	I	Resultat Regnskap Kongsvinger as	SØKNAD NÆRINGSFONDET ETABLERERSTØTTE - HAM HAM AS

Kort sammendrag:

Resultat Regnskap Kongsvinger AS søker på vegne av HAM HAM AS om støtte til å dekke kostnader HAM HAM har hatt i forbindelse med oppstart av ny bedrift.

Faktiske opplysninger:

I søknad om støtte har Resultat Regnskap Kongsvinger AS levert en svært kort søknad, hvor det ikke er spesifisert hva man søker om tilskudd til. Vedlagt søknaden er en rekke fakturaer for kostnader søker har hatt i forbindelse med oppstart av bedriften.

Fakturaer vedlagt søknad		
Installasjon materiell		Kr 88 750,00
Pizzaovn		Kr 38 111,23
Montering kaffemaskin		Kr 11 750,00
Ventilasjonsanlegg m/montering		Kr 47 164,00
Skilting og nye menyer		Kr 11425,00
Husleie		Kr 38750,00
Totalt		Kr 200 650,23

Rådmannens vurdering:

I saksforberedelsene har administrasjonen tatt kontakt med søker og informert om at man ikke kan søke om støtte til prosjekter som allerede er i gang satt, samtidig har de fått beskjed om at søknaden er mangelfull. I medhold av Fondsvedtekt § 6 tredje ledd skal søknad om tilskudd som hovedregel fremmes før prosjektet igangsettes og det gis ikke støtte til allerede gjennomførte tiltak. HAM HAM AS søker om finansiering til kostnader som allerede er gjennomført og bør følgelig ikke innvilges tilskudd.

Kommuneplanens hovedmål:

Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12.000 innbyggere ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv.

Hovedmålet vil være retningsgivende for de politiske og administrative prioriteringer i hele den kommunale organisasjon i planperioden. Ut fra dette, skal det gjøres vurderinger i forhold til følgende satsingsområder:

Næringsutvikling:Infrastruktur:Barn og ungdom:

Kompetansebygging:

Økonomi:

Universell utforming, jfr. bestemmelser i plan- og bygningslov:

Alternative løsninger:

Forslag til Vedtak:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes Næringsfond § 6 tredje ledd) avslår fondsstyret søknaden til HAM HAM AS om støtte til finansiering av utstyrsanskaffelser og husleiekostnader.

Begrunnelse:

I henhold til fondsvedtekt § 6 kan det ikke gis støtte til allerede gjennomførte tiltak.

Bente Larssen
rådmann

- Dette dokumentet er godkjent elektronisk i Sør-Varanger kommune og har derfor ingen signatur. -

Fra: Helge Hovland
Sendt: 28.02.2014
Til: Postmottak
Kopi:
Emne: søknad Næringsfondet etablererstøtte - HAM HAM AS

Hei

Viser til vedlegg for HAM HAM AS og søker med dette om etablererstøtte for kostnader selskapet har hatt i anskaffelsen og husleiekostnader selskapet har.

Selskapet er mva registrert fom 1. termin 2014 og et fullt regnskap foreligger derfor ikke ennå.

Supplerende opplysninger kan videresendes når regnskapet for 1. termin er ferdig hvis det gir et bedre grunnlag for å vurdere søknaden.

Med vennlig hilsen

Resultat Regnskap Kongsvinger AS

Helge Hovland

Autorisert Regnskapsfører

Jernbanegata 5

2211 Kongsvinger

tlf: 62 81 44 49

dir: 62 11 02 31

e-post: helge@resreg.no <<mailto:helge@resreg.no>>

nettside: www.resreg.no

Fra: post@resreg.no [<mailto:post@resreg.no>]

Sendt: 28. februar 2014 17:39
Til: Helge Hovland
Emne: Message from KMBT_C280



SØR-VARANGER KOMMUNE

SØKNADSSKJEMA – NÆRINGSFONDET

Skjemaet er ikke obligatorisk. Dersom du/ditt firma finner det mer hensiktsmessig å forme søknaden i fri tekst, må du sørge for at de opplysninger som etterspørres i skjemaet også finnes i søknaden.

Erfaringsmessig er søknader til næringsfondet ulike. Enkelte prosjekter vil kreve mer omfattende beskrivelse og dokumentasjon enn det er gitt plass til i skjemaet. Legg i så fall ved tilleggsark.

Opplysninger om søker

Firma/navn: <i>HAM HAM AS</i>	Organisasjonsnr. eller fødsels-/personnr.: <i>912 492 451</i>
Adresse: <i>Dr. Wesselsgate 9, 9900 Kirkenes</i>	Telefon/telefaxnr.: <i>4501 3022</i>
Antall ansatte: <i>3</i>	Etableringsår: <i>2013</i>
Kontaktperson for søknaden: <i>Ayman Hamada Almassri</i>	Styreleder (om annen enn daglig leder):
Regnskapsfører: <i>Resultat Regnskap Kongsvinger AS</i>	Revisor:
Daglig leder: <i>A.H. Almassri</i>	Bankforbindelse: <i>DNB</i>

Forretningsideen

Gi en kort beskrivelse av ideen/produktet, hvilke særlige forutsetninger du/ditt firma har for å kunne tilby produktet, eventuelt bedriftsinternt opplæringsbehov, og hva du anser som kritiske suksessfaktorer

Serveringsvirksomhet

Bergen Group Kimek as

Postboks 34 Storgata 4 9915 Kirkenes
Telefon/fax +47 78 97 71 00 /+47 78 97 72 70
Org.nr NO941982824MVA Foretaksregisteret
WEB www.bergengroup.no
E-mail post@kimek.com



KIMEK

HamHam Pizzeria
Dr. Wesselsgt. 9
9900 KIRKENES

Faktura 820247

Fakturadato 20.09.2013 Side 1 av 1
Forfallsdato 05.10.2013 Kundenr 15111
Ordredato 20.09.2013 Ordrenr 24728
Lev.dato 20.09.2013
Lev. bet.
Selger SØRGÅRD GEIR
Vår ref.
Annen ref. EC140
Deres ref. Amam / Adel

Levert:

Varenr	Betegnelse	Enhet	Mva	Pris	Antall	Rabatt	Beløp
i3004	Materiell - tilbud dato 14.08.2013 Installasjon i restaurant	1		71 000,00	1,00		71 000,00
Mvagr. 1:	71 000,00 25,00% mva			17750,00			

Netto 71 000,00
Sum mva. 17 750,00
Sum NOK 88 750,00

Varene er i Bergen Group Kimeks eiendom inntil varen er betalt.
Betaling etter forfall belastes med 1% pr. mnd.

Betalt 7/10-13

SWIFT - adresse: SNOWNO22
IBAN: NO42 4930 11 36640

Kidnr 00015111008202473
Bankkontonr 4930.11.36640

مستعمد زينة البيرا اوفون



ggmgastro
SCANDINAVIA

GGM Gastro Scandinavia - Sven Källfelts Gata 18, 42671 Frölunda

Herr Zineb Abouzid
HAM HAM AS
Dr. Wessels gate 9
KIRKENES, 9900
Norge
T: +47 45013022
VAT: NO912 492 451

Faktura

Fakturanummeret: 1100000121
Ordrenummer: 330020460
Dato: 30.10.2013
E-Post: norwayyman@hotmail.com
Betalingsmetode:

Forskudd - Account info

Kontoinnehaver: GGM Gastro Scandinavia AB
Konto: 9046 12 07943
Bankens navn: Handelsbanken
International
IBAN: NO69 9046 1207 943
BIC: HANDNOKK

Ved bankoverføring må du oppgi ordrenummeret ditt som referanse.

Produkt navn	SKU	Pris	Mengde	Delsum
Understell 4+4x35 cm - med 1 x hylle	435-2S1	NOK 3 371,69	1	NOK 3 371,69
Pizzaovn 4+4x35cm	PM435ED-2	NOK 34 006,06	1	NOK 34 006,06
Delsum				NOK 37 377,75
Forsendelseskostnader				NOK 283,56
Tolldokumenter				NOK 449,90
VAT				NOK 0,00
Totalsum				NOK 38 111,21

GGM Gastro Scandinavia AB
Tel: +46 31 29 1010

Sven Källfelts Gata 18
42671 Västra Frölunda (Sweden)

VAT-Nr: SE 5568 6530 0501
Org.-Nr: 556885-3005

www.ggmgastro.com
scandinavia@ggmgastro.com

Handelsbanken - Konto: 90 461 007 943 - IBAN: NO69 9046 1207 943 - SWIFT/BIC: HANDNOKK

Kirkenes Bad og Kjøkken

Postboks 82

9915 KIRKENES

HAM HAM

Dr. Wessels gt. 9
9900 KIRKENES

kid med

Telefon: 78970654
Mobil: 78970650
Telefaks: 78970651
Bank: 7595.05.12989
Internett:
E-post: kbk-lg@online.no

NO 974483661 MVA Foretaksregisteret

fra Hamme

FAKTURA

94719

Fakturadato: 23.01.2014
Forfallsdato: 06.02.2014
Kundenummer: 13349



Deres ref.: Vår ref.: Ludmila Prosj.nr.: 4227 Prosj.adr.: 9900 KIRKENES

Varenr. Tekst Enhet Antall Pris Rabatt Mva Sum eks.mva

MONTERING AV KAFFEMASKIN:

(BL) -> kid -> midlertidig

Sum eks.mva	MVA grunnlag	MVA kr.	Sum inkl. mva
9 399,93	9 400,27	2 350,07	11 750,00

Selger har i henhold til gjeldende pantelov panterett i de leverte varer inntil kjøpesummen med tillegg av eventuelle renter og omkostninger er helt betalt. Etter forfall beregnes en rente på 1% pr. påbegynte måned.

7595.05.12989

11 750,00

06.02.2014

Fakturadato
23.01.2014

Fakturanr.
94719

Forfallsdato
06.02.2014

Kundenr.
13349

HAM HAM

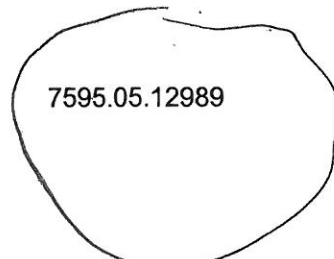
Dr. Wessels gt. 9
9900 KIRKENES

Kirkenes Bad og Kjøkken
Postboks 82

9915 KIRKENES

11750 00 7

7595.05.12989



Boks 334
Tippveien 1
9900 KIRKENES

Telefon: 78992508

Faks: 78991377

E-post: mikkola@online.no

Org.nr: NO 979 705 778 MVA

Faktura nr: 12333

Kundenummer: 30805

Fakturadato: 23.01.2014

Leveringsdato: 22.01.2014

Forfallsdato: 22.02.2014

Ham Ham Gatekjøkken
Kirkegata
9900 KIRKENES

Deres ref: Adel & Amin

Kvantum	Beskrivelse	Enhetspris	Sum
1,00	Leverert og montert ventilasjonsanlegg iflg. vedlegg	82 731,00	82 731,00
1,00	Mottatt tidligere forskudd kontant år 2013	-45 000,00	-45 000,00

Netto: 37 731,00 Sum mva (25%): 9 432,75 Fakturabeløp: 47 163,75

Øreavrunding: 0,25

Avrundet beløp: 47 164,00

4935 05 00439 47 164,00

22.02.2014

Faktura nr: 12333

Kundenummer: 30805

Fakturadato: 23.01.2014

Forfallsdato: 22.02.2014

Ham Ham Gatekjøkken
Kirkegata
9900 KIRKENES

Mikkola ventilasjon og blikkenslager
verksted AS
Boks 334
Tippveien 1
9900 KIRKENES

47 164 00

4935 05 00439

Ham Ham AS
Dr. Wessels Gate 9
9900 Kirkenes*Leveringsadresse:*
Dr. Wessels Gate 9
9900 Kirkenes**Skiltsentralen AS**
Kirkegaten 1 Boks 344
9915 Kirkenes
Org.nr.: 998541832 MVA
Tlf.: 78996410
Mobil: 95235508
Mail: geir@skiltsentralen.no
Web: www.skiltsentralen.no
Bank: DnB Bank ASA
Bankkontonr: 15032896828
IBAN-nr.: NO6415032896801**FAKTURA**Fakturanr. : 1565
Fakturadato : 05.11.2013
Forfallsdato : 15.11.2013
Kundenr. : 11054
Side : 1 av 1

Nr.	Tekst	Antall	Enhet	Stk. pris	Pris
504	Div skilting, avtalt pris	1	Stk	5700,00	5700,00
504	2 ekstra skilt	1	Stk	640,00	640,00
301	Menyer Laminert	20	Stk	20,00	400,00
301	Menyer Hvite	100	Stk	4,00	400,00
301	Visittkort	1	Stk	2000,00	2000,00

Momsfritt beløp: **0,00**
Grunnlag standard sats: **9140,00** Beregnet avgift standard sats: **2285,00**Betaling betingelser: 10 dager - forfall **15.11.2013**
Vennligst oppgi KID ved betaling.
Ved for sen betaling påregnes rente i henhold til gjeldende lovgivning.Subtotal : 9140,00
Mva beløp : 2285,00
Total NOK : 11425,00**Kvittering**

Innbetalt til konto 15032896828 Beløp 11425 00 Betalerens kontonummer 15032896828 Blankettnummer 6530365431

Betalinginformasjon

Fakturanr. : 1565
Fakturadato : 05.11.2013
Kundenr. : 11054**GIRO**Betaling-
frist

15.11.13

Underskrift ved girering

Betalt av

Ham Ham AS
Dr. Wessels Gate 9
9900 Kirkenes

Betalt til

Skiltsentralen AS
Kirkegaten 1
Boks 344
9915 KirkenesBelast
kontoKvittering
tilbake

Kundeidentifikasjon (KID)

00000156505

Kroner

Øre

Til konto

Blankettnummer

11425

00 < 6 >

15032896828

<6530365431>

Leiekontrakt

Mellom utleier Gågata AS, Postboks 338, 9915 Kirkenes og leietaker Ham Ham AS, Dr. Wesselsgt. 9, 9900 Kirkenes.

Leieforholdet gjelder forretningslokaler 1. etg. og kjeller med WC, kjøkken, lager møterom etc., til sammen ca. 150. kvm., i Gågata AS' forretningsgård i Kirkenes, Dr. Wesselsgate 9, tomt nr. 1038 av matr. nr. 150.

1. Lokalenes stand:

Lokalene overtas i den stand de er ved leietakers innflytting. Leietaker har rett til å foreta bygningsmessige endringer av lokalene etter skriftlig godkjenning fra utleier. Leietaker er for øvrig ansvarlig for alle andre nødvendige godkjenninger av evt. bygningsmessige endringer. Ved opphør av kontrakten forplikter leietaker seg til, hvis ønskelig for utleier, å tilbakeføre lokalene til den opprinnelige stand ved overtagelsen. Dette kan fratelles etter avtale med utleier.

2. Leieforholdets varighet:

Leieforholdet er etablert fra og med 01.02.2014 og løper i 5 år, og deretter har leietaker opsjon på forlengelse i ytterligere 5 år.

3. Oppsigelse:

Oppsigelsestiden er 1 år og gjensidig.

4. Husleie:

Leiesummen er kr. 15.000,- pr. mnd. eks. merverdiavgift, som skal betales ukrevet forskuddsvis hver mnd. innen den 1. til konto nr. 7595.05.09457 i Den Norske Bank.

Husleien kan reguleres etter ett år.

Ved kontraktsinngåelse betaler leietaker 20.000,- som forskudd. Ved utflytting betales forskuddet tilbake uten rentebelastning, eller avregnes mot ubetalt saldo.

Utleier dekker forsikring på bygget unntatt vindusglass.

5. Bruk av leieobjektet:

Leietaker skal bruke lokalet til salg av varer og tjenester.

Leietaker er selv ansvarlig for medgått el.forbruk på arealet over egen måler, samt øvrige utgifter til egen drift så som kommunale avgifter for vann og avløp og avfallshåndtering.

Leietaker disponerer 2 parkeringsplasser og skal holde areal ved inngangsparti ryddig.

Snørydding faktureres forholdsmessig etter regning.

Skilting etc. skal avtales og godkjennes av utleier.

6. Fremleie:

Hel eller delvis framleie er bare tillatt med utleiers skriftlige samtykke. Samtykke kan nektes under enhver omstendighet.

7. Vedlikehold:

Leietaker har det fulle ansvar for vedlikehold av de lokaler som leies. Leietaker skal ved leietidens utløp tilbakelevere lokalene i samme stand som ved overtagelse, "wear and tear" unntatt. Vedlikeholdsplikten omfatter således gulv, maling og annet vedlikehold av vegger og tak, dører etc.

8. Mislighold:

Blir leien ikke betalt innen 10. dager etter at skriftlig påkrav har funnet sted, kan leietaker kastes ut uten søksmål jmf. Tvfl. Par. 3 nr. 9. På samme måte kan leietaker kastes ut uten søksmål når leietiden er ute, og varslingsfristen er overholdt.

Hvis skyldig beløp ikke betales ved forfall skal det svares rente med 2% pr. mnd. til betalingen skjer.

Dersom leietaker misligholder denne kontrakten, er utleier berettiget til å heve kontrakten med øyeblikkelig virkning. Eventuelle utgifter eller leietap som måtte påløpe i forbindelse med heving av leieforholdet erstattes av leietaker.

Denne avtalen er utstedt i 2 eks., ett til hver av partene.

Kirkenes

For utleier

Gågata AS
Hans M. Møllersen



For Leietaker

HAM HAM AS
Ayman Hamada Almassri



Gågata AS

POSTBOKS 338, 9915 KIRKENES

Telefon/fax 95 18 04 51 / 78 97 06 90

Org.nr. 962097634MVA Foretaksregisteret

WEB

E-mail

اميرة صفة
OK + 4700

Ham Ham AS
Dr. Wessels Gate 9
9900 Kirkenes

Faktura 410005

Fakturadato 20.01.2014 Sidenr. 1 av 1
Forfall 30.01.2014 Kundenr 15005
Ordredato 20.01.2014 Ordrenr 11074
Lev.dato 20.01.2014
Selger
Vår ref.
Annen ref.
Deres ref. Ayman Hamada Almassri

Levert:

Varenr	Varenavn	Enhet	Mva	Pris	Antall	Rabatt	Beløp
1	Husleie, Februar	1		15 000,00	1,00		15 000,00
6	Forskuddsleie	4		20 000,00	1,00		20 000,00
Mvagr. 1:	15 000,00 25,00% mva		3750,00			Netto	35 000,00
						Sum mva.	3 750,00
						Sum NOK	38 750,00
							Fritt salg: 20000.00

Kvittering

Innbetalt til konto

7595.05.09457

Beløp

38 750,00

Betalerens kontonummer

7.2

Blankettnummer

6528338021



SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Ørjan Stubhaug Enhetsleder: , tlf.	Dato: 13.03.2014
Arkivkode: K1-	Arkivsaksnr.: 14/804
Saksordfører:	

SAKSGANG		
Behandling:	Møtedato:	Saksnr.:
Fondsstyret		

SØKNAD OM STØTTE TIL GRÜNDERKAFÉ

Vedlagte dokumenter:

Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
01.03.2014	I	Nina Danielsen	SØKNAD NÆRINGSFONDET

Kort sammendrag:

Nina Danielsen søker om støtte til gjennomføring av en så kallet «Gründerkafé» i Sør-Varanger. En Gründerkafé vil si at mennesker under bedriftsetablering på et tidlig stadium kan trekke erfaringer fra andre ved å møte bedriftsledere, banker, og offentlige etater på et uformelt sted. Ved Gründerkaféen ønsker Danielsen å legge til rette for et miljø hvor det blir enklere å starte bedrifter samtidig som det skapes et miljø for bedriftsetableringer i Sør-Varanger.

Faktiske opplysninger:

Dersom det var mer tilrettelagt for bedriftsetablering i kommunen, mener søker det i ville vært større grad av bedriftsetableringer. Det påpekes at terskelen for å gå til det skritt å søke midler til etablering er høy fordi mulighetene ikke er gjort kjent.

Finansiert av Finnmarks Fylkeskommune har Danielsen gjennomført 2 gründercafeer, en i Tana og en i Kirkenes. Søker viser til at tilbakemeldingene fra deltagerne, foredragsholderne og potensielle deltagere var meget positive. Søker sier at hun er blitt kontaktet av potensielle foredragsholdere, finansierer og NAV som alle ønsker at Gründerkafeen skal bli permanent arrangement og hvor de gjerne vil bidra med bl.a foredrag.

Formålet med Gründerkafeen er at det skal bidra til økt tilfang av nyetableringer i Sør-Varanger kommune. Ved å gjennomføre 4 kafémøter i løpet av 2014/2015 skal det skapes et uformelt møtested og nettverk for gründere og næringsdrivende.

Målgruppen for Gründerkafeen er spesielt kvinner fordi Danielsen mener det er den gruppen som har størst terskel for å etablere egen bedrift. Selv om prosjektet har en kvinneprioritering, vil også menn inviteres til deltakelse.

Prosjektbudsjett		NOK
Foredragsholdere		20 000,-
Leie av lokaler		6 000,-
Servering		4 000,-
Annonsering		8 000,-
Regnskap/revisjon		5 000,-
Rapport		8 000,-
Undersøkelse/videreføring		8 000,-
Administrasjon		15 000,-
Total kostnader		74.000,-

Prosjektfinansiering		NOK
Næringsfondet		55 500
Eget arbeid		18 500
Totalt		74 000

Rådmannens vurdering:

Forholdsmessig faller søknaden til Nina Danielsen under fondsvedtekt § 3 c) bransjemessige fellestiltak. Søker ber om en 75 % finansiering, noe fondsvedtektene tillater dersom det er fondsstyrets vurdering at Gründerkafeen har en særlig betydning for sysselsetting av kvinner og ungdom.

Det er rådmannens vurdering at en Gründerkafeen kan fungere som et godt virkemiddel for å skape et uformelt møtested og nettverk for gründere og næringsdrivende. Dette kan være svært viktig for etablerere i startfasen av sine prosjekt. Slike møter bidrar til at nyetablerere kan trekke erfaringer, samtidig som at etablerere i tidlig fase kommer i kontakt med bankvesen og viktige offentlige etater.

Det er rådmannens vurdering at fondsstyret bør stille seg positiv til et slikt prosjekt, men det bør gjøres en reduksjon i næringsfondets delfinansiering. En slik gründerkafé kan være et godt tiltak, men rådmannen mener likevel at et prosjekt bør forankres bedre i næringsliv og det offentlig ved at flere bidrar finansielt.

Fondsvedtektene tillater at bedriftsrettede tiltak kan innvilges inntil 30 % støtte av godkjente kostnader dersom tiltaket antas å ha en positiv samfunns- eller sysselsettingsmessig effekt. Det er rådmannens vurdering at Gründerkafeen kan ha en slik effekt ved at Nina Danielsen skaper en ny plattform hvor mennesker under bedriftsetablering kan utveksle erfaringer og bygge nettverk med andre gründere.

Kommuneplanens hovedmål:

Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12.000 innbyggere ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv.

Hovedmålet vil være retningsgivende for de politiske og administrative prioriteringer i hele den kommunale organisasjon i planperioden. Ut fra dette, skal det gjøres vurderinger i forhold til følgende satsingsområder:

Næringsutvikling:

En gründerkafe kan være et godt prosjekt som på en uformell måte gjør at mennesker under etablering kan utveksle erfaringer og bygge nettverk.

En gründerkafé kan være med å gjøre det enklere å etablere nye bedrifter, samtidig som at det kan bidra til at folk ikke igangsettes prosjekter uten et markedspotensial.

Infrastruktur:

Barn og ungdom:

Kompetansebygging:

Økonomi:

Universell utforming, jfr. bestemmelser i plan- og bygningslov:

Alternative løsninger:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes Næringsfond § 3 c) «bransjemessige fellestiltak» innvilger fondsstyret Nina Danielsen sin søknad om støtte til gjennomføring av Gründerkafé på kr 55 500,- (75 %)

Begrunnelse:

Det er fondsstyrets vurdering at Gründerkafeen bidrar til å fremme et mer variert, konkurransedyktig, utadvendt og lønnsomt næringsliv som vil stimulere til en økt sysselsetting i Sør-Varanger kommune

Forslag til Vedtak:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes Næringsfond § 3 c) «bransjemessige fellestiltak» innvilger fondsstyret Nina Danielsen et tilskudd på inntil kr 22.200,- (30 %) for gjennomføring av prosjektet Gründerkafé.

Vedtaket forutsetter at prosjektet ikke igangsettes før full prosjektfinansiering foreligger.

Begrunnelse:

Det er fondsstyrets vurdering at Gründerkafeen bidrar til å fremme et mer variert, konkurransedyktig, utadvendt og lønnsomt næringsliv som vil stimulere til en økt sysselsetting i Sør-Varanger kommune

Bente Larssen
rådmann

- Dette dokumentet er godkjent elektronisk i Sør-Varanger kommune og har derfor ingen signatur. -

Sør-Varanger Kommunes Næringsfond

9900 KIRKENES

Kirkenes 27.februar 2014

Søknad om støtte til Gründercafe i Sør-Varanger kommune fra kommunens næringsfond.

Bakgrunnen for prosjektet er at det er ganske mange i vår kommune som går rundt med «en gründer i magen». De ønsker om å bli selvstendig næringsdrivende, være sin egen sjef og har en drøm om å starte egen virksomhet. I tillegg ønsker Sør-Varanger kommune å bli en attraktiv kommune for tilflyttere, unge om har tatt utdanning og andre til å etablere seg her for at målet med å øke innbyggertallet fra i dag med ca 10 000 – til 12 000 skal nås.

For å få dette til må vi legge til rette for at dette skal være mulig – og her kommer vårt prosjekt inn. Vi ønsker å legge til rette for og bygge opp et gründermiljø slik at det skal være enklere å starte bedrift og å skape et miljø for etableringer.

Det viser seg fra andre kommuner at ved enkle midler og tiltak sammen med stort fokus på gründere, kreativitet og nyskaping gir gode resultater i etablering og vekst.

Gjennom et forprosjekt vi har gjennomført den siste tiden finansiert via Finnmark Fylkeskommune har det vist seg at flere av etableringene i kommunen er gjennomført på en tung og vanskelig måte. Det kunne vært enklere og raskere dersom det var mer tilrettelagt for etablering i kommunen og at det var et sted man kunne komme for å diskutere ideer og måter å gjøre det på. Terskelen for å gå til det skritt å søke midler til etablering og eller etablererstøtte er ganske høy når man ikke vet om disse muligheter.

Gjennom nevnte prosjekt har vi gjennomført 2 gründercafeer, en i Tana og en i Kirkenes. Den 3. hadde vi avtalt skulle være i Neiden, men ble avlyst pga opphør av Neidenkroa. Interessen var stor, men ikke så mange som deltok på de første arrangementene. Tilbakemeldingene fra deltagerne, foredragsholderne og potensielle deltagere var meget positive. De var glad vi hadde tatt initiativ for å etablere et miljø for gründere, bedriftsledere og potensielle etablere i kommunen. Det har vært et ønske i lang tid. Vi er også blitt kontaktet av potensielle foredragsholdere, finansører og NAV som ønsker at dette skal bli permanent arrangement og hvor de gjerne vil bidra med bl.a foredrag.

Målet med prosjektet er: Å skape et uformelt møtested og nettverk for gründere og næringsdrivende gjennom 4 gründercafeer i kommunen i løpet av 2014/2015. Dette skal

bidra til tilfang av nyetableringer i forbindelse med mål i Sør-Varanger kommune om å utvide innbyggertallet fra 10 000 – 12 000.

Det skal være tema og foredrag som er relevant for målgruppen som bl.a økonomi for næringsdrivende, styrearbeid, mentor, nettverksbygging, markedsføring etc.

Det er et ønske at noen av gründercafeene gjennomføres utenom Kirkenes sentrum. Dette for å fange opp potensielle etablere i distriktene og å ha fokus på muligheter i distriktene også.

Prosjektets målgruppe: Kvinner vil være en prioritert målgruppe da det er kvinner som har størst terskel for å etablere egen virksomhet, men også menn vil bli invitert. Vi skal ha særlig fokus på unge ved å invitere prosjektet Ungt Entreprenørskap i skolen til både foredrag og deltagelse. I tillegg går vi ut i distriktene og inviterer til nyskaping og nytenking.

Mulige samarbeidspartnere: Gjennom forprosjektet vi har gjennomført har vi samarbeidet med kommunene i både Tana og Sør-Varanger. Dette samarbeidet ønsker vi å gjennomføre da vi ser det som meget viktig at kommunen er delaktig i etableringen både gjennom evt tillatelser, tomtearealer og generell interesse for næringsaktivitet. Evt etablere har også behov for å ha et godt samarbeid med kommunen og å vite planer og aktiviteter i egen kommune.

Budsjett/økonomi:

Kostnader:

Foredragsholdere	2.500 kr x 8	kr 20.000,-
Leie av lokaler	1.500 kr x 4	kr 6.000,-
Servering	1.000 kr x 4	kr 4.000,-
Annonsering	2.000 kr x 4	kr 8.000,-
Regnskap/revisjon		kr 5.000,-
Rapport		kr 8.000,-
Undersøkelse/videreføring		kr 8.000,-
Administrasjon		kr 15.000,-
SUM		kr 74.000,-

Finansiering:

Sør-Varanger kommunes næringsfond 75 % (kvinner/distrikt)	kr 55.500,-
Egenfinansiering/eget arbeid	kr 18.500,-

Opplysning om søker:

Nina Danielsen bedrift ble etablert i 2000 i Kirkenes og driver innen bedriftsutvikling/konsulentvirksomhet med særlig fokus på Russlandsaktivitet, omstilling, markedsføring, mentoring, internasjonalisering og bedriftsnettverk. Vi har lang erfaring med etablering av virksomheter, drift, kjøp og salg av virksomheter samt omstilling. I tillegg tilbyr vi styrekurs og er/har vært mentor i NHO prosjekt og elevbedrifter i Ungt Entreprenørskap samt private aktører.

Vi har gjennom mange år savnet og ønsket oss et miljø for etablering og gründere i Sør-Varanger kommune, og ser et stort potensiale i å etablere dette. Vi tror tiden er perfekt for dette nå.

Vi mener å inneha den kompetanse og erfaring i egen virksomhet samt gjennom innleie av andre for å lykkes med å drive gründercafeer i kommunen. Der vi selv mangler kompetanse vil vi leie inn gjennom andre aktører

Vi håper på positiv og velvillig behandling av vår søknad, og vil igangsette prosjektet umiddelbart etter finansieringen er på plass.

Dersom det er ønskelig med ytterligere opplysninger, eller det mangler noe informasjon, vennligst ta kontakt med undertegnede.

Med vennlig hilsen

Nina Danielsen



SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Ørjan Stubhaug Enhetsleder: , tlf.	Dato: 12.03.2014
Arkivkode: K1-223	Arkivsaksnr.: 12/841
Saksordfører:	

SAKSGANG		
Behandling:	Møtedato:	Saksnr.:
Fondsstyret		

SØKNAD OM DELFINANSIERING AV REKRUTTERINGSPROSJEKT BOLYST 2

Vedlagte dokumenter:

Nr.	Dok.dato	Tittel
1	12.12.2013	SØKNAD OM DELFINANSIERING AV REKRUTTERINGSPROSJEKT BOLYST-2 I KIRKENES
2	12.03.2014	PROSJEKTPLAN BOLYST-2 I KIRKENES
3	12.03.2014	SLUTTRAPPORT

Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
11.10.2011	I	Kirkenes Næringshage	SØKNAD OM MIDLER TIL REALISERING AV BOLYST- OG REKRUTTERINGSPROSJEKT
12.10.2011	I	Kommunal- og regionaldepartement	TILSAGN OM TILSKUDD PÅ INNTIL 700 000 KRONER TIL KIRKENES NÆRINGSHAGE AS,

05.03.2012	U	Saksbehandler Ørjan Stubbhaug	MELDING OM VEDTAK FRA KOMMUNESTYRET 29.02.12: SØKNAD OM
02.05.2012	I	Sør-Varanger Arbeiderparti v/Lena	ØNSKER ORIENTERING ANG BOLYSTPROSJEKT I REGI AV KIRKENES
11.11.2013	I	Kirkenes Næringshage AS	SLUTTRAPPORT FOR PROSJEKTET BOLYST MED REVISJONSBERETNING OG
04.12.2013	I	Kirkenes Næringshage	SØKNAD OM DELFINANSIERING AV REKRUTTERINGSPROSJEKT BOLYST-2 I

Kort sammendrag:

Kirkenes Næringshage (KNH) søker næringsfondet om delfinansiering på kr 347.640,- til gjennomføring Rekrutteringsprosjektet Bolyst-2. I bolyst-2 ønsker KNH å gå videre i fra bolystprosjektet bolyst-1, hvor den overordnede målsettingen er å tiltrekke mer kompetent arbeidskraft som bosetter seg i Sør-Varanger.

Søknaden og sluttrapport for bolyst 1 vedlagt saken.

Faktiske opplysninger:

Det påpekes i søknaden at sluttrapporten for bolyst-1 viser behovet for å arbeide med langsiktig rekruttering i Sør-Varanger. KNH mener at man må jobbe mer langsiktig med tiltak som er kommet frem i forbindelse med sluttevaluering av Bolyst-1. Søker mener at resultatene fra bolyst-1 illustrerer behovet få å gå videre med et nytt prosjekt.

Prosjektmålene for Bolyst-2 er

- Bruke analyser og grunnlag fra Bolyst 1 til å skreddersy rekrutterings tiltak for Sør-Varanger.
- Påvirke til privat og offentlig samarbeid for å bruke bolig og attraktive bomiljø som rekrutteringsfaktor.
- Etablere et rekrutteringsnettverk bestående av større arbeidsgivere og Sør-Varanger Kommune. Dette for å få effektiv og kostnadsbesparende rekruttering for arbeidsgiverne.
- Bidra til å implementere et effektivt rekrutteringsprogram og gjennomføre rekrutteringstiltak sammen med arbeidsgiverne.
- Gjennomføre tiltak for langsiktig rekruttering for egen ungdom i utdanning innad og utenfor kommunen. Rekrutteringstiltakene og organisering av nettverk skal gjøres på en slik måte at disse kan kjøres som en selvdrevet rullerende prosess etter at prosjektperioden er avsluttet.

Målgruppene for bolyst-2 er;

- Arbeidskraft i alderen 18-39 år. Karakteristika på disse er definert i bolystrapporten. Disse er:
 - Høyere utdannede
 - Operatører, faglærte og ufaglærte
 - De har røtter, eller en tidligere tilknytning til Sør-Varanger.
 - Gjerne kvinner, da disse i større grad enn menn trekker familien med seg til sine røtter.

- Utenlandsk arbeidskraft, fortrinnsvis skandinavisk.
- Pendlere som i dag arbeider i Sør-Varanger.
- Nytilsatte som bor i Sør-Varanger.
- Ungdom i avslutning av grunnskole og i videregående skoler i Sør-Varanger.
- Lokal ungdom som er under fag- og høyere utdanning.

Prosjektorganisering:

Prosjektet skal organiseres med KNH som prosjekteier, hvor KNH i lag med Barentsinstituttet står for prosjektledelsen. Foreslått styringsgruppe er Sør-Varanger kommune, Sydvaranger gruver, NAVi, Kirkenes sykehus og KNH. Prosjektet er ment å gå over 2 år og tre måneder.

Finansieringsplan	i %	Nok
Finansiering Sør-Varanger kommune	23 %	347 640
Bedriftsfinansiering: <ul style="list-style-type: none"> • SVG • NAVi • Helse Finnmark • Kimek • Sparebanken Nord-Norge • DNB • UIT - Barentsinstituttet • Kirkenes Næringshage 	38 %	576 180
Innovasjon Norge	38 %	576 180

Rådmannens Vurdering:

Det er rådmannens vurdering at Bolyst-2 er en meget generell søknad og lite spisset med tanke på de bilder som bolyst-1 oppsummerer. Etter rådmannens vurdering er flere av tiltakene foreslått i bolyst-1 allerede klar for implementering i ordinær drift. For eksempel synes det ikke å være behov ett helt nytt prosjekt for å etablere et eget rekrutteringsnettverk.

At det kan være positivt å få på plass et rekrutteringsnettverk er allerede utredet og sannsynliggjort i bolyst-1, og bør følgelig være klar for implementering. Altså er det rådmannens vurdering at bedrifter/virksomheter på nåværende stadium kan igangsette et samarbeid arbeid seg i mellom, uten finansiering av et helt nytt prosjekt. Fondsstyret bør følgelig gjøre en vurdering av om Sør-Varanger har behov for et nytt bolystprosjekt slik KNH initierer.

Søknaden til KNH faller under fondsvedtekt § 3 a) samarbeidsprosjekter. Fondsvedtektene har fastsatt at øvre grense for kapitalbehov for prosjekter under § 3 a) er på kr 200.000,-. I og med at bolystprosjektet har et kapitalbehov på 576 180,- overstiges de fastsatte grensene. Likevel kan fondsstyret tillate en overstigning kapitalgrensen dersom man anser at bolystprosjektet har en særlig stor betydning for næringsutviklingen.

I saksforberedelsene har administrasjonen undersøkt om søknadens finansieringsplan står ved lag. Etter møte med KNH er administrasjonen blitt informert om at Innovasjon Norge har avslått søknaden og i tillegg har KNH vanskeligheter med å få på plass bedriftsfinansieringen.

Det er rådmannens vurdering at prosjektet ikke synes å være godt forankret i næringslivet. Blant annet ved at bedrifter og Innovasjon Norge ikke deltar finansielt i Bolyst-2. Følgelig bør heller ikke kommunen engasjere seg i dette prosjektet. Dersom bedriftene i Sør-Varanger hadde finansielt prioritert prosjektet ville Bolyst-2 stilt seg i et mer positivt lys.

Kommuneplanens hovedmål:

Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12.000 innbyggere ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv.

Hovedmålet vil være retningsgivende for de politiske og administrative prioriteringer i hele den kommunale organisasjon i planperioden. Ut fra dette, skal det gjøres vurderinger i forhold til følgende satsingsområder:

Næringsutvikling:

For å imøtekomme fremtidig behov for arbeidskraft i Sør-Varanger har kommunestyret sagt at kommunens største utfordring er å stimulere til en økt og stabil befolkning. I så måte kan et bolystprosjekt være et tiltak for å imøtekomme denne utfordringen.

Infrastruktur:

Barn og ungdom:

Kompetansebygging:

Økonomi:

Universell utforming, jfr. bestemmelser i plan- og bygningslov:

Alternative løsninger:

Forslag til Vedtak:

I medhold av utfyllende retningslinjer for Sør-Varanger kommunes Næringsfond pkt. 1, sjettede ledd) avslår fondsstyret Kirkenes Næringshage sin søknad om støtte til delfinansiering av Rekrutteringsprosjekt Bolyst-2.

Begrunnelse;

Søknad om delfinansiering til bolyst-2 faller inn under fondsvedtekt § 3 a) «samarbeidsprosjekter». Næringsfondet kan bare unntaksvis engasjere seg i samarbeidsprosjekter hvor kapitalbehovet overstiger kr 200 000,-.

Det er fondsstyrets vurdering at rekrutteringsprosjektet bolyst-2 ikke er tilstrekkelig forankret i næringslivet, ved blant annet manglende finansiering fra næringslivet og Innovasjon Norge. Fondsstyrets finner derfor ikke grunnlag for å fravike næringsfondets retningslinjer.

Bente Larssen
rådmann

- Dette dokumentet er godkjent elektronisk i Sør-Varanger kommune og har derfor ingen signatur. -

Sør-Varanger Kommune
Rådmann Bente Larssen
Bente.Larssen@sor-varanger.kommune.no
Postboks 406
9915 Kirkenes

SØR-VARANGER KOMMUNE Boks 406, 9915 Kirkenes		
10 DES. 2013		
Saksnr: 12/841	Dok nr:	Off vurdering: Kopi til



Kirkenes den 04.12.2013

Søknad om delfinansiering av rekrutteringsprosjekt Bolyst 2 i Kirkenes med kr 347.640,-

Kirkenes Næringshage AS har gjennomført Bolystprosjektet «Pendelen skal svinge andre vegen». Prosjektet har vært finansiert med kr 1.400.000. Av dette er 50 % finansiert med tilskudd fra Kommunal- og Regionaldepartementet. Øvrig finansiering er satt sammen med finansiering fra Sør-Varanger Kommune og lokalt næringsliv.

Sør-Varanger Kommune har deltatt med finansiering, og har deltatt i prosjektets styringsgruppe.

I sluttrapporten er det pekt på at det er behov for å arbeide langsiktig med rekruttering i Sør-Varanger. De lokale aktørene som har deltatt med finansiering i prosjektet har på generelt grunnlag sagt at de mener at det bør gjennomføres en videreføring av rekrutteringsarbeidet, og at man på generelt grunnlag er positive til å vurdere delfinansiering av dette. På bakgrunn av dette er det utarbeidet en prosjektplan med budsjett og finansieringsplan.

Med vennlig hilsen
Terje Meyer


Daglig leder
Tlf.: 95 80 88 81
Epost: tm@knh.no

Arve Tannvik

Prosjektleder
Tlf.: 977 45 334
Epost: arve.tannvik@knh.no

Vedlagt følger:
Prosjektplan for Bolyst2.



PROSJEKTPLAN

BOLYST-2 I KIRKENES

Kunde: Kirkenes Næringshage AS
Kundens representant: Arve Tannvik

Forfatter: Arve Tannvik, Frode Stålsett

Medarbeidere:

Prosjektnr. 141-11-E
Rev. 2
Dato 03.12.2013
Godkjent av Terje Meyer, Arve Tannvik

Antall sider: 12
Vedlegg



INNHOILDSFORTEGNELSE

1. MÅLSETTINGER	3
1.1 BAKGRUNN	3
1.2 MÅLSETTINGER OG MÅLGRUPPER.....	4
1.3 RAMMER	8
2. PROSEKTORGANISERING	8
2.1 PROSJEKTORGANISERING	8
3. BESLUTNINGSPUNKT OG OPPFØLGING.....	8
3.1 KRAV TIL STATUSMØTER.....	8
3.2 KRAV TIL BESLUTNINGSPUNKTER.....	8
4. KVALITETSSIKRING	9
4.1 ORGANISERING AV KVALITETSSIKRING	9
4.2 KVALITETSSIKRING AV KRITISKE FAKTORER	9
5. GJENNOMFØRING	10
5.1 AKTIVITETSPLAN MED TIDSRAMME	10
6. BUDSJETT OG FINANSIERINGSPLAN.....	11
6.1 KOSTNADSBUDSJETT OG FINANSIERINGSPLAN	11
6.2 FINANSIERINGSPLAN	12
7. GODKJENNELSE	12



1. MÅLSETTINGER

1.1 Bakgrunn

Vi viser til sluttrapport fra Kirkenes Næringshage AS sitt bolystprosjektet «Pendelen skal svinge andre veien». Rapporten har foreslått at en arbeider videre med et Bolyst 2 prosjekt for å arbeide mer langsiktig med tiltak som er kommet frem i forbindelse med sluttevaluering av prosjektet.

Tiltakene er definert i følgende hovedkategorier:

- 1.0 Generelle tiltak
- 2.0 Bedriftstiltak
 - 2.1 Bedriftsinterne tiltak
 - 2.2 Bedriftenes tiltak for rekruttering av målgrupper.

Tiltak innen kategori 1 er generelle rekrutteringstiltak. Tiltak innen kategori 2 er tiltak som stimulerer nye lokale nettverksordninger, gir tilgang til ny kompetent arbeidskraft og gir grunnlag for ekspansjon i lokalt næringsliv.

Fellesnevner for begge tiltaksgruppene er at disse vil kunne gi reduksjon i turnover, reduksjon i antall pendlere og vikarer. Dette vil gi tilgang til økt kompetent arbeidskraft, vil bidra til kostnadsreduksjoner for arbeidsgivere, økt skatteinngang og større etterspørsel etter lokale varer og tjenester.

Gjeldende kommuneplan har målsettingen om at Sør-Varanger skal ha 12.000 innbyggere i løpet av år 2016. Arbeid med bolyst og rekruttering er et svært langsiktig arbeid, og vårt avsluttede prosjekt har lagt et godt fundament for et videre arbeid. Arbeide med rekruttering er lønnsomt. Reduksjon i vikarer, pendlere og redusering av turnover medfører besparelser for arbeidsgivere. En reduksjon i antall pendlere og økt lokalt ansatte gir økte skatter og overføringer for lokalsamfunnet. Det skal med andre ord svært lite til før at de deltakende arbeidsgivere har selvfinansiert, eller en netto besparelse ved å delta i et videreført rekrutteringsprosjekt i Sør-Varanger.

Vi har i prosjektrapporten for Bolystprosjektet «Pendelen skal svinge andre veien» gitt vårt utviklingsscenario for Sør-Varanger fra 2013 til 2020. Scenarioet tar utgangspunkt i kjente utviklingsplaner, og har planlagte investeringer i lokalsamfunnet i størrelsesorden 3 – 4 milliarder kroner. Antatt direkte behov for ny arbeidskraft er antatt til 350 – 400 nye årsverk. I tillegg vil overrislingseffekten komme med behov for økt sysselsetting innen service. Av dette er det realistisk å forvente at de lokale private og offentlige arbeidsgivere vil ha store behov for nyrekruttering. Denne vil være avgjørende for at man får realisert sine utviklingsplaner.

Dette prosjektet vil være hjelpelig med metodikk, verktøy og organisering av et langsiktig rekrutteringsarbeid. Det er bærende i prosjektet at arbeidsgiverne gjennom prosjektet har utviklet rekrutteringsnettverk og verktøy på en slik måte at rekruttering etter prosjektslutt gjennomføres uten at det etableres et nytt eller videreført rekrutteringsprosjekt. Kirkenes Næringshage AS vil trolig kunne



gjennomføre enkle koordineringstiltak, tilrettelegging og kontaktformidling i forhold til nye henvendelser fra nye arbeidsgivere.

Forutsetningen for å lykkes med prosjektet er en sterk forankring mellom arbeidsgivere, Sør-Varanger Kommune og Bolystprosjektet.

I Bolystrapporten er det foretatt en vurdering av om man skal sette i verk tiltak for rekruttering av flyktninger, og om man skal iverksette tiltak i forbindelse med språkopplæring for nytilflyttet arbeidskraft. Konklusjonen vår er at disse behovene ivaretas på en god måte av den Kommunale Flyktingetjenesten, og av Sør-Varanger Kompetansesenter. Disse tiltakene tas dermed ikke med i denne prosjektplanen.

I det avsluttede Bolystprosjektet er det bygget opp løsninger for digital rekruttering. Disse vedlikeholdes i perioden til det er avklart om et nytt rekrutteringsprosjekt skal startes opp. Vi ser at denne kanalen fungerer svært godt, med stor dekning og mange følgere av vår innlegg. Digitale verktøy i rekruttering vil som i forrige prosjekt være bærende i et videreført prosjekt.

1.2 Målsettinger og målgrupper

De følgende målene er kommet frem som følge av analyser og implementeringer foretatt i sluttrapporten for Bolystprosjektet «Pendelen skal svinge andre vegen».

Overordnet målsetting:

- Tiltrekke mer kompetent arbeidskraft som bosetter seg i Sør-Varanger.

Prosjekt mål:

- Bruke analyser og grunnlag fra Bolyst 1 til å skreddersy rekrutteringstiltak for Sør-Varanger.
- Påvirke til privat og offentlig samarbeid for å bruke bolig og attraktive bomiljø som rekruteringsfaktor.
- Etablere et rekrutteringsnettverk bestående av større arbeidsgivere og Sør-Varanger Kommune. Dette for å få effektiv og kostnadsbesparende rekruttering for arbeidsgiverne.
- Bidra til å implementere et effektivt rekrutteringsprogram og gjennomføre rekrutteringstiltak sammen med arbeidsgiverne.
- Gjennomføre tiltak for langsiktig rekruttering for egen ungdom i utdanning innad og utenfor kommunen.
- Rekrutteringstiltakene og organisering av nettverk skal gjøres på en slik måte at disse kan kjøres som en selvdrevet rullerende prosess etter at prosjektperioden er avsluttet.



Målgrupper:

- Arbeidskraft i alderen 18-39 år. Karakteristika på disse er definert i Bolystrapporten. Disse er:
 - Høyere utdannede
 - Operatører, faglærte og ufaglærte
 - De har røtter, eller en tidligere tilknytning til Sør-Varanger.
 - Gjerne kvinner, da disse i større grad enn menn trekker familien med seg til sine røtter.
 - Utenlandsk arbeidskraft, fortrinnsvis skandinavisk.
- Pendlere som i dag arbeider i Sør-Varanger.
- Nytilsatte som bor i Sør-Varanger.
- Ungdom i avslutning av grunnskole og i videregående skoler i Sør-Varanger.
- Lokal ungdom som er under fag- og høyere utdanning.

Disse er ment å gi tilfangst av arbeidskraft til virksomheter som med høy turnover og- eller rekrutteringsproblemer.

I Generelle tiltak: I.I Generelle tiltak

Mål	Strategi
Bruke analyser og grunnlag fra Bolyst 1 til å skreddersy rekrutteringstiltak for Sør-Varanger som drives i, og etter prosjektperioden.	<ul style="list-style-type: none">• Hente ut arbeidskraftbehov og spesifisering av denne.• Kvalitetssikre og arbeide med definerte målgrupper fra Bolyst1.• Videreutvikle materiell som er tilpasset målgruppene.• Utvikle strategi for markedsføring av innslag via lokale, regionale og landsdekkende nyheter.• Gjennomføre annonsering for å støtte opp om digitale media og rekrutteringstiltak• Etablere et samordnet håndteringsapparat for generelle digitale og skriftlige forespørsler.
Påvirke til privat og offentlig samarbeid for å bruke bolig og attraktive bomiljø som rekruteringsfaktor.	<ul style="list-style-type: none">• Avklare boligbehov fram mot 2020.• Påvise behovet for et offentlig og privat boligsamarbeid.• Prøve å få til et pilot-bolig prosjekt, fortrinnsvis med øremerket tilleggsfinansiering.• Trekke på erfaringer fra andre kommuner.



II Bedriftstiltak

II.I Bedriftsinterne tiltak

Mål	Strategi
Etablere et rekrutteringsnettverk bestående av ledere hos større arbeidsgivere og Sør-Varanger Kommune.	<ul style="list-style-type: none">• Påvise den økonomiske gevinsten ved å rekruttere kompetente, bofaste folk.• Vise effekten ved at flere arbeidsgivere samarbeider på rekrutteringssida.• Få ledelsen involvert i rekrutteringsstrategier.• Gjennomføre rekrutteringsseminar.• Benytte database- og samarbeid med frivillige lag og foreninger til å øke bedriftenes attraktivitet i rekruttering ved at frivillige lag og foreninger er møteplass for å skape trivsel og nettverk utenfor arbeid.• Aktiv kobling mellom sponsing og kulturmidler til frivillige lag og organisasjoner som bidrar med tiltak for nytilsatte.• Kontinuerlig å søke etter positive spin-off-effekter av at lederne møtes i nettverket.

II.II Bedriftenes tiltak for å rekruttere målgrupper

Mål	Strategi
Implementere en effektiv rekrutteringsorganisering og gjennomføre rekrutteringstiltak.	<ul style="list-style-type: none">• Bevisstgjøre bedriftenes ledelse for behovet for langsiktig rekrutteringsstrategi.• Oppmuntre til at arbeidsgivere setter av ressurser til rekruttering• Bidra med tilgjengelige verktøy og retningslinjer for rekrutteringsarbeid som omfatter håndtering av digitale media.• Rekruttering via digitale media.• Legge ut jevnlig informasjon på www.facebook.no/flytttilkirkenes slik at antallet følgere øker.• Påvirke at ledige stillinger lyses ut.• Påvirke at ledige sommerjobber legges ut på våre digitale medier.• Bidra til at det etableres et system hvor arbeidsgivere kommuniserer om jobb for partnere.• Koordinering av tiltak for pendlere, nytilflyttere vikarer og bedrifter med høy turnover.



Mål	Strategi
Bidra til å gjennomføre tiltak for langsiktig rekruttering for egen ungdom i utdanning innad og utenfor kommunen.	<ul style="list-style-type: none">• Gi informasjon til rådgivere i ungdomsskole, videregående skole og lokal høyere utdanning.• Gjennomføre årlig seminar for avgangsklassene ved Kirkenes Videregående Skole om karriere og bo-muligheter i Sør-Varanger.• Rekruttere flere studenter til vår facebookgruppe «Studenter fra Sør-Varanger som ikke ser bort fra at de vil vende tilbake en dag».• Følge opp våre studenter med hjelp og bidrag til å organisere «Flytt til Kirkenes grupper» og ambassadørtiltak.• Benytte hjemvendtarrangement som rekrutteringsverktøy for vår studenter, og sette denne i sammenheng med tiltakene som er nevnt over.• Påvirke arbeidsgivere til bruk av traineeordninger.• Benytte master- eller doktoroppgave for rekruttering av studenter ved å lage en plan hvor lokale bedrifter har definert tema som kan benyttes for lokale for studenter som ønsker å skrive master- eller doktoroppgaver fra Sør-Varanger• Koordinere deltakelse på jobbmesser ved studiesteder.
Videreutvikling og bruk av profileringsmateriell og promoteringsarenaer	<ul style="list-style-type: none">• Videreutvikle en klarere profil og identitet som får full oppslutning fra deltakerne i rekrutteringsnettverket.• Tilpasse det elektroniske materialet.• Velge promoteringsarenaer, eksempelvis messer, annonser og visningsturer.• Sikre en rød tråd mellom arbeidsgivernes behov og det generelle profileringsmaterialet.



1.3 Rammer

Prosjektet er definert med et budsjett stort kr.1.500.000. Prosjektet vil bli gjennomført over 2 år og 3 mnd. med forutsetning om oppstart januar 2014. Budsjettet vil ikke bli benyttet til investeringer.

Det forutsettes at bedriftene dekker sine egne bedriftsinterne kostnader i forbindelse med rekrutteringsarbeid, annonser, messer og lignende.

2. PROSEKTORGANISERING

2.1 Prosjektorganisering

Prosjektet organiseres etter PLP prosessen:

Organisering:

Prosjektet organiseres med Kirkenes Næringshage AS som prosjekteier.

Prosjektledelse:

- Kirkenes Næringshage AS – 1 representant som Prosjektansvarlig.
- Kirkenes Næringshage AS – utpeker 1 Prosjektleder.
- Barentsinstituttet – utpeker 1 representant til Prosjektmedarbeider.
- Gruppen kan utvides ved behov.

Styringsgruppe:

Arbeidsgiverne oppnevner hver sin representant fra ledelse eller rekruttering til en styringsgruppe. Følgende arbeidsgivere foreslås til styringsgruppen:

- Sør-Varanger Kommune.
- Sydvaranger Gruve AS.
- NAVI.
- Kirkenes Sykehus.
- Kirkenes Næringshage AS ivaretar behovene for de øvrige medlemsbedriftene.

3. BESLUTNINGSPUNKT OG OPPFØLGING

3.1 Krav til statusmøter

Statusmøter gjennomføres etter skriftlig innkalling, og dokumenteres med skriftlig møtereferat.

3.2 Krav til beslutningspunkter

Beslutningspunkt (BP) behandles skriftlig i statusmøte.



4. KVALITETSSIKRING

4.1 Organisering av kvalitetssikring

Prosjektet vil bli gjennomført etter den såkalte PLP prosessen.

4.2 Kvalitetssikring av kritiske faktorer

Følgende kritiske suksessfaktorer og tiltak er definert:

<i>Kritisk faktor</i>	<i>Tiltak</i>
<i>Faktor 1</i> <ul style="list-style-type: none">• Forpliktende partnerskap med arbeidsgivere med behov for rekruttering og med Sør-Varanger Kommune	<ul style="list-style-type: none">• Formelle partnerskapsavtaler med definerte forventninger, ansvar, mål og oppgaver.• Forankring hos ledelsen i de deltagende organisasjonene.



5. GJENNOMFØRING

5.1 Aktivitetsplan med tidsramme

Målsettinger med strategier som er beskrevet i kapittel 1.2 er brutt ned i aktivitetsplanen med grov angivelse av tidsramme. Planen kan i samråd med styringsgruppen bli endret under veis.

Oppgave fordelt pr. kvartal	2014				2015				2016
	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1	Kv2	Kv3	Kv4	Kv1
Kick-Off									
1: Prosjektadministrasjon									
Generell prosjektadm, kontrakter, avtaler									
Prosjektregnskap m revisjon									
2: Etablere rekrutteringsnettverk									
Inngå forpliktende partnerskap i rekrutteringsnett.									
Påvise win-win løsninger og involvere ledere									
Gjennomføre rekrutteringsseminar									
Database for frivillige org i rekrutteringssammenheng									
Bruk av frivillige org i rekrutteringssammenheng									
Møter i nettverket og evalueringer									
3: Skreddersy rekrutteringstiltak									
Spesifisering av arbeidskraftsbehov og målgrupper									
Strategi for markedsføring via media									
Annonseringstiltak for å støtte digitale løsninger									
Samordning av apparat for forespørsler									
Møter i nettverket og evalueringer									
4: Rekrutteringsorganisering og rekrutteringstiltak									
Utarbeide felles verktøy for rekruttering									
Generelt arbeid for nettverk og mulige tredjeparter									
Oppdatering av Facebook med nyheter									
Rekruttering via digitale media									
Påvirke at ledige stillinger og sommerjobber lyses ut									
Legge ut ledige sommerjobber på digitale media									
Lage system for å finne jobb til partnere									
Koordinering av tiltak: Pendlere, turnover, vikarer									
Organisering og gjennomføring av visningsturer									
Møter i nettverket og evalueringer									
5: Bolig og boligmiljø som rekrutteringstiltak									
Forankring med Husbank og Kommune									
Avklare virkemidler for finansiering boliganalyse									
Hente erfaring fra andre kommuner									
Boliganalyse frem til år 2020									
Tiltak vedrørende boliganalyser									
Møter i nettverket og evalueringer									
6: Rekruttering egne ungdommer i utdanning									
Informasjonsarbeid med lokale utdanningstilbud									
Årlige seminarer i Videregående skole									
Rekruttere egne studenter til Facebookgruppe									
Gjennomføring abassadørtiltak									
Hjemvendtarrangement									
Plan for master-og doktoroppgaver i Sør-Varanger									
Plan for trainee ordninger									
Møter i nettverket og evalueringer									
7: Viderutvikle materiell og areanaer									
Viderutvikle enhetlig profileringsmateriell									
Gjennomføre arrangement for internasjonal profil									
Utvikle promoteringsarenaer									
Møter i nettverket og evalueringer									
8: Evaluering og avslutning									
Evaluering av måloppnåelser									
Sluttrapportering og prosjektavslutning i styringsgr.									



6. BUDSJETT OG FINANSIERINGSPLAN

6.1 Kostnadsbudsjett og finansieringsplan

Det er utarbeidet kostnadsbudsjett basert på tiltakene som er beskrevet i forrige kapittel. Kostnadsbudsjettet er delt mellom generelle tiltak for rekruttering og bedriftsrettede tiltak for rekruttering.

Budsjett	i %	NOK	Andel: Generelle tiltak	Andel: Bedriftsrettede tiltak
1: Prosjektadministrasjon	6 %	88 400	26 520	61 880
2: Etablere rekrutteringsnettverk	10 %	145 200		145 200
3: Skreddersy rekrutteringstiltak	10 %	148 900		148 900
4: Rekrutteringsorganisering og rekrutteringstiltak	26 %	397 100		397 100
5: Bolig og boligmiljø som rekrutteringstiltak	9 %	138 900	138 900	
6: Rekruttering egne ungdommer i utdanning	22 %	324 800		324 800
7: Viderutvikle materiell og areanaer	10 %	150 300	150 300	
8: Evaluering og avslutning	7 %	106 400	31 920	74 480
Sum	100 %	1 500 000	347 640	1 152 360
			23 %	77 %

Finansieringsplan

Finansiering Generelle rekrutteringstiltak

	i %	NOK
Finansiering Sør-Varanger Kommune	100 %	347 640
Sum finansiering	100 %	347 640

Finansiering bedriftsrettede tiltak

	i %	NOK
Bedriftsfinansiering	50 %	576 180
Tilskudd fra Innovasjon Norge	50 %	576 180
Sum finansiering bedriftsrettede tiltak	100 %	1 152 360

Sammendrag totalfinansieringsplan

	i %	NOK
Finansiering Sør-Varanger Kommune	23 %	347 640
Bedriftsfinansiering	38 %	576 180
Tilskudd fra Innovasjon Norge	38 %	576 180
Sum totalfinansiering	100 %	1 500 000

Bedriftsfinansiering bedriftsrettede tiltak

	i %	NOK
Sydvaranger Gruve AS	22 %	125 000
NAVI	17 %	100 000
Kirkenes Sykehus, Helse Finnmark HF	17 %	100 000
Bergen Group Kimek AS	9 %	50 000
Sparebanken Nord-Norge	9 %	50 000
DNB	9 %	50 000
Barentsinstituttet	9 %	50 000
Kirkenes Næringshage AS	9 %	51 180
Sum bedriftsfinansiering	100 %	576 180



6.2 Finansieringsplan

Finansieringsplanen er delt mellom generelle tiltak for rekruttering og bedriftsrettede tiltak for rekruttering. Det er i finansieringsplanen forutsatt at Sør-Varanger Kommune finansierer generelle tiltak for rekruttering med 100 %.

Videre er det forutsatt en 50 / 50 finansiering av bedriftsrettede tiltak mellom bedrifter og Innovasjon Norge. Bedriftene kan være fra privat og offentlig sektor. Det forutsettes at finansieringskildene delutbetaler ved anmodning med prosjektrengskap 2014 og 2015 som grunnlag. Sluttutbetaling skjer med prosjektrapport og revisorbekreftet regnskap.

7. GODKJENNELSE

Prosjektplanen er godkjent:

Kirkenes den 03.12.2013

Kirkenes Næringsshage AS
Terje Meyer
Daglig leder

Arve Tannvik
Prosjektansvarlig for prosjektet

SLUTTRAPPORT

PENDELEN SKAL SVINGE ANDRE VEIEN – BOLYSTPROSJEKT KIRKENES NÆRINGSHAGE AS



Oppdragsgiver: Kirkenes Næringshage AS
Oppdragsgivers repr.: Arve Tannvik. Arve.Tannvik@knh.no

Forfattere: Arve Tannvik, Frode Stålsett,
Svein Helge Orheim og Kristian Wengen

Prosjektleder: Frode Stålsett. frode@kirkenes-fish.com

Prosjekt 141-11
Dato 2013-09-05
Godkjent Arve Tannvik

Antall sider: 50



INNHALDSFORTEGNELSE

1. SAMMENDRAG	3
1.1 BAKGRUNN:	3
1.2 PROSJEKTORGANISERING:.....	4
1.3 SAMMENDRAG:.....	4
2. OPPNÅELSE AV OVERORDNEDE MÅLSETTINGER	8
2.1 OVERORDNEDE MÅLSETTINGER	8
2.2. HINDRINGER I PROSJEKTET, OG HVORDAN DE HAR BLITT LØST	9
3. PROSJEKTETS ØKONOMI	9
3.1 AVVIK MED HENSYN PÅ TID OG KOSTNADER.....	9
3.2 REGNSKAPSRAPPORT FOR PROSJEKTET	9
4. REALISERING AV TILTAK OG EVALUERING AV DISSE	10
4.0 INNLEDNING OG PRESENTASJONSMETODIKK	10
4.1 SYNERGIKOBLING, SEMINARER, KURS, INFORMASJON	10
4.2 STUDIETUR	10
4.3 BOLYSTTILTAK FRA ANDRE KOMMUNER	11
4.4 KRITISKE REKRUTTERINGSFAKTORER – STATISTIKKER, UNDERSØKELSER	11
4.4.3 FLYTTEMOTIV	15
4.5 DEFINERE EGEN PROFIL FOR PROSJEKTETS AKTIVITETER	22
4.6 MARKEDSFØRE KIRKENES VIA DIGITALE MEDIER	28
4.7 MARKEDSFØRE VIA TRADISJONELLE MEDIER	32
4.8 TILRETTELEGGE FOR NYTILFLYTTEDE	34
4.9 TILTAK FOR AT PENDLERE BLIR.....	36
4.10 TILTAK FOR EGNE UNGDOMMER I UTDANNING.....	39
4.11 SCENARIO 2020	43
5. BOLYST – MER AKTUELL NÅ ENN VED OPPSTART	45
5.1 POSITIVE YTRE FAKTORER	45
5.2 FORSLAG TIL TILTAK SOM BØR VIDEREFØRES	47

1. SAMMENDRAG

1.1 Bakgrunn:

Rekruttering og bolyst har nærmest vært ukjente begreper i Sør-Varanger helt fram til det siste tiåret. Så lenge Sydvaranger AS var i drift, var ikke rekruttering noe tema i det offentlige rom. Pendling var heller ikke noe tema. Da hjørnesteinsbedriften kunne holde et høyt lønnsnivå og samtidig maktet å tilby billige boliger til sine ansatte, var det ikke problematisk for bedriften å tiltrekke seg kompetent arbeidskraft fra andre deler av landet.

Etter at gruvedriften ved AS Sydvaranger opphørte i 1996, opplevde kommunen en markert oppgang i arbeidsledigheten. På det meste hadde Sør-Varanger en arbeidsledighet på mer enn 8 %, men utover i dette århundret har det nærmest bare gått en vei. I februar 2005 hadde kommunen en arbeidsledighet på 5,4 %, i september 2007 var den ifølge NAV nede i 1,6 %. Siden den gang har Sør-Varanger vært blant de kommunene i landet med lavest arbeidsledighet. Ifølge Dagbladets kommunebørs av 20.juli 2011, hadde Sør-Varanger en arbeidsledighet på 0,9 % blant den voksne befolkningen fra 25 til 66 år! Ungdomsledigheten for segmentet 16-24 år var på 1,2 %.

En undersøkelse foretatt av Kirkenes Næringshage AS fra januar 2010, viste at de største bedriftene i kommunen anslo at de vil ha behov for 300 nye ansatte fram mot 2012. Av disse fordret 116 høyere utdanning. 111 måtte ha fagbrevutdanning. I tillegg til dette kom Sydvaranger Gruves behov, som var i en oppstartsfase på den tiden undersøkelsen ble foretatt.

Det kan se ut til at de prognosene som ligger i næringshagens rapport har slått til. I dag er Sør-Varanger et livskraftig samfunn som har lagt bak seg hjørnesteinsbedriftssyndromet. Samtidig har samfunnet voksesmerter ved at det ikke er godt nok samsvar mellom behov for og tilgang på stedbunden arbeidskraft. Konsekvenser av dette er flere hundre pendlere, høye leiepriser på bolig, lang ventetid på håndverkertjenester og lignende.

Denne situasjonen påfører også de lokale bedriftene til dels betydelige kostnader samtidig som lokalsamfunnet ikke klarer å ta ut de samfunnsmessige gevinstene den næringsmessige aktiviteten skulle tilsi. Det måtte derfor være et felles mål både for næringsliv og kommune å få økt tilflytting av kompetent arbeidskraft. For å møte denne utfordringen tok Kirkenes Næringshage AS initiativ til å realisere et bolyst- og rekrutteringsprosjekt. Prosjektet har fått finansiering stor kr 700.000 fra Kommunal- og Regionaldepartementet, samt tilsvarende finansiering fra Sør-Varanger Kommune og lokale bedrifter og institusjoner.



1.2 Prosjektorganisering:

Prosjektet har blitt gjennomført etter PLP metodikken. Det har vært oppnevnt styringsgruppe med deltakelse fra Sør-Varanger Kommune, arbeidsgivere som har bidratt med finansieringer og fra enkeltpersoner.

Organiseringen har vært som følger:

Oppdragsgiver:	Kirkenes Næringshage AS, v. selskapets styre.
Prosjektansvarlig:	Arve Tannvik, Prosjektleder, Kirkenes Næringshage AS
Prosjektleder:	Frode Stålsett, Daglig leder, Kirkenes Fish AS
Prosjektmedarbeidere:	Kristian Wengen, Daglig leder, Arc Giraff AS Svein-Helge Orheim, Kontorsjef, UiT Barents Instituttet
Styringsgruppe:	Hanne Bentsen, Sparebanken Nord-Norge Liv Kristoffersen, DNB Rita Jørgensen, Helse Finnmark, Kirkenes Sykehus Cato Lindbäck, NAV Innkreving (NAVI) Sissel Bækø, Sydvaranger Gruve AS Trine Rohde Bjørnar Gjetmundsen, Sør-Varanger Kommune. Stine Tharaldsen, Sør-Varanger Kommune Harald Sørensen, Sør-Varanger Kommune

1.3 Sammendrag:

Prosjektet er gjennomført i to faser.

Fase 1:

En viktig del av Fase 1 var studietur til Rauma, Sogndal og Hardanger i juni 2012 for å hente erfaringsgrunnlag. Disse tre kommunene ble valgt fordi at de ligger relativt nært hverandre, og ikke minst fordi at disse har arbeidet langsiktig og godt med rekruttering- og omdømmetiltak.

Fase 1 ble avsluttet med evaluering av studietur, og gjennomgang av bolystiltak gjennomført i andre kommuner. Her er spesielt Distriktssenteret sine hjemmesider og rapporter benyttet flittig. Dette førte til en bedre forståelse av problemstillinger, og medførte en revisjon av tiltak og budsjett for fase 2.



www.flytttilhardanger.no



Temaer | Ressurser | Lokalt utviklingsarbeid

www.distriktssenteret.no

Fase 2:

I fase 2 har en gått fra hypoteser til fakta via bruk av offentlige statistikker, intervjuer, spørreundersøkelser og analyser med støtte i vår lokalkunnskap. Spørreundersøkelsene har vært anonyme. Disse er gjort via papirbaserte undersøkelser, eller via webløsninger.

NRK Nordnytt har i juli 2013 hatt innslag om at svært mange distriktskommuner ikke får effekt av rekrutteringsarbeid fordi at man ikke har definert målgrupper for rekruttering.

De statistikker og analyser vi har gjort har gitt grunnlag for å definere hvilke målgrupper man skal bearbeide i forhold til rekruttering.

Dette har vært bærende for utforming av strategi og løsninger for rekruttering via sosiale medier. Målgrupper for rekruttering er primært alderssegmentet 24 – 39 år, med fokus på arbeidskraft med operatørutdanning, fagutdanning og høyere utdanning. Sekundære grupper lokal ungdom i videregående utdanning, og høyere utdanning utenfor kommunen. Fellesnevner for gruppene er at de har eller har hatt tilknytning til Sør-Varanger. En annen sekundær gruppe er pendlere og nytilsatte i Sør-Varanger.

Målgruppene er valgt fordi at man ser av statistikker at man har et fall i antall innbyggere i segmentet 24 -39 år. Disse er normalt i livssyklusen som føder barn, og skal bidra positivt til befolkningsutviklingen. De representerer også målgruppen «ung kompetent arbeidskraft».

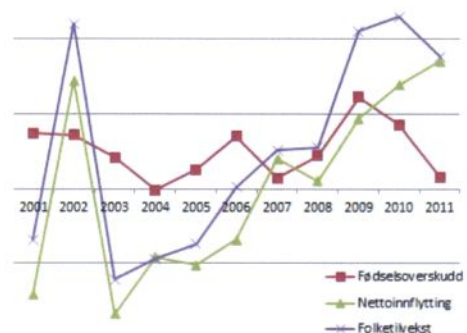
I fase 2 er det iverksatt tiltak i henhold til prosjektbeskrivelsen. Disse var grunnlag for finansiering av prosjektet. Et stort element i budsjett og tiltak har vært bruk av digitale media for rekruttering. Prosjektet har lansert hjemmeside og facebookløsninger for rekruttering. Facebook er valgt, fordi at målgruppene våre er den såkalte «facebookgenerasjonen». Sidene har etter kort tid fått svært mange følgere og enkeltpersoner som leser våre innlegg.

Eksempelvis har ett av våre innslag på vår facebook blitt sett av nær 5.400 personer.

Også andre viktige tiltak er iverksatt. Bolyst, rekruttering, holdninger og omdømme er satt på dagsorden med positiv vinkling ved aktivt samarbeid med tradisjonelle medier som aviser og radio. Vi mener å ha dokumentert at Sør-



www.ssb.no



Utdrag av bearbeidet statistikk fra SSB.no



www.facebook.com/flytttilkirkenes
5.386 personer har sett innslaget.



Varanger ikke har et omdømmeproblem. Det er utarbeidet en rekke pressemeldinger og det er gitt en rekke intervjuer. Dette har gitt god mediedekning i form av nyhets- og lederartikler.

Det er kartlagt om lag 180 registrerte frivillige organisasjoner lokalt. 40 av disse ønsker å stå i en database over frivillige organisasjoner som kan bistå i rekrutteringssammenheng.

Det er avklart av lokalsamfunnet mangler en samlet informasjon til tilflyttere, eller folk som ønsker å flytte til Sør-Varanger. Vi har gitt forslag til innhold til velkomstmappe til Sør-Varanger, og foreslått at denne deles ut av Sør-Varanger Kommune sitt Servicekontor.

Prosjektet har sammen med Kirkenes Sykehus og SSB identifisert innbygger nr. 10.000. Dette er markert av bolystprosjektet, Sør-Varanger Kommune og DNB. Det gleder oss at Sør-Varanger Kommune sin ordfører vil profilere dette videre.



Oppfordring til frivillige lag og foreninger i Sør-Varanger
Invitasjon til folkefest under Kirkenesdagene 2013.
Kirkenesdagen 2013 går av stabelen 1.-3. august.

Ordfører Cecilie Hansen ønsker at flest mulig fra hele vår vakre kommune kommer til byen og både deltar og bidrar til denne markeringen.

I år 2013 ble vår innbygger nr 10.000 født i Sør-Varanger.

Kommunen er i positiv vekst og fremstår som et meget attraktivt sted å bo og leve i.

Vi nærmer oss nå en av årets begivenheter nemlig Kirkenesdagene. Dager hvor vi selv slipper ned skuldrene, dirar til byen vår og koser oss sammen med familie og venner, mens næringslivet jobber på spreng for å gi oss fantastiske opplevelser.

2013-07-05

<http://www.sor-varanger.kommune.no>

Prosjektet har foretatt en beregning av antall innpendlere til Sør-Varanger, og visualisert bedriftenes kostnad og kommunens tap av skatter og rammeoverføringer knyttet til innpendlingen. Vår oversikt viser at Sør-Varanger har anslagsvis 250 faste pendlere. Vi har anskueliggjort en kostnad for arbeidsgivere og tap for Sør-Varanger Kommune i form av tapte skatter og rammeoverføringer. Nivået kan ligge fra 28 til 36 millioner kroner årlig. Nivået viser at det er lønnsomt med tiltak for å arbeide med å få en større andel fast bosatt arbeidskraft. Det er i samarbeid med Sydvaranger Gruve AS gjennomført kartlegging av kritiske faktorer for at pendlere skal bosette seg i Sør-Varanger. Arbeidsgivere har relativt like utfordringer i forhold til behov for tiltak for å redusere pendlere, redusere vikarer, redusere turnover – alt for å få mer stabil lokalt bosatt arbeidskraft. Prosjektet har gjennomført en heldags visningstur for pendlere og nytilsatte. Metodikkene i forhold til spørreundersøkelser og visningsturer kan benyttes videre.

En har avklart at ungdomsgruppen i Sør-Varanger har positiv holdning til Sør-Varanger. Disse er et mellomlangsiktig rekrutteringspotensial som må følges opp videre.

Det er definert planer for oppfølging av studenter fra Sør-Varanger som studerer utenfor kommunen. Tiltak for å samle disse i grupper er iverksatt, og må videreutvikles.

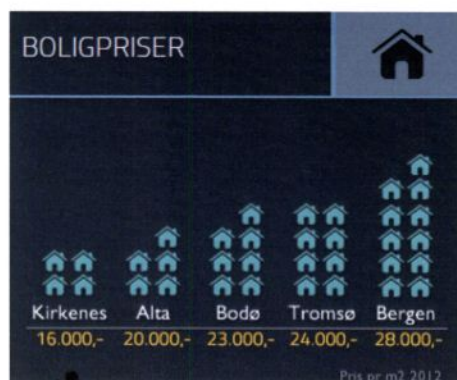
Det er beskrevet hvordan disse kan bearbeides med positiv informasjon, og hvilke tiltak som bør iverksettes i forhold til rekruttering av disse som ung kompetent arbeidskraft.



www.flytttilkirkenes.no



Til tross for økende boligbygging i Sør-Varanger de siste årene, får vi tilbakemeldinger om at det er mangel på boliger generelt. Spesielt nevnes det at det er mangel på rimelige utleieboliger og rimelige boliger for førstegangsetablerere. Det er via statistikk over gjennomsnittspris på solgt enebolig i Sør-Varanger, dokumentert at prisene er under relevante sammenligningsbyer i Finnmark, Troms og sentrale deler av Norge.



www.flytttilkirkenes.no

Kilde: SSB.no

Av tilbakemeldinger fra ulike møter lokalt og fra erfaringer fra andre kommuner, finner vi at attraktive boliger og bomiljø er viktige rekrutteringsfaktorer. Prosjektet har tatt initiativ til samarbeid med Sør-Varanger Kommune og Husbanken for å få gjennomført lokal boliganalyse for å se på problemstillingene som er nevnt over.

Vi har satt sammen kjente tall på vedtatte og planlagte investeringer i lokalsamfunnet frem til år 2020. Slår vi sammen vedtatte og mulige nye investeringer for perioden, vil man ha et investeringsomfang på 4 – 5 milliarder kroner. Investeringene gjelder bygging av nytt sykehus, oljeterminal, logistikkterminal, utvidelse av gruvevirksomhet, forsvarsutbygginger, utvikling innen oppdrett, med videre. Dette gir et anslått behov for 350 til 400 nye arbeidsplasser. Utfordringen er trolig ikke å skaffe nok arbeidskraft, men mer hvilket samfunn man skal ha. Vi, og Sør-Varanger Avis har på lederplass stilt spørsmålet om det fremtidige Sør-Varanger skal være et pendlersamfunn, eller skal man ha mest mulig fast bosatte. Dette er et kjernesporsmål videre.

Bolystprosjektet har sammen med Kirkenes Næringshage AS utarbeidet et positivt utviklingsscenario for Kirkenes frem til år 2020. Dette er nærmere redegjort for i rapporten.

Vi mener at prosjektet har nådd de målene som var forhåndsdefinerte. Som et resultat av evalueringene, og i forhold til kommunens langsiktige strategi om å øke antall innbyggere til 12.000 personer innen år 2016, har vi påpekt at en del tiltak bør bearbeides videre. Disse er redegjort for i detalj i rapportens kapittel 5.2

2. OPPNÅELSE AV OVERORDNEDE MÅLSETTINGER

2.1 Overordnede målsettinger

Prosjektet har hatt følgende overordnede målsettinger, og realisering av disse:

	<i>Mål fra prosjektplan</i>	<i>Realisering m kommentar</i>
Overordnet Målsetting	Gjennom å rette innsatsen mot en på forhånd nøye identifisert målgruppe, skal man gjennom et godt omdømme og gode tilretteleggingstiltak bidra til økt rekruttering av ung, kompetent arbeidskraft, og dermed en økning av folketallet i kommunen.	Det er via intervjuer, åpne møter og spørreundersøkelser avklart at man ikke har et omdømmeproblem. Prosjektet har arbeidet med mediestrategier, og har fått en rekke positive innslag i lokale og regionale media. Arbeid med bolyst- og rekruttering har nå blitt en del av daglige tema i lokalsamfunnet. Folketallet har i prosjektperioden økt fra 9.851 pr. 31.12.2011 til 10.000 den 04.03.2013. Innbygger nr. 10.000 er etterberegnet ved hjelp av SSB og Kirkenes Sykehus. Det er gjort en stor markering av at Alfred ble født på Kirkenes Sykehus den 04.03.2013.
Målgruppe	<ul style="list-style-type: none"> • Ungdom som kan tenke seg jobb i Sør-Varanger. • Lokal ungdom som er under utdanning. • Pendlere som i dag arbeider i Sør-Varanger. • Dagens midlertidig bosatte i Sør-Varanger. 	Det har ikke vært foretatt endringer i målgruppene.
Prosjekt Mål	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etablere et forpliktende samarbeid mellom kommune, næringsliv og organisasjoner. 2. Avdekke kritiske faktorer og sette i verk tiltak for å få pendlere til å bosette seg i kommunen. 3. Utvikle og bruke sosiale medier som nyttige verktøy for å nå prosjektets målgrupper. 4. Sette områdets fortrinn i en rekrutteringssammenheng med målgruppene: Ungdom som kan tenke seg jobb i Sør-Varanger, Lokal ungdom under utdanning, Pendlere som i dag arbeider i kommunen og Dagens midlertidige bosatte. 5. Oppnå kontakt med potensielle arbeidstakere og tilflyttere til Sør-Varanger. 	<p>Er under etablering.</p> <p>Gjennomført via møter med bedrifter, anonyme spørreundersøkelser til pendlere og visningstur for pendlere og nytilflyttere.</p> <p>Gjennomført. www.flytttilkirkenes.no www.facebook.com/flytttilkirkenes.no</p> <p>Ivaretatt i hjemmeside og facebook som nevnt over. Prosjektet har gitt betydelige innspill til profil og innhold i multimedia brosjyre som Sør-Varanger Kommune er i ferd med å utgi.</p> <p>Gjennomført ved intervjuer, visningstur. Videre er det opprettet gruppe på vår facebook for kontakt med studenter fra Sør-Varanger som studerer utenfor kommunen.</p>

Detaljert drøfting av tiltak, evaluering, måloppnåelse og anbefalte tiltak følger i rapportens kapittel 4. Sammendrag av anbefalte tiltak følger i kapittel 5.2



2.2. Hindringer i prosjektet, og hvordan de har blitt løst

Oppstart av prosjektet ble forskjøvet i tid, da det tok tid å få fullfinansiert lokal finansiering. Dette har medført at prosjektslutt er skjøvet tilsvarende.

Bruk av digitale medier som hjemmeside og facebook i forhold til rekruttering av Sør-Varanger som bo- og arbeidssted, var bærende i prosjektbeskrivelsen. Omfanget, og ikke minst behov for en korrekt profil i forhold til målgrupper og budskap var undervurdert. Det er benyttet betydelige ressurser til analyser, statistikk og intervjuer for å sikre at man henvender seg til korrekte målgrupper.

Før prosjektstart hadde man en del hypoteser om nåsituasjonen i Sør-Varanger. Man har gått over fra hypoteser til en relativ sikker analyse. Dette er gjort via en kombinasjon av følgende:

- Offentlige statistikker, fortrinnsvis fra SSB.
- Intervjuer med arbeidsgivere, tilflyttere, flyktninger, ungdom, vernepliktige soldater og hjemvendt ung arbeidskraft.
- Spørreundersøkelser via papir og web.
- Innspill fra store arbeidsgivere i styringsgruppen.
- Innspill fra kommuneadministrasjon.
- Prosjektledelsens lokalkunnskap. Prosjektledelsen besitter kompetanse og nettverk via mange års arbeid med innovasjons- og næringsutvikling i området.

3. PROSJEKTETS ØKONOMI

3.1 Avvik med hensyn på tid og kostnader

Prosjektet har blitt gjennomført med en noe lengere tidsplan enn forutsatt. Dette skyldes at vi fant det nødvendig å bruke mere tid på grunnlagsdata og analyser for å definere målgrupper og profil i forhold til rekruttering.

Det er ikke avvik på kostnader i prosjektet.

3.2 Regnskapsrapport for prosjektet

Prosjektet gjøres opp med følgende sluttregnskap:

Budsjett	kr. 1.400.000
Regnskap	kr. 1.400.000

Revidert prosjektregnskap vedlegges til de som har bidratt med finansiering av prosjektet.



4. REALISERING AV TILTAK OG EVALUERING AV DISSE

4.0 Innledning og presentasjonsmetodikk

I det følgende beskriver vi ulike tiltak fra prosjektplanen og gjennomføringen. Tiltakene beskrives og avsluttes med en evaluering og vurdering av måloppnåelse. En anbefaling for videre bearbeiding av følger i kapittel 5.2.

4.1 Synergikobling, seminarer, kurs, informasjon

Det er forutsatt fra Kommunal- og Regionaldepartementet at man skal delta i konferanser med bolysttema. Prosjektet har deltatt på «Vågå seminar» i regi av bl.a. Vågå kommune og Kommunal- og Regionaldepartementet. Fokus har vært bolyst. Videre har vi deltatt på bolystkonferansen «Bolyst og stedsutvikling i et sosiokulturelt perspektiv» arrangert av Høgskolen i Finnmark. Man har hatt kontakt med Finnmark Fylkeskommune og informert om prosjektet og vurdert muligheter for kobling mot fylkeskommunale tiltak. Man har gitt tilgjengelig informasjon til NORUT som har evaluert bolystarbeid i en del kommuner. Videre har man hatt løpende dialog med Sør-Varanger Kommune som driver aktiviteter med egne bolysttiltak. Sør-Varanger Kommune har iverksatt arbeid med eksternt reklamebyrå i forhold til å lage en presentasjon av Sør-Varanger i en multimediabrosjyre. Brosjyren er reklamefinansiert via lokale annonsører, og Kommunen er redaktør. I forhold til Sør-Varanger Kommune sin multimediabrosjyre, har vi bidratt til at det legges opp en design basert på design som er benyttet i Bolystprosjektet sine digitale løsninger for rekruttering. Slik kan disse tiltakene forsterke hverandre. Bolystprosjektet har bidratt med innspill til innhold og en rekrutteringsprofil.

Vi er tilfredse med gjennomføring av tiltakene.

Prosjektet har realisert målene om faglig oppdatering via relevant seminar, og synergi med relevante prosjekter i nærområdet.

4.2 Studietur

Prosjektledelsen har deltatt på studietur til Rauma, Sogndal og Ulvik i Hardanger i juni 2012 for å hente erfaringsgrunnlag. Disse tre kommunene ble valgt fordi at de ligger relativt nært hverandre, og ikke minst fordi at disse har arbeidet langsiktig og godt med rekruttering- og omdømmetiltak.

Vi ble svært godt mottatt, og fikk svært god informasjon og tilgang til deres metodikk og erfaringer. Disse har vært svært nyttige i forhold til å spisse prosjektets fase 2 i bedre konkretisering av mål og utfordringer. Prosjektleder i «Flytt til Hardanger» besøkte Kirkenes i februar 2013, og gav ytterligere informasjon og innspill til vår prosjektledelse og styringsgruppe.

Målsetting med studieturen var å finne steder som har arbeidet aktivt med omdømmearbeid, bolysttiltak og tiltak for rekruttering over tid, og ikke minst få



erfaringsutveksling fra disse slik at vi kunne få et godt erfaringsgrunnlag. Prosjektet har realisert disse målene.

4.3 Bolystiltak fra andre kommuner

En har benyttet erfaringer fra andre kommuner i forhold til bo- og rekrutteringstiltak. Dette har skjedd via bruk av hjemmesider, lesing av rapporter, telefonsamtaler og uformelle samtaler.

Erfaringsinnhentingene har vært nyttige. Spesielt nevner vi erfaringer i form av boligpolitikk og boligtiltak.

Målsetting har vært å finne relevant erfaringsgrunnlag fra andre kommuner til bruk i vårt arbeid. Målene er realisert.

4.4 Kritiske rekrutteringsfaktorer – Statistikk, undersøkelser

Det er hentet inn en rekke statistikker. Disse er i hovedsak fra SSB, Husbanken, Sør-Varanger Kommune og fra Øst-Finnmark Politidistrikt. I ett tilfelle er det referert statistikk med henvisning til Sør-Varanger Avis. Disse oppgir å ha SSB som kilde. I denne rapporten gir vi utdrag av våre statistikker og undersøkelser med våre analyser av disse.

4.4.1. Mobilitet i Sør-Varanger:

Innledningsvis var hypotesen at Sør-Varanger har svært høy mobilitet, da man hadde en oppfatning av at svært mange kommer, bor i en kort periode, og flytter. Mobilitet kan både være en ulempe, og en fordel. Ulempene kan være at man ikke får stabilitet i samfunnet, og stor utskiftning av arbeidskraft. Mobilitet kan være en fordel ved at man får kontinuerlig tilført ressurser og innspill utenfra. Utfordringen blir da å få utnyttet disse.

Vi har benyttet SSB sine tall, og sammenlignet mobiliteten mellom Alta som er en av de større byene i Finnmark. Videre har vi sammenlignet oss med Sogndal og Rauma som begge har arbeidet lenge med omdømme, bolyst og rekruttering.

Mobilitet - sammenligning

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012K2
	%	%	%	%	%	%	%	%
Sogndal, inngående mobilitet	1,1 %	1,1 %	1,3 %	1,5 %	1,2 %	1,2 %	1,5 %	1,0 %
Sogndal, utgående mobilitet	1,4 %	1,1 %	1,0 %	0,9 %	1,2 %	1,1 %	1,0 %	1,9 %
Sogndal, nettoinnflytting	-0,2 %	0,0 %	0,4 %	0,6 %	0,0 %	0,1 %	0,5 %	-0,8 %
Rauma, inngående mobilitet	0,8 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,8 %
Rauma, utgående mobilitet	0,8 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %	0,5 %	0,7 %	0,9 %	0,8 %
Rauma, nettoinnflytting	0,0 %	-0,1 %	0,0 %	0,1 %	0,2 %	0,0 %	-0,2 %	0,0 %
Alta, inngående mobilitet	1,1 %	1,0 %	1,1 %	1,0 %	0,9 %	1,2 %	1,2 %	1,2 %
Alta, utgående mobilitet	1,2 %	0,9 %	1,0 %	1,1 %	1,0 %	0,7 %	1,0 %	0,8 %
Alta, nettoinnflytting	-0,1 %	0,2 %	0,1 %	-0,1 %	-0,1 %	0,4 %	0,2 %	0,5 %
Sør-Varanger, inngående mobilitet	1,0 %	1,2 %	1,2 %	1,1 %	1,3 %	1,5 %	1,5 %	1,3 %
Sør-Varanger, utgående mobilitet	1,0 %	0,9 %	1,0 %	0,7 %	0,9 %	1,0 %	1,1 %	1,1 %
Sør-Varanger, nettoinnflytting	0,0 %	0,3 %	0,2 %	0,5 %	0,4 %	0,5 %	0,3 %	0,2 %

Statistikk for inn- og utflytting. Kilde: SSB

Konklusjonen er at Sør-Varanger ikke har unormal mobilitet sammenlignet med disse.

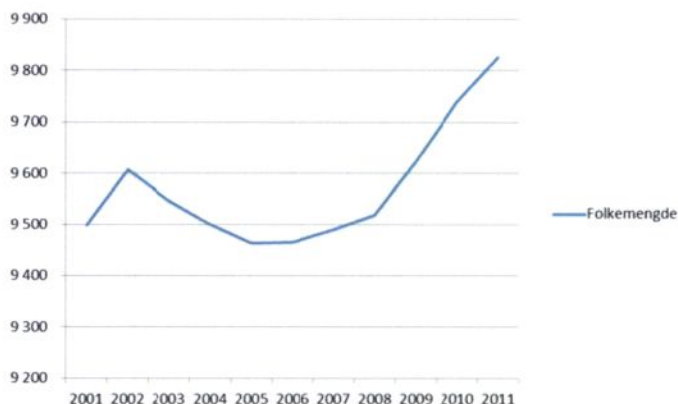
4.4.2 Befolkningsutvikling:

Sør-Varanger Kommune har etter et fall i 2002 hatt en positiv befolkningsvekst fra og med 2006.

Vår statistikk har siste måling pr. 31.12.2011. Befolkningsveksten hadde da vært 328 personer i tilvekst.

Den bratte stigningen i befolkningsvekst fra 2008 bør ses i sammenheng med reetableringen av gruvedrift i regi av Sydvaranger Gruve AS.

Befolkningsutvikling i Sør-Varanger



Statistikk for befolkningsutvikling. Kilde: SSB

Sør-Varanger passerte innbygger nr. 10.000 den 04.03.2013.

Innbyggeren ble identifisert ved hjelp av etterberegning av SSB og Kirkenes Sykehus, Helse Finnmark HF. Innbyggeren ble født ved Kirkenes Sykehus. Kommunen, DNB, Kirkenes Næringshage AS og Bolystprosjektet har profilert dette med tilstelning og gaver. Dette har gitt stor lokal oppmerksomhet i media og på folkemunne.

Innbygger nr. 10.000 er en milepæl, da det er mange år siden at Sør-Varanger har hatt 10.000 innbyggere. Spesielt morsomt er det at han har svært positive foreldre som begge er innflyttere og ressurser i lokalsamfunnet.

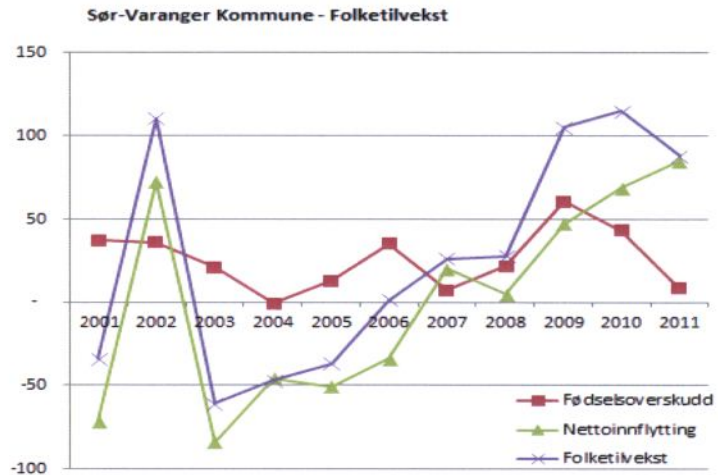


Her er Alfred Olsson, innbygger nummer 10 000. Han ble født ved Kirkenes Sykehus, Helse Finnmark HF, og ble tatt med inn i kommunen av Bolystprosjektet og Kirkenes Næringshage AS. Alfred er sønn av en innflytter og en innfødt i kommunen.

Sør-Varanger Avis 16.06.2013

Folkeveksten skyldes ikke økende fødselsoverskudd. Statistikk pr 31.12.2011 viser fallende trend i fødselskurven. Folketilveksten falt i 2010.

Derimot er det er en økende trend på nettoinnflytting.



Statistikk for folkevekst. Kilde: SSB

Folkeveksten kommer av økt nettotilflytting.

Pr. 2011 var dette i stor grad basert på innvandring østfra.

Av tall pr 2011 utgitt av Øst-Finnmark Politidistrikt var 53,3 % russere, 10 % polakker og 8,2 % estlendere. Totalt var det registrert 61 nasjonaliteter i Sør-Varanger.

	2000	2011	Δ	Δ %
Befolkning totalt	9532	9826	294	3,1 %
Antall barn 0- 5 år	826	667	-159	-19,2 %
Antall barn 6-12 år	917	849	-68	-7,4 %
Antall barn 16-18 år	292	409	117	40,1 %
Antall barn 13-15 år	321	402	81	25,2 %
Antall 67 år og over	1238	1266	28	2,3 %
Antall 80 år og over	333	419	86	25,8 %
Antall innvandrere	585	1011	426	72,8 %
Antall innvandrere vestlige	458	822	364	79,5 %
Antall innvandrere ikke-vestlige	127	189	62	48,8 %

Statistikk for innvandring. Kilde: SSB

I 2012 har antall innvandrere økt i forhold til 2011.

- 2011: 1.011 personer
- 2012: 1.258 personer
- Δ 247 personer

I samme periode har vi fått en endring på sammensetningen. Innvandring østfra er fortsatt den største gruppen, men andelen er redusert.

- Fra 71,5 %
- Til 42,1 %
- Δ 29,4 %

Vi tror at dette har sammenheng med at kommunen har tatt i mot flyktninger, og at Sydvaranger Gruve AS og deres underentreprenører sysselsetter vestlige innvandrere. Befolkningsøkningen i

Innvandrere og norskfødte av innvandrere i Sør-Varanger pr 01.01.2013

Land	Antall	I %	Herav østfra	I %
Russland	362	28,8 %	362	28,8 %
Finland	160	12,7 %		
Polen	69	5,5 %	69	5,5 %
Estland	49	3,9 %	49	3,9 %
Sverige	48	3,8 %		
Tyskland	46	3,7 %		
Thailand	46	3,7 %		
Filippinene	43	3,4 %		
Litauen	37	2,9 %		
Ukraina	29	2,3 %	29	2,3 %
Danmark	24	1,9 %		
Irak	23	1,8 %		
Kongo	22	1,7 %		
Afganistan	21	1,7 %		
Latvia	20	1,6 %	20	1,6 %
Kina	20	1,6 %		
Bosnia-Hercegovina	16	1,3 %		
Sri Lanka	16	1,3 %		
Storbritannia	15	1,2 %		
Eritrea	15	1,2 %		
Australia	15	1,2 %		
Andre	162	12,9 %		
Sum	1 258	100 %	529	42,1 %

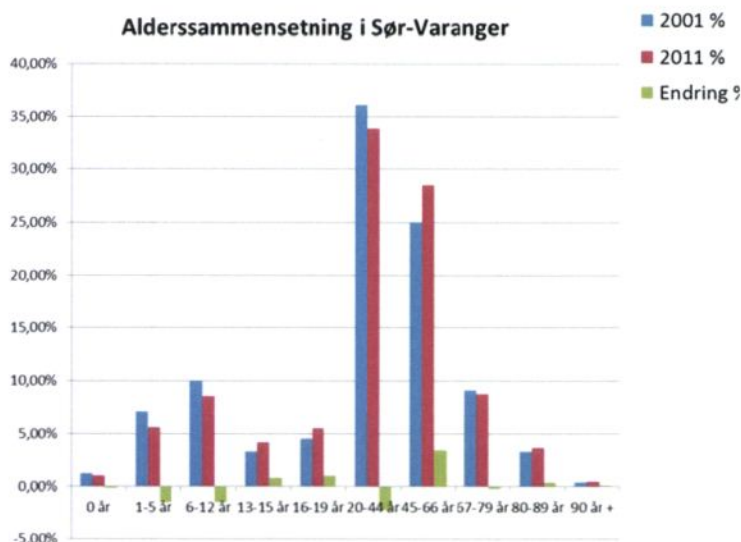
Innvandrere og norskfødte av innvandrere i Sør-Varanger. Kilde: Sør-Varanger Avis.



kommunen, og 70% av sysselsettingsveksten, er med andre ord et direkte resultat av økt innvandring.

Statistikk fra SSB viser at gjennomsnittsalderen i befolkningen har økt med 1,5 år siden 2001, til tross for en økning antall bosatte i alderen 15-24 år. Dette kan forklares med at det i tidsrommet 2001 – 2011 var en markert nedgang i aldersgruppen 25 – 39. Dette har ført til nedgang også i aldersalderen 0-9 år. Det er med andre ord i gruppen som har tatt utdanning og er i etableringsfasen Kirkenes sliter mest. Alle andre aldersgrupper opplever økning.

Statistikken er viktig i forhold til kortsiktig og langsiktig strategi for rekruttering.



Statistikk for alderssammensetning. Kilde: SSB

Tenåringsgruppen må bearbeides før de forlater Sør-Varanger og er ferdige med videregående skole. Disse er mellomlangt rekrutteringspotensial, og det er viktig at de har en positiv oppfatning av karriere- og bomuligheter i Sør-Varanger etter at de er ferdige med høyere utdanning.

I denne sammenheng nevner vi en annen spesialitet. Ved uformell datainnhenting ved vår deltakelse i Arbeidslivsmesse på Kirkenes Videregående Skole, ser vi at vi mister jentene etter endt videregående utdanning.

Gruppen er viktig i rekrutteringssammenheng, da de erfaringsmessig drar ektefelle og barn tilbake til Sør-Varanger.

	Menn		Kvinner	
	SVAR	%	SVAR	%
Trives du med å bo i Sør-Varanger		80,0 %		100,0 %
Vil du bo her etter utdanning		78,6 %		47,8 %

Trivsel i Sør-Varanger. Kilde: Bolystprosjektet.

Går vi tilbake til SSB tallene for alderssammensetning, bør man i forhold til gruppen 20 -24 år ta hensyn til at bortfallet trolig er større. Segmentet inneholder ungdom som allerede har reist fra Sør-Varanger. Disse har på grunn av lån og stipend fra Lånekassa fortsatt bostedsadresse i Sør-Varanger. Lånekassa har i telefon i mai 2013 opplyst at det er ca. 450 studenter fra Kirkenes på høyere utdanning utenfor kommunen. Det må etableres kontakt med gruppen 20 -24 år, og det må gis god nok informasjon om muligheter for å bo og gjøre karriere i Sør-Varanger etter endt studie.



Gruppen 30 til 39 år er aldersgruppen som skal produsere nye innbyggere. *Det er viktig å få iverksatt tiltak for rekruttering av disse. Dette er Facebookgenerasjonen, og vår løsning med bruk av digitale media for rekruttering er rettet spesielt mot disse.*

4.4.3 Flyttemotiv

Vi har gjennomført analyser basert på forskning og samtaler med aktører tilknyttet Kirkenes-regionen.

Utgangspunktet for prosjektet er å finne tiltak som kan styrke tilfanget av arbeidskraft. I dag møter arbeidstakere et svært godt arbeidsmarkedet i Norge. Å tiltrekke seg ny arbeidskraft i en slik situasjon er krevende. Behovet Kirkenes har i årene fremover skiller seg ikke ut fra det vi finner andre steder i landet. Og «alle» trenger folk med realfaglig eller helsefaglig bakgrunn. Konkurransen om de «samme» hodene er derfor svært hard. Skal en vinne denne kampen må en skille seg markant ut, og satse langsiktig (mer enn 5 år).

Hvilke faktorer avgjør om folk blir, flytter ut eller flytter inn i Finnmark? NORUT-rapporten *Flytting og bofasthet i Finnmark* (NORUT 2009:9) gir god innsikt i hva som gjør at folk velger å bli boende, flytte ut eller flytte inn i Finnmark. Ifølge NORUTs undersøkelser er de viktige bomotivene for de som velger å bli boende i regionen henholdsvis:

- Sted og miljø 51 %
- Familie 49 %
- Arbeid 44 %

For innflytterne er tallene:

- Familie: 55 %
- Arbeid: 44 %
- Sted og miljø: 42 %

Når folk som flytter inn blir bedt om å oppgi viktigste flyttemotiv

- Sted og miljø: 8 %
- Familie: 33 %
- Arbeid: 31 %

Dette forteller oss at familie er et avgjørende flyttemotiv. Jobb og familie er de to viktigste drivkreftene. Kvinner er spesielt orientert mot å sikre best mulig oppvekstvilkår for barna. Nærhet til besteforeldre kan her være viktig. Kombinasjonen jobb og familie kan være en svært interessant tilnærming til rekrutteringsarbeidet i et krevende arbeidsmarked.

Videre konkluderer NORUT-rapporten blant annet med at «Innbyggerne er selv de beste ambassadørene for å lokke tilflyttere og tilbakeflyttere til kommunen, og er de viktigste påvirkningsagenter for å hindre at venner og kjente flytter ut.» Sted og miljø virker å være en x-faktor her, som kan spille positivt inn på flyttemotivet. Riktignok var det ikke mange som mente dette var den *viktigste*



flytteårsaken, men på spørsmål om hvilke elementer som er *viktig* for beslutningen er sted og miljø sterkt medvirkende.

Videre gjennomførte vi en rekke samtaler med aktører tilknyttet Kirkenes-regionen. Relevante, utvalgte funn i denne sammenheng var:

- Alle vi møtte mener regionen har et meget stort potensial. Spesielt er det internasjonale perspektiver som er sentrale her: Russland, olje/gass, gruven, Finland, nordøstpassasjen, grenseboerbeviset, russiske biler i helgene, osv. Kirkenes som "Porten til Russland" er gjennomgående tema.
- Det er en positiv og optimistisk by, som ser fremover.
- Kulturlivet er sprekt og mangfoldig. Man finner mer i Kirkenes av urbane kvaliteter enn hva en skulle forvente av en by på den størrelsen.
- Tilflyttere oppgir at Kirkenesværingene er vanskelig å komme inn på, vanskelig å få kontakt.
- Det er bred enighet om at satsing på arbeidstakere med høyere utdanning er en forutsetning for videre vekst. Næringslivet har i liten grad dette fokuset, men ser behovet.
- Det er få ledige stillinger i regionen. Mange stillinger tilpasses lokale søkere, og virker dermed ikke rekrutterende. Det snakkes om resirkulering av kompetanse og arbeidstakere. Lederne oppgir at de satser lokalt for å ha stabil arbeidskraft. De er redd for at folk ikke vil like seg i regionen, ikke får relevante oppgaver, og vil flytte ut etter kort tid.
- Generasjonsutfordring. Det satses for lite på yngre krefter. Gjennomsnittsalder på lederne i regionen er høy, og øker.
- Det er for langt til sentra nærmeste høyere utdanningsinstitusjon. Kirkenes har desentraliserte tilbud, og er i ferd med å bygge opp nye stedlige løsninger.
- Natur og friluftsliv er ikke så avgjørende for at folk bosatte seg som mange vil ha det til.

Prosjektet har videre gjennomført en anonym webbasert spørreundersøkelse rettet mot folk som har bodd i Sør-Varanger. 64 personer besvarte denne. Metodikken i undersøkelsen har vært å stille en del spørsmål og påstander for å få en tilbakemelding på hvordan de oppfatter Sør-Varanger, og hva som er viktige faktorer for at det skal flytte tilbake. Resultatene fra denne undersøkelsen underbygger de funn som ble referert tidligere.

De viktigste faktorene en vil legge vekt på dersom en skal flytte tilbake er:

- Boligpriser
- Trygg oppvekst og natur
- Relevant jobb for partneren
- Spennende arbeidsmuligheter



De som har deltatt i undersøkelsen mener at følgende er beskrivende for Sør-Varanger:

- Sør-Varanger er en spennende kommune med vekstmuligheter.
- Vi er åpne og imøtekommende, dvs. det ser ikke ut til å være et omdømmeproblem.
- Vi tilbyr ikke spennende jobbmuligheter.

Videre mener disse at:

- Sør-Varanger trenger tilbud innen høyere utdanning. De eksisterende skolene er gode, men bør trolig være mer utviklingsorientert.
- Bedrifter og kommune bør bli mer utviklingsorienterte.
- Man har ikke enkelt tilbud til storbyopplevelser, hvilket kan være en indikasjon på at flytilbudet bør bedres.
- Flytilbudet må bedres.

Valg av målgrupper

Når det gjelder målgrupper i forhold til rekruttering er det viktig å ta inn over seg at vi alltid vil operere med to hovedmålgrupper; de bofaste og de som skal rekrutteres:

De bofaste

De bofaste er en viktig målgruppe fordi de er en av de viktigste kanalene i alt rekrutteringsarbeid. De bofaste vil være avgjørende i forhold til å formidle et bilde av kommunen, kommunisere med potensielle tilflyttere og gjennomføre konkrete rekrutteringstiltak. Det er derfor viktig at vi i alt omdømme/rekrutteringsarbeid forholder oss til at de bofaste er en viktig målgruppe.

Målgruppeanalyse

Vi har i prosjektet også gjennomført en grundig målgruppeanalyse for å være sikre at vi er tydelige på hvilke grupper vi ønsker å nå gjennom våre rekrutteringsaktiviteter. Vi har sett på fire hovedområder hvor vi har gjort et valg av hvilken gruppe vi ønsker å satse på;

- Utdanningsnivå
- Alder
- Lokal tilhørighet
- Kjønn
- Utdanningsnivå

I Utdanningsnivå (høyere utdanning)

Med bakgrunn i arbeidsmarkedet nasjonalt og det arbeidsmarkedet vi ser i kommunen i dag, og særlig i forhold til framtidig arbeidskraftsbehov, vet vi at det er særlig personer med høyere utdanning det vil være stor konkurranse om. Dette vil være avgjørende for videre utvikling av samfunnet. Vi ønsker derfor et hovedfokus på denne gruppen. Dette valget vil også få betydning for valg av alderssegment.

II Alder (25-40)

Som nevnt tidligere viser befolkningsstatistikken en dramatisk økning i gjennomsnittsalderen blant de sysselsatte i kommunen, til tross for en økning i aldersgruppen 19-24. Med bakgrunn i ønsket om å rekruttere personer med



høyere utdanning er det særlige aldersgruppen 25- 40 som er spesielt relevant fordi de i stor grad har høyere utdanning.

Det er videre noen andre faktorer som gjør denne målgruppen spesielt relevant i et rekrutteringsarbeid:

- Mobilitet
Tall viser at mobiliteten reduseres med ca 50% for en økning på 10 år i alderssegmentet, altså at det er dobbelt så stor mobilitet i aldersgruppen 30-40 enn i aldersgruppen 40-50. Dess større mobilitet dess større sannsynlighet for å få de i målgruppen til å flytte til en annen kommune, og det vurderes således som størst sannsynlighet for høy grad av måloppnåelse gjennom å satse på en ung målgruppe.
- «Tidsånden»
Det er viktig for både arbeids- og samfunnsliv at det er en stor gruppe yngre personer som i større grad enn eldre har en bred forståelse av «tidsånden» i et samfunn. Dette vil være både i forhold til at deres utdanning har tatt utgangspunkt i de siste trender og utvikling innenfor deres fag, og fordi de i større grad fanger opp trender og utviklingstrekk i samfunnet.

III Lokal tilhørighet (utflyttere)

Vi har valgt å fokusere på utflyttere, altså personer som har bodd i Sør-Varanger tidligere men som nå bor et annet sted. Dette valget er basert på følgende faktorer:

- Familie
Vi vet at blant innflyttere i regionen oppgir 55 % av de tilflyttede familiene som et viktig flyttemotiv. Dette motivet er selvsagt viktigst for utflyttere og vi vurderer det således som et stort potensiale å rette seg mot denne målgruppen.
- Informasjonsgap
Vi vet at det er stor mangel på informasjon om hvilke muligheter og utviklingstrekk som er representative for Sør-Varanger i denne målgruppen. Gitt at potensialet er stort (som nevnt i punktet over) er derfor svært sannsynlig at en satsing på økt informasjon og omdømmebygging rettet mot denne målgruppen vil ha god effekt i forhold til å nå målsetningen til prosjektet.
- Lokalpatriotisme
Vi har i vårt arbeid og analyser sett at utflyttere har en stor porsjon lokalpatriotisme, og mange ønsker, eller ser det i hvert fall som en mulighet, å flytte tilbake til Sør-Varanger. Dette vil kunne være en avgjørende faktor for flyttebeslutningen – og en kapital som i all hovedsak finnes hos utflyttere.
- Tilgjengelighet
Denne målgruppen er det forholdsvis lett å få oversikt over og det er dermed forholdsvis lett å gjennomføre målrettede informasjonsaktiviteter rettet mot denne gruppen. Samtidig er det sånn at en del svært viktige

kanaler, som f.eks. de bofaste, i langt større grad vil være effektive mot denne målgruppen enn andre målgrupper.

- **Budskap**
Denne målgruppen vil i forholdsvis stor grad ha samme referansebakgrunn i forhold til kjennskap til en del avgjørende faktorer i kommunen. Dette vil kunne forenkle en del informasjonsaktiviteter og gjøre det lettere å nå fram med det ønskede budskapet
- **Stabilitet**
Vi tror at stabiliteten blant tilbakeflyttere er høyere enn blant tilflyttere. Hvis dette stemmer, vil de langsiktige virkningene av å satse på tilbakeflyttere være større enn ved å satse på tilflyttere.

Selv om vi i arbeidet har valgt tilbakeflyttere som en hovedmålgruppe, ser vi det som viktig og ikke ekskludere andre grupper. Dette gjøres gjennom å sikre at generelle informasjonsaktiviteter ikke forutsetter kjennskap til byen og kommunen og at vi også gir informasjon som kun er relevant for potensielle tilflyttere. Hovedfokus og valgt av informasjonsprofil er likevel basert på hovedmålgruppen.

IV Kjønn (kvinner)

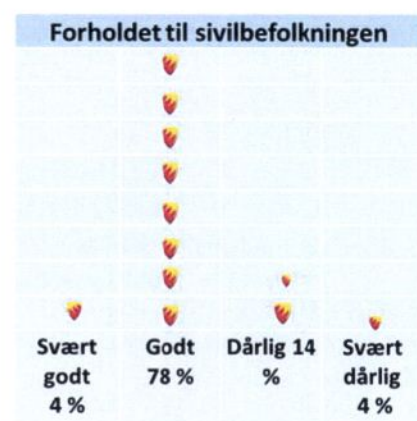
Vi har avslutningsvis valgt å fokusere på kvinner. Dette er basert på to hovedgrunner. For det første ser vi at det er flest kvinner som flytter ut av kommunen, og vi har sett at jenter i mindre grad enn gutter vurderer det som sannsynlig at de vil flytte tilbake til Kirkenes. Vi har også sett at familier flytter til kvinnens familie i større grad enn til mannens familie. Når vi så vet at familien vurderes som en viktig faktor blant store deler av tilbakeflytterne anser vi det som å være et stort potensiale på dette området.

4.4.4 GSV undersøkelsen

Det har vært foretatt to undersøkelser i forhold til vernepliktige soldater ved Garnisonen i Sør-Varanger (GSV). Den siste undersøkelsen ble gjort i januar 2013, og målgruppen var soldater som hadde tjenestegjort i ett år, og som var i ferd med å bli dimitterte. 220 soldater deltok i undersøkelsen.

Av undersøkelsen går det frem at 80 % mener at det er et godt forhold mellom soldater og lokalbefolkningen. 45 % av soldatene mener at Sør-Varanger er et godt bosted. 16 % av disse kan tenke seg å bosette seg i kommunen.

Dette bekrefter vår oppfatning av at Forsvaret har arbeidet godt og målrettet med å skape gode relasjoner mellom de vernepliktige og lokalbefolkningen. Dette gir også et godt grunnlag for arbeid med rekruttering fra dette segmentet.





I undersøkelsen framgår det også at lokalsamfunnet har en utfordring i å komme med lett tilgjengelig og relevant informasjonen som er myntet på ungdommer som skal tilbringe det neste året i Sør-Varanger. Kun 10 % av soldatene visste mye om Sør-Varanger før de kom hit, mens hver andre person ikke hadde noe informasjon om kommunen før de kom nordover. Bare 1 % av soldatene hadde funnet informasjon fra lokale nettsider.

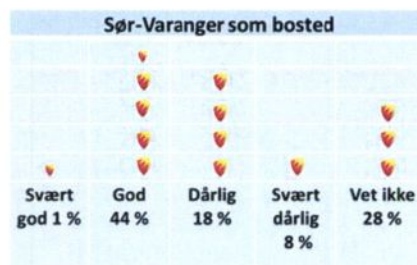
Hva visste du om Sør-Varanger



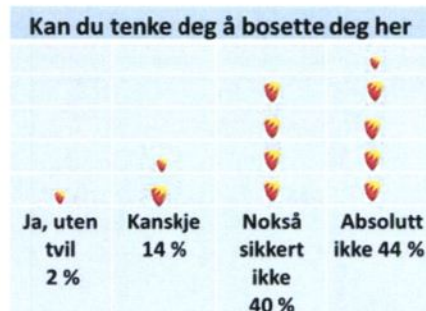
Selv om dagens soldater er opptatt store deler av døgnet med øvelser og beredskap, er det kun 19 % som i undersøkelsen sier at de ikke deltar i noen form for fritidsaktiviteter. 29 % av de spurte deltok i jakt og friluftsliv, mens 40 % svarte i undersøkelsen at de deltok i idrettsaktiviteter.

At 16 % av soldatene ikke er fremmed for tanken om en framtidig bosetting i kommunen, er en utfordring en ikke bør la være å gripe fatt i.

90 % av de som deltok i undersøkelsen er i alderen 18-21 år. De fleste vil reise og fortsette sin utdanning. Det er viktig at lokalsamfunnet også i fortsettelsen vil framstå som attraktivt for soldatene.



På den måten vil mulighetene øke for at noen av dagens soldater vil komme til Sør-Varanger som framtidig kompetent arbeidskraft.



4.4.5 Arbeidsledighet

Sør-Varanger hadde pr. mai 2013 en arbeidsledighet på 1,9 %. Det var registrert 101 arbeidsledige. Endring i forhold til samme periode i fjor er en økning fra 74 ledige med 26 personer.

Vi oppfatter den lave arbeidsledigheten slik at det er god etterspørsel etter arbeidskraft i Sør-Varanger.

4.4.6 Boligpriser

Det har vært et sammenfall i tilbakemeldinger i åpne møter, intervjuer og spørreundersøkelser om at boligprisene i Kirkenes er høye. Leieprisene i det sentrale Kirkenes og omegn er til dels høye som følge av økt aktivitet og befolkningsvekst. Eiendomsmegler¹ i Kirkenes sier som grov tommelfingerregel at utleiepris pr. mnd. er kr. 5.000 for ettroms- leilighet, kr. 10.000 for toroms- leilighet, kr. 15.000 for treroms- leilighet, og så videre.

Ser vi på tall fra SSB, finner vi at prisen på brukt bolig i Sør-Varanger i 2012 har en snittpris stor 160 kr/m².

Dette er høyt sammenlignet med mindre steder i Finnmark, men betydelig lavere enn Alta og øvrige sammenlignbare byer i Norge



Pris på omsatt enebolig. Kilde SSB

Full barnehagedekning og gode grunn- og videregående skoler er positivt i forhold til rekruttering. Natur, klima og mørketid ser heller ikke være negative faktorer for rekruttering. Heller tvert i mot, da Sør-Varanger har stabilt vintervær og relativt varme somre.

De viktigste faktorene for rekruttering er:

- Bolig og attraktive boligmiljø
- Jobb for partner
- Bedre utdanningstilbud på høyskolenivå
- Oppfølging og rekruttering av kommunens egen ungdom i utdanning.

De viktigste innsalgsfaktorene er:

- Internasjonalt miljø
- Dynamisk samfunn
- Gode oppvekstmiljø
- Et variert næringsliv med store konkrete planer for nyinvestering og utvidelser.

Datainnsamling via intervjuer og spørreundersøkelser er slått sammen med vår lokalkunnskap. Statistikkene har vært viktige fordi at disse har bidratt til at man har gått fra hypoteser til fakta. De er også viktige i forhold til hvilke tiltak som skal settes inn, og fremtidige anbefalinger. Videre er det med rimelig stor grad av sikkerhet at Sør-Varanger ikke har et omdømmeproblem.

Prosjektet har realisert målsettingen om å finne statistiske grunnlag og måleparametere. Prosjektet har også avklart om Sør-Varanger har et omdømmeproblem.

Prosjektet har realisert målsettingen om å finne statistiske grunnlag og måleparametere.



4.5 Definere egen profil for prosjektets aktiviteter

En har i løpet av prosjektet hatt fokus på følgende:

- Utvikle en profil for prosjektet og framtidige rekrutteringstiltak.
- Samkjøre og forankre bolystiltak med Sør-Varanger Kommune.
- Tiltak for omdømme og holdningsendring.
- Verdsettelse av russisk innvandring til Kirkenes for og synliggjøre en del av vår internasjonale profil.
- Utvikle en profil for prosjektet og framtidige rekrutteringstiltak.

Formidlingskonsept

Overordnede rammer

I arbeidet med å utvikle en profil for prosjektet, som også skal kunne brukes i senere rekrutteringsaktiviteter, har vi lagt følgende overordnede rammer til grunn:

- Det må gjenspeile noe ekte og genuint ved Kirkenes.
- Det må være basert på elementer som regnes som viktig for innbyggerne i Kirkenes.
- Det bør baseres på noe som er forholdsvis unikt for Kirkenes.
- Vi vil i størst mulig grad basere profilen på lokale særtrekk, og bruke de regionale særtrekk som elementer i profilens øvrige aktiviteter (nettside, brosjyrer m.m.)

I valg av profilerings-elementer vet vi at de nasjonale differensieringsaksene nord/sør og store/små byer vil være relevant i all vår kommunikasjon. Samtidig er dette forholdsvis like kategorier og er ikke egnet til å differensiere Sør-Varanger fra alle andre steder i samme kategori. Vi ønsker derfor å basere profilen på mer lokale fortrinn og ta med de overordnede perspektivene i informasjonsproduktene.

Sør-Varangers særpreg

Sør-Varanger har et internasjonalt perspektiv, og har av flere blitt omtalt som «Norges mest internasjonale kommune». Som et naturlig tyngdepunkt i Barents-samarbeidet og nordområdesatsingen og derigjennom en nøkkel østover, vil norsk suksess her være med å definere Norges internasjonale posisjon og fremtid, og være avgjørende for næring, handel og utvikling i nord. Perspektivet gjør Kirkenes svært attraktivt. Historisk har alltid nasjonale prosjekter virket rekrutterende på unge mennesker – dersom de som flytter faktisk opplever at de er en del av de store prosjektene lokalt.

Vi har med dette som utgangspunkt lagt vekt på å ha en nasjonal inngang og perspektiv – med Kirkenes midt i smørøyet.

Vi har gjennomført en rekke samtaler og analyser for å se hvilke lokale særtrekk profilen bør baseres på. Det er flere som har vært framhevet, og vi har i vårt arbeid prioritert følgende:



I Grenseløst samfunn.

Forholdet til Russland regnes som viktig av de fleste, både i forhold til næringsutvikling, samfunnsutvikling, framtidsscenarioer og hva som oppfattes av innbyggerne som viktig og unikt med Kirkenes. Dette er samtidig et uttrykk for den multikulturelle byen Kirkenes, med flere urfolksgrupper og rundt 60 nasjonaliteter.

II Ambisjoner uten begrensninger.

Både den utviklingen som har vært, dagens situasjon, og visjoner og framtidsscenarioer er preget av et høyt aktivitetsnivå, høyt kvalitetsfokus, stort engasjement og en generell holdning til at man ikke skal la seg begrense.

III En utvikling som bryter grenser.

Kirkenessamfunnet har på en rekke områder fått til en utvikling som av mange utenforstående vil kunne virke overraskende gitt kommunens størrelse og beliggenhet. Internasjonale toppmøter, Barents Spektakel, næringslivets internasjonale karakter og reiselivsproduktene kvalitet er gode eksempler på dette.

Konseptet

Vi har valgt konseptet "Bli med og **Flytt grenser**". Konseptet er basert på de lokale særtrekkene som nevnt tidligere, og er fundamentert på at man rent faktisk, gjennom grenseboerbeviset/visumfri sone, har flyttet grenser. Gjennom dette arbeidet er Kirkenessamfunnet enda tydeligere en kulturell smeltedigel og møteplass mellom øst og vest. Samtidig er det en rekke andre forhold som underbygger at man i Kirkenes faktisk flytter grenser. Listen er på langt nær uttømmende:

- Gjennom Barentssamarbeidet har man fått et samarbeid med Russland, og i økende grad med Finland, hvor flytter man grensene for internasjonalt samarbeid og regionalt arbeid, og har etablert en ny modell for internasjonalt regionalt samarbeid som vekker internasjonal oppmerksomhet.
Gjennom den internasjonale festivalen Barents Spektakel flytter man grenser både i forhold til innhold, i form og i forhold til hva som regnes som mulig og umulig.
- Gjennom den politiske aktiviteten, med regionale politiske prosesser og storpolitiske toppmøter som gjennomføres i Kirkenes, flytter man grenser for hvor det politiske sentrum er.
- Gjennom næringslivets enorme vekst og utvikling flytter man grenser for hva som regnes som mulig innen næringsutvikling i forhold til geografisk plassering og størrelse.
- Gjennom offensive kulturinstitusjoner bidrar man til å flytte grensene i forhold til hva som regnes som utkant, urbant og urbanitet.
- Gjennom folk-til-folk samarbeid og lokale organisasjoners og institusjoners samarbeid med Russland flytter man grenser i forhold til tverrkulturell forståelse.



- Gjennom eksterne faktorer som olje/gass utvinning, mineralleting, åpning av nord-østpassasjen m.m. flytter man grenser i forhold til hva som regnes som økonomisk og strategisk viktige områder.
- Summen av alt dette skaper et sted som flytter grenser for hva som regnes som sentrum og hva som regnes som periferi. Hvor man rent faktisk ikke ser grenser, men muligheter.

Bruk

Vi vurderer konseptet som fleksibelt og effektivt i bruk. Selve formuleringen "flytt grenser" vil være overordnet og brukes i presentasjonsmaterieell, men konseptet vil videreutvikles og tilpasses ulike områder, som f.eks.:

- I forbindelse med en rekrutteringskampanje vil man kunne bruke "Bli med og **Flytt grenser**" som både gir assosiasjoner til å flytte til Kirkenes, å bli med på en grensesprengende utvikling, samtidig som det kan spille på de personlige grensene man flytter.
- I forbindelse med andre aktiviteter vil et felles formidlingspråk bidra til å bygge opp under konseptet. Formuleringer som allerede brukes som f.eks. "grensesprengende" og "grenseløst" passer godt inn. Formuleringer hvor det implisitt ligger en ide om grenseflytting som "Her møter Norge Verden", "En global møteplass" "Et politisk sentrum" o.l. vil bidra til å bygge opp under konseptet.
- Kampanjer rettet mot andre målgrupper kan være mer direkte fokusert på spesifikke områder hvor fordelene framheves. Fokus her vil være at Kirkenes er en by hvor man flytter grenser, hvor man er aktive, hvor man gjennom å ikke se begrensningene bidrar til å finne løsninger som er spesielt tilpasset spesifikke situasjoner. Dette kan f.eks. være en aktiv boligpolitikk overfor pendlere ved Sydvaranger Gruve AS hvor man flytter grenser i forhold til tilrettelegging.

Samkjøre og forankre bolystiltak med Sør-Varanger Kommune

Sør-Varanger Kommune har et langsiktig mål om at kommunen i tråd med gjeldende kommuneplan skal ha 12.000 innbyggere i 2016. Kommunen er i tillegg den største arbeidsgiveren i Sør-Varanger med grovt regnet 900 ansatte. Sør-Varanger Kommune er betydelig finansiell aktør i vårt bolyst prosjekt, de har arbeidet med egne bolystiltak, de samarbeider med Husbanken om boligfinansiering, og de har utleieboliger via Boligstiftelsen som er et kommunalt foretak. Det har derfor vært viktig for oss å samkjøre tiltak med kommunen.

Sør-Varanger Kommune har vært preget av arbeidet med å redusere budsjettunderskudd i inneværende budsjettperiode. Det er lagt opp målsettinger om besparelser på rundt kr. 40 mill. i de kommunale budsjettene. Dette er en krevende utfordring, og har etter vårt syn medført at man har hatt mindre kapasitet til løpende dialog om felles bolystiltak. Dialogen har vært konstruktiv og god, og vi opplever at man nå i prosjektets slutfase har bedre mulighet for dialog og samhandling.



Vår erfaring fra spesielt Rauma Kommune var at nær dialog, sterk forankring fra administrativ og politiske toppledelse i rekrutteringsarbeidet var en svært viktig faktor for positive resultater.

Vi tror at en lignende modell i Sør-Varanger ville ha vært svært nyttig. I denne sammenheng tror vi at et bolyst- og rekrutteringsseminar i vår kommune med representanter fra Rauma ville ha gitt en god start på rekrutteringsarbeidet i Sør-Varanger.

Kontakten med Sør-Varanger Kommune er viktig. Et tett samarbeid om bo- og rekrutteringstiltak er viktig for å nå en langsiktig målsetting om økt innbyggerantall, sikre tilgjengelig arbeidskraft for bedriftenes ekspansjon og innovasjon.

Likeledes er det en viktig målsetting om at flest mulig av de sysselsatte er fast bosatte. Dette gir besparelse for arbeidsgivere, økt aktivitet i service- og detaljhandel, samt økte inntekter til Sør-Varanger Kommune i form av skatteinntekter og rammeoverføringer.



Om Nordveggen
Nordveggen AS er et lokalt utviklingssekskap som gjennom ulike prosjekter arbeider for å styrke Åndalen og Rauma som attraktivt bo- og arbeidsområde.
Nordveggen AS er en av Rauma Kommune og Rauma Næringslag og gjennomfører tiltak som blir støttet fra egne eller som er naturlig for å oppnå utvikling av Raumaområdet.

www.ytterveggen.no



www.svk.no



Har Sør-Varanger et omdømmeproblem?

Det har vært gjennomført åpent folkemøte for Sør-Varanger sin befolkning i oktober 2012. Møtet hadde en del innledere som spissformulerte synspunkter om Sør-Varanger. Dette ble fulgt opp av debatt.

I tillegg har det vært gjennomført spørreundersøkelser for å avdekke om kommunen har et omdømme eller holdningsproblem.

Det foreligger ikke indikasjoner på dette, og prosjektledelsen har valgt ikke å arbeide med hypotesen om at Sør-Varanger har et holdnings- eller omdømmeproblem. Vi har i stedet valgt å forsterke kommunens og innbyggerens profil om at Sør-Varanger er et godt sted å leve og arbeide.

I prosjektet har vi kommunisert ut prosjektnyheter via en midlertidig facebookløsning. Videre har man fått god spalteplass i Sør-Varanger Avis og Finnmarken. Vi har samarbeidet løpende med Sør-Varanger Avis som har publisert en rekke brede artikler om bolyst- og rekruttering. Avisen har i tillegg publisert flere ledere med grundige og interessante lederartikler om bolyst og rekruttering.

Summen av dette er at folk snakker positivt om prosjektet. Vi ser at bedrifter, frivillige organisasjoner og enkeltpersoner iverksetter tiltak med begrunnelse «bolyst».

Det var viktig å få avklart om man har et omdømmeproblem i Kirkenes, og om prosjektet skulle iverksette tiltak for omdømmebygging. Resultater fra intervjuer, åpne møter, spørreundersøkelser via webløsninger og ikke minst spørreundersøkelser ved Garnisonen i Sør-Varanger peker sterkt i retning om at Sør-Varanger og Kirkenes ikke har et omdømmeproblem.

SØR-VARANGER AVIS

6 ONSDAG 3. APRIL 2013

VÅR MENING

Attraktiv by

Kirkenes er en av fem byer som er kommet helt til finalen om å få «statens pris for attraktivt sted». Av 385 steder ble finalistene Herøy, Norheimsund, Ringebu, Fagernes og Kirkenes valgt ut som de beste byutviklingssteder, og i tiden frem mot mai skal de fem stedenes attraktivitet og potensial undersøkes ekstra nøye, før den endelige vinneren kåres. Det står om 250 000 kroner som skal brukes til ytterligere videreutvikling av vinnerstedet. Noe som absolutt ville vært en vitamininnsprøytning det hadde vært kjempemoro om byen og kommunen vår skulle få.

At Kirkenes er blitt finalist, er helt klart også uansett spennende i seg selv. Ikke minst fordi vi tror det er viktig i forhold til rekruttering av nye innbyggere. Folk både med og uten røtter eller annen tilknytning til byen og Sør-Varanger, trenger å få med seg flest mulige positive inntrykk av området for et eventuelt bostedsvalg taes. Å bli vurdert som blant de mest attraktive steder i landet å bosette seg, i en tid der konkurransen om arbeidskraften er så beintøff som nå, kan ikke gi annet enn nettopp positive signaler. Signaler som kommer høyst beleilig for byen og for de arbeidsgivere som skriker etter arbeidskraft nå og som sannsynligvis vil måtte skrike ennå høyere fremover.

Bolystprosjektet som har pågått en stund, der byutvikling og hva som vil gjøre det spennende å bo og leve i Kirkenes fremover står i høysetet, er en av hovedårsakene til at byen vår er nominert. Prosjektet, i regi av Kirkenes Næringshage, kom igang på et avgjørende tidspunkt da det var viktig å komme igang med «noe» som kunne bidra positivt til å peke ut en retning fremover. Dette har altså allerede hatt en virkning også utad, i og med denne finaleplassen.

Den andre hovedårsaken er planene om fortetting av sentrum, ikke minst til boligformål, og den pågående tilretteleggingen for vekst i og rundt byen.

Det er noen steg å ta før vi kan se en utvikling som kommer seg på skinnene i retning både 12 000 innbyggere og forventet/håpet vekst. Men å ha planer om hvordan dette skal kunne være mulig å realisere på sikt, er likevel mye bedre enn å stå på bar bakke, helt uforberedt på de muligheter fremtiden kan komme til å by på. En positiv innstilling til at man vil komme til å lykkes, skader heller ikke. Selv om konkret løsning av oppgaver, steg for steg også må til og er helt nødvendig for måloppnåelsen uansett.

Randi F. Andreassen

Tiltak for russiske innvandrere for å synliggjøre Kirkenes sin internasjonale profil
Sør-Varanger har hatt innvandring fra østfra i over et tiår. Dersom vi legger til grunn tabeller over innvandring referert til i kapittel 4.4, utgjør gruppen russere, ukrainere, polakker og estlendere grovt regnet 5 % av kommunens befolkning. Disse oppfattes som en ressurs hos arbeidsgivere og i lokalsamfunnet. I tillegg har vi russiske fiskefartøyer som benytter Kirkenes som base- og servicehavn. På toppen av dette har vi et stort antall grensepasseringer på fellesgrensen mellom Russland og Norge. Kirkenes er en internasjonal by, og en liten russisk by i Norge. Prosjektet har valgt å dra frem den russiske profilen. Det var foreslått å arrangere russisk julefeiring i Kirkenes i forbindelse med russisk ortodoks jul i januar 2013. Programmet var russisk kirkekonert i Kirkenes kirke, russisk kino og russisk meny på restauranter. Det var også tenkt at handelsstanden skulle selge varer med pris i russisk rubel. Dette er en periode med mye russiske kunder i butikkene, da butikkene har januarsalg.

Den Russiske Føderasjons Generalkonsulat, Sør-Varanger Kommune, Barentssekretariatet, de forespurte sentrumsbutikkene og den lokale Russisk Ortodokse Hellige Trifon Menighet i Kirkenes støttet ideen.

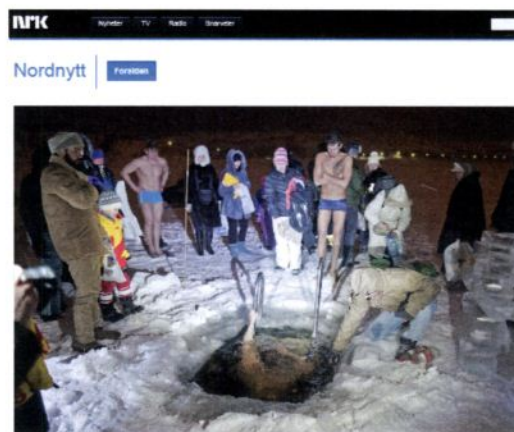
Vi måtte dessverre kansellere arrangementet, da vi ikke fikk tid nok til å arrangere et så stort arrangement. *Generalkonsulatet ønsker at et slikt arrangement gjennomføres i januar 2014, og er villige til å bistå.*

I stedet valgte vi å lage et mindre arrangement. Kristi Dåp er en av de 12 største Russisk Ortodokse kirkehøytider og markeres hvert år over hele Russland. I januar ble den markert i Kirkenes. Så vidt vites var det første gang en slik markering fant sted i Nord-Norge.

Dette skjedde ved Kirkenes Snow Hotel sitt anlegg like utenfor Kirkenes. Arrangementet var åpent for alle. Bolystprosjektet, Kirkenes Snow Hotel og den Russisk Ortodokse Hellige Trifon Menighet i Kirkenes samarbeidet om arrangementet.

Erkebiskop Simon i Murmansk og Montsjegorsk utnevnte fader Daniil, leder av Trifon Petchenga, til å forestå velsigningen vannet og Kirkenes Snowhotell. Av 60 oppmøtte var det 15 som lot seg døpe i kuling fra Barentshavet og i minus 3 – 4 grader.

En rekke personer benyttet anledningen til å ta med seg velsignet vann hjem.



– Her får de vist hva de klarer

Kuling rett inn fra Barentshavet og fire minus stoppet ikke den første russisk-ortodokse dåpen i Nord-Norge.

Foto: Bernt Nilsen



Foto: Bernt Nilsen



- Målsettingen om å avklare, eventuelt iverksette omdømmearbeid er realisert. Det er ikke tegn på at Sør-Varanger har et omdømmeproblem.
- Målsettingen om å profilere Kirkenes som en internasjonal by med fokus og profil på innvandring østfra er realisert. Fokus på Kirkenes som en liten dynamisk internasjonal by med store utviklingsmuligheter er salgbart i forhold til rekruttering og karrieremuligheter.

4.6 Markedsføre Kirkenes via digitale medier

Som en konsekvens av den globale digitaliseringen av våre informasjonsaktiviteter så vi det som avgjørende at hovedsatsingen var på digitale medier. Med bakgrunn i de eksisterende digitale informasjonskanalene til kommunen, og de muligheter som ligger i forhold til digitale verktøy, mente vi at det var viktig å få etablert en nettside som et viktig verktøy for framtidig rekrutteringsarbeid. For å kunne nyttiggjøre oss det potensialet som ligger i bruk av sosiale medier, utviklet vi parallelt en facebookside med samme funksjonalitet som på nettsiden.

Alle digitale plattformer er utviklet av Arc Giraff AS, og utviklet slik at de har stor grad av fleksibilitet i forhold til å tilpasse seg endrede informasjonsbehov og digitale utviklingstrekk.

Analyse

Vi har i arbeidet med markedsføringsmaterialet lagt stor vekt på å basere oss på de analyser og valg som er gjort tidligere i prosessen. I tillegg har vi sett på eksisterende sider med samme formål og gjort vurderinger og valg med bakgrunn i dette. Vi har blant annet gjort følgende vurderinger:

1. Målgruppe

Siden vi har valgt å rette oss mot alderssegmentet 25-40 år, vet vi at vi har en digitalt velorientert målgruppe, og har ønsket visuelt å ligge i skjæringspunktet mellom det ungdommelige og tradisjonelle. Innholdsmessig har det vært viktig ikke å ekskludere noen grupper, men vi har lagt hovedvekt på informasjon som er relevant for høyere utdannede. Vi tenker her på i forhold til arbeidsmarked og utviklingstrekk, familieverdier, informasjon om barn og unge.

2. Andre nettsider

Uten å gå i detalj rundt de enkelte nettsider, er det særlig fire hovedtrekk vi har vurdert som relevante

1. Fokusert informasjon.

Mange nettsider bærer tydelig preg av at man ønsker å få formidlet så mye informasjon som mulig. Dette kan gjøre nettsidene uoversiktlige og utydelige i forhold til budskap og profil. Vi har derfor hatt som mål å forenkle navigasjonen så mye som mulig uten å miste muligheten til å formidle vital informasjon

2. Helhetlig profil.

Det er tydelig forskjell på de som utvikler en profil som er tilpasset enkeltprodukter, men som ikke er gjennomført i alt av

informasjonsmateriell. En helhetlig profil som gjennomsyrrer alle informasjonsprodukter, gir et profesjonelt uttrykk og tydelig budskap.

3. Lokal egenart.

Det er tydelig forskjell på de sider og kampanjer som baserer seg på like differensieringsakser (stort/lite sted sør/nord) og de som har basert seg på lokal egenart. Vi har ønsket å satse på det lokale som differensierer Sør-Varanger fra andre kommuner i samme hovedkategori (lite sted, langt nord) men samtidig ha med innholdselementer knyttet til disse kategoriene (natur, tid, nærhet).

4. Fleksibilitet.

Enkelte kampanjesider er lagd på en slik måte at de enten krever hyppig oppdatering eller gir lite rom for tilpasninger etter at produktene er ferdigutviklet. Dette gjør at sidene etter hvert framstår som utdaterte. Det har vært viktig for oss å lage materiell med lang levetid og som krever liten grad av oppdatering, og samtidig er lett å oppdatere både i forhold til innhold og struktur. Profilen må også være lett å bruke i andre sammenhenger det den er utviklet for.

Nettside (www.flytttilkirkenes.no)

Informasjonsarkitektur

Vi ønsket å gjøre siden så enkel som mulig og sikre at navigasjonen var enkel og intuitiv. Basert på en vurdering av potensielle innflytters informasjonsbehov og beslutningsprosess, endte vi opp med en svært enkel og oversiktlig menystruktur. Potensielle innflyttere vil først vite om de kan få seg en interessant jobb i kommunen (Jobbe), så om de tror de vil trives der (Leve) og så avslutningsvis om de kan finne seg et sted å bo (Bo).

Hvis de føler seg trygge på at de kan svare bekreftende på disse hovedspørsmålene, er det bare praktiske ting som gjenstår, og dette er samlet under «Velkommen hit».

Under hvert hovedpunkt er det en generell presentasjon og en undermeny som gir informasjon om spesifikke områder. Valg av undermenyer er basert på analyser av hva Sør-Varanger har å tilby og potensielle tilflytters preferanser. Innholdsmessig har vi bestrebet oss på å gjøre teksten så kortfattet og innholdsmettet som mulig, og har et eget felt «For mer informasjon» med lenker til aktuelle oppdaterte informasjonskilder for de som ønsker mer informasjon om spesifikke områder.





Under hvert hovedpunkt er det en generell presentasjon og en undermeny som gir informasjon om spesifikke områder. Valg av undermenyer er basert på analyser av hva Sør-Varanger har å tilby og potensielle tilflytters preferanser. Innholdsmessig har vi bestrebet oss på å gjøre teksten så kortfattet og innholdsmettet som mulig, og har et eget felt «For mer informasjon» med lenker til aktuelle oppdaterte informasjonskilder for de som ønsker mer informasjon om spesifikke områder.



Design

Grafisk har vi lagt vekt på at nettsiden skal være visuelt tiltalende og skille seg ut fra andre mer tradisjonelt oppbygde nettsider for rekruttering og presentasjon av kommuner. Samtidig har vi ønsket å lage en nettside som lett kan oppdateres og videreutvikles. Derfor var de mer tradisjonelle «kampanjesidene» ikke et aktuelt alternativ.

Vi falt ned på en bildebasert nettside med grafiske innholdselementer som gir en følelse av stor aktivitet og som samtidig bygger opp under informasjonsstrategien vår. Gjennom å lage et eget høyrefelt med plass til sitatbokser, filvisning og informasjonsgrafikk, har vi fått et fleksibelt rammeverk for å presentere informasjon på en måte som er mer intuitiv og tiltalende. Sitatboksen er fylt av personer med tilknytning til Sør-Varanger som med en setning får fokus på et område, eller perspektiv som vi ønsker å få formidlet. Presentasjonsformen her er nær og umiddelbar, og sitater virker langt mer tillitsvekkende enn offisiell presentasjon på en nettside. Samtidig gjør dette at siden får et mer direkte og personlig preg.

Informasjonsgrafikken presenterer informasjon knyttet til de ulike hovedområdene, lettfattelig og umiddelbart. Her er det særlig fokus på informasjon som er overraskende eller spesiell, f.eks. at været i Sør-Varanger ikke er dårlig, og at husprisene er lave – begge deler noe som folk flest har et motsatt bilde av.



Tekniske vurderinger

Nettsiden er utviklet i «Joomla!», et system som er basert på åpen kildekode. Vi er således ikke knyttet til en spesifikk leverandør av nettutviklingstjenester. Siden er søkemotoroptimalisert og har et responsivt design slik at den er tilpasset forskjellige plattformer som nettbrett og mobiltelefoner.

Funksjonalitet

I satsingen på digitale medier har det vært et mål for oss å utvikle relevante digitale verktøy. Vi har derfor inkludert tre verktøy på nettsidene:

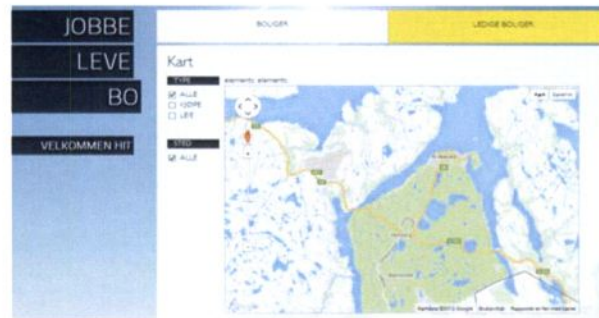
1. oversikt over ledige stillinger

Med utgangspunkt i stillingsutlysninger lagt ut på nav.no hentes og systemiseres alle ledige stillinger i Sør-Varanger. Løsningen sikrer at det alltid er oppdatert informasjon uten at det kreves ressurser knyttet til oppdatering.



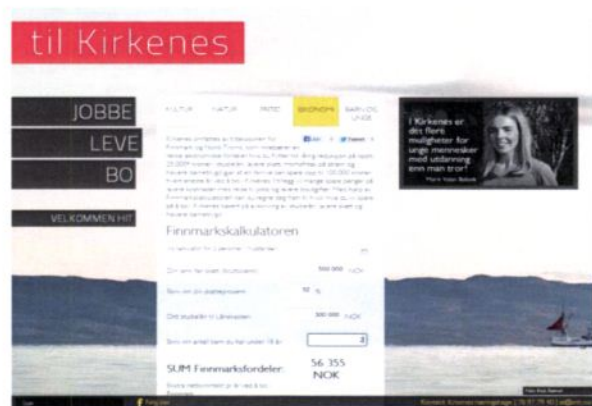
2. Oversikt over ledige boliger

Med utgangspunkt i annonser på finn.no oppdateres et oversiktskart over ledige boliger i Sør-Varanger. Her vil du enkelt kunne zoome inn på et aktuelt område, se bilde, pris og størrelse på boligen og klikke videre til finnannonsen for mer detaljert informasjon.



3. Fordelskalkulator

Med utgangspunkt i et oppsett utviklet av Hammer kommunikasjon har vi satt opp en fordelskalkulator hvor man kan legge inn personlig informasjon og så få opp hvor mye du vil tjene på å flytte til Finnmark.



Facebook (<https://www.facebook.com/flytttilkirkenes>)

Det har vært viktig for oss i prosjektet å legge til rette for aktiv bruk av facebook. Vi har satt opp løsningen slik at all informasjon og funksjonalitet på nettsiden også er tilgjengelig på facebook. På den måten vil vi kunne bruke nettverksmulighetene som ligger i facebook og samtidig få formidlet det vi ønsker også på facebook.

Bruk av profilen

Den grafiske profilen er utviklet slik at den er skal kunne brukes også til andre informasjonsaktiviteter, også for andre aktører. Vi har i prosjektet vist bruksområdene gjennom å utvikle en presentasjonsbrosjyre for Syd-Varanger Gruve. Vi har basert brosjyren grafisk på den overordnede grafiske profilen, og tilpasset budskapet til informasjonsprofilen i kampanjen.



4.7 Markedsføre via tradisjonelle medier

I opprinnelig plan var det tenkt å kjøre helsides annonsekampanjer i landsdekkende aviser hvor en profilerte Kirkenes som attraktiv by for å bo og leve. Evaluering av andre kommuner sin effekt av lignende gjorde at dette ble endret.

Den nye strategien var todelt. Bærende var å sende ut jevnlige pressemeldinger om nyheter i lokale og regionale media, innkalle til pressekonferanser og ta kontakt med lokale journalister. I tillegg hadde man mål om å få ett- til to innslag på nasjonale media om Kirkenes i bo- og rekrutteringssammenheng.



Ber kommunen om flere utleieboliger

Prosjektet Bolyst ber om at kommunen legger til rette for flere boliger og en enklere saksbehandling, for å få flere innne til å slå seg ned permanent.

Saken om Russisk Ortodoks Dåp i Kirkenes den 19. januar 2013 som er omtalt i kapittel 4.6 var tiltenkt å skape nasjonal interesse og fokus med TV-innslag fra TV2 og NRK. Begge kanalene bekreftet at dette var interessant og spennende TV. Beklageligvis var journalistene for vårt område opptatt med andre reportasjer samme helg.

Vi vurderer det slik at det var en riktig beslutning å endre profil i bruk av media fra sentrale annonsekampanjer til å profilere saker lokalt og regionalt.

Våre analyser i forhold til målgrupper og budskap i forhold til rekruttering tilsier ikke at vi ville ha nådd våre målgrupper via annonsekampanjer. Ressurser fra annonsekampanjene ble overført til aktiviteten «Markedsføre Kirkenes via digitale media».

Et godt samarbeid med Sør-Varanger Avis har vært fruktbart. Dette har etter vår oppfatning bidratt til å styrke det lokale fokus på bolyst og rekruttering. Sør-Varanger Avis har nær 2.800 følgere på sin Facebookprofil, og har i løpet av 2013 begynt distribusjon av avisa også som nettavis.

Målsetting om mediedekning er realisert med lokale og regionale oppslag. I forhold til dekning i lokale og regionale media har en fått publisert en rekke artikler hos følgende:

- Nordlys, (Troms og Finnmark)
- NRK Nordnytt, (Troms og Finnmark)
- Finnmarken, (Øst-Finnmark)
- Sør-Varanger Avis, (Sør-Varanger)

En har ikke realisert målsettingen om nasjonale innslag i media fra Kirkenes.

SØR-VARANGER AVIS

6 TORSDAG 20. JUNI 2013

VÅR MENING

Fremtidshåpet Alfred

Tre måneder gamle Alfred Olson fra Utnes er Sør-Varangers innbygger nummer 10 000. Så lenge som Sør-Varanger har strevd for å gjenerobre dette symbolantallet, er det fantastisk at han har fått et offentlig ansikt, - og ikke minst at han er blitt gjort litt ekstra stas på. Å markere slike milepæler gjør lokalsamfunnet godt.

Det faktum at han er «ekte» sør-varangerværing, distriktsboer og pasvikdøl, mens foreldrene er tilflyttere, gjør ikke symbolikken i at nettopp Alfred ble nummer 10 000 mindre. Her ligger det mye fremtidshåp; folk uten tilknytning til kommunen finner veien hit, slår seg ned og får barn, ikke bare i Kirkenes, men også i distriktene. Det gjør godt og det bærer bud om at Sør-Varanger tross alt er et robust lokalsamfunn. Selv om ikke befolkningsutviklingen har tatt av i retning målet om minst 12 000 riktig ennå. Klarer vi å nå flere som Alfreds foreldre og få flere av våre egne unge til å flytte hjem igjen etter endt utdanning, vil vi smått om senn kunne nå innbyggermålet.

Det verktøyet som Bolystprosjektet har utviklet, nettportalen flyttilkirkenes.no og facebookgruppen for alle sør-varanger-ungdommer som er ute og studerer, vil garantert bidra til større oppmerksomhet rundt det å «flytte hjem» og en større bevissthet rundt at det faktisk er et ganske godt alternativ å vurdere.

Portaler og grupper som dette bidrar med nyttig informasjon og gjør det enklere å finne frem rundt en lang rekke problemstillinger som dukker opp når en ungdom står på terskelen til å etablere seg etter endt utdanning.

Vi har tro på at dette redskapet, egentlig i all sin enkelhet, faktisk kan være både effektivt og svært nyttig.

Et eksempel som med all tydelighet sier at lokal ungdom, borteboende som hjemmeboende, er opptatte av sitt lokalmiljø, hjembyen og hjemkommunen, er for eksempel oppslutningen om Sør-Varanger Avis sin facebookside. Den følges av tett på 2800 mennesker. En stor andel av avisens venner der er i de yngre aldersklasser, inkludert studenter og borteboende med en sterk hang til å få informasjon om hva som foregår «hjemme».

Alle bånd som knytter folk til hjemstedet er av betydning når jobber skal søkes og flyttepass pakkes.

Klarer sør-varangersamfunnet å tilby spennende jobber, gode fritidsaktiviteter, attraktive kulturtilbud, huspriser til å leve med, gode barnehager, skoler og andre offentlige tjenester, er håpet fortsatt levende om også å nå 12 000 innbyggere. Vi er nok ikke helt der idag at vi som samfunn klarer å score like godt på alle disse parametrene for så mange som vi alle skulle ønske, men lille Alfreds bakgrunn gir all grunn til å håpe at alt er mulig. Selv om 12 000 innbyggere nok fortsatt ligger minst ett tiår frem i tid.

Randi F. Andreassen



4.8 Tilrettelegge for nytilflyttede

Tiltaket berører flyktninger, frivillige lag og foreninger, samt velkomstinformasjon for nytilflyttere.

Flyktninger

Sør-Varanger Kommune har forpliktet seg til å ta imot 25 flyktninger pr år over en 4-årsperiode. Noen flyktninger tildeles kommunen, andre velger å komme frivillig. Dette organiseres av Flyktingetjenesten i Sør-Varanger Kommune. Bolystprosjektet har høsten 2012 foretatt intervjuer med flyktingetjenesten og flyktninger for å se om det bør legges opp, eller anbefales særskilte tiltak til denne gruppen.

Nye flyktninger deltar i et introduksjonsprogram hvor en har fokus på at alle har behov for å møtes og bygge videre på den kunnskap og kompetanse som den enkelte flyktning har med seg. I introprogrammet har man ukentlige dialogkonferanser og språkopplæring. Dette skjer via flere metoder. Man lærer av hverandre, ansikt til ansikt, og med lærer. En arbeider med å skape arenaer for flyktingene.

Det kommunale biblioteket er en viktig møteplass. Det er etablert språkhjelp ved Biblioteket. Dit kommer frivillige språkhjelpere og driver samtaletrening og språkopplæring etter suggestopedi-metoden. Dette er et lavterskeltilbud som er svært populært, og det virker! Opplegget er svært stabilt med de frivillige, og de er engasjerte. Brukerne åpner seg for andre, og finner seg sjøl gjennom dette.

Flere og flere ønsker å bli etter introduksjonsprogrammet.

De skaffes realkompetanse, de finner jobber, kjøper bolig, og det skjer familiegjenforening.

Vår oppfatning er at Flyktingetjenesten arbeider godt. Bolig er et problem for flyktingene, en mangler et bedre tilbud av rimelige utleieboliger.



En verdensdag i Kirkenes

Frivillige lag og foreninger

Sør-Varanger har mange hundre pendlere og nytilflyttere. Disse er en ressurs for samfunnet vårt. Vi ønsker at de skal oppleve Kirkenes som et positivt sted hvor de kan tenke seg å bosette seg. Og ikke minst at de deltar i samfunnslivet mens de oppholder seg her. I tillegg tror vi at disse kan gjøre at lag og foreninger får nye medlemmer, og kanskje nye impulser.

Vi tror at vårt rike tilbud av lag og foreninger er et godt verktøy i så måte. Både de som er sentralt, og i distriktene. Disse har et bredt spekter av tilbud. Og disse vil kunne danne møteplass hvor man kan aktivisere seg på fritiden og utvikle



relasjoner til oss som enkeltmennesker. Og ikke minst at man får et positivt forhold til vår flotte kommune.

Ved gjennomgang av registre i Brønnøysund finner vi det er registrert om lag 180 frivillige lag og foreninger i kommunen. Prosjektet har gjennomført et møte med representanter for noen av disse, fått bekreftet at disse er viktige arenaer for å skape personlige nettverk utenfor arbeidsplassen.

Videre har man i prosjektet benyttet lokalavis, epost, facebook og ikke minst personlige henvendelser til disse for å etablere kontakt. Formålet har vært å få laget en oversikt over frivillige lag og foreninger som ønsker å bli kontaktet i bo- og rekrutteringssammenheng.

Hver enkelt av disse som har respondert positivt har registrert sine tilbud og kontaktinformasjon i en webbasert database.

Mer enn 40 lag og foreninger har registrert seg i databasen. Disse spenner vidt fra idrettslag, politiske organisasjoner, religiøse organisasjoner og andre foreninger.

«Pendelen skal svinge andre vegen»

Lag og foreninger i Sør-Varanger

Sør-Varanger Samfunnet har mange hundre pendlere og nyttilflyttere. Disse er en ressurs for samfunnet vårt. Vi ønsker at de skal oppleve Kirkenes som et positivt sted hvor de kan tenke seg å bosette seg. Og ikke minst at de deltar i samfunnslivet mens de oppholder seg. I tillegg tror vi at disse kan gjøre at lag og foreninger får nye medlemmer, og kanskje nye impulser.

Vi tror at vårt rike tilbud av lag og foreninger er et godt verktøy i så måte. (Slike de som er senkret, og i distriktene). Disse har et bredt spekter av tilbud. Og disse vil kunne danne nettplasser for å aktivere seg på fritiden og utvikle relasjoner til oss som enkeltmennesker. Og ikke minst at man får et positivt forhold til vår flotte kommune.

Denne spørreundersøkelsen er en forberging for å muliggjøre helbilde av lag og foreninger her for å profilere seg og legge inn tilbud for å rekruttere flere nyttilflyttere og medlemmer bosatt i Sør-Varanger. Undersøkelsen er nettbasert, og det vil ta deg mellom 2 til 5 minutter å svare. Mer informasjon om prosjektet finner du på www.facebook.com/pendelen.

Fra webbasert spørreundersøkelse for lag og foreninger

Informasjonen kan systematiseres og legges ut slik at tilflyttere kan redusere spranget fra tanke til å ta kontakt med dem man foretrekker. utfordringene videre er todelt. For det første er det ønskelig at flere registrerer seg. Og for det andre at disse jevnlig oppdaterer sin kontaktinformasjon.

Velkomstinformasjon for nyttilflyttere

Det finnes ikke en felles eller koordinert systematikk for å ta i mot nyttilflyttere.

Sør-Varanger Kommune har etablert et Servicekontor som gir svar på henvendelser til Sør-Varanger Kommune. Nyttilflyttere som henvender seg dit vil få svar på spørsmål.

Som eksempel kommer følgende side opp ved søk på «velkommen til Sør-Varanger».

Velkommen til Sør-Varanger kommunes selvbetjeningsportal

Her finner du elektroniske skjemaer du kan fylle ut på internett og sende inn elektronisk. Ved å logge deg inn kan du opprette din egen brukerprofil i portalen. Dette gir deg blant annet tilgang til å mellomlagre skjemaene dine før du sender dem inn til oss.

I tillegg får du en oversikt over dine innsendte skjemaer med referansenummer som du kan oppgi i kontakt med kommunen.

I personvernerklæringen finner du informasjon om hvordan vi forvalter innsendte skjema og annen informasjon vi registrerer om deg.

<https://e-skjema.no/sorvaranger/artikkel.aspx?MIID1=2313&AIID=2131>

Våre hjemmesider gir en del informasjon til nyttilflyttere. Det er ikke tilstrekkelig. Det må utarbeides en koordinert løsning, og det bør utarbeides informasjon som er tilgjengelig på web, i hardkopi og i epost. Vi har i avslutningen av tiltaksbeskrivelsen gitt forslag til organisering og innhold i en velkomstperm.

Nytilflyttere har etter vår oppfatning behov for et sted å henvende seg for å få samlet informasjon og direkte rådgivning i forhold til om de vurderer å flytte til kommunen, eller når de har flyttet hit. Vi har hatt møte med den administrative kommuneledelsen drøftet håndtering av tiltak for å finne en rimelig fordeling av kommunale og private tiltak. Vi mener at denne oppgaven primært bør dekkes av Sør-Varanger Kommune sitt Servicekontor.

Målrealisering for flyktninger, lag- og foreninger samt nytilflyttere:

- Det var en målsetting å avklare om det var nødvendig å iverksette tiltak for flyktninger. Det er avklart at Sør-Varanger Kommune ved Flyktningetjenesten arbeider godt med problematikken.
- Det var en målsetting å se om man kan bruke frivillige lag, foreninger og organisasjoner som virkemiddel i forhold til rekruttering, integrering og relasjonsbygging utenom arbeidsplassen. Målsettingen er realisert.
- Det var en målsetting å se på om man har tilstrekkelig velkomstinformasjon til nytilflyttere. Det er avdekket at det ikke er tilstrekkelig informasjon, og at den ikke er samlet på ett sted. Prosjektet har gitt forslag til tiltak. Målsettingen er realisert.

4.9 Tiltak for at pendlere blir

Innledningsvis i prosjektet var det interessant å få en oversikt over hvor mange innpendlere Sør-Varanger har, hvilke kostnader dette medfører for arbeidsgiverne, og hva dette medfører i tapte inntekter for Sør-Varanger Kommune.

Ved bruk av statistikk fra SSB i november 2012, fant vi ut at kommunen vår hadde 559 innpendlere pr. 31.12.2011. SSB definerer en pendler til å ha minst 1 times arbeid pr uke. I tallene fra SSB ligger også de som er på førstegangs- og siviltjeneste. Vi fant også at Sør-Varanger faktisk har høyere antall utpendlere. Prosjektet har ikke tatt utgangspunkt i denne problemstillingen.



Kilde: SSB

Innpendlerne er sysselsatte i følgende næringer:

- | | |
|--|------|
| • Bergverk | 17 % |
| • Tjenesteyting | 15 % |
| • Helse | 15 % |
| • Industri | 9 % |
| • Varehandel og motorvogn reparasjoner | 9 % |
| • Primærnærings | 9 % |
| • Bygg- og anlegg | 8 % |
| • Offentlig administrasjon og forsvar | 6 % |



Basert på det vi vet om vår næringsstruktur, vil Sydvaranger Gruve AS og deres underleverandører ha pendlere innen næringer som: Bergverk, industri, motorvognreparasjoner og muligens innen bygg- og anlegg.

Vi synes tallet 559 innpendlere var høyt og vidt definert, og gjennomførte røffe kartlegginger hos lokale arbeidsgivere. Grovt sett fant vi at tallet var 250 pendlere som arbeider full tid i Sør-Varanger. Vi erkjenner at tallet ikke er statistisk etterprøvbart, men vi ønsket å finne et relativt riktig tall for å ha et perspektiv å snakke ut fra, og som beregningsgrunnlag.

Vi presiserer at pendlerne har vært, og er viktige ressurser for arbeidsgiverne. De tilfører kompetanse og arbeidskraft som man ikke finner tilstrekkelig av i Sør-Varanger i dag. Sør-Varanger hadde i henhold til NAV en ledighet på 1,9 % i mai 2013. Det er i midlertid interessant å beregne kostnader og inntektstap i forhold til å ha et stort antall pendlere. Dette gjøres for å anskueliggjøre det lokale økonomiske potensialet, og ikke for å stigmatisere en viktig gruppe ressurspersoner.

De ulike arbeidsgiverne har et relativt bredt spenn av kostnader til hver pendler. De dyreste pendlerne har en årskostnad stor kr. 120-130.000 hver for arbeidsgiver. Kostnaden dekker reise mellom hjemsted og Kirkenes, overnatting og forpleining. Dersom vi legger til grunn at arbeidsgivere har en gjennomsnittlig kostnad pr pendler stor kr 80.000, kan en beregne arbeidsgivernes merkostnad ved å ha pendlere kontra arbeidskraft bosatt lokalt.

En stor del av pendlerne skatter til sine hjemkommuner. En del av disse skatter til Sør-Varanger. Fra Sør-Varanger Kommune har vi fått oppgitt at dersom man benytter en antatt brutto årslønn på disse på kr. 400.000, vil hver pendler som ikke skatter til Sør-Varanger gi et tap i kommunal skatt og rammeoverføringer på kr. 67.000.

Vi har ikke fordeling på hvor mange innpendlere som skatter til Sør-Varanger. Matrisen viser en kostnad for lokalsamfunnet i størrelsesorden 28 til kr. 37 millioner kroner, avhengig av andelen som skatter lokalt.

Mulig pendlerkostnad for lokalsamfunnet						
Antall pendlere i beregningen				Antatt snitt kostnad pr stk.	Arbeidsgivernes kostnad	
250				80 000	20 000 000	
Ved andel som ikke skatter Sør-Varanger	Antall i beregning	Antatt årslønn	Kommune-skatt	Ramme tilskudd	Sum tapt skatt og overføring?	
100 %	250	400 000	38 000	29 000	16 750 000	
80 %	200	400 000	38 000	29 000	13 400 000	
60 %	150	400 000	38 000	29 000	10 050 000	
50 %	125	400 000	38 000	29 000	8 375 000	

Tabell for mulige pendlerkostnader i Sør-Varanger.

Vårt regneeksempel har ikke ambisjon om å være 100 % presist, men å gi en illustrasjon om hvilke tallstørrelser en har.

Sydvaranger Gruve AS er den lokale arbeidsgiver som sysselsetter flest pendlere. De har grovt regnet 120 pendlere tilsatt av en samlet arbeidskraft på grovt

regnet 450 ansatte. Pr. 2010 var 50 % av deres ansatte pendlere. I dag er andelen fastboende 72,5 %, og pendlerandelen er 27,5 %. 76 % av deres ansatte skatter til Sør-Varanger, 83 % skatter til Sør-Varanger og andre Finnmarkskommuner. Dette innebærer at en del av deres pendlere skatter til Sør-Varanger, og en del til andre Finnmarkskommuner. Deres målsetting er at de innen et par år skal ha 100 % lokalt ansatte. Selskapet har som policy at pendlere som slutter skal erstattes med fastboende arbeidskraft.

Bolystprosjektet har samarbeidet med Sydvaranger Gruve AS for å se på tiltak for å øke andelen fast bosatte. Vårt utgangspunkt har vært å utvikle metoder som kan benyttes videre både hos Sydvaranger Gruve AS, deres underleverandører og andre arbeidsgivere i Sør-Varanger.

Vi har gjennomført en anonym webbasert spørreundersøkelse til Sydvaranger Gruve AS sine pendlere. Omtrent 60 av pendlerne deltok i undersøkelsen.

Denne har en del interessante funn. Stort sett alle pendlere er menn, og de fleste lever i parforhold.

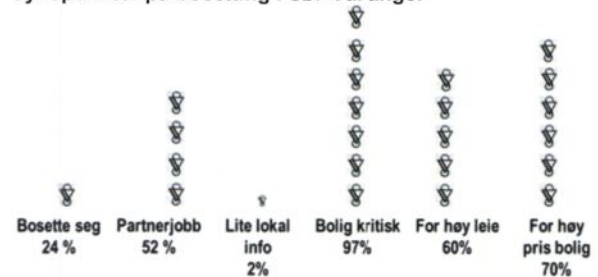
Nasjonaliteter



Fra Pendlerundersøkelse Sydvaranger Gruve AS

De fleste svarer at tilgang til bolig er kritisk. Nivåene på å kjøpe og leie bolig er for høye. Videre er det viktig at det finnes jobb til partner dersom de skal vurdere å flytte hit.

Synspunkter på bosetting i Sør-Varanger



Fra Pendlerundersøkelse Sydvaranger Gruve AS

Hver fjerde av pendlerne kan vurdere å bosette seg i Sør-Varanger dersom forholdene legges til rette for dette.

Bolystprosjektet har i april gjennomført en visningstur for pendlere og nyttilflyttere. En samlet ansatte fra Sydvaranger Gruve AS, Kirkenes Sykehus – Helse Finnmark HF og NAVI. Turen var todelt, og gjennomført over en arbeidsdag. Første del ble gjennomført som en snøskuterutfart til Namdalen i Pasvikdalen. Sydvaranger Gruve AS deltok med sin personalansvarlige, i tillegg til Sør-Varanger Kommune og bolystprosjektet. Her ble det gitt informasjon om kulturtilbud, bo- og arbeide i Sør-Varanger. Videre informerte Sydvaranger Gruve AS om deres nye økonomiske virkemidler for å stimulere til fast bosetting i Sør-Varanger. Dette var en utmerket ramme for direkte kommunikasjon.



Fra visningstur ved Namdalen Wildernes Lodge. Foto Harald Sørensen



Det er verdt å nevne Sydvaranger Gruve AS sine økonomiske tiltak for å stimulere pendlere til å bosette seg i Sør-Varanger. Bedriften ser viktigheten av at man har et boligtilbud til de som skal bosette seg her. Bedriften kan ikke selv bygge boliger for sine ansatte, men vil vri kostnader fra pendling til økonomisk stimuli i form av flyttetilskudd, boligetableringstilskudd og leietilskudd.

Siste del av visningsturen ble gjennomført ved Kirkenes Skole. Her ble det gitt informasjon om skole, utdanning, barnehagetilbud og økonomiske fordeler ved å bo i Sør-Varanger. Kirkenes Skole, Kirkenes Videregående Skole, Sør-Varanger Kommune, NAV og Bolystprosjektet deltok. Dagen ble avsluttet med evaluering og positiv tilbakemelding fra de tilstedeværende.

Sør-Varanger har med sin lave arbeidsledighet i realiteten ikke arbeidsledighet. Pendlerne tilbyr arbeidskraft og kompetanse man ikke finner i nok monn i Sør-Varanger. Det er utfordrende å overbevise pendlere om at de bør bosette seg her. Besparelsene for hver enkelt arbeidsgiver, og økt skatteinngang for kommunen, er så store at det er lønnsomt å arbeide med tiltak.

Man skal i tillegg ta med seg at det foreligger store investeringsplaner i perioden 2013 til og med 2020 for Sør-Varanger. Vi har satt sammen tall som tilsier et behov for 350 til 400 nye arbeidsplasser.

En har realisert følgende målsettinger i forhold til pendlere:

- Prosjektet har foretatt en beregning av antall innpendlere til Sør-Varanger, og visualisert bedriftenes kostnad og kommunens tap av skatter og rammeoverføringer knyttet til innpendlingen.
- Prosjektet har gjennomført en visningstur for pendlere og nytilsatte. Metodikken kan benyttes videre.

4.10 Tiltak for egne ungdommer i utdanning

4.10.1 Basen

Tiltaket berører arbeid med ungdom fra Sør-Varanger. Det har vært arbeidet med ungdom i aldersgruppen fra og med 13 år og oppover.

Vi har sentrert vårt arbeid mot den yngste aldersgruppen via intervju med 12 elever fra 10. klasse ved Kirkenes Ungdomsskole, arbeid mot «Basen i Kirkenes» og møte med Sør-Varanger Ungdomsråd. Basen er et tiltak fra Sør-Varanger Kommune til ungdom i alderen 13 – 18 år. Vi har gjennomført intervjuer med ungdommer fra for å få et bilde av hvordan de oppfatter Sør-Varanger. Bildet er positivt.

Ungdommen nevner gode arrangementer som BRAK, KAOS-Spektakel og konserter. De ønsker mere av dette, og flere rettede tiltak for fritidsaktiviteter. Skoletilbudet på grunn- og videregående skole er godt. Det er mangel på sommerjobber, og det bør «pøses på



med penger» for å få bedre og billigere kollektivtilbud, og et bedre differensiert botilbud. De mener at lokalsamfunnet er lite og oversiktlig, og en tar godt i mot tilflyttere.



Årsmøte i Ungdomsrådet

Ungdomsrådet har i helgen avholdt årsmøtet!

2013-05-28

[Les mer](#)

Prosjektet har i mai 2013 deltatt i på årsmøtet hos Sør-Varanger Ungdomsråd som er representert med representanter fra ungdomsskolene, videregående skole og Basen. I møtet redegjorde vi for vårt bolystarbeid, og drøftet dette med ungdomsrådet.

Årsmøte i Ungdomsrådet

Ungdomsrådet har i helgen avholdt årsmøtet!

Ungdomsrådet samlet seg allerede fredag den 24.05 for å dra på kino for møte maratonet i helga. Fast and furious 6 sto på programmet. Men det viktige i helgen begynte ikke før lørdagen. Bolyst prosjektet var også innom og holdt foredrag for ungdomsrådet. Ungdomsrådet har bestemt å jobbe med valget lokalt, igjen innføring av gratis halleie for barn og ungdom, paintball, FUNGKORTET og profilering av seg selv som ungdomsrådet. Søndag mitt i middagstiden ble årsmøte hevet av igjenvolgt leder, Tomas Børresen.

2013-05-28

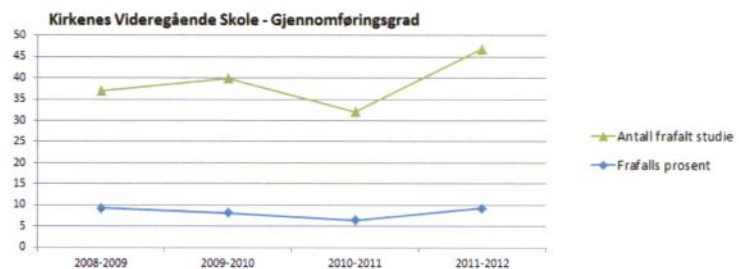
[Fra Ungdomsrådet sin side på basenkirkenes.no](#)

4.10.2 Kirkenes Videregående Skole

Kirkenes Videregående Skole har mellom 510 og 550 elever. Skolen er sammenslått med yrkesfag og studiespesialisering. Kirkenes Videregående Skole har både lokale og elever som kommer fra øvrige kommuner og fylker. Tilbudene VG2 Anleggsteknikk og VG3 Anleggsmaskinmekaniker er landslinjer.

Kirkenes Videregående Skole har gode statistikker i forhold til frafall ved skolen.

Av de tall vi får oppgitt, forstår vi det slik at de har en frafallsprosent under landsgjennomsnittet.



	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Antall påbegynt studie	472	490	503	501
Antall frafalt studie	37	40	32	47

Kirkenes Videregående Skole arbeider med å utvikle to nye tilbud med målsetting om oppstart i 2014. Dette er tilbud innen Gruve og Bergverk, samt tilbud kalt International Bachelor (IB). I forhold til lokale behov, mener vi at disse er viktige. Tilbud innen Gruve og Bergverk vil kunne gi fastboende arbeidskraft til Sydvaranger Gruve AS. IB er viktig i forhold til den internasjonaliseringen vi har, og vi forventer at internasjonaliseringen videreutvikler seg i Sør-Varanger. IB gir undervisning på engelsk, og vil være et godt tilbud til ungdom av innvandrere samt lokal ungdom som satser på internasjonalisering.

Prosjektet har deltatt med stand og foredrag for Kirkenes Videregående skole i februar 2013. I seminaret har vi orientert om bolystarbeid, utviklingsscenario og behov for arbeidskraft i Sør-Varanger. Målgruppen er viktig, da dette er et godt rekrutteringspotensial på mellomlang sikt.

4.10.3 Studenter fra Sør-Varanger

I kapittel 4.4. har vi redegjort for fall i antall personer 20 – 24 år, og at antallet personer i gruppen bør reduseres da segmentet inneholder ungdom som allerede har reist fra Sør-Varanger. Disse har på grunn av lån og stipend fra Lånekassa fortsatt bostedsadresse i Sør-Varanger. Lånekassa har i telefon i mai 2013 opplyst at det er ca. 450 studenter fra Kirkenes på høyere utdanning utenfor kommunen. Videre har vi redegjort for at det må etableres kontakt med gruppen 20 -24 år, og det må gis god nok informasjon om muligheter for å bo og gjøre karriere i Sør-Varanger etter endt studie.

I samme kapitel pekte vi på at vår undersøkelse ved Kirkenes Videregående Skole indikerer at guttene blir etter videregående utdanning.

Vi eksporterer jentene. I forhold til befolknings sammensetning, utvikling og rekruttering er dette alvorlig.

	Menn		Kvinner	
	SVAR	%	SVAR	%
Trives du med å bo i Sør-Varanger		80,0 %		100,0 %
Vil du bo her etter utdanning		78,6 %		47,8 %

Trivsel i Sør-Varanger. Kilde: Bolystprosjektet.

Prosjektet har startet tiltak for å ha kontakt med aldersgruppen 20 – 24 år som studerer utenfor Sør-Varanger. Dette skjer i hovedsak via to kanaler. Kirkenes Næringshage AS som prosjekteier deltar med flere lokale arbeidsgivere i Arbeidslivsdag hos Universitetet i Tromsø den 12.09.2013.

Videre benytter vi nå facebook for å få kontakt med studentene. Media vil bli brukt i tillegg for å markedsføre løsningen. Løsningen innebærer at man har lagt ut en invitasjon til studenter fra Kirkenes som studerer ute. Man har etablert gruppen www.facebook.com/groups/studenterfrakirkenes .

Tiltaket er i en implementeringsfase. En tilbyr våre studenter til å registrere seg i lukket gruppe. Her ønsker vi å tilby oppfølging i forhold til karriere, bo og leve i Sør-Varanger etter studiene.

Tiltaket bør utvides slik at det lages «flytt til Kirkenes- grupper» ved de studiestedene som erfaringsmessig har flest ungdom fra Sør-Varanger. Det bør finnes ildsjeler blant disse som kan være Sør-Varanger ambassadører. Lokalt må dette støttes opp med øremerkede budsjetter til arrangement for disse, og bistand til organisering. Modellen er brukt i Rauma. Vår tilpasning er bruk av sosiale media for lettere å kommunisere.



Flytt til Kirkenes

14. juni

KARRIERE, BO OG LEVE I KIRKENES ETTER STUDIENE?
 Bolystprosjektet «Pendelen» i Kirkenes vil invitere ungdom fra Kirkenes som studerer utenfor kommunen til å registrere seg i denne gruppen. Her vil vi kunne tilby dere oppfølging i forhold til karriere- og muligheter for å bo og lever i Kirkenes etter studiene. Vi ønsker å kunne bruke dette for å tilby trainee ordninger, hjelp til master- og doktorgrader. Videre ønsker vi i løpet av høsten å se om vi kan hjelpe til med å organisere Sør-Varanger grupper- og ambassadører på noen av de studiestedene hvor vi har flest ungdom fra Sør-Varanger. Og en ting til: Vær trygge på at den informasjonen vi får blir brukt kun i forhold til rekruttering i Sør-Varanger!

Kirkenes Næringshage AS og Sør-Varanger Avis sponser gratis e-avis til de 100 første som registrerer seg i gruppen. Abonnementet er gratis i 3 måneder. Etter dette må det sies opp dersom man ikke vil gå inn i et betalbart abonnement. Markedsfør gjerne linken: www.facebook.com/groups/studenterfrakirkenes



Studenter fra Kirkenes

Gruppe for studenter som har flyttet fra Kirkenes for å studere (men som ikke ser bort i fra kan komme tilbake en dag).



I tillegg er det ønskelig å koble dette sammen med muligheter for traineeløsninger i Sør-Varanger, samt mulighet for å skrive master og doktoroppgaver i Kirkenes. Kirkenes Næringsshage AS er lokal representant for Trainee Finnmark. UiT Barentsinstituttet disponerer hybler som kan benyttes av master- og doktorstudenter.



<http://www.traineefinnmark.no/>

Egne ungdommer i utdanning lokalt og utenfor kommunen er viktige i rekruttering. Vi vil tro at det er lettere å rekruttere egen ungdom enn å rekruttere ungdom fra øvrige regioner. Egen ungdom har lokale røtter og stedlig Kirkeneskompetanse. Karriere og samliv gjør at en stor del av ungdommen naturligvis ikke kommer til å vende tilbake etter utdanning. Men det vil finnes ungdom som kan vende tilbake dersom de følges opp og man legger til rette for karriere og botilbud i Sør-Varanger.

Ungdom i Videregående skole må bearbeides slik at de har god nok informasjon om hvilke muligheter man har i hjemkommunen. Og ikke minst slik at man reiser ut for å ta utdanning med oppfatningen om at Sør-Varanger gir muligheter. Det bør etableres samarbeid med Kirkenes Videregående Skole slik at man som en del av samfunnsfag- eller karriereplanlegging får anledning til å holde en orientering om lokale muligheter og Kirkenes i det nordlige geopolitiske perspektivet.

Flere lokale arbeidsgivere har de siste årene deltatt på arbeidslivsmesser i Tromsø. Dette bør organiseres slik at lokale arbeidsgivere går sammen om felles stand, felles budskap og koordinert innsats. Vi merker oss positivt at Sydvaranger Gruve AS siden 2008 har tilsatt 56 personer i alderen 25 år eller yngre.

I undersøkelse som er gjort i forhold til utflytta Sør-Varanger væringer er det svært høy score på at det er viktig å få etablert høyere utdanning i Kirkenes, samt at det er viktig å få etablert traineeordninger. Kirkenes Næringsshage AS er en av flere krefter som arbeider med å få på plass en lokal ingeniørutdanning. Universitetet i Tromsø har hatt øvrige lokale tilbud over flere år. Tiltakene er viktige.

Trainee Finnmark sin løsning er etter vårt syn et godt tilbud. Lokalt har vi ingen i ordningen. Dette skyldes i hovedsak at man ikke har lyktes i å få lokale bedrifter til å stille opp i ordningen. Det er et tankekors at dette fungerer i Alta og i Hammerfest, og ikke i Kirkenes. Man kan benytte Raumamodellen her og inngå partnerskap med lokale bedrifter i forhold til en rekke tiltak. Dette kan være tiltak for å redusere antall pendlere til fordel for lokalt ansatte, tiltak for å beholde nytilflyttere, tiltak for å legge ut sommerjobber via våre digitale medier, tilbud til traineeordninger og tilbud til å skrive master- og doktorgradsoppgaver i Kirkenes.

I forhold til sommerjobber har Datakortet AS lagt ut en ledig stilling for sommerjobb. Status etter 14 dager er at denne er sett av 184 personer.

Dette bekrefter at facebook er en god distribusjonskanal, og slike annonseringer vil være med på å holde opp interessen for vår facebookløsning.



Flytt til Kirkenes delte en lenke.
20. juni

LEDIG SOMMERJØBB HOS DATAKORTET AS / ECDL NORWAY
Datakortet AS har ledig sommerjobb for en student.
Vedkommende bør ha bakgrunn i prioritert rekkefølge: IT, pedagogikk, psykologi. Datakortet AS nevner også at de forleden ble tildelt kontrakt om sertifisering av solariumansatte i Norge etter en anbudsrunde. Vi gratulerer!
Kontakt i forhold til sommerjobb: www.datakortet.no epost: bernt.nilsen@datakortet.no



Datakortet a.s
www.datakortet.no

Datakortet er sertifiserende ferdighetstester som dokumenterer IT-kompetanse innenfor de vanligste bruksområdene for en PC.

Rauma har stor suksess med ambassadørtiltak. De har etablert slike tiltak for studenter i Oslo, Bergen og Trondheim.

Et viktig mål i prosjektet har vært å bidra til at Sør-Varanger får tilført ung og kompetent arbeidskraft. Tiltaket er ikke realisert innenfor prosjektperioden. Det vil være nødvendig med en lengere målrettet innsats for dette.

En annen viktig målsetting har vært å iverksette tiltak for ungdom i utdanning og ambassadørtiltak. Tiltaket er iverksatt og må følges opp videre.

Målsettingen om kontakt med ungdom i slutfasen av ungdomsskole og videregående skole er realisert.

4.11 Scenario 2020

Tiltaket er gjort i forhold til å vurdere hvilket behov for arbeidskraft og kompetanse man vil ha i Sør-Varanger fremover.



Slår vi sammen vedtatte og mulige nye investeringer for perioden frem til år 2020, vil man ha et investeringsomfang på 4 - 5 milliarder kroner. Investeringene gjelder bygging av nytt sykehus, oljeterminal, logistikkterminal, utvidelse av gruvevirksomhet, forsvarsutbygginger, utvikling innen oppdrett, med videre. Dette gir et behov for 350 til 400 nye arbeidsplasser. I tillegg har man en særdeles sterk økning i antall grensepasseringer over den norske russiske grensen som medfører økt sysselsetting innen privat og offentlig service.

Vi tror at dette gir behov for kompetanse innenfor en rekke sektorer. I forhold til utbygginger av et nytt Kirkenes Sykehus, Forsvarsutbygginger og planlagte tiltak innen gruve, oljeterminal og havn / logistikk, vil dette innebære behov for arbeidskraft innen for en rekke felt i bygg og anleggsfasene.

I driftsfaser vil det være behov for ingeniører, geologer, administrativt personale og operatører.

Oljeterminal vil ventelig også innebære mer behov for spesialisert kompetanse innen logistikk og beredskap.

Økt grensepassering mellom Norge og Russland via den norske russiske grense vil medføre behov for økt arbeidskraft innen privat og offentlige service. Dette innebærer trolig også behov for arbeidskraft innen helsesektoren.

SIR-SAMVÆR 2015 SIR-SAMVÆR 2015

- Arbeidskraftbehovet større enn vi trodde

Frede Skjerve og Arne Torvold i ledingsposisjon har øvøket et trossett behov for arbeidskraft i Sir-Samværet av nye stjerne som resultat. Og at pøndertive koster samværet millioner.

Overværet har vokst raskt, og det er et stort behov for arbeidskraft i Sir-Samværet av nye stjerne som resultat. Og at pøndertive koster samværet millioner.

Behov for kompetanse innenfor en rekke sektorer. I forhold til utbygginger av et nytt Kirkenes Sykehus, Forsvarsutbygginger og planlagte tiltak innen gruve, oljeterminal og havn / logistikk, vil dette innebære behov for arbeidskraft innen for en rekke felt i bygg og anleggsfasene.

Behov for kompetanse innenfor en rekke sektorer. I forhold til utbygginger av et nytt Kirkenes Sykehus, Forsvarsutbygginger og planlagte tiltak innen gruve, oljeterminal og havn / logistikk, vil dette innebære behov for arbeidskraft innen for en rekke felt i bygg og anleggsfasene.

til Kirkenes

MULIGHETER
STATUS
TILTAK
VIDERE

PENDLER-UNDERSØKELSEN	UTFLYTTER-UNDERSØKELSEN	GSV-UNDERSØKELSEN	ANDRE / STATISTIKKER
Behov for kompetanse			
Ingeniører, ulike fag	Detailhandel		
Anlegg og byggefag	Offentlig service		
Logistikk	Helse- og omsorg		
Gruve- gruveprosess	Forretningsadministrasjon		
Beredskap	Kultur		
Maritim service- supply	Undervisning		
Oppdrett	Språk		

f FØLG OSS facebook.com/fyttikirkenes KONTAKT KIRKENES NÆRINGSHAGE AS

til Kirkenes

MULIGHETER
STATUS
TILTAK
VIDERE

Grensepasseringer:	
2010	140.000
2011	196.000
2012	245.000
2014	400.000

f FØLG OSS facebook.com/fyttikirkenes KONTAKT KIRKENES NÆRINGSHAGE AS



Vi tror at det nye Sør-Varanger i år 2020 vil være enda mer internasjonalsert enn hva man er i dag. Dette gir et sannsynlig behov for mere språkkompetanse i offentlig og privat sektor.

Utdanningsinstitusjonene i Sør-Varanger må følge utviklingen. Det ser ut som om Kirkenes Videregående Skole arbeider godt med dette med ambisjon om IB Internasjonal linje og linje for Gruver og Bergverk fra og med 2014.

Basert på disse perspektivene, har vi skrevet følgende Scenario for 2014 som vist til høyre.

til Kirkenes

Scenario år 2020

I år 2020 har Sør-Varanger fortsatt sin positive utvikling ved stor aktivitet og internasjonalisering i næringslivet. Det har blitt investert mellom 4 til 5 milliarder kroner i samfunnet de siste årene. Kommunen er et industrielt kraftsenter i landsdelen. Bergverksindustrien har økt sitt omfang betydelig. Ny virksomhet innen service for olje- og gass sektoren har blitt etablert. Reiselivssektoren har ekspandert, og er at av landets viktigste destinasjoner med helårige produkttilbud. Sør-Varanger er i ferd med å bli en viktig transporthavn, Næringslivet er mer internasjonalsert, og man har fått sterke samarbeidsklynger lokalt, regionalt og internasjonalt. Kirkenes Sykehus har flyttet inn i nytt bygg, og har fått flere oppgaver.

JOBBE

LEVE

BO

Kirkenes har blitt et nav for kommunikasjon regionalt, nasjonalt og i Barentsregionen. Kirkenes havn og Murmansk havn har blitt sentralhavner i Den Nordlige Sjørute. Det er etablert flere direkteruter mellom Kirkenes og Oslo, og charterruter til internasjonale destinasjoner. Myndighetene har bestemt at det skal etableres jernbanetilknytning med våre to naboland, Finland og Russland. Det er etablert hurtigbåtrute mellom Kirkenes, Vadsø og Vardø, noe som bidrar til at man dagpendler til og fra jobb mellom disse byene.

Kirkenes har utviklet sin rolle som møteplass. Her treffer du regelmessig politiske beslutningstakere på nasjonalt og internasjonalt nivå. Kirkenes og Barentssekretariatet har fortsatt sin sterke utvikling innenfor Russlandskompetanse.

Kirkenes har fått etablert et Barents kultursenter som er blitt et signalbygg, og som produserer og formidler kulturopplevelser i Barentsregionen. Pikene på Broen og Samovarteateret er drivende i arbeidet.

Arkitekturen er i ferd med å bli et kjennetegn for Sør-Varanger med en spennende blanding av etterkrigsarkitektur og en moderne arktisk arkitektur. Flere velger å bygge og bo i internasjonale Sør-Varanger. Grunn- og videregående skoler har fått flere tilbud. Skolene har internasjonale linjer, og tilbyr nye fagkombinasjoner. Barents Kunnskapspark og høyere utdanning er på plass.

f FØLG OSS facebook.com/flytttilkirkenes

Målsettingen om å gjøre en vurdering av behov for arbeidskraft og kompetanse er realisert.

5. BOLYST – MER AKTUELL NÅ ENN VED OPPSTART

5.1 Positive ytre faktorer

Ved slutten av inneværende prosjekt er bolystproblematikken mer aktuell enn ved oppstart. Det skyldes ikke at prosjektet ikke har realisert målene sine, men det skyldes en rekke ytre faktorer. Faktorene er positive for Sør-Varanger samfunnet.

Seismikkresultatene i det Sørøstlige Barentshavet styrker Kirkenes sin posisjon. Tidligere boring av avgrensingsbrønner på Shctokmanfeltet viste at Kirkenes hadde en viktig funksjon som base for personell og en del leveranser, selv om det var et ønske fra de russiske eierne om å bruke Murmansk. Også erfaringer fra bergingsoperasjonen av ubåten Kursk, og vedlikehold av riggen Energy Excerter viste at Kirkenes har geografiske fortrinn, og fortrinn innen industriell service og forsyning.

til Kirkenes

MULIGHETER
STATUS
TILTAK
VIDERE

BOLYSTPROBLEMATIKK - MER AKTUELL NÅ ENN VED OPPSTART

- Seismikkresultatene i Sørøstlige Barentshavet styrker Kirkenes sin posisjon
- Bygging av det nye Kirkenes Sykehus er besluttet
- Oljeterminal i Korsfjorden
- Utviklingstrekkene innen reiseliv
- Sydvaranger Gruve
- Grensepasseringer
- Nordlige sjerute



f FOLG OSS facebook.com/flyttkirkenes KONTAKT KIRKENES NÆRINGSHAGE AS

Vi ser allerede klare tegn på at Kirkenes har en viktig posisjon i forhold til seismikk. I løpet av sommersesongen fjor hadde Kirkenes et femtitalls anløp av seismikkbåter. Antallet denne sommeren ser ikke ut til å bli mindre, tvert i mot.

Det er besluttet å bygge det nye Kirkenes Sykehus med en ramme i størrelsesorden 1,4 milliarder kroner. Et positivt utviklingsscenario for Sør-Varanger var et viktig argument for beslutningen.

Stolt Nilsen planlegger å bygge oljeterminal i Korsfjorden. Av offentliggjort informasjon ser vi at dette har en investeringsramme på 1,5 til 2 milliarder kroner. Det oppgis 150 – 300 skipsanløp årlig, og 60 – 110 permanente arbeidsplasser.

Reiselivet i Sør-Varanger har utviklet seg veldig positivt de siste årene. Sør-Varanger er en viktig reiselivsdestinasjon, og det foregår nå investeringer i størrelse 30 – 35 millioner kroner. Hurtigruten ASA har 160- 180.000 passasjerer over kai årlig. Hurtigruten sier at Kirkenes er en av de beste landdestinasjonene langs kysten, og de etablerer nå et eget senter for å håndtere mannskap på skipene.



Sydvaranger Gruve AS ønsker å doble produksjonen fra 2,4 til 4,8 millioner tonn årlig. Merinvesteringene der kan beløpe seg til 1,5 milliarder kroner. I ordinær drift kan dette innebære et økt behov for ansatte med 200 personer.

Grensepasseringene over den norsk-russiske grensa over Storskog har økt fra 140.000 passeringer i 2010, til 245.000 i 2012. Øst-Finnmark har en prognose på 400.000 grensepasseringer i 2014. De mener at prognosen er restriktiv. Vi ser i dag tydelige ringvirkninger av økte grensepasseringer i lokalsamfunnet ved at man har et privat og offentlig tjenestetilbud langt over at Sør-Varanger har 10.000 innbyggere.

Høsten 2010 gikk malmbåten "Nordic Barents" med 41.000 tonn jernmalm fra Kirkenes til Lianyungag i Kina. Dette var første gang et ikke-russisk lasteskip benyttet den nordlige sjørute for å komme til Asia uten å være innom en russisk havn. Skipet brukt 22,5 dager på denne turen. Dersom denne transporten hadde gått gjennom Suez-kanalen, ville skipet brukt 40 dager. Bare i drivstoffutgifter og leie av skip er det flere 10 talls millioner kroner å spare ved å bruke NSR framfor Suez-kanalen. Dessuten vil miljøregnskapet bli et helt annet.

I 2010 var 111.000 tonn gods som gikk gjennom den nordlige sjørute. I 2011 var dette tallet økt til 820.000 tonn og i 2012 var det 1,3 mill. tonn. Så langt er det under 100 skip som har brukt NSR, mens det årlig er om lag 16.000 skip som går gjennom Suez-kanalen. Barentsnova.com melder at det russiske transportministeriet antar at volumet vil være 30 mill. tonn i løpet av år 2020. Det sier noe om det framtidige potensiale for den nye sjøruta.

[News/Transport/2013/Aug](#)

Transport Ministry: 30 mln tons via NSR by 2020

Aug 21 2013



<http://barentsnova.com/node/2421>

5.2 Forslag til tiltak som bør videreføres

Prosjektet avsluttes med vår vurdering om at målsettingene i prosjektet er realiserte. Prosjektperioden har vært 1,5 år, noe som er en kort periode for å realisere langsiktige mål. Selv om prosjektmålene er realiserte, vil vi peke på at det i forhold til rekruttering- og bolystarbeid er nødvendig å arbeide langsiktig med problematikken. Vi har i følgende matrise spisset behov for strategier, tiltak og mål i et mellomlangt perspektiv. Inndelingen er gjort med følgende tiltaksområder:

- 1.0 Generelle tiltak
- 2.0 Bedriftstiltak
 - 2.1 Bedriftsinterne tiltak
 - 2.2 Bedriftenes tiltak for rekruttering av målgrupper.

Fellesnevner for begge tiltaksgruppene er at disse vil kunne gi reduksjon i turnover, reduksjon i antall pendlere og vikarer. Dette vil gi tilgang til økt kompetent arbeidskraft, vil bidra til kostnadsreduksjoner for arbeidsgivere, økt skatteinngang og større etterspørsel etter lokale varer og tjenester.

1.0 Generelle tiltak:

1.1 Generelle tiltak

Mål	Tiltak
<p>Bruke analyser og grunnlag fra Bolyst 1 til å skreddersy rekrutteringstiltak for Sør-Varanger.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hente ut arbeidskraftbehov og spesifisering av denne. • Kvalitetssikre og arbeide med definerte målgrupper fra Bolyst1. • Videreutvikle materiell med hensyn til: <ul style="list-style-type: none"> ○ Definere tilrettelegging som er viktigst for å gjøre kommunen og bedriften attraktiv. ○ Å hente ut hva som skal vektlegges i promoteringen. ○ Velkomst for nytilflyttere. ○ Rekruttering av studenter og øvrige i målgruppene. • Utvikle strategi for markedsføring av innslag via lokale, regionale og landsdekkende nyheter. • Gjennomføre annonsering for å støtte opp om digitale media og rekrutteringstiltak • Etablere et samordnet håndteringsapparat for generelle digitale og skriftlige forespørsler.
<p>Påvirke til privat og offentlig samarbeid for å bruke bolig og attraktive bomiljø som rekruteringsfaktor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Avklare boligbehov fram mot 2020. • Påvise behovet for et offentlig og privat boligsamarbeid. • Prøve å få til et pilot-prosjekt, fortrinnsvis med øremerket tilleggsfinansiering. • Trekke på erfaringer fra andre kommuner.



2.0 Bedriftstiltak

2.1 Bedriftsinterne tiltak

Mål	Tiltak
Etablere et rekrutteringsnettverk bestående av større arbeidsgivere og Sør-Varanger Kommune.	<ul style="list-style-type: none">• Påvise den økonomiske gevinsten ved å rekruttere kompetente, bofaste folk.• Vise effekten ved at flere arbeidsgivere samarbeider på rekrutteringssida.• Få ledelsen involvert i rekrutteringsstrategier.• Gjennomføre rekrutteringsseminar.• Benytte database- og samarbeid med frivillige lag og foreninger til å øke bedriftenes attraktivitet i rekruttering ved at frivillige lag og foreninger er møteplass for å skape trivsel og nettverk utenfor arbeid.• Aktiv kobling mellom sponsing og kulturmidler til frivillige lag og organisasjoner som bidrar med tiltak for nytilsatte.• Kontinuerlig å søke etter positive spin-off-effekter av at lederne møtes i nettverket.

2.1 Bedriftenes tiltak for å rekruttere målgrupper

Mål	Tiltak
Implementere en effektiv rekrutteringsorganisasjon og gjennomføre rekrutteringstiltak.	<ul style="list-style-type: none">• Plassere ansvaret for den generelle rekrutteringa og organisering av dette.• Lage tilgjengelige verktøy og retningslinjer for rekrutteringsarbeid som omfatter håndtering av digitale media.• Sikre at arbeidsgivere setter av ressurser til rekruttering.• Rekruttering via digitale media.• Legge ut jevnlig informasjon på www.facebook.no/flytttilkirkenes slik at antallet følgere øker.• Påvirke at ledige stillinger lyses ut.• Påvirke at ledige sommerjobber legges ut på våre digitale medier.• Lage et system hvor arbeidsgivere kommuniserer om jobb for partnere.• Koordinering av tiltak for pendlere, nytilflyttere vikarer og bedrifter med høy turnover.• Gjennomføre visningsturer.



Mål	Tiltak
Gjennomføre tiltak for langsiktig rekruttering for egen ungdom i utdanning innad og utenfor kommunen.	<ul style="list-style-type: none">• Gi informasjon til rådgivere i ungdomsskole, videregående skole og lokal høyere utdanning.• Gjennomføre årlig seminar for avgangsklassene ved Kirkenes Videregående Skole om karriere og bo-muligheter i Sør-Varanger.• Rekruttere flere studenter til vår facebookgruppe «Studenter fra Sør-Varanger som ikke ser bort fra at de vil vende tilbake en dag».• Følge opp våre studenter med hjelp og bidrag til å organisere «Flytt til Kirkenes grupper» og ambassadørtiltak.• Benytte hjemvendtarrangement som rekrutteringsverktøy for vår studenter, og sette denne i sammenheng med tiltakene som er nevnt over.• Påvirke arbeidsgivere til bruk av traineeordninger.• Benytte master- eller doktoroppgave for rekruttering av lokale studenter ved å lage en plan hvor lokale bedrifter har definert tema som kan benyttes for lokale for studenter som ønsker å skrive master- eller doktoroppgaver fra Sør-Varanger• Koordinere deltakelse på jobbmesser ved studiesteder.
Videreutvikling og bruk av profileringsmateriell og promoteringsarenaer	<ul style="list-style-type: none">• Videreutvikle en klarere profil og identitet som får full oppslutning fra deltakerne i rekrutteringsnettverket.• Tilpasse det elektroniske materialet.• Velge promoteringsarenaer, eksempelvis messer, annonser og visningsturer.• Sikre en rød tråd mellom arbeidsgivernes behov og det generelle profileringsmaterialet.

Kirkenes den 05.09.2013

Arve Tannvik
Prosjektansvarlig

Frode Stålsett
Prosjektleder

Svein Helge Orheim
Prosj.medarbeider

Kristian Wengen
Prosj.medarbeider



SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Ørjan Stubhaug Enhetsleder: , tlf.	Dato: 17.03.2014
Arkivkode: K1-242	Arkivsaksnr.: 13/2897
Saksordfører:	

SAKSGANG		
Behandling:	Møtedato:	Saksnr.:
Fondsstyret		

SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET Fred-Inge Hansen

Vedlagte dokumenter:

Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
09.12.2013	I	Fred-Inge Hansen	SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET
04.03.2014	I	Fred-Inge Hansen	PROSJEKTREGNSKAP

Kort sammendrag:

Fred-Inge Hansen søker næringsfondet om tilskudd på kr 100.000,- i forbindelse med innkjøp av nytt utstyr og markedsføring til hans nye firma. Firmaet skal primært drive med service av hvitevarer.

Faktiske opplysninger:

Hansen sier at markedet i dag består av private husholdninger og firmakunder i hele Øst-Finnmark. I søknaden vises det til at ikke finnes registrerte konkurrenter, noe han mener er en god forutsetning for suksess.

Hansen søker om kr 100.00,- (100 % finansiering) fra næringsfondet til innkjøp av bedriftsutstyr og markedsføring.

Prosjektkostnader	
Kontormateriell	27.500,-
Verkstedsmateriell	71.000,-
Profilering Bedrift	20.000,-
Verneutstyr	10.000,-
Totalt	128.500,-

Hansen sier prosjektkostnadene ovenfor er estimerte kostnader. Det er ikke vedlagt pristilbud til søknaden.

Rådmannens vurdering;

Forholdsmessig faller Hansens søknad inn under fondsvedtekt **§ 3 d)** investering i Næringsvirksomhet.

Søknaden til Hansen er mangelfull i den forstand at det ikke er vedlagt pristilbud til prosjektet. I saksforberedelsene er søker informert om at pristilbud må vedlegges søknaden og fikk mulighet til ettersende dette. Pristilbudet er ikke ettersendt, kun et estimert kostnadsoverslag.

Hansen søker om 100 % finansiering, men i henhold til fondsvedtektene settes normalsatsen til 30 % finansiering dersom virksomheten antas å ha en positiv sysselsettingseffekt.

Erfaringsmessig synes markedet for service av hvitevarer til privatkunder å være noe marginalt. Uten hell er det flere som har forsøkt seg i dette markedet i Sør-Varanger. Hvitevarer ansees i dag som forbruksvarer. Eksempelvis når folk har problemer med sine hvitevarer etter utgått garantitid, tenderer man å kjøpe nytt fremfor å bestille service på det gamle. Med følgende bakgrunn er rådmannens vurdering Hansen ikke har sannsynliggjort at virksomheten hans har en positiv sysselsettingseffekt i Sør-Varanger kommune.

Med de nevnte forholdene er det rådmannens vurdering at Hansen ikke bør innvilges tilskudd fra Næringsfondet.

Kommuneplanens hovedmål:

Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12.000 innbyggere ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv.

Hovedmålet vil være retningsgivende for de politiske og administrative prioriteringer i hele den kommunale organisasjon i planperioden. Ut fra dette, skal det gjøres vurderinger i forhold til følgende satsingsområder:

Næringsutvikling:

Det er rådmannens vurdering at service av hvitevarer ikke har en stor sysselsettingseffekt.

Infrastruktur:

Barn og ungdom:

Kompetansebygging:

Økonomi:

Universell utforming, jfr. bestemmelser i plan- og bygningslov:

Alternative løsninger:

Forslag til vedtak:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes næringsfond § 5 avslår fondsstyret Fred-Inge Hansen søknad om tilskudd på kr 100.000,- til innkjøp av utstyr og markedsføring.

Begrunnelse;

Erfaringsmessig synes markedet for service av hvitevarer å være marginalt. Hvitevarer kan i dag anses som forbruksvarer, fremfor å ta service tenderer folk å kjøpe nytt. Følgelig er det fondsstyrets vurdering at Hansen ikke har sannsynliggjort sysselsettingseffekt i Sør-Varanger.

Bente Larssen
rådmann

- Dette dokumentet er godkjent elektronisk i Sør-Varanger kommune og har derfor ingen signatur. -



SØR-VARANGER KOMMUNE
Boks 406, 9915 Kirkenes

11 DES. 2013

SØR-VARANGER KOMMUNE

SØKNADSSKJEMA – NÆRINGSFONDET

Saksnr. 13/2897-1 Dok. nr. Off. vurdering: Kopi til:

Skjemaet er ikke obligatorisk. Dersom du/ditt firma finner det mer hensiktsmessig å forme søknaden i fri tekst, må du sørge for at de opplysninger som etterspørres i skjemaet også finnes i søknaden.

Erfaringsmessig er søknader til næringsfondet ulike. Enkelte prosjekter vil kreve mer omfattende beskrivelse og dokumentasjon enn det er gitt plass til i skjemaet. Legg i så fall ved tilleggssark.

Opplysninger om søker

Firma/navn: FRED-INGE HANSEN	Organisasjonsnr. eller fødsels-/personnr.: 280771 26718
Adresse: REINSDYRSVEIEN 10 A	Telefon/telefaxnr.: 4689 67 24 / 9343 32 47
Antall ansatte: 1	Etableringsår: 2014
Kontaktperson for søknaden: FRED-INGE HANSEN	Styreleder (om annen enn daglig leder):
Regnskapsfører:	Revisor:
Daglig leder: FRED-INGE HANSEN	Bankforbindelse: DNB

Forretningsideen

Gi en kort beskrivelse av ideen/produktet, hvilke særlige forutsetninger du/ditt firma har for å kunne tilby produktet, eventuelt bedriftsinternt opplæringsbehov, og hva du anser som kritiske suksessfaktorer

BESKRIVELSE AV PRODUKTET / TJENESTEN:
DRIVE HVITEVARE-SERVICE TIL PRIVAT / FIRMA KUNDER
HAR JOBBET MED DETTE I 3 ÅR NÅ (PR DAGS DATO)
BLIR Å DRIVE ETTER AVTALE MED LEVERANDØRER,
DETTE SIKRER NOK OPPDRAG...
DET BLIR KURS I LEVERANDØR REGI FLERE GÅNGER
ÅRLIG...
DEKNINGS-OMRÅDET BLIR ØST-FINNMARKE
DEN BESTE FORUTSETNINGEN FOR SUKSESS ER
LITEN / INGEN KONKURRANSE PR. DAGS. DATO

Marked og konkurranseforhold

Gi en beskrivelse av det markedet du primært tar sikte på å betjene, aktuelle konkurrenter og eventuelle samarbeidspartnere på dette marked, og hvordan du tar sikte på å markedsføre ideen/produktet.

MARKEDET BESTÅR I PRIVATE HUSHOLDNINGER SAMT FIRMAKUNDER.
 DET ER INGEN REGISTRERTE KONKURRENTER PR.DAGS DATO
 SAMARBEIDSPARTNERE BLIR LEVERANDØRER
 MARKEDSFØRING BLIR ANNONSERING I MEDIA, SOSIALE MEDIER ...

Prosjektets sysselsettingsmessige og bedriftsøkonomiske virkninger

	I dag	Forventet om 1 år	Forventet om 3 år
Antall årsverk i bedriften	1	1	1/2
Brutto omsetning		1.000.000	1500.000
Nettoreultat		365.000,-	873.000,-
Andre virkninger i bedriften ved gjennomført prosjekt:			

Kostnadsoverslag over bygg og anlegg (fylles bare ut når søknaden omfatter bygg/anlegg)

Her føres bare opp sum for de enkelte kostnadselementer. Spesifiser om nødvendig postene i eget vedlegg. Kopi av tilbuds-/anbudsdokumenter vedlegges. Alle beløp skal være eks. moms.

Tomt og grunnarbeider	kr _____
Bygg og innredning	kr _____
VVS-arbeider	kr _____
Elektriske installasjoner	kr _____
_____	kr _____
Sum bygg og anlegg	kr _____

Kostnadsoverslag maskiner og utstyr (fylles bare ut når søknaden omfatter maskiner/utstyr)

Her føres bare opp sum for de enkelte kostnadselementer. Spesifiser om nødvendig postene i eget vedlegg. Kopi av tilbuds-/anbudsdokumenter vedlegges. Alle beløp skal være eks. moms.

Produksjonsutstyr	kr _____
Annet hjelpeutstyr	kr _____
Transport og montering	kr _____
Elektriske installasjoner	kr _____
_____	kr _____
Sum maskiner og utstyr	kr _____

Finansieringsplan

Søkes fullfinansiert på følgende måte:

Prosjektets samlede kostnader eks. moms:	kr <u>166.000</u>
Egne midler	kr _____
Eget arbeid	kr _____
Lån i lokal bank	kr _____
Lån i offentlige institusjoner	kr _____
Tilskudd fra næringsfondet	kr <u>166.000</u>
Andre offentlige tilskudd, oppgi:	
_____	kr _____
	kr _____

Mottatt offentlig bedriftsstøtte siste 3 år

Her føres opp tilskudd innvilget fra SND eller andre statlige fond og bevilgninger fra fylkeskommune eller kommuner, inkludert støtte fra næringsfond.

--

Jeg gir mitt samtykke til at næringsfondet i forbindelse med søknaden kan kontrollere de gitte opplysninger og innhente ytterligere informasjon fra andre kilder om prosjektet og min person/mitt firma.

Sted og dato: <u>KIRKENES 09.12.13</u>	Underskrift: <u>Trud-Inge Hansen</u>
---	---

PROSJEKTREGNSKAP FRED-INGE HANSEN

KONTORMATERIELL	27.500 .-
Skrivebord,stol,kontorrekvisita,pc,telefon og skriver	
VERKSTEDMATERIELL	71.000.-
Hyller,Jekk,løftebord(arbeidsbord),tralle og verktøy	
PROFILERING BEDRIFT:	20.000.-
Annonsering,produksjon av logo	
VERNEUTSTYR:	10.000.-
Arbeidsantrekk etc...	
TOTALT:	128.500.-

Dette er estimerte kostnader i forbindelse med oppstart av bedrift som det tidligere er levert inn søknad vedrørende støtte fra Nærings fondet...

Mvh:

Fred-Inge Hansen

SØR-VARANGER KOMMUNE Boks 406, 9915 Kirkenes		
04 MARS 2014		
Saksnr: 13/2897	Dok.nr:	Off. vurdering: Kopi til:



SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Ørjan Stubhaug Enhetsleder: , tlf.	Dato: 17.03.2014
Arkivkode: K1-242, K2-U01	Arkivsaksnr.: 14/791
Saksordfører:	

SAKSGANG		
Behandling:	Møtedato:	Saksnr.:
Fondsstyret		

SØKNAD OM DEKNING AV MIDLER TIL ONS 2014

Vedlagte dokumenter:

Nr.	Dok.dato	Tittel
1	17.03.2014	søknad næringsfondet.doc
2	04.03.2014	søknad næringsfondet.doc

Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
27.02.2014	I	Kirkenes Næringshage v/ Terje	SØKNAD NÆRINGSFONDET
04.03.2014	I	Kirkenes Næringshage v/ Terje	FORHÅNDSINFORMASJON OG KONSEPTBESKRIVELSE
04.03.2014	I	Kirkenes Næringshage v/ Terje	ANG SØKNAD TIL NÆRINGSFONDET - ONS 2014
12.03.2014	I	Kirkenes Næringshage v/ Terje	OPPDATERT SØKNAD NÆRINGSFONDET

Kort sammendrag:

Kirkenes Næringshage (KNH) søker næringsfondet om kr 256 650,- til delfinansiering for deltakelse på Offshore Northern Seas 2014 (ONS 2014) og nyoptrykk Kirkenesbrosjyren «Kirkenes in Pole Position».

Søknaden ligger vedlagt saken.

Faktiske opplysninger:

Kirkenes Næringshage vil sammen med Sør-Varanger kommune arrangere en felles stand for aktører fra Sør-Varanger på ONS 2014 i Stavanger i slutten av august. Foreløpig deltakelse ser ut til å være KNH, 5 bedrifter og kommunen. Det forventes ytterligere deltakelse fra næringslivet.

Kostnader ONS 2014							
	m2	pris	Felles kostnad	Andel omsøkt N-fond	Dekning næringsfond	Til fordeling bedrifter	
Antall m2 på stand	20	Fast	270 000	50 %	135 000	135 000	
Dekningsbidrag KNH			73 300	50 %	36 650	36 650	
Optrykk brosjyre			100 000	75 %	75 000	25 000	
Fellesmiddag			20 000	50 %	10 000	10 000	
Fordelte kostnader			463 300		256 650	206 650	

(Etter at KNH har sendt inn søknad om tilskudd er pristilbud på optrykk av brosjyrer redusert til kr 60.000,-)

Rådmannens vurdering:

Forholdsmessig faller Kirkenes næringshage sin søknad inn under fondsvedtekt § 3 a) kommunalt tiltaksarbeid som samarbeidsprosjekt. For prosjekter som faller inn under vedtektenes § 3 a) er prosjekters øvre kapitalgrense kr 200.000,-, følgelig må fondsstyret vurdere hvorvidt deltakelse på ONS 2014 og optrykk av Kirkenesbrosjyren er så viktig at øvre grense for kapitalbehov kan fravikes.

Med tanke på kommunens industrisatsning på Tømmerneset og Slambanken synes det viktigere enn noen gang å vise utad hvordan man i Sør-Varanger satser. Med en messedeltakelse ONS 2014 vil Sør-Varanger kommune og lokalt næringsliv vise bransjen hvordan det satses tungt i kommunen. Deltakelse på messer som ONS 2014 bidrar til å posisjonere Kirkenes/ Sør-Varanger som en attraktiv lokalitet for fremtidig base og servisehavn for olje- og gassaktivitet Barentshavet.

Messedeltakelse og produksjon av Kirkenesbrosjyren er et arbeid Sør-Varanger kommune har prioritert i flere år, og det er rådmannens vurdering at dette arbeidet bør videreføres

I henhold til fondsvedtektene kan man ikke innvilge mer enn 50 % prosjektstøtte, følgelig bør delfinansiering av optrykk av Kirkenesbrosjyren reduseres fra 75 % til 50 % finansiering.

Ettersom kostnaden med opptrykk av Kirkenesbrosjyren er redusert til kr 60.000,- bør ikke næringsfondet dekke mer kr 30.000,-.

Kommuneplanens hovedmål:

Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12.000 innbyggere ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv.

Hovedmålet vil være retningsgivende for de politiske og administrative prioriteringer i hele den kommunale organisasjon i planperioden. Ut fra dette, skal det gjøres vurderinger i forhold til følgende satsingsområder:

Næringsutvikling:

Messedeltakelse og produksjon av Kirkenesbrosjyren er med på å posisjonere Kirkenes/Sør-Varanger som en attraktiv lokalitet for fremtidig base og servisehavn for olje- og gassaktivitet Barentshavet.

Infrastruktur:

Barn og ungdom:

Kompetansebygging:

Økonomi:

Universell utforming, jfr. bestemmelser i plan- og bygningslov:

Alternative løsninger:

Forslag til vedtak:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes næringsfond § 3 a) innvilger fondsstyret Kirkenes næringshage kr 211 650,- for ONS 2014) og nyopptrykk av eksisterende brosjyre «Kirkenes in Pole Position»

Begrunnelse:

Messedeltakelse og produksjon av Kirkenesbrosjyren viktig for å posisjonere Kirkenes/ Sør-Varanger som en attraktiv lokalitet for fremtidig base og servisehavn for olje- og gassaktivitet Barentshavet.

Bente Larssen
rådmann

- Dette dokumentet er godkjent elektronisk i Sør-Varanger kommune og har derfor ingen signatur. -

Sør-Varanger kommune
Næringsfondet

Kirkenes 14. mar. 2014

Søknad om dekning av midler til ONS 2014 - oppdatert

Ref tidligere innsendt søknad om støtte til deltakelse på ONS 2014. Kostnadsbildet er noe endret, og etter samråd med kommunen sender vi inn en justert søknad. Kirkenes Næringshage vil sammen med Sør-Varanger kommune arrangere en felles stand for aktører fra Sør-Varanger på ONS 2014 i Stavanger i slutten av august. Foreløpig deltakelse ser ut til å være KNH, 5 bedrifter og kommunen. Vi forventer ytterligere deltakelse fra næringslivet.

Vi vil med dette søke om dekning av deler av kostnaden med messedeltakelsen fra næringsfondet. Vi legger til grunn at deltakende bedrifter dekker 50 % av selve standkostnaden, samt at de dekker eget reise og opphold 100 %. I tillegg ber vi om at næringsfondet dekker 75 % av opptrykk av eksisterende Kirkenesbrosjyre, samt 50 % av stipulert kostnad for KNH (50% av timebruk, reise og opphold).

Regnestykket ser da slik ut:

Kostnader ONS 2014							
	m2	pris	Felles kostnad	Andel omsøkt N-fond	Dekning næringsfond	Til fordeling bedrifter	
Antall m2 på stand	20	Fast	270 000	50 %	135 000	135 000	
Dekningsbidrag KNH			73 300	50 %	36 650	36 650	
Opptrykk brosjyre			100 000	75 %	75 000	25 000	
Fellesmiddag			20 000	50 %	10 000	10 000	
Fordelte kostnader			463 300		256 650	206 650	

Tilbud fra Storvik & co på arrangement av stand på 270.000,- er vedlagt søknaden. Beregning av dekningsbidrag KNH er følgende:

	timer	timepris	sum
Planleggingsmøte 1	3	1100	3300
Planleggingsmøte 2	3	1100	3300
Planleggingsmøte 3	3	1100	3300
Koordineringsarbeid mot Storvik	10	1100	11000
Deltakelse på messen	30	1100	33000
Etterarbeid/rapport	4	1100	4400
Reise			10000
Opphold			5000
Totalt			73300
dekket av næringsfond			36650
Dekks av KNH/bedriftene			36650



Kostnad for opptrykk av brosjyre er stipulert etter avtale med Plan- og Utviklingsavdelingen i kommunen.

Kostnad for fellesmiddag ifm evaluering av messedeltakelsen er stipulert ut i fra tilbud. Kopi av dette er sendt kommunen tidligere.

Deltakelse på ONS er en meget viktig del av kommunens og næringslivets felles markedsføring av Sør-Varanger. Dette gjelder både markedsføringen av havnefasiliteter, industriarealer og leverandørindustri/samarbeidspartnere.

Med vennlig hilsen / Best Regards

Terje Meyer

Daglig leder/Managing Director
Kirkenes Næringshage

Office: +47 78 97 79 40
Fax: + 47 78 97 79 49
Mobile: +47 95 80 88 81
e-mail: tm@knh.no

Sør-Varanger kommune
Næringsfondet

Kirkenes 4. mar. 2014

Søknad om dekning av midler til ONS 2014

Kirkenes Næringshage vil sammen med Sør-Varanger kommune arrangere en felles stand for aktører fra Sør-Varanger på ONS 2014 i Stavanger i slutten av august. Foreløpig deltakelse ser ut til å være KNH, 3 bedrifter og kommunen.

Vi vil med dette søke om dekning av deler av kostnaden med messedeltakelsen fra næringsfondet. Vi legger til grunn at deltakende bedrifter dekker 50 % av selve standkostnaden, samt at de dekker eget reise og opphold 100 %. I tillegg ber vi om at næringsfondet dekker opptrykk av eksisterende Kirkenesbrosjyre, samt 50 % av stipulert kostnad for KNH (50% av timebruk, reise og opphold).

Regnestykket ser da slik ut:

Antall m2 på stand	25	9 850	246 250
<hr/>			
50 % dekning av stand fra næringsfond			123 125
Dekningsbidrag KNH (50% egenandel)			65 000
Opptrykk av brosjyre			150 000
<hr/>			
Søknad næringsfond totalt			338 125

Deltakelse på ONS er en meget viktig del av kommunens og næringslivets felles markedsføring av Sør-Varanger. Dette gjelder både markedsføringen av havnefasiliteter, industriarealer og leverandørindustri/samarbeidspartnere.

Med vennlig hilsen / Best Regards

Terje Meyer

Daglig leder/Managing Director
Kirkenes Næringshage

Office: +47 78 97 79 40
Fax: + 47 78 97 79 49
Mobile: +47 95 80 88 81
e-mail: tm@knh.no



SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Ørjan Stubhaug Enhetsleder: , tlf.	Dato: 17.03.2014
Arkivkode: K1-242	Arkivsaksnr.: 13/2940
Saksordfører:	

SAKSGANG		
Behandling:	Møtedato:	Saksnr.:
Fondsstyret		

TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET PE PLAST

Vedlagte dokumenter:

Nr.	Dok.dato	Tittel
1	20.12.2013	SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET
2	17.03.2014	image001.png
3	17.03.2014	Tilleggsinformasjon for søknad til næringsfondet.pdf

Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
19.12.2013	I	PE Plast AS v/ Bjørnar Pedersen	SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET
28.01.2014	I	Atle Wara	VEDRØRENDE SØKNAD NÆRINGSFONDET
26.02.2014	I	PE Plast AS v/ Bjørnar Pedersen	SØKNAD NÆRINGSFONDET

Kort sammendrag:

PE-Plast søker Næringsfondet om kr 123.600,- (50 %) i tilskudd til markedsføring, innkjøp av utstyrt og kursing av egne ansatte. Dette er investeringskostnader søker har i forbindelse med oppstart av ny bedrift.

Søknaden er vedlagt saken

Faktiske opplysninger:

PE-Plast ble etablert sommer 2013. Selskapets forretningsidé er at de skal selge tjenester innenfor polyetylen plastprodukter.

Selskapet skal drive med produksjon av Merder, Hamsterhjul og Flytebrygger. Søker sier det ikke vil være økonomisk forsvarlig å sertifisere egne merder for produksjon. Selskapet jobber derfor med strategiske samarbeidspartnere for produksjon og salg av merder i Norge. Søker sier også at Hamsterhjul og flytebrygger ikke trenger samme sertifisering og vil følgelig produsere disse innenfor egen regi.

PE Plast AS vil være det eneste selskapet i Øst-Finnmark som skal sveisekompetanse innenfor plastsveis.

Søker sier at deres markedsområde er hele Nord-Norge, samt nordvest Russland. For merder og Hamsterhjul vil naturligvis oppdrettsselskap være kundene, mens produksjon av flytebrygger vil være rettet i mot det private markedet som brygger til hytter og småbåter.

Kostnadsoverslag	NOK
Markedsføring	75.000,-
Produksjonsutstyr	123.300,-
Kursing	48.900,-
Totalt	247 200,-

Finansieringsplan	NOK
PE-Plast (50 %)	123 600,-
Næringsfondet (50 %)	123 600,-

Rådmannens vurdering:

PE-Plast sier i søknaden at de vil selv produsere flytebrygger i egen regi siden det ikke er avhengig av sertifisering. I saksforberedelsene er administrasjonen gjort oppmerksom på at det er helt riktig at søker kan produsere flytebrygger uten sertifisering.

Alle flytebrygger er i dag søknadspliktig etter plan og bygningsloven § 20-1 «Tiltak som krever søknad og tillatelse». Det vil si at PBL stiller krav ansvarlig foretak innen søkefunksjon prosjektering og utførelse. Altså må PE-Plast engasjere ingeniørkunnskap innenfor fagområdet prosjektering og for å kunne stå som ansvarlig søker.

Dersom noen i Sør-Varanger for eksempel skal bygge en flytebrygge til sin hytte ved en innsjø så er tiltaket søknadspliktig etter PBL § 20-1. Personen kan da ikke kjøpe en brygge fra PE Plast uten at en tredje part står som ansvarlig søker for installering og prosjektering.

En kompetanse PE Plast i dag ikke besitter, men som rådmannen mener er høyst relevant for produksjon av flytebrygger.

I forbindelse med produksjon av flytebrygger er det i dag svært få i Nord-Norge som samtidig kan stå som prosjekterende, utførende og ansvarlig søker, men det er flere som produserer uten godkjenning.

Forholdsmessig faller søknaden til PE-Plast inn under § 3 c) bedriftsutvikling og d) Investeringer i næringsvirksomhet. Men av nevnte årsaker er det rådmannens vurdering av PE plast ikke bør innvilges tilskudd i det omfang som er omsøkt.

Selv om PE Plast ikke besitter kompetanse for godkjenning til installering og prosjektering, så kan de få lokal godkjenning til utførsel etter PBL 20-1. For å styrke sine muligheter for lokal godkjenning for «utførsel» så kan det gjøres ved å ta kurs slik som omsøkt. Følgelig er det rådmannens vurdering at søker kan innvilges et tilskudd til kursing slik at de kan styrke egen kompetanse.

Kommuneplanens hovedmål:

Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12.000 innbyggere ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv.

Hovedmålet vil være retningsgivende for de politiske og administrative prioriteringer i hele den kommunale organisasjon i planperioden. Ut fra dette, skal det gjøres vurderinger i forhold til følgende satsingsområder:

Næringsutvikling:

Infrastruktur:

Barn og ungdom:

Kompetansebygging:

Økonomi:

Universell utforming, jfr. bestemmelser i plan- og bygningslov:

Alternative løsninger:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes næringsfond § 5 avslår fondsstyret PE Plast sin søknad om tilskudd på kr 123.600,- (50 %) til markedsføring, innkjøp av utstyr og kursing av egne ansatte

Begrunnelse:

Det er fondsstyrets vurdering at PE Plast ikke lagt inn en strategi for hvordan de skal imøtekomme PBL § 20-1 «Tiltak som krever søknad og tillatelse», følgelig har ikke søker sannsynliggjort hvordan de skal skape lønnsomhet i virksomheten.

Forslag til Vedtak:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes næringsfond § 3 c) innvilger fondsstyret PE Plast inntil kr 24 450,- (50 %) for sertifisering av en rørsveiser.

Begrunnelse;

Det er fondsstyret anser PE Plast sitt ønske om å styrke kompetansen bidrar til å fremme et mer variert, konkurransedyktig, utadvendt og lønnsomt næringsliv.

Bente Larssen
rådmann

- Dette dokumentet er godkjent elektronisk i Sør-Varanger kommune og har derfor ingen signatur. -



SØR-VARANGER KOMMUNE

SØKNADSSKJEMA – NÆRINGSFONDET

Skjemaet er ikke obligatorisk. Dersom du/ditt firma finner det mer hensiktsmessig å forme søknaden i fri tekst, må du sørge for at de opplysninger som etterspørres i skjemaet også finnes i søknaden.

Erfaringsmessig er søknader til næringsfondet ulike. Enkelte prosjekter vil kreve mer omfattende beskrivelse og dokumentasjon enn det er gitt plass til i skjemaet. Legg i så fall ved tilleggsark.

Opplysninger om søker

Firma/navn: PE Plast AS	Organisasjonsnr. eller fødsels-/personnr.: 912 314 057
Adresse: Arbeidergata 5, 9900 Kirkenes	Telefon/telefaxnr.: 958 83 512
Antall ansatte: 3	Etableringsår: 2013
Kontaktperson for søknaden: Bjørnar Pedersen	Styreleder (om annen enn daglig leder): Terje Hansen
Regnskapsfører: KN Regnskap AS i Kirkenes	Revisor: ES Revisjon AS i Harstad
Daglig leder: Bjørnar Pedersen	Bankforbindelse: DnD Kirkenes med rådgiver Hanne Stunes

Forretningsideen

Gi en kort beskrivelse av ideen/produktet, hvilke særlige forutsetninger du/ditt firma har for å kunne tilby produktet, eventuelt bedriftsinternt opplæringsbehov, og hva du anser som kritiske suksessfaktorer

Selskapet ble etablert sommer 2013. Forretningsideen er at selskapet skal med høy kompetanse selge tjenester og løsninger innenfor polyetylen plastprodukter som skal gi økt lønnsomhet for selskapets kunder.

Selskapet drive med produksjon av

- Merder
- Hamsterhjul
- Flytebrygger

Det vil ikke være økonomisk forsvarlig å sertifisere egne merder for produksjon. Selskapet jobber derfor med strategiske samarbeidspartnere for produksjon og salg av merder i Norge. Hamsterhjul og flytebrygger trenger ikke samme sertifisering og disse produktene vil derfor PE Plast AS produsere i egen regi.

I tillegg har selskapet en eksklusiv avtale med den svenske rør produsenten Extena AB om enerett for salg av Deres produkter i Nord Norge med opsjon for hele Norge. Extena AS sin produktportefølje består av bl.a.:

- PE-rør (polyetylen)
- Kabelbeskyttelsesrør
- Veistikker
- Polarrør
- Osv.

PE Plast AS vil være det eneste selskapet i Øst-Finnmark som har som forretningside å selge sveisekompetanse innenfor plastveis.

Marked og konkurranseforhold

Gi en beskrivelse av det markedet du primært tar sikte på å betjene, aktuelle konkurrenter og eventuelle samarbeidspartnere på dette marked, og hvordan du tar sikte på å markedsføre ideen/produktet.

Innenfor produksjon av merder, hamsterhjul og flytebrygger vil det geografiske markedsområde være Nord Norge, samt nordvest Russland. For merder og hamsterhjul vil naturligvis oppdrettsselskap være selskapets kunder. Oppdretterne i Nord Norge er store børsnoterte selskaper. Produksjon av flytebrygger vil være rettet mot det private markedet med småe brygger til hytter og småbåter. Det er ingen produsenter av merder, hamsterhjul og flytebrygger i Finnmark. Nærmeste produsent er NOFI AS som PE Plast AS ønsker å få til et strategisk samarbeid med.

Salg at Extena AB sine produkter og sveisetjenester vil være rettet mot markedet i Nord Norge/Norge. Extena AB sin fabrikk ligger i Norsjø som ligger ca. 10 mil vest for Skelefteå. Selskapets fabrikk ligger derfor meget strategisk i forhold til logistikk for kunder i Nord Norge. Kundene vil være kommuner og entreprenører innen VA. Konkurransen på dette markedet er hard med store nasjonale leverandører som Brødrene Dahl AS, Ahlsell AS, Heidenreich AS og Uponor AS, samt lokale rør produsenter som Haplast Technolygy AS.

I 2014 vil selskapet bruke mye resurser til markedsføring og direkte kontakt med markedet. Selskapet må bygge opp en profil i forhold kommunikasjon med markedet og materiell til markedsføring. I tillegg er det påregnet betydelig markedsarbeid gjennom direktekontakt med kunder. Med et stort geografisk område vil dette kreve betydelige resurser for et ny etablert selskap. PE Plast AS søker derfor kommunen om støtte til dette markedsarbeidet.

Prosjektets sysselsettingsmessige og bedriftsøkonomiske virkninger

	I dag	Forventet om 1 år	Forventet om 3 år
Antall årsverk i bedriften	3	4	8
Brutto omsetning	0	Kr. 6.400'	Kr. 12.000'
Nettoresultat	0	Kr. 275'	Kr. 500'

Andre virkninger i bedriften ved gjennomført prosjekt:

Selskapet vil starte opp sin virksomhet med virkning fra 01.01.2014. Det vil være 3 ansatte, daglig leder Bjørnar Pedersen, markedssjef Atle Wara og sertifisert sveiser Svein H. Kivilæ. I tillegg vil det bli ansatt ytterligere en sertifisert sveiser fra 01.04.2014.

Investeringen vil gjøre PE Plast AS uavhengig av andre produsenter for å produsere hamsterhjul og flytebrygger. Det vil derfor være lettere å tilpasse produksjonen i forhold til svingninger i markedet og selskapet vil være mer fleksibel i sin produksjon.

Kostnadsoverslag bedriftsutvikling ihht vedtektene § 3"Virkeområde", avsnitt c

Her føres bare opp sum for de enkelte kostnadselementer. Spesifiser om nødvendig postene i eget vedlegg. Kopi av tilbuds-/anbudsdokumenter vedlegges. Alle beløp skal være eks. moms.

Utarbeidelse av egen profil	kr 10.000,-
Brosjyrer, trykte materialer	kr 20.000,-
Markedsarbeid, reiser	kr 45.000,-
	kr 75.000,-
Sum markedsføringskostnader	kr _____
_____	kr _____

Finansieringsplan

Søkes fullfinansiert på følgende måte:

Prosjektets samlede kostnader eks. moms:	kr 75.000,-
Egne midler	kr 37.500,-
Eget arbeid	kr _____
Lån i lokal bank	kr _____
Lån i offentlige institusjoner	kr _____
Tilskudd fra næringsfondet	kr 37.500,-
Andre offentlige tilskudd, oppgi:	
_____	kr _____
	kr _____

Kostnadsoverslag maskiner og utstyr (fylles bare ut når søknaden omfatter maskiner/utstyr)

Her føres bare opp sum for de enkelte kostnadselementer. Spesifiser om nødvendig postene i eget vedlegg. Kopi av tilbuds-/anbudsdokumenter vedlegges. Alle beløp skal være eks. moms.

Produksjonsutstyr	kr 113.300,-
Annet hjelpeutstyr	kr _____
Transport og montering	kr 10.000,-
Elektriske installasjoner	kr _____
_____	kr _____
Sum maskiner og utstyr	kr 123.300,-

Finansieringsplan

Søkes fullfinansiert på følgende måte:

Prosjektets samlede kostnader eks. moms:	kr 123.300,-
Egne midler	kr 61.650,-
Eget arbeid	kr _____
Lån i lokal bank	kr _____
Lån i offentlige institusjoner	kr _____
Tilskudd fra næringsfondet	kr 61.650,-
Andre offentlige tilskudd, oppgi:	
_____	kr _____
	kr _____

Mottatt offentlig bedriftsstøtte siste 3 år

Her føres opp tilskudd innvilget fra SND eller andre statlige fond og bevilgninger fra fylkeskommune eller kommuner, inkludert støtte fra næringsfond.

Kr. 0,-

Jeg gir mitt samtykke til at næringsfondet i forbindelse med søknaden kan kontrollere de gitte opplysninger og innhente ytterligere informasjon fra andre kilder om prosjektet og min person/mitt firma.

Sted og dato:
Kirkenes 17.12.13

Underskrift:



OPPLYSNINGER TIL SØKNADSSKJEMAET

Søknadsfrister:

1. januar, 1. mars, 1. mai, 1. juli, 1. september, 1. november

Vedtekter og søknadsskjema

Vedtekter og søknadsskjema for næringsfondet kan fås ved henvendelse til

Sør-Varanger kommune, servicekontoret, boks 406, 9915 Kirkenes.

Tlf. 78 97 76 00

Fax 78 97 76 83

Epost: postmottak@sor-varanger.kommune.no

eller

Sør-Varanger kommune, plan- og utviklingsavdelingen, boks 406, 9915 Kirkenes

Tlf. 78 97 74 80

Fax 78 97 76 81

Epost: postmottak@sor-varanger.kommune.no

Vedlegg

- Spesifisert kostnadsoverslag
- Siste avlagte regnskap med attestasjon/revisorberetning
- Budsjett for inneværende/kommende år
- Dokumentasjon dersom virksomheten ikke er fradragsberettiget for inngående MVA

Søknaden sendes

Søknaden skal sendes Sør-Varanger kommune, plan- og utviklingsavdelingen, boks 406, 9915 Kirkenes.

Tlf. 78 97 74 80

Fax 78 97 76 81

Epost: postmottak@sor-varanger.kommune.no





PEPlast^{AS}

POLYETYLEN PLASTPRODUKTER

Sør-Varanger Kommune
«Næringsfondet»
9900 Kirkenes
(Ørjan Stubhaug)

Kirkenes 25.02.14

Deres ref.: ØS

Vår ref.: Atle Wara

Tlf.: 95034593

E-post: atle@peplast.no

TILLEGGSINFORMASJON FOR SØKNAD TIL NÆRINGSFONDET

Saksnummer 13/2940

Tilleggsinformasjonen gjelder for søknad fra PEPlast AS, datert 17.12.13

For nyetablerte PEPlast AS ønskes det å styrke kompetansen med å utdanne ytterligere 1 sveiser. Utdanning av plastsveiseoperatør med avlegging av PE sveisesertifikat ihht NS 416 og EN 13067.

Å inneha sveisekompetanse i Øst-Finnmark ser vi på som særdeles viktig i ett voksende marked innen Polyetylene produkter og de fleste sveisejobber mot kunder krever i tillegg Nemko godkjente sertifikater.

Det er allerede en sertifisert sveiser ved vårt selskap, men for å kunne være kapabel til å ta større oppdrag ut mot kunder som oppdrettsnæringen, gruveindustri og kommunal infrastruktur, ønsker vi å utdanne ytterligere en ansatt.

For nyetablerte PEPlast AS er dette også en økonomisk utfordring med tanke på kostnadene ved slik sertifisering, og ut fra det søkes næringsfondet for økonomisk støtte til dette som ett tillegg til vår allerede innsendte søknad.

Vi gjennomfører og utdanner en nyansatt for alle tre sveisemetoder som innebærer sertifisering innen ekstruder/trådsveis, speilsveising samt elektromuffesveising. Det er pr i dag kun PEPlast AS som har spesialisert sin virksomhet på sveising av polyetylen plast i Øst-Finnmark. Viser for øvrig til utfyllende informasjon i forrige søknad.

Kostnader:

Kurspriser inklusive sensor og Nemko avgift.

EL muffe og speilsveis	Kr 11500.- (5 dager)
Tråd og ekstruderkurs	Kr 12500.- (5 dager)
Gasskurs	Kr 3000.- (1 dag)

Lønn under utdanning. 82,5 Arbeidstimer. 120.- Pr time:	Kr 9900.-
Reise Kirkenes-Gardermoen-Ski T/R. (2 runder)	Kr 3000.-
Overnatting under opphold 9 netter	Kr 9000.-

Sum bruttokostnader ved kursperioder	Kr 48900.-
Egne midler PEPlast AS	Kr 24450.-

Tilskudd fra næringsfondet Kr 24450.-

Kirkenes 25.02-14

Atle Wara





SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12
E-post: postmottak@sor-varanger.kommune.no
www.svk.no

SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Ørjan Stubhaug Enhetsleder: , tlf.	Dato: 19.03.2014
Arkivkode: K1-223, K2-U01	Arkivsaksnr.: 13/815
Saksordfører:	

SAKSGANG

Behandling:	Møtedato:	Saksnr.:
Fondsstyret	25.03.2014	007/14

TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET

Arne Olsen, Jostein Kiviniemi og Hans Hatle

Vedlagte dokumenter:

Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
26.02.2013	I	Arne Olsen	SØKNAD OM STØTTE FRA NÆRINGSFONDET
10.04.2013	I	Arne Olsen	KOSTNADSOVERSLAG OG FINANSIERINGSPLAN
24.04.2013	U	Saksbehandler Ørjan Stubhaug for	MELDING OM POLITISK VEDTAK - TILSKUDD FOR ETABLERING AV
29.04.2013	U	Arne Olsen	SVAR PÅ SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET
21.05.2013	I	Roger Karisari og Chris Thorsen	TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET TIL BYGGING AV FLYTEBRYGGE I
25.05.2013	I	Arne Olsen m/flere	AKSEPT AV TILSAGN FRA NÆRINGSFONDET

27.05.2013	I	Arne Olsen	VEDR. TILSKUDD TIL FESKARBRYGGA
27.05.2013	I	Arne Olsen	VEDR TILSKUDD TIL PROSJEKTET FESKARBRYGGA - TILLATELSE TIL UTLEGG
25.02.2014	I	Arne Olsen; Jostein Kiviniemi;	SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET - FLYTEBRYGGE MED

Kort sammendrag:

Arne Olsen, Jostein Kiviniemi og Hans Hatle søker næringsfondet om tilskudd for å bygge og legge ut en flytebrygge med landgang. Bryggen skal være forankret i molo i småbåthavna i Kirkenes. Bryggen vil bli bygget i trykkimpregnerte trematerialer, med flyteelementer av plast, sveist av autorisert firma.

Faktiske opplysninger:

Det vektlegges i søknaden at søkerne har et prekärt behov for en bryggeplass for utøvelse av sin næringsvirksomhet. Arne Olsen og Jostein Kiviniemi har behov for å belegge sine fiskerbåter i byen. H.Hatle AS, for å kunne fortsette sin reiselivsvirksomhet med turisttransport til den norsk-russiske grense. Sistnevnte har ligget ved en kommunal brygge som tidligere har vært disponert av Kirkenes Båtforening, men som nå inndratt av Kirkenes Havnevesen.

Bedriftene sysselsetter ca. 10 hele årsverk med sine virksomheter. H.Hatle AS fører egne regnskaper, mens Arne Olsen og Jostein Kiviniemi har autorisert regnskapsfører. Virksomhetene har ikke mottatt offentlige tilskudd de siste 3 år.

Styret i Kirkenes Båtforening har gitt tillatelse til at det legges ut brygge som omsøkt

Ut fra krav etter Plan- og bygningsloven skal bygging av flytebrygger ha ansvarshavende. Ansvarshavende er Steffcon AS, ved Jan Roar Steffensen, 9800 Vadsø. Tilbud følger vedlagt.

Alle søkere har sitt hovedmarked utenfor Sør-Varanger kommune, og de søker derfor om 50 % dekning av investeringskostnadene i prosjektet.

Kostnadsoverslag	NOK
Fundament, flytemidler og fortøyning	50.000,-
Landgang, tilbud fra AL A. Olsen	20.000,-
Anleggsarbeider, masser, maskin og transport	35.000,-
Betong 6m3 a kr. 2500	15.000,-
Armering og forskaling	7.000,-
Dekke av trykkimpregnerte materialer	24.000,-
Festemidler, skruer etc	7.000,-
Sveising av plastrør	56.000,-
Materialtransport	11.000,-
Totale kostnader	225.000
Eget arbeid prognosert kr. 120 x 400 timer	48.000

Finansieringsplan	NOK
Eget arbeid (17.5 %)	48.000,-
Næringsfondet (41.2 %)	112.500,-
Lån/Egen kapital (41.2 %)	112.500,-
Totalt (100 %)	273 000,-

Saksutredning:

I starten på år 2013 søkte Arne Olsen, Jostein Kiviniemi og Chris Thoresen næringsfondet om tilskudd til en så å si identisk flytebrygge som presentert ovenfor. Det forrige prosjektsamarbeidet ble imidlertid oppløst da Chris Thoresen trakk seg. Følgelig ble den forrige søknaden trukket. Fondsstyret stilte seg positiv til forrige søknad og søknaden ble innvilget. Nå har Olsen og Kiviniemi funnet en ny samarbeidspartner slik at de blir i stand til å realisere det samme prosjektet.

Den nye søknaden er svært lik som forrige, men kostnadene er noe oppjustert. Betong og egeninnsatsen har fått en økt kostnad, samt at materialtransport er lagt til som en ny utgift.

Forholdsmessig faller søknaden inn under fondsvedtekt § 3 b) tilrettelegging av næringsarealer og § 3 c) Bedriftsutvikling som bransjemessige og/eller produksjonsmessige fellestiltak. Søkerne har trukket ut egeninnsats i fra de totale prosjektkostnadene, det er imidlertid rådmannens vurdering at egeninnsats må inngå i totalkostnadene til prosjektet.

Når egeninnsats inkluderes i prosjektets totalkostnader så gjør det at tiltaket overskrider øvre grense for kapitalbehov med kr 23.000,-. Øvre grense for prosjekter som faller innenfor § 3 b) og § 3 c) er på henholdsvis kr 250.000,- og kr 80.000,-.

Rådmannen anser det fremdeles som positivt at fiskere bosatt i Kirkenes-området ønsker å utvikle bynær infrastruktur. Det bidrar til å gjøre det enklere for disse aktørene å utføre yrket. Prosjektets nye vinkling er at det er kommet inne en reiselivsaktør. Rådmannen anser det som positivt at næringsaktører finner felles samarbeidsprosjekter som kan bidra til å skape lønnsomhet og meraktivitet. Tidligere har fondsstyret ofte stilt seg positiv til næringsmessige fellestiltak.

Av nevnte årsaker er det administrasjonens vurdering at søkerne bør innvilges et tilskudd på 40 %. I henhold til utfyllende retningslinjer for kommunens næringsfond kan fondsstyret innvilge inntil 40 % finansiering dersom tiltaket innebærer nyskaping i øvrige næringsliv. Det er rådmannens vurdering at dette prosjektet spesielt innebærer en nyskaping for spesielt fiskere lokalisert i de bynære områdene.

Et tilskudd på 40 % innebærer en liten reduksjon av omsøkt beløp.

Kommuneplanens hovedmål:

Sør-Varanger kommune skal utvikles til et lokalsamfunn som gir grunnlag for befolkningsvekst i alle deler av kommunen. Arealdisponering og offentlig service og tjenesteproduksjon skal dimensjoneres ut fra en samlet befolkning på 12.000 innbyggere

ved planperiodens utløp, og ha en kvalitet som gjør kommunen attraktiv som bosted og for etableringer og knoppskyting i privat næringsliv.

Hovedmålet vil være retningsgivende for de politiske og administrative prioriteringer i hele den kommunale organisasjon i planperioden. Ut fra dette, skal det gjøres vurderinger i forhold til følgende satsingsområder:

Næringsutvikling:

Infrastruktur:

Barn og ungdom:

Kompetansebygging:

Økonomi:

Universell utforming, jfr. bestemmelser i plan- og bygningslov:

Alternative løsninger:

I medhold av utfyllende retningslinjer for Sør-Varanger kommunes Næringsfond punkt 1. femte ledd) avslår fondsstyret Arne Olsen, Jostein Kiviniemi og Hans Hatle sin søknad om tilskudd for bygging og montering av flytebrygge.

Begrunnelse;

Med et totalbudsjett på kr 273 000,- overstiger prosjektet næringsfondets øvre grense for tillatt kapitalbehov. For prosjekter som faller inn under fondsvedtekt § 3 b) er øvre grense for tillatt kapitalbehov på kr 250 000,-.

Forslag til Vedtak:

I medhold av vedtekter for Sør-Varanger kommunes næringsfond § 3 b) innvilger fondsstyret Arne Olsen, Jostein Kiviniemi og Hans Hatle inntil kr 109 200,- (40 %) for bygging og montering av flytebrygge.

Begrunnelse;

Det er fondsstyrets vurdering at dette prosjektet bidrar til å fremme et mer variert, konkurransedyktig, utadvendt og lønnsomt næringsliv i Sør-Varanger kommune

Bente Larssen
rådmann

- Dette dokumentet er godkjent elektronisk i Sør-Varanger kommune og har derfor ingen signatur. -