



## SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes  
Tlf. 78 97 74 00. Fax 78 99 22 12  
E-post: [postmottak@sor-varanger.kommune.no](mailto:postmottak@sor-varanger.kommune.no)  
[www.svk.no](http://www.svk.no)

### MØTEINNKALLING

**Utvalg:** Fondsstyret  
**Møtedato:** 18.06.2013  
**Møtested:** Møterom Viksjøen, Rådhuset  
**Møtetid:** Kl. 11:30

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

Varamedlemmer møter etter nærmere innkalling.

**Kirkenes, 11 juni 2013**

Bjørnar Gjetmundsen  
Leder

BCE

## SAKSLISTE:

Saksnr.:	Sakstittel:	ArkivsakID:	
008/13	GALLERI ARTIKA - SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET Saksordfører: Vegar Olsen	13/1313	



## SØR-VARANGER KOMMUNE

Boks 406, 9915 Kirkenes  
Tlf. 78 97 74 00. Faks 78 99 22 12  
E-post: [postmottak@sor-varanger.kommune.no](mailto:postmottak@sor-varanger.kommune.no)  
[www.svk.no](http://www.svk.no)

### SAKSFRAMLEGG Sak til politisk behandling

Saksbehandler: Nils-Edvard Olsen Virksomhetsleder: , tlf.	Dato: 16.05.2013
Arkivkode: K1-242	Arkivsaksnr.: 13/1313
Saksordfører:	

SAKSGANG		
<b>Behandling:</b>	<b>Møtedato:</b>	<b>Saksnr.:</b>
Fondsstyret	18.06.2013	008/13

## GALLERI ARTIKA - SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET

### Vedlagte dokumenter:

Nr.	Dok.dato	Tittel
1	10.05.2013	VEDLEGG TIL SØKNAD - ØKONOMI
2	06.05.2013	SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET

### Dokumenter i saken:

<u>Dok.dato</u>	<u>Type</u>	<u>Avsender/mottaker</u>	<u>Tittel</u>
30.04.2013	I	Galleri Artika	SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET
08.05.2013	I	Galleri Artika	VEDLEGG TIL SØKNAD - ØKONOMI

**Kort sammendrag:**

I søknad av 30.04.13 søker Galleri Artika v/ prosjektleder Bente H Fiskerstrand om tilskudd fra Næringsfondet.

De er i gang med å etablere et profesjonelt kunstgalleri som skal formidle kunst av høy kvalitet, fortrinnsvis fra nordområdet. Dette er et tilbud som nå er fraværende i kommunen, og som fastboende og tilreisende vil ha glede av.

Rådmannen foreslår av Prosjektet "Galleri Artika" innvilges maksimalt tilskudd på 75 % - kr 146.062,50. Dette begrunnes med at dette både er en nyetablering og har betydning for sysselsetting av kvinner.

**Faktiske opplysninger:**

I søknad av 30.04.13 søker Galleri Artika v/ prosjektleder Bente H Fiskerstrand om tilskudd fra Næringsfondet.

De er i gang med å etablere et profesjonelt kunstgalleri som skal formidle kunst av høy kvalitet, fortrinnsvis fra nordområdet. Dette er et tilbud som nå er fraværende i kommunen, og som fastboende og tilreisende vil ha glede av.

De har i dag opsjon på leie av lokaler i Wiullsgt (gamle Bohus). I tillegg til galleridrift vil det etableres en liten kaféavdeling der det også skal være mulighet til å kjøpe lokalprodusert sjokolade.

Bak prosjektet står Britt-Inger Berntsen og Bente H Fiskerstrand. Berntsen er tekstilkunstner og har et ønske om å drive galleri og formidle kunst. Foruten å presentere sine egne produkter vil hun være kunstnerisk ansvarlig og sørge for å knytte kontakt med de rette utstillerne.

Fiskerstrand har erfaring fra produktutvikling, salg og markedsføring, økonomi og har tidligere drevet egen bedrift. Hun vil få ansvaret for den økonomiske driften av galleriet og i tillegg bidra med egenproduserte dekorasjoner.

*De skriver videre: Kombinasjonen av erfaring, interesser og utdanning gjør at vi i fellesskap innehar alle de kvaliteter en bør ha for å kunne lykkes med å gjøre forretning av kunst. Blandet med en solid dose pågangsmot og forhandlingsevner er vi overbevist om at vi kan klare å leve av galleriet.*

De ønsker å formidle kunst av høy kvalitet som treffer et bredt publikum og gir et positivt tilskudd til bybildet. Kunstinteressen er økende både lokalt og globalt, og de vil være med å vise at det er mulig å gjøre butikk på det nordområdet har å tilby av kunst.

De mener at med unik beliggenhet, lave lønnskostnader og fornuftige løsninger skal de bli en seriøs aktør i et voksende marked.

*Om risiko skriver de: Det er mulig at vi overvurderer markedet og vår evne til å tilby de rette produktene. Men satsningen medfører liten investering og gir oss mulighet til rask omstilling dersom det viser seg at vi må justere porteføljen. Et lite firma er sårbart når det gjelder sykdom/fravær, men likevel så er vi bedre rustet med to eiere enn et enkeltmannsforetak.*

Investeringsbudsjettet er satt opp på kr 172.750 kr inkl reisevirksomhet på 37.000 kr, markedsføring på 20.000 kr samt et minikjøkken til kr 10.000.

I tillegg skisserer de et driftskapitalbehov på 22.000 kr.

Finansieringen er satt opp slik:

Langsiktig lån	kr 0,-
Tilskudd	kr 155.000,-
Egenkapital	kr 30.000,-
Investorer	kr 0,-
Kassakreditt	kr 20.000,-

Totalt kr 205.000,-  
Mot et kapitalbehov på kr 194.750,-. Jfr finansieringsplanen.

Søknaden følger vedlagt.

#### **Rådmannens vurdering/konklusjon:**

Dette vil være et positivt tiltak til utviklingen av mangfoldet i Sør-Varanger samt at om de lykkes vil kunne gi et tilskudd til kvinnearbeidsplasser/kulturarbeidsplasser.

Investering/ markedsføring vil falle innenfor Vedtektene for næringsfondets § 3 pkt c og d. Kapitalbehovet ligger innenfor de normene som kommunestyret har fastsatt i Utfyllende retningslinjer for næringsfondet.

Rådmannen foreslår av Prosjektet "Galleri Artika" innvilges maksimalt tilskudd på 75 % - kr 146.062,50. Dette begrunnes med at dette både er en nyetablering og har betydning for sysselsetting av kvinner.

#### **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 innstilling:**

Næringsfondet bevilger kr 146.062,50,- (75 % av kapitalbehovet) til etablering av prosjektet "Galleri ArtikA", jfr søknad med prosjektbeskrivelse av 30.04.13.

Prosjektrapport fremlegges senest innen 12 måneder fra bevilgningen er gitt. Rapporten skal vise at tiltaket er gjennomført og fullfinansiert i hht søknad samt inneholde attestert regnskap.

Bente Larssen  
rådmann

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

## 6. Økonomi

### 6.1 Investeringsbudsjett

Investeringsbudsjett	
Type investering	
Etablering	5750
Inventar	15000
Kontormaskiner	12000
Kassaapparat	9000
Pakkemateriell	4000
Skilting	30000
Brosyrer/websider	4000
Kortterminal	3500
Regnskapsprogram	2500
Kafeavdeling	20000
Reisevirksomhet Norge, Russland, Sverige, Finland	37000
Markedsføring	20000
Minikjøkken	10000
<b>SAMLET INVESTERINGSBEHOV</b>	<b>172750</b>

SØR-VARANGER KOMMUNE  
Boks 406, 9915 Kirkenes

10 MAI 2013

Saksnr: 13/1313  
Dok.nr:  
Off.vurdering:  
Kopi til:

### 6.2 Investeringsbudsjett, kommentarer

Vi vil prøve å få kjøpt så mye som mulig av utstyret brukt, og benytte rimelige innredninger (eksempelsvis IKEA) Budsjettet er nøkternt satt opp og belager seg på dette. Minikjøkken er nødvendig fordi vi skal drive servering, og Mattilsynet krever da tilgang på rennende vann. Dersom vi ikke mottar ønsket finansiell støtte vil budsjettet for annonsering, markedsføring og reiser bli betydelig redusert. I verste fall vil vi ikke ha økonomi til å starte, da aksjekapital på 30 000 kr et begrensningen på hva vi klarer å bidra med privat.



**GalleriArtika**  
Wiullsgate 1  
9900 Kirkenes

*Leveringsadresse:*  
Wiullsgate 1  
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

## TILBUD

Nr. ....: 970  
Dato .....: 08.05.2013  
Kundenr. ....: 10661  
Side .....: 1 av 1

Nr.	Tekst	Antall	Enhet	Stk. pris	Pris
301	DIV folie og dekorering, gatebukk	1	Stk	24000,00	24000,00
301	Div trykksaker	1	Stk	8000,00	8000,00

Subtotal : 32000,00  
Mva beløp : 8000,00  
**Total NOK : 40000,00**





– anskaffelse av kasseapparat og betalingsterminaler

## Handlevogn

Produktnavn	Pris	Antall	Mva	Total	Slett
Olivetti ECR-7700	3 737,50	1	747,50	3 737,50	<a href="#">Slett</a>
Programmering, liten kasse	625,00	1	125,00	625,00	<a href="#">Slett</a>
Papir 57mm x 50m	862,50	2	345,00	1 725,00	<a href="#">Slett</a>
Verifone Vx810 Duet Lisensavgift kommer i tillegg - Vx810 Duet	9 987,50	1	1 997,50	9 987,50	<a href="#">Slett</a>
Sum varer NOK		Oppdater	3 215,00	16 075,00	
<a href="#">Fortsett å handle</a>	<a href="#">Tøm handlevogn</a>	<a href="#">Til kassen</a>			

Kontroll Elektro AS Fornebuveien 37 1366 Lysaker Tel. 22999000 - Org.nr. 985664323



Du er her [Elkjøp](#) Ønskeliste

### Min ønskeliste

Ønskeliste navn

Kontor

Kommentar




Oppdater

Ønskelisten din er synlig for alle

[Gjør ønskelisten privat](#)

Send ønskelisten til en venn (ønskelisten må være offentlig om du vil dele den med andre). Du kan legge inn flere e-postadresser ved å separere de med et semikolon (;)

Send til e-post adresse

	Status	Pris	Fjern
 <b>Brother laserskriver DCP7070DW</b> Brother DCP-7070DW er en trådløs multifunksjonsskriver ideell for hjemmekontor eller mindre kontorlandskap.	Kun Collect@Store	1 495	<a href="#">Fjern</a> <a href="#">Legg i handlekurv</a>
 <b>Acer Aspire E1 15.6" bærbar PC (sort/sølv)</b> Få ytelsen og de nyttige funksjonene du trenger med denne 15.6" Acer-maskinen fra Aspire E-serien.	På lager (100+)	4 495	<a href="#">Fjern</a> <a href="#">Legg i handlekurv</a>
 <b>Siemens kaffemaskin TE503201RW</b> Elegant automatisk kaffemaskin. Lag nydelig og smakfull kaffe hjemme på ditt kjøkken.	Sendes: 20.05.2013	4 995	<a href="#">Fjern</a> <a href="#">Legg i handlekurv</a>
 <b>Gorenje minikjøkken MK 100 S- R4T-1</b> Et frittstående minikjøkken fra Gorenje som dekker alle grunnleggende behov av et kjøkken.	Bestillingsvare (7-14 dgr)	8 795	<a href="#">Fjern</a> <a href="#">Legg i handlekurv</a>

[Avdeling](#)

[Data](#)

[TV, lyd og bilde](#)

[Mobil og GPS](#)

[Spill og konsoll](#)

[Hvitevarer](#)

[Hjem og pleie](#)

[Filmer og serier](#)

[Foto og video](#)

[Epoq kjøkken](#)

[Kundeservice](#)

[Cookies på Elkjøp.no](#)

[Kjøpsinformasjon](#)

[Tjenester](#)

[Frakt og levering](#)

[Råd og tips](#)

[Spørsmål og svar](#)

[Service og reparasjon](#)

[Sjekk servicestatus](#)

[Trygghetsavtale - ved](#)

[skade](#)

[Garantivilkår](#)

[Spørsmål og svar](#)

[RemoteFix](#)

[Feedback på](#)

[serviceordre](#)

[Kontakt oss](#)

[Åpningstider](#)

[Elkjøp Business](#)

[Om Elkjøp](#)

[Ledige stillinger](#)

[Nyheter](#)

[Presse](#)

[Artikler og inspirasjon](#)

(C) 2013 Elkjøp. Alle rettigheter reservert. Org nr. til Elkjøp Norge AS = NO947 054 600MV

Prisen på internett kan avvike fra prisen i våre butikker.



Søk

[Min konto](#) | [Min liste](#) | [Min historikk](#) | [Min adresse](#) | [Min informasjon](#) | [Min hjelp](#) | [Min innlegg](#) | [Min kommentarer](#) | [Min meldinger](#) | [Min innlegg](#) | [Min kommentarer](#) | [Min meldinger](#)

**Mine huskelister**

(40)

Lag ny huskeliste

Lag ny

Legg til

Legg til produkt ved å skrive inn artikkelnummer og antall

Artikkelnummer 1

Legg til

På lager?

Velg ditt lokale varehus for å se om produktet er på lager.



Forbered deg til varehusbesøket

Skriv ut huskelisten og ta den med til varehuset, eller lagre den til senere. Husk å sjekke lagerbeholdning før du drar til varehuset.

[Sjekk lagerbeholdning](#)

Skriv ut E-post

[Sjekk lagerbeholdning](#)

Velg ditt lokale varehus for å se om produktet er på lager.

Velg varehus  OK

Vis priser ekskl. mva.

Produktinfo. og pris inkl. mva.	Antall	På lager?	Sum inkl. mva.	Kjøp
 <b>GALANT</b> Sjalusiskap 2.395,-	2	<input type="checkbox"/>	<b>4.790,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>BJURSTA/BÖRJE</b> Bord og 4 stoler 3.275,-	4	<input type="checkbox"/>	<b>13.100,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>MALKOLM</b> Arbeidsstol 995,-	2	<input type="checkbox"/>	<b>1.990,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>STOCKHOLM</b> Vitrineskap 2.590,-	3	<input type="checkbox"/>	<b>7.770,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>EXPEDIT</b> Bordkombinasjon 1.198,-	1	<input type="checkbox"/>	<b>1.198,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>BESTÅ BURS</b> Arbeidsbord 1.995,-	2	<input type="checkbox"/>	<b>3.990,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>MALM</b> Arbeidsbord 1.095,-	2	<input type="checkbox"/>	<b>2.190,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>DINERA</b> Kaffekopp med skål 98,-	20	<input type="checkbox"/>	<b>1.960,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
 <b>NILS</b> Krakk 385,-	4	<input type="checkbox"/>	<b>1.540,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>
Sum inkl. mva.			<b>38.528,-</b>	<a href="#">Kjøp</a>

(30.822,- ekskl. mva.)



### Kategorier

- Pappesker og rør-> (85)
- Boblekonvolutter-> (19)
- Emballasjetape (9)
- Skum-/ Bobleplast-> (19)
- Papir og bølgepapp-> (32)
  - Bølgepapp (5)
  - Kopipapir (4)
  - Kraftpapir (3)
  - Silkepapir (6)
  - Innpakningspapir (3)
  - Gavepapir (8)
  - Toalettpapir (1)
  - Papirstativ (2)
- Poser og konvolutter-> (99)
- Kontorrekvisita-> (62)
- Catering-> (49)
- Diverse-> (41)
- Bruksområder-> (83)



Klikk på produktlinjene nedenfor for mer info.

Produktnavn	Pris	Antall	Kjøp nå
Bølgepapp ensidig 10cmx75m. Pris pr. rull	kr33,00	1	<a href="#">Legg i kurv</a>
Bølgepapp ensidig 20cmx75m. Pris pr. rull	kr66,00	1	<a href="#">Legg i kurv</a>
Bølgepapp ensidig 30cmx75m. Pris pr. rull	kr98,37	1	<a href="#">Legg i kurv</a>
Bølgepapp ensidig 40cmx75m. Pris pr. rull	kr121,98	1	<a href="#">Legg i kurv</a>
Bølgepapp ensidig 50cmx75m. Pris pr. rull	kr164,00	1	<a href="#">Legg i kurv</a>

Viser 1 til 5 (av 5 produkter)

Søkeresultat: 1



Trenger du program for EDI og etiketter for Posten eller andre transportører? Eller hvorfor ikke fortelle dine import- og eksportsendinger selv, elektronisk, direkte mot Tollen? ProTeria har løsningene som sparer deg for tid og penger. [Klikk her for å finne ut mer.](#)

### Hurtigsøk

Skriv inn ord for det du leter etter.  
**Avansert søk**

### Handlekurv

- 2 x Hylser Trekant 7x70 cm. Pris pr. 20 stk.
- 1 x Gaveeske sølv 30x12x4cm. Pris pr. 50 stk.
- 2 x Tape dispenser H180
- 1 x Tape emb 309 50mmx66m klar. Pris pr. 36 ruller
- 2 x Kraftpapir brun tykk 75cm 100g. Pris pr. rull.
- 1 x Silkepapir kongeblå 50x75cm. Pris pr. 960 ark.
- 1 x Papirstativ 57 cm. Pris pr. stk
- 1 x Veggbeslag til papirstativ. Pris pr. sett
- 1 x Gavepapir Cologne 57cm x 175m. Pris pr. rull.
- 1 x Gavepapir Cherub 57cm x 175m. Pris pr. rull.
- 1 x Bobleplast 2lag små bobler 75cmx150m. Pris pr. rull

kr4.332,46

**Kasse**

### Kjøpsinformasjon

Gratis frakt ved kjøp over 3800 kr, ellers 250 kr.  
 2-5 dagers leveringstid  
 Vi leverer kun til bedrifter  
 Betaling med kort eller faktura (ikke kredittverdige kunder får forhåndsfaktura på mail.)



[Mer kjøpsinformasjon »](#)

### Kundene sier

"Bedre kundeservice har jeg ikke opplevd noe sted. At vi sparer en hel del penger er jo også et stort pluss."

Espen Vesteraas  
 E-Sigarett.no

"Takk for de beste prisene på emballasje i Norge, keep up the good work!"

HJEM    PRODUKTER    TJENESTER    PRISER    BE OM TILBUD    KONTAKT OSS

## Komplett webside med alt du trenger av funksjoner!

### Velg en webdesign pakke



Pris	Fra 4.990,-	Fra 9.990,-	Fra 19.990,-
Webdesign	1 design	Velg mellom fritt antall design	Ingen begrensninger Skreddersydd design
Antall sider/undersider Vi legger inn tekst og bilder på:	5 3 sider	Ubegrenset 5 sider	Ubegrenset 10 sider
Ferdig designet webside (maks. 2 utkast)	+	+	+
Fargevalg	+	+	+
Norsk språk	+	+	+
Opplæring i WordPress (CMS)	15 min	30 min	60 min
Serviceavtale (Webhotell, eposter, etc.)	Valgfri tjeneste	Valgfri tjeneste	Valgfri tjeneste
	<b>Be om tilbud</b>	<b>Be om tilbud</b>	<b>Be om tilbud</b>

Moduler / funksjoner	Webdesign Small	Webdesign Medium	Webdesign Large
Rediger innhold i nettleseren, <i>Wysiwyg editor</i>	+	+	+
Bildekarusell - <i>Slideshow</i>	+	+	+
Blogg	+	+	+
Menyredigering - <i>Dra og slipp</i>	+	+	+
Integrasjon med sosiale nettverk	+	+	+
Linker - <i>Lag interne og eksterne linker</i>	+	+	+
Statistikk - <i>Enkel</i>	+	+	+
Media bibliotek - <i>Filarkiv</i>	+	+	+
Søkemotoroptimalisering - <i>Standard SEO</i>	+	+	+
Søkemotor vennlige URL'er	+	+	+

## REISEBUDSJETT:

### **Besøk galleri/kunstnere Murmansk**

Reise inkl. visum kr 2700,- pr. Person	5400,-
Ekstra døgn hotell	1800,-

### **Besøk kunstnere Inari/ Rovaniemi**

Kjøregodtgjørelse	3200,-
Hotell	2800,-

### **Besøk gallerier Oslo**

Flybilletter	4000,-
Hotell	3800,-
Togbilletter	1200,-

### **Besøk langs kysten Kirkenes-Ålesund**

Hurtigrute	8000,-
Bilgodtgjørelse	2500,-
Flybilletter	3000,-
Diett	6000,-

Totalt	38 200
--------	--------

Vil gjøre oppmerksom på at dette er bare estimater, det er vanskelig å sette endelig pris før møtene er avtalt og billettene bestilt. Men vi skal gjøre vårt ytterste for å være kreative slik vi finner billige løsninger og får dekket mest mulig grunn på hver reise.

## MARKEDSFØRING:

En samlet annonsering for avisene i Finnmark vil koste ca 10 000 kr for en liten annonse (10 innrykk)

Vi er avhengige av å kjøre større oppslag når vi har spesielle utstillere, og vi da hovedsakelig bruke Finnmarken og SVA (ca 8000 kr.)

Vi tar sikte på å få en samarbeidspartner for sponning av annonser, men må i starten ta høyde for å dekke kostnadene selv. Vi satser også på en beskjeden annonsering i Murmanskregionen (ca 4000,- kr) Men får vi effekt av dette så øker vi budsjettet der.

Når vi har fått etablert oss og fått et navn, vil det være naturlig å kjøpe annonseplass i de anerkjente kunstbladene.

Galleri Artika  
Wiullsgate 1  
9900 Kirkenes

Sør-Varanger Kommune  
Plan- og utviklingsavdelingen  
Boks 406  
9915 Kirkenes

Kirkenes 30.04.13

SØR-VARANGER KOMMUNE Boks 406, 9915 Kirkenes		
02 MAI 2013		
Saksnr: 13/13B	Dok.nr:	Off vurdering: Kopi til:

#### SØKNAD NÆRINGSFONDET

Vi viser til vedlagte forretningsplan for Galleri Artika, og vil med dette søke fondet om tilskudd. Dersom det er momenter som burde ha vært med i søknaden som ikke kommer frem i forretningsplanen, ber jeg om det snarest tas kontakt på mail bentefiskerstrand@hotmail.com eller på telefon 930 46201 slik at vi får gitt utfyllende opplysninger.

Vi håper på en positiv behandling av vår søknad, og ser frem til å høre i fra dere.

Med vennlig hilsen

*Bente H. Fiskerstrand*

Bente H. Fiskerstrand  
Prosjektleder  
Galleri Artika



# Forretningsplan

for

# Galleri Artika

Kartleggingsfasen

April 2013

## Kontaktinformasjon:

Britt-Inger Berntsen, Bente Henriksen Fiskerstrand  
Wiullsgate 1  
9900 Kirkenes  
Telefon: 97597823, 93046201  
E-post: [quilting@online.no](mailto:quilting@online.no), [bentefiskerstrand@hotmail.com](mailto:bentefiskerstrand@hotmail.com)  
Hjemmeside: [www.galleriartika.no](http://www.galleriartika.no) (kommer)

## Konfidensialitetsklausul

*Denne forretningsplanen er konfidensiell. Forretningsideen eller innholdet skal ikke benyttes eller gjøres tilgjengelig for tredjepart uten tillatelse fra opphavspersonene.*

# Sammendrag

## Forretningsidé

Vi ønsker å etablere et profesjonelt kunstgalleri som skal formidle kunst av høy kvalitet, fortrinnsvis fra nordområdet. Dette er et tilbud som nå er fraværende i kommunen, og som både fastboende og tilreisende vil ha glede av. Vi har fått opsjon på leie av lokaler i Wiullsgate 1 (gamle Bohus). I tillegg til galleridrift vil vi ha en liten kafeavdeling der det også skal være mulighet for å kjøpe lokalprodusert sjokolade.

## Personene bak

Britt-Inger Berntsen er tekstilkunstner og har et brennende ønske om å drive galleri og formidle kunst. Hun har et våkent øye for form og farge, og er i tillegg en fremragende selger. Foruten å presentere sine egne produkter vil hun være kunstnerisk ansvarlig og sørge for å knytte kontakt med de rette utstillerne.

Bente H. Fiskerstrand har erfaring fra produktutvikling, salg, markedsføring, økonomi og har tidligere drevet egen bedrift. Hun har nettopp gjennomført etterutdanning med hovedvekt på prosjektledelse. Hun vil få ansvaret for den økonomiske driften av galleriet og i tillegg bidra med egenproduserte dekorasjoner. En pasjon for sjokolade gjør at hun vil ta ansvaret for å få den rette konfekten på plass til kafeavdelingen.

Kombinasjonen av erfaring, interesser og utdanning gjør at vi i felleskap innehar alle de kvalitetene en bør ha for å kunne lykkes med å gjøre forretning av kunst. Blandet med en solid dose pågangsmot og forhandlingsevner er vi overbevist om at vi kan klare å leve av galleriet.

## Markedet

Vi vil få et galleri i hjertet av byen. Vi skal formidle kunst av høy kvalitet som treffer et bredt publikum og gir et positivt tilskudd til bybildet. Kunstinteressen er økende både lokalt og globalt, og vi skal være med på å vise at det er mulig å gjøre butikk på det nordområdene har å tilby av kunst.

## Suksesskriterier

Med unik beliggenhet, lave lønnskostnader og fornuftige løsninger skal vi bli en seriøs aktør i et voksende marked.

## Risikoer

Det er mulig at vi overvurderer markedet og vår egen evne til å tilby de rette produktene. Men satsningen medfører liten investering og gir oss mulighet til rask omstilling dersom det viser seg at vi må justere porteføljen. Et lite firma er sårbart når det gjelder sykdom/ fravær, men likevel så er vi bedre rustet med to eiere enn et enkeltmannsforetak.

## Konkurransefortrinn

Ingen steder på kloden kan måle seg med natur og lysforhold vi har her i nord, dette er noe som inspirerer både kunstnere og kunstelskere. At vi i tillegg har innslag av russisk, samisk, finsk og en rekke andre kulturer som en naturlig del av bymiljøet gjør at vi blir lagt merke til langt ut over landegrensene. Vi tar sikte på at dette vil tiltrekke seg positiv oppmerksomhet for galleriet, og vi kan gi det et særpreg som de sørpå ikke kan kopiere. Vi har et solid nettverk rundt oss, og vet at vi har mange støttespillere som vil hjelpe oss å lykkes.

# 1. Innledning

## Personene bak

Britt-Inger Berntsen er tekstilkunstner og har lang erfaring med produksjon og salg av egenproduserte produkter. Hun er brennende opptatt av formgivning og kunst, og vil ta seg av den faglige biten i galleriet. Dette innebærer kontakt med utstillere og aktiv jakt på nye kunstobjekter. Hun er for tiden uføretrygdet, og ser på galleriet som en gylden sjanse til å kunne bidra i arbeidslivet igjen på egne premisser.

Bente Henriksen Fiskerstrand har lang erfaring som bedriftseier og bedriftsledelse. Har tidligere en høyskolegrad i eksportmarkedsføring, og har nylig tatt grunnutdanning ledelse, prosjektledelse og kommunikasjonsfag. Hun har også en solid styrekompetanse. Fokus vil være på de økonomiske sidene ved driften, kontraktsinngåelse og rapportering til offentlige instanser. Hun har etter langtidssykmelding tatt kompetanseheving igjennom NAV, og vil med realisering av dette prosjektet få kombinert tidligere erfaring med formel kompetanse og dermed skape sin egen vei tilbake til arbeidslivet.

## Kompetanse

<b>Produktutvikling:</b>	<b>Salg:</b>	<b>Markedsføring:</b>	<b>Økonomi:</b>	<b>Ledelse:</b>
100%	100%	100%	90%	100%

## 2. Forretningsidé

### 2.1 Visjon

Vi skal formidle kunst av høy kvalitet til et bredt publikum. Kunstnere i nordområdet vil prioriteres og vi skal få vist frem ulike kunstretninger over grensene.

### 2.2 Konsept

Vi skal drive et galleri som tilbyr både tradisjonell billedkunst, tekstilkunst, foto, glasskunst og skulpturer. Et utvalg av smykker og dekorasjoner vil være tilgjengelig. Alle varer skal selges på kommisjon.

Galleriet vil også ha en enkel kaffebar, og tilbyr et utvalg av høykvalitets sjokolade, fortrinnsvis lokalprodusert eller egenprodusert.

Lokalene kan også benyttes til lukkede arrangementer, boklanseringer og liknende.

### 2.3 Kundebehovet

Tilbudet av kunst i Kirkenes er sporadisk og dårlig organisert. Et galleri vil sørge for at byen får et sårt tiltrengt kulturtilbud, og være en arena for både de kunstinteresserte og for kunstutøverne. Byen har mange tilreisende turister, og både for lokalbefolkningen og Hurtigruten mangler det et tilbud på søndager. Tilgangen på kjøpesterke kunder er økende, både lokalt og kanskje spesielt de som kommer fra Russland. Vi satser på å tiltrekke oss kjøpere og selgere langt utenfor kommunens grenser.

### 2.4 Produkter og tjenester

Med et søndagsåpent galleri, og tilbud både av kunst, kaffe og sjokolade vil vi tilføre byen en ny urban dimensjon og gi et nytt tilbud både for fastboende og tilreisende.

### 2.5 Produksjon/Utvikling

Britt-Inger skal bidra med egenprodusert tekstilkunst, Bente med dekorasjoner, Lokale kunstnere vil få en naturlig plass i galleriet, men vi vil også legge vekt på å knytte til oss kunstnere fra våre naboland. Det skal være en bredde i kunsten, både når det gjelder prisnivå og materialvalg.

Vi har også planer om et "sjokoladeri" som skal drives som en egen enhet, der produktene selges i større pakninger eller som tilbehør til kaffien vi vil servere. Hvis etablering av en slik bedrift blir komplisert og kostnadskrevenende vil vi vurdere å bli forhandler for en allerede etablert produsent av håndlaget konfekt.

### 2.6 Forretningsmodell

Ved å tilby unike produkter i profesjonelle omgivelser vil vi gi kunsten den oppmerksomheten den fortjener. Bredden i sortimentet vil også tiltrekke ulike kundegrupper, og kanskje åpne øynene for andre kunstretninger.

Med kommisjonssalg (30% påslag) så unngår vi å investere i produkter som ikke gir ønsket salg, og vi kan bruke denne erfaringen til å sette sammen et produktportefølje som treffer markedet på best mulig måte.

### 2.7 Beskyttelse av ideen

Vi har ingen garanti for at ikke andre etablerer seg med kunstgalleri i Kirkenes, men vi skal sørge for at vi har en profil og service som gjør at kundene får vårt galleri som førstevalg. Konkurransen trenger ikke nødvendigvis å være negativt, er vi flere formidlere kan dette resultere at vi tiltrekker oss flere kjøpere.

Det viktigste i denne fasen blir å beskytte navnet vårt (Galleri Artika) og få reservert domenet [www.galleriartika.no](http://www.galleriartika.no)

## 3. Markedsvurdering

### 3.1 Innledning

Kirkenes er en by i vekst, og spesielt handelsstanden har merket at kjøpekraften er økende. Mange tilreisende kommer både med Hurtigruten, fly og bil, men spesielt antall russere som passerer grensen er sterkt økende. Vi har mange tilflyttere som ønsker seg et slikt spesialtilbud, men også trenden blant alle innbyggere er at de etterlyser tilbydere med et mer urbant preg, såkalt "caffè latte" steder. Når dette blir kombinert med anerkjent kunst vil vi tilføre et nytt moment i bybildet.

### 3.2 Kunder

I hovedsak vil det være privatkunder som besøker galleriet, men vi kan også ha en viss appell til bedriftsmarkedet (dekoring av lokaler, gaver til ansatte, arrangementer ol).

Vi vil ha både lokale og tilreisende kunder, men befolkningsgrunnet er ikke stort nok til at vi kan leve bare av de fastboende.

Det er grunn til å tro at det er veletablerte voksne kunder som vil stå for hoveddelen av omsetningen, men vi vil også tilby rimeligere produkter til andre kundegrupper. Når det gjelder kunstinteresse så har vi registrert at lokalbefolkningen etterspør og ser frem til å få et slikt tilbud. Klarer vi å få til et godt navn og rykte i markedet er det ikke usannsynlig at vi klarer å tiltrekke oss kunder langt utenfor kommunens grenser.

### 3.3 Konkurrenter

Netthandel er sterkt økende, men akkurat kunst er en ting som folk ofte vil ta og føle på. Så det er grunn til å tro at det er lettere å oppnå høyere pris når produktet stilles ut. Noe kunst tilbys sporadisk hos enkelte butikker og museer, men et rendyrket galleri finnes ikke i kommunen.

### 3.4 Bransjen

Med øket kjøpekraft i befolkningen har kunsthandel blitt for folk flest i stedet for til de spesielt interesserte. Marginene er gode, og prisene ikke spesielt presset, da det er aksept for at kunst av god kvalitet er kostbart.

### 3.5 Leverandører

Det finnes et utall kunstnere, og ofte sliter de med å få vist frem produktene sine på en god måte. Det er en innarbeidet kultur at galleriene tar betalt for å formidle kunst, så det ligger inne i kalkylene til kunstneren at dette må tas med i prissettingen dersom en ønsker salg av et visst volum.

Vi kommer til å legge vekt på kvalitet og originalitet, fremfor geografi og pris. Likevel så er vi bevisste på at det er markedet som bestemmer, så vi kommer til å bruke det første driftsåret til å justere porteføljen ut i fra det kundene etterspør.

### 3.6 Oppsummering av marked

<b>Styrker:</b> Perfekt beliggenhet Liten/ingen konkurranse Marked i vekst	<b>Svakheter:</b> Befolkningsgrunnlag Faste kostnader Etableringskostnader Trenger innkjøringsperiode
<b>Muligheter:</b> Handel fra Russland Behov i markedet Samarbeid med andre aktører Nye produktsegmenter	<b>Trusler:</b> Nye konkurrenter Markedskostnader Finanskriser kan ramme Hurtigruten legges ned Russland stenger grensen

### **3.7 Suksesskriterier**

Muligheten til å få dekket lønnskostnader det første året er gull verdt, da får vi arbeidsro til å utvikle konseptet og bygge opp en sunn økonomi før vi pådrar oss for mange faste kostnader.

At vi har mulighet til å benytte Hurtigruten som transportmiddel for å få kunsten inn/ut gjør logistikken rimelig. Vi har også gode forbindelser over til Russland, så det bør ikke medføre problemer å få ordnet transport. Vår geografiske beliggenhet er unik, og vi kan utnytte dette både i markedsføring og for å tiltrekke oss kunstnere.

## 4. Mål og markedsstrategi

### 4.1 Målsetninger

Målsetningen er at i løpet av det første året skal bedriften ha økonomi til å dekke ett årsverk. På tre års sikt tar vi høyde for å kunne sysselsette 2,5 årsverk

### 4.2 Strategiske valg

Vi satser på høy pris og gode marginer, og færre og store salg. Det er viktig at vi får markedsført oss grundig i starten og bli anerkjent som en kvalitetsleverandør. Det er også viktig at vi rendyrker våre kjerneområder, slik at vi ikke ender opp som en ordinær interiørbutikk eller husflidsmesse.

### 4.3 Produkt

Billedkunst: høy prisklasse, unike produkter

Trykk: moderat prisklasse

Plaktater/posters: rimelig prisklasse, uinnrammet

Glasskunst: alle prisklasser og størrelser

Foto: kun lokale bilder, moderat prisklasse

Smykker: moderat til lav prisklasse

Tekstilkunst: moderat til høy prisklasse

Dekorasjoner: moderat til lav prisklasse

Kaffe/ sjokolade: markedspris

### 4.4 Pris

Det ordinære er 30- 40 % påslag på utstilte varer, så vil vi starte opp med 30% og se om dette dekker marginene. Vi tar sikte på å ha produkter i alle prisklasser, slik at vi treffer flest mulig kunder uansett smak og lommebok

### 4.5 Plassering/Distribusjon

Lokalene vi har fått opsjon på er svært godt egnet til galleri. Det har store vindusflater, mye lys, ligger sentralt nær gågaten og har relativt rimelig husleie. Andre aktører i bygget vil også være med å trekke kunder.

### 4.6 Påvirkning

Vi skal få laget plakater og henge dem opp over hele byen, på Hurtigruten og flyplassen og andre naturlige steder der tilreisende ferdes.

Annonsering i lokalavisen blir viktig i forbindelse med nye utstillere, å vi håper å skaffe oss en sponsor for å få rimeligere annonsekostnader.

Media omtale blir viktig, og vi kommer til å stikke hodet frem alle steder det kan passe seg

Vi skal ha egen hjemmeside og side på Facebook.

Enkle plakater skal vi lage selv, i tillegg vil vi kjøpe tjenester hos Skilt Sentralen AS (lokalt foretak). Dette blir vindusreklame, skilt, etiketter, emballasje, profileringsprodukter og avanserte trykk.

### 4.7 Salg

Vi skal drive utsalg fra egen butikk, og teste ut mulighetene for nettbutikk. Alle varene skal være på kommisjon.

### 4.8 Service

Service skal være vårt varemerke, vi skal gi hver enkelt besøkende en unik opplevelse når de kommer inn døren. Vi skal i tillegg til ordinær butikkdrift ha lukkede arrangementer med inviterte kunder. Vi ser her for oss de spesielt kjøpesterke gruppene som ønsker å handle på kveldstid.

## **5. Organisering**

### **5.1 Innledning**

I oppstartsfasen vil begge innehavere beholde sin ytelse fra NAV. Vi skal legge inn likt antall arbeidstimer, Britt-Inger tar ansvar for kontakt med kunstnere og Bente administrerer økonomisystemer og finansiell støtte. Begge vil være i butikken, men fordeling av timene i åpningstiden vil kunne variere.

Vi trenger ikke bemanning ut over den hjelp vi vil få av venner og familie det første året. Vi er instilt på å bygge "stein for stein" og se hvilke konsepter som fungerer og så øke omsetningen ut i fra dette.

### **5.2 Selskapsform**

Vi har bestemt at vi vil opprette et AS, dette på grunn av seriositeten rundt driften og den begrensede økonomiske risikoen. Siden vi blir to eiere er det også ryddigere med et AS, da er det ikke tvil om hvilke rammer vi skal ha for driften.

### **5.3 Eierforhold**

Vi skal eie 50/50 med en forkjøpsrett for den andre medeieren dersom en av etablererne ønsker å selge seg ut.

### **5.4 Bemanning**

Ingen personer skal ansettes det første årene. Britt-Inger tar seg av det kunstneriske og Bente tar seg av økonomi og markedsstrategi. Dersom arbeidsfordelingen blir veldig skjev (antall timer lagt inn) kan dette belastes bedriften med kr 150 pr time.

### **5.5 Informasjonssystemer**

Vi trenger en datakasse, en betalingsterminal, et regnskapsprogram og et faktureringssystem. En PC bør være stasjonær i bedriften og en mobiltelefon tilgjengelig for den som er på "vakt". Alle bilag nummereres og oppbevares i ringpermer. Dette gjelder også kontrakter, leverandøravtaler og styreprotokoll (oppbevares nedlåst).

### **5.6 Økonomistyring**

Vi blir ikke revisjonspliktig og kommer til å føre regnskapet selv (Bente)



## 6. Økonomi

### 6.1 Investeringsbudsjett

Investeringsbudsjett	
Type investering	
Etablering	5750
Inventar	15000
Kontormaskiner	12000
Kassaapparat	9000
Pakkemateriell	4000
Skilting	30000
Brosyre/websider	4000
Kortterminal	3500
Regnskapsprogram	2500
Kafeavdeling	20000
Reisevirksomhet Norge, Russland, Sverige, Finland	37000
Markedsføring	20000
Minikjøkken	10000
SAMLET INVESTERINGSBEHOV	172750

### 6.2 Investeringsbudsjett, kommentarer

Vi vil prøve å få kjøpt så mye som mulig av utstyret brukt, og benytte rimelige innredninger (eksempelsvis IKEA) Budsjettet er nøkternt satt opp og belager seg på dette. Minikjøkken er nødvendig fordi vi skal drive servering, og Mattilsynet krever da tilgang på rennende vann. Dersom vi ikke mottar ønsket finansiell støtte vil budsjettet for annonsering, markedsføring og reiser bli betydelig redusert. I verste fall vil vi ikke ha økonomi til å starte, da aksjekapital på 30 000 kr er begrensningen på hva vi klarer å bidra med privat.

## 6.3 Likviditetsbudsjett

Likviditetsbudsjett												
	Mnd 1	Mnd 2	Mnd 3	Mnd 4	Mnd 5	Mnd 6	Mnd 7	Mnd 8	Mnd 9	Mnd 10	Mnd 11	Mnd 12
Salg (inkl. mva)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	40000
Renter	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andre innbetalinger	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>SUM INNBETALINGER</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30000</b>	<b>40000</b>
Materialer og råvarer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Merverdiavgift	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5000
Lønn	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arbeidsgiveravgift	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Husleie	0	0	0	0	0	0	0	0	11000	11000	11000	11000
Strøm	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000	1000
Telefon og Internett	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	700	700
Porto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200	200
Forbruksmateriell	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300
Reisekostnader	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4000	2000
Reklame, annonsering	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3000	1000
Forsikringer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300
Revisjon	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personlig uttak	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Renter og avdrag	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>SUM UTBETALINGER</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11000</b>	<b>11000</b>	<b>20500</b>	<b>21500</b>
Likviditetsendring pr. mnd	0	0	0	0	0	0	0	0	-11000	-11000	9500	18500
Akkumulert likviditet	0	0	0	0	0	0	0	0	-11000	-22000	-12500	6000
Sikkerhetskaptial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DRIFTSKAPITALBEHOV</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11000</b>	<b>22000</b>	<b>12500</b>	<b>0</b>

## 6.4 Likviditetsbudsjett, kommentarer

Når det gjelder husleie er denne avtalt fra august, men vi håper å få utsatt denne så langt som mulig i og med vi ikke er klar for ordinær drift før 1. november

## 6.5 Finansieringsplan

Finansieringsplan			
Kapitalbehov		Finansiering	
Investeringer (fra invest.budsjett)	172750	Langsiktig lån	0
Driftskapitalbehov (fra likv.budsjett)	22000	Tilskudd	155000
	0	Egenkapital	30000
	0	Investorer	0
	0	Kassakreditt	20000
SUM KAPITALBEHOV	194750	SUM FINANSIERING	205000

## 6.6 Finansieringsplan, kommentarer

Kapitalbehovet blir stort ved oppstart, deretter svært lavt de påfølgende årene. Dersom vi klarer å skaffe finansiering til oppstart, vil resten gå av seg selv. Lån er ikke en mulighet uten å sette hus og hjem som sikkerhet, og det er uaktuelt. Dersom vi oppnår finansiell støtte vil vi registrere firmaet i Brønnøysundregisteret, i motsatt fall må vi avlyse hele etableringen.

## 6.7 Driftsbudsjett

Driftsbudsjett			
	År1	År2	År3
Salg av varer (eks. mva)	380000	500000	860000
Salg av tjenester (eks. mva)	0	0	0
Andre inntekter	0	0	0
<b>TOTALE INNTEKTER</b>	<b>380000</b>	<b>500000</b>	<b>860000</b>
Vareforbruk	20000	20000	40000
Variable lønnskostnader	0	0	0
<b>TOTALE VARIABLE KOSTNADER</b>	<b>20000</b>	<b>20000</b>	<b>40000</b>
<b>DEKNINGSBIDRAG</b>	<b>360000</b>	<b>480000</b>	<b>820000</b>
Faste lønnskostnader	80000	280000	540000
Husleie	125000	125000	140000
Strøm	12000	12000	14000
Telefon og Internett	6000	6000	6000
Porto	800	800	800
Forbruksmaterieil	2000	4000	5000
Kontorkostnader	0	0	0
Reisekostnader	30000	20000	10000
Reklame, annonsering	12000	12000	20000
Forsikringer	2600	3000	3000
Revisjon	0	0	0
Tap på fordringer	1000	1000	1000
Renter og avdrag	0	0	0
Avskrivninger	0	0	0
Diverse kostnader	6000	6000	10000
Regnskap	2500	2500	30000
<b>TOTALE FASTE KOSTNADER</b>	<b>279900</b>	<b>472300</b>	<b>779800</b>
<b>RESULTAT</b>	<b>80</b>	<b>7</b>	<b>40</b>
	100	700	200
<b>RESULTATGRAD (%)</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
Nullpunktomsetning	295 450	491 979	817 839

## 6.8 Driftsbudsjett, kommentarer

De faste kostnadene har vi rimelig kontroll over, men inntektene er svært vanskelig å forutsi. Beregningen er gjort ut i fra en sannsynlighetsvurdering på middels godt salg, men forhåpentligvis så er det mulig å få til vesentlig høyere omsetning.

## 7. Fremdriftsplan

### 7.1 Aktivitetsplan

Mai - Sept : etablererskole Bente

Mai : Signering av husleiekontrakt, Bente/Britt

Juni: møte næringsshagen, inkubatorbedrift

Juni: Innkjøpsliste inventar Britt (Bente)

Juni: Kjøpe domenenavn og reservere firmanavn, Bente

August: maling av lokaler (all den hjelp vi kan få)

Sept: Bestille telefon/internett/kontormaskiner/ datakasse/ kortterminal Bente (Britt)

Sept: ta en bestemmelse angående sjokolade, egenprodusert/ agent, Bente

Oktober: registrere firmaet i Brønnøysund, Bente

Oktober: Hente inn kunstnere, Britt

### 7.2 Milepæler

Mai: signering kontrakter (husleie)

Mai: søke støtteordninger

Mai: vedta elementer investeringsplan

Juni: Fastsette logo og profileringsutstyr, bestille reklame/skilting

September: Bente ferdig med etablererskole

September: innkjøp av inventar

September: tilkobling telefon/ data

September: registrere firma Brønnøysund

Oktober: Teståpning

Oktober: sende søknader Innovasjon Norge

1. November: VI ER I GANG!!