

SAK 34/08 PARTNARSKAPSAVTALE MED BUSKERUD FYLKESKOMMUNE, SØKNADAR 2008

Saksopplysning

Buskerud fylkeskommune har med bakgrunn i partnerskapsavtala med Regionrådet for Hallingdal løyvd kr. 2.695.000 for 2008.

I tillegg kjem underforbruk på kr 156.238 på avsluttet 2006-tiltak. Samla ramme for 2008 blir kr 2.851.238.

I forhold til dei regionale utviklingsmidlane er det gjort følgjande bindingar:

- Tilskot for 2009 og 2010 til HallingExpo blir løyvd etter handsaming av framlagt evalueringsrapport hausten 2008.
 - Tilskot for 2009, maksimum kr. 100.000,-.
 - Tilskot for 2010, maksimum kr. 50.000,-.

I tillegg har yrkesmessa og vassdragsovervaking i Hallingdalselva og Heimsila vore ein årleg post.

I det etterfylgjande er den enkelte søknad vurdert.

Hallingdal Næringshage (vedlegg 1 og 2)

Hallingdal Næringshage (tidlegare DBC Næringshage) har hatt ei partnerskapsavtala med Regionrådet for åra 2005 – 2007. Vedlagt delrapport (vedlegg 2) syner aktivitetar i 2007.

For 2007 vart det prioritert tiltak innanfor ei honorarramme på kr. 300.000 og som skulle tilsvare inntil 50% av prosjektkostnadane. Vedlegg 2 gjev eit oversyn over ressursbruken i 2007.

Hallingdal Næringshage er ein viktig aktør i deler av næringsutviklinga i Hallingdal. For Regionrådet er det i fyrste rekkje prioriterte regionale prosjekt som det er viktig å støtte opp under. Det er viktig å understreke at samla bruk av offentlege midlar ikkje skal overskride 50%. Ein del prosjekt i regi av Hallingdal Næringshage er til dels finansiert med offentlege midlar utanom partnerskapsavtala. Det er viktig at partane er bevisst på dette slik at det ikkje blir ei "kryssfinansiering", som ikkje er etter føremålet med partnerskapsavtala. Gjennomføring av avtala skal skje i eit nært samarbeid mellom dagleg leiar for Næringshagen og Regionrådet.

I søknad dat. 3.4.2008 (vedlegg 1) er det peikt på aktuelle tiltak som Hallingdal Næringshage er involvert i eller har ambisjonar om å delta i, og som har eit regionalt perspektiv.

Aktuelle utviklingsprosjekt er; Kvinnovasjon, HallingExpo, distribuert inkubator, innovasjonsfadder, trainee-ordningar, IKT-Grafisk-Media. Her er det verdt å merke seg at fleire av desse tiltaka har eigen finansiering.

Ut frå vedlagt handlingsplan for 2008, kan aktuelle prioriterte tiltak i partnerskapsavtala vera:

2 Rekruttering, nyskapning og entreprenørskap

2.2 I samarbeid med næringslivet i Hallingdal få etablert en traineeordning i Hallingdal.

2.3 Videreutvikle Distribuert Inkubatortilbud i Hallingdal jfr. allerede etablert prosjekt.

2.5 Studentpakka – Hallingdal, gratis kontor plass for studenter i samband med prosjektoppgaver, master- eller hovedfag. Koble aktører mot regionale virksomheter

3 FOU- partner

3.1 Koble kunnskapsaktører/ case i bedrift = prosjektoppgaver student /fagansatte

3.2 Gjennomføre forskningsdagene i Hallingdal – Hallingdal 2015, og ha felles utviklermøter med HIBU etc.

3.3 Utvikle et tettere samarbeid med nye høyskolemiljøer

3.4 Flere partnerskapsavtaler med ulike FOU- miljøer

3.5 Være en koblingskoks hvor FOU- miljø inviteres til/ med på næringsseminar

Desse punkta kan definerast innan følgjande hovudpunkt:

- Entreprenørskap og nyskaping
- Skule Næringsliv/ Rekruttering
- Kunnskap og FOU
- Alliansebygging og bedriftsnettverk

Tiltaket kan klart definerast inn som ein del av handlingsprogrammet til Strategisk plan for Hallingdal under:

Mål 6: Innbyggjarane er Hallingdal sin viktigaste ressurs – me vil ta vare på og utvikle kompetansen i regionen.

Pkt. 6.b.1: Partnerskapsavtale med DBC-Næringshage

Før endeleg partnerskapsavtale blir utforma foreslår eg at dagleg leiar i Næringshagen og dagleg leiar i Regionrådet gjer ei nærare prioritering.

For 2008 vil eg forslå tilsvarende ramme som for 2007, kr. 300.000.

Hallingdal Reiseliv, Eventyrveien og Eventyrferden (vedlegg 3)

Eventyrveien er eit godt innarbeida samarbeidsprosjekt mellom destinasjonane i Hallingdal, Reiseliv Hardanger Fjord og Aurland og Lærdal Reiselivslag. Destinasjonane i Hallingdal har samla seg om dette prosjektet for å synleggjera det totale reiselivstilbudet i regionen, i sommarhalvåret. Eventyrveien blir definert som det viktigaste marknadsføringsverktøyet på den internasjonale marknaden. Kombinasjonen av fjell og fjord har stor appell og syner at samarbeidet med fjordane er sentralt for å lykkast internasjonalt.

I 2007 lanserte Hallingdal Reiseliv Eventyrferden som ein del av Eventyrveien konseptet. Eventyrferden har til hensikt tydeleggjera familietilbudet langs Eventyrveien. Erfaringane og attendemeldingane frå 2007 er positive, men det skal arbeidast vidare med intern opplæring og integrere Eventyrferden i Eventyrveien kampanjen på ein mye betre måte enn 2007.

Hallingdal Reiseliv har sett behov for å fokusere og prioritere arbeidet med få større prosjekt, og ikkje spreie innsatsen ut over for mange mindre prosjekt.

Hallingdal Reiseliv har sett opp følgjande tiltaksplan for 2008 (2009)

- Gjennomføring av marknadskampanje Eventyrveien/Eventyrferden.
- Oppgradering av internett: Hallingdal Reiseliv skal arbeide med utvikle eit betre og meir oppdatert innhald på heimesidene. Dette skal gjennomførers ved ta i bruk Tellus. Dvs. at destinasjonane sjølv oppdaterar sine reiselivsprodukt i Tellus Destinator og at dette blir

distribuert og blir søkbart på blant anna: www.eventyrveien.no, www.visiteastnorway.no og www.visitnorway.com.

- For å kunne implementere og bygge merkevaren Eventyrferden/Huldra med håret har Hallingdal Reiseliv saman med Hallingdal museum eit forslag om å få i stand 12 oppsetningar sommaren 2009, (2 forestillingar pr veke i juli og i fyrste halvdel av august).
- Sykkelprosjekt Hallingdal 2007/2008 – utvikle eit komplett sykkelferietilbod både på destinasjonsnivå og regionalt nivå. Dette skal marknadsførast gjennom marknadskampanjen til Eventyrveien/Eventyrferden. Budsjett kr 400 000.
- Utvikling av digitalt 3D kart for destinasjonane og Eventyrveien. Skal nyttas i marknadsføring av Eventyrveien/Eventyrferden. Budsjett kr 650 000.
- Kortferieprosjekt Innovativ Fjellturisme: I tråd med strategi om å skape salsutløysande aktivitetar har Hallingdal Reiseliv i samarbeid med Telemarksreiser utvikla og tilrettelagt for sal av 6 kortferiepakker skreddarsydd for et internasjonal marknad. Pakkene blir m.a. bli distribuert via Eventyrveien.no, Norwegian, Ryanair, Color Line og visitnorway.com. Det blir og arbeidd for distribusjon via NSBs samarbeidspartnar Fjordtours.
- BTV - Markedskampanjer for 2008 og 2009 med responskanal www.visiteastnorway.com **(ta ein kikk!)** Tilpassing av Eventyrveien/Eventyrferden kampanjen slik at det blir optimale resultat av denne innsatsen.

Total kostnad for prosjektet utan at eigeninnsats er medrekna er kr. 1 970 325.
Prosjektet har ei god eigenfinansiering

Tiltaket kan klart definerast inn som ein del av handlingsprogrammet til Strategisk plan for Hallingdal under:

Mål 9: Vidareutvikle Hallingdal til den fremste reiselivsregionen i landet.
Pkt. 9.a.1: Støtte opp om felles reiselivsselskap Hallingdal Reiseliv

Det blir søkt om kr. 800.000 til prosjekta som eg vil foreslå at blir løyvd.

Hallingfiske, Søknad om økonomisk stønad (vedlegg 4 og 5)

I brev dat. 5.4.2008, søker Samarbeidsutvalet for Hallingdalselva (SH) om økonomisk støtte til revidering av driftsplan, prøvefiske og botndyrundersøkingar.

SH utarbeidde ein detaljert driftsplan for Hallingdalselva i 2003 (vedlegg 5).

SH har gjennomført mykje av det som står i planen for denne planperioden.

- Samarbeid ved utsetting av aure, det enkelte elveeigarlag har finansiert kjøp av fisk.
- Innkjøp av minkfeller til bruk i alle elveeigarlag.
- Småfiskundersøking (El-fiske)
- Etablere salsstadar for fiskekort, og på internett (Inatur).
- Harmonisering av fiskekortprisar.
- Fiskeoppsyn i alle kommunar.
- Fellesmøte for oppsynsmenn.
- Utarbeidd skiltmal og felles skilting på heile strekninga.
- Eige nettstad på Inatur
- Reportasje i fiskeblad
- Etablert samarbeidsorgan med statuttar
- Tatt initiativ til fleire møter om fiske i Hallingdal

Tiltaket kan klart definerast inn som ein del av handlingsprogrammet til Strategisk plan for Hallingdal under:

- Mål 9: Vidareutvikle Hallingdal til den fremste reiselivsregionen i landet.
Pkt. 9.a.1: Gjera Hallingdalselva (også andre elvar og fiskevatn i Hallingdal?) til innlandsnorges mest attraktive fiske elv. (eller ”Hallingdal, ørretens rike”)

SH søker om kr. 50.000,- i støtte frå Regionrådet i Hallingdal, som eg foreslår at blir løyvd.

Vassdragsovervaking

Det er gjennomført felles overvaking av Hallingdalsvassdraget sidan 1999. Overvakinga omfattar Usta, Hemsila, Hallingdalselva og Krøderen, og har vore eit samarbeid mellom kommunane Hol, Ål, Hemsedal, Gol, Nes, Flå og Krødsherad.

For å dokumentere den generelle tilstanden i vassdraget, er det teke ut månadlege vassprøver frå påske til november på faste prøvestader. I tillegg er det teke ut 2 ekstraprøver nedstrøms dei største rensaneanlegga, for nærare å kunne vurdere desse utsleppa sin verknad på vasskvaliteten i elva. Det er analysert begroingsalgar i vassdraget i juni og august. Vasskvaliteten er vurdert etter SFTs klassifiseringssystem for miljøkvalitet i ferskvatn.

Overvakinga av Hallingdalsvassdraget så langt har gjeve ein god dokumentasjon av den generelle tilstanden i vassdraget. Det er viktig at overvakinga av hovudvassdraga hekd fram for framleis å kunne følgje utviklinga i vasskvaliteten. Vidare overvaking er også i tråd både med innbyggjarane sine interesser for god informasjon om eige nærmiljø, i forhold til fiskeforvaltning og krav i *Forskrift om rammer for vannforvaltningen*.

Det kan stillast spørsmål ved om det skal nyttast midlar frå partnerskapsavtala til dette tiltaket. Eg vil foreslå at dette blir teke opp til drøfting etter at St.prp. om heilskapleg vassforvaltning er handsama og oppgåvefordeling i forhold t til vassforvaltning er vedteke.

For 2008 foreslår eg at det blir løyvd kr. 150.000 til formålet.

Forslag til vedtak

1. Regionrådet for Hallingdal vil i denne omgang prioritere følgjande tiltak i samband med partnerskapsavtala med Buskerud fylkeskommune for 2008:

a) Partnerskapsavtala med DBC-Næringshage, 2008	kr. 300.000
b) Hallingdal Reiseliv, Eventyrveien og Eventyrferden	kr. 800.000
c) Hallingfiske	kr. 50.000
d) Vassdragsovervaking 2008	<u>kr. 150.000</u>
TOTAL SUM	<u>kr.1.300 .000</u>

Ål 22.4.2008

Knut Arne Gurigard
Dagleg leiar

Vedlegg 1: Søknad dat. 3.4.2008, Hallingdal Næringshage

- Vedlegg 2: Delrapport II (2007) Partnerskap Hallingdal Næringshage AS – Regionrådet Hallingdal
- Vedlegg 3: Søknad, dat. 15.2.2008 Hallingdal Reiseliv; Søknad om regionale utviklingsmidlar til Eventyrveien og Eventyrferden
- Vedlegg 4: Søknad dat. 5.4.2008, Samarbeidsutvalet for Hallingdalselva (SH); Søknad om økonomisk støtte til revidering av driftsplan, prøvefiske og botndyrundersøkingar.
- Vedlegg 5: Driftsplan for Hallingdalselva, 2003
- Vedlegg 6: Partnerskapsavtale mellom Buskerud fylkeskommune og Regionrådet for Hallingdal for 2008
- Vedlegg 7: Gjennomføringsavtale mellom Buskerud fylkeskommune og Regionrådet for Hallingdal for 2008

Regionrådet for Hallingdal
v/ Knut Arne Gurigard

Dato 3. april 2008

SØKNAD OM FORLENGET PARTNERSKAPSAVTALE

Det vises til partnerskapsavtale for 2005-2007 mellom Buskerud fylkeskommune, Regionrådet for Hallingdal og DBC Næringshage (nå Hallingdal Næringshage), samt telefonsamtaler.

Næringshagen har det seneste året gjennomgått omfattende endringer i ressurs- og bemanningssituasjonen. Selskapet har nå undertegnede på fulltid som daglig leder, etter at stillingen sto vakant 2-3 mnd. Prosjektleder i utviklingsavdelingen fungerte som leder, men sluttet i næringshagen i januar. I hennes sted leies Tonje C Moen Hanssen inn på deltid som prosjektleder. Hun arbeider primært med prosjektet Kvinnovasjon.

Hallingdal Næringshage håper å kunne videreføre samarbeidet med Regionrådet og fylkeskommunen. Det er vår ambisjon å være en innovasjonsaktør i hele Hallingdal. Viktige utviklingsprosjekter i så måte er Kvinnovasjon, HallingExpo, distribuert inkubator, innovasjonsfadder, trainee-ordninger, IKT-Grafisk-Media for å nevne noe. Denne ambisjonen fordrer tilstrekkelige finansielle ressurser til aktiviteter og bemanning.

Vedlagt følger handlingsplan og budsjett for 2008. Aktivitetene i 2008 bygger m.a.o. på innsatsen fra tidligere år og partnerskapsavtale. I vedlagte budsjett har vi lagt til grunn et tilskudd på kr. 300.000,- fra Regionrådet fra Hallingdal.

Undertegnede kan kontaktes på mob. 4110 4224 eller e-post gudbrand@nhage.no. Spørsmål kan også rettes til styreleder Jan Egil Halbjørhus, på telefon 91 31 68 18, eller mail hc@dbc.no.

På forhånd takk.

Vennlig hilsen

Hallingdal Næringshage

Gudbrand Teigen
daglig leder

SAK 34-08, VEDLEGG 1Vedlegg: **Aktivitetsplan og budsjett**Kopi til: **Buskerud Fylkeskommune v/ Terje Moen.****Hallingdal Næringshage AS**

Utviklingsavdelingen	Bud.-08	Bud.-09
----------------------	---------	---------

DRIFTSINNEKTER**Inntekt**

Serviceavgift bedr. i næringshagen	220000	220000
Service Dalheimgården AS/ H-invest	65000	65000
Partner bedr.honorar	120000	100000
Sum salgsinntekter	405 000	385 000

Andre tilkudd, driftsinntekt, honorar

Tilskudd SIVA	266000	233000
Partnerskap Regionråd/BFK	300000	400000
Tilskudd BFK	150000	150000
Sum utviklingstilskudd	716000	783000

Prosjektinntekter/ Innovasjon Norge/ Næringsliv etc	330000	300000	Prosjektinntekter	2008	2009
			Fagseminarer	30 000	30 000
			ValHall	30 000	0
			NH Geilo	50 000	50 000
			Kvinner og Næringsutv.	70 000	70 000
			Hallingtrainee	50 000	50 000
			HallingExpo	100 000	100 000
			Sum	330000	300000

SUM INNEKTER

1 451 000 1 468 000

DRIFTSKOSTNADER**Lønn, inkl sos. kostnader prosjektstilling**

300000 300000

Lønn, inkl sos. kostnader daglig leder

621000 650000

Tjenestepensjon

18500 19000

Sum lønn og OTP

939500 969000

Avskrivninger

12000 12000

Andre driftskostnader

Kontorleie/videokonferanse	60000	60000
Felleskostnader kontor (Strøm, renhold etc.)	17000	17000
Inventar/utstyr	20000	20000
Drifts- og forbruksmateriell, servicetj.,kopi	60000	60000
IKT, Telefon/porto, leie prosjektor,PC-inkubator.	80000	80000
Regnskap/revisjon og øk. bistand	75000	75000
Reise/diett og møteutlegg	75000	75000
Reklame/NH-avis,annonse, www.nhage.no	50000	50000
Diverse kostnader, forsikring, medl.skap NH-Norge	45000	45000

Sum andre driftskostnader

494 000 494 000

Sum kostnader

1 433 500 1 463 000

Prosjektkostnader/kursarr.

Etabl.pakke/ Kjøp nettverkstj., mentor ,Etab.s	15 000	15 000
Distribuert inkubator	20 000	20 000
Nettverksbygg., FOU-miljø, Såkorn, NH Geilo	40 000	40 000
Utredninger, prosjektinitiativ, og møter	30 000	30 000
Diverse	10 000	10 000

Sum prosjektkostnader

115 000 115 000

Driftsresultat

-97 500 -110 000

SAK 34-08, VEDLEGG 1

Finansinntekter	25 000	25 000
Resultat	-72 500	-85 000

SAK 34-08, VEDLEGG 1

DELMÅL OG STRATEGIER 2007-2009

Næringsklynger og næringsnettverk	
Mål 1: Utvikle Hallingdal Næringshage til et regionalt nav for innovasjon	
Strategier:	
1	Videreutvikle en infrastruktur som støtter opp under etablerte virksomheter, og satsing på nye næringer
Mål 2: Utvikle regionale kunnskapsnettverk/ næringsklynger i Hallingdal	
Strategier:	
1	Bistå med erfaring, nettverk, og profilering som ledd i å etablere mininæringshager/ veksthus
2	Videreutvikle HallingExpo til et sterkt regionalt næringsforum for Hallingdal
3	Pådriver for etablering av et felles regionalt innovasjonsselskap for Hallingdal
Mål 3: Møteplasser for kunnskapsutveksling og "Business to Business relasjoner"	
Strategier:	
1	Gjennomføre næringsseminar og landskonferanser med fokus på kompetanse, utfordringer og muligheter
Mål 4: Initiere samarbeid og prosjekt mellom bedrifter, myndighet og FOU	
Strategier:	
1	Stimulere HallingExpo
2	Være et støttebein for etablering av et Karrieresenter i Hallingdal

Rekruttering, nyskaping og entreprenørskap	
Mål 1: Utvikle verktøy som øker rekruttering av ressurspersoner til Hallingdal	
Strategier:	
1	Etablere kommunikasjonskanaler med utflyttede ressurspersoner fra Hallingdal
2	Utvikle felles rekrutteringsverktøy mellom det offentlige og næringsliv
Mål 2: Utvikle redskap som bidrar til 10 kunnskapsbaserte nyetableringer eller knoppskyting i Hallingdal	
Strategier:	
1	Etablere inkubatortilbud i Hallingdal Næringshage i samarbeid med naturlige innovasjonsaktører
2	Være en nettverksressurs for Hallingdal Etableresenter
4	Styrke innsatsen for å etablere et sterkere såkornkapitaltilbud

FOU- partner	
Mål 1: Næringsrettet Høyskolesatsing	
Strategier:	
1	Videreutvikle partnerskap med Høyskolen i Buskerud
2	Utvikle tettere samarbeid med andre relevante høyskolemiljøer
Mål 2: Koblingsboks for FOU- miljø og lokalt næringsliv	
Strategier:	
1	Etablere møteplasser mellom FOU- miljøer og næringsliv

SAK 34-08, VEDLEGG 1

2	Videreutvikle forpliktende partnerskapsavtaler
---	--

Interregionalt nettverkssamarbeid	
Mål 1: Næringshagene som innovasjonsfaddere i BTV- regionen	
	Strategier:
1	Videreutvikle samarbeidet med Næringshagen i Kunstnerdalen, Valdres Næringshage og andre innovasjonsnettverk i BTV- regionen, Oppland etc.

1. HANDLINGSPLAN 2008

Aktivitet	Med konkret mål:
1 Næringsklynger og næringsnettverk	
1.1 Gjennomgå tjenestetilbud og vurdere nye servicetilbud i resepsjon	Egen forretningsplan for framtidig drift av service og kundemottak
1.2 Videreføre prosessen omkring etablering av en næringshageavdeling på Geilo	Bistå etablering av et NH- avdeling på Geilo med noe støtte fra næring/ kommune.
1.3 Aktiv sekretærfunksjon og tilrettelegger for HallingExpo	Bidra til stabil drift av HallingExpo. Inntekter kr. 100.000,-.
1.4 Faglige og sosiale tilbud i Hallingdal Næringshage	Fagturer, sosiale turer, konkurranser, kurstilbud
1.5 Næringshagens "årssyklus" - samlinger gjennom året.	Strategisk utvikling av selskapet (styret, og ledelse) – 4 samlinger
1.6 Initere en prosess hvor en avdekker grunnlaget for et felles regionalt innovasjonsselskap	Forretningsplan for et regionalt innovasjonsselskap i Hallingdal som er forankret i næringsliv og kommune
2 Rekruttering, nyskapning og entreprenørskap	
2.1 Gjennomføring av det 5 årige ValHall, rekrutterings- og entreprenørskapsprogram	75 tilbakeflyttere i perioden, i snitt årlig 5 nyetablerere som kan spores prosjektet.
2.2 I samarbeid med næringslivet i Hallingdal få etablert en traineeordning i Hallingdal.	Utvikle en hensiktsmessig organisering og finansiering i samarbeid md Regionråd og næringsliv. Være en koordinator for gjennomføring.
2.3 Videreutvikle Distribuert Inkubatortilbud i Hallingdal jfr. allerede etablert prosjekt.	Bistå 1-2 inkubatorbedrifter årlig i henhold til samarbeidsavtale med Hallingdal Etab.senter
2.4 Videreutvikle "startpakker" for nyetablerere i næringshagen (gratis leie, tilgang support, veiledning og et dedikert nettverk)	1-3 nyetablerere tilbys årlig startpakke for kortere perioder,
2.5 Studentpakka – Hallingdal, gratis kontorplass for studenter i samband med prosjektoppgaver, master- eller hovedfag. Koble aktører mot regionale virksomheter	2-3 studenter årlig som benytter seg av tilbudet - dir. kobling av ressurspersoner og distriktsbasert samfunnsliv, lang sikt grunnlag for rekruttering og tilflytting
2.6 Videreføre nettverksprosjekt "Kvinner og næringsutvikling i BTV"	Etablert nettverk, møteplasser og konkret oppfølging av kvinnelige gründere i NH jfr. mål i programmet. Fagseminarer, kobling grunder mentor m.m.
Aktivitet	Med konkret mål:
3 FOU- partner	
3.1 Koble kunnskapsaktører/ case i bedrift = prosjektoppgaver student /fagansatte	Kunnskapsbedrifter som gjesteforelesere, men også prosjektutveksling med student som ressurs for bedrift. 1 SMB- bedrift/ år

SAK 34-08, VEDLEGG 1

3.2 Gjennomføre forskningsdagene i Hallingdal – Hallingdal 2015, og ha felles utviklermøter med HIBU etc.	Samle FOU- aktør, nærings- og samfunnsliv rundt tema med fokus på nyskaping
3.3 Utvikle et tettere samarbeid med nye høyskolemiljøer	Økt tilgang på spisskompetanse for inkubatortilbud, og økt grunnlag for rekruttering/kontakt med studenter med vekt på reiseliv
3.4 Flere partnerskapsavtaler med ulike FOU- miljøer	Telemarksforskning, UMB, SINTEF – legge til rette for stipendiatstilling.
3.5 Være en koblingskoks hvor FOU- miljø inviteres til/ med på næringsseminar	Hvert næringsseminar skal FOU, Høyskole spesielt inviteres, og delta som arr.
4 Interregionalt nettverkssamarbeid	
4.1 Fylkeskommunenes innovasjonsfadder	Identifisere, og utvikle nye prosjektinitiativ i samarbeid med N.liv og myndighet i samarbeid med "Næringshagen i Kunstnerdalen".

Delrapport III (2007)

Partnerskap Hallingdal Næringshage AS

– Regionrådet Hallingdal



Utspørring av ordførerkandidatene - møte 29. august i regi av HallingExpo

20.11.2007

Innholdsfortegnelse

1. BAKGRUNN	3
2. HOVEDAKTIVITETER OG RESSURSBRUK	3
3. FORELØPIGE RESULTAT	4
4. VEDLEGG – RESSURSBRUK OG RESULTAT	5

1. BAKGRUNN

Grunnlaget for denne delrapporten er den 3-årige partnerskapsavtalen mellom Regionrådet for Hallingdal og Hallingdal Næringshage AS, tidligere DBC Næringshage (2005-2007). Det er tidligere utarbeidet egne delrapporter for 2005 og 2006.

Hallingdal Næringshage AS er et utviklingselskap med spesielt fokus på nyskapning, allianse- og nettverksbygging til fremme for lønnsomme bedriftsnettverk i Hallingdal. Bransjemessig retter Hallingdal Næringshage seg primært mot kunnskapsintensive næringer, også kalt KIFT-segmentet, men selskapet har også i større grad påtatt seg en rolle som et regionalt næringsutviklingsaktør for Hallingdal. Det er denne aktiviteten partnerskapsbidraget fra Buskerud Fylkeskommune/ Regionrådet for Hallingdal finansierer.

Avtalen er en del av et bredere partnerskap mellom Hallingdal Næringshage AS, Høyskolen i Buskerud, BI Buskerud, lokale bedrifter både i og utenfor kompetansesenteret Hallingdal Næringshage, samt aktuelle FOU-miljøer.

Formålet med partnerskapsavtalen har vært å klargjøre, men også samarbeide om felles satsingsområder. Øremerkede midler for 2007 har vært kr. 300.000,-. Tilskuddet er å regne som en honorarramme for utførte tjenester, hvor det settes krav til dokumenterte aktiviteter og tidsressurser tilsvarende minst kr. 600.000,- (50% egenandel), eller annen aktiv deltakelse fra privat næringsliv.

I skrivende stund, medio november har daglig leder sluttet. Selskapets utviklingsaktiviteter for resten av året forestås av prosjektleder Målfrid Jordet Ågotnes.

Siden også prosjektleder slutter i næringshagen fra 15. januar (før revidert regnskap for 2007 foreligger) har en valgt å ferdigstille sluttrapporten allerede i november. Dette er også mulig siden selskapet allerede nå kan dokumentere ressursbruk og resultater utover krav til egenfinansiering (50%).

2. HOVEDAKTIVITETER OG RESSURSBRUK

I det etterfølgende, se vedlegg, er det laget en oversikt over medgått tidsforbruk og kommentarer til aktuelle aktiviteter. Vi har her kun konsentrert oss om å dokumentere selskapets tidsinnsats tilknyttet utvalgte **regionale** aktiviteter. I visse prosjekt er også andre offentlige aktører med og finansierer konkrete aktiviteter. Vi har derfor ikke inkludert tidsinnsats på prosjekt ValHall fordi dette er et prosjekt Regionrådet/Fylkeskommunen finansierer over egne midler.

Samtidig, vi har også valgt å kommentere aktiviteter som har en direkte effekt for Hallingdal Næringshage isolert, se eget oppsett for dette.

Det er ikke laget noen form for totalregnskap som bl.a. viser øvrig næringslivs verdiinnsats tilknyttet selskapets aktiviteter siden selskapets ressursbruk er tilskrekkelig for å møte krav til samfinansiering (50%).



Trendguru Lisbeth Larsen, foredragsholder på et av NH's mange arr. i 2007

3. FORELØPIGE RESULTAT

Partnerskapsavtalen mellom Regionrådet for Hallingdal og Hallingdal Næringshage AS er avgjørende m.t.p. regional nettverksbygging og prosjektdeltakelse/ initiativ mellom privat og offentlige aktører. Gjennom partnerskapet kan en dokumentere at både offentlige og private ressurser tilknyttet felles utfordringer gjennomføres.

Næringsutvikling er en omstendelig prosess hvor prøving og feiling er og blir en sentral del av hverdagen. I det etterfølgende har jeg også tillatt meg trekke fram konkrete resultater ifht de målekriterium bl.a. SIVA benytter ifht NH- satsingen nasjonalt. Som vedlegg følger en mer detaljert framstilling.

Målområde internt og regionalt	Resultat
Antall ideer til innovasjon	<p>1. HN har vært med å fasilitere inkubatorbedriften Acufriend, se www.acufriend.no</p> <p>2. Kommunikasjonskanal for hytteeiere, "Hytteeier som ressurs", under utvikling i tidlig fase. Kan være et verktøy som fremmer innovasjon i distriktet</p>
Antall bedriftsetableringer	<ul style="list-style-type: none"> • Acufriend, se www.acufriend.no • Abra Analyse, se www.abraanalyse.no • Advokatfirma Holm • FargerikNorsk, se www.fargeriknorsk.no • Lars Oust, "Ide kart/GIS- løsning" • Hallmaker Entreprenør • Karrieresenter (fra desember, men avventer politisk avklaring) • HallingExpo, se www.hallingspo.no <p>For øvrig, HN har styreplass, men er også en mentorressurs for i det kommunale og interregionale Hallingdal Etableresenter, som også er lokalisert i Hallingdal Næringshage. Så langt i år er ca. 100 nyetablerere blitt fulgt opp gjennom senteret, av disse ca. 50 % nyetableringer i 2007.</p>
Vekst i eksisterende virksomheter	<p>Generelt</p> <p>Først av alt, - det er flere som ønsker å flytte inn i næringshagen, slik at tilgangen på nye firma ser lovende ut.</p> <p>Ansatte</p> <p>Flere firma har en positiv utvikling</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cyberhemsen, 2 nytilsatte personer fra desember, vokser ut av bygget - Prevista, en ny arealplanlegger fra desember (under tilsetning) - Trafikk Elektro, en ny person fra august - Advokat Holm, en ny person fra desember (under tilsetning) - Byggfaglig miljø samarbeider, og lyser ut etter nye felles adm. ressurs (des.) - Etablering av Karrieresenter for regionen, (foreløpig under politisk behandling) <p>Øvrige resultatmålinger i eksisterende næringshagemiljø blir vanskelig å knytte til utviklingsselskapet direkte. Vi ser at den store majoritet av KIFT-bedrifter lokalisert i næringshagen har en positiv omsetningsvekst og resultatutvikling, men hvorvidt dette relateres til HN's aktivitet er vanskelig å dokumentere.</p>
Fellesprosjekter og samarbeid	<p>Hallingdal Næringshage er involvert i en rekke prosesser og prosjekt som selskapet selv har initiert, eller tatt tak i samarbeid med eksterne. Her kan nevnes;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. I samarbeid med Næringshagen i Kunstnerdalen og DRIV v/ Høyskolen i Buskerud etablert et Distribuert Inkubatortilbud i Hallingdal 2. Etablert, og fasilitert det regionale næringsforumet www.hallingExpo.no 3. Drifting av "Industriløftet Hallingdal" – et nettverksprosjekt for industrien 4. Etablert et eget rekrutteringsprosjekt for industrien, samarbeid med Norsk Industri 5. Etablert Hallingpilot, "teknologi og realfag", prosjekt som skal utvikle et web-basert undervisningsprogram for ungdomsskolen for å øke kunnskapen om lokal industri 6. Gjennomført en rekke seminarer og regionale møteplasser slik som motivasjonsseminar, "Hallingdal i nåtid og framtid", designseminar, jobbskaperkvelder, styrelederkurs etc.

	<ol style="list-style-type: none"> 7. I samarbeid med Valdres Næringshage fasilitert bedriftsklynge i Hallingdal, "prosjekt Industriløftet" 8. Gjennomført "Kvinner og Næringsutvikling", i samarbeid med Rjukan Næringshage og Næringshagen i Kunstnerdalen, samt gjennomført en rekke nettverkssamlinger, seminarer som har involvert rundt 60 ressurskvinner, etablert 2 nettverksgrupper 9. Driftet www.kvinnovasjon.no, prosjektet egen nettportal 10. Drifting av rekrutterings og entreprenørskapsprosjektet ValHall, samarbeid med Valdres og Hallingdal Næringshage. 11. Etablering av Veksthus Geilo, underavdeling til Hallingdal Næringshage 12. Prosjekt "Fylkeskommunenes Innovasjonsfadder"- samarbeidsprosjekt med Næringshagen i Kunstnerdalen som har til formål å fremme interregionalt samarbeid, og økt kontakt mellom Næringsliv og Høgskole-miljø
Samarbeidsprosjekter mellom FOU og næringsliv	<ol style="list-style-type: none"> 1. HallingTrainee. Inngått samarbeid mellom BI Drammen, Gjensidige, Høgskolen i Buskerud, Sparebank 1 Hallingdal om utvikling av HallingTrainee,- et traineetilbud for næringsliv i Hallingdal. Hallingdal Næringshage har initiativ, og PL funksjon. Jobbes med å få opp et 3-årig hovedprosjekt 2. "Student som ressurs". Etablert en kommunikasjonskanal, - en form for prosjektformidling av studentoppgaver, se www.nhage.no/student - samarbeid mellom ulike høyskoler, næringsliv og studenter 3. Tilrettelagt og gjennomført styrekompetansekurs, samarbeid med NHO og BI Drammen 4. Som del av utviklingsprosjektet "Hallingfisk", benyttet FOU- kompetanse v/ UMB til å kvalitetssikre et fisketetthetsforsøk i Hovet Settefiskanlegg 5. Samarbeidsprosjekt "Økt Innovasjon og Tilgang til risikokapital i BTV-regionen", et samarbeid med innovasjonsaktører, HIBU, Høgskolen i Vestfold, DRIV og Papirbredden Innovasjon.

Dato: 20/11-07

Prosjektleder:

Ola K. Frogner

Daglig leder DBC Næringshage AS

4. VEDLEGG – RESSURSBRUK OG RESULTAT

(Eks. Valhall som har egen finansiering med bl.a. Regionrådet/ Fylkeskommunen)

Prosjektleder

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Des	Summer	Verdi pr. time
Antall timer														550
Industriløft		50,5	2,5	9	18								80	44000
Hallingtrainee								5	11,5	16,5			33	18150
Hallingdal Kompetanseforum													0	0
Gamal tralt og nye trender	2	15	4,5		14,5								36	19800
Prosjekt "Lys i alle glas"						10							10	5500
"Student som ressurs	17,5	0,5	25,5	3,5	48,5	30,5	36	10,5	4	5			181,5	99825
Karrieresenter Hallingdal				4,5									4,5	2475
www.hallingdal.no									8,5	3			11,5	6325
Kvinnovasjon gjennomføring	23,5	25	15	2	6	17	12,5	3	17,5	32			153,5	84425
Yrkesmessa						3							3	1650
Sum totalt													513	282150

Daglig leder

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Des	Summer	Verdi pr. time
Antall timer														600
Prosjekt arbeid og rekruttering	4	14,5	10	13,5	17	7		15	17	6	12		115,5	69300
Industriløftet	9,5	26,5	5	39	20,5	0,5							101	60600
Næringshage avd. Geilo	26	6,5	2	4,5	4,5	4	4	5,5	4	3,5	1		65,5	39300
Nettverksprosjekt Fjellregion	1			8	15		8			6,5			38,5	23100
Karrieresenter Hallingdal	5,5	21,5		5	14,5	19,5			3,5	2			71,5	42900
Hallingkompetanse		0,5	4	0,5			2						7	4200
HallingExpo						17,5		33	15	20	17		102	61200
Hytteieier som ressurs	4,5												4,5	2700
Bioenergi-prosjekt	4,5								2				6,5	3900
Nasjonalt nettverk NH			17	1,5	7	1	0,5		0,5				27,5	16500
Såkorn Hallingdal	0,5	1							0,5				2	1200
Gründerklekkeriet		2	2										4	2400
NCE Reiseliv		5											5	3000
Næringslivsfadder		0,5	0,5			3				1,5			5,5	3300
Prosjekt Hallingfisk		4,5		1		1,5			1				8	4800
Student som ressurs/ rekr. portal			2	1,5	2,5	1		1,5	0,5	1,5			10,5	6300
Prosjekt "Lys i alle glas"						3,5							3,5	2100
														0
														0
Sum totalt													578	346800

Sum verdi utviklingsavdelingen ifht partnerskapsavtalen med Regionrådet for Hallingdal/ Buskerud Fylkeskommune

0

628950

Rapporteringsmal 2007

Aktivitet	Med konkret mål:	Resultat - måloppnåelse
1 Næringsklynger og næringsnettverk		
1.1 Aktiv "eiendomsutvikling" – til fremme for næringshagen som nyskapende miljø	Utviklingsarbeidet skal gi inntekter på kr. 60.000 pr. år.	<ul style="list-style-type: none"> • 15.000 i foreløpig økt markedsbidrag fra leietakere • 4 nye leietakere, Fargerike, Abra Analyse, Adv. Holm/Mørk og Lars Oust • Utvidelse – flere ansatte i Trafikk Elektro, adv. Holm, og Cyberhemsen, • Ny avtale med Dalheimgården – godtgjørelse for service, visning og tilbudsprentasjon i NH kr. 77.500,-
1.2 Utvikle markedsmateriell, nettside og profilere næringshagen	NH- avis, tilbud kommunikasjonsråd mot bedr. og tilbud relevante rabattordninger	<ul style="list-style-type: none"> • Opprettet ny nettside, www.nhage.no • Publisert ny NH- avis, startet med faste mnd. nyhetsbrev • Tilrettelagt MF i påskemagasin, feriemagasin og høstmagasin og vintermagasin • Forhandlet egen rabattavtale med lokalavisen Hallingdølen • Presseomtale Hallingdølen, Veksthus Geilo + Kvinnovasjon, samt styrelederkurs, samt seminar "Gamel Tralt og Nye Trender" • Utviklet ny grafisk profil, ny logo, annet MF-materiell og omstrukturering av nettsider • Aktiv markedsføring av servicetjenester mot N-liv i region
1.3 Koble firma med komplementært kunnskaps-/ tjenestepotensial	Økt produkt - eller tjenestesamarbeid	<ul style="list-style-type: none"> • Koblet Brusletto med SIVA Eiendom • Koblet Høve Støtt på Geilo med designprogram NIK og Innovasjon Norge
1.4 Gjennomgå tjenestetilbud og vurdere nye servicetilbud i resepsjon	Styrke grunnlaget for resepsjonsavgift, og nye inntekter	<ul style="list-style-type: none"> • Gj.ført kartlegging, samtaler daglig ledere • Kartlagt aktører i regionen, aktiv markedsføring av tjenestetilbudet. • Prosess – reforhandling av IKT- avtalen felles for næringshagen
1.5 Avdekke grunnlag for etablering av mininæringshage	Bistå til etablering av et mini NH/ veksthus, med noe støtte fra næring/ kommune.	<ul style="list-style-type: none"> • Inngått 3- årig samarbeidsavtale med Hol kommune, kr. 50.000,- årlig i 3 år • Avklaring lokaler, kontakt potensielle leietakere og prosesser med mulige huseiere • Inngått intensjonsavtale med investor Pål Gundersen, eier av Mega-bygget på Geilo, arbeider nå med romplan
1.6 NCE i Hallingdal	Bidra til etablering av et NCE for reiseliv, samt kobling mellom FOU – miljø og relevante kompetanseaktører	<ul style="list-style-type: none"> • Deltatt på ett oppstartsmøte, foreløpig blir miljøene fasilitert • Søknaden om NCE er i første omgang avslått
1.7 Tilrettelegge/ arr. næringsseminar for NH-firma, virkemiddelapparatet og partner	Økt profilering av aktører, økt grunnlag for B&B- relasjoner, men også kunnskapsutveksling. 2 arrangement pr halvår	<ul style="list-style-type: none"> • Gjennomført dagskurs, næringsrettet design for NH- bedr. • Gjennomført næringsseminar "næringslivsdagene, 50 deltakere, 2 medieoppslag • Gjennomført en rekke nettverksmøter, seminarer, se kvinnovasjon, pkt. 2.8. • Medarr. styrelederkompetansekurs for næringsliv i Hallingdal, 20 deltakere, ett medieoppslag

Hallingdal Næringshage

Gamlevegen 6, 3550 Gol - Telefon: 32 02 99 20 - Telefaks: 32 02 99 21

E-post: hallingdal@nhage.no - www.nhage.no

Org.nr. 863 534 402

		<ul style="list-style-type: none"> • Tilrettelagt, faglig ansvarlig, og markedsført regionalt næringsseminar under FOU- dagene "Hallingdal i Nåtid og Framtid", 27. september
1.8 Tilrettelegge og gjennomføre landskonferanser med fokus på fjellregion, utvikling	Bidra til gjennomføring av en landskonferanse, fokus på fjellregionproblematikk	<ul style="list-style-type: none"> • Se pkt. 4.3. • Under arbeid, prosesser omkring gjennomføring av et regionalt "Innovasjonverksted" i samband med regjeringens Stortingsmelding om Innovasjon. Prosessen stoppet imidlertid opp grunnet manglende tidsressurser
1.9 Aktiv sekretærfunksjon og tilrettelegger for "Industriløftet" som næringscluster	Bidra til etablering av Hallingdal Industriforening. Inntekter kr. 30.000,-.	<ul style="list-style-type: none"> • "Fra "industriløft til HallingExpo". Nettverksprosjektet 1. halvår resulterte i etablering av et regionalt næringsforum, se www.hallingexpo.no. Næringshagen har vært drivkraften, og har en utøvende sekretærfunksjon som er godtgjort med kr. 60.000,- for 2. halvår 2007 • Utarbeidet egen rekrutterings- DVD for industri • Utarbeidet egen næringsavis for industrien, ved samme navn som næringsforumet HallingExpo • Koordinert "åpen bedrift",- 4 bedrifter, mange medieoppslag. Formålet har vært å få fram kompetansebehov, type virksomheter og grad av innovasjon i næringslivet som ledd i å profilere miljøene, men også synliggjøre at Hallingdal har næringsliv som framtidig arbeidskraft etterspør • For HallingExpo org. valg møte, næringsseminar, gjennomført markedsarbeid, søknader om finansiering m.m. • Utarbeidet forslag til kompetansepilot for grunnskolen i samarbeid med NHO- Buskerud og Norsk Industri – søknader og finansiering
1.10 Tilrettelegge for etablering av Karrieresenter, bruk av www.hallingkompetanse.no	Konkret etablering og forpliktende samarbeid mellom skole og næring	<ul style="list-style-type: none"> • Deltatt på en rekke arbeidsmøter, samt gitt en rekke innspill. • Lokalisering i første omgang lagt til Næringshagen – muligens senere, fra 2009 til NAV, men dette er ikke avklart
1.11 Ti nye partnere for nettverksutvikl. og finansiering av utviklerfunksjonen	Økt inntekter – kr. 70.000,-	<ul style="list-style-type: none"> • Oppnådd kr. 30.000,- over budsjett (kr. 100.000,- for 2007) • Partnerskapsavtale Gol ungdomsskole • Partnerskapsavtale med BI Drammen
1.12 Faglige og sosiale tilbud i DBC Næringshage	Fagturer, sosiale turer, konkurranser, kurstilbud	<ul style="list-style-type: none"> • Gjennomført "Kitekurs", 14 deltakere • Gjennomført kurs i "Photoshop", 15 delt • Gjennomført "Designkurs, 7 deltakere • Gjennomført "styrelederkurs" • Tilbudt topptur i Jotunheimen • Tilbudt tapasaften • Bowling og grillaften – 20 deltakere • Utarbeidet eget aktivitetsprogram for næringshagen for høsten 07, av både faglig og sosial art. Faglige arrangement er åpne for partnerbedrifter.
1.13 Næringshagens "årsnyklus" - Samlinger gjennom året.	Strategisk utvikling av selskapet (styret, og ledelse) – 4 samlinger	<ul style="list-style-type: none"> • Faste fredagsmøter • Brukermøte Netcom m.m.
1.13 Videreføre og initiere nye samarbeidsprosjekt	Initiere nye, og ferdigstille prosjekt Hallingfisk, Hallingkompetanse,	<ul style="list-style-type: none"> • Hytteeier som ressurs, – dialog og prosess med regionrådet – under arbeid

Hallingdal Næringshage

Gamlevegen 6, 3550 Gol - Telefon: 32 02 99 20 - Telefaks: 32 02 99 21

E-post: hallingdal@nhage.no - www.nhage.no

Org.nr. 863 534 402

	Bioenergi.	<ul style="list-style-type: none"> • "Studenten som ressurs", egen søknad VRI og regionrådet, - avslag på søknader • Utarbeidet prosjektplan for "HallingTrainee", som ledd i å etablere en traineeordning i Hallingdal – ferdig finansiert forprosjekt (vha Gjensidige, HIBU, BI, o ValHallmidler) • Hallingfisk, fase II – kommersialisering, BFK har akseptert prinsippet om å få med private eiere. Arbeider nå med forretningsplan for et felles eid selskap mellom Hallingfisk, BFK, grunneiere og ECO
2 Rekruttering, nyskaping og entreprenørskap	Med konkret mål:	Foreløpige resultat
2.1 Gjennomføring av det 5 årige ValHall, rekrutterings- og entreprenørskapsprogram	75 tilbakeflyttere i perioden, i snitt årlig 5 nyetablerere som kan spores prosjektet.	<ul style="list-style-type: none"> • Samlet 20 personer som kan spores prosjektet, selv om det er vanskelig å hevde at ValHall er eneste årsak • Gjennomført en dags workshop med kommune – under planlegging nytt møte itil våren • Arbeid med Hallingtrainee – utarbeide prosjektplan, dialog med bedrifter, studietur til Namdalshagen Trainee m.m. • Planlagt og gjennomført deltagelse på Karrieredag i Bergen i oktober – stor oppslutning. • Jobbskaperkveld i Oslo, 6. november, 15. deltakere og flere av disse ønsker å starte egen virksomhet i Hallingdal – møte i samarbeid med Regionrådet og Hallingdal Etablerersenter • Dialog med HallingExpo om rekrutteringssamarbeid, prosjektutvikling • www.nhage.no/rekruttering - oversikt over verktøy • Div utsending av nyhetsbrev, invitasjon til arrangement osv i nettverk • Fulgt opp tilflyttere gjennom Kvinnovasjonsprosjekt • Deltagelse i arbeidsgruppe om Yrkesmesse • Deltagelse i prosess "Lys i alle glas", sparringspartner • Deltakelse i prosess "Hallingdal.no", portal med fokus på tilflytterinfo"
2.2 Gjennom direkte kontakt med Høyskole/ Universitet, tidligere studenter finne en metode for økt samhandling og kommunikasjon – nettbasert kommunikasjon	Etablerte en funksjonell kommunikasjonskanal med aktiv samhandling/ blogg omkring tilflyttings- og jobbrelevante spørsmål	<ul style="list-style-type: none"> • Utarbeidet egen prosjektplan "studenten som ressurs" • 2 utviklermøter (m.a. presentasjon av HN på HIBU- møte og besøk av BI Drammen på Gol), og diverse arbeidsmøter. Også møte med Høgskolen på Lillehammer • Egen VRI- søknad basert på prosjektplan – avslag i regionrådet og Forskningsrådet. • Markedsført, kartlagt og formidlet studentoppgaver mellom næringsliv og høyskole, se www.nhage.no/student • Partnerskasavtale med BI Drammen • Evaluering og oppfølging av og HIBU, fagansatte som ressurs. Se pkt 3.1. • Utviklet forprosjekt, HallingTrainee – en traineeordning med oppslutning fra ca. 10 større bedrifter i regionen
2.3 Formalisere et inkubatortilbud i form av infrastruktur,	Bistå minst 2 inkubatorbedrifter/ herunder "syretest" årlig	<ul style="list-style-type: none"> • Godkjenning fra SIVA, på DRIV som nav for et distribuert inkubatortilbud

Hallingdal Næringshage

Gamlevegen 6, 3550 Gol - Telefon: 32 02 99 20 - Telefaks: 32 02 99 21
E-post: hallingdal@nhage.no - www.nhage.no

Org.nr. 863 534 402

kompetanse og kapital		Gjennomført et opptaksmøte med Acufriend – og Acufriend er godkjent. – blir fulgt opp gjennom et samarbeid med mentor, HE etc. Huseiere tilbudt startpakke, nettverk og markedsføring av inkubator tilbud i regi av HN.
2.4 Styrerressurs, mentor og aktiv samarbeidspartner med Hallingdal Etablerersenter	Videreutvikle et helhetlig verktøy for innovasjon i Hallingdal	<ul style="list-style-type: none"> • Kontinuerlig arbeid • Utleid sekretærtjenester Hallingdal Næringshage, verdi- ca.kr. 20.000,-
2.5 Videreutvikle "startpakker" for nyetablerere i næringshagen ("gratis leie", tilgang support, veiledning og et dedikert nettverk)	2-5 nyetablerere tilbys årlig startpakke for kortere perioder,	<ul style="list-style-type: none"> • Nyetablert firma har fått tilbud. Fargerrik Norsk, Abra Analyse og Lars Oust, under etablering
2.6 Studentpakke – Hallingdal, gratis kontor plass for studenter i samband med prosjektoppgaver, master- eller hovedfag. Koble aktører mot regionale virksomheter	2-3 studenter årlig som benytter seg av tilbudet - dir. kobling av ressurspersoner og distriktsbasert samfunnsliv, lang sikt grunnlag for rekruttering og tilflytting	<ul style="list-style-type: none"> • Se prosjekt "Studenten som ressurs"
2.7 Invitere og videreutvikle basen over næringslivsfaddere	Finne 10 nye faddere	<ul style="list-style-type: none"> • 1 ny fadder tilknyttet nettverket
2.8 Gjennomføre nettverksprosjekt "Kvinner og næringsutvikling i BTV"	Etablert nettverk, møteplasser og konkret oppfølging av kvinnelige gründere i NH jfr. mål i programmet. Fagseminarer, kobling gründer mentor m.m.	<ul style="list-style-type: none"> • Gjennomført 4 nettverkssamlinger, samlet 60-70 deltakere, innspill og oppfølg. arbeid • Driftsansvar www.kvinnovasjon.no, inntekt kr. 60.000, + markedsføring av portalen. Mye mediaomtale pga dette. • Gjennomført styreleder kurs, tilbud for målgruppa • Medarrangør "Gamal trakt eller nye trendar", 10. mai • Etablert kontakt med 60 ressurskvinner, og etablert 2 nettverksgrupper av 6 personer i kjølvannet av prosjektet <p>Tilsagn på søknad til Innovasjon Norge og BFK om videre finansiering, 2008</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mediaoppslag Hallingdølen, dobbeltside • Opprettet samarbeid med Kjerringrådet, Nes. Deltatt på styremøte, felles arrangement i sept. • Arr. motivasjonsseminar, se http://www.nhage.no/article.asp?w=21099156&x=11752 • Bedriftsbesøk "Høve Støtt"
Aktivitet	Med konkret mål:	Foreløpige resultat
3 FOU- partner		
3.1 Videreutvikle en metodikk hvor fagansatte anvendes som mentorer for distriktsbedrifter i samarbeid med DRIV på HIBU	Identifisering/ koble fagansatte mot 3 næringscase årlig – fagansatte som ressurs	<ul style="list-style-type: none"> • Dagsworkshop med studenter og Optima partner, innspill grunnlag for egne studentoppgaver • Utarbeidet egen prosjektplan "studenten som ressurs", aktiv dialog høyskoler, fylkeskommune og næringsliv
3.2 Koble kunnskapsaktører/ case i bedrift = prosjektoppgaver student /fagansatte	Kunnskapsbedrifter som gjesteforelesere, men også prosjektutveksling med student som ressurs for bedrift. 1 SMB-bedrift/ år	<ul style="list-style-type: none"> • Aktivt søk etter case i bedrift, næringsliv. Identifisert ca. 20 case som er forsøkt koblet mot høyskole og student, se www.nhage.no/student

Hallingdal Næringshage

Gamlevegen 6, 3550 Gol - Telefon: 32 02 99 20 - Telefaks: 32 02 99 21
E-post: hallingdal@nhage.no - www.nhage.no

Org.nr. 863 534 402

		<ul style="list-style-type: none"> • Prosess er under arbeid
3.3 Gjennomføre forskningsdagene i Hallingdal – Hallingdal 2015, og ha felles utviklert møter med DRIV/ HIBU	Samle FOU- aktør, nærings- og samfunnsniv rundt tema med fokus på nyskaping	<ul style="list-style-type: none"> • Program på plass, finansiering bekreftet – "Hallingdal i nårtid og framtid.
3.4 Utvikle et tettere samarbeid med nye høyskolemiljøer	Økt tilgang på spisskompetanse for inkubator tilbud, og økt grunnlag for rekruttering/ kontakt med studenter med vekt på reiseliv	<ul style="list-style-type: none"> • BI, som partner bekreftet • Pågang et tettere samarbeid med Høyskolen i Lillehammer, og UMB – grunnlag for senere partnerskapsavtaler er lagt
3.5 Flere partnerskapsavtaler med ulike FOU- miljøer	Telemarksforskning, UMB, SINTEF – legge til rette for stipendiatstilling.	
3.6 Være en koblingskoks hvor FOU- miljø inviteres til/ med på næringsseminar	Hvert næringsseminar skal FOU, Høyskole spesielt inviteres, og delta som arr.	<ul style="list-style-type: none"> • "Industriløftet, næringsmøte Kleivi samlet 40 personer, FOU- spesielt invitert, se bl.a. arr. i regi av www.hallingExpo.no • FOU. Invitert til næringslivsdagene
3.7 "Hytteteier som ressurs" og fagseminarer se pkt. 1.7- 1.8.	Utvikle en regional kommunikasjonsplattform for hytteteiere som ledd i å avdekke næringspotensial som knytter seg til hytteteier (nærings, kompetanse B&B)	<ul style="list-style-type: none"> • Prosess med regionrådet pågår
4 Interregionalt nettverkssamarbeid	Med konkret mål:	Foreløpige resultat
4.1 I samarbeid med BTV- næringshager etablere tettere samarbeid med inkubatorer og aktører i virkemiddelapparatet	Gjennomføre 1-2 årlige samlinger med relevante tema, samarbeid, kompetanse- og erfaringsutveksling. For øvrig se pkt. 2.3.	<ul style="list-style-type: none"> • Deltar, på vegne av NH i BTV- regionen i egen arbeidsgruppe nedsatt av regionrådet for BTV, "økt innovasjon og tilgang risikokapital i BTV- regionen", 2 møter. • Jobber fram eget underlag som påvirker BFK til å øremerke midler til et eget gründerfond
4.2 Nettverkssamarbeid BTV – Innovasjon i distriktene" 2006 - 2008	Gjennomføre tiltak i tråd med godkjent prosjektplan, kronkrete mål tilknyttet utviklert møter, felles seminarer, koble bedrifter med FOU, Tema "hytte"- som ressurs. Herunder Utvikle en regional kommunikasjonsplattform for hytteteiere som ledd i å avdekke nærings- og utviklingspotensial tilknyttet hytteteier (nærings, kompetanse B&B)	<ul style="list-style-type: none"> • Jobbet spesielt med å formalisere et "Distribuert Inkubator tilbud" for distriktene (jan) • Prosjektet utviklet siden BTV- samarbeidet har gått i oppløsning. Legger innsatsen inn i andre tilgrensede prosjekt
4.2 Fylkeskommunenes innovasjonsfadder	Identifisere, og utvikle nye prosjektinitiativ i samarbeid med N.liv og myndighet i samarbeid med "Næringshagen i Kunstnerdalen".	<ul style="list-style-type: none"> • Videreført aktiviteter, bl.a. gjennom et tilsagn fra BFK på kr. 150.000,- som kobles mot næringshagens arbeid med Hytteteier som ressurs, kobling FOU næringsliv, og Hallingexpo • Kompetanseheving, EU/EØS- prosjekt,- bl.a. jobber med markedsføring og underlag B&B, i samband med studietur til Krakow
4.3. Dynamisk Fjellregion – tilpasset virkemiddelbruk", foreløpig arbeidstittel ref. vedtatt handlingsplan Ny tittel "Næringsklynger Valhall"	I samarbeid med FOU- miljø utvikle mer målrettede verktøy for nyskaping i fjellregionen. Her tas det utgangspunkt i resultater fra forprosjekt COE, * Finne en optimal arbeidsmetodikk som fremmer nyskaping og kompetansenettverk i fjellregionen * Avdekke prosesser som skaper innovasjon i fjellregion og utvikle	<ul style="list-style-type: none"> • Utarbeidet felles skriv med NH i fjellregionen som innspill til den interdepartementale arbeidsgruppa som jobber med en handlingsplan for fjellregionen. Vise NH som aktive innovasjonsnoder i fjellregionen • Valdres NH og HN samarbeider om et nettverksprosjekt som følger opp respektive næringsklynger. For Hallingdal er spesielt

Hallingdal Næringshage

Gamlevegen 6, 3550 Gol - Telefon: 32 02 99 20 - Telefaks: 32 02 99 21

E-post: hallingdal@nhage.no - www.nhage.no

Org.nr. 863 534 402

	verktøy for dette. * finne bærekraftige modeller for framtidig grunnfinansiering av innovasjonsmiljøer	klyngearbeid tilknyttet Hallingexpo interessant <ul style="list-style-type: none">• Siva har bevilget kr. 50.000,- til hver HN for gjennomføring av prosesser• Følges opp i samarbeid med HallingExpo
--	---	--

Hallingdal Næringshage

Gamlevegen 6, 3550 Gol - Telefon: 32 02 99 20 - Telefaks: 32 02 99 21
E-post: hallingdal@nhage.no - www.nhage.no

Org.nr. 863 534 402

Regionrådet for Hallingdal

N3570 ÅL

Att.: Knut Arne Gurigard

Deres ref.:

Vår ref.: 4-400002/Trond Asle 15. februar 2008

Søknad om regionale utviklingsmidler til Eventyrveien og Eventyrferden

Eventyrveien er et godt innarbeidet samarbeidsprosjekt mellom destinasjonene i Hallingdal, Reisemål Hardanger Fjord og Aurland og Lærdal Reiselivslag. Destinasjonene i Hallingdal har samlet seg om dette prosjektet for å synliggjøre det totale reiselivstilbudet i regionen i sommerhalvåret. Vi definerer Eventyrveien som det viktigste markedsføringsverktøyet på det internasjonale markedet. Kombinasjonen av fjell og fjord har stor appell i markedet og viser at samarbeidet med fjordene er sentralt for å lykkes internasjonalt. Resultatene fra tidligere års kampanjer viser at vi har stor responsprosent, og at mange klikker seg inn på våre hjemmesider eller ønsker å bestille brosjyren.

Utfordringen er å skape salgsutløsende tiltak som følger opp den profilmarkedsføring som Eventyrveien gjør i satsingsmarkedene. Hallingdal Reiseliv as har utarbeidet en strategisk plattform som setter salgsutløsende markedsføring i fokus. Det er viktig at Eventyrveien skal bidra til å skape konkrete resultater for bedriftene i Hallingdal. Det er spesielt utnyttelsen av Internett som markeds- og distribusjonskanal hvor Eventyrveien skal ha en sentral rolle i den totale markeds kampanjen for Hallingdal.

I 2007 lanserte Hallingdal Reiseliv Eventyrferden som en del av Eventyrveien konseptet. Eventyrferden har til hensikt tydeliggjøre familietilbudet langs Eventyrveien. I markedsføringsprosjektet lanserte vi "Huldra med Håret" for å skape spennende fortellinger knyttet til regionen og som vi kunne knytte til de utvalgte aktivitetene. I tillegg lanserte vi Eventyrkortet – et fordelsprogram for gjester som besøkte Eventyrferden-aktivitetene. Erfaringene og tilbakemeldingen fra 2007 er positive, men at vi må jobbe enda mer med intern opplæring og integrere Eventyrferden inn i Eventyrveien kampanjen på en mye bedre måte enn 2007. I tillegg må destinasjonene yte en bedre markedsføringsinnsats.

Hallingdal Reiseliv har sett behov for å fokusere og prioritere på å arbeide med få større prosjekter, og ikke spre vår innsats ut over for mange mindre prosjekter. Dette for at vi skal være i stand til faktisk å skape framdrift og gjennomføre prosjekter med de begrensede administrasjonsressursene vi har. Derfor det viktig å ha en sterk offensiv satsing i vårt hovedprosjekt. Delprosjekter vi deltar i, eller har ansvaret for, bør kunne integreres i Eventyrveien/Eventyrferden sin strategi og være med på å forsterke den. I denne søknaden setter vi derfor opp en oversikt over disse prosjektene.

SAK 34-08, VEDLEGG 3

I sommer koordinerte Hallingdal Reiseliv en gjesteundersøkelse for Hallingdal fra juni til og med høstferien. Resultatene fra denne gjesteundersøkelsen var ferdig analysert ved slutten av desember 07. Undersøkelsen bekreftet mange av de antagelsene vi hadde. Samtidig tydeliggjorde den noen prioriterte områder. Dette gjelder både for bedrifter, destinasjoner, region og ikke minst for offentlig forvaltning/tilbud. I forbindelse med Eventyrveien/Eventyrferden konseptet er det viktig å plukke ut de forbedringspunkter der er mulig å gjøre noe med innenfor konseptet. Her er følgende prioriteringsområder:

- **Definere de riktige målgruppene og optimalisere kommunikasjon og distribusjon:** Målgruppene våre er noenlunde riktig, og vi fokuserer på de riktige tingene. Kun mindre justeringer i budskapet er nødvendig. Distribusjon er en større utfordring:
 - En stor andel førstegangsbesøkende fra utlandet tar sin beslutning om reisemål på grunnlag av informasjon fra turoperatører.
 - Reisehåndbøker er også viktige beslutningsgrunnlag.
 - Når det gjelder internett kom visitnorway.com og eventyrveien.no ut som mindre viktig enn destinasjonssidene i forhold til valg av reisemål.
 - NB! Utvalget kan være noe skjevt (overvekt av hotellgjester?), men resultatet er likevel relevant.
- Gjesteundersøkelsen påpeker at vi kan arbeide med å øke bruken av attraksjoner/aktiviteter. Det er viktig at de får opplysningene før avreise. Tilbud de får vite om underveis blir lite brukt. Gjesteundersøkelsen viste at det også var stor differanse mellom faktisk bruk og kunnskap selv om de fikk vite om tilbudet på forhånd.

Strategi for Eventyrveien og Eventyrferden

Nå vi nå utformer valg av strategi for Eventyrveien/Eventyrferden ser vi på resultater av gjesteundersøkelsen i lys av markedsundersøkelser og generelle reiselivstrender. For å få en tydelig fordeling kan vi dele strategien inn i tre hovedgrupper:

1. Kommunikasjonsstrategi
2. Distribusjonsstrategi
3. Strategi for å salgtløsende tiltak.

1. Kommunikasjonsstrategi

Eventyrveien/Eventyrferden retter seg først og fremst mot førstegangskjøperne. Vi har 2 primære målgrupper "Den aktive barnefamilien" som er opptatt av natur og aktivitetstilbud og "Voksne par" som opptatt av ro og fred i vakker natur. Primærmarkedene er: Norge, Danmark, Nederland og Tyskland. Storbritannia defineres som vårt sekundærmarked. For Norge og Danmark er den aktive barnefamilien viktigst, mens i Tyskland og Storbritannia er voksne par viktigst. For Nederland er prioriteringen lik mellom de to målgruppene. I vår kommunikasjonsstrategi vil vi gjennom bilder, film, pakketilbud og gode fortellinger synliggjøre utvalgte gode illustrative tilbud som interesserer denne målgruppen. Eventyrferden er et konsept som skal skape den gode fortellingen for å skape oppmerksomhet og reiselyst hos den aktive barnefamilien.

2. Distribusjonsstrategi

Eventyrveien/Eventyrferdens distribusjonsstrategi er 3 delt:

1. En god internetstrategi hvor man arbeider for en bedre søkeroptimalisering (optimalisering av innhold opp mot best mulig treff på søkermotorer) og "drive to web" tiltak (betalt markedsføring). Utvikle en effektiv distribusjon regionens reiselivsprodukter gjennom bruk av Tellus.
2. Synliggjøre Eventyrveien/Eventyrferden konseptet gjennom turoperatørkataloger og turoperatørenes hjemmesider. Selge inn og få turoperatører til å lage feriepakker hvor man tar i bruk Eventyrveien eller Eventyrferden konseptet med Eventyrkortet.
3. Arbeide bevisst å få presentert regionens tilbud og Eventyrveien og Eventyrferden i reisehåndbøker.

3. Strategi for salgsutløsende tiltak

Målsettingen er å få til det ekstra som gjør at man tar en beslutning om å reise og som er med å ytterligere tydeliggjøre det tilbudet regionen har å by på.

1. Eventyrferden med Eventyrkortet skal nettopp ha den rollen i Eventyrveien/Eventyrferden kampanjen.
2. Synliggjøre det reiselivstilbudet gjennom feriepakker og turforslag. Kvalitet blir satt foran kvantitet. Spesielt på feriepakker hvor man må stå innenfor reisegarantiordningen for å selge feriepakker.

Tiltaksplan for 2008 (2009)

Gjennomføring av markeds kampanje Eventyrveien/Eventyrferden i henhold til de ovennevnte strategier. Se markedsbudsjett!

Oppgradering av internett: Hallingdal Reiseliv skal arbeide med utvikle et bedre og mer oppdatert innhold på internettsiden. Dette skal gjennomføres ved ta i bruk Tellus. Dvs. at destinasjonene selv oppdaterer sine reiselivsprodukter i Tellus Destinator og at dette blir distribuert og blir søkbart på blant annet www.eventyrveien.no, www.visiteastnorway.no og www.visitnorway.com. Når vi har dette på plass kan vi satse på å optimalisere markeds kampanjen for Eventyrveien/Eventyrferden gjennom disse tre sentrale kanalene.

I forbindelse med ny nettside for www.eventyrveien.no skal vi ha høy fokus på søkeroptimalisering slik at nettstedet kommer høyere på søker motorene på sentrale søkerord. Vi må ha en målsetting om at over 1/3 av trafikken til nettsiden kommer fra søker motorene. I dag er den på litt over 10%.

I Eventyrveien budsjettet for 2008 har vi satt av kr 200 000 til Internett oppgradering. Vi regner med at de største kostnadene vil komme med å få gjort Tellus databasen søkbar på www.eventyrveien.no. Vi beregner å dekke kostnadene ved utvikling av nettsiden på over to år slik at dersom det er ytterligere behov for finansiering så vil dette bli tatt over 2009 budsjettet. Vi vil søke om kr 100 000 fra midlene avsatt til reiselivs utvikling i 2008. Et endelig budsjett vil være klar i mars/april 2008. Vi er i dialog med eksisterende og en konkurrerende leverandør i forhold til endringer på eksisterende publiseringsverktøy eller innkjøp av et nytt. Det blir satt opp en realistisk fremdriftsplan i forhold til budsjettåret 2008/2009.

Andre prosjekter som knyttes til eller integreres i Eventyrveien/Eventyrferden

- For å kunne implementere og bygge merkevaren Eventyrferden/Huldra med håret har Hallingdal Reiseliv sammen med Hallingdal museum et forslag om å få i stand 12 oppsetninger sommer -08 (2 forestillinger pr uke i juli og i første halvdel av august) av fortellerteateret "Huldra med håret".
- Sykkelprosjekt Hallingdal 2007/2008 – utvikle et komplett sykkel ferietilbud både på destinasjonsnivå og regionalt nivå. Markedsføres gjennom markeds kampanjen til Eventyrveien/Eventyrferden. Budsjett kr 400 000.
- Utvikling av digitalt 3D kart for destinasjonene og Eventyrveien. Brukes i markedsføring av Eventyrveien/Eventyrferden. Budsjett kr 650 000.
- Kortferieprosjekt Innovativ Fjellturisme: I tråd med vår strategi om ønske å skape salgsutløsende aktiviteter har Hallingdal Reiseliv i samarbeid med Telemarksreiser utviklet og tilrettelagt for salg 6 kortferiepakker skreddersydd for et internasjonalt marked. Pakkene blir bla. distribuert via Eventyrveien.no, Norwegian, Ryanair, Color Line og visitnorway.com. Vi jobber i disse dager med å se på muligheten for distribusjon via NSBs samarbeidspartner Fjordtours.
- BTV - www.visiteastnorway.com: Markeds kampanjer for 2008 og 2009 med responskanal www.visiteastnorway.com. Tilpassing av

SAK 34-08, VEDLEGG 3

Eventyrveien/Eventyrferden kampanjen slik at vi får optimale resultater av denne innsatsen.

Budsjett 2008.

Beskrivelse	Kostnad/finansiering	Kampanjeperiode
Materiell: Brosjyre, bilder, oversettelser, PDF-produktark.	456 250	Des. 2007 – april 2008
Prosjektrelaterte administrasjonskostnader	250 000	Des. 2007 – sept. 2008
Alle markeder	23 600	Jan. 2008 – okt. 2008
Markedskampanje Norge	645 375	apr. 2008 – aug. 2008
Markedskampanje Danmark	151 100	mars 2008 – aug. 2008
Markedskampanje Tyskland	190 800	Jan 2008 – aug. 2008
Markedskampanje Nederland	153 200	Feb. 2008 – aug. 2008
Storbritannia	50 000	Feb. 2008 – aug. 2008
Temaprojekt sykkel/vandring	50 000	Nov. 2007 – aug. 2008
Sum markedskampanje 2008	1 970 325	
Destinasjon og sponsorer	1 170 325	
Regionale utviklingsmidler	800 000	
Sum finansiering 2008	1 970 325	

NB! Midler på kr 200 000 avsatt til oppgradering er tatt ut av ovenstående budsjett.

På grunnlag av selskapets overstående prosjektbeskrivelse søker Hallingdal Reiseliv om nærings- og utviklingsstøtte på kr 800 000 videreutvikling av konseptet Eventyrveien/Eventyrferden som vi startet på i 2007 og som vi vil fortsette å videreutvikle i årene som kommer. Vi ser fram til en positiv behandling av søknaden.

Med vennlig hilsen

Hallingdal Reiseliv as

Trond Asle Daltveit
Markedssjef



*Samarbeidsutvalet for Hallingdalselva (SH),
v/ Tollef Mathismoen,
3540 Nesbyen.*

**Regionrådet for Hallingdal,
Torget 1,
3570 Ål.**

05.04.2008

Søknad om økonomisk stønad.

Me syner til regionrådets strategiske plan, der fiske i Hallingdalselva er sett opp som prioritert oppgåve i planen.

SH utarbeidde driftsplan for Hallingdalselva i 2003. Denne driftsplan har regionrådet vorte orientert om og har eit eksemplar av.

SH har gjennomført mykje av det som står i planen for denne planperioden.

- Samarbeid ved utsetting av ørret, det enkelte elveeigarlag har finansiert kjøp av fisk.
- Innkjøp av minkfeller til bruk i alle elveeigarlag.
- Småfiskundersøkelse (El-fiske)
- Etablere salgssteder for fiskekort, og på internett (Inatur).
- Harmonisering av fiskekortprisar.
- Fiskeoppsyn i alle kommunar.
- Fellesmøte for oppsynsmenn.
- Utarbeidd skiltmal og felles skilting på heile strekninga.
- Eige nettstad på Inatur
- Repotasje i fiskeblad
- Etablere samarbeidsorgan med statuttar
- Tatt initiativ til fleire møter om fiske i Hallingdal

I 2008 skal det gjennomførast eit større prøvefiske og planen skal reviderast.

Sjølv om mykje arbeid vert gjort på dugnadsbasis er dette eit arbeid der ein må leige inn fagfolk for å få eit best mogeleg utgangspunkt for nye tiltak i den reviderte plan.

Ifølge driftsplan vil prøvefiske med garn ha ein kostnad på kr.100.000,-

Botndyrundersøking ein kostnad på kr. 30.000,-

Revidering av driftsplan er ikkje kostnadsett, men her vil me bruke ein del oppsparte midlar.

SH søker difor om kr. 50.000,- i støtte frå Regionrådet i Hallingdal slik det er skissert i Strategisk plan for 2008. Dette året mottek me kr. 50.000,- frå E-Co vannkraft.

Er det mogeleg ynskjer me ei rask tilbakemelding, då me no må legge opp omfanget av prøvefisket ut frå dei ressursar me har til rådvelde.

Kontonummer til SH: 2351.21.04339

Mvh
Tollef Mathismoen