

Austrheim Kommune v/Formannskapet

Sætremarka 2

5943 Austrheim

Søknad om støtte frå kommunalt Næringsfondet

Søknad om midlar til etableringsfasen

Viser til vedtekter og søknadsskjema for stønad i næringsfondet for Austrheim kommune v/ Jan Olav Osen

Søknadssum: 30 000,-

Søknadssår: 2018

Tittel: Aktivitetar og utviklingstiltak i etableringsfasen til

Ocean Recruitment & Competence AS

Søkar: Ocean Recruitment & Competence AS

Organisasjonsnummer: 919 304 421

Adresse: Litlås 20, 5954 Mongstad

Telefon: 412 76 301

Kontaktperson: Aslak Bakke

1.Etableringsfasen:

Bakgrunn:

Bakgrunnen for å søkje støtte frå næringsfondet i Austrheim kommune er eit behov for finansiell støtte til å vidareutvikle kvaliteten og synlegheita av verksemda sitt tenestetilbod i verksemda sin etableringsfase. Det er viktig å påpeike at bedrifta er i ein etableringsfase, sjølv om bedrifta vart etablert i august 2017, og var i fulldrift i september 2017. Det gjenstår likevel fleire viktige moment i etableringsfasen for at forretningsmodellen er fullverdig. Desse momenta er lista opp under:

- Kundeundersøking
- Utvikle vidare forretningsplan
- Utvikle budsjett og handlingsplan for vidare drift
- Utvikle marknadsføringsmateriell og gjennomføre salsarbeid
- Nettverksbygging
- Auke kompetansen til instruktørane
- Styrke kompetansen innan forretningsutvikling

- Innkjøp av kursutstyr
- Leige av eksterne kurslokale

Forretningsadresse er registrert på Litlås 20, 5954 Mongstad. Vi valte å registrerer selskapet i Austrheim kommune. Det er viktig å påpeike at vi ynskjer å nytte oss av lokal arbeidskraft i vår verksemd, og vi har eit mål om å skape arbeidsplassar for regionen vår. Noko som vi også har gjort det fyrste driftsåret – ved å tilsette fem personar.

2.Bedriftsinformasjon

Vi skal tilby kurs, kompetansehevande tiltak og rekruttering av personell til eksisterande næringsliv. Fortrinnsvis utført av lokalt personell. Skal auke manglande kompetanse i offentlege og private bedrifter innan fagfelt som HMS, samt bidra til sertifisering og dokumentasjon av denne kompetansen.

Firmanamn: OCEAN Recruitment & Competence AS

B) Er firmaet registrert?

Hos	Ja/nei	Dersom ja, når	Registrerings nr.
Føretaksregisteret	Ja	07.08.17	919304421

C) Ditt val av selskapsform

Personleg selskap (Enkeltmannsføretak)	Aksjeselskap (AS) (Dersom AS, send liste over aksjonærar og aksjeinnskot)	Ansvarleg selskap	Anna selskapsform
	X		

*Vedlegg 2 – Aksjonærar og aksjeinnskot

D) Lokale

Forretningsadresse: Litlås 20, 5954 Mongstad

Storleik: 250 m²

Kva vart lokale sist nytta til: Kontor og samlingsrom

**Det er viktig å påpeike at selskapet er mobilt, det vil sei at lokale vil variere ut i frå kor vi held kursa. Vi har i den samband opparbeida eit gode samarbeid med hotell, serveringsstader og bedriftslokale – kor vi kan ha kursa når vi ikkje er på Mongstad.*

E) Antall tilsette pr.15.08.18

Kjønn	Heiltid	Deltid
Kvinne	1	
Menn	2	2
Totalt	3	2

Målsettinga er å auke antall tilsette med 3 personar innan 31.12.2018. Dette gjer vi grunna aukt aktivitet og etterspurnad hjå våre eksisterande og nye kundar.

3.Marknadsinformasjon

Viktige kundegrupper:

- Private og offentlege bedrifter

Kvifor er desse viktige:

- Dette er to viktige kundegrupper som vi byggjer vår forretningsplan rundt, og som vi vil dekke eit behov hos. Hovudmålet for OCEAN Recruitment & Competence AS er å bli det føretrukkne kurs og - kompetansesenteret for det regionale næringslivet i Nordhordland og Gulen (Vedlegg 3).

Kva er din geografiske hovudmarknad:

- Nordhordland og Gulen

Vi er lokalisert på Mogstad kor vår hovudkundar er lokalisert rundt Fensfjordbassenget.

Kven er konkurrentane (namn/tal på firma):

- 3 hovudkonkurrentar
 - o Biks Kompetanse (Bergen)
 - o Caldenby Kompetanse (Askøy)
 - o Gantic (Sotra)

Kva fortrinn har ditt produkt/di teneste framfor konkurrentane:

- Vi har lokal forankring, vi har både lokal tilhørighet og kurslokale på Mongstad.
(Dette medfører redusert reisetid, reisekostnader for det lokale næringslivet ved bruk av oss som kurstilbod.)
- Vi bruker lokal arbeidskraft som har god kjennskap til bedriftene i vår region, samt at dei har eit breitt nettverk innanfor det eksisterande næringslivet.

Kva er gjort for å undersøke markanden (kjelder/kontaktar)?

Sidan oppstarten i 2017 har det blitt gjort eit grundig arbeid i høve til nettverksbygging og samtale med moglege nye kundar både innanfor privat og offentleg sektor. Dagleg leiar har i den samanheng hatt samtale med leiarar og tilsette om kva som trengs av kurs og kompetanse i regionen, slik at ein kan utvikle eit robust og kvalitets messig kompetansesenter som bedriftene i vår region har behov for. Vidare i denne etableringsfasen har vi ynskjer og planar om å også utføre ei kundeundersøking, som vil gi eit meir kvalitetssikra bilde over kunden sine behov.

Korleis vil du reint praktisk gå fram for å gjere ditt produkt kjent ovanfor den kundegruppa du satsar på?

- Gjennom nettverk
- Nordhordland Næringshage (Vi er medlemsbedrift hjå dei)
- Heimeside
- Facebook
- Brosjyre
- Informasjonsskriv

**Ein viktig føresetnad er at vi leverer kvalitet på tenestene våre, slik at kundane kjem igjen.*

4.Forankring:

Investeringane som vert gjort i denne etableringsfase er forankra hjå verksemda sitt styre og eigarar. Vi har også rådført oss med verksemda sitt regnskapskontor og revisor, i tillegg har vi knytt til seg forretningsutviklarar ved Nordhordland Næringshage.

5. Kva er blitt gjort?

Sidan oppstarten har vi utført følgande aktivitetar og haldd kurs for verksemder og private kundar som for eksempel traverskran, mobil kran, tårn kran, varme arbeider kurs, truckførar

over og under 10 tonn, container pakke kurs, flensetrekker kurs, fyrstehjelp og hjartestartar - kurs, HMS - kurs og mellom leiar kurs og vi har rekruttert 2 lokale personar til faste stillingar til selskap på Mongstad og i Bergen (Vedlegg 3). Vi har også bistått firma med arbeidskraft ved kortvarige prosjekt. Lokalisert samarbeidspartneren løpande og inngått strategiske rammeavtale med selskap som kan utfylle våre tenester. Vi har også investert i utstyr for å halde kursa, samt at vi har fått på plass eit kurslokale på Mongstad. Men for at vi skal klare å oppretthalde bedrifta sitt tenestetilbod er vi nøydtt til at våre tilsette kan kurse i fleire typar kurs, sidan kostnadane er store ved «outsource» kompetanse frå andre instruktørar. For auke i synlegheita rundt verksemda er vi også nøydtt til å marknadsføre oss betre, vi er dermed avhengig av å få opp ulike typar marknadskanalar kor vi kan treffe vår kundegruppe. Kundane våre ser et behov for denne type tenester, så vi må fortsette med å vidareutvikle konseptet slik at vi kan tilby kunden robuste og kvalitets messig gode kurs.

6. Mål

Hovudmålet er at OCEAN Recruitment & Competence AS skal bli det føretrukkne kurs og - kompetansesenter for det regionale næringslivet i Nordhordland og Gulen (Vedlegg 3). For å få dette på plass ynskjer verksemda å:

- Bidra til å redusere reisetid, kostnader for personell ved å tilby kurs lokalt.
- Tilrettelegging for et bredt kurstilbod innanfor industri med lokale instruktørar.
- Nå ein større marknad.
- Møte kunden der den er.
- Samle tilboda for kunden på ein plass.
- Auke kompetansen til å tilsette i eksisterande næringsliv, samt være med på å oppretthalde sertifiseringar til å tilsette.
- Marknadsføre kurstilbod utanfor eksisterande nettverk.
- Skape nye arbeidsplassar i distriktet.

7.Delmål etableringsfasen:

Kunde - og marknadsundersøking

- Kartlegge behov til kunden

Strategi og planlegging

- Legge strategi for vidare drift
- Strategi for å oppnå mål og delmål
- Spisse konseptet
- Kartlegge mogleg nettverk
- Lage marknadsføringsmateriell:
 - o Heimeside
 - o Facebook
 - o Annonser
 - o Informasjonsskriv
- Drive aktivt salsarbeid

Kompetanseheving

- Auke kompetansen til instruktørane.
 - o Instruktørkurs
 - o Varme arbeider
 - o Eigen studie
- Økt kompetanse forretningsdrift
- Økt kompetanse i marknadsføring, digitale og sosiale media.

Utstyr

- Kursutstyr
- Arbeidstøy
- Fasilitetar til kurslokale

8.Kapitaltrong, finansiering og kredit

A) Kapitaltrong i samband med sjølve etableringa

Tittel	SUM
1.Kundeundersøkelse	10 000,-
2.Oppdatere forretningsplan, budsjett, handlingsplan for vidare drift	15 000,-
3.Markandsføringsmateriell	30 000,-
4. Nettverksbygging og kundebesøk	20 000,-
5.Økt kompetanse til instruktørane	80 000,-
6. Styrke kompetansen innan forretningsutvikling	10 000,-
7.Innkjøp av kursutstyr	60 000,-
8. Innkjøp av arbeidstøy	50 000,-
9. Investering i kursmateriell	20 000,-
10.Leige av eksterne kurslokale	40 000,-
Totalt	= 335 000,-

B) Finansieringsplan

Tittel	SUM
Eigeninnsats	268 000,-
Næringsfond i Austrheim	30 000,-
Lån frå eigarar	37 000,-
Totalt	335 000,-

9. Resultat av etableringsfasen:

Kunde – og marknadsundersøking

- Avklaring på kundesegment og behov.

Strategi og planlegging

- Utvikle en ferdig forretningsplan og strategi for selskapet
- Fastsetting av konsept
- Handlingsplan og budsjett for vidare drift
- Inngå samarbeid med aktuelle samarbeidspartnerar
- Utvikle marknadsføringskanalar og materiell ein kan distribuere på desse kanalane.

- Få fleire kundar

Kompetanseheving

- Oppnådd økt innsikt i god forretningsplan, sal og marknadsføring.
- Gjennomført kurs på instruktørar

Utsyr

- Innkjøp av kursutstyr
- Få installert kursfasilitetar
- Instruktørar og kursdeltakar får brukt arbeidstøy under kursgjennomføring

10. Effektar av arbeidet:

For at prosjektet skal nå sine mål er det avgjerande for gjennomføringa å få midlar til nyetableringa. Et godt forarbeid er viktig for best mogleg kvalitet og måloppnåing, og realisering av prosjektet:

Effektar av prosjektet vil for selskapet være:

- realisering av konsept
- økt kundesegment
- betre tilgjengelegheit
- betre marknadsføring og meir synlegheit
- økt inntektsgrunnlag
- økt kompetanse
- moglegheit for tilsetting

Effektar for marknad og kunde vil vere:

- fleire arbeidsplassar i distriktet
- et regionalt kurstilbod
- auke i kundetilbodet
- redusert skattar og avgifter for reisekostnader og opphald for tilsette, sidan tilbodet er lokalt
- dekking av eit behov i marknaden
- meir attraktivitet både for selskapet, regionen og for nærliggande verksemder

- grunnlag for betre samarbeid og synergjar

Dersom prosjektet ikkje får nok midlar til realisering, vil fleire av måla takast vekk, eller bli gjennomført med redusert kvalitet. Konseptet finnes ikkje i distriktet i dag, og det ville være svært synd om desse tiltaka ikkje blei realisert.

11.Tidsplan:

Prosjektet vil tre i kraft i september 2018.

12.Organisering:

Verksemda vert leda av dagleg leder Aslak Bakke. Aslak A. Bakke er dagleg leiar og har lang erfaring frå 1993 som mekanikar, koordinator, prosjektleiar, leiar frå industrien, offshoreservice med internasjonal erfaring og har starta opp fleire avdelingar i Norge og Europa for andre eigarar. Han har fagbrev som mekanikar og innan logistikk. Sigurd Vabø er styreleiar, og vil være medansvarleg i denne prosjektperioden når det gjeld beslutningar. Han har erfaring frå land - og offshore industri frå 1987 med hovudvekt på plate og sveis inkludert mekanisk mot nasjonale og internasjonale kundar. Han innehar arbeid platearbeidar og industrirørleggjar. Kjell Arne Samuelsen er deltidstilsett instruktør, han har lang erfaring frå vegdrift og er pr i dag elektro ingeniør hos Statens Vegvesen, han arbeider der anna kva veke natt og er instruktør hos oss annenkvar veke. Vi deler på å halde dei kursa som vi er kvalifisert til og/eller vi leier inn tenestene hos samarbeidsselskap eller instruktørar.

13.Samarbeidspartnerar:

Vi har tilknytt oss strategiske samarbeidspartneren som vi har rammeavtale eller ein samarbeidsavtale med, HYTORC NORGE AS for flensetrekker kurs, Falck Nutec AS for offshore kurs og Caldenby Kompetanse for diverse sertifiserte og dokumenterbare kurs, OCEAN Industries Services AS for tilgang på truck, kran og kurs lokale, Kilstraumen Brygge, Vidsyn i Sløvåg og Westland hotell for potensielle kurslokale og bevertning. Selskapet er også målbedrift i Nordhordland Næringshage som er ein samarbeidspartner.

Mongstad 15/8-2018

Stad, dato

Aslak A. Bakke

Søkjaren si underskrift

Vedlegg

Vedlegg 1: Aksjonærer og aksjeinnskot

Vedlegg 2: Årsrekneskap 2017 (Årsrekneskapen er fra september – desember 2017)

Vedlegg 3: Kurs - og pris oversikt