



21.12.2018

SØKNAD OM TILSKUDD FRA KOMMUNALT NÆRINGSFOND



Mongstad Industrier AS

Austrheim kommune v/formannskapet

Sætremarka 2

5943 Austrheim

21.desember 2018

SØKNAD OM TILSKUDD FRA NÆRINGSFONDET I AUSTRHEIM KOMMUNE

Viser til retningslinjer for næringsfond vedtatt i Austrheim formannskap 19.06.01 og kommunen sitt søknadsskjema om tilskudd fra fondet, og søker med dette om midler til bruk i forbindelse med etablering og oppstart av Mongstad Industrier.

Selskapet ble etablert 1.11.2018, da Leif Ståle Vabø og Jan Helge Rikstad kjøpte Caverion Norge AS sin avdeling på Mongstad.

Mongstad Industrier er en mekanisk bedrift med høy fagkompetanse. Vi har spesialisert oss på å levere unike løsninger etter kundens behov. Der Caverion opererte innenfor flere forretningsområder; elektro, rør, ventilasjon og mekanisk industri, har Mongstad Industrier som mål å være en foretrukken leverandør innen mekanisk virksomhet.

Framover vil vi fokusere på videreutvikling av våre produkter og tjenester innenfor mekanisk virksomhet, inkludert utvidelse til nye markeder og kunder.

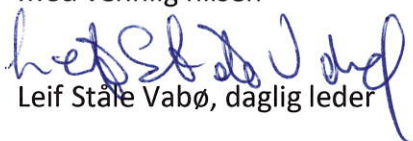
I forbindelse med etablering og oppstart av Mongstad Industrier, er det store kostnader knyttet til blant annet omprofilering, IT, markedsføring og nye sertifiseringer slik bransjen krever. Detaljert oversikt er vedlagt (Kostnader profilering – markedsføring – IT – oppdatering av systemer)

Eventuelle midler fra næringsfondet i Austrheim vil komme meget godt med i den fasen vi er i nå, noe som igjen vil kunne bidra positivt for kommunen, spesielt med tanke på arbeidsplasser. Ved å etablere Mongstad Industrier unngikk vi flere arbeidsledige. Målet er å bedre utviklingen slik at det vil bli mulig å øke bemanningen i årene fremover.

Vår bedrift har som mål å være i kontinuerlig endring for å tilfredsstille våre gamle og nye kunder. Vi vil satse på lærlinger som vår fremtidige og lokale arbeidskraft. Vi har god kontakt med de videregående skolene. Det er avgjørende for oss å ta inn elever fra de lokale skolene i våre fag. Vi har for tiden 2 lærlinger og 1 TAF-elev. Vi ønsker å ta inn 3 nye lærlinger høsten 2019. I Mongstad Industrier tar vi lærlinger på alvor. Det er tross alt utdanning til unge mennesker vi snakker om.

Med utgangspunkt i Austrheim kommune sin «Søknad om lån/tilskot frå Næringsfondet» er informasjon om selskapet, forretningside, økonomi og planer fremover lagt ved.

Med vennlig hilsen


Leif Ståle Vabø, daglig leder


Hilde Sandnes, HMS/HR/KS, økonomi

OPPLYSNINGER OM SØKER

Navn: Mongstad Industrier v/daglig leder Leif Ståle Vabø og Hilde Sandnes

Adresse:

- Litlåsvegen 198, 5954 Mongstad

Organisasjonsnummer

- 921 479 573

Epost og telefon til kontaktpersoner:

- Leif Ståle Vabø, mob 952 999 55, epost stale.vabo@mongstadindustrier.no
- Hilde Sandnes, mob 952 999 54, epost hilde.sandnes@mongstadindustrier.no

Se vedlagte presentasjon «Mongstad Industrier» og vedlegget «Firmaattest Mongstad Industrier» for ytterligere informasjon.

UTVIKLINGSFASEN

Gjør greie for forretningsideen, inkludert bransje, produkt, marked og omfang det skal satses på:

Forretningside:

Mongstad Industrier er en mekanisk bedrift med høy fagkompetanse. Vi har spesialisert oss på å levere unike løsninger etter kundens behov. Der Caverion opererte innenfor flere forretningsområder; elektro, rør, ventilasjon og mekanisk industri, har Mongstad Industrier som mål å være en foretrukken leverandør innen mekanisk virksomhet.

Bransje:

- Oljeraffinerier, offshoreindustri, rederier og mekanisk industri

Produkt

- Mongstad Industrier tilbyr et stort spenn av verkstedtjenester, blant annet maskinering, sveising, rørarbeid, platearbeid, prefabrikasjon og reparasjon. Selskapet leverer også helt ferdige verkstedsprodukter etter kundens spesifikasjoner, fra enkle stativ til egenutviklede maskiner og store stålkonstruksjoner. I tillegg bistår vi med prosjekterings- og planleggingsservice, utføring av nøkkelferdige prosjekter og engineering. Utleie av personell, verktøy og verkstedsmaskiner er òg del av vår virksomhet.

Marked:

- I vårt område har vi kunder som etterspør tjenestene våre. For å være godkjent leverandør til selskaper i oljebransjen er det avgjørende å være sertifisert iht Achilles (går over til EPIM), og ISO 9001:2008. Vi har spesialisert oss på å levere unike løsninger etter kundens behov. Vi har som mål å være en foretrukken leverandør innen mekanisk virksomhet. Vårt hovedmarked er lokalt på Mongstad, men vi tar også oppdrag utebys. I årene fremover vil vi satse på å utvikle og fornye oss og stå rustet til å levere enda bedre kvalitet og service til våre kunder.

Gjør greie for hvordan forretningsideen skal utvikles til en forretningsplan og hva tilskuddet skal brukes til

Følgende jobber/skal vi jobbe med:

- Velge ut nøkkeltkunder
- Månedlig oppfølging og måling
- Rekruttere personell med riktig kompetanse
- Gjennomføre kundeundersøkelser
- Lage aksjonsplan med oppfølging

- Selge til kunder som ønsker prefabrikasjon
- Sortering av forespørsler
- Vurdering av utstyr og produksjonsmetoder
- Øke antall ansatte
- Fordele ressursene på alle kundene
- Kundebesøk
- Lage markedsplan
- Satse på slutt kunder
- Sertifisering ihht ISO 9001:2008, Achilles, EPIM
- Leverer kvalitet
- Benytte enkle, effektive og ryddige systemer for HMS/HR/Kvalitet/Dokumentasjon som ivaretar lovkrav
-

Hva tilskuddet fra kommunen skal brukes til:

- Mongstad Industrier ønsker å bruke eventuelle midler til profilering, IT, oppdatering av systemer (ISO 9001:2008 sertifisering, EPIM godkjenning og HMS/HR/kvalitetssystem) og markedsføring. Kundene våre krever slike godkjenninger av sine leverandører. Equinor går over til nytt leverandørkvalifiseringssystem (Joint Qualification System). Der Achilles JQS tidligere ble benyttet vil det fra 1.1.2019 benyttes EPIM (<https://epiumjqs.no>).

Kostnadsoversikt- utviklingsfasen, inkluderer påløpte og forventede kostnader:

Type kostnad					NOK
Profilering					77.539,50
Markedsføring					89.650,00
IT					81.595,00
Oppdatering av systemer					353.775,00
Sum kapitalbehov					602.559,50

Se vedlegg «Kostnad profilering, markedsføring, IT, oppdatering av systemer» for ytterligere detaljer

Finansiering:

Egne midler			200.000,00
Etablererstipend (søknadssum)			402,559,50
Sum			602.559,50

VURDERING AV MARKEDET

Hvilke kundegrupper satser dere spesielt og hvorfor?

Viktige kundegrupper:

- Omfatter blant annet oljeraffinerier, offshoreindustrien, rederier og mekanisk industri. **Hvorfor?** De etterspør tjenester som vi tilbyr, og markedet er lokalt.

Geografisk hovedmarked:

- Vårt hovedmarked pr. i dag er lokalt på Mongstad.

Konkurrenter:

- Våre lokale konkurrenter er også våre samarbeidspartnere, og lokale bedrifter drar synergier av hverandres prosjekter. Våre største konkurrenter er tilreisende bedrifter som tar med egen arbeidskraft og kompetanse, og som ikke benytter seg av lokale bedrifter i sine prosjekter

Fortrinn for eget produkt?

- Vi har mange engasjerte ansatte, stort og fleksibelt verksted, bred erfaring, godt kontaktnettverk, kjent navn i markedet lokalt og gode leverandører. En av våre styrker er at vi har et stort utvalg medarbeidere med lang erfaring. Vi har en praktisk tilnærming til alle fasene fra ide til implementering, og vi leverer allsidige kvalitetsløsninger, dokumentert og med korte leveringsfrister.

Hva er gjort for å undersøke markedet?

- Etter mange års fartstid i bransjen har vi som jobber i Mongstad Industrier god kjennskap til markedet. Det er ikke foretatt nye markedsundersøkelser i forbindelse med at lokale eiere overtok driften 1.11.2018. Vi vil gjennomføre markedsundersøkelser i tiden fremover.

Videre planer?

- Vi skal være foretrukken leverandør til oljebaserte selskaper on- og offshore
- Målet er lønnsom vekst

Hvordan tenker en å gå frem for å gjøre produktet kjent ovenfor kundegruppene en satser på?

- Vi vil lage en forretningsplan, med oversikt over kunder/market, konkurrenter og budsjettmål for strategiperioden
- Velge ut nøkkelt kunder
- Månedlig oppfølging og måling
- Rekruttere personell med riktig kompetanse
- Gjennomføre kundeundersøkelser
- Lage aksjonsplan med oppfølging
- Selge til kunder som ønsker prefabrikasjon
- Satse på prosjekter som krever prefabrikasjon
- Sortering av forespørsler
- Vurdering av utstyr og produksjonsmetoder
- Øke antall ansatte
- Fordele ressursene på alle kundene
- Kundebesøk
- Lage markedsplan
- Satse på slutt kunder

ETABLERINGSFASEN

DIN FORRETNINGSIDE OG RAMMENE RUNDT VIRKSOMHETEN

Hva er ditt produkt/din tjeneste og hvilket behov skal det dekke?

Slik beskrevet tidligere: Mongstad Industrier tilbyr et stort spenn av verkstedtjenester, blant annet maskinering, sveising, rørarbeid, platearbeid, prefabrikasjon og reparasjon. Selskapet leverer også helt ferdige verkstedprodukter etter kundens spesifikasjoner, fra enkle stativ til egenutviklede maskiner og store stålkonstruksjoner, I tillegg bistår vi med prosjekterings- og planleggingsservice, utføring av nøkkelferdige prosjekter og engineering. Utleie av personell, verktøy og verkstedsmaskiner er også del av vår virksomhet.

Registrering og eierskap

- Mongstad Industrier kjøpte Caverion Norge AS sin avdeling på Mongstad 1.11.2018. Foretaket ble registrert i Foretaksregisteret 12.10.2018.
- Organisasjonsnummer: 921 479 573
- Selskapet er eid av Leif Ståle Vabø og Jan Helge Rikstad. De har aksjeinnskudd på 400000 kroner hver

Lokasjon og areal

Adresse:

- Litlåsvegen 198, 5954 Mongstad

Areal:

- Bygget består av sveise/monteringshall på 1200 kvm., maskinverksted på 345 og et kontor og velferdsbygg på 750 kvm over to etasjer. I tillegg har vi vaskehall, monteringshall, samt et asfaltert uteareal på ca. 4000 kvm.

Leiekontrakt:

- Se vedlegg «Konkrakt husleie» og «Fremleieavtale»

Forventet sysselsetting første år etter etablering

- Ved etablering 1.11 2018 ble alle 28 ansatte fra Caverion med videre, herav to kvinner og 26 menn.
- Alle ansatte er i 100% stillinger, med unntak av en som jobber 80%.
- Inkludert i tall ansatte er det to lærlinger, en TAF- elev og en person i VTA- tiltak fra NAV.
- Forventet økning første år er 2- 3 flere ansatte, samt lærlinger i følgende fag: Sveis, platearbeid og industrirør.

KAPITALBEHOV, FINANSIERING OG KREDITT

Kapitalbehov i forbindelse med selve etableringen:

- Se vedlegg «Oversikt over maskiner- utstyr eiendeler»

Driftsbudsjett:

- Se vedlegg «Resultatbudsjett». Regnskap i fjor gjelder 2018. Budsjett i år gjelder 2019

Finansieringsplan:

Långiver:

- Sparebanken Vest. Kontaktperson: Fredrik Mikkelsen, telefon 48182590

Egne midler:

- Hver eier har gått inn med 400000 hver i aksjekapital i selskapet, til sammen 800000 NOK,-

Kreditt-tid:

- Varierende, avhengig av hvilken avtale som er forhandlet frem med den enkelte leverandør og kunde. *Normal kreditt-tid er 30 dager.*

ØKONOMI

Estimerte lønnskostnader, alt inkl. pr ansatt pr. år:

- 1000000 NOK

Kalkulasjon på timepris og kostnader på produkt/tjenester som skal selges:

- Timepriser og priser på materiell og utstyr er etablert og konkurransedyktig. Blir evaluert og justert ihht marked
- Tilbud er basert på erfaringstall, inkludert risiko

Følgende kostnader er viktigst å holde styring på for å sikre lønnsom drift:

- God kostnadskontroll i prosjektene
- Kontroll på faste kostnader

ØKONOMI OG OPPFØLGING

- Regnskapsbyrå: Real økonomi AS
- Kontaktperson er Eva Fløysand
- Mob: 91 51 89 58
- Email: eva@realas.no