

## Næringsutvikling i Modalen kommune



Utført av Industriutvikling Vest AS høsten 2021  
på oppdrag for Modalen kommune



Børge Brundtland  
Tlf: 41163908



Tore Andre Sines  
Tlf: 91575450

## 1. Bakgrunn og hovedkonklusjon

Bakgrunnen for rapporten er at kommunestyret i Modalen ønsket en gjennomgang av Modalen Næringsbygg med hvilke muligheter og potensiale som ligger her i årene som kommer. Det ble utarbeidet en egen rapport som omfattet det mandatet. Videre ønsket Modalen kommune å se på potensiale for nærings- og forretningsutvikling generelt i Modalen.

Industriutvikling Vest (IUV) har utført prosjektet og vi understreker at dette er et begrenset oppdrag, men hvor vi prøver å trekke opp de store linjene for næringsutvikling. Som et mulig første steg for videre prosesser.

### Prosess

Det er gjennomført individuelle samtaler med seks sentrale bedrifter i Modalen:

✓ Uni Micro AS	✓ Coop Modalen
✓ Testlab Vest AS	✓ iModalen AS
✓ AS Betongindustri	✓ Mobryggen Drift AS

Det ble gjennomført et åpent kveldsmøte for næringslivet, politikere og andre interesserte i Modalen den 26. oktober hvor det deltok 19 personer.

Vi har også pratet med en rekke andre aktører innen reiseliv og næringsutvikling i regionen. Modalen kommune ved ordfører, rådmann og assisterende rådmann har vært oppdragsgiver og har blitt løpende orientert om fremdriften i prosjektet, men uten å ha tatt del i IUV sine vurderinger og anbefalinger.

Videre har IUV gjort seg kjent med sentrale dokumenter som har vært relevant for arbeidet, f.eks. strategisk næringsplan og datalagringsstrategi.

Vurderingen er utarbeidet av senior forretningsutvikler Tore André Sines og daglig leder Børge Brundtland i Industriutvikling Vest. Industriutvikling Vest er et innovasjonsselskap som har som formål å bidra til nyskaping og vekst i hele Nordhordlandsregionen.

### Hovedkonklusjon

Industriutvikling Vest har stor tro på at Modalen kan tiltrekke seg/etablere nye forretningskonsepter. Utfordringen er å treffe på det som kommunen har best forutsetninger for å få til. Derfor har vi gjennomført en bred prosess både mot lokalt næringsliv, samt aktører utenfor kommunen for å kunne vurdere potensiale for nye forretningskonsepter.

Vi tror også at Modalen må våge å tenke stort, enda større enn kommunen gjør i dag. Forutsetningen for å lykkes er nok å få til et enda bedre samarbeid mellom ulike aktører. Her mener vi kommunen må ta en sterk rolle som tilrettelegger for ny næring både i form av arealer/bygg og som pådriver for økt aktivitet.

I samspillet mellom kommunen og næringslivet er det viktig at kommunen er en god tilrettelegger både hva gjelder infrastruktur og næringsutvikling generelt. De beste forutsetningene for å lykkes med næringsutvikling er likevel at næringsdrivende viser initiativ til nyskaping og utvikling i egen virksomhet og som del av næringslivet i kommunen. Selv med kommunen som tilrettelegger, er det helt avgjørende at næringsdrivende satser egne ressurser og tar en viss grad av risiko for å lykkes. Skaperkraften må primært komme fra næringslivsaktørene.

Våre anbefalinger:

1. Prioritere «ekstreme» løsninger/tiltak for å være attraktiv og synlig i det mangfoldet av konkurranse innen næringsliv generelt og reiseliv spesielt.
2. Kommunen må være en pådriver for å kartlegge mulighetene for å realisere kombinasjonsbygg. Tett dialog med næringsdrivende i kommunen. Skissere opp forslag til forretningskonsept.
3. Reorganisere reiselivssatsingen eller øke samarbeidsgraden mellom reiselivsaktører i og utenfor kommunen. Utarbeide tydelige strategier og handlingsplaner for hva en vil oppnå og med fortløpende evaluering av resultater. Trolig vil ekstern fasilitator være å foretrekke for å oppnå gode resultater.
4. Utarbeide et konsept for «Den spektakulære omvei» o.l. Vi tror at dette kan være det beste overordnede prosjektet innen reiselivet for å styrke enkeltaktører, samt skape en god merkevare for kommunen.
5. På kort sikt nedsette et hurtigarbeidende utvalg o.l som får i mandat å legge frem planer for reiselivet slik at en kan få mest mulig verdiskapning ut av kommende sommersesong.
6. Kommunen må prioritere tiltak og lage forpliktende planer for gjennomføring. I en slik sammenheng er det viktig å ikke bli for vidtfavnende og ambisiøs, men konkret og handlekraftig med synlige resultater også på kort sikt. Våre kortsiktige anbefalinger er;
  1. Vurdere mulighetene for å realisere kombinasjonsbygg
  2. Sette inn tiltak for å prioritere reiselivet



## 2. Generelt om næringsutvikling, utfordringer og muligheter i Modalen

### Datasenter

Det er gjort et omfattende arbeid knytt til mulig datasentre og vi viser til «Datasenterstrategi» av 18.02.2021. Invest i Bergen har så langt vært samarbeidspartneren for kommunen. Hovedmål fra rapporten er følgende:

- 1) Etablering av framtidretta grønn næring tufta på egne naturressursar.
- 2) Etablering av mogleg industriklynge som kan sikre meir mangfald og variasjon i det lokale næringslivet.
- 3) Leggje til rette for anna/tilstøtande næring som følgje av datasentersatsing, t.d. overskotsvarme, IT, leverandør-/tenestemarknad m.m.
- 4) Styrke noverande næringar og verksemdar, t.d. Modalen kraftlag, UniMicro AS, ulike tenesteleverandørar m.m.
- 5) Sikre fleire arbeidsplassar og nye lokale verksemdar både i etablering- og i driftsfase. Dette vil gjelde arbeidsplassar på fagskule-/høgskule-/universitetsnivå.
  - a. Enklare rekruttering til kommunale og private arbeidsplassar.
- 6) Få fleire tilflyttarar til kommunen. Vonaleg vil dette bidra til at familiar vil kunne finne det meir attraktivt å flytte hit.
- 7) Styrking av kultur- og fritidstilbod i kommunen. Fleire innbyggjarar gjev grunnlag for meir aktivitet.
- 8) Styrkje den kommunale inntektssida gjennom auka verksemdsetablering og sysselsetjing.

Vi har gjort oss kjent med strategien, men har ikke sett nærmere på dette tema. Tiltakene spenner vidt, utfordringen er å ha en plan for prioritering og gjennomføring.



## Fornybar energi

Modalen bør ha gode forutsetninger for å kunne bidra til «det grønne skiftet» da kommunen har mye fornybar energi. Utfordringen vil likevel være å oppnå økt grad av lokal verdiskaping. Normalt krever det en konkret strategi eller handlingsplan for å være tilstrekkelig bevisst på økt verdiskaping i kommunen.

Kommunen er vertskommune for Eviny og har jevnlig dialog og møter med selskapet selv om det har vært mindre treffpunkt under pandemien. Slik vi ser det, er det tre dimensjoner; Vertskommuneperspektivet, driftsperspektivet og nye muligheter. Mye av dialogen så langt har vært knyttet til Modalen som vertskommune. Vi tror det bør være muligheter fremover å få til faste møter med andre miljø i Eviny der det settes søkelys på drift og nye forretningsmuligheter for næringslivet i Modalen.

## Markedsmuligheter

Det er ikke til å komme forbi at næringsdrivende i Modalen, med noen unntak, i hovedsak må ha kundemassen utenfor kommunen. I våre møter med næringslivet registrerte vi at flere bedrifter hadde større aktivitet utenfor kommunen enn i kommunen. En slik forutsetning vil som hovedregel måtte legges til grunn når en vurderer nye forretningskonsepter.

Dersom nye bedrifter skal stiftes eller flytte til Modalen bør det grunnleggende spørsmålet være;

Hvilke bedrifter har best forutsetninger for å være etablert i Modalen gitt rådende forutsetninger som markedssituasjon og bosettingsmønster?

Det er ikke lett å beskrive og finne hvilke bedrifter dette kan gjelde, det krever en mer omfattende prosess. Det er lettere å konstatere hvilke bedrifter som neppe har forutsetninger for å være etablert i Modalen.

Det er i hovedsak to perspektiver som gjelder;

1. Hva kan etableres av nye bedrifter i Modalen eller hvilke eksisterende bedrifter kan man få til å flytte til Modalen?
2. Hvordan kan allerede eksisterende næringsliv utvikles og styrkes?

Erfaring viser at den letteste veien til målet for å skape flere arbeidsplasser, er å styrke eksisterende næringsliv. Dagens næringsliv kan utvikles med å tilrettelegge for bedre infrastruktur, knytte virksomhetene til miljøer som kan utvikle forretningsmulighetene, osv.

Når det gjelder muligheter for å etablere nye, er suksesskriteriet å treffe med forretningskonsepter som har forutsetninger for å ligge i Modalen gitt markedssituasjonen. Og forutsetningene synes å øke betraktelig nå som det blir lettere å bruke datateknologi og ikke være fysisk lokalisert i markedene.

Det er som nevnt et omfattende arbeid å kartlegge hvilken type bedrifter dette kan være, men vi gir noen eksempler på bransjer som kan ha slike forutsetninger;

1. Nettbutikk. Dette er et virksomhetsområde som stadig vokser. Lokalisering kan nærmest være hvor som helst og i et slikt perspektiv burde dette være noe som Modalen satset på.
2. Tolketjenester. Dette er normalt også en tjeneste som kan utøves langt fra kundene.
3. Datateknologi generelt og økonomi- og regnskapstjenester. Dette er en nisje hvor Uni Micro med stor suksess har vist at det er mulig med lokal tilstedeværelse.
4. Reiselivsbedrifter. Kundene vil reise der hvor attraksjonene finnes, og forutsetningene for Modalen bør være gode.
5. Web-tjenester og andre tjenester som bidrar til merkevarebygging for kunder
6. «Spesialisttjenester» og utpregede nisjebedrifter. Bedriften TestLab Vest med sine analyser av steinmasser er et godt eksempel.
7. Virksomheter som har til formål å drive oppsyn og forvaltning av naturressurser.
8. Bedrifter som har behov for rask tilgang til både E39 Romarheim og E16 Dale, eks. fornyelse/rehabilitering av kraftanlegg/dammer.
9. Mulighetene for statlige arbeidsplasser

Dette er som nevnt bare eksempler, men det bør absolutt være forretningsmuligheter dersom en går mer systematisk til verks med en slik kartlegging.

Dersom målet er å skape flere arbeidsplasser, kan mulighetene også være å få større virksomheter til å etablere «avdeling» i Modalen eller virksomheter i kommunen får langsiktige ordrer og samarbeid med virksomheter utenfor kommunen.

En mulig innfallsvinkling for å skape flere lokale arbeidsplasser, er å se nærmere på hvilke personer som pendler ut fra Modalen og hvilken kompetanse de representerer. Å komme i dialog med pendlere kan være effektivt for å se på slike muligheter. Kan f.eks. en håndverker som er ansatt i virksomhet utenfor kommunen etablere egen virksomhet i kommunen og betjene markeder utenfor kommunen? Dette er noe vi vil anbefale blir undersøkt nærmere, gjerne i kombinasjon med tilrettelagte løsninger fra kommunen.

Det blir viktig at kommunen fremover tar en aktiv rolle som tilrettelegger og koblingsaktør for å realisere disse mulighetene. Samtidig er det avgjørende at kommunen kombinere næringsutviklingen med utvikling av boliger. Dette skriver vi litt nærmere om i kapittel 4.

Vi tror også Modalen må være «ekstrem» for å tiltrekke seg nytt næringsliv, tilsvarende slik som kommune gjorde i rekrutteringen av sykepleiere. Hva med å markedsføre mot bedriftsmarkedet f.eks. «Etablere deg i Modalen og få rimelige kontorlokaler, boliger eller Norges billigste strøm for bedriftsmarkedet». Eller hva med; «Modalen kommune kan garantere din bedrift en pris for strømmen på X øre i X antall år.»

En liten kuriositet helt til slutt. Dersom man sammenligner folketallet i Modalen med resten av Nordhordland, bør det ikke forventes mer enn ca. 1 ny forretningsidé pr. år. Og når man normalt trenger minst 10 forretningsideer for å etablere én ny virksomhet, så ser man at Modalen scorer høyt relativt sett.



### 3. Reiseliv og naturopplevelser

I etterkant av COVID pandemien kan det være nye posisjoner som skal deles ut i reiselivet. Reiselivsmønsteret kan bli endret og nye målgrupper kan jakte nye attraksjoner.

Modalen er kjent for vakker natur og gode opplevelser i fjellheimen eller ved fjorden. Utfordringen for kommunen, som for de fleste kommuner, er å bli

1. Tilstrekkelig synlig for turistene
2. Ha noe attraktivt å tilby
3. Øke verdiskapningen i form av «lokale kassaapparat»

Dette er de grunnleggende forutsetningene for å ha mulighet for å lykkes innen reiselivet.

Spørsmålet er derfor hvordan kommunen og næringslivet løser de nevnte utfordringene. Ikke minst, dersom det skal skapes nye arbeidsplasser, må pkt. tre løses. Det er fint at turister besøker kommunen og blir begeistret av vakker natur, men dersom de bare legger igjen ubetydelig med kroner i kommunen er det nærmest det samme for Modalen om turistene hadde reist til en annen kommune. Det er realiteten.

#### Målgrupper

Det er helt avgjørende dersom man skal lykkes, å definere tydelige målgrupper reiselivet skal tiltrekke seg av besøkende. I vårt arbeid ser vi ikke en tydelig strategi på dette.

Mulige kriterier kan være;

1. Geografiske hensyn. Er det besøkende fra Nordhordland, Bergen, Vestland, Norge eller utlandet en ønsker? Sannsynligvis vil markedsføringen og attraksjonene være forskjellig alt etter hvem man ønsker.
2. Ulike aldersgrupper som barn, ungdom, voksne, seniorer som individuelle besøkende eller som grupper
3. Ulike interessefelt som klassiske fotturer, jakt og fiske, ekstreme ekspedisjoner, spa, lokalmat, båtliv osv.
4. Ulike årstider f.eks. sommer eller vinter og varighet på oppholdet

5. Ulike konsepter for «timesturister», dagsturturister, helge- eller ukesopphold osv. Allmenn turisme eller eksklusive turister.

Vi har ingen klar oppfatning hvilke målgrupper kommunen bør satse på, da det kreves en god del ressurser for å gjennomføre kartlegginger og undersøkelser for å finne hva som skal være den «røde tråden» innen reiselivet.

### Samarbeid med andre

Modalen kommune er medlemskommune i Visit Bergen. Etter samtaler med dem fikk vi informasjon om at en av de mest populære cruisebåt rutene går fra Bergen og inn til Mo. Dette er spesielt populært blant utenlandske turister da dette er et halvdagscruise og dermed lettere å bare hoppe på. Her blir det viktig å utvikle dette konseptet med å få båten til å stoppe samt tilrettelegge muligheter for bevertning til alle målgrupper da det også er et lavpristilbud sammenlignet med andre cruise. For å få båten til å gå i land i Modalen er det i alle fall to alternativ:

- 1) Finansiere et stopp da det medfører økte kostnader for cruisebåt leverandører
- 2) Utvikle og tilrettelegge tilbud i Modalen slik at turistene selv ønsker å gå i land

En mulighet kan være at kommunen går i dialog med nye cruisebåt leverandører for å få økt trafikk. Videre bør vurderes om flere turister skal fraktes på landeveien, eventuelt i kombinasjon med andre transportformer. Visit Bergen tror også at kommunen må ta en viktigere rolle som tilrettelegger og virkelig heie og løfte frem de som vil satse.

Modalen kommune kan lære en del av Bekkjarvik i Austevoll kommune ift. kommunens rolle for utvikling og vekst. De har hatt stor vekst under pandemien. Da vil det også være viktig å stole på at også aktører utenfor kan løfte Modalen. I Austrheim kommune ligger Kilstraumen Brygge som også har hatt god vekst under pandemien.

Selskapet IModalen AS er et flott initiativ, men skal dette lykkes er det viktig at alle aktørene i kommunen samler seg rundt dette initiativet og jobber mot samme mål. Det synes ikke som det selskapet har klart å oppnå en tydelig posisjon så langt med ca. 200.000,- i årlige inntekter.

Modalen kommune er også med i prosjektet Nordhordland UNESCO Biosfære. Vi er ikke kjent med om kommunen har etablert en strategi for om mulig å få økt aktivitet som resultat av prosjektet.

Et annet populært tilbud er et samarbeid mellom Norwegian Mountains Guide og Rødne. Her tilbys guidet tur til Slottet hvor cruisebåten slipper av turistene sammen med guide og plukkes opp når turen er ferdig. Kanskje kan det være muligheter til å få til et samarbeid her eller utvikle mer rundt på dette opplegget. Hvor mye av verdiskapningen som blir igjen i kommunen er vi usikre på.

Gjennom våre intervjuer med aktører utenfor kommunen har vi fått klare indikasjoner på at de som lykkes innen reiselivet satser på attraktive opplevelser. Når dette skjer i samarbeid mellom aktører innenfor og utenfor kommunen, at tilbudet er forutsigbart og at aktørene er lett tilgjengelige, er suksessgraden som regel høy. Vi har fått klare indikasjoner på at reiselivet i Modalen er lite tilgjengelig og lite forutsigbart. I sterk konkurranse med andre holder det ikke å være tilgjengelig sporadisk eller ha korte og gjerne lite forutsigbare åpningstider. Å få på plass de grunnleggende forutsetningene er noe reiselivet i Modalen må prioritere.

Vår anbefaling er at reiselivet i Modalen må jobbe videre med;

- Hvem vil reiselivet ha som turister?
- Hvordan skal turistene bli tatt imot?
- Hvordan skal Modalen håndtere de enkle forhold som\*:
  - Hvor skal turistene spise?
  - Hvor skal turistene gå på toaletter?

\*Dette er opplyst å være svært viktig for turistene

Modalen kommune bør også vurdere et utvidet samarbeid med andre kommuner og destinasjoner rundt reiselivssatsingen f.eks. Voss, Myrkdalen, Eksingedalen/Vaksdal, Osterøy og Alver/Nordhordland. Men første steg er normalt å finne ut hva en selv ønsker å satse på og hvilke samarbeidspartnere som kan være aktuelle.

Til sist under «samarbeid» vil vi spesielt fokusere på forholdet til Visit Bergen. I Visit Bergen har kommunen en stor og profesjonell samarbeidspartner, men det kan også være en «sovepute» for kommunen. Skal samarbeidet fungere, må reiselivet i kommunen være offensivt, ha nødvendige ressurser og være tilgjengelig. For å lykkes kreves det dedikerte ressurser. Det holder ikke at «vi er medlem av Visit Bergen og de skal utvikle reiselivet i kommunen». Graden av suksess kommer sannsynligvis som et resultat av ressursene som blir brukt lokalt. Vi mener å se at reiselivet er for passiv i en slik samarbeidskonstellasjon.



### Mulige attraksjoner

I møtet med næringslivet spurte vi deltakerne om de største turistattraksjonene i Modalen, både natur og reiseliv og hvordan de kan utvikles. Følgende ble nevnt som de største attraksjonene;

1. Stølsheimen
2. Mostraumen og Mofjorden
3. Vinteren
4. Laksefiske, om elva leverer etter kultiveringsprosjektet, hjortejakt
5. Støler og stølsmiljø
6. Olav Nygard – kopling med dagsturhytta
7. Slottet

Det er åpenbart at det er naturelementene som er de fremste attraksjonene. Ikke overraskende.

Utfordringen er hvordan naturen skal forvaltes i et reiselivsperspektiv og hvordan skal attraksjonene gi økt verdiskaping i form av arbeidsplasser og «kassaapparat»? Det er ikke lette svar på et slikt spørsmål. Det krever ofte omfattende prosesser som ligger utenfor denne redegjørelsen. Kort fortalt burde man tatt punkt for punkt og sett hvilke muligheter det innebar, også i lys av mulig verdiskaping. Og kanskje andre punkter burde legges til. Vi er mest overrasket over at ikke Bryggjeslottet ble løftet mer frem som en attraksjon spesielt for besøkende familier.

Vår klare anbefaling er at skal reiselivet i Modalen utvikles bør det satses på det «ekstreme». I det uttrykket mener vi at attraksjonene i Modalen må skille seg ut, være unike for Modalen. Det må være såpass attraktivt at folk er villige til å reise en viss tid for å oppleve det. Attraksjonene må bli så attraktive i seg selv at det motiverer folk å reise nettopp for at det gir en spesiell opplevelse. Dette i kombinasjon med synlighet, omdømmebygging og tilrettelegging. Helst noe unikt som få eller ingen andre har, minimum det andre har som også forventes at Modalen kan tilby.

På grunn av beliggenheten til Modalen, uten naturlig gjennomgangstrafikk, vil trolig transportmulighetene ha avgjørende betydning for tilgjengeligheten og attraktiviteten. Det kan samtidig være en unik mulighet for reiselivet til å få formet et trafikkmønster som passer «som hånd i hanske» for å styrke reiselivsaktørene. Da har man alle forutsetninger for å knytte transport, opplevelser og attraksjoner sammen. Noen enkle eksempler kan være;

- Frakte fjellfolk til Stølsheimen ( gjerne helt fra Bergen i form av tilpasset opplegg) hver fredag/lørdag. Retur søndag med naturlig pause minimum én time på Mo for middag/andre opplevelser før retur mot Bergen.
- Faste rundturer med buss/båt med stopp ved attraksjoner

Før vi gir konkrete eksempler på naturbaserte attraksjoner fra andre steder, vil vi presentere et konkret konsept som vi tror ville passet perfekt for Modalen og omegnskommunene.

### «Den spektakulære omvei»

I Trøndelag har de etablert et konsept som heter «Den gyldne omvei». Se faktaboks.

Vi tror at Modalen med omkringliggende områder som Eksingedalen, Vaksdal/Dale og mot Alver har de beste forutsetninger for et tilsvarende konsept hvor Modalen kanskje er det mest naturlige midtpunkt i en slik omvei.

Aksen Bergen, Romarheim, Modalen – (Eksingedalen/Evanger) - Eidslandet – Stamnes – Dale eller motsatt vei, bør være fullspekket med attraksjoner for turister, veistandarden inkludert. Et konkret konsept bør utredes.

Dersom en klarer å fange opp trafikken til og fra landes nest største by langs to hovedinnsfartsårer (E39/E16) bør det kunne gi et betydelig løft i reiselivet.

### Naturbaserte attraksjoner

Vi gir nedenfor noen eksempler på attraksjoner andre destinasjoner har etablert med stort hell. Vi har ingen konkrete forslag for Modalen, da det kreves mer omfattende prosesser å utarbeide mulige levedyktige konsepter. Vi mener likevel at eksemplene understreker vårt hovedpoeng, at det «ekstreme» og spesielle ofte får mye oppmerksomhet og skaper attraktivitet.

#### DEN GYLNE OMVEI

- I HJERTET AV TRØNDELAG

Vegstrekningen Den Gyldne Omvei går gjennom vakkert kulturlandskap i Inderøy kommune i Trøndelag. Aktørene langs ruten tilbyr mat, kunst- og kulturopplevelser, der både tradisjon og nyskaping er ivaretatt.

Det tar 12 minutter å kjøre E6 mellom Røra og Vist. Den Gyldne Omvei tar 8 minutter mer.... eller en dag, ei uke, en hel sommer, et helt liv...

## Bygninger

Juvet Landskapshotell er et spektakulært småhotell som ligg på nordvestkysten av Norge, i ei grend i Valldalen om lag 90 minutter med bil fra kystbyen Ålesund. Hotellet ligg ved den kjente og vakre nasjonale turistvegen som går mellom verdensarvområdet Geirangerfjorden og den dramatiske vegstrekninga Trollstigen.



I Sveio kommune har DNT etablert «Flokehyttene» på Ryvarden. Minst ett års bestillingstid for 35 overnattingsplasser i fem bygg.





Mange steder har nå etablert flytende badstuer. Sæbø Fjordsauna på Sunnmøre.

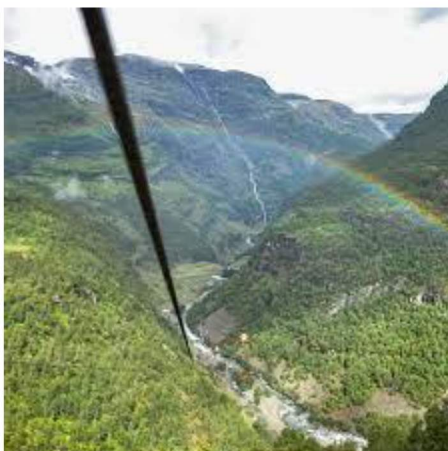


I Odda har de etablert populære trehytter. Foreningen «Null meter over havet» har kabiner for overnatting i strandsonen. På Manshausen titter husene utover bryggekannten for å gi deg følelsen av å være nær naturen. Steigen.



## Aktiviteter

### ZIP-line i Flåm



I møtet som ble arrangert i oktober stilte vi følgende spørsmål; hva anser dere som «flaggskipet» i reiselivet i Modalen?

Det var nærmest unisont at ferie- og konferanseanlegget Mobryggja ble oppfattet som «flaggskipet». Om det er tilfellet, bør trolig reiselivsstrategien ha et særlig fokus på Mobryggja for å styrke «flaggskipet» og ikke minst se hva man kan få til av annen aktivitet rundt Mobryggja. Da er det naturlig å se på samarbeid med andre aktører som driver med fjellturer og andre aktivitetstilbud i kommunen. Det burde være i alles interesser å bygge opp et helhetlig konsept som er forpliktende for alle parter. Gjerne i samarbeid med aktører også utenfor kommunen.

#### Veien videre

Primært tror vi at reiselivet i kommunen trenger en fasilitator for å utvikles videre. I det perspektivet kan trolig Visit Bergen ha en rolle, men vi tror det mest effektive vil være at reiselivet selv eller kommunen finner nødvendige ressurser. Vi tror beste løsning er at oppgaven utføres av ekstern fasilitator. Begrunnelsen vår er at aktørene i reiselivet selv har roller i reiselivet og fort kan komme i dobbeltroller hvor en både skal utvikle overordnede strategier og egen virksomhet i en konkurransesituasjon med de øvrige aktører i kommunen.

I et tidsperspektiv mener vi at oppgaven med å utvikle reiselivet haster dersom målet er å få økt vekst og verdiskaping i inneværende sommersesong. Da bør planer og forpliktende samarbeid være etablert før påske. På grunn av pandemien er det en brytningstid innen reiselivet hvor det kan være nye muligheter de kommende årene som Modalen bør gripe.



## 4. Næringsarealer og bygg

Det har kommet frem i prosessen at det mangler næringsareal; både tomter og lokaler. Ved at kommunen tilrettelegger næringsareal og eksisterende bygg for næringslivet vil kommunen kunne få en raskere bedriftsetablering.

Vi tror det er viktig at kommunen har en offensiv holdning ift. både boligområder og næringsareal. Der er også viktig å se på nye tomteareal for næring. Det finnes noe ledig areal i kommuneplanen, men også områder som i dag ikke er regulert til næring kan være aktuelle i fremtiden. Område på Otterstad siden av elva ved sandtaket er nevnt som eksempel på et slikt område (se kartutsnitt på neste side).

I prosessen har det kommet ulike forslag fra bedriftene om å bruke Trohaugen dersom kommunen trenger større områder for opparbeiding. Hvilke næringer Modalen ev. får tak i styrer også litt størrelsen på areal som trengs.

Kombinasjonsbygg synes å være et godt initiativ basert på våre intervju og kartlegging blant aktørene (se faktaboks). Her kan det etableres små klynger med bedrifter hvor de har kontor i 2.etg., lager/verksted 1. etg., kantine mm.

Her blir det naturlige møteplasser hvor mennesker møtes på tvers av fag og bransjer. Dette kan igjen skape nye idéer og utviklingsmuligheter hos bedriftene der de også kan vokse i samme lokaler.

Dette vil kunne være attraktive lokaler som gjør det interessant for nye aktører å etablere seg i Modalen. Det er viktig at planer og forretningskonsept utvikles i tett dialog med næringsdrivende i kommunen.

I Mo vil det også være mulig å se på områder der det kan kombineres areal for industri og bolig. Det er også viktig å skape et bomiljø og bostedsattraktivitet som igjen kan genere næringsutvikling og vekst. Statistikken viser at det er omtrent like mange som pendler inn som ut. Ca. 70-80 personer hver vei pr. dag.

### KOMBINASJONSBYGG

Et fleksibelt og tiltalende bygg, tilrettelagt for virksomheter med behov for areal til produksjon/lager og kontorer.

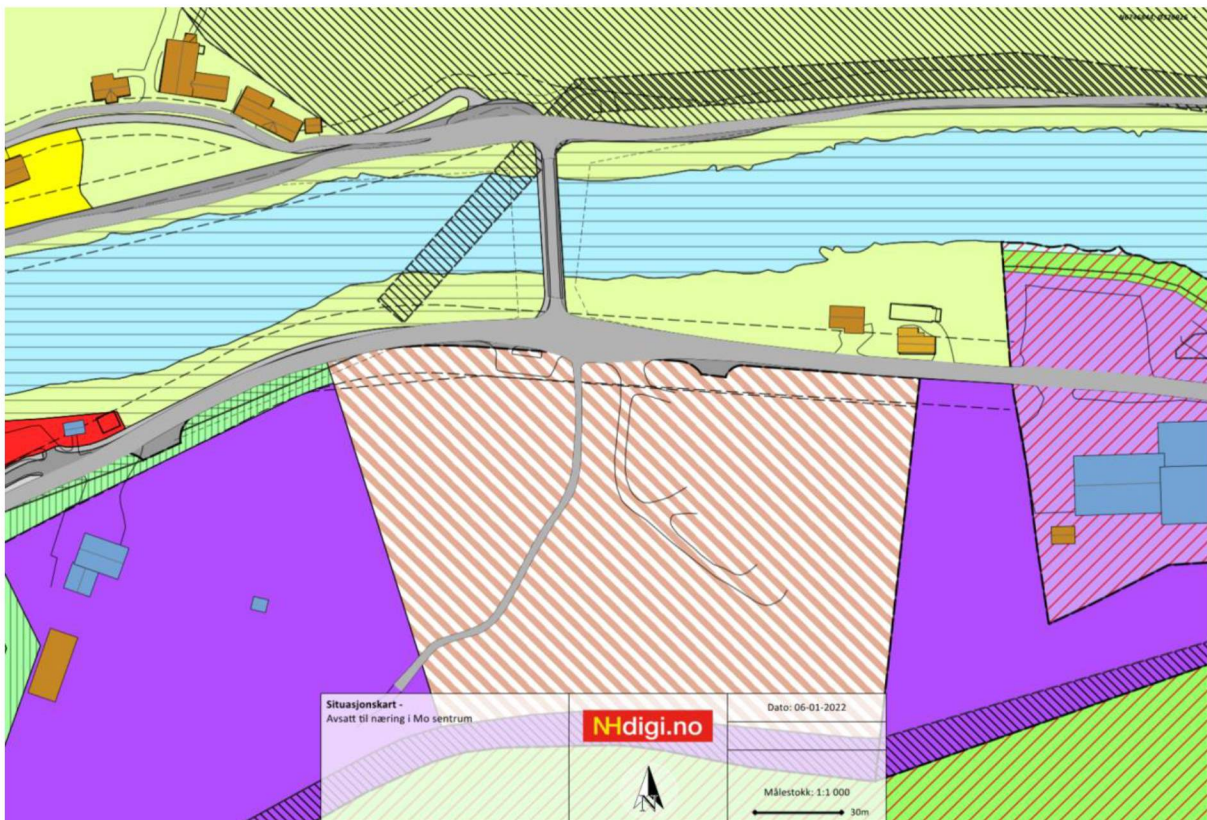
Topp funksjonalitet der alt ligger til rette for rasjonell og kostnadseffektiv virksomhet.

Gjerne oppdelt i moduler der virksomheten kan vokse i samme bygg.



I Industribygget der brannstasjonen har tilhold er det noe ledig areal. Prosessen har vist at flere lurer på om at eksisterende areal her er opptatt eller ikke. Dette bygget ble også trukket frem på folkemøte som et eksempel der kommunen bør prioritere utleie til bedrifter fremfor privatpersoner. Det kan være et potensiale både til å utvikle den eldste delen av bygget videre, men også resten av tomten. Ifølge kommunen selv vil de trolig trenge noe mer areal her selv. Vi anbefaler at kommunen ser på helhetlig potensiale knyttet til dette bygget og tilhørende tomt da dette allerede er et utbygd område.

Kommuneplanen fra 2015 viser hvilke ledige næringsareal som finnes i Mo sentrum. Som vi ser på kartutsnittet under er det per i dag noe ledig areal vest for Industribygget og rett øst for fotballbanen. Det kan også være mulig å utvikle noe på arealet som kommunen selv eier på motsett side av fylkesvegen/nord for Industribygget. I disse områdene er det et potensiale som kommunen bør se nærmere på.



Kartutsnitt gjeldende reguleringsplan MO