2015

NASJONALPARKEN NÆRINGSHAGE®

Nasjonalparken Næringshage AS gir deg:

- Næringshagens arbeid gjennom året
- Bedriftenes egne historier
- Befolknings- og næringsstatistikk

En siva partner

siva

SØR-TRØNDELAG FYLKESKOMMUNE

RENNEBU KOMMUNE

OPPDAL KOMMUNE

MEDLEM AV NÆRINGSHAGENE I NORGE

Nasjonalparken Næringshage AS
www.nasjonalparkhagen.no

Tekst: Margrete V. Blokhus, KRY Kommunikasjon
Grafisk oppsett: Kristin Riise, KRY Kommunikasjon
Trykk: Trykkpartner, Trondheim

facebook.com/nasjonalparkhagen
#nasjonalparkhagen

Innhold:

1 NASJONALPARKEN NÆRINGSHAGE
Nasjonalparken Næringshage
Ansatte
Eiere og styret
Nettverket vårt
Arrangementer
Næringshagebedriftene
RESENS - regional utvikling og sosialt entreprenørskap i Norge-Sverige

2 BEFOLKNINGEN
Folketallet i kommunene
Utvikling i folketallet
Demografi

3 NÆRINGSLIVET
Bransjefordeling i regionen
Antall bedrifter etter bransje
Bedriftenes størrelse
Bedriftenes etableringsform
Etablering etter bransje
Jordbruk pr kommune, areal i dekar
Jordbruk pr kommune, tilskuddsøkere

4 UTDANNING
Utdanningsnivå i kommunene

5 HYTTER OG FRITIDSBOLIGER
Oppdal
Rennebu

6 ÅRSBERETNING
Årsberetning Nasjonalparken Næringshage

7 HVA TRENGER DU HJELP TIL?
Avsluttende

1 Nasjonalparken Næringshage

DETTE SKAL VI GJØRE

Nasjonalparken Næringshage AS (NNH) er innovasjon- og utviklingsselskap som skal jobbe med bedriftsetablering, samt videreutvikling og vekst av eksisterende bedrifter i Oppdal og Rennebu. Vårt arbeid har et bedriftsrettet perspektiv som skal bidra til levedyktige bedrifter, samtidig som arbeidet har et samfunnsøkonomisk perspektiv gjennom å skulle bidra til økt regional verdiskapning og bosetting. Fokus ved all vår aktivitet er behov og ønsker hos bedrifter og næringsliv. Det forutsetter fleksibilitet og evne fra vår side, for stadig å kunne tilpasse seg nye utfordringer.

NNH skal samarbeide tett med Oppdal kommune og Rennebu kommune, til det beste for regionen og bedriftene. Regionale planer fra Sør-Trøndelag fylkeskommune og nasjonale satsinger fra Kommunal- og regionaldepartementet, SIVA og Næringsdepartementet legges til grunn for virksomheten.

NNH sitt arbeid kan deles i to deler:

1: Næringshageprogrammet

- Nyetablering og vekst. Innovasjon og nyskapingsaktivitet
- Bedrift-/samlokaliseringsmiljø. Økonomisk merverdi for bedriftene
- Nettverk/nettverksbygging
- Internasjonalisering
- Regionale oppdrag
- Andre aktiviteter

2: Andre aktiviteter

- 1. linjetjeneste Rennebu kommune
- 1. linjetjeneste Oppdal kommune
- Talentverket
- Næringskonferansen og KompetanseForum
- Etablereropplæring
- Regionale prosjekter; VRI m.m.
- Bedriftsinitierte prosjekter

DETTE ER VÅR VISJON

Nasjonalparken Næringshage - en partner for utvikling og vekst i Oppdal og Rennebu

DETTE ER VÅRE VERDIER

- Se muligheter
- Skape muligheter
- Dyrke muligheter

ANSATTE

Tina Lihaug Selbæk

DAGLIG LEDER OG BEDRIFTSRÅDGIVER

Tina har vært ansatt som daglig leder siden oppstart av selskapet i september 2012. Tina har en bachelor i økonomi og en bachelor i bedriftsutvikling, med påfyll av juridiske fag, styrekompetanse og innovasjonsledelse. Hun har erfaring fra salg og markedsføring, ledererfaring fra offentlig og privat virksomhet, styreerfaring og kompetanse som prosessleder i bedriftsstrategiprosesser.

Erik Flå

BEDRIFTSRÅDGIVER OG PROSJEKTLEDER

Erik er ansatt som bedriftsrådgiver og prosjektleder. Erik er sivilingeniør i industriell matematikk. Han har yrkeserfaring som overingeniør og har opparbeidet bred kompetanse innen forretningsdrift, forretningssystemer og økonomi/regnskap. I tillegg har Erik jobbet med utvikling og drift av IT-systemer og hatt ansvar for omstrukturering av større selskap.

Silje Kristin Granum

BEDRIFTSRÅDGIVER OG PROSJEKTLEDER

Silje har utdanning innen grafisk designer og medievitenskap. Hun har lang erfaring innenfor kommunikasjon og merkevarebygging – med spesialfelt ung målgruppe og digitale flater.
Silje er prosjektleder for kompetanse og rekrutteringsprosjektet Talentverket.

Rønnaug Nyrnes

PROSJEKTLEDER

Rønnaug begynte som prosjektleder i NNH i oktober 2015. Hun er utdannet innenfor opplevelsesdesign ved Høgskolen i Lillehammer og University of Nothern British Columbia. Har bakgrunn fra salg og markedsføring, samt utvikling av opplevelser i reiselivet og prosjektledelse.

Jan Bredeveien

STYRELEDER OG BEDRIFTSRÅDGIVER

Jan har vært styreleder siden etablering av selskapet i mars 2012. Jan er utdannet fra Universitetet i Oslo, med tillegg fra BI, har vært leder i en rekke bedrifter i ulike bransjer, bl.a. industri, IT og reiseliv, samt fra offentlig virksomhet. Mange år som bedriftsrådgiver og styreleder, samt arbeid innen kommunikasjon og journalistikk.

Ragnhild Plassen Vik

RÅDGIVER

Ragnhild ble en del av NNH januar 2015. Ragnhild er utdannet faglærer kroppsøving. Har bakgrunn som teamleder i PayEx Collection og daglig leder i Troll Arkitekter. Hun har erfaring innen styrearbeid og prosjektledelse i ulike bransjer.

EIERE

BIRKA AS	25 aksjer
DeltaAlarm AS	20 aksjer
Elotec AS	50 aksjer
EVI Ski AS	50 aksjer
Gjensidige Oppdal-Rennebu Brannkasse	30 aksjer
Kvikne-Rennebu Kraftlag SA	25 aksjer
Minera Skifer AS	50 aksjer
Opdals Sparebank	50 aksjer
Oppdal Næringshus AS	110 aksjer
Oppdal Spekemat AS	50 aksjer
Rennebu Kommune	110 aksjer
SIVA SF	100 aksjer
Vertical Playground AS	50 aksjer

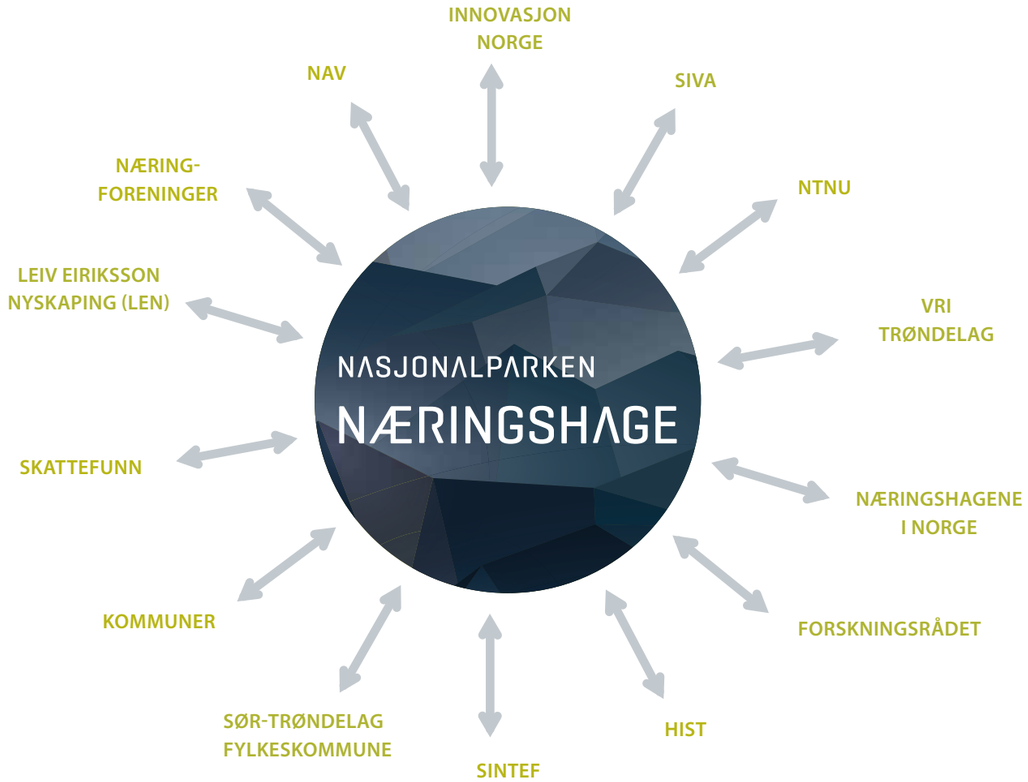
Selskapet har 720 aksjer pålydende kr 1.000,- pr aksje,samlet aksjekapital utgjør kr. 720.000,-.
Oppdal kommune og Rennebu kommune innehar 15,28% aksjer hver.
SIVAs aksjepost utgjør 13,89% og næringslivet for øvrig 55,55%

STYRET

Jan Bredeveien. Styreleder
Reidar Almås. Bygdeforskning NTNU professor/seniorforsker
Jan Perry Lund. Lund Hyttebygg, eier
Ingrid Langklopp. Bygda 2.0., daglig leder
Kristin Reitan. Kvikne-Rennebu Kraftlag SA, everksjef
Espen Eriksen. Oppdalsbanken, banksjef
Jan Kleven. Elotec AS, dalig leder

NETTVERKET VÅRT

Nasjonalparken Næringshage as er en aktiv del av et landsomfattende kompetanse- og innovasjonsnettverk, og vi hjelper deg gjerne med å komme i kontakt med de miljøene som kan være riktige for deg.
Vi er en «forlenget arm» for virkemiddelapparat og innovasjonsmiljø inn i Oppdalsregionen.



ARRANGEMENTER

Nasjonalparken Næringshage har en del egne arrangement.
Vi er også involvert i en del andre arrangementer, enten som medarrangør eller koordinator. Nedenfor følger en oversikt over noen av arrangementene:

NÆRINGSKONFERANSEN

I 2015 var det hele 240 deltagere.
Årets konferanse arrangeres 14. november 2016. Påmelding blir åpnet i uke 36.

NÆRINGSFROKOST

Det ble arrangert 7 næringsfrokoster i 2015.
Med mellom 30 til 60 deltakere.

TRØNDERSK MATFESTIVAL

Trøndersk Matfestival er blitt Norges ledende lokalmatfestival. Målet er å øke verdiskapinga innenfor matsektoren med utgangspunkt i råvarer og produkter fra Trøndelag. Her foregår salg og profilering av lokal mat. Trøndersk Matfestival er stedet hvor det blir presentert nye spennende produkter og matretter i tillegg til tradisjonsretter, alt basert på råvarer, produkt og matspesialiteter fra regionen. I 2015 omsatte alle utstillerne for til sammen ca 7 millioner kroner.
I 2015 feiret matfestivalen 10-årsjubileum. I den forbindelse var det laget en 10 meter lang kake. Denne ble server med kaffe fra svartkjelen til Rennebumartnan. I tillegg til Rennebumartnan var Trollheim og Oppdal Spekemat med på felles stand for regionen vår.

Årets festival ble arrangert 4. - 6. august. Det var mellom 150-200 000 besøkende og 135 ulike utstillere. Fra Oppdal og Rennebu stiller Trollheim, Oppdal Spekemat, Oppdal Smak og Behag, Bakeriet Sprø, Fjellmandel, Jo-sætra produkter og Stengjerdet i felles stand.

ETABLERERKURS

Etablereropplæringen i Sør-Trøndelag er inndelt i 6 regioner og er et samarbeid mellom de fire næringshagene Nasjonalparken Næringshage AS (NNH), Røros Næringshage AS, Næringshagen i Orkdalsregionen AS og Trøndersk Kystkompetanse. Inkubatormiljøene Leiv Eirikson Nyskaping AS og Proneo AS, opptrådte også som samarbeidspartnere.
I en knapp tre månedersperiode fikk nyetablerte bedrifter, unge bedrifter eller bedrifter med ønske om produktutvikling totalt 65 timer etablereropplæring. I tillegg til 3 kursdager hadde opplæringen inklusive avklaringsmøter, kurs, oppfølgingsmøte og mentoroppfølging. Det deltok 11 personer med 9 ulike forretningsideer på kurset.

ÅPEN DAG "SKATTEFUNN"

15. april 2015 tok Forskningsrådet turen til Oppdal for å holde Åpen dag om SkatteFUNN. Etter presentasjon av ordningen fikk bedrifter i regionen mulighet til å lufte sine prosjekter med Forskningsrådet.
For mer informasjon om ordningen, se www.skattefunn.no eller ta kontakt med Nasjonalparken Næringshage, post@nasjonalparkhagen.no

NÆRINGSHAGE-BEDRIFTENE

Vi tilbyr hjelp til utvikling av forretningsidéer og planlegging av utviklingsaktiviteter og har bistått mange bedrifter i arbeidet med prosjektbeskrivelser, markedsplanlegging, rekruttering, organisasjonsendringer, finansiering med mer. Hos noen bedrifter bidrar vi i prosjekter og prosesser en kort og intensiv periode, andre følger vi tett over i lenger tid. Her er noen av dem:

Admento AS
Bakeriet Sprø
BDO AS Avd Trondheim
Eight Legged Steed Studios AS
Elotec AS
Enern Oppdal AS
Ergo-Tec AS
EVI Ski AS
Firelink AS
Gjensidige Oppdal-Rennebu Brannkasse
Joramo & Tørset Bygg AS
Kvikne-Rennebu Kraftlag AS
LH Bygg Entreprenør AS
Lund Hyttebygg AS
Trollheim
Marion Eiendom AS
Meldal Sparebank
Minera Skifer AS
Oppdalsbanken
Oppdal:365 AS
Oppdal Everk AS
Oppdal Hotelldrift AS
Oppdal Næringsforening
Oppdal Skiheiser AS
Oppdal Spekemat AS
Oppdal Sport Invest AS
Oppdal Sten AS
Oppdalsmat AS
Opplev Oppdal AS
Otretek AS
Palmer Gotheim Skiferbrudd AS
Rennebu Næringsforening
Rennebu Sag og Trekultur AS
Rennebumartnan AS
SEF Interiørarkitektur Flatval
Strand Drift AS
Terrengen AS
Tinde Økonomi AS
Troll Arkitekter AS
Trønderenergi AS
Turkompaniet AS
Vertical Playground AS
VisBook AS
Vitnett AS
Web Insurance Management Systems (WIMS)
Økolaft AS
Grøtte Gård

RESENS - REGIONAL UTVIKLING OG SOSIALT ENTREPRENØRSKAP I NORGE-SVERIGE

RESENS er et samarbeid mellom universiteter, kommuner og private aktører i Norge og Sverige. Prosjektet fokuserer på forskning og utvikling av drivkreftene bak sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon. Målet er å skape en transnasjonal læring om mekanismene for regional regenerering og bidra til utvikling av sosialt entreprenørskap i Trøndelag, Jämtland og Västernorrland.

Terrengen

Etablert I 1980, med nye eiere I 2014.
3 ansatte per i dag. Daglig leder Erlig Grøtte. Verksted på Stamnan, Rennebu.

Det firehjulsdrevne hjelpemiddelet Terrengen gir folk med handicap muligheter for nye naturopplevelser.

Terrengen deltar i prosjekt Regional utvikling og sosialt entreprenørskap i Norge-Sveige (RESENS).

Terrengen AS er de eneste i Norge som produserer en type hjelpemiddel som erstatter gåfunksjonen til folk med fysiske handicap. Terrengen er konstruert for ferdsel i et krevende og typisk norsk terreng, med marktrykk lavere enn en person som går på beina.
– Et norsk firehjulsdrevet terrenggående hjelpemiddel som fortsetter der veien slutter. I dag utgjør Terrengen størstedelen av vår virksomhet, påpeker daglig leder Erling Grøtte.
Verkstedet på Stamnan produserer alle delene til Terrengen og tar aktiv del i den individuelle tilpasningen hver enkelt bruker får ved anskaffelse av kjøretøyet.
– Vi skreddersyr Terrengen til hver enkelt bruker, sier Grøtte.

LOKAL PRODUKSJON

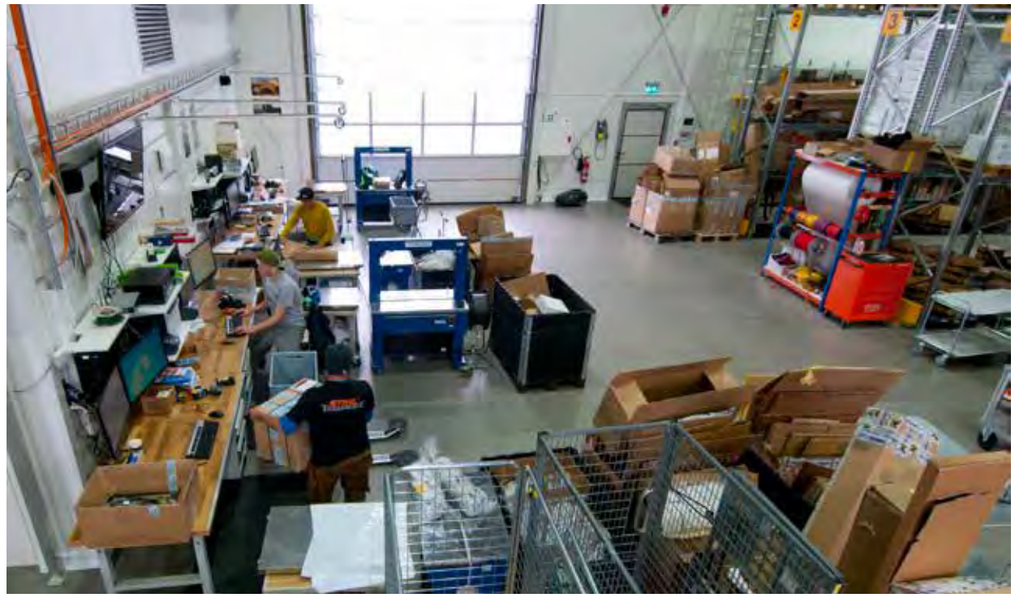
Grunnlegger av Skjerve Landbruksverksted som var forløperen til Terrengen AS, Arne Skjerve var først ute med ideen om Terrengen. Han ville bygge en doning som gjorde at sin fuksjonshemmede far kunne komme seg ut i skog og mark. På begynnelsen av 1990-tallet var ideen blitt realitet, men Skjerve visste lite om hvor stor betydning hans idé skulle få.
– Terrengen AS fikk nye eiere fra 1. september 2014, i januar leverte vi Terrengen nummer 370 med samme kvalitet og design som tidligere, forteller Grøtte.
Det er i dag tre ansatte på verkstedet. Terrengen produseres i sin helhet på Stamnan. Ramme sveises sammen før den sendes til lakkering. Deretter monteres motor, hyrdaulikk, sete, styring, det elektriske og øvrige komponenter sammen før en nøye kvalitetssjekk.
– Hver enkelt Terrengen blir tilpasset individuelle behov. Terrengen er bygd slik at disse behovene kan tilpasses i forhold til grunnmodeller. I enkelte tilfeller er det omfattende tilpasninger som gjør at en får noe lenger leveringstid, forklarer Grøtte.

SKÅNSOM MOT NATUREN

Terrengen er bensindrevet og har en meget lang rekkevidde. Den er godt utstyrt med blant annet trinnløs regulering av hastighet.
– Den er konstruert for ferdsel i et krevende og typisk norsk terreng. Marktrykket er lavere enn en person som går på beina, derfor setter Terrengen lite spor etter seg. For brukerne som får tildelt Terrengen vil dette gi frihet og selvstendighet.
I mange kommuner er det lite tilrettelagt for naturopplevelser for funksjonshemmede.
– Brukerne beskriver et nytt liv etter at de har fått Terrengen. Bare det å hente posten blir mulig, henting av ved, snøbrøyting og tilsyn av egen eiendom. Ikke minst det å komme seg ut i skog og mark blir muliggjort gjennom Terrengen. Vi skal videreutvikle Terrengen slik at det fortsatt blir ett produkt som vil være markedsledende innen terrenggående rullestoler. Vi ser og mot de andre nordiske landene, og ønsker å etablere oss her, fastslår Grøtte.

Smartere med studenter

Sportsbutikken VPG ønsket en forbedring av handleopplevelsen på sin nettbutikk. Tre ingeniørstudenter tok utfordringen, og foretok en grundig analyse av nettsiden. Resultatet er VPG godt fornøyd med.



vpg.no

VERTICAL PLAYGROUND
- En spesialbutikk for bratt friluftsliv, med både butikk og nettbutikk.
- Startet med tre tenåringsgutter som importerte best mulig utstyr til seg selv og sine venner.
- De siste ti årene har vpg slått seg opp og fram og hatt en utrolig vekst.
- Slo seg sammen med engrosbedrften 7Blåner og Tindesport i 2006 og 2010.
- Kjøpte seg inn i skimerket 4FRNT og EVI i 2013.
- Er i dag en bedrift med over 25 ansatte.

Oppdalsbedriften kan samtidig se fornøyd tilbake på fjoråret. VPG driver lokal sportsbutikk, er importør av sportsutstyr, og er en av landets ledende nettbutikk innen sport og bratt friluftsliv. 2015 gav gode resultateter, deriblant en økning i nettbutikken på 30%.

– Vi har jobbet godt over flere år. Man ser seg likevel blind på ulike problemstillinger, derfor ønsket vi blant annet å få eksterne vurderinger av handleopplevelsen i nettbutikken vår. Vi gikk til Nasjonalparken Næringshage og prosjektleder av Talentverket, Silje Kristin Granum. Hun koblet oss opp mot bachelorstudenter fra Høgskolen i Sør-Trøndelag. På nyåret i 2015 satte de tre studentene i gang arbeidet, forteller butikksjef Trygve Sande.

Ett år senere har VPG fulgt opp flere av vurderingene de tre ingeniørstudentene Erik Vardal, Odd Lennart Hjelle og Espen Sira la frem i sin bacheloroppgave.

– Vi har en bedriftskultur hvor vi er utviklingsorienterte. Stadig på leting etter sterke konkurransefortinn. Likevel var det nyttig å få betraktninger fra nye øyne, stadfester Sande.

LOT SEG IMPONERE

Gjennom rekrutteringsprogrammet Talentverket ved Nasjonalparken Næringshage, kan studenter kobles opp mot bedrifter i Oppdal og Rennebu i forbindelse med sine bacheloroppgaver. Under vårsemesteret i 2015 fordelte åtte studenter seg på tre ulike bedrifter, hvor de så på utfordringer og aktuelle problemstillinger hos den enkelte.

– Vi hadde ett oppstartsmøte samt noe epostutveksling. Utover det var studentene selvhjulpne og selvstendige, sier Sande med ei solid blekke bacheloroppgave foran seg.

Prosjektleder i Talentverket, Silje Kristin Granum koordinerte studentkoblingen. Hun mener det er en glimrende måte for bedriftene å benytte faglig sterk studentkompetanse.

– Det er en flott inngang for studentene å bli bedre kjent med næringslivet i vår region. Studentene bruker siste halvår av sitt bachelorstudium til å fordype seg i en konkret problemstilling for bedriften, noe som ofte ikke lar seg prioritere på grunn av begrenset kapasitet internt, forteller Granum.

Talentverket har en avtale med HiST, hvor høgskolen stiller med studenter og Talentverket med samarbeidsbedrifter. Høsten 2014 ble det klart at tre bedrifter ønsket å benytte seg av studentkoblingen gjennom Talentverket; sportbutikken VPG, programvarebedriften Visbook og everket Kvikne-Rennebu Kraftlag (KRK). Felles for de tre bedriftene er at de lot seg imponere av studentes oppgaver, og var lydhøre for studentenes innspill.

LITE RESSURSKREVENDE

På vpg.no er det flere funksjoner som er endret etter studentenes analyse av handleopplevelsen ved nettsida.

> “Takket være NNH og Silje, fikk vi innspill utenfra - uten at det kostet oss verken mye tid eller ressurser.”
> TRYGVE SANDE, VERTICAL PLAYGROUND, VPG.

Studenttrioen foretok blant annet brukerundersøkelser og laboratorietesting med blikksporing for å finne svakheter ved nettsida.

– Undersøkelsene viste at brukerne søker automatisk mot venstre del av nettsiden og at de scroller i liten grad nedover på siden. Derfor lønner det seg å legge viktig informasjon mot toppen og da mot venstre. En svært nyttig bevisstgjøring for vår del, sier Sande og viser til at de derfor har endret menylinja på nettsida. Samtidig har filtreringsverktøyet blitt forbedret og kasseløsningen er blitt endret etter innspill fra studentene.

– Dessuten er vi i gang med en større omlegging av kategoriseringen på klessalget. Vi er godt fornøyd med endringene på nettsida. Ofte ser man seg helt blind på de enkleste ting, for oss var det derfor nyttig med en ekstern vurdering. Takket være NNH og Silje, fikk vi innspill utenfra - uten at det kostet oss verken mye tid eller ressurser, konkluderer Sande.

2 Befolkningen

Årsaken til veksten i folketallet

FOLKETALLET I NORGE var 5.213.985 per. 1. januar 2016. Det innebærer en økning/vekst på 48.200 personer i fjor. Innvandring er den største årsaken til veksten i folketallet.

I KOMMUNENE I VÅR REGION (Midtre Gauldal, Oppdal og Rennebu) var folketallet stabilt i 2015. Ved inngang av 2016 var det 15.746 innbyggere i vår region. I Oppdal økte folketallet med 34 personer fra 6.854 til 6.886.
I Rennebu var det en nedgang på 5 personer fra 2.568 til 2.562, og i Midtre Gauldal en nedgang på 38 personer, fra 6.336 til 6.298.
Økningen i Oppdal veier opp for nedgangen i de to andre kommunene i regionen.

FOLKETALLET I NORGE har de siste årene økt med om lag 1 % hvert år. De store byene har den største veksten, mens distriktene i Norge (særlig i innlandet) opplever en jevn reduksjon i folketallet. Det vi ser i vår region, er derfor en del av en landsomfattende trend.
Småkommuner i randsonen til de store byene opplever gjerne en økning i folketallet, hovedsaklig fordi presset i de store byene gjør byens omland større. Sør-Trøndelag har hatt en vekst i folketallet de siste 10 år på hele 13 %.
Utfordringen i vår region blir å få flere unge voksne til å flytte hit, og bli boende her.

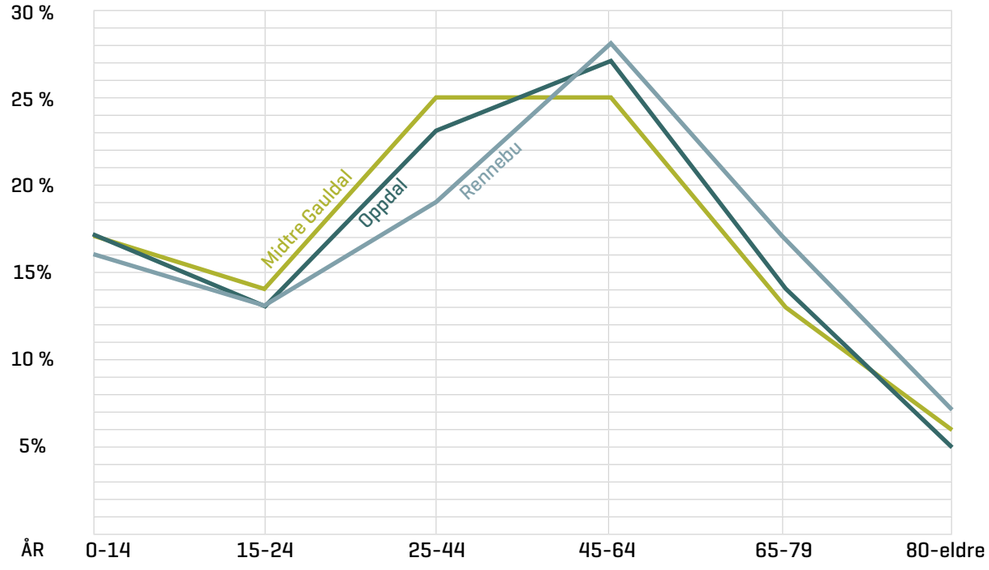
FOLKETALLET I KOMMUNENE

	1970	1980	1990	2000	2010	2015	Inngang av 2016
Midtre Gauldal	6172	6290	6033	5779	6012	6336	6298
Oppdal	5651	5898	6157	6288	6603	6852	6886
Rennebu	2892	2978	2945	2700	2622	2567	2562

DEMOGRAFI PR. KOMMUNE - ALDERSAMMENSETNING 2016

	0-14	15-24	25-44	45-64	65-79	80 el. eldre
Midtre Gauldal	17 %	13 %	25 %	26 %	14 %	5 %
Oppdal	17 %	12 %	23 %	27 %	15 %	5 %
Rennebu	15 %	13 %	20 %	27 %	18 %	7 %

ALDERSFORDELINGEN I BEFOLKNINGEN



3 Næringslivet

BRANSJEFORDELING I REGIONEN (TALL FRA 2014)

	Midtre Gauldal	Oppdal	Rennebu
Helse- og sosial	16 %	19 %	17 %
Jordbruk/skogbruk	10 %	9 %	18 %
Bygg- og anlegg	13 %	13 %	14 %
Varehandel, reparasjon av motorvogner	12 %	15 %	10 %
Industri	17 %	8 %	6 %
Undervisning	6 %	7 %	6 %
Transport og lagring	6 %	4 %	5 %
Forretningsmessig tjenesteyting	4 %	3 %	3 %
Off. adm, forsvar, sosialforsikring	4 %	4 %	6 %
Teknisk tjeneste	3 %	4 %	4 %
Personlig tjeneste	3 %	3 %	3 %
Overnattings- og serveringsvirksomhet	1 %	5 %	2 %
Finansiering og forsikring	1 %	1 %	1 %
Informasjon og kommunikasjon	1 %	1 %	0 %
Bergverksdrift og utvinning	0 %	2 %	0 %
El, vann og renovasjon	1 %	1 %	4 %
Uoppgitt	1 %	1 %	1 %

DEFINISJONER

Primærnæringer: er næringer som utnytter naturen til å fremstille råvarer. Primærnæringene omfatter jordbruk, skogbruk, fiske og fangst. Disse næringene leverer råvarer eller råstoffer som kan foredles. Foredling skjer normalt i sekundærnæringene.

Sekundærnæringer: er næringer hvor varer blir helt eller delvis produsert ved å bearbeide råvarer fra jord- og skogbruk. Næringsgruppen omfatter bergverk, vareproduserende industri, vann- og kraftforsyning, bygg og anlegg. En vanlig praktisering er at råvarene hentes opp, og blir produsert og behandlet av fabrikker o.l. Det er dette sekundærnæringene vanligvis omfatter. Sekundærnæringene hadde en særlig oppsving i sammenheng med den industrielle revolusjon, der produsering og behandling av råvarer fikk en helt annen betydning enn tidligere.

Tertiærnæringer, eller servicenæringer som de også er kalt, er næringer hvor produktet er en tjeneste, typisk formidling av produkter fra primær- og sekundærnæringer. Et eksempel på dette er transportindustrien, hvor tjenesten – dvs. produktet – er å frakte noe fra et sted til et annet. Til tertiærnæringene regnes: varehandel, hotell- og restaurantnæringen, transport, lagring, informasjons- og kommunikasjonsnæringen (IKT), finansnæringen, privat og offentlig tjenesteyting.

kilde: wikipedia

ANTALL BEDRIFTER ETTER BRANSJER

	Midtre Gauldal	Oppdal	Rennebu
Primærnæring	359	284	191
Sekundærnæring	196	235	103
Tertiærnæring	389	566	173
Totalt antall bedrifter	944	1085	467

STØRRELSE PÅ BEDRIFTENE

	Ingen ansatte	1-4 ansatte	5-9 ansatte	10-19 ansatte	20-49 ansatte	50-99 ansatte	Over 100 ansatte
Midtre Gauldal	67	16	7	6	3	1	0
Oppdal	67	15	7	7	3	1	0
Rennebu	71	17	6	3	2	0	0

ANTALL ETABLERINGER FORDELT PÅ ORGANISASJONSFORM

	Enkeltpersonforetak	Aksjeselskap	Samvirkeforetak	Selskap med delt ansvar	Andre
Midtre Gauldal (2015)	30	38	0	0	0
Oppdal (2015)	43	27	2	2	1
Rennebu (2015)	7	9	0	0	0

ANTALL ETABLERINGER ETTER BRANSJE

	Sekundærnæring	Tertiærnæring	Uoppgitt	Totalt
Midtre Gauldal	30	38	0	68
Oppdal	19	56	0	75
Rennebu	7	8	1	16

“Grønt” trenings-senter ble suksess

I November 2015 ble det kjent at treningsbedriften Hestad trening slår seg sammen med bedriftshelsetjenesten AktiMed Norge.

Dermed kan gründer Harriet Hestad i Hestad Trening konstatere at hennes forretningsidé ble en suksess.
– Siden oppstarten i 2012 har vi etablert oss i fem byer og tettsteder. Sammenslåingen med AktiMed gir oss tilgang til de store byene og en kundemasse på 220 bedrifter med 45.000 ansatte. Dette gir oss enorme muligheter, fastslår en fornøyd daglig leder, Harriet Hestad.

Hennes forretningsidé var enkel:
Bruke naturen som en treningsarena for å få folk i form. Et “grønt” treningssenter. Om målet er Birken eller å komme seg ut av sofaen. Gruppetreninger eller individuelle treningsopplegg, rådgiving og oppfølging, alt etter kundens ønske.
– Vi pleier å si at vi har et utendørs treningssenter. Den beste og mest varierte treningen kan faktisk foregå ute, og vi sliter ikke med motivasjonen til våre deltakere uansett årstid eller hva graderstokken måtte vise. Vi kjører tilpassede gruppetreninger både på kondisjon og styrketrening, forklarer Hestad.

Harriet Hestad hadde lenge gått med en gründer i magen. For tre år siden tok hun steget, sa opp sin faste jobb, startet på studiene som Personlig Trener ved Norges Idrettshøyskole, parallelt som hun etablerte treningsbedriften i Trondheim. Siden da har kundene blitt flere og tilbudene blitt bredere.
– Jeg traff godt i markedet. En treningsbølge har rammet oss nordmenn de siste årene, stadig flere ønsker å holde seg i aktivitet og komme seg i form. Målene er

AktiMed Trening

HESTAD TRENING AS
- Etablert i 2012, av Harriet Hestad i Trondheim
- Hestad er opprinnelig fra Molde, er utdannet personlig trener
- Flyttet til Oppdal i 2013
- Et “grønt” treningssenter, hvor man tar i bruk naturen for både kondisjon- og styrketrening
- Gruppetreninger og tilpasset treningsopplegg til ulike målgrupper
- Trener snart 400 kunder, med gruppetreninger i Molde, Sunndalsøra, Oppdal, Melhus og Trondheim
- 2 faste ansatte, 40 instruktører

AKTIMED NORGE AS
- Avdelinger i Trondheim, Oslo, Stavanger og Bergen
- 65 ansatte
- 220 bedrifter med ca 45 000 ansatte
- Tilbyr helhetslig bedriftshelseløsning
- Ulike fagmiljø: leger, fysioterapeuter, ergoterapeuter, sykepleiere, ernæringsfysiologer, psykologer, coach, yrkeshygienikere og naprapater

individuelle og vi i Hestad Trening forsøker å legge til rette for alle, konstaterer Hestad.
I høst etablerte hun gruppetreninger ved det femte tettstedet i Midt-Norge, og er dermed til stede i Trondheim, Molde, Sunndalsøra, Oppdal og Melhus.

Nå vil Hestad spille en sentral rolle for den store aktøren AktiMed sin satsing på aktivitetsmedisin. Hestad Trening blir den operative treningsavdelingen i bedriftshelsetjenesten, og vil derfor få ansvaret for gjennomføring av forebyggende trening overfor kundene.
– Vi tror på å investere i god helse for medarbeiderne. Trening og fysisk aktivitet gir friskere, tryggere og mer motiverte ansatte. Hestad Trening har greid å etablere et kostnadseffektivt tilbud som appellerer både til de som allerede er aktive eller de som ønsker å komme i gang med fysisk aktivitet, sier Rikke Sivertsen Dahl, daglig leder i AktiMed Norge.

Den nye avdelingen får navnet AktiMed Trening, og vil kunne betjene hele landet. Hestad forventer at staben etter hvert vil vokse fra 2 ansatte til 4-5. Samtidig må hun øke antallet instruktører betraktelig.

– Med en stor eier i ryggen vil vi både vokse, men også utvikle vårt konsept ytterligere. Vi får tilgang på et stort fagmiljø, noe som også vil være et stort pluss for våre eksisterende kunder, påpeker Hestad.
AktiMed Norge har over en 15 års periode bygget opp kompetansemiljø og metoder innen testing og helsefremmende aktiviteter i arbeidslivet. Ambisjonen er å være ledende innen helsefremmende arbeidsmiljø.
– Livsstilsfaktorer er nå den viktigste årsaken til ikke-smittsomme sykdommer, sykefravær og redusert arbeidsevne. Fysisk aktivitet er den beste medisin. Med Hestad Trening på laget vil vi tilby markedets beste forbyggende helseundersøkelser, sier Sivertsen Dahl.

> “Med en stor eier i ryggen vil vi både vokse men også utvikle vårt konsept ytterligere.”
>
> HARRIET HESTAD, AKTIMED TRENING

Foto: DaBomb Bikes

Sikkert system i nettskyen

Først da Nasjonalparken Næringshage (NNH) tipset om Tripletex, kunne Turkompaniet AS slutte å lete etter et regnskapsprogram.

Opplevelsesbedriften Turkompaniet i Oppdal hadde over lengre tid vært på utkikk etter et regnskapsprogram som passet deres drift. Eierne Amelie og Johan Ericson henvendte seg derfor til NNH hvor de er målbedrift.
– Jeg var på jakt etter et system som var tidsbesparende på fakturering, samt at jeg ønsket å gjøre mer av regnskapsjobben selv, sier Johan.

Tripletex er et heleid norsk selskap med over 10.000 kunder. Deriblant NNH som tok i bruk det komplette økonomisystemet i starten av 2015.
– Systemet er fremtidsretta, men samtidig enkelt. Desidert det beste jeg har forsøkt av de webbaserte systemene. Derfor var det ikke vanskelig å anbefale Tripletex til Turkompaniet, påpeker prosjektleder i NNH, Erik Flå.
Fordelen med Tripletex er at man som bedrift har full oversikt til enhver tid. Systemet er en nettskyløsning, noe som gir en sikker løsning uansett om man sitter ved kontorpulten, er hjemme eller på reise. Man logger

seg inn på systemet med eget brukernavn og passord.
– Menyvalgene er enkle med enkelt språk. Her har vi fullt innsyn med vårt regnskap på samme måte som vår regnskapsfører, sier Flå.

Tinde Økonomi AS er regnskapskontor både for NNH og Turkompaniet. Daglig leder Marit Grøtte mener at Tripletex er et solid system som hun gjerne anbefaler til sine kunder.
– Systemet tilbyr kundene å oppnå bedre oversikt i sitt eget regnskap. Tidligere var det vi regnskapsførerne som satt med fullt innsyn helt frem til årsoppgjøret, slik er det ikke lenger, forteller Grøtte.
Tripletex tilbyr en løsning for direkte betaling som gjør at man slipper å gå via nettbanken for å betale regninger og registrere innbetalinger. Det eneste man må gjøre er å koble banken til Tripletex via Nets. Dermed slipper bedriftene mye manuelt arbeid og man sparer tid.
– Slik blir det også mindre bokføring på oss. Man scanner inn alle bilag slik at de havner rett til Tripletex-kontoen. Da kan man i utgangspunktet kaste originalfakturaen. Når et bilag er ført, oppdateres alle rapporter automatisk. Slik har bedriften full kontroll på økonomien året rundt, påpeker Grøtte.

Tidligere fakturerte Tinde Økonomi på vegne av Turkompaniet. Dette var en tungvint løsning for begge parter.
– Når vi skulle fakturere måtte Tinde gjøre det gjennom sitt program. Vi hadde lite oversikt og kontroll, sier Johan.
Han synes Tripletex fungerer godt og at det er enkelt å sende faktura med systemet. Ekteparet Erikson driver også nettbutikken Bike on Net AS. Her har de en produktdatabase med flere hundre produktlinjer.
– Med Tripletex er det lett å søke i produktdatabasen, manøvrere til fakturering og lagerstatus. En stor fordel

Tinde økonomi
– for din lønnsomhet!

Tinde Økonomi startet opp i Oppdal 2013. Har i dag 4 fire ansatte. Daglig leder er Marit Vognild Grøtte.

En aktivitetsbedrift lokalisert i Oppdal. Tar oppdrag i hele Midt-Norge. Turkompaniet jobber med alle typer grupper. Har bred erfaring, både med arrangement for større bedrifter, for mindre grupper og for familier. Oppstart I 2002. Dagens drivere, Amelie og Johan Ericson, tok over I 2013.

> “Vi var på jakt etter et system som var tidsbesparende på fakturering”
> JOHAN ERICSON, TURKOMPANIET

med Tripletex er at det ikke er mulig å gjøre feil. Programmet varsler dersom det er en feil. Dessuten får du en kopi på epost når du har sendt en faktura, slik at du alltid er sikker på at du har gjort det riktig. Endelig har vi fått oversikten vi trengte, påpeker Johan.

Ønsker velkommen til ny landbruks-konferanse

19. oktober er det duket for landets første Fjellandbrukskonferanse. En hel dag er satt av til foredrag, seminar, lokalmat og sosiale kaffepauser på Skifer hotel.

– I utgangspunktet skulle vi arrangere en fagkveld i landbruket. Ambisjonene vokste underveis i planleggingen, til slutt hadde vi program for en hel dag, forklarer Anne Karin Botnan ved Oppdal Landbruksrådgiving. Hun fikk med seg Oppdal kommune og Oppdalsbanken på laget, og dermed var en Fjellandbrukskonferanse spikret.

UTNYTTE DET UNIKE

Invitasjonen går ut til alle som driver fjellandbruk i Norge. Her samles de ulike næringene; sau, melkeku, ammeku, pelsdyr og skog.
– Å drive fjellandbruk er noe annet enn det kollegaene gjør på flatbygdene ved Mjøsa. Å drive landbruk i fjellområder er marginalt. Vi har kortere vekst- og beitesesonger som vi må utnytte på best mulig måte. Til gjengjeld har vi unike beiteressurser som kan utnyttes til økt matproduksjon, sier Botnan.
Hun sitter i programkomiteen for Fjellandbrukskonferansen, sammen med Kristine Ek Brattset (Faglagene i Oppdal og Rennebu), Gro Aalbu (Oppdal kommune) og Anne Grete Hoelsether (Oppdalsbanken). I planleggingen har de forsøkt å legge tilrette for en konferansen hvor det faglige kombineres med det sosiale og underholdende.
– Vi samler en gjeng kvinner og menn som ikke er vante med å sitte på rumpa, derfor har vi tatt høyde for gode kaffepauser, lang lunsjpause og et innslag med underholdning. Vi ønsker at folk skal få tid til å snakke sammen, og håper konferansen kan bidra til nettverksbygging, påpeker Botnan. Hun er glad for å kunne presentere Stihl Timbersport Norge under konferansen. Her blir det show med motorsag og øks, med en hurtighet de fleste av oss ikke har sett maken til.
– De skal ikke gå løs på interiøret inne på Skifer, men vi rigger til et område utenfor, smiler Botnan.

INGEN AMANDINE

Hun presierer at det har vært viktig for programkomiteen å gi konferansen et sporty og inspirerende uttrykk, uten at dette går på bekostning av det faglige. Derfor er det gode foredragsholdere og interessante tema på programmet.
– Fellessesjonen før lunsj fylles med tre ulike bidragsytere. Landbruksdirektøren i Sør-Trøndelag, Tore Bjørkli åpner konferansen. Påfølgenede foredrag har temaet forsikringer i landbruket - hvordan kan man forsikre seg på best mulig måte, når ulykka først er ute? Her kommer både rådgiver i Eika Forsikringer, Reidar Tøndesvoldhagen og brannmester i Oppdal kommune, Eva Spilleth, forteller Botnan.
Siste programpost før lunsj er instituttleder Karoline Daugstad ved NTNU. Hun vil fortelle om den pågående forskningen om Husdyrhold og biodiversitet i marginale fjellområder. Vognill i Oppdal er plukket ut i forskningsarbeidet hvor det kartlegges hvordan landbruket påvirker bosetting, landskap og folkene som bor i landbruksområder. Perspektivet er historisk og fremskuelig.
Under en landbrukskonferanse er det selvsagt med kortreiste råvarer, derfor har programkomiteen utfordret Skifer hotel til å servere lunsj basert på lokalmat.
– Vi skal ikke ha noen Amandine-poteter på lunsjbordet, lover Botnan.

OPTIMISTER

Etter lunsj og Stihl-show deles konferansen inn i fagseksjoner og miniseminar. De ulike næringene ku, sau, pels og skog har et bredt spekter av foredragsholdere og tema å glede seg til. Konferansen får også besøk av næringsaktører som stiller ut på stand ved Skifer Hotel. Her vil deltakerne møte Felleskjøpet og Storlismia, og for den kvinnelige delegasjonen presenterer Traktorpikene, klare til å inspirere med feminine arbeidsklær.
– Alle damer i næringa er nok lei av kjeledresser som ikke passer og med kjedelige fargevalg. Gårdsdamer fra Grogn har sett seg lei av dette, og laget en feminin kolleksjon av arbeidsklær i brunt og rosa, smiler Botnan. Hun ønsker alle bønder velkommen til en annerledes dag på jobb.
– Landbruket består av optimister. Sammen blir vi enda sterkere og desto bedre på det vi gjør.

200 deltagere i 2015 hvorav ca. 180 fra Oppdal og Rennebu, resten var fra andre regioner (Meråker, Tydal, Røros m.fl.).
Ny fjellandbrukskonferanse 25.-26.oktober 2016. Arrangøren kan melde om at det blir et variert program med fokus på fag med et par "fagkanoner", erfaringer fra gårdbrukere innen ulike produksjoner, kulturelle innslag og fokus på det sosiale.

• **Fjellandbrukskonferansen 2016**
25.-26. oktober, Quality Hotel Skifer, Oppdal

JORDBRUK PR KOMMUNE AREAL I DEKAR

	2011	2012	2013	2014
Midtre Gauldal	51 500	51 698	52 308	53 293
Oppdal	72 989	74 179	73 986	74 208
Rennebu	37 469	37 543	38 066	37 896

JORDBRUK PR KOMMUNE TILSKUDDSØKERE

	2011	2012	2013	2014
Midtre Gauldal	289	287	276	277
Oppdal	233	230	228	221
Rennebu	148	146	142	142

4 Utdanning

UTDANNINGSNIVÅ I KOMMUNEN

	Grunnskole	Videregående	Universitet - Høgskole kort	Universitet - Høgskole lang
Midtre Gauldal	23 %	44 %	12 %	3 %
Oppdal	25 %	38 %	15 %	3 %
Rennebu	25 %	44 %	12 %	2 %

Byjobb på bygda

Da Høgskolen i Sør-Trøndelag (HIST) arrangerte sine karrieredager i høst, snuste mange av studentene på jobbtilbud fra Oppdal og Rennebu. Kombinasjonen relevant jobb og ekte friluftsliv, er attraktiv for de unge.

Rekrutteringsprosjektet Talenverket fra Nasjonalparken Næringshage (NNH) har hatt en travel høst, hvor de har vært tilstede på to karrieredager i regi HIST. Budskapet prosjektleder Silje Kristin Granum har til studentene er enkelt: Vi har behov for dere i rask fremtid.
– Behovet for kompetent arbeidskraft er stort ute i distriktene. Vår jobb er å fortelle studentene er at det finnes relevante og spennende jobber, på bygda. Forbausende få studenter vet nettopp dette, og tror at det er hos de store bedriftene i byene de bør søke jobb, påpeker Granum.

KRITISK BEHOV

Først ut var økonomistudentene ved Handelshøgskolen med sin karrieredag 10.september. Ei stundentgruppe som regionen Oppdal og Rennebu vil få stort behov for i fremtiden. I løpet av den kommende tiårsperioden vil 70% av de ansatte i Oppdalsbanken og Meldal Sparkebank være klar for pensjonsalderen, hvilket betyr at et stort rekrutteringarbeid ligger foran dem.
– Dette er en bransje med trofaste medarbeidere. De fleste av dem har vært ansatt i en hel generasjon. Nå befinner disse bedriftene seg i en kritisk situasjon hvor de har behov for nye folk. Flere av dem har vært forberedt på dette de siste årene, og derfor foretatt noen nyansettelser. Likevel er det viktig at de fortsetter trykket ut mot kompetent arbeidskraft, forteller Granum.
Talentverket hadde med seg Oppdalsbanken på stand på Handelshøgskolen, hvor de fridde til studentene med ei ledig stilling i den lokale sparebanken.
– Det var flere som var interessert i denne stillingen, disse vil vi følge opp i samarbeid med Oppdalsbanken, forklarer Granum.

GOD KOMBINASJON

På HIST er to tredjedeler av studentene fra Trøndelag, og mange av dem fra mindre tettsteder og distrikt. Det føles naturlig for dem å søke jobb utenfor bykjernen. Likevel er det forbausende få av dem som er orientert i hva slags arbeidsmarked de kan forsyne seg av ute i distriktene.
– De fleste vi møter på stand forteller oss om et knippe store bedrifter de kan tenke seg å søke jobb hos. Disse bedriftene er de eksponert for gjennom media og skolen. Og disse arbeidsplassene befinner seg i Trondheim. For det første vil kun en brøkdel av studentene kunne gå direkte fra skolebenken og til et jobbtilbud fra disse bedriftene. For det andre behøver ikke disse bedriftene å tilby relevante utfordringer, hvor man får brukt sin kompetanse. Vi ber derfor studentene løfte blikket ut fra bykjernen, og ut mot distriktenes arbeidsmarked, sier Granum.
En bonus som mange av studentene Talentverket har vært i kontakt med under karrieredagene, er kombinasjonen relevant jobb og et unikt fritidstilbud i Oppdal og Rennebu. Lett tilgjengelig natur og friluftsliv, verdsetter stadig flere av de unge.
– Vi ser at flere unge voksne velger å bosette seg i Oppdal. Både topptur, langrenn og stisykling er livskvaliteter som er sentrale for de unge, aktiviteter som vår region er gode på. Klarer vi å tilby relevant jobb, er mange av disse klare til å flytte ut til vår region, understreker Granum.

PÅ JAKT ETTER DATANERDER

Under Teknologistudentenes karrieredag 29.september, hadde Talentverket med seg programvarebedriften Visbook. Bedriften fra Kvikne og Oppdal, feiret 20 ansatte i 2013, to år senere er de 25 ansatte. Og bedriften forventer at rekrutteringsbehovet fortsetter.
– Utfordringen vår er å få tak folk med riktig kompetanse som ønsker å flytte til distriktet. Vi er på jakt etter studenter som liker seg best foran PC´en, ikke de som lever av å kjøre bratt på ski. En liten gruppe av oss datanerder liker også friluftsliv, det er disse vi liker å finne, poengterer utviklingssjef Øystein Selbekk.
På karrieredagen fikk han pratet med mange studenter og flere var interessert i å vite mer om Visbook. Talentverket vil derfor følge opp disse i etterkant.
– Inntrykket er at de fleste ønsker seg til de store byene, til de store selskapene. Det jeg forteller studentene er at hos oss vil du få stort ansvarområde straks du er ansatt, du vil jobbe tett på kundene, hos oss er alle programmererne delaktig i hele næringskjeden. Det trenger man ikke nødvendigvis å bli i et stort selskap, sier Selbekk.
Han synes rekrutteringsarbeid er vanskelig og er glad for at Visbook benytter seg av Talentverket.
– Å rekruttere noen til en jobb er å gripe inn noen liv å si: Kom til oss, flytt fra byen, kom til bygda. Man skal vite hvordan man tilnærmer seg potensielt nye arbeidstakere på en smart måte. Noe jeg synes Talenverket gjør på en svært god måte.

FORSKNING I BEDRIFTEN

Det var ikke kun ledige jobber Talentverket kunne tilby under karrieredagene, men også oppgavesamarbeid for bachelorstudenter. Dette kan være første ledd i rekrutteringsarbeidet for mange bedrifter i distriktene.
– Bachelorstudentene er ivrige etter å finne gode oppgaver å skrive. Vi forsøker å kople disse opp mot bedrifter som er relevante. Dette er en gylden mulighet for bedriftene til å sette fokus på problemstillinger de ikke har tid eller ressurser til å løse på egenhånd. Med en bacheloroppgave kan man praktisk talt få gjennomført forskningsarbeid i egen virksomhet, forklarer Granum. I fjor var det tre bedrifter i Oppdal og Rennebu som involverte bachelorstudenter i oppgaveskriving. Responsen fra bedriftene i etterkant av oppgaven var svært god.
– Vi oppfordrer alle bedrifter som går og ruger på noe de gjerne skulle satt fokus og søkelys på, til å kontakte Talentverket. Vi oppretter gjerne kontakt mot studentene, fastslår Granum.

Studenter løser problemer

Bedrifter henter inn studenter for å sette spørsmålstegn ved gamle, vedtatte sannheter.

Gjennom rekrutteringsprogrammet Talentverket ved Nasjonalparken Næringshage, har studenter ved Høgskolen i Sør-Trøndelag (HiST) brukt vårsemesteret sitt til å skrive bacheloroppgave om bedrifter i oppdalsregionen. Åtte studenter har fordelt seg på tre ulike bedrifter, hvor de har sett på utfordringer og aktuelle problemstillinger hos den enkelte. Bedriftslederne er imponerte over jobben studentene har lagt ned.

Prosjektleder i Talentverket, Silje Kristin Granum har koordinert studentkoblingen. Hun mener det er en glimrende måte for bedriftene å benytte faglig sterk studentkompetanse.
– Samtidig er det en flott inngang for studentene å bli bedre kjent med næringslivet i vår region. Studenten bruker siste halvår av sitt bachelorstudium til å fordype seg i en konkret problemstilling for bedriften, noe som ofte ikke lar seg prioritere på grunn av begrenset kapasitet internt, forteller Granum.
Talentverket har en avtale med HiST, hvor høgskolen stiller med studenter og Talentverket med samarbeidsbedrifter. Høsten 2014 ble det klart at tre bedrifter ønsket å benytte seg av studentkoblingen gjennom Talentverket; sportbutikken VPG, programvarebedriften Visbook og everket Kvikne-Rennebu Kraftlag (KRK). Studentene startet arbeidet sitt i januar i år.

VERDIFULL INFORMASJON

KRK har lenge hatt et ønske om å gjennomføre en grundig analyse av strømnettet sitt. KRK hadde i 2014 et tap på 9% av levert energi. Everk-sjef Kristin Reitan var klar på at det ville være nyttig for dem å få bachelorstudenter til å undersøke denne problemstillingen nærmere.
– KRK har lenge hatt et behov for å se nærmere på løsninger for et mer effektivt nett. Ved å hente inn studenter håpet vi at friske øyne kunne se på gamle, vedtatte sannheter og sette spørsmålstegn ved disse, påpeker hun.
Dette er første gang KRK får studenter til å skrive sin bacheloroppgave tilknyttet everkets drift. HiST-studentene Lars Martin Husby, Eirik Movinkel og Fredrik Babinski studerer ved Elkraftlinjen, og har brukt analyseverktøy på jakt etter å finne tapsreduserende tiltak. De synes oppgaven både var utfordrende og lærerik.
– Prosessen handlet i starten mye om å sette seg inn i problemstillingen. Det var mye nytt for oss og vi brukte mye tid på å tilegne oss kunnskaper som vi trengte for å løse oppgaven.I tillegg var det også en del av prosessen å finne ut av hvilken rolle vi som bachelorgruppe skulle ha overfor vår oppdragsgiver, KRK. Betrakter vi oss selv som konsulenter, kunder, kaller vi inn til møter, kort sagt hvilke forventninger KRK har til oss, og vice versa. Siste del av prosessen ble mer selvstendig for vår del der vi hovedsaklig gjorde analyser ved hjelp av dataverktøy og prøvde å trekke noen konklusjoner på bakgrunn av de resultater vi fikk, forteller Eirik Movinkel.

– GA OSS NYE PERSPEKTIVER

Studentene fikk god veiledning av både KRK, andre fagpersoner og interne veiledere ved HiST. Reitan er full av lovord om de tre studentene.
– Gjennom kontakten med studentene fikk vi tilført frisk energi og god kompetanse. Dessuten fikk vi løftet oss litt fra det daglige operative arbeidet.
Hun mener at studentene underbygde KRK sine antakelser med fakta. Lange linjestrekninger fører til betydelige utfordringer i form av høye elektriske tap. Studentene kom med forslag om å benytte en ny trafo, men konkluderte med at dette ikke ville gi noen økonomisk gevinst for strømselskapet.
– Deres undersøkelser vil ha stor verdi når KRK skal gjøre fremtidige investeringsbeslutninger. Studentene har innhentet og bearbeidet informasjon som vi vil ha direkte nytte av i vår daglige drift, samt gitt oss noen nye perspektiver å tenke på.

KRAFTLAGET

Kvikne-Rennebu kraftlag er organisert som et samvirkeforetak, og eies i sin helhet av fastboende nettkunder.

INGEN BEGRENSNING PÅ TEMA

Talentverkets Silje Granum har allerede fått flere henvendelser fra bedrifter som er ønsker å arbeide med bachelorstudenter, fra høsten igjen.
– Bedriftens størrelse har ingen betydning, det kan også være enkeltmannsforetak. Og problemsstillingene begrenser seg heller ikke, temaet for oppgaven kan være hva som helst. Talentverket koordinerer studenter og bedrifter, og bistår som veiledere, forklarer Granum.
En bedrift som ønsker et samarbeid med bachelorstudenter må være forberedt på å bruke noe ressurser, i form av tid og engasjement.
– I utgangspunktet skal det være gratis å få skrevet en bacheloroppgave om sin bedrift. Vi i Talentverket forsøker å dekke eventuelle utgifter, opplyser Granum.

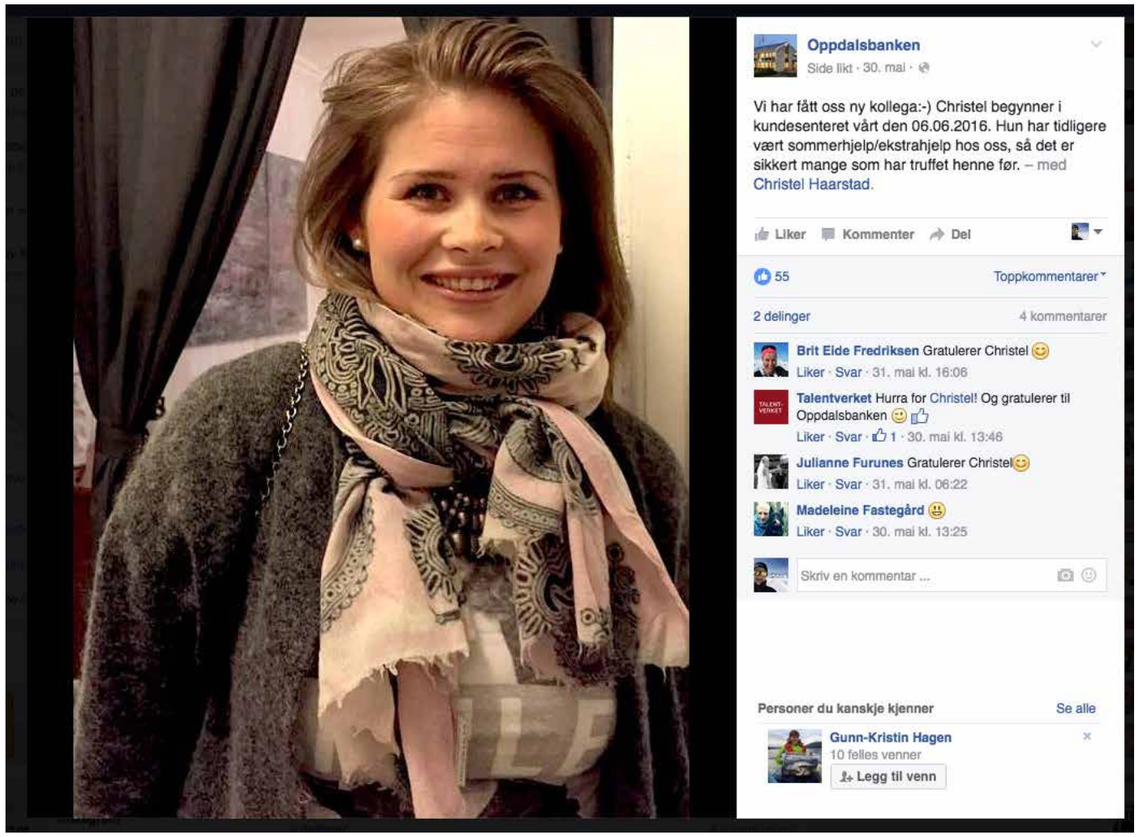
REKRUTTERINGSØNSKE

Hos programvarebedriften Visbook lå den primære motivasjonen i å innhente bachelorstudenter, ved at de ønsket å rekruttere nye ansatte. I tillegg ønsket bedriften å se hvor langt de kunne komme på en bacheloroppgave, og hvor mye dette ville kreve av personalressurser. Dataingeniørstudentene André Hukkelås og Eivind Stølan fikk i oppdrag å utvikle et forenklet bookingssystem for Visbook.
– Studentene vi hadde besøk av laget en preliminær versjon av et web-basert bookingssystem, basert på vår kjerneteknologi. Vi evaluerer nå i etterkant muligheten for å videreutvikle produktet til å bli et kommersielt salgbart produkt i vår portefølje, forteller avdelingsleder Øystein Selbækk.

> “Ved å hente inn studenter håpet vi at friske øyne kunne se på gamle, vedtatte sannhter og sette spørsmålstegn ved disse.”
>
> KRISTIN REITAN, KVIKNE-RENNEBU KRAFTLAG

NYTTIG INPUT

Sportsbutikken VPG i Oppdal, driver stort innen netthandel. De ønsket å få nye øyne til å se på sin egen nettside, med påfølgende ekstern vurdering av hva som kunne forbedres. Ingeniørstudentene Erik Vardal, Odd Lennart Hjelle og Espen Sira fikk oppgaven med å evaluere brukeropplevelsen ved vpg.no.
– De har spesifikt sett på handleopplevelsen på nettbutikken vår, og hvordan denne kan forbedres. Siden vi ikke er en del av et IT-miljø, eller omgåes andre som driver nettbutikk i nevneverdig grad, er det alltid nyttig å få input utenfra, understreker butikksjef Trygve Sande.
Han er ikke i tvil om at studentene har gjort et godt arbeid som vil være nyttig for VPG.
– Vi går nå gjennom evalueringen til studentene, plukker ut og prioriterer forslagene til forbedring de kom med. Vi kommer absolutt til å gjennomføre flere av dem, stadfester Sande.



Fra skolebenken til relevant sommerjobb

Økonomistudent Christel Haarstad (27) takker Talentverket for å skaffe henne sommerjobben hun ønsket seg.

– Endelig får jeg bruk for utdanningen min. Jeg gleder meg masse til å begynne å jobbe hos Oppdalsbanken, sier Haarstad som nettopp er ferdig med siste eksamen før sommeren. Hun studerer Økonomi- og administrasjon ved BI i Trondheim. Etter sommeren tar hun fatt på siste året i den treårige bachelorutdanningen. Hun er fast bestemt på at hun ønsker seg hjem til Oppdal etter endte studier.

– Nettopp det er grunnen til at jeg meldte meg på Talentverket. Rekrutteringsprogrammet gir oss studentene håp om at det finnes relevante jobber på hjemplassen. For meg er Talentverket midt i blinken, understreker Haarstad.

> “Rekrutteringsprogrammet gir oss studentene håp om at det finnes relevante jobber på hjemplassen.”
>
> CHRISTEL HAARSTAD, STUDENT

Talentverket er et rekrutteringsprosjekt som Nasjonalparken Næringshage har tatt initiativ til. Siden Talentverket startet opp høsten 2014 har 10 bedrifter i Oppdal, Rennebu og Midtre-Gauldal knyttet seg til prosjektet. Talentverket har nå over 50 registrerte studenter som ønsker jobb i oppdalsregionen. Prosjektleder i Talentverket, Silje Kristin Granum koordinerer dialogen mellom studenter og det lokale næringslivet, målet er å synliggjøre jobbmulighetene i regionen for studenter og nyutdannede.

– Tre studenter fikk sommerjobb gjennom Talentverket. I Midtre Gauldal, Rennebu og Oppdal finnes det et variert og spennende næringsliv. Men vi må bli flinkere til å fortelle studentene om de mulighetene som finnes og vi må slutte å ansatte folk via bekjentskaper og tilfeldigheter. Skal vi tiltrekke flinke folk til vår region må vi utlyse stillingene som er ledige, påpeker Granum.

Haarstad er ikke lei seg for at hun ikke får noe sommerferie. I uke 26 er hun på plass ved kundesenteret i Oppdalsbanken.

– Jeg har hørt mye bra om Oppdalsbanken. Nå får jeg finne mer ut om dette er en jobb jeg trives med. Forhåpentligvis får jeg en fot innom bedriften, noe som kanskje kan gi en permanent stilling på sikt. Oppdalsbanken var tilstede under en bedriftspresentasjon i Trondheim under Trøndelagsdagen i januar. I regi av Talentverket møttes bedrifter og studenter, hvor blant annet Oppdalsbanken kunngjorde sin stillingsannonse for sommerjobben. Leder for kundesenteret Wenche Bøe var til stede og ble kontaktet umiddelbart i etterkant av presentasjonen.

– Denne jobben hadde jeg fryktelig lyst på, derfor løp jeg nærmest bort til Bøe for å presentere meg selv. Noen uker senere ble jeg kontaktet av Oppdalsbanken og innkalt på intervju, forteller Haarstad.

Ved å regissere slike treffpunkt mellom bedrifter og studenter håper Granum at Nasjonalparken Næringshage fremstår som et lokalt knutepunkt for både offentlig og privat næringsliv.

– Det er hos oss bedriftene henvender seg når de ønsker rekruttering, mens studenter eller nyutdannede lar seg rekruttere gjennom oss. Talentverket har bidratt til at unge fra hjemkommunene sine har gått fra å vite ingenting om arbeidsmarkedet, til å få konkrete muligheter til å gjøre en karriere basert på relevant utdanning, påpeker Granum.

Haarstad er glad hun snart er ferdig med studiene. Høstsemesteret tar hun i Paris, før hun vender nesen mot Trondheim og bacheloroppgaven etter nyttår 2016.

– Jeg vil hjem til Oppdal via Paris. Talentverket har gitt meg håp om at jeg kan få meg en relevant jobb. Fremtiden ser lys ut, konkluderer Haarstad.

TALENTVERKET:

- Rekrutteringsprogrammet Talentverket er tilknyttet Nasjonalparken Næringshage (NNH)
- 10 bedrifter er tilknyttet Talentverket
- 50 studenterer registrert hos Talenverket som jobbsøkende i oppdalsregionen
- Tre stillinger på sommerjobb i Talentverket; hos Oppdalsbanken og Meldal Sparebank. Alle besatt av studenter tilknyttet Talentverket.
- Talentverket har jobbet frem en tettere samarbeidsavtale med Høgskolen i Sør-Trøndelag og Høgskolen i Lillehammer.
- Talenverket etablerer i tillegg nettverk mellom studenter og bedrifter. Sist vinter fikk 3 bedrifter i oppdalsregionen studenter til skrive sin bacheloroppgave om ulike problemstillinger i den enkelte bedriften.

5 Hytter og fritidsboliger

OPPDAL

Størrelse på hytte i m2 [gj.snitt] = **93,8**

Antall bruksdøgn pr år [gj.snitt] = **57**

Antall peroner pr hytte [gj.snitt] = **3,3**

Antall hytter = **3386**

LOKALT FORBRUK PR HYTTE PR ÅR I KR. (GJ.SNITT) = 99 461,-

Oppsummering hytteundersøkelsen i Oppdal kommune: Samtlige 3.088 utenbygds eiere av fritidsbolig i Oppdal er invitert til å delta. Undersøkelsen er nettbasert og respondentene må logge seg inn på særskilt nettadresse som er oppgitt i invitasjonen.

689 respondenter har svart innen tidsfristen. Dette er et lavere antall enn ved forrige undersøkelse i 2008 da det ble mottatt 883 svar. Antallet er likevel høyt nok til å gi stor sikkerhet for at svarene er representative for hele populasjonen. I følge Questalyze kan det med 95% sikkerhet sies at svar fra hele populasjonen ville ligget innenfor et avvik på +/- 3,3%. Med 99% sikkerhet innenfor et avvik på +/- 4,3%. Totalt er det behandlet en datamengde på over 125.000 enkeltopplysninger. Undersøkelsen er gjennomført i samarbeid med Easyfact.

Totalt har Oppdal pr. 01.01.2015 3.386 fritidsboliger. Oppdal er største «hyttekommune» i Midt-Norge og nord for Dovre, og har den største veksten i fritidsboliger i Trøndelag med 1.547 hytter, - eller 84% i perioden 2000-2015 eller 97 hytter i gjennomsnitt hvert år i perioden.

SENTRALE FUNN FRA UNDERSØKELSEN:

- Fjell og natur er viktigst for bruken av fritidsboligen
- Preparerte skiløyper blir stadig viktigere
- Familie og venner, fred og ro er viktig for bruken av hytta
- Til tross for noe misnøye (jfr. kommentarer) på enkelte områder er eierne totalt sett meget godt fornøyd med å ha hytte i Oppdal (snitt 5,2 av 6 mulige)
- Totalt lokalt forbruk/kostnader pr. fritidsbolig kr. 99.461 pr. år og totalt 296 mill. pr. år
- Stor spredning i svarene. Størst forbruk i sentral områder. Snitt kr. 526,- pr. pers/døgn.
- Gjennomsnitt antall bruksdøgn stabilisert til rundt 57 dager i året.
- Ungdom under 20 år utgjør en stor brukergruppe
- 73% sier de bruker hytta gjennom hele året
- Gjennomgående stor tilfredshet med tilbudet på varer og tjenester
- Utenbygds bruk av hyttene tilsvarer 1.600 fastboende. Ringvirkninger: 180 lokale årsverk/arbeidsplasser + 85-100 årsverk i bygg/anleggsnæringen (nye hytter)
- 16,5% sier Ja til bosetting i kommunen

RENNEBU

Størrelse på hytte i m2 [gj.snitt] = **76**

Antall bruksdøgn pr år [gj.snitt] = **51,4**

Antall peroner pr hytte [gj.snitt] = **2,9**

Antall hytter = **1937**

LOKALT FORBRUK PR HYTTE PR ÅR I KR. (GJ.SNITT) = 67 226,-

Oppsummering hytteundersøkelsen i Rennebu kommune: Samtlige 1.683 utenbygds eiere av fritidsbolig i Rennebu er invitert til å delta. Undersøkelsen er nettbasert og respondentene må logge seg inn på særskilt nettadresse som er oppgitt i invitasjonen.

506 respondenter har svart innen tidsfristen. Antallet er så høyt at det gir stor sikkerhet for at svarene er representative for hele populasjonen. I følge Questalyze kan det med 95% sikkerhet sies at svar fra hele populasjonen ville ligget innenfor et avvik på +/- 3,6%. Med 99% sikkerhet innenfor et avvik på +/- 4,8%. Undersøkelsen er gjennomført i samarbeid med Easyfact.

Totalt har Rennebu 1.937 fritidsboliger pr. 01.01.2016 (SSB), og er med dette en av de større «hyttekommunene» i Sør-Trøndelag. I løpet av de siste 10 årene er det bygd 392 nye hytter, dvs. et gjennomsnitt på 39,2 nye hytter hvert år.

SENTRALE FUNN FRA UNDERSØKELSEN:

- 42% av hyttene er bygd før 1980. Snitt vekst siste 10 år er 39,2 nye hytter pr. år.
- Respondentene er totalt sett meget tilfreds med å ha hytte i Rennebu. Gir i gjennomsnitt 5,2 på en skala fra 1=Svært lite tilfreds - til 6=Svært tilfreds
- Fjell- og naturlandskap, fred og ro, preparerte skiløyper og mobildekning/bredbånd er viktigst for bruken av hytta.
- Forollhogna Nasjonalpark, Rennebumartnan, Helsetilbudet, Alpinanlegget og Barnas Naturverden er lite viktig for bruken av hytta.
- Respondentene er godt over middels fornøyd med tilbudet på varer og tjenester i Rennebu. Mest fornøyd med dagligvarer, lokale håndverkere og bensin/kioskvarer. Minst fornøyd med møbler/innredning, og middels fornøyd med aktivitetstilbud, lege og helsetilbud.
- Over halvparten misliker eiendomsskatten, noen færre renovasjonsavgift, fortetting av hytteområder og mobil/bredbånddekningen. 34% misliker ikke noe som helst.
- Lokale kostnader/forbruk er i snitt kr. 451,- pr. pers/døgn. Stor variasjon i svarene.
- Lokale kostnader/forbruk er i snitt kr. 67.226 pr. fritidsbolig pr. år, og totalt 113 mill. pr. år for utenbygds hytter.
- Gjennomsnitt antall bruksdøgn er 51,4 dager pr. året. Stor variasjon.
- Personer under 21 år og mellom 51 – 70 år utgjør de største brukergruppene
- 63% sier de bruker hytta gjennom hele året. Minst bruk i jula
- Utenbygds bruk av hyttene tilsvarer 252.000 gjestedøgn eller 691 fastboende. Ringvirkninger forbruk: minimum 66 lokale årsverk/arbeidsplasser + 43-48 årsverk i bygg/anleggsnæringen (nye hytter). Totalt minimum 109 årsverk
- 24% eller 406 hytteeiere sier de vil bruke hytta mer i framtida

6 Årsberetning Nasjonalparken Næringshage

Nasjonalparken Næringshage AS
Org. nr.: 998358922

Resultatregnskap for 2015
NASJONALPARKEN NÆRINGSHAGE AS

	Note	2015	2014
Salgsinntekt		3 024 141	1 911 329
Annen driftsinntekt		2 876 161	1 703 954
Sum driftsinntekter		**5 900 302**	**3 615 283**
Varekostnad		(732 067)	(224 381)
Lønnskostnad	1, 2, 3	(3 218 645)	(2 168 671)
Avskrivning på driftsmidler og immaterielle eiendeler	6	0	(8 603)
Annen driftskostnad	4	(1 320 359)	(854 159)
Sum driftskostnader		**(5 271 071)**	**(3 255 814)**
Driftsresultat		**629 231**	**359 469**
Annen renteinntekt		6 181	4 188
Sum finansinntekter		**6 181**	**4 188**
Annen rentekostnad		(1 416)	(326)
Sum finanskostnader		**(1 416)**	**(326)**
Netto finans		**4 764**	**3 862**
Ordinært resultat før skattekostnad		**633 996**	**363 331**
Skattekostnad på ordinært resultat	7	(184 601)	(99 548)
Ordinært resultat		**449 395**	**263 783**
Årsresultat		**449 395**	**263 783**
Overføringer			
Overføringer til/fra annen egenkapital		449 395	263 783
Sum overføringer og disponeringer		**449 395**	**263 783**

Balanse pr. 31. desember 2015
NASJONALPARKEN NÆRINGSHAGE AS

	Note	2015	2014
EIENDELER			
Omløpsmidler			
Fordringer			
Kundefordringer	9	855 581	947 151
Andre fordringer		184 905	109 505
Sum fordringer		**1 040 486**	**1 056 656**
Bankinnskudd, kontanter og lignende	5	2 119 811	988 154
Sum bankinnskudd, kontanter og lignende		**2 119 811**	**988 154**
Sum omløpsmidler		**3 160 296**	**2 044 811**
Sum eiendeler		**3 160 296**	**2 044 811**
EGENKAPITAL OG GJELD			
Egenkapital			
Innskutt egenkapital			
Aksjekapital (720 aksjer à kr 1 000,00)	10, 11	720 000	720 000
Sum innskutt egenkapital		**720 000**	**720 000**
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital	10	822 690	373 295
Sum opptjent egenkapital		**822 690**	**373 295**
Sum egenkapital		**1 542 690**	**1 093 295**
Gjeld			
Avsetning for forpliktelser			
Utsatt skatt	8	0	1 806
Sum avsetning for forpliktelser		**0**	**1 806**
Sum langsiktig gjeld		**0**	**1 806**
Kortsiktig gjeld			
Leverandørgjeld		406 516	121 070
Betalbar skatt	7	186 407	103 756
Skyldige offentlige avgifter		338 066	405 775
Annen kortsiktig gjeld		686 617	319 109
Sum kortsiktig gjeld		**1 617 607**	**949 709**
Sum gjeld		**1 617 607**	**951 515**
Sum egenkapital og gjeld		**3 160 296**	**2 044 811**

Oppdal, 18. april 2016

Jan Terje Bredeveien
Styrets leder

Espen Eriksen
Styremedlem

Jan F. Kleven
Styremedlem

Kristin Reitan
Styremedlem

Endre Hals
Styremedlem

Reidar Almås
Styremedlem

Ingrid Langklopp
Styremedlem

Tina Lihaug Selbæk
Daglig leder

Noter 2015
NASJONALPARKEN NÆRINGSHAGE AS

Regnskapsprinsipper
Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven og god regnskapsskikk for små foretak.

Salgsinntekter
Inntektsføring ved salg av varer skjer på leveringstidspunktet. Tjenester inntektsføres etter hvert som de leveres.

Klassifisering og vurdering av balanseposter
Omløpsmidler og kortsiktig gjeld omfatter poster som knytter seg til varekretsløpet. For andre poster enn kundefordringer omfattes poster som forfaller til betaling innen ett år etter transaksjonsdagen. Anleggsmidler er eiendeler bestemt til varig eie og bruk. Langsiktig gjeld er gjeld som forfaller senere enn ett år etter transaksjonsdagen.

Omløpsmidler vurderes til laveste av anskaffelseskost og virkelig verdi. Kortsiktig gjeld balanseføres til nominelt beløp på etableringstidspunktet.

Anleggsmidler vurderes til anskaffelseskost. Varige anleggsmidler avskrives etter en fornuftig avskrivningsplan. Anleggsmidlene nedskrives til virkelig verdi ved verdifall som ikke forventes å være forbigående. Langsiktig gjeld med unntak av andre avsetninger balanseføres til nominelt beløp på etableringstidspunktet.

Fordringer
Kundefordringer og andre fordringer er oppført i balansen til pålydende etter fradrag for avsetning til forventet tap. Avsetning til tap gjøres på grunnlag av individuelle vurderinger av de enkelte fordringene. I tillegg gjøres det for øvrige kundefordringer en uspesifisert avsetning for å dekke antatt tap.

Varige driftsmidler
Varige driftsmidler balanseføres og avskrives over driftsmidlenes levetid dersom de har antatt levetid over 3 år og har en kostpris som overstiger kr 15.000. Direkte vedlikehold av driftsmidler kostnadsføres løpende under driftskostnader, mens påkostninger eller forbedringer tillegges driftsmidlets kostpris og avskrives i takt med driftsmidlet.

Skatt
Skattekostnaden i resultatregnskapet omfatter både periodens betalbare skatt og endring i utsatt skatt. Utsatt skatt er beregnet med 25% på grunnlag av de midlertidige forskjeller som eksisterer mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier, samt ligningsmessig underskudd til fremføring ved utgangen av regnskapsåret. Skatteøkende og skattereduserende midlertidige forskjeller som reverserer eller kan reversere i samme periode er utlignet og skattevirkningen er beregnet på nettogrunnlaget.

Note 1 - Lønnskostnader etc

Spesifikasjon av lønnskostnader	2015	2014
Lønn	2 852 932	1 937 290
Arbeidsgiveravgift	180 190	124 303
Andre relaterte ytelser	185 523	107 078
Sum	**3 218 645**	**2 168 671**

Foretaket har sysselsatt 4,7 årsverk i regnskapsåret.

Note 2 - Ytelse til ledende personer

Ytelse til ledende personer

Type ytelse	Daglig leder	Styrets leder	Styre-medlemmer
Lønn	634 670	424 093	90 000
Pensjonsutgifter	0	0	0
Annen godtgjørelse	0	0	0

Styrets leder er ansatt i en 50 % stilling i selskapet.

Note 3 - Obligatorisk tjenestepensjon
Obligatorisk tjenestepensjon
Foretaket er pliktig til å ha tjenestepensjonsordning etter lov om obligatorisk tjenestepensjon, og har etablert pensjonsordning som tilfredstiller kravene i loven.

Note 4 - Revisjonshonorar

Revisjon og andre tjenester
Kostnadsført revisjonshonorar for 2015 utgjør kr 27 000. Honorar for annen bistand utgjør kr 3 500 .

Note 5 - Bankinnskudd
I posten for bankinnskudd inngår egen konto for bundne skattetrekksmidler med kr 158 291. Skyldig skattetrekk er kr 158 291.

Note 6 - Spesifikasjon av varige driftsmidler

Spesifikasjon varige driftsmidler	Driftsløsøre inventar o.l
Anskaffelseskost 01.01.2015	15 484
Tilgang i året	0
Avgang i året	0
Anskaffelseskost 31.12.2015	**15 484**
Akkumulerte avskr. 31.12.2015	(15 484)
Balanseført verdi pr. 31.12.2015	**0**
Økonomisk levetid	3 år
Avskrivningsplan	**33,33 %**

Note 7 - Skatt

Grunnlag for beregning av skatt	2015	2014
Ordinært resultat før skattekostnad	633 996	363 331
+/- Permanente forskjeller	19 707	5 366
+/- Årets endring i midlertidige forskjeller	36 693	15 584
Årets skattegrunnlag	**690 396**	**384 281**
Betalbar inntektsskatt for selskapet basert på 27%	186 407	103 756
Sum	186 407	103 756
+/- Endring i utsatt skatt	(1 806)	(4 208)
Skattekostnad i resultatregnskapet	**184 601**	**99 548**
Betalbar skatt i skattekostnad	186 407	103 756
Betalbar skatt i balansen	**186 407**	**103 756**

Note 8 - Midl. forskjeller - Utsatt skatt/skattefordel

Utsatt skatt/utsatt skattefordel i balansen avsettes på grunnlag av forskjeller mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier i henhold til norsk regnskapsstandard for skatt. Midlertidige skatteøkende og skattereduserende forskjeller som kan utlignes er nettoført.

Midlertidige forskjeller knyttet til:	01.01.2015	31.12.2015	Endring
Omløpsmidler	6 693	(30 000)	36 693
Netto forskjeller	6 693	(30 000)	36 693
Skattereduserende forskjeller som ikke kan utlignes	(3)	30 000	(30 003)
Sum midlertidige forskjeller	6 690	0	6 690
Utsatt skattefordel 31.12.15. basert på 25%	**1 806**	**0**	**1 806**

Ut fra forsiktighetshensyn balanseføres ikke utsatt skattefordel på kr 7 500

Note 9 - Kundefordringer

Kundefordringer er vurdert til pålydende, nedskrevet med forventet tap på fordringer. Det er ikke tapsført kundefordringer i løpet av 2015.

Spesifikasjon kundefordringer	2015	2014
Kundefordringer til pålydende	885 581	947 151
Avsatt til dekning av usikre fordringer	(30 000)	
Netto oppførte kundefordringer	**855 581**	**947 151**

Note 10 - Egenkapital

Spesifikasjon egenkapital	Aksjekapital	Annen EK	Sum
Egenkapital 01.01.2015	720 000	373 295	1 093 295
Årets resultat		449 395	449 395
Egenkapital 31.12.2015	**720 000**	**822 690**	**1 542 690**

Note 11 - Selskapskapital

Aksjekapital
Foretaket har 720 aksjer, pålydende kr 1 000 pr aksje, noe som gir en samlet aksjekapital på kr 720 000.

Foretakets aksjonærer pr 31.12. 2015
Foretaket har 13 aksjonærer. Følgende 9 aksjonærer eier mer enn 5 % av aksjene:

Aksjonærens navn	Antall aksjer	Eierandel
Rennebu Kommune	110	15,28 %
Oppdal Næringshus AS	110	15,28 %
SIVA SF	100	13,89 %
EVI Ski AS	50	6,94 %
Opdals Sparebank	50	6,94 %
Oppdal Spekemat AS	50	6,94 %
Vertical Playground AS	50	6,94 %
Minera Skifer AS	50	6,94 %
Elotec AS	50	6,94 %

Endre Hals, styremedlem, eier 34 % av aksjene i EVI Ski AS.
Jan Kleven, styremedlem, eier indirekte 72,20 % av aksjene i Elotec AS.

Nasjonalparken Næringshage AS

Årsberetning 2015

Virksomhetens art og hvor den drives
Utvikling og oppfølging av nye og eksisterende bedrifter/prosjekter med potensiale for vekst i randsonen av nasjonalparkene i Midt-Norge. Selskapet er lokalisert i Oppdal.

Rettvisende oversikt over utvikling og resultat
Årets resultat viser et regnskapsmessig overskudd på kr 449.395. Egenkapitalen utgjorde i underkant av 49 % av totalbalansen pr. 31.12. 2015. Styret mener at årsregnskapet gir et rettvisende bilde av selskapets eiendeler og gjeld, og finansielle stilling og resultat.

Fortsatt drift
Årsregnskapet for år 2015 for Nasjonalparkens Næringshage AS er satt opp under forutsetning av fortsatt drift. Det bekreftes herved at forutsetningen om fortsatt drift er til stede.

Forsknings- og utviklingsaktiviteter
Selskapet har for tiden ingen pågående forsknings- eller utviklingsaktiviteter.

Arbeidsmiljø
Styret mener arbeidsmiljøet i selskapet er tilfredsstillende. Det har ikke vært skader eller ulykker i 2015. Samlet sykefravær har vært ubetydelig.

Likestilling
Bedriften har fire kvinnelige og to mannlige ansatte. Styret består av to kvinner og fem menn. Styret har ut fra vurdering av antall ansatte og stillingskategorier ikke funnet det nødvendig å iverksette spesielle tiltak med hensyn til likestilling.

Ytre miljø
Bedriften forurenser ikke det ytre miljø.

Oppdal, den 18. April 2016

Jan Bredeveien	Ingrid Langkopp	Endre Hals	Jan F. Kleven
Styrets leder	Styremedlem	Styremedlem	Styremedlem
Kristin Reitan	Espen Eriksen	Reidar Almås	Tina Lihaug Selbæk
Styremedlem	Styremedlem	Styremedlem	Daglig leder

KOMPETANSE-FORUM

FROKOST-MØTE
LUNSJ-MØTE
KVELDS-MØTE
STUDIE/KURS
WORK-SHOP

NETTVERK & KOMPETANSE
I REGI AV
NÆRINGSHAGENE I NORGE

En Siva partner

NASJONALPARKEN NÆRINGSHAGE
siva
SØR-TRØNDELAG FYLKESKOMMUNE
MEDLEM AV NÆRINGSHAGENE® I NORGE

Hva trenger du hjelp til?

Nasjonalparken Næringshage vil hjelpe deg som har en idé, ønsker å starte ny virksomhet eller videreutvikle en eksisterende bedrift.
Vi tilbyr kompetanse, rådgiving og er en mulig sparringpartner på det bedriften har behov for. Gjennom vårt regionale og nasjonale nettverk kan vi koble kompetanse, finansiering og relevante samarbeidspartnere med lokale bedrifter og ideer.

Vårt fokus er å se, skape og utvikle muligheter for din bedrift.

Ta kontakt på post@nasjonalparkehagen eller kom innom oss i Oppdal eller Rennebu, Oppdal Næringshus eller kommunehuset i Rennebu.

Tina Lihaug Selbæk - 92878845 eller tina@nasjonalpaa
Ragnhild Plassen Vik - 99634545 eller ragnhild@nasjonalparkhagen.no
Silje Kristin Granum - 92603634 eller silje@nasjonalparkhagen.no
Jan Bredeveien - 97094240 eller jan@nasjonalparkhagen.no
Rønnaug Nyrnes - 482 59 772 eller ronnaug@nasjonalparkhagen.no

NASJONALPARKEN
NÆRINGSHAGE®