NASJONALPARKEN
NÆRINGSHAGE®

2014

Nasjonalparken Næringshage AS gir deg:

- Årsoppgjør 2014
- Næringshagens arbeid gjennom året
- Bedriftenes egne historier
- Befolknings- og næringsstatistikk

SØR-TRØNDELAG FYLKESKOMMUNE

RENNEBU KOMMUNE

OPPDAL KOMMUNE

En siva partner

MEDLEM AV NÆRINGSHAGENE® I NORGE

Innhold:

NASJONALPARKEN NÆRINGSHAGE

Nasjonalparken Næringshage 4
Ansatte 4
Eiere og styret 5

Nettverket vårt 6
Arrangementer 7

Næringshagebedriftene (bedrifter/avtalebedrifter) 8
Prinsesses drømmeverden 9
Joramo & Tørset 10

BEFOLKNINGEN

Folketallet I kommunene 12
Utvikling i folketallet 13
Tilflytting til kommunene 13
EVI 14

NÆRINGSLIVET

Sysselsatte i regionen 16
Bransjefordeling i regionen 16
Antall bedrifter per år 17
Bedriftenes størrelse 17
Bedriftenes etableringsform 17
Etablering etter bransje 17
Elotec 18
Gror godt av gründerskap 20
Jordbruk pr kommune areal i dekar 22
Jordbruk pr kommune tilskuddsøkere 22

UTDANNING

Utdanningsnivå i kommunene 23
Stikkmenn 24
Kraftlaget 26
Talentverket 28

HVA TRENGER DU HJELP TIL?

Avsluttende 30

Nasjonalparken Næringshage as

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 krav
- Andre aktiviteter

2: Andre aktiviteter

- 1. linjetjeneste Rennebu kommune
- 1. linjetjeneste Oppdal kommune
- Talentverket
- Næringskonferansen og Næringsfrokost
- Etablerereopplæring
- Regionale prosjekter; VRI og AKM-prosjektet, Pilotprosjekt JOBBiST
- 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. Tina er oppvokst i Rennebu, og har bodd og jobbet i Oppdal de siste 10 årene.

Erik Flå
BEDRIFTSRÅDGIVER OG PROSJEKTLEDER

Erik er fast ansatt som bedriftsrådgiver og prosjektleder i 100% stilling fra mai 2014. 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. Erik er oppvokst i Oppdal og har bodd der siden 2005.

Silje Kristin Granum
BEDRIFTSRÅDGIVER OG PROSJEKTLEDER

Silje er ansatt i 100% stilling på prosjekt til fra nov 2013 til utgangen av 2016. Silje er utdannet grafisk designer og innen medievitenskap. Hun har lang erfaring innenfor kommunikasjon og merkevarebygging – med spesialfelt ung målgruppe og digitale flater. Silje er prosjektleder for kompetanse og rekrutteringsprosjektet Talentverket. Hun er oppvokst i Malvik, og har bodd en periode i Oppdal før hun flyttet til Rennebu i 2013.

Jan Bredeveien
STYRELEDER OG BEDRIFTSRÅDGIVER

Jan har vært styreleder siden etablering av selskapet i mars 2012, og ansatt i 50 % stilling siden september 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. Hun er fast ansatt i 100% stilling som rådgiver. 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. Ragnhild er oppvokst i Oppdal, og flyttet tilbake til hjembygda fra Oslo i 2008.

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%

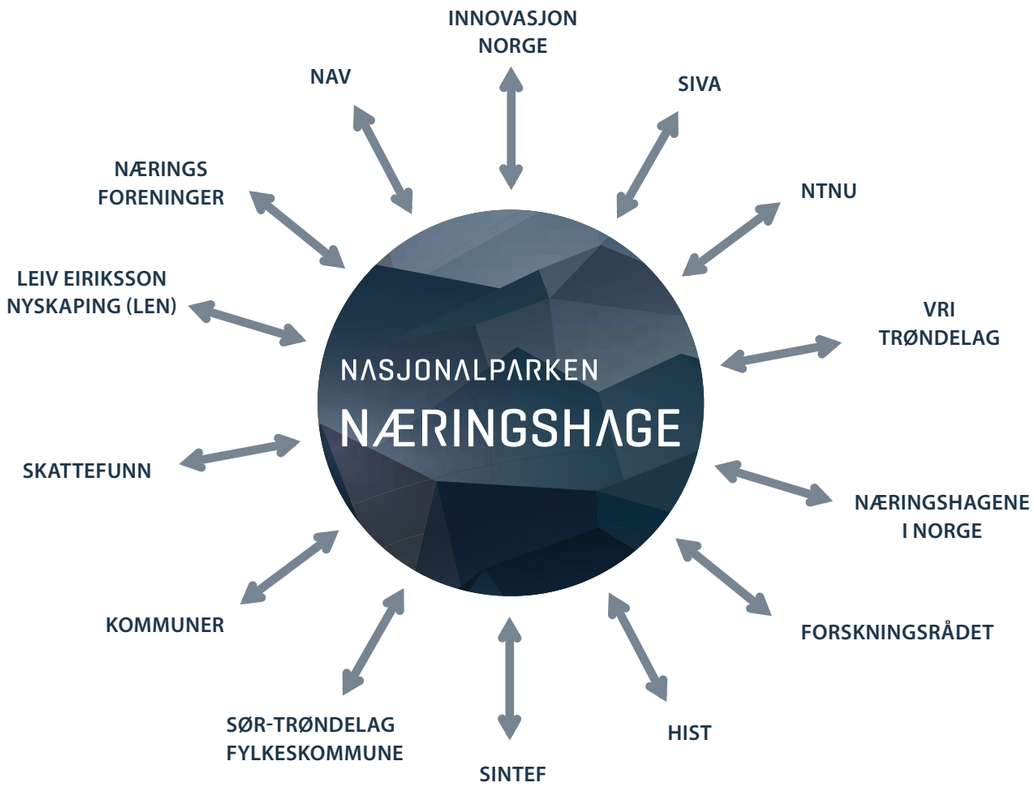
STYRET

Jan Bredeveien. *Styreleder 50%*
Reidar Almås. *Bygdeforskning NTNU professor/seniorforsker*
Endre Hals. *EVI SKI AS gründer, medeier*
Bjørg Marit Sæteren. *MineraSkifer AS, kommunestyret Oppdal*
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.

KOMPETANSE- OG INNOVASJONSNETTVERK:



ARRANGE-MENTER I 2014

MATFESTIVAL GA MERSMAK

Produkter og opplevelser fra Oppdal og Rennebu ble satt på kartet i sommer under Oi! Trøndersk Matfestival i Trondheim.

– Matfestivalen var en eneste lang restaurant! For oss var deltakelsen både lærerik og nyttig, stadfester Gro Aalbu fra Småbruket Urtegård og Pipemakeri.

Samarbeidet mellom de fire mataktørene som reiste fra Oppdal, var et utviklingsprosjekt satt i gang av Nasjonalparken Næringshage (NNH), med tilskuddsmidler gitt fra Rennebu kommune og Oppdal kommune. Fra Rennebu reiste opplevelsesbedriften Trollheim samt Rennebumartnan, mens Oppdal Spekemat og Småbruket Urtegård og Pipemakeri utgjorde resten av reisefølget. Disse sto på felles stand hvor fjellregionen ble presentert og var attraktive for de besøkende under matfestivalen.
– Årets deltakere var meget fornøyd med muligheten de fikk til å delta på årets matfestival for å profilere sine produkter og region. Helt avgjørende for å kunne delta var den økonomiske støtten fra Rennebu kommune og Oppdal kommune, forteller daglig leder i NNH, Tina Lihaug Selbæk.

– Vi opplevde stor respons på smaksprøver og godt salg på varene, sier en fornøyd markedssjef i Oppdal Spekemat, Paul Haaker. Han påpeker at bedriften ønsker å delta på matfestivalen flere år om muligheten byr seg. Det har de andre oppdalsaktørene som deltok på årets festival uttrykt ønske om.
– Da håper vi å kunne knytte til oss flere aktører, økt bredde og enda større profilering av regionen. Ønsket er at dette blir et utviklingsprosjekt over flere år, fastslår Lihaug Selbæk.

FULLSATT NÆRINGS-KONFERANSE

For sjette år på rad kunne Nasjonalparken Næringshage og Oppdalsbanken inviterere til Næringskonferansen i Oppdal og Rennebu. Årets tema var “Vekst i regionen”.

Drøye 200 deltakere var på plass i kongressalen ved Skifer Hotel 3.november og fikk blant annet foredrag fra komiker Rigmor Galtung, statssekretær Bård Hoksrud og Skistar-sjef Bo Halvardsson. Mini-seminarene var populære, i år kunne deltakerne velge mellom tre ulike tema: E6-utbyggingen, hytteutbygging i regionen og kompetanse i vår region.

ETABLERERKURSET

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 16 personer med 13 ulike forretningsideer på kurset.

VRI OG IN-DAG

Nasjonalparken Næringshage ønsker å tilrettelegge for ulike treffpunkt mellom lokale bedrifter og virkemiddelapparatet. I 2014 var både VRI (Forskningsrådets særlige satsing på innovasjon gjennom samhandling) og Innovasjon Norge til stede i Oppdal. Gjennom en direkte dialog gis bedriftene en god mulighet til å få avklart og vurdert sine spørsmål.

NÆRINGS-
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:

BEDRIFTER:

Admento AS
BDO AS
Birka AS
Eight Legged Steed Studios
Elotec AS
Enern AS
En Prinsesses Drømmeverden
Ergo-Tec AS
EVI Ski AS
Gauldal Energi
Gjensidige Oppdal-Rennebu
Grøtte gård
Hestad Trening AS
Intersport Oppdal AS
Joramo & Tørset Bygg AS
KRY visuell kommunikasjon AS
Kvikne-Rennebu Kraftlag AS
Meldal Sparebank
Minera Skifer AS
Oppdal Booking AS
Oppdal hotelldrift AS
Oppdal Skiheiser AS
Oppdal Spekemat AS
Oppdal Sten AS
Oppdal:365 AS
Oppdalsbanken
Opplev Oppdal AS
Otretek AS
Palmer Gotheim Skiferbrudd AS
Rennebu Sag og Trekultur AS
Rennebumartnan AS
Rennebusmia AS
Soknedal Sparebank
Strand Drift AS
Terrengen AS
Tinde Økonomi AS
Trollheim
Trønderenergi Kraft
Turkompaniet AS
Vertical Playground as (VPG)
VisBook AS
Vitnett AS
Web Insurance Management Systems (WIMS)
Yeti International AS

–Ga meg nyttig rådgivning

Da Ingrid Aurora Sagmo skulle gjøre sin hobby til bedrift, ble samarbeidet fra Nasjonalparken Næringhage (NNH) viktig.

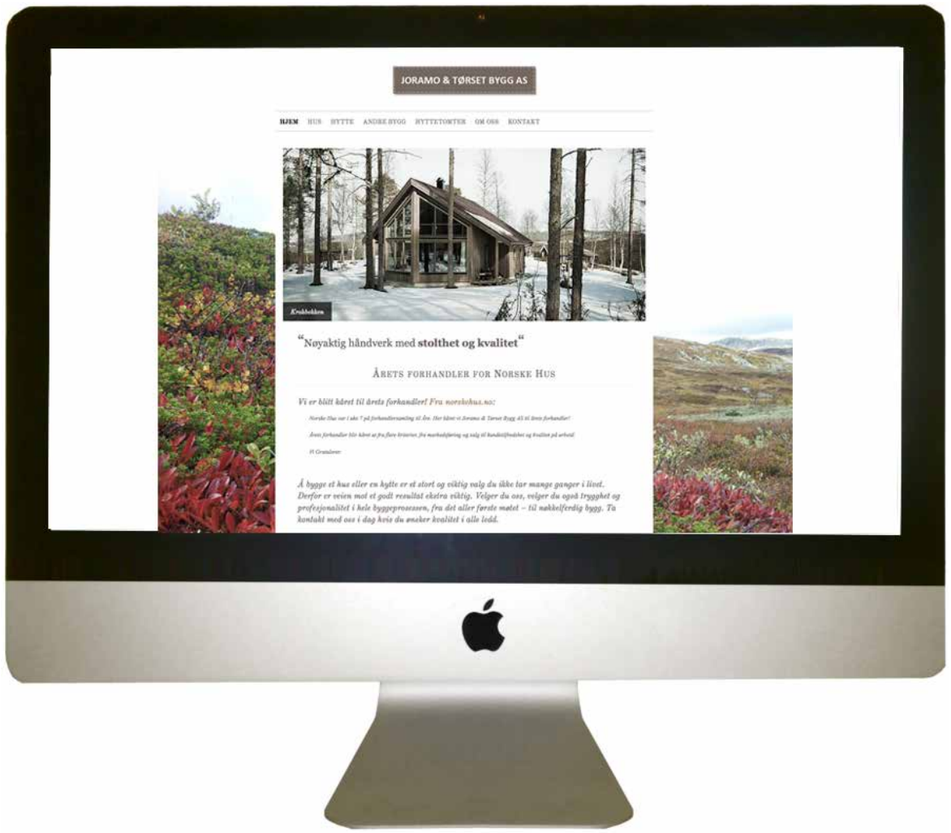
Da Ingrid Aurora Sagmo (21) i 2012 ikke kunne finne de hårspennene hun ønsket å kjøpe til sin baby, satte hun seg like godt ned for å lage de selv. Kreativiteten skjøt fart og produksjonen omfattet raskt hårbøyler, smykker, armbånd, smokkesnorer og babyrangler. Produktene la hun ut på sin Facebookprofil og dermed var bedriften en Prinsesses drømmeverden et faktum. Det ble en drømmestart. I 2013 nådde omsetning 1.mill kroner med salg over Facebook. Hun innså at hun trengte assistanse til å løfte bedriften opp til et profesjonelt nivå. Sagmo opprettet derfor kontakt med NNH.
– Selv om jeg har god hjelp fra min samboer til noe av det administrative, trengte jeg rådgivning på flere områder. Sette opp budsjett, omgjøre enkeltmannsforetaket til et aksjeselskap, formulere søknader og få innspill på butikkdriften. I mai lanserte jeg nettside med gode råd og innspill fra NNH underveis i prosessen, forteller Sagmo. Hun deltok også på Etablererkurset som ble arrangert senhøsten 2014.

Sagmo var overhode ikke forberedt på den enorme responsen etter at nettsiden ble lansert.
– På to døgn solgte vi for 130 000 kroner. Når gjennomsnittsprisen på varene i butikken er rundt et par hundre kroner, sier det seg selv at det var mye varer som ble solgt. Jeg måtte ta flere netter til hjelp for å håndtere alle ordrene, påpeker en stolt Sagmo.
Hun var da høygravid med datter nummer to som ble født i august, og innrømmer gjerne at det har vært en travel høst. Samboeren er daglig leder i et byggefirma, men må trø til på hjemmefronten etter arbeidstid slik at Sagmo kan opprettholde produksjonen og driften av nettbutikken.
– Jeg tenker jo at jeg er heldig som har lykkes i å gjøre hobbyen til et levebrød – og det i ung alder. Nå satser jeg fullt og helt på å utvikle bedriften og håper å kunne starte opp en ordinær butikk her i Oppdal på sikt.

EN PRINSESSES DRØMMEVERDEN

Gründer og daglig leder: **Ingrid Aurora Sagmo**
Oppstartsår: **2012**

www.enprinsesses-drommeverden.no



Ny nettside ga vekst

Etter ni år med samme nettside tok byggefirmaet Joramo & Tørset grep. Nytt visuelt uttrykk på nett har resultert i flere prosjekter og mer arbeid.

Byggefirmaet visste at noe måtte gjøres digitalt. For å komme i gang henvendte de seg derfor til Nasjonalparken Næringshage (NNH). Silje Granum og Tina Lihaug Selbæk hos NNH ga gode råd og satte Joramo & Tørset i kontakt med fagpersoner.
I september 2014 kunne den nye nettsida lanseres og daglig leder i Joramo & Tørset, Ingrid Tørset er sikker på at den nye nettsida har gitt økt vekst.

Firmaet fra Rennebu har gjort det godt innen byggebransjen. Tre brødre gikk sammen om å starte eget firma i 2005, og har siden den gang vokst til å bli dobbelt så stort.
– Mannfolka i familien ønsket å skape sin egen arbeidsplass. Nå er de fire brødre, den femte ansettes i sommer. Jeg er gift med en av brødrene, vi er ei ordentlig familiebedrift, smiler Tørset.

> "Nasjonalparken Næringshage ga oss gode og viktige ideer som vi kunne gå videre med."
> INGRID TØRSET, DAGLIG LEDER I JORAMO & TØRSET.

Joramo & Tørset har kontorlokaler og lager på Ulsberg. De er totalleverandører på alt fra oppføring av hus, hytter, tilbygg, næringsbygg , rehabilitering, grunnmur og byggesøknader. Virksomheten dekker stort sett Rennebu og Oppdal, i 2015 vil den største utfordringen til Joramo & Tørset bli å dekke etterspørselen i markedet. Firmaet har leverandøravtale for Norske Hus, og i januar i 2014 ble familiefirmaet kåret til landets beste etter trykktesting for Norske Hus, basert på målinger blant alle deres leverandører.

– Vi innså på et punkt at det ikke er tilstrekkelig å være synlig i byggeprosjekter eller fra våre lagerlokaler. Skal vi kunne kapre flere kunder må vi i tillegg være godt synlige digitalt. Hjelpen vi fikk fra Nasjonalparken Næringshage er vi svært takknemmelige overfor, de ga oss gode og viktige ideer som vi kunne gå videre med til fagfolket, påpeker Tørset.

Det var Kristin Riise ved Kry Kommunikasjon som utarbeidet webdesignet, mens Ergo-tech og Jon Erik Schønheyder tok siste etappe som programmerer. NNH satte Joramo&Tørset også i kontakt med fotograf Ketil Jacobsen. Resultatet ga Joramo & Tørset faktisk pris for Årets Bilde fra Norske Hus. På samme prisutdeling ble byggefirmaet kåret til Årets forhandler av Norske Hus for 2014, hvor kriteriene markedsføring, salg, kundetilfredshet og kvalitet på arbeid lå til grunn for kåringen.
– Ketil Jacobsen viste oss en ny verden med sine bilder som han tok av noen utvalgte prosjekter vi har vært involvert i. Kvalitet på bilder er enormt viktig på ei nettside. Nå har vi et oppdatert uttrykk på nett og vi har fått positive tilbakemeldinger. Nettsida har gitt god effekt i salgssammenheng, poengterer Tørset.

JORAMO & TØRSET BYGG AS
- Etablert i 2005, Ulsberg i Rennebu.
- 6 ansatte. Daglig leder Ingrid Tørset.
- Totalleverandør på alt i fra oppføring av hus, hytter, tilbygg, næringsbygg, rehabilitering, grunnmur og byggesøknader.
- Ble i 2014 kåret til landest beste etter trykktesting for Norske Hus.
- Har fått hjelp til et digitalt løft av Nasjonalparken Næringshage.

Befolkningen

Årsaken til veksten i folketallet

FOLKETALLET I NORGE var 5.165.802 per. 1. januar 2015. Det innebærer en vekst på 56.746 personer i fjor. Innvandring er den største årsaken til veksten i folketallet. Netto innflytting til Norge var 38.155 personer i 2014, mens det ble født 18.690 personer fler enn det døde (= fødselsoverskudd) i 2014.

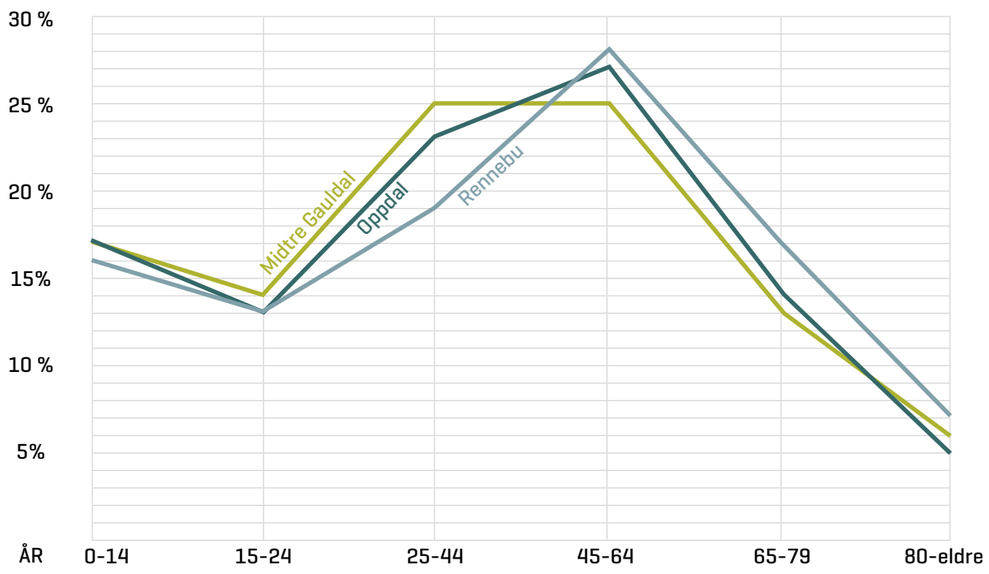
I KOMMUNENE I VÅR REGION (Midtre Gauldal, Oppdal og Rennebu) var folketallet stabilt i 2014. Ved inngang av 2015 var det 15731 innbyggere i regionen. I Oppdal økte folketallet med 40 personer. I Rennebu var det en nedgang på 15 personer og i Midtre Gauldal en nedgang på 24 personer. Økningen i Oppdal 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

	2000	2010	2014
Midtre Gauldal	5779	6012	6361
Oppdal	6288	6603	6814
Rennebu	2700	2622	2556

ALDERSFORDELINGEN I BEFOLKNINGEN



UTVIKLING I FOLKETALLET

Midtre Gauldal

	Fødsels-overskudd	Netto innflytting	Sum folke-tallsutv.	Folketallet pr 01.01.14
2010	−17	19	2	6012
2012	16	95	111	6153
2014	10	−34	−24	6361

Oppdal

	Fødsels-overskudd	Netto innflytting	Sum folke-tallsutv.	Folketallet pr 01.01.14
2010	12	76	88	6603
2012	−10	51	41	6755
2014	26	14	40	6814

Rennebu

	Fødsels-overskudd	Netto innflytting	Sum folke-tallsutv.	Folketallet pr 01.01.14
2010	1	6	7	2622
2012	−19	−16	−35	2569
2014	−2	13	11	2556

TILFLYTTING TIL KOMMUNENE

	2010	2012	2014
Midtre Gauldal	19	95	−34
Oppdal	76	51	14
Rennebu	6	−16	13

> Å ha oversikt over det man ikke vet man burde hatt oversikt over, er en umulighet."
>
> ENDRE HALS, SKIMAKER EVI SKI AS

–Å søke midler kan lett bli en barriere

Skimaker Endre Hals har startet på kapittel to i gründereventyret. Han håper å sette varige spor med sin nye skiproduksjon EVI Ski.

Han lagde sin første ski i 2004. Den knakk. Ti år senere lever han av å selge ski fra en gammel låve på Lønset i Oppdal. Parallelt med produksjon av Prog Costum Skis som startet i 2008, har Hals jobbet med prosessen med å virkeliggjøre forretningsideen om EVI Ski. Underveis har skimakeren vært i tett kontakt med Nasjonalparken Næringshage (NNH). EVI Ski AS er målbedrift og Hals påpeker hvor viktig samarbeidet med NNH har vært.
– Hjelpen vi har fått fra NNH er avgjørende. Å ha oversikt over det man ikke vet man burde hatt oversikt over, er en umulighet. Fokuset for oss er den daglige driften, derfor blir det å søke om skattefunnmidler lett en mentalt uoverstigelig barriere. Da er det godt at NNH kan orientere hva vi kan søke og at de er behjelpelig med å definere søknaden, konkluderer Hals.

Verdens mest moderne ski kommer fra grenda Lønset i Oppdal og vekker oppsikt. I 2014 var EVI Ski klar for å sette sitt førstespor.

EKTE HÅNDVERK

Ideen om å produsere ski fikk Hals gjennom sitt arbeid med diplomoppgaven ved Arkitektur- og designhøgskolen i Oslo i 2003.
– Jeg fant at svingradius og skias fleks ikke stemte overens, samtidig som jeg avdekket store variasjoner mellom hvert enkelt ski i et skipar. Ett par like ski viste seg å ikke være det, forteller skimakeren.
I diplomoppgaven presenterte Hals sine ideer om å konstruere skreddersydde frikjøringsski, tilpasset hver enkelt skikjører etter preferanser, høyde, vekt og lengde. På samme tid utarbeidet han tekniske målinger som ble et viktig verktøy for å teste ski. Målingene ble tatt i bruk av skimagasinet Fri Flyt sine årlige skitester. Diplomoppgaven og de tekniske målingene forsterket troen på å gjøre ski til ekte håndverk igjen, og ikke et produkt fra en stor skifabrikk. Hals og samboeren Elisabeth Hals flyttet fra Oslo til gården Øver-Lønset, og bygde om den gamle låven til skifabrikk. Prog Ski ble første kapittel i skiproduksjonen til Hals. Det ble et eventyr. Prog Ski måtte stenge hjemmesida da etterspørselen ble større enn Hals rakk å produsere. Siden 2008 er det blitt sendt ut 50 par unike ski ut fra låven på Lønset.

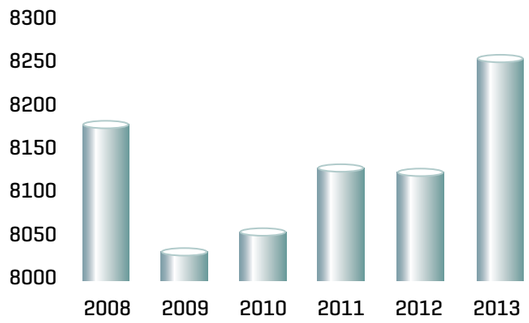
ARBEIDSPLASS FOR 5

I 2011 stoppet produksjonen av Prog nærmest opp. Elisabeth og Endre hadde da bestemt seg for å utarbeide kapittel to i forretningsplanen. Mye forskning og utvikling hadde pågått i låven de siste årene, og løsningen ble et nytt skimerke.
– EVI er en mer rasjonell måte å lage ski på, med en helt ny produksjonsteknikk. I stedet for ett par ski om dagen, produseres nå 40 par ski per dag. Fremdeles skal kundene være aktive ved å definere grunnformene til skia gjennom sosiale medier og andre kanaler, men vi produserer nå serier og modeller, ikke individuelle ski, forteller Hals. Etter lanseringen av EVI har responsen vært voldsom.
– Vi har endelig et skikkelig bra produkt under merkelappen EVI. En ny modell lanseres hver mandag, som sorteres fram ut fra brukerinput på nettsida vår. Folk kan også se noen av EVI-skia i sportsbutikken VPG i Oppdal.
Siden oppstarten har EVI mottatt utviklingsmidler Oppdal kommune og utviklingsmidler for web gjennom BliLyst (STFK). Fra Innovasjon Norge har skimakeren mottatt etablerertilskudd og utviklings- og investeringtilskudd, samt at det er blitt tildelt midler fra Skattefunn. Skimakeren har fått to skimerker som utfyller hverandre. For å kunne øke kapasiteten trengte Hals flere ansatte.
– Elisabeth har alltid vært økonomisjef, John Løkkhaug ansatte jeg i 2012, Henrik Ottersen som tidligere er båtbygger ble ansatt i 2013. Rune Gundersen startet høsten 2014 som fladdrer, den enkleste jobben. Han er egentlig tiltenkt ei rolle som kombinerer salg, markedsføring og promotering. Samtidig er det alltid godt å ha noen i reserve på verkstedet.

EVI SKI AS
- Gründere Endre og Elisabeth Hals
- 4 ansatte
- Eneste i Norge som produserer alpineski, og en av få i verden som lager skreddersydde ski fra bunnen av.
- Har fått tildelt prisen Norges Bondelags Askeladdprisen i 2010 og Norsk Forms pris for unge designere i 2013.

Næringslivet

SYSSELSATTE I REGIONEN 2008-2013



BRANSJEFORDELING I REGIONEN

	Midtre Gauldal	Oppdal	Rennebu
Helse- og sosial	17 %	18 %	18 %
Jordbruk/skogbruk	10 %	9 %	17 %
Bygg- og anlegg	12 %	13 %	13 %
Varehandel, reparasjon av motorvogner	11 %	15 %	10 %
Industri	16 %	8 %	6 %
Undervisning	6 %	7 %	7 %
Transport og lagring	6 %	4 %	6 %
Forretningsmessig tjenesteyting	6 %	3 %	2 %
Off. adm, forsvar, sosialforsikring	4 %	4 %	5 %
Teknisk tjeneste	3 %	4 %	3 %
Personlig tjeneste	3 %	3 %	3 %
Overnattings- og serverings-virksomhet	1 %	6 %	2 %
Finansiering og forsikring	1 %	1 %	1 %
Informasjon og kommunikasjon	1 %	1 %	0 %
Bergverksdrift og utvinning	1 %	2 %	0 %
El, vann og renovasjon	2 %	1 %	5 %
Uoppgitt	1 %	1 %	1 %

ANTALL BEDRIFTER PER ÅR

	2010	2012	2014
Midtre Gauldal			
Oppdal	996	1002	1043
Rennebu	450	439	448

BEDRIFTENES STØRRELSE

pr. 2014

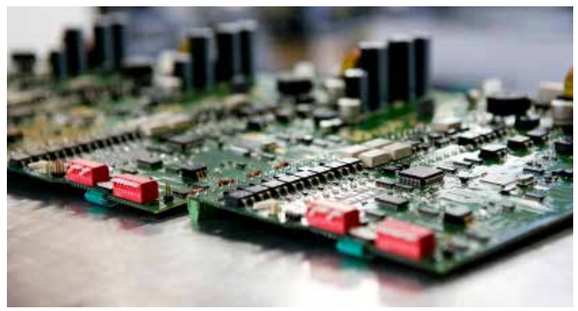
	Ingen ansatte	1-4 ansatte	5-9 ansatte	10-19 ansatte	20-49 ansatte	50-99 ansatte	Over 100 ansatte
Midtre Gauldal							
Oppdal	66	20	7	5	2	1	0
Rennebu	71	17	6	6	3	2	0

BEDRIFTENES ETABLERINGSFORM

	Enkeltper-sonforetak	Aksje-selskap	Samvir-keforetak	Selskap med delt ansvar	Andre
Midtre Gauldal	14	18	0	0	0
Oppdal	27	17	4	1	1
Rennebu	7	8	0	0	0

ETABLERING ETTER BRANSJE

	Uoppgitt	Sekundær-næring	Tertiær-næring	Totalt	Andre
Midtre Gauldal	1	13	18	32	0
Oppdal	0	12	38	50	1
Rennebu	1	7	7	15	0



Vil alltid bli bedre

Alarm- og overvåkningsbedriften Elotec har fokus på innovasjon og utvikling. Nasjonalparken Næringshage (NNH) gir dem rådgiving på hvordan de alltid kan være i tetsjiktet.

Elotec er totalleverandør av alarm- og overvåkningssystemer, og kan siden starten i 1992 titulere seg som det raskest voksende sikkerhetsselskapet i Europa. Mye av oppskriften til suksessen ligger i bevisstheten om stadig utvikling av nye produkter og løsninger. Elotec driver kontinuerlig utvikling av nye produkter, løsninger og konsepter. Bedriften bruker opp mot 6 millioner årlig på forskning og utvikling. Elotec er målbedrift hos NNH og bruker næringshagen som ressurs i dette arbeidet. Elotec har siden oppstarten søkt om midler for ulike produkter og ideer, blant annet har Skattefunn vært en viktig støtteordning i dette arbeidet.
– I vår bransje er det en stadig rivende utvikling og skal vi være i tetsjiktet er støtte til nye produkter meget avgjørende, stadfester markedssjef Nina Kleven.

I Oppdal ligger hovedkontoret, mens Elotec har salgskontor i Trondheim og Oslo. Etterspørselen i byene har økt, og bare i bykjernen Oslo er Elotec sine systemer installert i over 3000 ulike bygg. Med et nett av 3000 forhandlere spredt over hele landet, har gjort Elotec synlig og bidratt til store kontrakter.

I dag har bedriften over 3000 forhandlere spredt over hele landet, noe som har gjort Elotec synlig og bidratt til store kontrakter. Blant annet er det inngått en avtale med Panasonic Europe, Kristen Norges innkjøpslag (KNIF) og Nord-Europas største bygg – logistikksenteret for finske Coop.

I 2014 deltok Kleven på kompetansekurs for kvinnelige leder i regi av Innovasjon Norge(IN).
- Jeg fikk tipset av daglig leder i NNH, Tina Lihaug Selbæk. Kurset har fokus på ledelsesutvikling for kvinnelige ledere og er ettårig. Kurset har plass til 15 deltakere fra privat og offentlig sektor. Vi fikk tilgang på egen mentor, både kvinnelig og mannlig, noe jeg mener er viktig. Kurset var lærerikt og betydningsfullt for min del, det har gitt meg nyttige verktøy som jeg har nytte av i jobben min.

Et annet prosjekt Elotec har involvert seg i, er et omfattende EU-samarbeid. En dansk høyskole til å være med som utviklingspartner i et nytt EU-prosjekt hvor fire aktører fra ulike land samarbeider om å utvikle ny teknologi.
- Prosjektet går over 3 år og har en kostnadsramme på 20 millioner kroner. Hver av partene har ansvaret for det de selv er gode på, samarbeidet dem i mellom skal så skape et best mulig produkt, forklarer Kleven.

ELOTEC
Alarm og overvåking

ELOTEC AS
- Etablert av gründer Jan Kleven i 1992
- Hovedkontor i Oppdal
- Totalleverandør innen alarm- og overvåkingssystemer i Norge og Europa.
- Mottatt flere priser for sin innovasjon.

Gror godt av gründerskap

– Uten etablererkurset er vi usikker på om vi hadde gått videre med planene våre, sier Morten Svardal i Hogna Brygg AS.

12 Fredag 23. januar 2015 OPP

Vanner ut for vindkraft - Oppdal og Trondheim sa nei

De andre eierne i TrønderEnergi vil vanne ut selskapet for å satse på vindkraft – Oppdal og Trondheim strittet imot til ingen nytte.

– Det er en stor risiko knyttet til prosjektet, mener varaordfører **Heidi Pawlik Carlson** som fikk en klar beskjed fra kommunestyret under tirsdagens ekstraordinære generalforsamling: Stem nei!

Det var også rådmannens anbefaling da TrønderEnergis vindkraftsatsing var oppe til debatt i kommunestyret i november. Selskapet som eies av 24 sør-trønderske kommuner vil hente inn en milliard i investeringsmidler ved å utstede tre millioner nye aksjer.

Eierkommunene har forkjøpsrett, men ingen penger. Dermed vil emisjonstilbudet gå til pensjonsselskapet KLP som slik kan sikre seg inntil 15 prosent eierandel i selskapet.

Oppdal eier 3,25 prosent av TrønderEnergi, men slippes KLP inn utvannes andelen. Skal utbyttet for eierkommunene bli like stort som før, må dermed lønnsomheten i selskapet og utbyttet bli større. Det skal det bli med vindkraft, mener ledelsen i selskapet.

Konsernsjef Ståle Gjersvold tror nemlig på et industrieventyr på Trøndelagskysten.

– Vindkraftprosjektene vi sitter på, er blant de beste i landet, sier han til Adresseavisen, og lover at investeringer i kraftproduksjon og nett vil gi kommunene større utbytter om noen år.

– Oppdal som en vannkraftkommune har rettigheter som det vil være en risiko knyttet til hvis dette prosjektet ikke lyktes, sier Heidi Pawlik Carlson til Radio E6.

Men Oppdal fikk bare støtte fra Trondheim og generalforsamlingen ga konsernstyret fullmakt til å gjennomføre en emisjon på inntil 1 milliard kroner.

– Det er svært gode vindforhold i vår region og kostnadene for utbygging av vindkraft er på vei nedover, sier konsernsjef Ståle Gjersvold etter vedtaket.

TIME OUT Rådmannen går inn for å gi Johnny Johansen skjenkebevilling til å servere alkohol i nye Time Out Sportsbar som Johansen skal åpne i lokalene til gamle Bryggeriet Pub.

KURS FOR GRÜNDERE: *Erik Flå i Nasjonalparken Næringshage forteller at det tas sikte på å arrangere et slikt kurs i året. Her sammen med foredragsholder Paul Sverre Røe fra Proneo, Amelie Ericson fra turkompaniet og Marthe og Jon Øiamo fra Styrsvollen gård.*

NB! Husk å ta ut lønn!

GRÜNDERRÅD

16 lokale gründere noterer seg rådet – og vet at bare 10 prosent av alle norske gründere lykkes.

Amelie Ericson i Turkompaniet, og **Marthe og Jon Øiamo** på Styresvollen Gård er blant deltagerne på gründerseminaret i regi av Innovasjon Norge, arrangert av Nasjonalparken Næringshage. 16 ferske gründere er samlet, og et bredt spekter av ideer dukker opp.

– Det er nyttig og lærerikt å lære om budsjettering og forretningsplan, og å treffe andre som er i samme situasjon, forteller Ericson.

– Det er fint å snakke med andre som jobber fjorten timers dager. Vi har høy kompetanse på det vi driver med, men det er vel så viktig det som ligger bak. Foredragsholder **Paul Sverre Røe** fra Proneo kan ikke være mer enig.

– Mange gründere er gode på produktet de har utviklet, men de kan bli bedre på økonomi, og det teoretiske som følger med.

– Hva skal nyetablerere passe seg for?

– Det er viktig å teste produktene i markedene de skal selge dem i. Det er ikke sikkert at akkurat det man har tenkt seg passer, kanskje må man utvikle det i en annen retning enn planlagt. Foretar man god produktutvikling, slipper man å svi av mye penger på noe markedet ikke ville ha.

Men det er flere ting gründere gjerne går i fella på:

– De må lære seg å ta betalt, først som sist. Man kan ikke starte opp med å selge produktet sitt på billigsalg.

I tillegg er det viktig å ta ut lønn så fort som mulig.

– Mange gründere brenner lyset i begge ender, de tærer på seg selv ved å kanskje jobbe dobbelt for å lykkes, eller de tærer på forholdet ved å leve på ektefellen.

STARTET MED SKISKOLE

Amelie Ericson og ektemannen **Johan** startet skiskole i Oppdal.

– Planen er å fortsette med skiskole, og vi holder på å utrede muligheten for å få til ski-SFO, altså en skolefritidsordning der ski er i fokus.

Samtidig utvider de tilbudet Oppdal camp, som er en del av Turkompaniets eksisterende tilbud.

– I dag er campen et helgetilbud med offpiste- og parkkjøring. Vi håper å få til et sommertilbud med sykling og klatring. Turkompaniet holder seks slike camper i året nå, i tillegg til at de tilbyr aktiviteter for kurs- og konferansepublikummet i Oppdal.

Marthe og mannen Jon Øiamo driver Styrsvollen gård, og har startet så smått med åpen gård forrige sommer. Dette tilbudet ønsker de å utvide, samt utvide drifta med kjøttforedling.

– Vi har lyst til å ha et helårstilbud, og ser på muligheten for å utvide brukett med et servicebygg, sier Øiamo. Samtidig vurderer de å foredle kjøtt fra boergeitene og frilandsgrisen de har.

– Det er mye sau i Oppdal. Derfor vil vi gå i en litt annen retning, sier Hevle.

– Næringshagen har vært en kjempehjelp for oss hele veien, og vi forsøker å få med oss mest mulig av det de tilbyr av hjelp og støtte. Den største utfordringen for folk som sitter med planer om å skape noe selv, er å vite hvor en skal begynne. Det er skremmende for alle.

10 PROSENT LYKKES

– Vi har hatt stor suksess med etablererkurset, hele 16 deltakere har vært med, sier **Erik Flå** fra Nasjonalparken Næringshage.

– Deltakere kommer både fra Oppdal, Rennebu og Midtre Gauldal som er regionen vi har ansvaret for. Gjennom kurset setter de opp sin egen forretnings- og økonomiplan, som de kan bruke som grunnlag for videre utvikling. I etterkant av kurset vil vi jobbe videre med deltakerne og utviklingen av deres forretningsidéer.

Foredragsholder Røe mener gruppen av 16 gründere i Oppdal har jobbet seriøst med spennende idéer.

– Næringshagene er et kjempebra verktøy. Å ha en slik hage så nær som mulig er viktig.

Deltagerne på kurset har tilbud om mentortimer med konsulentene ved næringshagen, i tillegg til at de får sin egen kontaktperson der.

– Det fungerer veldig bra, sier Røe.

10 prosent av alle gründere lykkes, sier statistikken. I det ligger at bedriften går med overskudd etter fem år. Eller sju.

– De som tar elementene rundt forretningsplanen seriøst, har større sjanser til å lykkes, enn de som kjører cowboy, sier han om dem som seiler av sted på lykke og fromme.

– Men også en del av cowboyene lykkes.

RANDI GRETE KALSETH-IVERSEN
randi@opp.no

Ølprodusenten fra Budal i Midtre Gauldal var deltaker på Etablererkurset i Sør-Trøndelag som viste at det vokser godt av nyetablering i fylket. 16 personer med 13 ulike ideer deltok på kurset i oppdalsregionen. 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. På laget hadde de med seg inkubatormiljøene Leiv Eirikson Nyskaping AS og Proneo AS.

– 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, stadfester daglig leder i NHH, Tina Lihaug Selbæk.

REALISME ELLER LUFTSLOTT

– Før vi fikk tilbud om dette kurset hadde vi jobbet i to år med en forretningside om oppstart av bryggerivirksomhet, når da tilbudet om dette kurset kom var det både en selvfølge og midt i blinken for oss å delta. Opplevelsen med kurset ble for oss meget positiv, sier Svardal.

2015 blir et oppstartsår Hogna Brygg AS. Første mål er ett årsverk og en produksjon på 17.000 liter øl. Frem til 2017 er det planlagt en økning til 2,5 årsverk og 100.000 liter øl.

– Vi har allerede skaffet oss avtale med grossist som har ansvaret med salg og distribusjon. Det blir også viktig for oss å opprette gode kundekontakter på egenhånd, forteller Svardal

Hogna Brygg satser på fire typer øl under 4,7% som skal selges til butikkmarkedet og noe til eget fabrikkutsalg. Ytterligere skal fire ølsorter over 4,7% distribueres til hotell, restaurant, pub og Vinmonopolet. Under Etablererkurset fikk gründerne definert forretningsplanen mer detaljert og det ble enklere både å sette seg mål og fremgangsmåte.

– Vi fikk satt system på hvem som er kunden vår, hvilke konkurransefortrinn vi har, hvem er konkurrentene våre og hvilke muligheter har vi for salg og distribusjon. Uten deltakelse på etablererkurset er det usikkert hvor prosjektet ville stått i dag, påpeker Svardal.

TRYGG PÅ EGEN SATSING

Målet med etablereropplæringen er å gi alle i fylket anledning til å skaffe seg informasjon og kompetanse i etableringen av egen virksomhet på basis av egen forretningsidé og forretningsmodell, uansett bosted. Oppdragsgiveren er Innovasjon Norge.

> “Etter kursdeltakelsen føler jeg vi kan forsvare vår satsing på et mye sterkere grunnlag enn tidligere”
>
> MARTHE ØIAMO, STYRSVOLLEN GÅRD

– Kurset samlet en stor bredde av ulike ideer. Inntrykket i etterkant er at deltakerne opplevde kurset som nyttig og nettverksbyggende på tvers av kommuner. I næringshagene er vi opptatt av at gründerne blir en del av et lokalt og regionalt nettverk, vår erfaring tilsier at dette kan være nøkkelen til å kunne lykkes for de nyetablerte, sier Lihaug Selbæk.

Styrsvollen Gård fra Oppdal deltok også på Etablererkurset. Marthe Øiamo påpeker at nytteverdien av kurset var stor.

– Vi fikk systematisert egne planer og ideer. Nå har vi gått kunnskap og verktøy for å bevisstgjøre lønnsomheten og strategien ved forretningsideen vår. Etter kursdeltakelsen føler jeg vi kan forsvare vår satsing på et mye sterkere grunnlag enn tidligere, sier Øiamo.

I 2009 overtok Marthe og Jon Øiamo småbruket Styrsvollen i Oppdal. Med fjøset fylt av titalls dyresorter fikk gårdbrukerne etterhvert stadig flere henvendelser fra folk som ønsket å komme på gårdsbesøk. Det var først da Aud Kvalvik fra Innovasjon Norge Sør-Trøndelag ga klar beskjed om at de måtte ta seg betalt for gårdsbesøkende. Sommeren 2014 arrangerte Marthe og Jon fire testdager med åpen gård. Det kom i snitt 150 besøkende på hver av dagene. Nå er de på god vei til å etablere Styrsvollen til en besøksgård.

– Sammen med NNH og Innovasjon Norge har vi utarbeidet etablerersøknad for tilleggsnæringer i landbruket. Ambisjonen er å kunne tildeles midler for å bygge et servicebygg og tilrettelegge fjøset for besøk også på vinteren. Vi håper at drømmen kan bli et godt levebrød, smiler Øiamo.

LANDBRUKET er ei viktig næring i kommunene i region en vår. Det er den tredje største næringen i regionen totalt. Men landbruket er også den næringa som har mistet flest arbeidsplasser de siste årene.

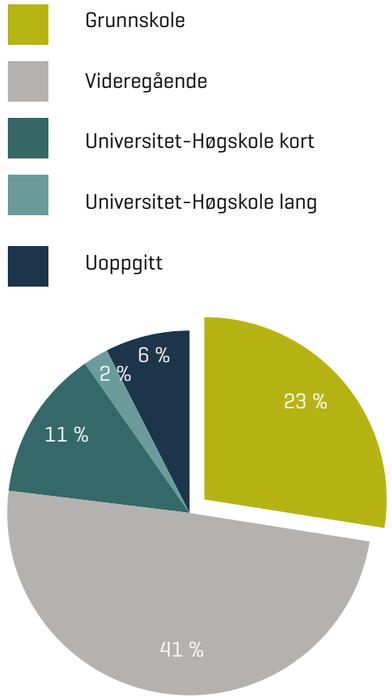
JORDBRUK PER KOMMUNE AREAL I DEKAR

	2011	2012	2013	2014
Midtre Gauldal	51500	51698	52308	53293
Oppdal	72989	74179	73986	74208
Rennebu	37469	37543	38066	37896

JORDBRUK PER KOMMUNE TILSKUDDSØKERE

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

Utdanning

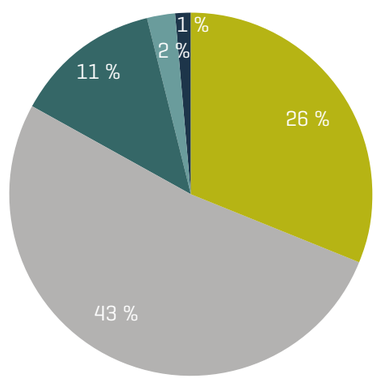


Midtre Gauldal

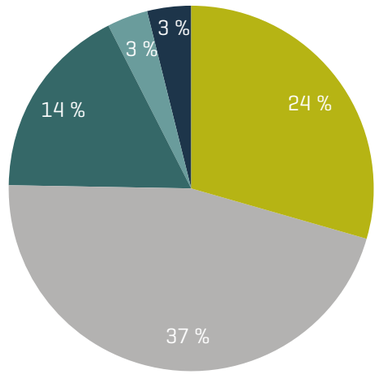
UTDANNINGSNIVÅ:
En betydelig høyere prosentandel av de sysselsatte i vår region har ikke høyere utdanning enn grunnskole eller videregående skole enn i Oslo og Trondheim.

Mest interessant er det å se på de geografiske forskjellene i Norge. Det er enorme ulikheter mellom kommunene. Gjennomsnittet for alle norske kommuner er 29,8 prosent med utdanning på universitets- eller høyskolenivå (kort og lang), men i mange mindre norske kommuner ligger denne andelen under 20 prosent. I øvre ende av skalaen finner vi fire store kommuner der over 40 prosent av befolkningen har høyere utdanning: Oslo, Bærum, Asker og Nesodden.

Kommunene i vår region ligger under landsgjennomsnittet ifbm utdanning på universitets- eller høyskolenivå (kort og lang). Det kan nok forklares med at det i regionen ikke finnes så mange jobber som krever høyere utdannelse.



Rennebu



Oppdal

Utdanningsnivå 16 år og eldre som % av total befolkning pr. kommune

Erobrer verden med streken

Dataspill er et globalt fenomen. Likevel er det forbausende få spill som utvikles og designes i Norge. Det har Eric Holten Haugen tenkt å gjøre noe med.

– Jeg har jobbet i spillindustrien i åtte år. Da jeg kom til Norge fikk jeg en overraskelse da jeg oppdaget at landet er langt bak i spillutviklingen i forhold til sine naboland. Det er absolutt nok talentfulle, kreative og smarte folk i Norge, og vi fortjener ikke å innta en sisteplass i Norden. Jeg bestemte meg raskt for at jeg ville bidra til å endre denne tendensen, påpeker Haugen.
Kanadiske Haugen har bakgrunn som ansatt hos en av verdens største dataspillprodusenter, Electronic Arts (EA). Han har bidratt på suksessene som FIFA og Sims. I 2013 flyttet han fra hjemlandet med sin norske samboer Lena Therese Lihaug, til ski- og sauebygda Oppdal.
Endelig fikk han tid til å realisere sin egen spillidé.
Sommeren 2014 reiste han tilbake sine gamle kollegaer i Canada. Etter drøye tre måneder var han tilbake til Oppdal. Med Stikkmenn i kofferten. Men Haugen og Stikkmenn var avhengige av gode støttespillere. Det fikk de hos Nasjonalparken Næringshage (NNH).

STREKEN ER VÅRT DNA

– Figurene i spillet er basert på strekfigurer som folk over hele verden kan kjenne igjen. Blant annet gjennom figurene på veiskilt, dodører og garderober. Urgamle huleboertegninger viser også enkle strektegninger. Stikkmenn er en del av vårt DNA, noe som gjør Stikkmenn globalt gjenkjennelig, mener Haugen.
Daglig leder i NNH, Tina Lihaug Selbæk ble umiddelbart engasjert i da hun fikk presentert Haugen sine planer.
– Dette var en spennende fyr med et produkt jeg overhode ikke hadde greie på.
Han hadde et boblende engasjement og klokketro på at noen hadde lyst til å spille nettopp dette spillet. Jeg så raskt at Stikkmenn var et fantastisk tilskudd av kompetanse i bygda vår og til næringslivet i Oppdal. Det er en mulighet som ikke kommer så ofte, påpeker Selbæk.
Haugen flyttet inn i et kontor ved Oppdal Næringshus, nærmeste nabo i kontorlandskapet er NNH. Selbæk og hennes ansatte har hjulpet Haugen under oppstarten.
– Eric var med på Etablererkurset, vi har bidratt med rådgiving og kobling til mange mulige partnere og kompetansekilder; filmskapere, studenter, kunnskapsparker og mulige investorer. I tillegg forretningsutvikling og oppfølging. Dette er et prosjekt vi har stor tro på, og med litt flaks kan Stikkmenn medføre stor verdiskaping og etablering av et helt nytt kompetansemiljø i regionen, tror Selbæk.
Spillet blir designet i Oppdal og inneholder elementer fra fjellbygda, Sør-Trøndelag og Norge. Kulissene hvor stikkmenn opererer vil bestå av is, fjell og snø. Stikkmenn vil kunne være ei hulder, et troll, en viking eller en skikjører.
Under prosjekteringen har Haugen lagt vekt på at spillet skal være morsomt, lite komplisert og stressende. Utgangspunktet er et familievennlig spill; lekende for ungene, utfordrende for voksne og få folk til å le uansett alder og kjønn.
Stikkmenn viste seg å være et interessant prosjekt for Innovasjon Norge (IN) og Oppdal kommune.
– Den tidligste fasen finansierte jeg fra egen lomme. Fra IN har jeg mottatt etablerertilskudd, mens jeg har fått regionale tilskudd fra kommunen, forteller Haugen.

VIL SKAPE ARBEIDSPLASSER

Siden oppstarten har det vært sentralt for Haugen å involvere ungdommer fra Oppdal i utviklingen av Stikkmenn. Fokuset var å få gode innspill i en tidlig fase av spillutviklingen. Han er imponert over den støtten han har fått fra ungdommene.
– Jeg samlet et team av elever som ville være med å utvikle spillet. Det var overraskende å oppleve den imponerende kvaliteten av kunst, teknologi og andre bidrag som kom fra utrente, men likevel ressurssterke ungdommer, påpeker Haugen.
Disse elevene er fremdeles med som et viktig team, samtidig har flere elever blitt trukket inn i spillutviklingen. Elevene får en unik mulighet til å arbeide parallelt med erfarne spillutviklere på begge sider av Atlanteren; kunstnere, animatører, programmere og flere tilknyttede yrkesgrupper.
– Det viktigste for meg er å lage et spill hvor unge voksne i Norge får en mulighet til å arbeide i den stadig økende spillindustrien. Uten å måtte forlate hjembygda eller hjemlandet.

> "Jeg så raskt at Stikkmenn var et fantastisk tilskudd av kompetanse i bygda vår og til næringslivet i Oppdal."
> TINA LIHAUG SELBÆK

STIKKMENN

- Stikkmenn er et dataspill utviklet av Eight Legged Steed Studios AS med Eric Holten Haugen i spissen.
- Haugen har bakgrunn fra Electronic Arts (EA) som spillutvikler.
- Stikkmenn tar utgangspunkt i den globalt gjenkjennelige strekmannen.
- Spillet inneholder elementer fra Oppdal, Sør-Trøndelag og Norge
- Lanseres våren 2015
- Ble presentert for publikum under Winter WonderLAN 13.-16. feb. 2015 i Oppdal
- Stikkmenn er plukket ut i Innovasjon Norge sitt globale entreprenørkurs, Haugen reiste over til New York i mars 2015
- Har ambisjoner om å lansere Stikkmenn til Nord-Europa, Asia og USA

Foto: Kvikne-Rennebu Kraftlag

Bedrifter bruker studentkompetanse

Studenter kan gi løsninger for mer effektiv drift hos Kvikne-Rennebu Kraftlag SA (KRK).

Gjennom rekrutteringsprogrammet Talentverket ved Nasjonalparken Næringshage (NNH), har KRK fått på plass tre bachelorstudenter fra Høyskolen i Sør-Trøndelag (HiST). Kraftlaget har lenge hatt et ønske om å gjennomføre en grundig analyse av strømnettet sitt.
– Det har lenge vært et behov for å se nærmere på løsninger for et mer effektivt nett. Ved å hente inn studenter håper vi at friske øyne kan se på gamle vedtatt sannheter og sette spørsmålstegn ved disse, påpeker everksjef i KRK, Kristin Reitan.

Dette er første gang KRK har studenter til å skrive sin bacheloroppgave for KRK. Lars Martin Husby, Eirik Movinkel og Fredrik Babinski studerer ved Elkraftlinjen, gjennom sine undersøkelser skal studentene forhåpentligvis komme med konkrete tiltak for å redusere tapet i nettet hos KRK. Reitan er full av lovord om de tre studentene.
– Vi får tilført frisk energi og god kompetanse. Videre får vi løftet oss litt fra det daglige operative arbeidet. Resultatet av oppgaven vil vi kunne være med å redusere tapet i nettet vårt som igjen vil føre til lavere kostnader for kundene våre.

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.
Høsten 2014 ble det klart at tre bedrifter ønsket å benytte seg av studentkoblingen gjennom Talentverket; sportbutikken VPG, programvarebedriften Visbook og KRK.
– Vi har tilsammen 8 studenter fra HiST som startet oppgavearbeidet på nyåret i 2015. Bedrifter som ønsker å vite mer om mulighetene for å benytte seg av studentkompetanse og et eventuelt samarbeid med utdanningsstedene, kan henvende seg til Talentverket, oppfordrer Granum.

Lokker til seg studentene

At studentene ønsker å bli værende i byen etter utdanningen, er en myte som står for fall. Mange av dem håper faktisk på en relevant jobb ute i distriktene.

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.
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.
– 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.

GJØRE SEG ATTRAKTIV

Granum opplever at bedriftene som samarbeider med Talentverket ser nytteverdien i å ha en direkte kanal inn til studiemiljøet.
– Jeg opplever at mange av bedriftene synes det er vanskelig å lete etter kompetansen de trenger. Talentverket har nå over 50 registrerte studenter som ønsker jobb i oppdalsregionen. Mange av dem er ikke opprinnelig fra vår region, noe som gjør det ekstra spennende. Jeg tror vår region er attraktiv, men vi må synliggjøre jobbmuligheter for de som vil komme flyttende.

"Vi ser helt klart viktigheten av å etablere kontakt med studenter tidlig."
VEGARD HAMMERN VOGNILD,
DAGLIG LEDER I OPPDAL MASKINKOMPANI

Derfor inviterte Talentverket 11 studenter til Næringskonferansen i Oppdal og Rennebu 2014. 11 bedrifter i Oppdal og Rennebu satte seg ned sammen med studentene til frokostmøte i forkant av Næringskonferansen. Ordfører Ola Røtvei fra Oppdal og Ola T. Lånke fra Rennebu møtte også til det times lange møtet.
– Vi ser helt klart viktigheten av å etablere kontakt med studenter tidlig. Vi vil både ha akutte og planlagte behov for personer med ulik kompetanse, spesielt er de med høyere utdanning vanskelig å finne på egen hånd. Gjennom Talentverket blir det enklere for oss å etablere denne kontakten, stadfester Vegard Hammern Vognild, daglig leder i Oppdal Maskinkompani.

REKRUTTSENTER

Avdelingsleder i programvarebedriften Visbook, Øystein Selbæk hadde ingen forventninger til møtet med Martinius Ishoel som studerer interaksjonsdesign ved NTNU, men ble positivt overrasket.
– Selv om Martinius ikke hadde den eksplisitte kompetansen vi etterlyser, var det et nyttig møte og jeg ble forbauset over hvor positivt innstilt han var over å flytte hjem igjen etter endt utdanning, forteller Selbæk.
Bedriften tilbyr komplett booking- og administrasjonsystem for bedrifter innen reiselivet og har allerede 20 ansatte.
Ledelsen er stadig på jakt etter nye programmerere som har både bachelor- og masterutdanning. Visbook er deltakerbedrift i Talentverket, og Selbæk var til stede sammen med Talentverket på Karrieredagene ved NTNU høsten 2014. Noe som gav fruktbart resultat.
– Vi jobber tett sammen med to studenter vi møtte her. Ønsket er å få disse tilbake til Oppdal når de er ferdige med studiene for å jobbe hos oss. 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 man bedriftene henvender seg når de ønsker rekruttering, mens studenter eller nyutdannede lar seg rekruttere gjennom oss.

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@nasjonalparkhagen.no
Erik Flå - 93226780 eller erik@nasjonalparkhagen.no
Ragnhild Plassen Vik - 99634545 eller ragnhild@nasjonalparkhagen.no
Silje Kristin Granum - 92603634 eller silje@nasjonalparkhagen.no
Jan Bredeveien - 97094240 eller jan@nasjonalparkhagen.no

NASJONALPARKEN
NÆRINGSHAGE®