



Elsker jobb og jakt

Fiskerinæringa i Meløy fornyes av unge, dyktige fiskejegere som jobber hardt og mye. Morten Johan Røshagen (32) er skipper på et av Meløys største fiskefartøyer, men satser samtidig for fullt med egen skute.

LES MER PÅ
SIDE 6-7



HALVGÅTT LØP, SNUBLER VI?

Vi er halvveis i omstillingsprogrammet, 3 av programmets 6 år ligger bak oss. Røfflig er det fordelt 2/3 av midlene og skapt 1/4 av arbeidsplassene. Handlingsplanene er gjennomført, men vi har ikke innkassert de ønskede resultatene på alle områder. Tiden er inne for en revidering av strategien.

Gode nye industriprosjekter med strategiske investorer tren- ges det flere av. NC, SHP, ToCircle og Aminor er spennende industri- og oppdrettsbedrifter etablert i Meløy de siste årene. De har betydelig potensial for økonomisk vekst, og mange fle- re arbeidsplasser.

Er det satset nok på egne krefter i Meløy? Erfaringa fra om- stillingen i industrikommunen Høyanger viser at den positi- ve, langsiktige effekten kom fra satsingen på utvikling av egne bedrifter og bygdas gründere (Omstillingskonferansen 21.ok- tober 2015, foredrag av ordfører Petter Sortland).

Meløy har mange kompetanse-gründere som bruker sin eks- pertise på å skape nye bedrifter. Finne UT med Anette Myr- vang Gammelgård er et ferskt eksempel på dette, du kan lese om hennes spennende satsing på neste side. INVIS ble etablert av Bjørn-Wiggo Eriksen for 10 år siden. Om hans erfaringer og Meløys lange satsing på gründere, har vi et større opp- slag. «Morten finner fisken», vår forsidesak handler også om kompetanse og satsing på egne krefter. Seriegründeren Geir Olsen er et annet eksempel omtalt i denne avisen. Gründing er en akseptert tradisjon, ønsket i Meløy. Omstillinga har gjort det mulig for enda flere å satse på egne krefter gjennom nett- verk, møteplasser, budsjett hjelp, stipend, utviklingsmidler og utviklingsprogrammet Start Opp Salten.

Omstillingsstyrets egen evaluering i oktober viser høy aktivi- tet og store investeringer i Meløys næringsliv de siste årene. Det jobbes godt med utvikling i bedriftene, og det forventes at dette vil gi god uttelling framover også, i form av flere arbeids- plasser. Vi har 35 prosjekter gjennom utviklingsprogrammet for små og mellomstore bedrifter. Varehandelen har organisert sitt utviklingsarbeid i et nettverkssamarbeid. Det sates i reise- livsnæringa, og de planlagte investeringene rundt Svartisen vil gi nye muligheter for felles vekst - satsingen er omtalt på side 8 og 9. Meløy har også store demografiske utfordringer, disse må

det tas større høyde for i siste fase, og derfor er et omfattende lederprogram for kvinner et konkret tiltak som iverksettes i 2016.

Det er også blitt gjort organisatoriske endringer siden forrige utgave av KraftTak. Mel- øy Næringsutvikling AS tar et "hvile- skjær", og alt om- stillingsarbeidet samles i Meløy Utvikling KF. Ordfører er leder av omstillingssty- ret, og med ny ordfører etter val- get forventer vi et skifte av styreleder. Vår nye ordfører Sigurd Stormo har mye på hjertet, og vi har gitt han spalteplass.

Vi må være i for- kant, hva skal skje med næ- ringsarbeidet når omstillings- programmet er over? Den prosen- sen starter i 2016. Men først vil om- stillingsstyret legge fram en revidert strategi for siste fase.

Stine Estensen
Daglig leder Meløy
Utvikling KF





Meløy løfter seg.

Ansvarlig utgiver: Meløy Utvikling KF
v/Stine Estensen,
Gammelveien 5, 8150 Ørnes

Tekst og foto: Edmund Ulsnæs,
og Ingunn Dahle
Mediehuset Framtia

Formgiving: Ellinor Ann Skaret
Mediehuset Framtia

Trykk: Avis Nordland

Oppslag: 3.500

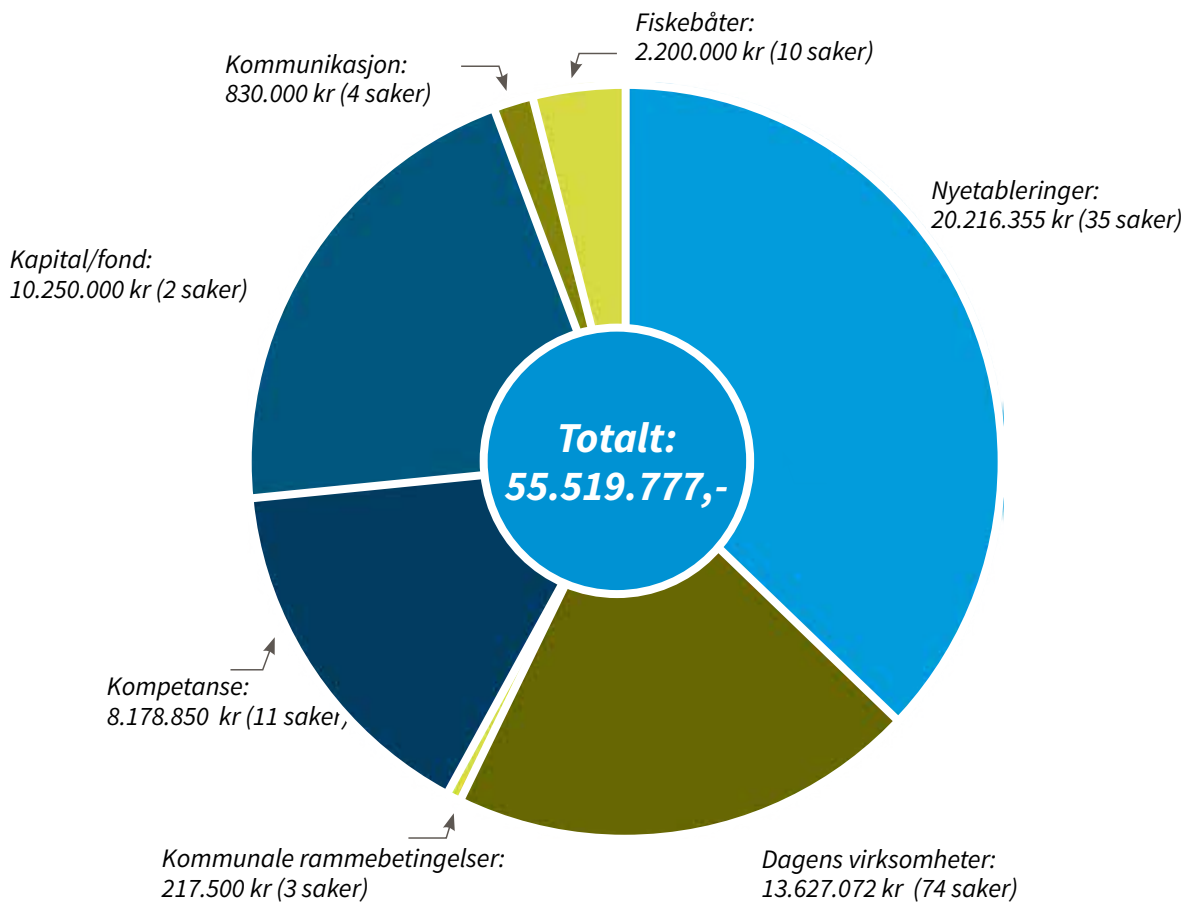
Denne avisen distribueres til alle husstander i Meløy.



Mer informasjon:
www.meloy.kommune.no/omstilling
facebook.com/omstillingimeloy

TILDELINGENE SÅ LANGT

Totalt er det, i lån og tilskudd, bevilget 55.519.777 kroner av omstillingsmidlene. Økningen fra mai til oktober 2015 er på 6.116.020 kroner.



- GENIALT MED OMSTILLINGSMIDLER!

«Finne UT» og Anette Myrvang Gammelgård fikk omstillingsmidler og drahjelp for å komme i gang. - Enormt viktig i en oppstartsprosess, mener helsegründeren fra Søndre.

- Det var helt tilfeldig at noen sa at jeg burde søke midler, i mitt hode var dette penger som først og fremst var øremerket storindustrien. Sier Anette og skryter i samme åndedrag både av prosessen og muligheten denne støtten gav. Selv brukte hun kronene til å kjøre prøvegrupper, samtidig som hun gjorde ferdig utdannelsen sin. - Og så reiste jeg en del, etablerte kontakter samtidig som jeg fikk egen nettside opp å gå. Å vite at jeg ville få utbetalt midler fra omstillingskassa var viktig motivasjon for å stå i det trykket det tross alt er å starte egen bedrift. En gulrot som holdt motet oppe!

Klar, ferdig, gå
Og tanken bak Anettes konsept er både enkel og genial. Å bruke natur, aktiviteter og teknikker for å finne en indre ro, og forståelse for hvordan vi kan bruke naturen på en mer bevisst måte. Alt er forankret i viktig fagutdanning - Anette med hovedfag innen psykisk helse og friluftsliv i tillegg til videreutdanning

” I MITT HODE VAR DETTE PENGER SOM FØRST OG FØRST VAR ØREMERKET STORINDUSTRIEN.

Anette Myrvang Gammelgård



Anette Myrvang Gammelgård satser med sin bedrift Finne UT, og får økonomisk støtte fra omstillingsstyret. Gjennom å bruke naturen vil hun gi oss redskapene vi trenger for å håndtere stress, utbrenthet og psykiske og fysiske plager.

som coach og instruktør i oppmerksomhets- trening og deva yoga. Kompetanse-bolken in- nen spesielt friluftsliv er lang og innholdsrik. 15 år som guide på bre og fjell samt utdanne- se innen bre, skred, redning og førstehjelp er viktige knagger å henge bedriftsidéen på, når hun og hennes samarbeidspartnere snart gyver løs for alvor. - Med meg på laget har jeg en meget dyktig dame som også er min medutvikler på deler av Finne UT programmet, Anita Pedersen. Damen som Anette presenterer har solid bak- grunn. Både innen friluftsliv, jobberelatert og

god fagkompetanse i form av utdanning som psykolog. - Sammen har vi utviklet et konsept som består av kurs for grupper eller individuell vei- ledning. 1. januar 2016 er målet at vi skal være fullt ut i stand til å gå i gang for alvor. Til nå har vi famlet litt rundt, og ting har kanskje vært litt løsrevet og kaotisk med mange løse tråder. **Og målgruppene er...** - Alle! slår Anette enkelt fast. Kursplan vil til dels være sesonghengig,

enkelte tilbud finnes hele året. - Vi kjører kurs for mennesker med kroniske lidelser. Et tilbud utenlands for de som trenger varme i behandlingen er også et klart mål. I neste måned reiser jeg til Malaga for å se på alternative steder som egne seg til dét formå- let, forteller Anette og fortsetter: - Helgekurs kan egne seg for privatpersoner og bedrifter. De passer godt for de som er «litt svidd, men ikke utbrent», flirer Anette som er helt klar på at stress er en helt nødvendig greie man trenger for å drives fremover. Tilstanden må bare ikke bli altopplukende.

- Vi skal uansett ut! Svartisen-området er et område vi ønsker å benytte oss mye av. Akku- rat nå holder vi på på å knytte til oss spennen- de samarbeidspartnere som vi har stor tro på, sier Anette hemmelighetsfullt. - Kan konseptet ditt oppsummeres på en enkel måte? lurer vi. - Enkelt sagt - vi gir deg verktøyene du trenger for å bli mer bevisst, ta inn over deg oppleve- sene og ikke minst kunne ta med deg erfarin- gene naturen gir for å benytte den i hverdagen.



- Dette er en effektiv og dyktig gjeng! fastslår omstillingsstyreleder Per Swensen, og viser fram staben i Meløy Utvikling KF. Fra venstre Espen Maruhn, Stine Estensen og Anastasia Ryabushkina. Prosjektleder Espen har jobbet aller mest med reiselivsnæringa, fiskere og gründere, mens Anastasia administrerer og vedlikeholder en omfattende portefølje og har sekretariatsfunksjoner. Stine er daglig leder og forbereder blant annet tildelingssaker for omstillingsstyret. Randi Tinnan har ansvar for turistinformasjon – hun var ikke tilstede da bildet ble tatt.

STABEN BAK OMSTILLINGEN

Halvveis i Meløys omstillingsperiode er lederne fornøyd med både arbeidsmåten og fordelingen av omstillingsmidlene. 135 nye arbeidsplasser er skapt - nå mener de det er mulig å skape 420 nye i siste halvdel.

Høsten 2015 er Meløy altså kommet halvveis i sin omstillingsperiode, den som begynte sommeren 2012 og med i alt 100 millioner kroner disponibelt for å etablere nye arbeidsplasser etter de mange hundre som forsvant. - Vi klarte å skaffe oss mer handlingsrom med pengene enn det myndighetene egentlig var med på, det har vært viktig! fastslår lederen av omstillingsstyret. - Vi har satset bredt, og Meløy kommer ut av

omstillingen som mer robust enn den var før, mener lederen av Meløy Utvikling KF.

Enda flere fra nå
Per Swensen og Stine Estensen er fornøyd med bruken av sålangt 68 millioner kroner av 100-millionerspotten. 13 har gått til prosjektledelse og administrasjon, 55 til prosjekter. Av dette er 36 prosent tildelt nyetableringer, 25 prosent til eksisterende virksomheter, 18

prosent til kapitalfond, 15 prosent til ulike kompetanseheving og 6 prosent til øvrige tiltak. - Men vi som jobber i dette, ser at det tar lang tid å etablere arbeidsplasser. Mange av satsingene ser vi kanskje ikke konkrete resultater av før omstillingsperioden er over. Men, jeg tror vi oftere kan få se resultater nå framover, i del 2 av perioden. Og, jeg har tro på at vi skal nå målene våre på antall nye arbeidsplasser, sier Stine Estensen. Til nå er det i omstillingsperioden skapt 135 nye, der 100 kommer fra ny industrivirksomhet, 20 fra eksisterende bedrifter i Meløy og 15 fra gründerbedrifter.

Bred bruk
Per Swensen mener den lille omstillingsstabens jobber effektivt, og har som ordfører høstet ros i mange kretser for hvordan Meløy omstiller

seg. - Og vi har klart å gå litt nye veier og fått myndighetene med på at vi kunne opprette et kapitalfond, og kunne låne ut penger. Dette har vært kjempeviktig, for hos bankene virker det som at de har hatt Meløys næringsliv på den «røde» lista. Vår løsning har gjort at man kan bidra til å etablere kostnadskrevede industriprosjekter, mener han. Omstillingspengene er brukt bredt både geografisk, i antall bransjer og til store og små, både eksisterende og nye bedrifter. Og til kompetanseheving, nettverksbygging, økt bølyst og mer næringsvennlighet i Meløy. - Nå er målet for eksempel 275 nye arbeidsplasser i industrien, der 115 skal komme i de eksisterende og 160 fra tre nye etableringer. Pr. nå er det langt fler enn tre som er potensielle, så jeg er veldig optimist, sier Stine.

Hva er omstillingspengene brukt til? Her er noen eksempler:

Støtte til: kapitalfond

Meløy kommune har gitt 10 millioner kroner til Meløy Kapital, og i samarbeid med lokale aktører er fondet bygget til 15 millioner kroner. Fondet ledes av Nils Fredrik Røv og har så langt engasjert seg i satsinger som Aminor, ToCircle og ScanMag.

Støtte til: handel

Det er gitt 275.000 kroner i tilskudd til kompetanseheving og nettverksbygging i handels- og servicenæringene. I arbeidet med å etablere kjøpesenter på Ørnes har Meløy-Gruppen mottatt i alt 790.000 kroner i tilskudd.

Støtte til: reiseliv

240.000 kroner er gitt til utviklingen av en egen plan for kommende reiselivssatsing i Meløy. I tillegg er det gitt betydelig støtte til kurs og kompetanseheving for å stimulere nye satsinger og mer samarbeid.

Støtte til: industri

Den aller første bedriften som fikk omstillingsmidler fra Meløy var ToCircle, som i dag er etablert i egne lokaler i Glomfjord Stripark med rundt 20 ansatte. Bedriften har fått 4,3 millioner kroner i lån og 800.000,- i tilskudd.

Støtte til: eksisterende

SMB Utvikling skal hjelpe eksisterende Meløy-bedrifter til meromsetning og flere sysselsatte. Det Innovasjon Norge-utviklede programmet er finansiert av omstillingsmidler og gjennomført i to omganger med i alt 35 deltakerbedrifter/-prosjekter. Målet er om lag 100 nye arbeidsplasser.

Støtte til: etablering

Trygve Danielsen driver Trygves Artistbyrå fra Ågskardet i Meløy. Nå ønsker han å etablere filialer flere steder i Norge, og til dette arbeidet har han fått 69.000 kroner i omstillingsstøtte.

”VI KLARTE Å SKAFFE OSS MER HANDLINGSROM MED PENGENE ENN DET MYNDIGHETENE EGENTLIG VAR MED PÅ, DÉT HAR VÆRT VIKTIG.

Per Swensen

IS I SIGET

50 tonn is er tatt ut, produksjonslokale er kjøpt i Glomfjord og det offentlige viser tillit med pengehjelp. Det «sprøe» prosjektet beveger seg fra galskap i retning realisme. Svaice er i siget.

- I begynnelsen trodde mange at vi var komplette idioter. Nå har jeg inntrykk av at flere og flere er begynt å heie litt på oss. De har satt seg mer inn i hva dette er, smiler Geir Olsen.

Budsjettet sikret

Han bretter opp ermene og møter en travel vinter, Svaice-gründeren. I trygg forvisning om at han nå har lagret, i container i Meløy, nok verdifull Svartisen-is til å dekke inn halve budsjettet for isbitproduksjon neste år. 50 tonn is, saget ut med elektriske motorsager i Vestisen nært Storglomvatn, og fraktet til Kilvika med helikopter. Nå skal isblokkene prosesseres til isbiter i produksjonshallen i Glomfjord Stripark. - Vi har brukt 10 millioner kroner så langt. Til bygg, til utstyr, fire mann i arbeid på isen og på



- Vårt marked blir London, New York og Dubai, i den rekkefølgen. Bransjen innser hvor viktig gode isbiter er for å ikke ødelegge en drink, og ingen is er renere enn denne, sier gründer Geir Olsen.

helikoptertransport. Og så er vi to mann som har jobbet med dette prosjektet i snart to år, og reist mye, ramser han opp. Fra kontorlandskapet til Vitar AS i Glomfjord kan han nesten se ned på lokalene der han først vil renovere for 12 millioner og deretter montere produksjonslinje for Meløys nye isbitfabrikk. Totalt skal 28 millioner kroner investeres.

Helt unique

- Det meste av mediaomtale har vært i år, men for oss har prosessen pågått lenge. Vi diskuterte og vurderte faktisk i to år før vi så innfallsporten til markedet og virkelig bestemte oss for å satse, forklarer Geir. Målet i et femårsperspektiv er å oppebære 60 arbeidsplasser, altså når produksjonen er fullt utbygget. Neste år skal 15 av disse være på plass, for at det aller første driftsåret kan



I september jobbet disse to Svaice-karene med elektrisk motorsag i Vestisen av Svartisen. 50 tonn is ble skjært ut i blokker og fraktet til lavlandet med helikopter. Fra venstre Steven Bussiahn og Steffen Hansen.

innfri budsjettmålet om 26 millioner kroner i omsetning. - Produksjonen har jo pågått i 2.000 år i verdens største fabrikk, så isen er sånn sett ferdig, smiler han. - Vår produksjon blir å kutte ferdige isbiter. De skal være litt store og avlange, 6-7 centimeter i lengde, kun én isbit i glasset. Isen er fantastisk fin med små bobler, krakeleringer. Man skal se vår signatur i isbitene – den er helt blank og kan ikke kopieres – det er bare naturen som lager den slik.

I tre verdensbyer

- Fortsatt tenker nok noen at prosjektet er for spektakulært til å kunne bli en realitet? - Ja, og det forstår jeg. Men mange mener sterke ting uten å ha nok innsikt. Bransjen er blitt mer klar over hvor viktig det er med god is for ikke å ødelegge drinkene, og fryseboks-is gir gjerne litt «fryseboks-smak». Pluss at sjokkerende mange ismaskiner i Norge er bakterieinfisert, forklarer gründeren. - Men du har ikke solgt en eneste isbit ennå? - Nei, men for oss vil det ikke være mulig med noe forhåndssalg av produksjonen eller ordreserver, det er ikke slik det fungerer her. Vi har så langt på plass importisenser for EU-området og USA, og markedene våre blir London, New York og Dubai, i den rekkefølgen. Vi har knyttet til oss salgsagenter i disse byene. - Når det gjelder kundene, vet vi som eksempel at en bar vi besøkte i London forbruker 10 tonn blokk-is i året - en 27-kilosblokk hver dag. Når det gjelder priser vet vi for eksempel at det er konkurrenter i markedet som selger en 100-grams isbit for 7,5 dollar, forteller Geir Olsen.

”I BEGYNNELSEN TRODDE MANGE AT VI VAR KOMPLETTE IDIOTER. NÅ HAR JEG INNTRYKK AV AT FLERE OG FLERE ER BEGYNT Å HEIE LITT PÅ OSS.

Geir Olsen

VIKTIGE STØTTESPILLERE

Mange har tro på Geir Olsen og hans banebrytende forretningsidé. Dét øker sannsynligheten for at is fra Svartisen blir isbiter til barer og restauranter i verdensmetropolene. Og storbutikk i Glomfjord.



Flere viktige aktører står bak og bidrar i finansieringen, når seriegründer Geir Ludvik Olsen fra Glomfjord vil realisere sin aller mest spektakulære forretningsidé. Lykkes han, vil han ikke bare ha presert banebrytende innovasjon på nokså høyt nivå – han vil ikke minst ha servert Meløy flere titalls nye arbeidsplasser.

Og det mangler ikke på gode støttespillere. Omstillingsstyret og Meløy Utvikling har for eksempel gitt 530.000 kroner i to runder under utviklingsfasen. Og Nordland Fylkeskommune spanderte 250.000 kroner gjennom den såkalte Statskogordninga – med dette dekket Geir Olsen utgifter til å finne sted for test-uttak, godt hjulpet av Norges vassdrags- og energidirektorat. - Hans Austad og Tore Handberg – karene bak tidligere Friskhuset i Bodø – hadde også tidlig tro på oss, og gikk inn med 2,750 millioner i den første emisjonen, opplyser Geir. Gjennom hans eget Vitar AS er det også lånt inn kapital, og det ett år gamle selskapet Svaice AS har i dag en innskutt egenkapital på 7,850 millioner kroner. Eiene er Vitar AS (60,78 prosent), Olsens familieselskap NTM Invest AS (17,31) og broren Kent Olsen (8,49), mens Austad/Handberg eier 13,41 prosent gjennom Dyntro AS.

MORTEN FINNER FISKEN

Morten Røshagen - skipper på to båter!

Elsker friheten, elsker jakten på fisk!

- Penger å tjene, for den som vil jobbe!

” **ETTER EN MÅNED PÅ «MELØYFJORD» ER DET OFTE RETT UT PÅ FELTET MED DENNE. FOR JEG BLIR SPRØ AV Å GÅ OG TRØ – KLARER IKKE Å BARE SE PÅ BÅTENE NEDE PÅ FJORDEN.**

Morten Johan Røshagen



- Jeg liker å jakte etter fisken, konkurranse mot de andre båtene - det gir adrenalin. Og så er det friheten – alt som er på land kan du bare sette på pause, sier Morten om fiskeryrket. Han er en av nokså mange unge i Meløy som er rekruttert til yrket de siste 10 årene.

Han arbeider hardt og mye, og kunne gjerne jobbet mer. Morten Johan Røshagen (32) representerer de «nye» Meløy-fiskerne. De er unge, dyktige og elsker å jakte på fisken. Gjerne på to båter.

- Ja, den egentlige jobben min er å være skipper på Sørheim Holdings «Meløyfjord». Men så har jeg denne skuta i tillegg, da, smiler han. Vi sitter under dekk på «Johan R» i Reipå Havn, og med kaffekrus i neven. 40-fotingen er oppkalt etter Mortens far, som mistet livet på havet for få år siden. - Etter en måned på «Meløyfjord» er det ofte rett ut på feltet med denne. For jeg blir sprø av å gå og trø – klarer ikke å bare se på båtene nede på fjorden. Må ha noe å gjøre!

Liker jakten og friheten

I Fiskeridirektoratets fiskermantall er Meløy oppført med nær 100 fiskere på Blad B - altså dem som har fiske og fangst som hovednæring. Færre enn i tidligere tider før strukturendringene, selvsagt, men også yngre. Gjennomsnittsalderen blant Meløys fiskere har gått betydelig ned de senere år. De unge lokkes av friheten, den friske lufta, det harde arbeidet og, ikke sjelden, det gode utkommet. - Ja, penger er det i dette, for den

som vil jobbe hardt. Men for meg har det aldri dreid seg om pengene – det er dette jeg alltid har likt å drive med, forteller Morten. - Det skjedde noen ganger at jeg skulket skolen for å være med på havet, ja! Jeg liker å jakte etter fisken, konkurranse mot de andre båtene - det gir adrenalin. Og så er det friheten – alt som er på land kan du bare sette på pause. Enten du har problemer eller ikke – det på land får du ikke gjort noe med når du er på havet, fastslår han.

Jobber dobbelt

Og Morten er én av svært mange. Som ikke bare er unge og satser på fiske som yrkesvei, men som gjerne jobber dobbelt opp. De er egentlig mannskap på større båter, men siden turnusen er gunstig og arbeidslysten stor, drifter de egen sjark i tillegg. Morten Johan Røshagen har jobbet som fisker siden 2003, etter videregående skole med allmenne fag og et år på mekanisk. Så utdanning som kystskipper og seks år i Slettholmen-rederiet i Lurøy, før skipperjobben for Sørheim fra



- Å jobbe på land med fast arbeidstid fungerer ikke for meg. Men både bedriftsøkonomien og matematikken har jeg fått bruk for, nå som jeg har startet eget selskap! forteller Morten Johan Røshagen. 32-åringen fra Meløya eier og drifter «Johan R» sammen med Karl og Arne Martin Meløysund, og i tillegg er han skipper på Egil Sørheims «Meløyfjord».

2013 – «Meløyfjord» er en av regionens største fiskebåter. Samme høst kjøpte han «Johan R» sammen med Karl N Meløysund og hans sønn Arne Martin.

- Dette er for tiden en grei bransje å satse i, der åpen gruppe-kvotene har vært nokså store, i hvert fall på torsk. Så det er mulig å gjøre seg noen kroner, hvis man er iherdig. - Og da må du tåle å være på havet. For én ting er sikkert: du tjener ikke en krone ved å være på land. Det er mange som er flinke til å jobbe blant fiskerne i Meløy. For en del år siden vet jeg at det var ettertraktet å få mannskap herfra, fordi folk er flinke og jobber hardt.

Fornøyd med hjelpen

Omstillingsstyret i Meløy har til nå gitt en rekke lån og tilskudd for å omstille fiskeflåten og stimulere unge til å satse. Meløy er en stor fiskerikommune i det fylket som har aller flest fiskere og fiskefartøy, og sysselsettingen er be-

tydelig og stabil. - Vi fikk først 200.000 kroner i lån da vi kjøpte båten, og etter dette 400.000,- i lån for å kjøpe kvote på makrell og sild. I tillegg har vi fått hjelp fra Innovasjon Norge. Så kontakten med omstillingsstyret har vært veldig positiv til nå, og i Innovasjon Norge snakker vi med folk som har god peiling på fiskeri, og da går ting mye lettere. - Vil du anbefale dette yrket for ungdommer i dag? - Ja, helt klart. Hvis du har stå-på-vilje og den rette holdninga, legger ære i det du gjør, så er det ikke noe å vente med. Vi har hatt mange skoleungdommer med oss på denne båten, og det er veldig flinke folk. - Og ikke sjelden er det de som er passer dårligst i 8-16-jobb på land som er de beste på havet. Har du rette holdninga, så kommer du dit du vil, mener Morten.



Morten Johan Røshagen har kjøpt egen sjark sammen med Karl N og Arne Martin Meløysund, og gitt den navn etter sin avdøde far. - Nå skal vi betale ned gjeld, og så får vi se om vi etter hvert kan satse på en større båt, sier han.

...OG SATSER SELV

Morten Johan Røshagen satser sammen med en virkelig nestor blant Meløys fiskere, nemlig Karl N Meløysund. På to år er 4,25 millioner kroner investert i selskapet Johan R AS.

- Vi hadde lyst til å kjøpe en større båt, men pengeboka sa stopp. Og det er jo kvotene du tjener penger på – en dyrere båt gjør kanskje hverdagen lettere, men du tjener ikke nødvendigvis mer, forklarer Morten Johan Røshagen.

Satser. Og gir råd

«Johan R», oppkalt etter hans far som forulykket på havet for få år siden, het tidligere «Egir» og ble kjøpt fra Rødøy for 1,4 millioner kroner. Så er det kjøpt torskekvote for 600.000 kroner, makrellkvote for 850.000 og nå nettopp sildekvote for 1,4 millioner. Investeringsene har så langt resultert i driftsinntekter på 1,1 millioner kroner (2014). Selskapet, som har en aksjekapital på 300.000 kroner, eies altså av Morten Johan selv (51 prosent) sammen med Karl N Meløysund (24) og hans sønn Arne Martin (25). - Det kan nok være lett som ung fisker å kjøre seg litt fast. Man tar opp lån, kjøper

for dyr båt, tar ut for mye lønn. Da kan det bli vanskelig å bygge seg opp. Det er nok lurt å få en del erfaring som mannskap på andre båter før man satser selv, er Morten Johans råd.

To virkeligheter

- Nå skal vi betale ned gjeld, og så får vi se om vi etter hvert kan satse på en større båt. Forløpelig tar vi ikke selv ut lønn fra virksomheten – bare til mannskapet vi leier inn. Viksund-båten på 40 fot er både gammel og har liten motor, men er i god teknisk stand med sidepropeller både foran og bak. For Morten Johan Røshagen er livet om bord en kontrast til hans egentlige jobb, den som skipper på «Meløyfjord». Der har han innejobb med mye papirarbeid og bor som på et hotell, med høy standard og masse god mat. - Ja, dette blir ganske forskjellig. Her blir det nok mer frisk luft, og så gir det enda mer adrenalin å jobbe på en sjark enn på de store båtene, smiler Morten Johan.

Fiske og havbruk i Meløy

I 2013 hadde Meløy 122 registrerte fiskere, der 99 er på blad B – altså at de har fiske eller fangst som hovednæring. 77 fartøyer er registrert, derav 37 med egne konsesjoner.

Det er investert meget betydelig i nye fartøyer og kvoteøkninger de siste årene, og gjennomsnittsalderen blant heltidsfiskerne er helt nede i 27,9 år.

I 2013 landet fiskeflåten hjemhørende i Meløy 30,3 tonn fisk med en totalverdi på 155,3 millioner kroner. 968 tonn ble levert ved mottakene i Meløy, og til en førstehandsverdi på 9,1 millioner kroner. Meløy har fiskemottak på Bolga og Støtt, og fiskerihavner på Reipå, Grønøy, Meløya og Bolga.

Nordland er fylket med flest fiskere og fiskefartøyer i Norge, og er sammen med Hordaland størst på havbruk. Meløy er stor som både fiskerikommune og havbrukskommune i Nordland. I 2013 var omsetningen fra fiske 155 millioner kroner i Meløy, og 600 millioner kroner kom fra havbruk. Fiskeførfabrikken på Halså omsetter for nær 2 milliarder kroner.

Tallmaterialet er innhentet av kommunikasjonsrådgiver Connie Slettan Olsen i Meløy kommune, i forbindelse med at fiskeriminister Elisabeth Aspaker besøkte Meløy i 2014.

VIL KJØPE FOR Å UTVIKLE

Ved å kjøpe både eiendom og drift vil Meløy kommune selv overta utviklingen av Engenbreen som det mest betydningsfulle reiselivsmålet i Salten.

- Dette blir et voldsomt løft for oss. Men skal vi virkelig løfte Engenbreen som den mest betydningsfulle reiselivsdestinasjonen i Salten, da må vi sikre at eiendomsselskapet bak er eiet av det offentlige!

Vil kjøpe
Sier Stine Estensen. Lederen av det kommunale foretaket Meløy Utvikling står midt i kjøpet av to aksjeselskaper der kommune-styret har åpnet for en totalkostnad på inntil 7,6 millioner kroner. For det første Svartisen Eiendom AS, som har vært eiet 51 prosent av det Alf Hagen og Malin Arntsen-kontrollerte Uni Pharma Holding – dessuten 12 prosent hver av tidligere driver Steinar Johansens døtre Line og Merete. Ken-Henry Solhaug har også vært småeier i dette selskapet, som ble etablert i 2005. Det andre selskapet er Svartisen AS, etablert i 2004 og driftsselskapet knyttet til Brestua. Her er Uni Pharma Holding eneste aksjonær.
- Nå samarbeider vi med regionale, offentlige aktører for å kunne kjøpe disse selskapene. Alle i Salten kan selge inn Svartisen, både til grupper og enkeltpersoner, og hele regionen vil ha nytte av at vi sikrer et offentlig eierskap. Besøktallet vil kunne øke fra dagens om lag 30.000 og til 60.000, uten de virkelig store investeringene, mener Estensen.

Vil selge
Reiselivsaktiviteten ved Engenbreen ble i mange år drevet av Steinar Johansen og hans familie, som kombinerte skyssing til isen og restaurantvirksomhet med sin egen gårdsdrift.



Meløy kommune jobber i høst for å finansiere oppkjøpet av både eiendommer og drift ved Brestua ved Engenbreen. Det var i sommer at Alf Hagen (t.v.) og Malin Arntsen tilbød daværende ordfører Per Swensen å overta anlegg og aktivitet.

«Alle» har ment at turistattraksjonen hele tiden har hatt et potensial for langt større besøk, og dette dannet en del av bakgrunnen for salget til de to aksjeselskapene for om lag 10 år siden – et salg som gjorde Alf Hagen (f. 1952)

fra Holandsfjord og Malin «Klokkargården» Arntsen (f. 1972) fra Rødøya til sentrale aktører og drivere. Så var det i juni i år at de to presenterte nyheten for lokale medier om at de vil selge alt til Meløy kommune.

- Klarer vi ikke å finansiere et kjøp, blir det uansett helt vesentlig at vi får til et samarbeid blant flere aktører rundt isen. For oss er det viktig å gi et tilbud til alle brukergrupper, å bidra til å utvikle næringslivet og at det gjel-

der de samme premisser for alle som vil tilby aktiviteter der, sier Stine.

Nå: prosjektleder
Nå skal det settes sammen en egen styrings-



Stine Estensen i Meløy Utvikling KF.

gruppe, der Bodø Havn har takket ja til å delta – for deres del er cruiseskip-besøk et stikkord. Nasjonale Turistveger er også med, enheten under Statens vegvesen som utvikler Kystriksvegen som reiselivsopplevelse. Og Statskog, som eier store områder rundt Engenbreen.
- Dette er veldig viktige aktører å ha med. I tillegg har omstillingsstyret nå bevilget 450.000 kroner til Svartisen som utviklingsprosjekt. For disse pengene skal vi engasjere en prosjektleder for å få fram en helhetlig løsning for parkering, transport, skilting og tilrettelegging av reiselivsmålet, forklarer Stine.
- Planperioden skal pågå i 1 ½ år fra nå. Og samtidig jobber vi med et forprosjekt i Fondalen, altså om det der kan kombineres reiselivsaktivitet med uttak av grusmasse.



HAR EN PLAN

I samarbeid med regionale og nasjonale aktører vil Meløy kommune utvikle det som ”alle” mener er potensialet. Dobling av besøket til Engenbreen.

- Engenbreen skal være den mest betydningsfulle reiselivsdestinasjonen i Salten, sier daglig leder Stine Estensen i Meløy Utvikling KF. I høst skal dagens eiere og drivere kjøpes ut, og samtidig legges det planer for å øke besøket til Europas mest lavtliggende bretteunge:
- Systematisk markedsføring i cruisemarkedet. Synergi til Hurtigruten. Sentral samarbeidspartner: Bodø Havn.
- Helhetlig plan for parkering, transport, skilting og all tilrettelegging for reisende langs Kystriksvegen. Sentral samarbeidspartner: Nasjonale Turistveger (Statens vegvesen).
- Drift av skyssbåt og drift av attraksjonsbedrift med servicetilbud til besøkende. Sentral samarbeidspartner: lokalt, privat næringsliv.
- Satse på formidling og informasjon om og ved breen. Sentrale samarbeidspartnere: NVE, Statkraft, Statskog og Nasjonale Turistveger.
- Langsiktig næringsutvikling slik at området blir en ressurs for reiseliv og friluftsliv. Viktig forutsetning: sikre offentlig eierskap.



VIL HA KVINNELEDERE

Meløy er for mannsdominert, vi må få flere kvinnelige ledere, mener omstillingsstyret.

- Forskning viser at det blir bedre balanse i et samfunn når man også får balanse mellom kjønnene, altså i lederstillinger i næringslivet. Meløy har over tid vært veldig mannsdominert på ledersiden, og dette ønsker vi å endre, forklarer daglig leder Stine Estensen i Meløy Utvikling.

Eksempel på kvinnelig leder: Merethe Skille er leder for plan og kommunalteknikk i Meløy kommune. Nå vil omstillingsstyret ha flere av hennes kaliber, og bruker omstillingsmidler til utdanning av kvinnelige ledere.

I sitt møte i september bevilget dermed omstillingsstyret 750.000 kroner kroner. Til omfattende lederutdanning for lokale kvinner. Noen vil huske utviklingsprosjektet «Tøtte til Topps» - denne gangen går grundigere til verks.

Merethe – et eksempel
Merethe Skille er nyansatt som leder i Meløy kommunes virksomhetsområde for plan og kommunalteknikk. 41-åringen fra Bodø er fiskeriøkonom, siviløkonom, tidligere rådmann i Bø i Vesterålen og fullfører for tiden ingeniørutdanning ved siden av lederjobben i Meløys kommuneadministrasjon. Der inngår hun i strategisk ledergruppe, som fra i høst har historisk kvinneandel – fire av sju toppledere er kvinner.

- Ofte er det kvinnen som bestemmer bostedet til familien. Bare dét er en grunn til å gi kvinner ansvar og lederoppgaver – for å beholde folk og beholde skatteinntekter! Og kvinner har masse å bidra med i alle posisjoner: vi er gjerne gode til å lytte, og til å ta vare på mennesker – behandle dem bra. I dag har kvinner også inntatt de høyere utdanningsmiljøene, så faglig står vi ikke tilbake for noen. Men vi er til etters med å ha trua på alt vi kan klare!
- Ellers er min erfaring at det er en blanding av kvinner og menn, og av gammelt og nytt, av erfaring og ikke erfaring, som er det beste for alle organisasjoner.

Innovasjon-viktig
Nå ønsker altså Meløy Utvikling flere av hennes

kaliber, og i posisjoner som ledere eller styreledere i enda flere av Meløys virksomheter. Investeringen står i forhold til målsettingen, for hele 750.000 kroner er satt av som omstillingsstyrets andel. Så har man positive signaler på at Innovasjon Norge skal gå inn med det samme, og siste del av finansieringen blir en egenandel s av det overkommelige slaget.
- Nå skal vi hente inn tilbud fra flere aktører på det faglige. Vi legger opp til seks samlinger over en toårsperiode, 1-2 dager hver gang. Mellom samlingene får deltakerne oppfølging fra sin egen veileder. Vi håper å ha rekruttert alle deltakerne rundt årsskiftet, forklarer Stine.



Stine Estensen

- VI TOK DEM PÅ ALVOR

En rekke arbeidsplasser er skapt. En rekke drømmer er realisert. På grunn av en regional satsing som ble født i Meløy.

8. mars 2005. Åpningskake, inviterte gjester, lokale medier. Joda, det er faktisk allerede 10 år siden den offisielle åpningen av Meløy Næringsutviklings eget etablererkontor på Ørnes. Og nyvinningen Start Opp Meløy. Ja, du leste rett – dagens Start Opp Salten ble nemlig født i Meløy!

- Dette etablererprogrammet har vært en suksess. Folk som har idéer som kan bli til virksomhet og arbeidsplasser, må kunne gå et sted, bli tatt på alvor, få veiledning til å utvikle videre, fastslår Finn Nordmo.

Ta på alvor

Han blar gjennom gamle notater, presentasjoner og bilder fra årene da Meløy satte en ny standard for etablererveiledning. Han selv og Lothar Maruhn hentet idéen og inspirasjonen fra Sverige og deres «nyforetakarsentrum» - igjen inspirert av Volvo-sjefen Pehr G. Gyllenhammar, som ville hjelpe og skape ny aktivitet der bilgiganten nedbemannet. Meløy Næringsutvikling (MNU) annonserte i lokalavisene, og henvendelsene kom.

- I løpet av ganske kort tid fikk vi 20-30 henvendelser fra folk som hadde idéer og ba om hjelp. Vi skjønte at vi måtte lage et skikkelig opplegg for hvordan de skulle bli mottatt, hvilke spørsmål vi måtte stille for å veilede dem best mulig – her ser du lista med spørsmål, smiler Finn og viser fram fra arkivmappa.

- Vi måtte ikke gjøre oss til dommere - vi måtte absolutt ta alle på alvor og lytte godt. Men vi måtte også stille viktige spørsmål til dem. For selv om vi nok ikke hadde like stor tro på alle idéene, var det viktig at gründeren selv

innså manglene i sitt prosjekt.

Flere gulrøtter

Det var Finn selv og daværende MNU-rådgiver Lina B. Vibe som fikk hovedansvaret for gründerne. De første deltakerne til det første etablererprogrammet ble valgt ut, og bedriftsrådgiver Søren Solvang og hans firma Næringsutvikling AS ble engasjert for å snekre det faglige opplegget.

- Opplegget var ryddig og systematisk, deltakerne forstod at de nå fikk god hjelp, og Start Opp Meløy fikk nok en viss status. Det var heller ikke for dyrt å delta, og etter hvert opprettet vi egne etablererstipend, forteller han.

- Andre gulrøtter var å få tilgang til våre kontaktnett, og i enkelte tilfeller kunne MNU gå inn på eiersiden i nyetableringer.

I en rekke Meløy-virksomheter som fortsatt er aktive, har etablererne deltatt i Start Opp-programmet. Eksempler er Håkon G. Nilsen og Lars Børge Ragnvaldsen (Den Lille Café), Daniel Kristensen (Fore Båt- og Motorservice), Siv Janne Barvik (Fabiola), Frank Robert Svendsgård (Reipå Knuseri) og Lise Bakke (Ermegaard, Meløya).

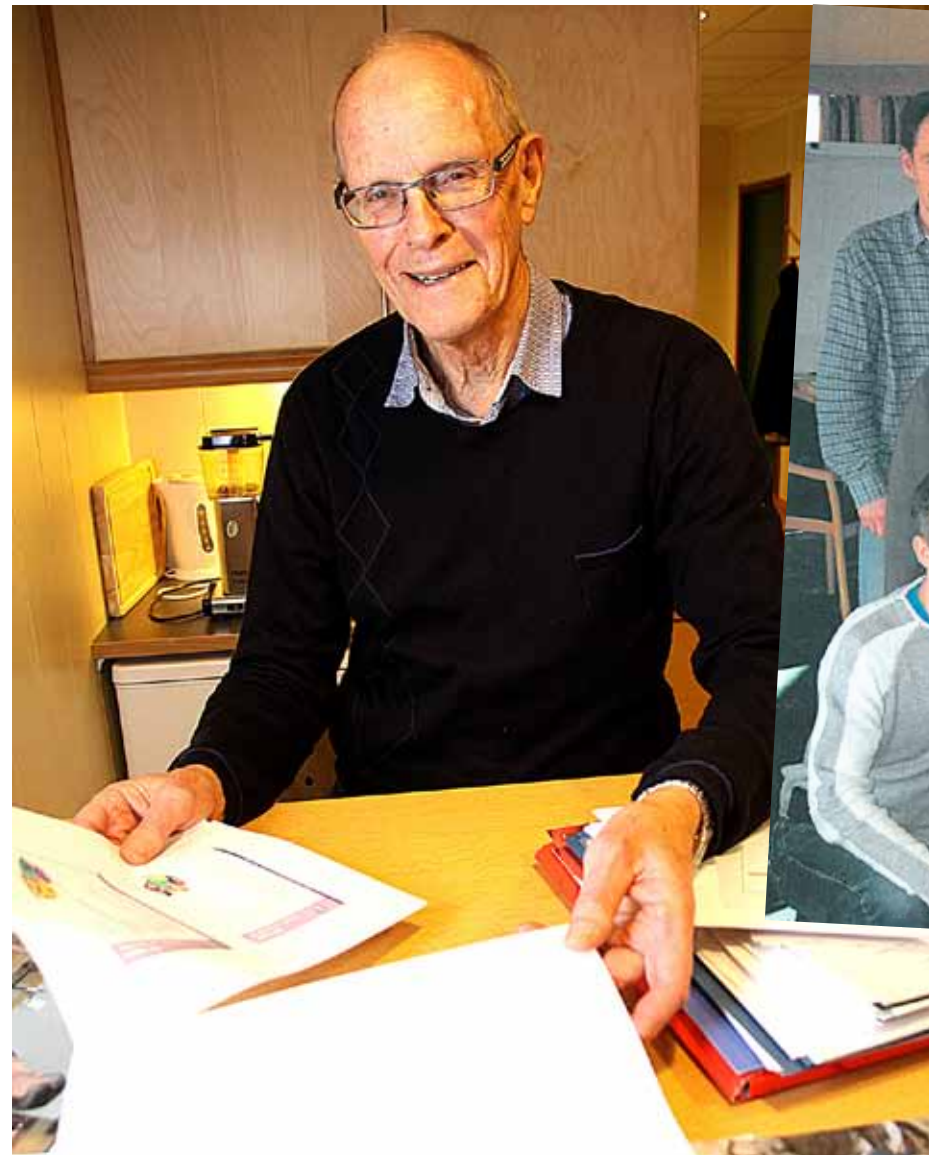
Manglet kunnskap

- Vi så straks at mange av gründerne trengte opplæring, for å øke sjansen for at de skulle lykkes, sier Lothar Maruhn.

Han er i dag ute av MNU og driver egen konsulentvirksomhet, men ledet selskapet i årene da Start Opp Meløy ble introdusert.

- Flere manglet kunnskaper om økonomi og om marked – hadde i det hele tatt ikke nok kompetanse på forretningsutvikling. Mange hadde heller ikke tenkt over viktige ting som å avklare om familien var med på dette, og at dette ville innebære mange lange arbeidsdager. Sjansen for at de skulle mislykkes var veldig mye større uten en slik opplæring, forklarer han.

De første årene med Start Opp Meløy fikk MNU økonomisk hjelp fra instanser som Innovasjon Norge og Nordland Fylkeskommune. Men så ble det lokale prosjektet vans-



keligere å finansiere, og han inviterte Saltens øvrige næringsjefer til samarbeid. Dermed ble Meløy-satsingen en regional satsing som i dag bærer navnet Start Opp Salten og hjelper gründerne fra ni kommuner. Hvert år deles det ut pengepremie for beste forretningsplan, og en del av deltakerne får presentere sin idé ved Universitetet i Nordland, foran en jury og gjerne med banker og finansinstitusjoner som tilhørere.

Like viktig nå

Meløy har i alle de 10 årene produsert mange deltakere til Start Opp Salten. Og selv om Meløy Næringsutvikling de senere årene har brukt hoveddelen av sine ressurser på etablering av større prosjekter, spesielt innen industrivirksomhet, har også små-gründerne fått systematisk oppfølging og veiledning. Dette er i høyeste grad videreført gjennom det kommunale foretaket Meløy Utvikling, som

- Vi laget oss et ordentlig opplegg for samtalen med gründerne. Vi måtte stille en del viktige spørsmål, men de måtte også bli tatt på alvor og få god hjelp, husker Finn Nordmo tilbake fra etableringen av Start Opp Meløy – det som i dag er Start Opp Salten. Gruppelbildet er det han selv som har tatt under en samling i Saltstraumen, og vi kjenner igjen Meløy-deltakerne Bjørn-Wiggo Eriksen (bak til høyre), Lise Bakke, Daniel Kristensen og Einar Håkon Pedersen (til høyre i midtrekka) og Erlend T. Hansen (foran til høyre).

ble etablert da Meløy fikk nasjonal status som omstillingskommune sommeren 2012.

- Start Opp Salten er fortsatt like viktig, fastslår Lothar Maruhn.

- De fleste som vil etablere i dag begynner også uten kompetanse på mye av det som er viktig for å lykkes. En vanlig feil er å ha overdreven tro på at ens egen idé er så unik at den vil slå an, nesten uansett. I dag finnes det meste fra før, lite er unikt, og da må det gjøres en hard

jobb for å finne det rette markedet og overbevise kundene om at ditt produkt er det rette, mener Lothar.

- Ja, gründeropplæringen er god ressursbruk. De små etablererne har få til å hjelpe seg, og de kan skape viktige arbeidsplasser for en kommune, mener Finn Nordmo.



Underveis i Start Opp Salten-opplæringen sa Bjørn-Wiggo Eriksen opp jobben hos Hydra i Glomfjord. Nå er han daglig leder for INVIS, en suksesshistorie med åtte ansatte.

FIKK AHA-OPPLEVELSE

Mer tro på prosjektet, økt motivasjon og hjelp fra fagfolk ble resultatet. Bjørn-Wiggo Eriksen, gründeren bak INVIS, var en av de første deltagerne i Start Opp Meløy.

Nærmest rett fra skolebenken, som fersk, nyutdannet ingeniør, ble Eriksen oppfordret til å bli med.

- Min idé ble veldig godt mottatt, jeg var kommet et langt steg i utviklingen med forretningsidé og visste hvilket område jeg ville satse på, sier Bjørn-Wiggo, som i dag leder en bedrift med åtte ansatte.

Alle i samme båt

- Jeg tror mange fikk seg en aha-opplevelse da det ble synliggjort at egne idéer faktisk var liv laga, oppsummerer INVIS-sjefen samlingene han var med på for 10 år siden. Han forteller at de fleste som deltok var i samme usikre situasjon som han selv, og den proffe hjelpa de fikk til å sette ting og tanker i system, var uvurderlig.

- Hver og en fikk personlig veiledning som rettet seg mot det enkelte prosjekt. For egen del fikk jeg hjelp til å sette meg klare, definerte og målbare framtidssjanser. I løpet av månedene prosjektet varte, sa jeg opp jobben og satte huset i pant. Jeg tok en risiko og satte i gang!

På helgesamlinger måtte deltagerne «forsvare» idéene sine mot «angrep» fra fagfolk.

- Det var en god test på soliditeten bak den tanken jeg hadde om at dette var en framtidig arbeidsplass som ville være bærebæ-

kraftig, understreker gründeren fra Gilde-skål.

Opp og frem

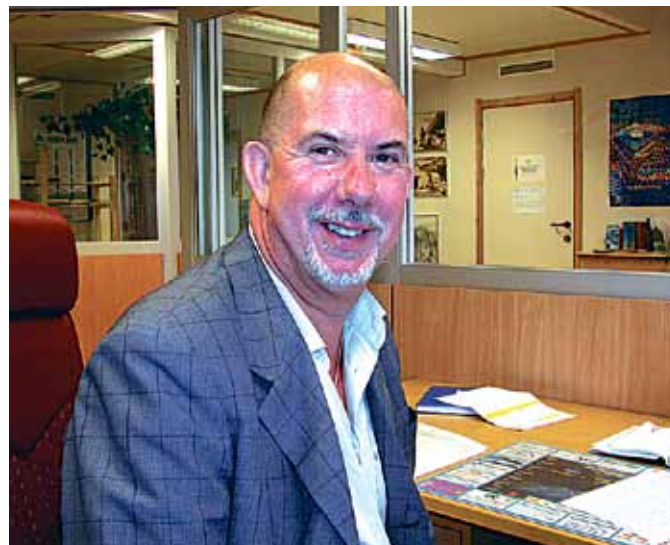
- For meg var "Start opp Salten" et must for å komme et steg videre. Selv om jeg hadde trua på prosjektet mitt, visste jeg jo at andre hadde prøvd det samme som meg, uten å lykkes.

Så endte det med at Bjørn-Wiggo var mer enn klar til å starte egen bedrift da etablerersamlingene nærmet seg slutten. En satsing innen tredimensjonal laserskanning og industrimåling var ikke helt upløyd mark, men ingen andre suksesshistorier var skrevet så langt.

- Da jeg sa opp jobben min i Hydro-systemet var det fordi jeg ville videre. Jeg ville utvikle den gode idéen som jeg hadde tro på var framtiden, understrekes det fra andre siden av bordet.

Bedre kontaktnett og et godt fundament når det gjelder økonomisk forståelse - også dette er viktige elementer for en gründer i etableringsfasen, og essensielt når Bjørn-Wiggo konkluderer:

- Jeg anbefaler opplegget for alle som går med en gründer i magen. Gjennom "Start opp Salten" skapes arbeidsplasser, og mennesker løftes opp og fram!



Har startet: Lothar Maruhn, her knipset i tidlig Start Opp Meløy-tid – året var 2004.



Har deltatt: Trygve Martin og Ann Olaug S. Taraldsen driver campingplass på Halså.



Har deltatt: Lars Børge Ragnvaldsen og Håkon G. Nilsen driver kafé på Ørnes.



Har deltatt: Bjørn og Kari Bruvold satser på hest på Reipå.

NY-ORDFØREREN OM KVALITET OG KONTROLL

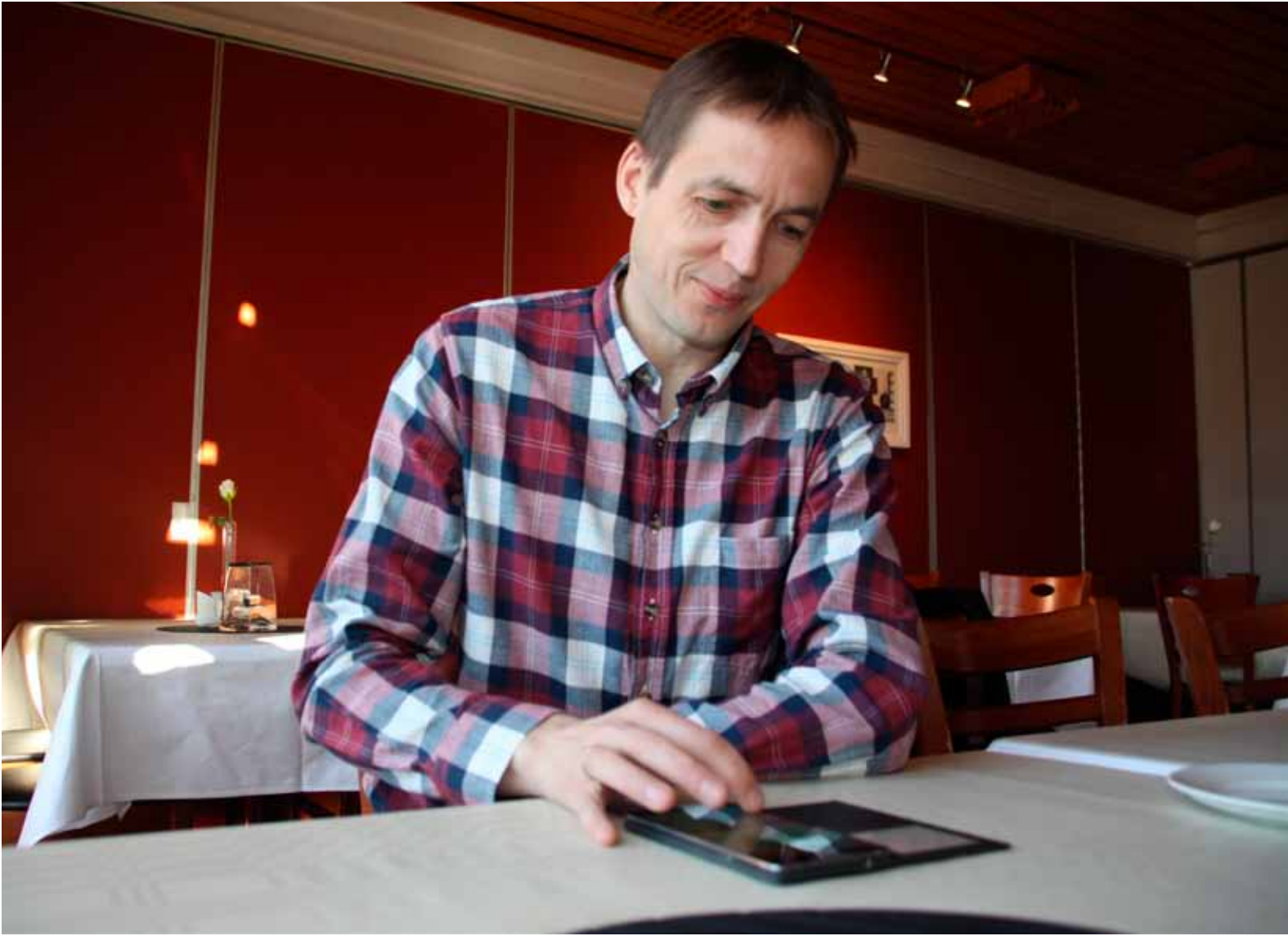
- Vi tenker for kortsiktig!
- Vi bruker for mye penger!
- Vi må ta styring ved kysten!

Meløy skal bestå som egen kommune, og Meløy skal samarbeide tettere med våre naboer. Men først og fremst må Meløy få kontroll på overforbruket av penger, fastslår vår nye ordfører Sigurd Stormo.

- Vel i gang som Meløys nye ordfører, gratulerer!
- Takk skal du ha! Ja, det er spennende for meg med en helt ny rolle. Etter tre perioder var jeg tydelig på at hvis jeg skulle fortsette, måtte det være som ordførerkandidat. Jeg tror jeg kan gjøre en god jobb med den kunnskapen jeg har skaffet meg gjennom årene. Selv om jeg ikke er direkte ung, er jeg jeg den yngste ordføreren på ganske lenge, og dét tror jeg kan være en fordel.

- Faren for å bli «spist opp» er stor som ordfører?
- Ja, jeg er klar over det. Som ordfører er mye tid bundet opp i faste oppgaver som krever tid. Da er det om å gjøre å bruke den tiden man har igjen på en god måte, og for meg er det en viktig drivkraft å få til endring. For eksempel å få på plass hvor Meløy skal være om 15-20 år – jeg synes vi beveger oss for mye i det korte bildet, det blir mest i nuet og stykkevis og delt, ikke nok fokus på å tenke langsiktig og hvor vi skal.

- Hva er viktigst for deg å endre?
- Det viktigste er å få kontroll på økonomien, for uten litt penger på fond er det vanskelig å utrette noe. Dette er litt som i privatøkonomien – når man har stor inntekt, bruker man gjerne mer. Og så er det dette med kvalitet på tjenestene vi tilbyr – jeg ønsker en debatt på hva kvalitet faktisk skal være. Ofte henger vi oss for mye opp i organisering, lokalisering og hvordan ting er blitt gjort for. Innenfor omsorg synes jeg det er bekymringsfullt at vi ikke har en oppdatert omsorgsplan – det er dårlig politisk håndverk at vi uten å ha dette iverksetter den største investeringen i kommunens historie, altså nytt sykehjem. Men nå blir det slik, og jeg vil i tillegg at vi skal se nærmere på



bygging av omsorgsboliger, som i større grad er selvfinansierende.

- Sier du at Meløy er full av økonomiske uvaner, etter mange rike år?
- Det er egentlig slik det er, ja. Hvis vi ser rundt oss, så er det mange kommuner som klarer å drive forsvarlig med langt mindre enn vi har – det er ikke bestandig at kvaliteten blir bedre, selv om man bruker mer penger. Mye bra er gjort i Meløy, og vi kan etter all sannsynlighet opprettholde god kvalitet på tjenestene, hvis vi bare tør å justere litt.

” DET ER MANGE KOMMUNER SOM KLARER Å DRIVE FORSVARLIG MED LANGT MINDRE ENN VI HAR – DET ER IKKE BESTANDIG AT KVALITETEN BLIR BEDRE, SELV OM MAN BRUKER MER PENGER.

Sigurd Stormo

muligheter og føler at vi har noen alternativer.

- Alternativer til nedleggelser, mener du?
- Det er dette alle vil vite! Men for meg er det en dårlig måte å starte prosessen på, å fokusere på detaljer. Det blir ikke nødvendigvis gode løsninger når politikere driver saksbehandling og peker på alt som skal bort eller legges ned. Det viktige er å få i gang en prosess der vi er enig om å se på alle tjenester og hele virksomheten vår samlet, og da er det også mye å lære av gode løsninger i andre kommuner.

Så håper jeg at vi i løpet av fireårsperioden får bedre og bedre budsjettkontroll.

- Er Meløy egen kommune om fire år, og med uberørte kommunegrenser?
- Ja, det er jeg helt sikker på, og fire år går fort. Hvor mange år vi får etter det, avhenger av hvor flinke vi er til å rette opp økonomien vår og få mer ut av pengene våre, og hvor godt vi klarer å levere tjenester med kvalitet. På sikt



Han er vant til et hektisk liv med mange henvendelser, Sigurd Stormo (45). Likevel skrus nok tempoet ytterligere opp, nå som han har overtatt som Meløys ordfører.
- Selv om jeg ikke er direkte ung, er jeg jeg den yngste ordføreren på ganske lenge, og dét tror jeg kan være en fordel, sier han. På bildet til høyre overtar Stormo som ordfører etter Per Swensen, 22. oktober i år.

” JA, KANSKJE HAR DET VÆRT FOR LITE DISKUSJON, FOR EKSEMPEL I KOMMUNESTYRET. DET HADDE VÆRT BRA FOR PROSESSEN MED ENDA MER POLITISK INVOLVERING.

Hvordan det går? Nå har jeg gått av som ordfører, og kan se tilbake på fire krevende år med mange lange arbeidsdager, men jeg har også kost meg i jobben som ordfører. Kåre Willoch har sagt at «Det er bedre å ha vært statsminister, enn å være det», og dét stemmer kanskje – det er klart det har slitt på å være i denne posisjonen. Og nei, det har nok ikke blitt mye tid til å drive Høyre-politikk - de første REC-oppsigelsene kom omtrent da jeg tiltrådte – men slik ble det bare.

Opplevelsene rundt REC-nedleggelsene og den vellykkede etableringen av Norwegian Crystals er helt klart det jeg vil huske best. Meløy mistet 650 arbeidsplasser på kort tid, og jeg tror ikke noen norsk kommune noen gang har opplevd en slik nedtur. Men

Per Swensen (H).

Sigurd Stormo

Født 30. januar 1970 og oppvokst på Ørnes med foreldrene Tore og Grethe og brødrene Roger (f. 1962) og Torstein (f. 1964). I dag er han bosatt i Torsvika ved Ørnes, og gift med Ann-Kristin Dagfinnsen Stormo. Sammen har de sønnene Jørgen og Emil, mens Ann-Kristin har Lena fra et tidligere forhold.

Sigurd Stormo er utdannet energimontør gruppe A, og tok sin fagprøve ved Meløy Energi. Senere arbeidet han ved Rødøy/Lurøy Kraftverk (1993-99) og REC Wafer Multi (2000-02), før han vendte tilbake til Meløy Energi og fram til i høst har hatt funksjon som energiingeniør. Sigurd Stormo er også kjent som revyartist, og fra 1999 til 2000 arbeidet han i eget firma med film- og scene-virksomhet.

Siden 22. oktober i år er Sigurd Stormo ordfører i Meløy.

Sigurd Stormo

KILDAL SKAL GI SVARET

Nå bygges pilotanlegget

Ansettelse neste år

Stor interesse i Afrika

Stor anleggsvirk-
somhet i minibygda
Kildal i høst. På
tuftene etter Kildalfisk
skal det igjen hentes
kraft fra elva. Til
et produkt som er
skreddersydd for den
tredje verden, og som
skal gi arbeid til nær
30 i Glomfjord.

Kildal i Meløy, oktober 2015: tre voksne karer
tar seg opp bakkene langs den splitter nye
rørgata. Gjennom den skal vannet fosse, fra
vannmagasinet der oppe i lia og helt ned til
det nokså spesielle kraftverket ved Bjærang-
fjorden.

- Vi investerer 7,5 millioner kroner i dette
pilotanlegget, og det skal stå ferdig nå rundt
årsskiftet. Hvis testingen viser oss det vi tror,
begynner arbeidet med å tegne salgskontrak-
ter allerede på sen vinteren, forklarer Thor D.
Mikkelborg.

Den 70-årige gründeren er bosatt i Fetsund
ved Lillestrøm, men er opprinnelig fra Halså.
I høye slagstøvler og grønn regnjakke trår han
bakkene opp fra Kildal sammen med sin pro-
sjektingeniør Arnt Sjørgård og Karl Kildal fra
Halså Bygg.

Svært mange prosjekter

Standard Hydro Power: Vannkraft, ja, men
ikke på måten mange av oss kanskje forbin-
der med vannkraftutbygging. Thor D.
Mikkelborg skal bygge mikrokraftverk, plas-
sert inne i en standard container. For mens en
ordinær kraftutbygging er kostbar, og krever
til dels store volumer for å bli lønnsom, kan
bruken av Mikkelborgs mikrokraftverk gjøre
selv bittesmå utbygginger til butikk. Løsning-
en er som skreddersydd for et vrimmel av
landsbyer i Afrika, Sør-Amerika og Asia, men
faktisk også nordnorsk og vestnorsk geografi.
- Allerede har vi tegnet en rekke intensjons-
avtaler, og av mulige konkrete prosjekter er det
spesielt mange i Afrika. Jeg har vært to turer



” VI VALGTE KILDAL FOR PILOTANLEGGET PÅ GRUNN AV
NÆRHETEN TIL GLOMFJORD. DER SKAL MONTERINGEN
AV KRAFTVERKENE FOREGÅ.

Thor D. Mikkelborg

på det kontinentet de siste månedene, og har
inngått avtaler med samarbeidspartnere i flere
ulike regioner.

- Interessen er svært stor, og voksende. Vi
bruker tid på markedsføring nå, men ser
også at markedet kommer til oss, forteller
Mikkelborg.

Kildal var perfekt

Kildal i Meløy: Arnt Sjørgård peker og
forklarer. Ingeniøren har bakgrunn fra REC

og Bilfinger i Glomfjord, og er nå engasjert
som Mikkelborgs prosjektleder.

- Pilotanlegget, altså containeren med alt inn-
hold, skal stå på et fundament her ved elva. Nå
legges det nytt rør derfra og opp til en inntak-
skum som vi skal lage ved dammen, forklarer
Sjørgård.

Og dammen, det er den som opprinnelig ble
etablert av tidligere Kildalfisk. Nå skal den lille og
iherdige elva igjen skape håndfaste verdier.

- Vi valgte Kildal for pilotanlegget på grunn

av nærheten til Glomfjord. Der er selskapet
vårt etablert, der er ToCircle med sin unike
turbin, og der skal monteringen av kraftver-
kene foregå, sier Thor.

- Dessuten ligger det godt til rette for å benyt-
te vannet her, på grunn av tidligere smolt-
produksjon.

Stor statlig støtte

Standard Hydro Power: selskapet som ble stiftet
18. november 2013 fikk i fjor 1,4 millio-

Karl Kildal (t.v.) i Halså Bygg peker og oppdaterer sine kunder Thor D. Mikkelborg og Arnt Sjørgård i lia
ovenfor bebyggelsen i Kildal. Nå graver han trasé for rørgata som skal frakte ferskvann fra dammen og
ned til Standard Hydro Powers mikrokraftverk. En morsom ekstraopplysning er at samme mann grov
nøyaktig den samme traséen for om lag 30 år siden. Da var oppdragsgiver Kildalfisk – selskapet han
selv deltok i sammen med sine brødre Tormod, Leif og Jan.

ner kroner i omstillingsstøtte og 1,5 millioner i lån fra
Meløys omstillingsstyre. Gründer Mikkelborg eier 15
prosent av aksjene, mens den nære samarbeidspartnere
ToCircle sitter på 25 prosent og engineeringsselskapet
Malthe Winje på de resterende 60. Nå har de altså hele
verden som marked for mikrokraftverk bygget i con-
tainere, og produksjonen vil i første omgang sysselsette
20-30 personer i Glomfjord. Nå har også Enova sterk
tro på teknologien og forretningsidéen. Det statlig eide
selskapet stimulerer miljøvennlig produksjon og satsing
på fornybar energi, og har sagt ja til å dekke nesten 40

prosent av pilot-investeringen på 7,5 millioner kro-
ner i Kildal.

- Enova har brukt eksterne og uavhengige tekno-
logimiljøer til å vurdere vårt prosjekt før vi fikk
pengestøtten, og tilbakemeldingene var over-
strømmende positive, smiler Thor D. Mikkelborg.
- Straks testperioden er over neste år, tror vi på at
vi etter kort tid skal ha kontrakter på et visst antall
enheter. Jeg vil ikke si nøyaktig tidspunkt, men da
vil vi ansette folk og bygge en produksjonsløype i
Glomfjord.



- Interessen er svært stor, og stigende, forsikrer Thor D. Mikkelborg. Det er ved
røret i bakgrunnen at han selv og prosjektleder Arnt Sjørgård nå skal få bygget
pilotanlegget som skal gi grunnlag for å selge mikrokraftverk til hele verden.



Pilotanlegget i Kildal skal testkjøres fra årsskiftet. Blant dem som har sterk
tro på Mikkelborgs satsing er statlige Enova, som betaler nær 40 prosent av
kostnaden på 7,5 millioner kroner.

OMSTILLING PÅ GATA

Hadde omstillingen i Meløy betydning for ditt valg av utdanning og fremtidig yrke?

INFORMASJON

Facebook: Omstilling i Meløy



**Mikael Norum
(17) fra Inndyr:**

- Vi snakker en del på skolen om hvilken retning det kan være lurt å velge for å få jobb. Sånn sett har lærerne fokus på omstilling og kommer med anbefalinger. Selv satser jeg på et fagbrev som plast-sveiser, og jeg ønsker meg lære-plass hos Polarplast på Inndyr. Det viktigste er relevansen et fagbrev har i arbeidsmarkedet. Jeg flytter for å få jobb, så å havne i Gildeskål er ikke et absolutt krav.



**Gunn-Ingrid Indrevoll
(18), Ørnes**

- Arbeidsmarked og omstilling var irrelevant da jeg skulle bestemme meg for utdanning. Jeg satser kanskje på sykepleierutdanning - da kan jeg få jobb både i Norge og utlandet. Det har aldri vært et mål å ta en utdanning som skal kunne gi meg jobb i hjemkommunen. Etter min mening er ikke Meløy spesielt attraktivt for ungdom. Enkelte jeg kjenner som ønsker å bo i Meløy, har valgt yrkesfag.



**Johan Danielsen
(24), Tonnes i Lurøy**

- Jeg har en søster som er bosatt her i Glomfjord, det var én av årsakene til at jeg valgte å gå skole her. Nå er drømmen å bli utdannet bilmekaniker og få jobb hjemme. Jeg valgte utdanning etter egne interesser, og så visste jeg at det er mulig å få jobb med et slikt fagbrev i Lurøy. Omstilling i Meløy var ikke viktig for meg, da jeg ikke ønsker å bosette meg i kommunen.



**Fredrik Hansen
(20), Vågaholmen i Rødøy**

- Jeg tror omstillingsprosessen i Meløy får flere til å tenke seg om når de velger retning på skolen. Nå er det tøffere å komme seg til oljeindustrien, og Yara fylles raskt opp. Selv har jeg tømrerfagbrev og vil nå ha fagkompetanse innen mekanisk. I tillegg tar jeg generell studiekompetanse på kveldstid, med mulighet for å studere administrasjon og ledelse senere. Jeg vil hjem til Rødøy for å bo og jobbe etter hvert.



**Amund Gorboe
(18) fra Sandessjøen:**

- Jeg reiser nok fra Meløy etter endt skolegang, så omstilling er ikke noe jeg tenker mye på personlig. Når det er sagt så er det jo et tema, at det har vært vanskelig i kommunen etter at REC forsvant. Jeg har inntrykk at det er lettere å få lære-plass i Sandessjøen enn her. Det viktigste er vel at den utdannelsen man velger, gir mulighet for jobb. Så får man heller godta at man er nødt til å flytte på seg.



**Tyra Eline Ingebrigtsen
(18), Glomfjord**

- Det som har skjedd i Meløy har hatt betydning for yrkesvalg. Jeg hadde REC som et ønske som lærebedrift da jeg var yngre. Nå går jeg mekanisk på andre året og satser på å utdanne meg til industrimekaniker. Målet er lære-plass i Meløy, jeg ønsker å kunne fortsette og bo her. Jeg tror nok situasjonen vi er i, tvinger flere til å tenke annerledes.



**Isak René Nilsen
(18), Meløya**

- Generell studiekompetanse gir mange muligheter. Det var viktigere enn å tenke på arbeidsmarked og omstilling her hjemme. Skulle jeg velge en utdanning som gir muligheter for jobb i Meløy, er det fint, men absolutt ikke et krav. Det er ikke en katastrofe å flytte på seg, mener jeg. Jeg tenkte litt på yrkesfag, men slo det fra meg da jeg var usikker.



**Oda Kjær Eriksen
(18), Ørnes**

- Jeg har hatt lite fokus på omstilling og arbeidsmarked i Meløy. Å ta realfag har vært en plan i mange år. Og jeg tenker også lite på at jeg ønsker å bo i kommunen. Neste år reiser jeg ut av Nordland, muligens ut av Norge. Jeg tror det er mer vanlig for de som går yrkesfag å orientere seg hjem og om arbeidsmarkedet her.



**Jim Meløysund
(18), Halså**

- Jeg valgte utdanning etter egne interesser. I utgangspunktet er det ikke veldig viktig å komme tilbake til Meløy etter endt utdanning, så omstillingsprosessen var lite relevant. Mitt mål er høyere utdanning, for eksempel som maskingeniør. Mange av mine venner virker lite opptatt av arbeidsmarkedet i egen kommune.



**Ruth Amalie Breckan
(18), Ørnes**

- Jeg har ikke tenkt mye på omstillingsprosess eller arbeidssituasjonen i Meløy. Det er mange år siden jeg bestemte meg for at jeg skulle gå studiespesialisering etter ungdomsskolen. Jeg har aldri hatt en drøm om å bo i Meløy etter endt utdanning, det er i alle fall ikke et must slik jeg ser det. Etter dette året vil jeg muligens søke meg til militæret i ett år.

Ønsker du å etablere en virksomhet med minst én ny arbeidsplass i Meløy? Trenger du økonomisk støtte til opplæring, markedsføring eller til en investering? Da kan du søke

ETABLERERSTIPEND

Stipendiet er på 25.000 kroner, og kan ikke brukes til lønnsmidler.

Søknadsskjema finner du på www.meloy.kommune.no/omstilling og ved å klikke på linken "Søke omstillingsmidler".

Søknaden sendes til:

Meløy Utvikling KF, Gammelveien 5, 8150 Ørnes

- eller som epost til post@mu.meloy.kommune.no

Mer informasjon: www.meloy.kommune.no/omstilling

Kontaktperson: Stine Estensen, tlf. 93 40 04 73



Vil din bedrift utvikle noe nytt i Meløy som kan skape nye arbeidsplasser? Til forstudie/forprosjekt i utviklingen av forretningsideen kan du da søke

PROSJEKTMIDLER

Vi bruker elektronisk søknad, den finner du på www.regionalforvaltning.no Støtteordning «omstillingsmidler Meløy».

Mer informasjon: www.meloy.kommune.no/omstilling

Det er ingen søknadsfrist for å søke om økonomisk støtte fra omstillingsmidlene

