



Produksjonen skal doubles

Nå lykkes de, i lokalene der REC gav opp! Operatør Joachim Myrvang (t.v.) og fabrikkssjef Børge Selstad i Norwegian Crystals forbereder seg i høst på en stor økning i produksjonen av **silisium-blokker**.

LES MER PÅ
SIDE 8-9

KRAFTTAK

...FOR UTVIKLING AV NYE ARBEIDSPLASSE I MELØY

Det er lys i vinduene i Glomfjord Industripark, en ekstra takk til nykommerne Norwegian Crystals AS, ToCircle Industries AS og Standard Hydro Power AS. Vi venter i spenning på en akseptabel finansieringsløsning for magnesiumfabrikken, ScanMag AS. Det vil bety lys i enda et industribygg i Glomfjord. Og ny industri-idéer vurderes, ett av disse er Polar Crucible.

Meløy Kapital AS er på plass, og gir nye industriprosjekter og utvalgte gründere mulighet for lokal investorkapital. Meløy Næringsutvikling søker ny administrerende direktør, og dét betyr mer folk lokalt til å arbeide fram nye etableringer.

Norsk Industrikonferanse ble avholdt i Bodø i september, her deltok politikere, Haugvik Industriarbeiderforening og andre fra næringslivet i Meløy. Vi er enig, tonen har snudd - det er igjen «stuerent» å snakke om ny industrisatsing i Norge. Det ga god gjenklang for industrifyllt Nordland og for Glomfjord.

Det er spennende tider vi går i møte med gode utsikter for flere industriarbeidsplasser i Glomfjord. Skaper omstillingsarbeidet resultater? Evalueringen fra tidligere omstillingsområder viser at omstillingsområdene når arbeidsplassmålene sine. Meløys mål er å skape nye foretak som samlet bidrar med 420 nye sikre arbeidsplasser.

Vi bidrar fortsatt med rådgivning og støtte til lokale etablerere. Gründerseminaret på Støtt ble dog stoppet av årets første høststorm. Det hadde 16

påmeldte og flere næringsdrivende som skulle bidra med sine etablererhistorier, og ordføreren skulle stå for åpningen. Det kalles force majeure - vi tar det igjen seinere. De siste 12 månedene er det registrert 72 nyetableringer i Meløy (mot 22 og 24 i nabokommunene), og 21 av disse er aksjeselskaper.

Totalt er det i dag 1.187 foretak med 2.956 ansatte i Meløy, av disse er 230 aksjeselskaper. I 2013 gjennomførte 25 av bedriftene utviklingsprogrammet SMB Utvikling, og 16 av bedriftene fortsetter nå med SMB Effekt. Dette er en nyvinning, utviklet av og med bedriftene i Meløy. Og velsignet som en pilot i Innovasjon Norges regionale omstillingsprogram.

Nå er vi i gang med å rekruttere nye bedrifter til SMB Utvikling 2015. Dette er verktøyet som hjelper bedriften å utvikle og realisere nye og eksisterende forretningsmuligheter. Så, er det bedrifter i Meløy vi ikke har nådd ut til, er det bare å melde sin interesse.

Omstilling handler ikke bare om arbeidsplasser. Det skal mer til for å bygge gode lokalsamfunn. Et eksempel er omstillingens støtte til nettverksbygging i handels- og servicenæringen, som du kan lese mer om i denne utgaven. Kunnskap og kompetanse blir stadig viktigere. Kompetansefylte Meløy er etablert for å sikre behovet for kompetanseutvikling i både privat og offentlig sektor. Modellen ble godt mottatt i fylkeskommunen, og kopieres nå i flere Salten-kommuner. Du kan lese mer om modellen og arbeidet i artikkelen inni avisen.

Personlig er jeg glad for å ha fått en ny medarbeider på plass, Anastasia Ryabushkina (30). Hun er siviløkonom fra Universitetet i Nordland, og hadde sin første arbeidsdag hos oss den 29. september. Vi er betydelig styrket på mannskapssiden, og står på videre for en god omstilling av Meløy.

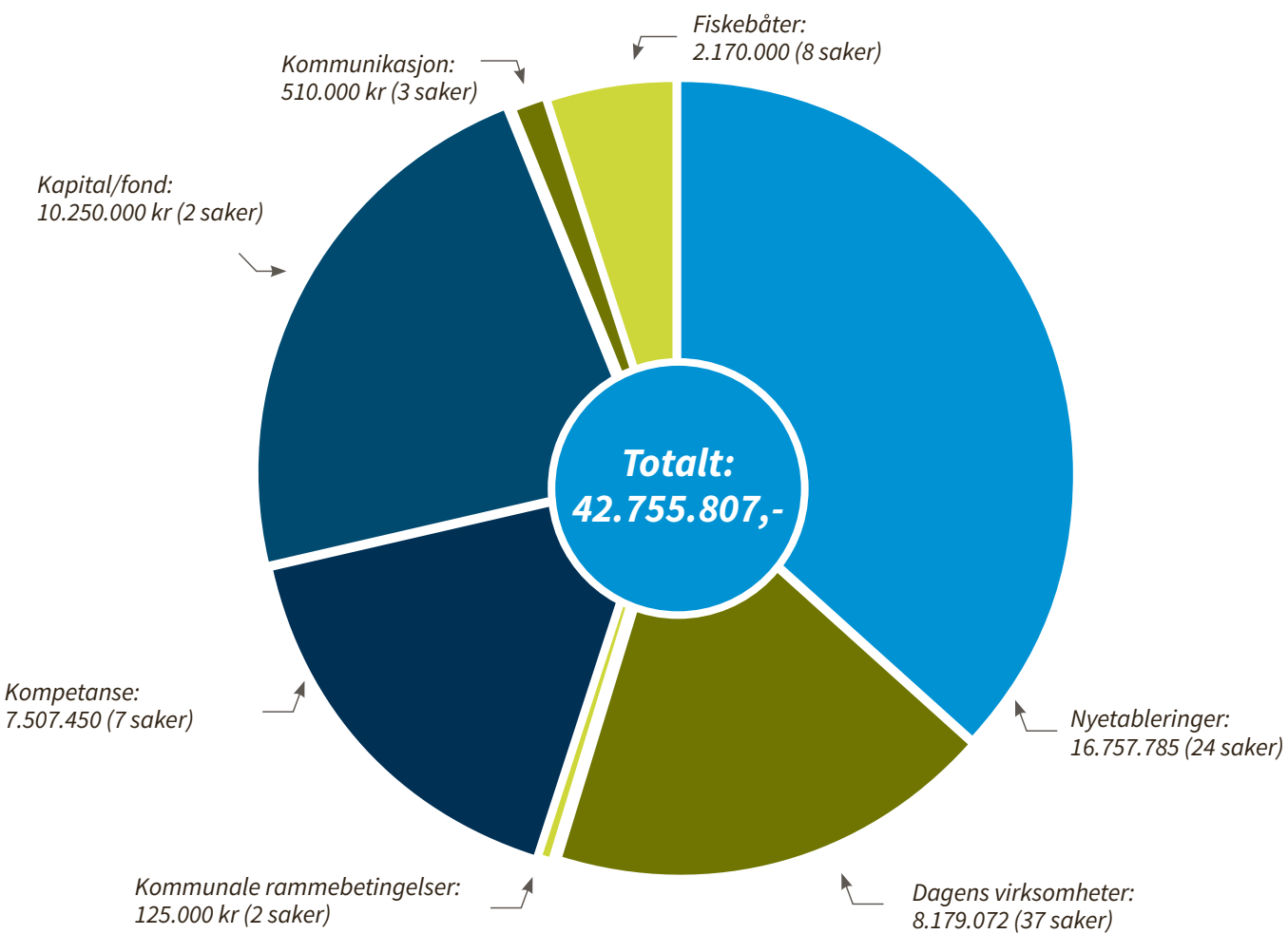
Stine Estensen
Daglig leder Meløy Utvikling KF



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

TILDELINGENE SÅ LANGT

Totalt er det, i lån og tilskudd, bevilget 42.755.807,- av omstillingsmidlene. Økningen fra mars til september i år er på 2.718.500 kroner, fordelt på 17 bevilgninger.



Reiselivsnæringen i Meløy opplevde sin kanskje aller beste sesong i 2014, og ikke bare på grunn av været. Bedriftene blir stadig flinkere til å samarbeide, og da får turistene virkelig smake bredden av Meløy. Her et glimt fra kajakk-kurs ved Bolga. Foto: Heidi Steiro

Sommersesongen 2014 ble tidenes beste for flere reiselivsbedrifter i Meløy. Og et sjumils-steg for samarbeidet.

Den beste vær-sommeren som de fleste nålevende kan huske, bidro sterkt til å knuse tidligere rekorder for overnatting og besøk hos mange reiselivsbedrifter. Og for manges vedkommende begynner store deler av nestesommers kapasitet å bli bortbestilt, allerede! - Ja, det er dette aktørene sier, at det er den beste sesongen noensinne. Utlendingene studerer jo ikke værvarselet før de kommer, men det er klart at folk blir i flere dager når været er godt. Og svært mange kommer år etter år, forteller daglig leder Randi Tinnan ved Meløy Turistkontor. Selv opplevde hun ikke rekordbesøk ved turistkontoret på Holand, slik som over 11.000 fra noen år tilbake, men rundt 7.000, som er gjennomsnittet, pluss litt.

Fullt hus i Meløy

- En veldig god sesong, hovedsakelig fisketurister fra Tyskland og Øst-Europa, men også en del på bedriftsmarkedet. Allerede er mai og juni neste år fullbooket, og juli 80 prosent! opplyser fungerende daglig leder Kristian Lorentzen ved Bolga Brygge. Som nå bygger ut anlegget for nye 8 millioner, i tillegg til de 11 ved etableringen. Servicebygg med matservering, flytekai med dusjer og flere boenheter, slik at kapasiteten blir 60 senger. - Stort sett fulle hus hele sommeren, sier Solveig Pedersen ved Kvitbrygga på Halså, etter værrekord-sommeren. - Våre gjester er fisketurister, og booker i god tid slik at vi vet hva besøket blir. Men veiturstene blir jo i flere dager når været er så bra - og nå ser vi allerede at det ser veldig bra ut for neste år, sier hun, som har utvidet med tre boenheter siden i fjor.

Sterkt samarbeid

Satsingen Go to Meløy, med aktørene Ørnes Hotell, Støtt Brygge, Rocks n' Rivers og Meløy Adventure, kom for alvor i gang i år. Partnerne er svært fornøyd. - En av de beste somrene vi har hatt - gjestene

ble lengre på grunn av været, og ble med på mange aktiviteter, slik at vi fikk brukt bredden av Meløy, forteller Bjørn Sørmealand. - Vi er blitt proffere nå, og siden vi er tryggere på hverandre er vi ikke redd for å selge inn hverandre. Tilbakemeldingene er kjempegode, og vi er mye mer synlig enn før - media har gitt oss drahjelp, mener han. Eva Andersen roser også det langt bedre samarbeidet mellom Meløys reiselivsaktører. - Blant annet får vi gode tilbakemeldinger fra et godt betalende marked av bedrifter og private, og nå skal vi jobbe enda sterkere for å nå disse - da må vi alle sammen levere topp hele veien. Grunnleggeren av Støtt Brygge fikk i år Meløy Næringsforums gründerpris, og om sesongen 2014 sier hun: - April og mai begynte for så vidt rolig, men så var det som om alt bare eksploderte i juni og juli - det er nesten så jeg ikke helt skjønner hva som skjedde, ler Eva. «Alle» ville til Støtt. Og: alle skulle kjøpe middag på det relativt ferske og smått eksotiske serveringsstedet i havgapet. - I tillegg var det veldig trykk fra bedriftsmarkedet, så det ble en sommer med veldig mye jobb for staben.

Lykkes godt

Espen Maruhn i Meløy Utvikling KF er prosjektleder for omstillingsatsingen der reiselivsnæringen lærer seg å samarbeide mer, øke kompetansen sin og lage opplevelsespakker - eksempel: fotturen opp de 1.129 trappetrinene i Fykandalen, med industrihistorietime og bespisning på toppen. - Vi har flere aktører som arbeider hardt og utvikler seg for hvert år, og dette er gull verdt for Meløy - se på Støtt Brygge og Bolga Brygge. Jeg synes vi har lykkes godt med å bygge nettverk og få til mer samarbeid, mener han. Nå videreføres et forprosjekt i samarbeid med næringa selv, både med fellesmøter og bedriftsbesøk - målet er flere sysselsatte i reiselivsbransjen i Meløy. - Veldig positivt at det nå settes sammen opplevelser i hele Meløy - på Glomfjellet, på øyene og med Ørnes som knutepunkt, sier Espen. - For oss dreier det seg om å ikke bygge lufsslott, men å gjøre enkle ting som er til nytte for næringen. Det kan gjøres mange tiltak som ikke er kompliserte og kostbare, men som likevel merkes godt.



- En av de beste sesongene vi har hatt! fastslår Bjørn Sørmealand (bak) ved Ørnes Hotell. Sammen med skipper Tommy Eilertsen benytter han rib-båten flittig for å gi sine gjester opplevelser.



- At flere bedrifter samarbeider gjør at vi kan ta i bruk hele bredden av Meløy - det er svært positivt overfor kundene, sier Eva Andersen, som opplevde eventyr-sesong ved Støtt Brygge.



Espen Maruhn



Godt besøk ved turistkontoret på Holand, men ikke rekordsommer, forteller Randi Tinnan.



De har gjort servering-suksess med Den Lille Café – nå vil svogerne Lars-Børge Ragnvaldsen (t.v.) og Håkon Nilsen satse videre. Med Sjøsidens Café på Ørnes.

KLAR FOR SJØSIDEN



Det er her, på sørsiden av det planlagte kjøpesenteret på Ørnes, at Nilsen og Ragnvaldsen skal etablere sitt Sjøsidens Cafe. Perspektivtegning: Voll Arkitekter AS.

- Vi måtte forandre prosjektet vårt underveis, da! vedgår Håkon Nilsen og Lars-Børge Ragnvaldsen. Start Opp Salten-deltakerne tar imot oss i de livlige, men etter hvert litt slitne, lokalene i andre etasje i Ørnes sentrum. I fjor og fram til i vår deltok de i etablererprogrammet som hjelper Meløy-gründere å realisere sine nye forretningsidéer. Den Lille Café er jo ingen nyhet, annet enn at det er under Nilsen/Ragnvaldsen at omsetningen virkelig er blitt hyggelig. Nei, Start Opp Salten-planen deres var noe mer...

- Ja, dette er et prosjekt som både er café og reiseliv, men det har stoppet litt opp på grunn av tomtemangel og forhandlinger med grunneiere. Så da måtte vi velge et annet etablererprosjekt, forteller de.

Sjøsidens-beliggenhet
Vi snakker om Sjøsidens Café. I kremhjørnet mot sør i Ørnes' kommende kjøpesenter. Café, restaurant, pub, bistro, uteservering, utleie av lokaler.

- Med den flotte beliggenheten, og muligheten til å ha åpent utover kvelden, så vil dette trekke atskillig flere kunder enn i dag – bare uteserveringen vil nok utgjøre noe sånt som en halv million i ekstra omsetning, forteller parhestene, som på privaten også er svogere. De liker å utvikle, og realiserte felles drømmer da de først overtok Den Lille Café vinteren 2009-10, deretter nesten doblet driftsinntektene det første året. Senere har omsetningen stabilisert seg på rundt 3,6 millioner med en nedgang til 3,4 i fjor. Driftsresultatet er også blitt gradvis svakere.

Sjøsidens Café

- Etablert 5. mars 2013 med en aksjekapital på 30.000 kroner, og eies av Den Lille Café på Ørnes.
- Den Lille Café eies av Lars-Børge Ragnvaldsens Autoplug AS (50 %) og Håkon Nilsen (50), og de to er henholdsvis styreleder og daglig leder i begge selskaper.
- Sjøsidens Café er Ragnvaldsen/Nilsen sitt prosjekt i etablererprogrammet Start Opp Salten, som har hjulpet en rekke lokale gründere til å realisere sin etablering i Meløy.
- Sjøsidens Café er tiltent attraktive lokaler mot sør i det nye kjøpesenteret på Ørnes. Beliggenheten er i andre etasje, men med egen inngang og uteservering på gatplan.

Start Opp Salten

- Etablererprogrammet Start Opp Salten er blitt gjennomført i Meløy hvert år i snart 10 år, og har hjulpet en rekke lokale gründere til å realisere sin etablering. I høst og vinter får i alt 30 deltakere tilbud om fire helgesamlinger, før slutt-presentasjon og avslutning i mars.
- Start Opp Salten er et tilbud utviklet av næringsapparatet i de ni Salten-kommunene, som i alt har om lag 76.000 innbyggere. Deltakerne stiller med forretningsidé, og får veiledning på en rekke områder for å kunne lykkes med en lønnsom bedriftsetablering.
- Årets Start Opp Salten henvender seg også til innvandrere som ønsker å etablere eget foretak.



Anker Bergli, her foran Codfarmers anlegg i Mørkvedbukta ved Bodø, har skaffet seg universitetsutdanning i havbruk og ledelse. Nå har han fått førstepris for sin forretningsplan i Start Opp Salten, og vil realisere stør-oppdrett i Meløy.

EKSKLUSIV STØR-CAVIAR SKAL BLI MELØY-BEDRIFT

Med erfaring og utdanning i havbruk mener Anker Bergli han nå har funnet «gull». Med landets første konsesjon for oppdrett av stør skal han selge eksklusiv caviar. Og etablere over 15 arbeidsplasser i Bjærfjord i Meløy...

Det er langtfra første gang han etablerer nytt. Men i godt voksen alder har Anker Bergli (61) fra Holandsfjord i Meløy først tatt universitetsutdanning i havbruk og ledelse, deretter deltatt i etablererprogrammet Start Opp Salten. Og:

- Der fikk jeg stipendet på 20.000 kroner for beste forretningsidé i kullet mitt, og det var jo veldig hyggelig, sier han fornøyd.

Førstepremien, stipendet og gode skussmål fikk han fra en egen jury der både Innovasjon Norge og andre finansinstitusjoner var representert.

Kaviar til fet pris

- Det er artig å utvikle noe nytt, og nå har jeg som mål å bygge ut et moderne, landbasert oppdrettsanlegg i Bjærfjorden, som kan gi 15-20 nye arbeidsplasser. Jeg mener jeg har et veldig godt prosjekt, og konsesjonen jeg har fått er den eneste i sitt slag i Norge. Kundene mine? Det er for eksempel restaurantkjeder som selger luksusmat til velstående kunder i storbyer verden over, forteller han om framtidsplanene.

Konsesjonen fra myndighetene er på 650 tonn stående biomasse, som i praksis skal gjøre det mulig for selskapet hans Polarfisk AS å produsere på sikt inntil 16 tonn stør-caviar i året. Ja, stør – benfisk-arten som til havs kan bli opptil fem meter lang, veie 1.200 kilo og leve i 100 år. Utbredt i de fleste verdensdeler, men sjelden i Norge. Oppdrettsfisk vil bli 8-15 kilo med rogn.

- Men kjøttet er bare et biprodukt - mitt hovedprodukt er rogn fra støren. Av denne lages det nemlig caviar, som på verdensmarkedet selges for ekstremt høy pris – et gjennomsnitt på 12.000 kroner kiloet er faktisk helt realistisk.

- Polarfisk har den eneste slike konsesjonen i Norge, og jeg er veldig sikker på at jeg har et godt prosjekt som kan realiseres i Meløy, fastslår han.

Ikke første gang
Selv om Anker Bergli har en årrekke bak seg som anleggs-

arbeider i tunneler landet over, har han ved flere anledninger realisert seg selv som gründer. Tidlig på 1980-tallet dyrket agroteknikeren grønnsaker i lukket system på Reipå, men kom aldri helt opp og gå. Vi husker også Protein Industri, som skulle produsere husdyr-fôr, men ikke klarte å løse behovet for egenkapital. Og ikke minst produksjonen av ishavsrøye, som han drev fra 1997 til 2002, men ikke videreførte fordi det ville krevd store investeringer i en relativt dårlig periode for oppdrettsnæringen. Siden dette prosjektet har Anker altså hevet sin egen kompetanse ved Universitetet i Nordland, og da i havbruk og ledelse, samt markedsføringsledelse og personlig salg.

- I dag har jeg to haller i Bjærfjord på til sammen 1.600 kvadratmeter. Planen er å bygge nytt, med et totalt areal på inntil 15.000 kvadratmeter for landbasert stør-oppdrett, forklarer han.

Full kvalitetskontroll
I høst jobber han for fullt med detaljplanlegging – han trenger 2,2 millioner kroner. Med dette på plass ser han for seg en senere emisjon på 40-70 millioner kroner, og full utbygging.

- Sammenliknet med oppdrett i merder er risikoen lik 0, man har full kontroll på faktorer som vann, temperatur og forurensningskilder.

- Jeg ønsker sterkt å gjøre denne etableringen i Nordland, og da i Meløy, fordi jeg mener det ligger til rette for det her. Men da må jeg få de rette folkene og de rette eierne inn - det er krevende å få på plass tålmodig egenkapital, vedgår han.



Handel i Meløy

- Jeg har en enkel jobb som leder med så flinke og erfarne folk, og vi har et fantastisk fint miljø på jobb! skryter Dybvik Sport-sjefen av staben sin. Fra venstre Kristina Gustavsen, Bjørn Martinussen, Ståle Dybvik og Renate Dybvik.

GLAD FOR MER SAMHOLD

Sportsbutikken på Ørnes høster anerkjennelse for god service, og klarer seg godt gjennom Meløy-bølgedalen. Men sjefen vil lære mer, og jubler for mer samarbeid og lojalitet i handelsstanden.

- Det dreier seg jo om å gjøre kundene fornøyd, og gjerne litt mer. At de blir sett i butikken, får veiledning til det som er det rette produktet for dem. Og så skal det være lettvisst å komme hit – lettere enn å kjøre to timer i bil, forteller Ståle Dybvik.

En holdningsendring

I år har han vært på skolebenken, handelsveteranen på Ørnes. Han er daglig leder for Dybvik Sport AS på femtende året, og har engasjert seg sterkt i omstillings-tilbudet der handels- og servicenæringen i Meløy har ønsket å løfte seg. Mer kunnskap om salg og god service, mer stolthet over egen virksomhet, mer bredde og samarbeid. Målet for satsingene har vært en sterkere handelsstand som trekker mer

kunder fra hele regionen. Og gjerne bremser den omfattende handelslekkasjen til spesielt Bodø. - Jeg merker en helt annen holdning nå enn før, mener 53-åringen, som før han ble leder for sport var sjauer og sjåfør for is, brus, øl og møbler i familiebedriften – den som faren Rolf eide og ledet til 1990. - På samlingene har det vært stor entusiasme, og vi står mer samlet nå. Enten det er snakk om brøyting eller forskjønnelser eller markedsføring så snakker vi mer med én stemme. Og folk er lojale – selv om ikke alle satsinger eller happeninger gir like stort utbytte for alle, så stiller man opp og er lojal. Det er mer vi-følelse.

Savner opplevelse

Handels- og servicenæringen, ikke minst i kommunesenteret Ørnes, har merket bølgedalen særdeles godt på kroppen. Altså den der 6-700 arbeidsplasser forsvant i REC-velten og kjøpekraften ble merkbart mindre, kundene færre. En allerede sterk konkurranse situasjon mot Bodø er ikke blitt noe lettere å stå i, og flere forretninger er allerede nedlagt, enda flere sliter med røde regnskapstabell. Så, i et samarbeid mellom Meløy Næringsforum, Meløy Utvikling KF og en rekke handelsbedrifter, er utfordringene blitt møtt offensivt. Kompetanseheving, mer samhandling, styrking av fellesskapet. - Dette har vært et veldig nyttig tilbud. Vi har fått avdekket status, og den er jo blant annet at vi er veldig spredt. Folk i dag søker til et kjøpesenter der de innomhus kan reke mellom butikkene og finne alt i en

smell og få litt opplevelse når de handler – møte naboen, ta en kopp kaffe. - Så vi snakker jo om kjøpesenter, alle sammen. På Ørnes er det mer slik at man oppsøker en spesiell forretning når man har behov for noe akkurat der, det blir likt som ikke det samme, mener Ståle.

Trenger nesten ikke

Selv høster han lovord i ulike sammenhenger for sin og stabens gode service. Han er opptatt av å være nær, lokalt tilpasset, kjenne behovene til kundene sine. - Det er mange flotte butikker på Ørnes, og mange flinke som driver handel! Hadde ikke Bodø hatt flyplass og bilforretninger, hadde ikke jeg strengt tatt ikke trengt Bodø! Vi handler jo en del i eget hus, og er veldig bevisst på å kjøpe lokalt, så jeg er sjelden i byen. - Vi må passe oss for husmannsånden, huske at vi er gode på mye – det er ikke dårlig service her som gjør at mange handler mye i Bodø! Og vi har mange fordeler – her er god plass til å parkere, det er mindre kø og kundene blir mer sett i butikkene. Men det er viktig at vi framsnakker hverandre og henviser til andre når vi selv ikke har en vare. Og jeg er veldig glad for at det markedsføres godt dette med å handle hjemme, sier Ståle.

- Vi må møtes!

Nå er han klar på at det blomstrende samarbeidet i handelsstanden må få fortsatt næring. - Vi må ikke slutte og møtes! Liv Torill Pettersen i Meløy Næringsforum har en



Dybvik Sport AS

- Selskapet ble etablert i 2000, og Kjell-Sofus Danielsen, Solveig Dybvik, Ståle Dybvik og Renate A. Dybvik eier hver 25 prosent av aksjene. Selskapets omsetning i 2013 var 8,6 millioner kroner, mot 8,8 året før og 9,6 i 2011. Sportsbutikken Sport1 Dybvik har seks ansatte, hvorav fire er faste, fulle stillinger. Daglig leder er Ståle Dybvik.
- Dagens Dybvik-selskaper har sitt utspring i Rolf Dybviks tidligere engros-virksomhet på is og brus, samt salg av kaker, kjøttvarer og en årrekke som monopolist på ølutsalg i Meløy-regionen. Rolf, far til Ståle og Solveig, solgte seg ut i 1990, og siden engros-virksomheten opphørte i 1996 har selskapet R. Dybvik Engros AS vært eiendomsselskap for selskapenes bygninger. Her eier Ståle og Solveig henholdsvis 40 og 60 prosent av aksjene, mens i R. Dybvik Møbler AS eier Ståle og Solveig 42,5 prosent hver, og Ole Rolf Dybvik resten.

kjempeviktig rolle i å holde trådene samlet, og vi må fortsette å stå i takt og være lojal mot hverandre. Under Sport1-fanen opplevde butikken hans et topp-år i 2010, altså rett før smellen i Glomfjord, da årsmotsetningen passerte 10,5 millioner kroner – normalen er rundt 9, som i år. Nye industrietableringer og fortsatt stabilt folketall er helt klar positivt for hans egne driftsinntekter. - Men så kommer vi heller ikke utenom kjøpesenter, hvor viktig dette er. Da kan vi nok trekke mye folk fra nabokommunene og hele Meløy til lørdagshandel på Ørnes, og dette vil helt klart bety mye for handelsstanden, fastslår han.

MELØY SATSER PÅ HANDEL

*** Handelsnæringen i Meløy styrker samholdet og øker sin kompetanse. Omstillingsstyret og Innovasjon Norge har gitt 660.000 kroner til ulike prosjekter.**

- Arbeidsplassene er jo viktige. Dessuten er det viktig å ha på plass et godt vare- og tjenestetilbud for en kommune på Meløys størrelse. Dette er bakgrunnen for satsingene, opplyser Liv Torill Pettersen. Hun er daglig leder i Meløy Næringsforum, og har siden 2011 koordinert en sterk satsing på kompetanse og nettverksbygging i handels- og servicenæringen i Meløy. Med hjelp fra offentlige prosjektmidler er det jobbet systematisk for å omstille en næring som er tydelig merket av nedgangstidene etter REC-nedleggelsene.

Sterkere samhold

- Vi vil at flere skal handle mer i Meløy. Men, det er ingen hemmelighet at handelslekkasjen er større enn noen gang – Bodø trekker mange uansett. Meløy har mange flotte butikker, men kanskje må man være ekstra god for å kunne stå imot? Et kjøpesenter gir større bredde og øker sjansen for at folk handler mer hjemme, forklarer Pettersen. Nå har handelsaktører som Ståle Dybvik fått øket sin kompetanse på salg og handel gjennom en rekke kveldssamlinger. Mange har også fått konsulentstøtte utenfra til sine forretninger. Om lag 25 handelsbedrifter har engasjert seg bak egne arbeidsgrupper for aktiviteter, for forskjønnelse på Ørnes og for framsnakking og profilering. Aktørene er blitt bedre kjent, jobber med felles verdier, har vært på bedriftsbesøk hos hverandre og styrket samholdet.

Senter redder

- Offentlig statistikk viser at noe sånt som 6 av 10 kroner som meløyfjæringer bruker til handel, altså utenom dagligvarer, havner utenfor Meløy. Ekspertene slår fast at det er de som står



Handelslekkasjen er større enn noen gang, og et kjøpesenter her på Ørnes er avgjørende for overlevelsen til mange handelsbedrifter, mener Leif Arne Bye i Meløygruppen AS. Liv Torill Pettersen i Meløy Næringsforum har koordinert omstillingssatsningen på handels- og servicenæringen, og mener også at et kjøpesenter er viktig. Med fylkestingets ja i år, kan det bli byggestart neste høst.

samlet og gir et bredt tilbud, som vil overleve, sier Liv Torill Pettersen. Og aktualiserer bygging av kjøpesenter på Ørnes. Som mange mener er avgjørende for overlevelsen til mange Meløy-forretninger. Vi kontakter Leif Arne Bye, daglig leder i Meløygruppen AS, som arbeider med å realisere kjøpesenteret. - Jeg mener et kjøpesenter blir selve redningen for butikkene som i dag driver med veldig små marginer, det er et slikt senter de trenger for å overleve. Folk handler på impuls, og da må de ha

noe å velge i, på ett sted, i ett miljø. Han har hatt intensjonsavtale med de fleste handelsbedriftene, for å flytte inn i et senter med i om lag 20 butikker. Men, realiseringen er blitt sterkt forsinket fordi Ørnes ikke har nødvendig status som regionsenter.

Byggestart neste høst?

- Blir det noe kjøpesenter, Bye? - Ja, vi håper og tror fylkestinget gir sin dispensasjon i år. Da er det realistisk med byggestart

neste høst. Nå jobber vi med en handelsanalyse og andre vedlegg til dispensasjonssøknaden. - Og finansieringen? - Den er det store spørsmålet, og der må vi ha ting mer håndfast framover. Jeg tror nok alle vi har tegnet intensjonsavtaler med fra før, er med videre, og så har vi dialog med Meløy kommune. Kunne vi bygget omsorgsboliger på taket, til lav kostnad for kommunen, så ville det selvsagt styrket finansieringen betydelig.

”JEG ER FORNØYD MED AT VI HAR KLART Å STIMULERE DET EKSISTERENDE NÆRINGSLIVET.



Om jeg er sliten? Nei, men det har vært ei tøff økt, jeg innrømmer det. Men jeg har absolutt ikke mistet motet! Jeg har nok vandret fra å være veldig optimistisk og til å se at vi har mange utfordringer, men dette er en ting vi må innse: omstilling er en langvarig og komplisert prosess. Og i sum har det gått betydelig bedre enn vi fryktet. Det er ikke veldig mange som har forlatt kommunen, og vi kom raskt i gang med ny drift i en av solenergi-fabrikkenne.

Jeg er fornøyd med at vi har klart å stimulere det eksisterende næringslivet til å ta ut potensialet som vi vet ligger hos dem. Her klarer vi nå å ta vare på det vi har samtidig som det satses på nye ting. I industriparken er det skapt innpå 100 nye arbeidsplasser i Norwegian Crystals, ToCircle og andre bedrifter, og de tomme byggene er overlatt til nye eiere som jobber med prosjekter som kan gi arbeid til flere.

Hva jeg er minst fornøyd med? Tja, jeg er jo en utålmodig sjel, og jeg synes mange ting har gått veldig sent og har tatt mye tid. Det er mange prosjekter og prosesser som jeg gjerne skulle sett at vi var kommet lengre med, for eksempel kjøpesenter og nytt sykehjem, selv om dette ikke har direkte med omstillingsarbeidet å gjøre.

Å få nye, offentlige arbeidsplasser lagt til Meløy viste seg å bli verre og vanskeligere enn jeg trodde. Jeg har ikke gitt det opp, og vi har vedtatt å jobbe videre med det. Men kanskje jobber vi annerledes fra nå – heller enn å leie inn andre til å gjøre jobben for oss, må vi kanskje gjøre denne jobben selv. Det er også positivt å se at Statkraft nå har lyst ut flere stillinger på Fykan, og at over 100 har søkt. De som satses og etablerer nye virksomheter trenger ikke se mørkt på å få tak i gode folk.

Per Swensen fortalte til Edmund Ulsnæs



**Håper på sterk
produksjonsøkning**

**Full kapasitets-
utnyttelse i 2015**

Vil kjøpe flere ovner

STERK ØKNING I VEN TE

Satsingen på solenergi har tidligere gitt Glomfjord milliardomsetning og flere hundre arbeidsplasser. Nå krysser hele Meløy fin-grene for at han skal lykkes igjen, han som for snart 20 år siden var med og startet det hele.

- Det stemmer - hvis vi får til den ekspansjonen vi jobber for, kommer vi til å søke mer kapital for å investere i denne fabrikken, bekrefter Reidar Langmo. Norwegian Crystals' administrerende direktør har så langt hentet inn noe over 80 millioner kroner for å kjøpe og bygge opp ny drift i monofabrikken etter REC. Sålangt er 53 personer sysselsatt i produksjonen av silisium-ingoter som skjæres til blokker for eksport. Men i dag utnyttes under 50 prosent av kapasiteten i fabrikk.

- Vi har nå kvalifisert oss for å levere til to spesielt anerkjente og prestisjetunge kunder, og er i ferd med å gjøre det samme overfor enkelte andre. Ved slutten av dette året håper vi å utnytte produksjonskapasiteten i fabrikk 70-80 prosent, opplyser investoren og næringsutvikleren.

På 1990-tallet stod han sammen med Alf

Bjørseth bak Glomfjords første silisiumeventyr, ScanWafer. Nå jobber han hardt for å sørge for et nytt.

Flere ovner aktuelt

I et sysselsettingsperspektiv er Norwegian Crystals det desidert mest fruktbare som har skjedd i omstilling-Meløy. Etter ett års drift er fabrikk langtfra ferdig bemannet, men allerede står over 50 på lønnslistene. Dette gjør at monokrystall-produzenten er på topp tre blant Meløys største arbeidsplasser.

- Vi har «bare» 50 ovner i dag, ettersom om lag 20 eldre ovner er blitt solgt. Siden infrastrukturen for ovner ligger der, kan vi utvide til 66 ovner med relativt små investeringer. Og fortsatt er det plass til flere ovner - det er jo et mål å utnytte arealet vårt best mulig, sier Langmo om framtidsperspektivene.

Siden det er slutt på saging av wafere, er det

nemlig frigjort betydelig plass i de totalt om lag 18.000 kvadratmeter store produksjonslokalene. Sluttproduktet er fortsatt til dels wafere, men den arbeidsintensive skjæringen utføres mer lønnsomt av underleverandører utenlands.

Håper på god vekst

Det var en voldsom overproduksjon i verdensmarkedet som sendte waferprisene til bunns i 2011 og 2012. Fra 6 dollar waferen falt prisen som en stein til under 1 dollar. Norske REC Wafer var blant de mange som kastet inn håndkleet, og de voldsomt påkostede produksjonsanleggene i Glomfjord ble stående tomme og forlatt.

- Så vidt jeg vet, finnes det ikke en mer moderne fabrikk i verden, og operatørkompetansen vår er vel den beste som er å oppdrive. Motivasjonen i staben er kjempegod, og siden

Staben ved Norwegian Crystals består nesten utelukkende av tidligere REC-ansatte. Nå har de sterk tro på ny og sterk silisium-vekst i Glomfjord. Her smiler Sandra E. Roksøy og Fritz Sneland over en ny kvalitetsingot.

markedet for så vidt har steget hele tiden håper vi selvsagt på god vekst framover, men for å få det til må vi bli enda mer kostnadseffektive enn vi er i dag. USA blir et viktig marked framover, der små solpaneler på hustak brer om seg - det samme skjer i Japan, Tyskland og Kina, forklarer Reidar Langmo.

Avhengig av samspill

Hans eget selskap Rebelijo AS etablerte Norwegian Crystals sommeren 2012. Så, med annen egenkapital, omstillingsmidler fra Meløy, tilskudd og lån fra Innovasjon Norge, lønnskudd-ordninger gjennom NAV og bistand fra Meløy Næringsutvikling, kom produksjonen i gang i fjor, tuftet på en opsjonsavtale med boet etter REC. Etter kapitalutvidelser ble fabrikkbygningen kjøpt for relativt få millioner kroner, og til nå er altså over 50 tidligere REC-ansatte engasjert i produksjonen.

- Bortsett fra litt omstillingsmidler har vi ikke fått den hjelpen fra kommunen som vi ble forespeilet, spesielt ikke med tanke på en gunstig strømvtaale. At Meløy også beregner eiendomsskatten vår på en verdi på flere hundre



Etter wafer-prisfallet som knekket REC, er driften i gang igjen i den svært moderne mono-fabrikk. Nå håper Meløy og Glomfjord på ny solcellevekst i industriparken.

millioner kroner blir nok så paradoksalt, når man vet at dagens markedsverdi på eiendommen er godt under 10 millioner kroner, mener Langmo.

- Det er klart at når vi nå vurderer ytterligere ekspansjon og aktivitet sett i forhold til det globale konkurransebildet, ja, så er vi avhengig av at kommunen spiller på lag med oss for at dette kan realiseres.

Slank bemanning

Reidar Langmo er sparsom med forhåndsløfter, og verdensmarkedet er komplisert og krevende. Men at han selv, staben og eierne bak Norwegian Crystals har sterkt tro på suksess, det er det ingen tvil om. På eiersiden finner vi også aktører som har investert i silisium før - Furuholmen-familien var for eksempel sentrale bak etableringen av ScanWafer i Glomfjord i 1997.

- Meløy er opptatt av arbeidsplasser. Hvordan vil bemanningen øke, når produksjonskapasiteten i fabrikk utnyttes fullt ut?

- Den må være så «slank» som mulig. I Norge har vi relativt billig energi og dyre operatører, mens situasjonen i Kina, den er akkurat motsatt. For å oppnå lønnsomhet, må vi derfor holde antall ansatte nede. Vår fordel framfor Kina kan være at vi har operatører som er mer kompetente og mer produktive.

- Vil Norwegian Crystals på å bruke lokale leverandører?

- Åpenbart! Hvis man har kompetansen lokalt, bruker vi dette framfor å vente i flere timer på folk fra Bodø eller Oslo! Selv om vi har komplisert produksjonsutstyr, og en enda mer krevende produksjonsprosess, trenger vi tjenester på installasjon, og til vedlikehold på støttesystemene.



- Bortsett fra litt omstillingsstøtte har vi ikke fått den hjelpen fra Meløy kommune som vi ble forespeilet. Vi er avhengig av at kommunen spiller på lag med oss for at vi skal kunne ekspandere, forteller Norwegian Crystals-gründer Reidar Langmo.

Norwegian Crystals AS

- Etablert 4. juli 2012 av Reidar Langmo gjennom hans eget investeringsselskap Rebelijo Invest AS. Selskapet har til nå fått om lag 2,3 millioner kroner fra omstillingsstyret i Meløy.
- Sommeren 2013 kjøpte NC den tidligere monofabrikken og alt produksjonsutstyr fra RECs bostyre, og produksjonen sysselsetter i dag 53 personer.
- Reidar Langmo er administrerende direktør i selskapet, og tidligere fabrikkssjef Ivar Blekastad har vært sentral i etableringen. I dag er Børge Selstad fra Neverdal fabrikkssjef i Glomfjord.
- Etter emisjonen på noe over 80 millioner kroner er den største eieren i NC i dag Energy Future Invest (31 prosent), som igjen eies av Eidsiva Vekst AS og Hafslund Handel AS. Rebelijo eier om lag 23 prosent av aksjene.

STERK TRO I EGET HUS

Omstillingsbedriften Tocircle ”mis-tet» ni måneder i sin oppstart i Glomfjord. Men de så langt 20 ansatte har fortsatt klokkertro på at bedriften skal bli en ny hjørnestein i industriparken.

- Jeg synes vi har fått til veldig mye så langt, ikke minst har vi nå mange ansatte som har stor kompetanse på det vi skal gjøre. Målet vårt er 30-50 arbeidsplasser – at vi skal bli en hjørnestein her i industriparken, sier Ellef Kure. Han leder den aller første omstillingsbedriften etter RECs fall. Tocircle har fått tilsagn på omlag ni millioner kroner i henholdsvis tilskudd og lånetilsagn fra Meløy kommune og Innovasjon Norge.

Stoppet opp

Mange har ventet utålmodig på nyheter fra Kure og Tocircle – det er to år siden omstillingsstyret gikk tungt inn med prosjektstøtte. Og nybyggingen skulle skje i de opprinnelige lokalene til Alf Bjørseths ScanWafer. - Vi skal lykkes! Vi skal levere hundrevis av maskiner de kommende 2-3 årene, og da trenger vi folk, ikke minst ingeniørkompetanse, lover Ellef Kure i dag. - Men, vi har mistet ni måneder og en del folk fordi vi ikke fikk flytte inn i lokalene. Dette var kanskje ikke omstillingsstyrets feil, men altså årsaken til at vi ikke er kommet lengre. Kjernen i forretningsidéen er at «stempelet» i Tocircle-maskinen roterer rundt drivakselen, og dermed blir svært stillestående, nærmest vibrasjonsfri og svært energiøkonomisk. Med Tocircles roterende løsninger i turbiner, pumper og kompressorer skal kundene kunne å en løsning som er 30-50 prosent mer energieffektiv. Og mindre vedlikehold.



Ellef Kure har klokkertro på 30-50 nye arbeidsplasser til Glomfjord.

Lokal vannturbin

- Vi kjører tre viktige tester nå fram mot jul, peker og forklarer Kure i den om lag 1.250 kvadratmeter store produksjonshallen i Glomfjord. Først dampekspanderen, den man har solgt fire av til Hønefoss Fjernvarme – den første skal leveres i januar. Kunden brenner avfall og lager damp – Tocircles installasjon utnytter en del av damptrykket til merproduksjon av elektrisitet. En annen test gjelder en dampkompressor – et oppdrag fra et stort nederlandsk selskap. Sist, men ikke minst: - Vannturbinen vi nå tester for Standard Hydro Power tilsvarer den som skal stå i deres første anlegg, det i Kjeldal her i Meløy. Som en første pilot i deres unike løsning for mikrokraftverk, opplyser Kure. Mens det unike fra Tocircle er at vann-turbinen deres kan kjøres med varierende turtall, og ikke er avhengig av stabil vanntilgang fra magasin – den bruker overskuddsvannet som til enhver tid er der. Testene kan nå kjøres i egne lokaler, siden Tocircle har koblet seg til dampsystemet i industriparken, og høytrykksvannet. I et prosjektsamarbeid med Yara Glomfjord skal Tocircle også produsere strøm av overskuddsdamp i gjødselfabrikasjonen.

Trenger flere, nå

Det er allerede 10-12 år siden gründer Kjell Vading i Bodø utviklet Tocircles rotasjonsteknologi. Kure forklarer at mange år først gikk til å sikre og forsvare patenter globalt, deretter innsats mot olje og offshore-bransjen. Nå bygges Tocircle gradvis som konsern, og med eierskap i Standard Hydro Power skal partene vokse sammen, i Glomfjord. - Vi er jo en utviklingsbedrift mer enn en produksjonsbedrift. Vi utvikler konsepter fram til masseproduksjon, og så går vi videre med nye. Så du må gjerne skrive med store bokstaver at vi trenger kompetente folk – maskiningeniører er etterspurt! sier Ellef Kure.

Tocircle i Glomfjord møter høsten med i alt 11 ansatte, mens sju har base i Oslo. På dette lagbildet ser vi bak fra venstre André Neverdal, Ellef Kure og Tore Selstad. Midten fra venstre Hans Ove H. Horsberg, Magnus Kristensen, Line Marlen Krogh og Frode Hansen. Foran fra venstre Steffen L. Mikalsen, Tore Eilertsen, Mathias Nordahl og Safet Omercevic.



I høst testes den første av i alt fire såkalte dampekspandere som Tocircle har solgt til Hønefoss Fjernvarme. Her gjør Frode Hansen (t.v.) og Safet Omercevic nødvendige tilpasninger.



Thor D. Mikkelsen fikk forretningsidéen til Standard Hydro Power i Angola. Men det unike mikrokraftverket er like godt tilpasset det norske markedet.

MAKS SATSING PÅ MIKRO

Idéen oppstod i Angola, nå viser den seg perfekt for Nord-Norge og ...Kina! Gründeren er opprinnelig fra Halså og vil bygge minst 30 arbeidsplasser i Glomfjord.

Kina interessant

- Først tenkte vi på utlandet, men nå ser vi at også markeder i Norge kan være interessante. Vestlandet, Nord-Norge, ja, ikke minst regionen der Glomfjord ligger – her er det vanskelig å få til lønnsomme vannkraftutbygginger med tradisjonelle løsninger. - Vår løsning er helt unik, og nå opplever vi stor interesse i mange land, ikke minst Kina, som jo er et enormt marked, sier Mikkelsen. Som altså skal utvikle selskapet i tett samarbeid med de andre eierne Tocircle og Malthe Winje. Nå i månedsskiftet var han på befaring i Kjeldal sammen med NVE og nettopp Meløy Energi. Sistnevnte bidrar med teknisk kunnskap og planlegger å overta anlegget etter pilot-perioden og ønsker å drive det videre som sin kraftstasjon.

Kjeldal først

Nå skal både teknisk utvikling, selve monteringen og markedsarbeidet bygges opp i Glomfjord, og i tett samarbeid med Tocircle. En forsiktig start blir 30-40 enheter hvert år, altså mikrokraftverk montert i container, men med et potensial som er mye, mye større. - I begynnelsen trenger vi da 20-30 ansatte i Glomfjord. Nå er vi og alle mulige kunder spent på pilotanlegget i Kjeldal. Det skal etter planen monteres første halvår neste år, opplyser Mikkelsen.



Den unike løsningen med et mikrokraftverk montert i en standard container. Illustrasjon: Standard Hydro Power.

KOSTNADEN BLIR LAVERE



I den tidligere slurryfabrikken i Glomfjord planlegges det nå en årsproduksjon på 30.000 tonn magnesium, og arbeid til minst 80.

Nye teknologiløsninger gjør at magnesiumfabrikken blir billigere å bygge enn først antatt. Nå legges detaljplanene for det som skal bli Meløys neste største, private arbeidsplass.

- Ja, vi har fått munnkurv til senere i høst, men joda, vi er meget optimistisk på at dette lar seg finansiere! smiler Lothar Maruhn. Magnesiumfabrikken. Lederen i Meløy Næringsutvikling er riktignok forsiktig med å love nyheten som hele Meløy venter spent på - kanskje 80 nye arbeidsplasser i Glomfjord. Men, han har definitivt brukt året til å føre storsatsingen nye skritt nærmere realisering. For: - Nå lager finanshuset som vi har valgt, en konkret og god investorpresentasjon. Både vi og finanshuset er optimistisk på at det er mulig å finansiere den milliarder vi trenger, forklarer Lothar. - Og: investeringen er betydelig lavere nå, enn det vi opprinnelig gikk ut med. Fordi vi har valgt helt annen teknologi og mindre kompliserte løsninger, forklarer MNU-rådgiver Finn Nordmo. Den største utfordringen nå er det norske prisnivået på råstoffene ferrosilisium og elektrisk kraft. - Sammenliknet med det vår partner i Canada må betale, er prisene altfor høye. Disse utfordringene må vi løse, hvis vi skal lykkes, fastslår Lothar.

Blir nest størst

Lite er gjort over natten når Glomfjord skal få sin nye fabrikk. Men den er verdt å vente på. På full kapasitetsutnyttelse vil produksjonen i den tidligere slurryfabrikken kreve en beman-

ning på om lag 80. Dette vil gjøre den til den nest største, private arbeidsplassen i Meløy, bare overgått av Yara. 2-3 personer vil i tillegg være sysselsatt nede på kaia, i lasting og lossing hos underleverandører. - Kort fortalt blir det slik at vi trenger om lag 150.000 tonn dolomitt hvert år, og om prisen og kvaliteten er rett, vil den komme fra Granåsen ved Mosjøen. Denne kommer med båt til Glomfjord og blåses i rør opp til fabrikkens på øvre område, forklarer Finn Nordmo. - Der skal dolomitten brennes og kalsineres før dette blandes med finmalt ferrosilisium. I en slags tablettpresse lager vi så små pellets, som er det som skal inn i ovnen for å bli til råmagnesium. Dette igjen mates i raffineringsoven, der det lages barrier, eller ingoter, som stables på paller og sendes til kundene - først og fremst med båt, sier Nordmo, som selv er kjemiingeniør og MNUs naturlige mann på utvikling av fabrikkens.

Og aktørene er...

ScanMag ble opprinnelig etablert som ScanQuarts i 2006, mens endret navn i 2012. Selskapet eies i dag av Meløy Næringsutvikling AS, Normin Mine AS, Meløy BedriftsService AS, Sol Nord Eiendom AS og MNU Meløy Eiendom AS. Mens Maruhn er daglig leder og styreleder, har Nordmo styreplass sammen med Jan Kildal, opprinnelig fra Meløy, og Jan-Eirik Nilsskog og Frank Holvik fra Mosjøen-miljøet. Andre aktører: for det første det britiske finanshuset D4K med sin leder Klaus Henke og deres datterselskap North Sea Capital, som arbeider med finansiering på den norske siden. Dessuten Vulcan Technology med Rodney Gander og Donald D'Arcy-Evans, som har bidratt til å utvikling av de tekniske løsningene. Dessuten, selvsagt, Nevada Clean Magnesium, det canadiske selskapet som har rettighetene til teknologien, og som ScanMag fra i sommer deler eierskap, kontroll og risiko med. Joint venture. - Design, teknologi og tekniske løsninger, kapasitet – 80 prosent av dette er på plass. De siste 20 går på hvordan få aller best økonomi i dette, og optimalisere investeringspakken, opplyser Finn Nordmo.

GJØR KAPITALEN KJENT

Sats mer på de som er her!

Ta risiko, men ha is i magen!

- Dette var veldig interessant, mange gode innspill. Det er viktig at vi bruker litt tid, blir kjent med personer og får markedsført det kapitalfondet kan bidra med, sier Nils Røv. Styrelederen i Meløy Kapital har base i Mo i Rana, men reiste nylig til hjemkommunen for det nye kapitalfondet på 15 millioner kroner. Og fikk tydelige råd.

- Ikke bare nye

- Vi leter etter gode prosjekter, ja, men gode personer er særdeles viktig. Og jeg pleier å si at dersom du trenger et takstskifte i din bedrift, ja, da kan vi bidra. Og det er ikke slik at vi kun ser etter helt nye satsinger og gründerbedrifter. Det er vel så interessant å gå inn i eksisterende bedrifter, der man har fått til ting før, forklarer Røv.

I ettpar raske møter med ordføreren, deretter daglig leder for Meløys nest største private arbeidsplass, fikk han gode innspill til fondets videre arbeid.

- Vårt ønske er å bidra positivt, både med kapital og den kompetansen vi har. Gründeren ønsker, forståelig nok, å få inn kapital men likevel beholde full kontroll. Kunsten for oss blir å verdsette jobben som er gjort til nå, bidra med kunnskap og kapital for å få til vekst, samtidig som vi tar kontrollert risiko, sier han.

- Ja, vi trenger

Tor Arne Fagerli leder vedlikeholdsbedriften Bilfingers virksomhet i Glomfjord, og planlegger betydelig ekspansjon. Selv om det internasjonale konsernet ikke trenger hjelp fra Meløy Kapital, har han tydelige



- Gode personer er svært viktig, ikke bare gode prosjekter, understreker styreleder Nils Røv i kapitalfondet Meløy Kapital. Nylig besøkte han Meløy og fikk råd fra både næringslivsleder Tor Arne Fagerli (øverst) og ordfører Per Swensen.

råd.

- Jeg synes det har vært for stor fokus på å få til noe nytt og stort, som REC. Meløy kommune må heller satse mer på de som faktisk er her, og bidra til videre vekst for dem. Blant våre samarbeidspartnere ser jeg at det er behov for kapital til ulike satsinger, sier Fagerli til Nils Røv.

- Vi ønsker at fondet skal ta risiko, men kommer ikke til å overstyre. Et kapitalfond

er nok en litt ny måte å tenke finansiering på i Meløy, og det er jo en litt trang tid, så vi må nok innse at dette vil ta litt tid – det er viktig å ha is i magen, sier ordfører Per Swensen, som altså representerer den desidert største aktøren i kapitalfondet.

- Ikke de store

Meløy Kapital har så langt vært i dialog med 4-5 mulige samarbeidspartnere, og ønsker

enda større interesse for fondet.

- Fondet er for lite til å tenke på de virkelige store prosjektene. Vårt mål er de små og mellomstore, gjerne bedrifter med noen få ansatte, forteller Nils Røv.

- Vi er kanskje ikke så godt kjent ennå, men det dreier seg nok litt om at folk ser at vi får til satsinger – da kan det nok komme flere interessenter.



STYRKER OMSTILLINGSARBEIDET

Meløy Utvikling har ansatt administrativ medarbeider for å avlaste daglig leder og styrke omstillingsarbeidet.

Den siste mandagen i september møtte Anastasia Ryabushkina til sin første arbeidsdag for Meløy Utvikling i Glomfjord Industripark. Født i Volgograd, oppvokst i St. Petersburg, men de siste 10 årene bosatt i Bodø. Nå skal hun styrke omstillingsarbeidet på administrasjonssiden.

Styrker administrasjonen

- Det er veldig mye inn- og utgående post, brev som skal skrives, masse fakturaer, en del rapportering og å avlaste Stine Estensen på alt av administrasjon og økonomi, opplyser siviløkonomen som

har bosatt seg i Glomfjord sammen med Magnus Kristensen – han er sivilingeniør hos «omstillingsbedriften» ToCircle. De første dagene på jobb har Anastasia satt seg inn i arkivsystemer, regnskapssystemer, få oversikt over Meløy Utviklings nokså omfattende virksomhet og bli kjent med kollegene Espen Maruhn, Randi Tinnan og Stine Estensen.

Arbeidsomme Meløy

Hun visste ikke veldig mye om Meløy før hun flyttet hit, 30-åringen, som har jobberfaring fra Nordlandsbanken/DNB og Nordlandsykehuset etter siviløkonomstudiet ved Handelshøgskolen i Bodø. Annet enn den flotte naturen, og et besøk på Svartisen.

- Entreprenørskap og innovasjon var et tema i utdanningen min, og det er veldig relevant i forhold til omstillingsarbeid. Omstillingen innebærer å tenke nytt, og vi skal prøve å fokusere på det positive ved omstillingsarbeid og hjelpe bedrifter med å velge rett vei videre for å skape nye



Anastasia Ryabushkina, nylig tilsatt i Meløy Utvikling KF.

arbeidsplasser, sier hun.

Selv kom hun til fylkeshovedstaden i 2005, slik mange av hennes russiske venner også har gjort – reist til Bodø eller Tromsø for høyere utdanning og

senere jobb i Norge. Nå har turen for henne altså gått videre til Meløy og jobben som administrativ medarbeider i omstillingsarbeidet.

OPPFØLGER. OG NY RUNDE

Det vellykkede SMB Utvikling-programmet skal kjøres i en runde 2. Og bedriftene som deltok i første kull får sin Meløy-unike oppfølger – SMB Effekt. Fordi det virker.

- Den første runden resulterte i så mange gode og loven- de prosjekter. Og så ba bedriftene om det selv, altså videre oppfølging og veiledning, forklarer Stine Estensen i Meløy Utvikling.

Altså at omstillingsstatsingen SMB Utvikling fra i fjor videreføres for deltakerbedriftene. Med SMB Effekt, som er nasjonalt nybrottsarbeid, i Meløy. Dette gjør nemlig Innovasjon Norge for første gang, og satsingen øker sjansen for flere arbeidsplasser.

Større sjanse

- Ja, for da får bedriftene enda mer hjelp til å beholde fokus på dette utviklingsarbeidet midt i det daglige trøkket deres. Og denne hjelpen og støtten gjør sjansene større for å lykkes med utviklingsprosjekter som skal gi flere ansatte, forklarer Stine.

Fortsatt ledes arbeidet av Berit Laastad og hennes rådgivningsfirma Essensi. 16 av de opprinnelige 24 bedriftene er med videre.



Innovasjon Norge tror på Meløys omstillingsarbeid, og investerer betydelig i videreføring av SMB Utvikling.

- Deltakerbedriftene er veldig positive til denne måten å jobbe sammen med likesinnede på. I disse dager gjennomføres den første SMB Effekt-hel-dagssamlingen, der bedriftenes ledere drilles i emner som markedsarbeid, ledelse i små bedrifter og altså får enda mer rådgivning på hver sine utviklingsprosjekter. Prosjekter som samlet for de 15 bedriftene representerer mål om 65 nye arbeidsplasser og 90 millioner kroner i meromsetning.

Og ny runde

Omstillingsstyrets mål er 150 nye arbeidsplasser skapt i eksisterende næringsliv innen 2018. Dermed ble Innovasjon Norges bedriftsutviklingsprogram SMB Utvikling gjennomført i fjor. 24 deltakerbedrifter presenterte da utviklingsprosjekter for 70 nye arbeidsplasser og 130 millioner i meromsetning. Innovasjon Norge støttet SMB Utvikling med 765.000 kroner, mens 1,1 million kroner ble gitt fra omstillingsmidlene og 120.000 kroner kom inn som egenandel fra bedriftene.

- Interessen var så stor at vi nå, altså i tillegg til SMB Effekt, gjennomfører en helt ny runde SMB Utvikling. I høst på-

går det kartleggingsmøter, og så ønsker vi å ta opp 10 nye bedrifter med egne utviklingsprosjekter.

- Fordi dette virker?

- Vi mener det – det er allerede skapt nye arbeidsplasser. Så tar jo dette litt tid, men flere av deltakerbedriftene har nå fått omstillingsmidler for å gjennomføre sine prosjekter, opplyser Stine Estensen.



Mange lovende Meløy-prosjekter var med i SMB Utvikling. Nå videreføres Innovasjon Norge-satsingen med SMB Effekt, opplyser Stine Estensen.

I KLYNGE FOR MER KOMPETANSE

For en kommune i omstilling er kunnskap avgjørende. Nå har en rekke aktører samlet seg i klynge. For å hjelpe arbeidslivet enda bedre.

- Skal bedrifter hevde seg og vinne anbud, dreier det seg om kompetanse, stadig høyere kompetanse. Nå løfter vi sammen og forplikter oss til å hjelpe arbeidslivet med dette! forteller Finn-Åge Pettersen, Tove Julie Kjellså og Roar Jensen.

Forpliktende, nå

De tre utgjør arbeidsutvalget i det nye Kompetansefylke Meløy, sammen med Stine Estensen. Klyngen samler en rekke aktører, hør bare: Meløy kommune, Meløy Utvikling, NAV, Meløy videregående skole, Opplæringskontoret MBS, Meløy Næringsforum og Opus.

- Før dannet vi et kompetansenettverk – nå er samarbeidet mer forpliktende. Vi har faste møter, vi har en klar fordeling på oppgaver og vi er nøye med å oppdatere hverandre, forteller de.

- Dette dreier seg om å kartlegge og tilby den kompetansen arbeidstakere og bedrifter trenger, men også om å dekke et behov for fagfolk. For eksempel er satsingen vår på ingeniørutdanning et direkte svar på Meløy-industriens antatte behov for 60-70 nye ingeniører i de kommende årene.

Ingeniører, f. eks

Dette forpliktende kompetansesamarbeidet om alt av etter- og videreutdanning, ja, det er viktig for Meløy i omstillingsarbeidet. Det skal nemlig hjelpe med å styrke dagens Meløy-bedrifter. Og høy kompetanse kan helt klart være avgjørende for nye virksomheter som vil etablere.

- For eksempel er ingeniørutdanningen et viktig satsingsfelt for oss. Der er det første kullet ferdig med sitt start-år, og nå er 8 nye i



- En kompetansefylke kan ikke skape arbeidsplasser selv, men kan hjelpe arbeidslivet med sin konkurranseevne, mener Finn-Åge Pettersen, Tove Julie Kjellså og Roar Jensen.

gang, opplyser prosjekt-eier for kompetansefylken, Roar Jensen – også rektor ved Meløy videregående skole.

Videreutdanning i helsefagene er en annen satsing. Arbeidsinnvandring og norskopplæring er en tredje, og dessuten bedre samspill mellom skole og næringsliv. Utgangspunktet er behovet som Meløys arbeidsliv har, og derfor:

I eget hus

- Derfor har vi aller først gjort en kartlegging blant 100 bedrifter – hvilken kompetanse trenger de – hva trenger de av rekruttering? forklarer Tove Julie Kjellså, som er karriereveileder og nå koordinerer arbeidsgruppens arbeid. - Og så vil dere ha opp og gå et kompetansehus? - Det stemmer – vi er nokså mange ak-

tører i Meløy på kompetanseheving og kursvirksomhet på ulike måter, forteller Finn-Åge Pettersen, som til daglig leder Opplæringskontoret MBS. - Nå ønsker vi å få en effekt av et mer samlet miljø, med flere ansatte, der studieverksted kan inngå. Men hvor et slikt kompetansehus skal legges, det har vi ikke tatt stilling til ennå.

MER UTE ENN HJEMME

Få Meløy-bedrifter tilbringer mindre tid i Meløy enn Nordland Betongsagservice.

Siviløkonom Erlend Bullvåg ved Handels-
høgskolen i Bodø var tydelig under vårens
Meløyseminaret på Halså: «Meløys næringsliv
utnytter for dårlig nærheten til Bodø. Meløy
var mindre sårbar i nedgangstider hvis folk
pendlet mer og bedriftene solgte mer varer og
tjenester til Bodø».

- 70-80 prosent av vår omsetning blir hentet
utenfor Meløy. Det har alltid vært slik, og det
er dét vi er vant til, sier daglig leder Robert
Ueland i Nordland Betongsagservice.

- Vi har hatt en del å gjøre for Yara, og vi had-
de en del oppdrag for REC, men vi mistet ikke
veldig mye da det veltet der inne, nei.

Potensial, helt sikkert

På Reipå etablerte han virksomheten i 1986,
og fortsatt er han daglig leder for Nordland
Betongsagservice, bedriften han eier sammen
med kona Ann Iren.

- Det vi holder på med er altfor spesialisert til
at vi finner nok å gjøre i Meløy. Dette visste
vi da vi startet bedriften, så det er ikke noe
vi har reflektert så mye over – det måtte bare
bli sånn.

- Andre bedrifter i Meløy, for eksempel i byg-
gebransjen, kunne helt sikkert hatt et godt po-
tensial i Bodø, nikker han.

- Men din bedrift ligger på feil sted?

- Ja, på mange måter kan du si det sånn –
Bodø ville nok vært bedre og lettere. Men det
er her vi er, og det er her vi har bygget opp
bedriften, så da er det blitt slik. Vi har ingen
planer om å flytte, smiler Ueland.

Kundene, det er ofte riksentreprenørene eller
andre store entreprenører, gjerne i Bodø. Vi
har møtt ham selv og en del av staben på opp-
drag ved Nordlandssykehuset. I forbindelse
med ombyggingen skal varmesentralen mil-

jø-saneres og rives. Samtlige ansatte er bosatt i
Meløy, og reiser hjem i helgene.

Søker landsdelsjobber

Det er roligere i høst enn Ueland kunne ønske
seg. Staben teller 8, mot 12 til vanlig. Sving-
ninger er ikke nytt, men nå spisses strategiene:
- Vi regner på oppdrag i stort sett alle store ri-
vingsprosjekter i Nord-Norge i høst, og venter
avklaring på flere av dem akkurat nå. Dette er
nytt, at vi jobber så systematisk i hele lands-
delen. De jobbene vi får tilslag på, vil uansett
føre oss langt bort fra Meløy.

Robert & Co. jobber for det første med mil-
jø-sanering, altså fjerner bygningsmateria-
ler som inneholder farlig avfall som PCB og
PAH. Og med riving og betongarbeid, som
kan innebære betongskjæring, boring, sli-
ping av betonggulv, waiversaging, litt mur og
puss-arbeid og betongrehabilitering. Og mye
serviceoppdrag for andre leverandører – tilfel-
dig eksempel: når rørleggeren står der og må
ha boring eller riving for å kunne jobbe med
et rør.

Må hente utenfra

- Det er utfordrende med reisingen, både for
de ansatte og når det gjelder kalkyler på kost-
nader og lønnsomhet – og det er viktig med
tett styring på prosjektene. Vi har hatt som
mål å vokse, og vi kunne nok økt omsetnin-
gen betydelig ved å ta større rivejobber, slik vi
er oppfordret til. Men dette krever helt andre
investeringer og større maskineri.

- Uansett må vi nok nå gjøre som andre i
bransjen, altså hente arbeidskraft utenlands.
At vi spesialiserer de vi har i dag, og henter
arbeidskraft i Polen og andre land for å kunne
ta større jobber.

- Dersom vi får flere, større prosjekter, og stør-
re stab, kan vi også operere med turnus der de
ansatte jobber 12-14 dager og har 16-18 dager
fri, uansett hvor de er. Dette ville vært mindre
krevende både for bedriften og de ansatte, men-
ner Robert.



Nordland Betongsagservice er Meløy-bedriften som merket lite til REC-smellen. Daglig le-
der Robert Ueland (t.v.) og arbeidsleder Åge Hansen henter 70-80 prosent av omsetningen
utenfor kommunegrensene. Slik mener siviløkonom Erlend Bullvåg at flere burde tenke.
Foto: Ramberg, Aleksander, Avisa Nordland



De bor i Meløy, men Bodø er hjemmebane for de ansatte i Reipå-bedriften Nordland Betongsagservice. Her ser vi fra venstre
Ken Joar Skauvik, Marcus Hansen, Robert Ueland, Frank Norum og Åge Hansen. Foto: Ramberg, Aleksander, Avisa Nordland



- Ja, på mange måter ville Bodø vært et lettere
og bedre sted for oss å holde til, innrømmer
Robert Ueland.



- Vi **kan** demens, og **kan** hjelpe Meløy kommune å gi et bedre og mer helhetlig tilbud til brukerne, fastslår Maren S. Ragnvaldsen
(t.v.) og Karin R. Sandvik i den private helsetjeneste-bedriften Gode Øyeblikk.

VIL UTVIDE

Med spesialkompe- tanse på demens har Gode Øyeblikk eta- blert to arbeidsplas- ser på tjenestesalg til Meløy kommune. Nå mener gründeren at Meløy kan få flere private helsearbeids- plasser. Selv har hun 5 som mål.

Omstillingsstyret i Meløy liker det de har
sett av Gode Øyeblikk så langt. Målet er
nemlig flere helsearbeidsplasser i det priva-
te. Demens: Meløy har 120-130 personer
med denne typen lidelser, når man legger
nasjonal statistikk til grunn. Sykdommen
gjør at de som er rammet, og deres pårø-
rende, trenger hjelp. Meløy kommune har
erkjent at her tenger man kompetanse og
kapasitet som de hjemmetjenestene ikke
har. I fjor vedtok kommunestyret fritt bruk-
kervalg, altså at brukeren selv bestemmer
hvem som skal tilby dem hjemmehjelpen

de har krav på. Og: fra i år har to loka-
le og private aktører fått anbud på å drive
dagsenter-tilbud for personer med demens.
Den ene er Caroline Myrvang og hennes
Grønøy Aktivitetsgård. Den andre er al-
tså Karin Rømo Sandvik og hennes Gode
Øyeblikk.

Målet er 4-5

- Meløy kommune har masse flinke folk,
og vi ønsker ikke å dytte dem unna – vi
ønsker samarbeid og god dialog til beste for
brukerne. Vi **kan** demens, og kan supple-
re og avlaste Meløy kommune med et mer
helhetlig tilbud, forklarer gründer Karin
Rømo Sandvik (40).

Med utdanning i demens og alderspsykia-
tri og tidligere jobb som demenskoordinat-
or i Meløy kommune, etablerte hun Gode
Øyeblikk våren 2012. Nylig tok bedriften i
bruk nye og hjemmekoselige lokaler i Ne-
verdal. Nå har Karin ansatt Maren Støre
Ragnvaldsen (30), som i 13 år har jobbet
ved Ørnes sykehjem, 10 av dem på skjer-
met avdeling med demensomsorg.

- Vi er to ansatte, men målet mitt er 4-5 på
sikt. Vi ønsker å ha et helhetlig tilbud, og
jeg mener det et stort behov for våre tjes-
ter, mener gründeren.

Behovet er stort

Og ramser opp mulighetene: forebygging
i form av fysisk aktivitet, bedre kosthold,

dagtilbud for mindre ensomhet og me-
ningsfulle hverdager, altså slik samhand-
lingsreformen legger opp til. Dessuten
dagtilbud med overnatting, opptrening i
hjemmet etter sykehusopphold, hjemme-
hjelp for å utsette institusjonsopphold.

- Kommunen har mye å gape over, og
hjemmetjenestetilbudet er godt, men det
blir likevel for lite. Jeg tror vi kan gjøre
hverandre bedre ved å samarbeide, sier Ka-
rin.

- Vi vet også at det finnes flere brukere som
har fått innvilget hjemmehjelp, men som
ikke får. Etter vedtaket fra i fjor om fritt
brukervalg må jo kommunen også i gang
med dette, og vi kan være en ressurs slik at
brukerne får større frihet, mener hun.

Ikke vikarbyrå

Bedriften har fått forespørsler om å være
«vikarbyrå» for Meløy kommune.

- Dette er vi ikke interessert i. Det er ikke
vikarbyrå vi ønsker å være, men en selv-
stendig tjeneste med en faglig plattform
og et verdigrunnlag som skal styre måten
vi arbeider på.

- Men du vil at dere skal bli 4-5 ansatte?

- Ja, og da tar vi også inn under oss dette
med praktisk bistand, altså å hjelpe bruke-
ne med et ganske vidt spekter av ting. Jeg
ser for meg at vi da også har en vaktmester
ansatt.

Demens

- En fellesbetegnelse på organiske sykdommer i hjernen som fører til en generell intellektuell svikt, glemsomhet, desorientering samt sviktende dømmekraft; vanligst hos eldre mennesker. De fleste demenstilstander fører til stadig større ødeleggelser i hjernen og sammensatt funksjonssvikt. Vanlig betegnelse dersom tilstanden opptrer før fylte 65 år har vært presenil demens. Hvis den opptrer senere brukes betegnelsen aldersdemens, eller senil demens.
- Kilde: snl.no

Fritt brukervalg

- Innebærer at den enkelte brukeren selv bestemmer om kommunen eller en privat tilbyder skal gi hjemmehjelp, når brukeren har fått et vedtak.
 - Våren 2013 vedtok kommunestyret i Meløy å innføre fritt brukervalg på hjemmetjenester/praktisk bistand og brukerstyrt personlig assistent (BPA). Vedtaket ble gjort med 15 stemmer (H/KrF/V/FRP) mot 10 stemmer (Ap/Sp/SV). Flertallet vedtok også at det vurderes fortløpende å konkurranseutsette kommunale tjenester.
 - Kommunen bestemmer fortsatt hvem som har behov for praktisk hjelp i hjemmet og setter prislapp på tjenesten. Bruker betaler egenandel på tjenestene som i dag, og kommunen betaler leverandøren.
- Kilde: nhoservice.no

OMSTILLING PÅ GATA

- 1: Hvordan ble du rammet da alt raknet for REC?
- 2: Hvordan påvirker det deg at Meløy er i omstilling?
- 3: Hva vet du om omstillingsarbeidet?

INFORMASJON

Facebook: Omstilling i Meløy 



May-Liss Myrvang Strand (38),
Glomfjord
Innehaver, Bare Føtter

- Jeg startet opp min bedrift da fallet var et faktum og gulltiden var over. Jeg var aldri i tvil om jeg skulle tørre å satse, selv om det kunne virke som om det var nedgangstider i vente. Når det gjelder omstillingsarbeidet vet jeg at det jobbes hardt for store nyetableringer. Jeg hadde nok vært mer informert hvis jeg hadde engasjert meg i større grad i diverse fora



Christian Svartis (30),
Glomfjord
Transportoperatør, Yara

- Jeg merket REC's nedgang mest på at venner og bekjente måtte flytte på seg i ettertid for å få jobb. Selv har jeg vært trygg hos Yara i hele 7 år. Omstillingsarbeidet vet jeg lite om, det blir mest de store linjene som trekkes frem i media. Personlig tror jeg at de som er uten jobb og på utkikk, sikkert engasjerer seg mer enn det jeg gjør.



Berit Johansen (49),
Meløya
Bonde

- At REC gikk dukken, merket jeg ikke personlig. Ingen i min nærhet ble berørt. Men når jeg er i Glomfjord, synes jeg det virker som om det er veldig stille og dødt i bygda. De store, kommende satsingene er de jeg merker meg. Informasjonen kommer gjennom media. Personlig er jeg mer bekymret for nedgangen i landbruksnæringen i kommunen.



Morten Amundsen (33),
Reipå
Transportoperatør, Yara

- Hverken jeg eller min nærmeste familie og vennekrets ble rammet da REC gikk dukken. Det jeg merker det mest på er at det er blitt mer stille i bygdene rundt omkring. Jeg får med meg det store bildet i omstillingsarbeidet, utvikling er positivt. Meløy trenger arbeidsplasser og ikke minst flere innbyggere.



Karen Anna Brun (60),
Reipå
Brakkesjef hos Terje Halsan AS.

- Jeg hadde venner og bekjente som mistet jobben da REC forsvant. Men for egen del fortsatte alt som før. Om omstillingsarbeidet vet jeg lite, kanskje kunne informasjonsflyten vært bedre. De store etableringene som forhåpentligvis kommer er de som er mest synlige. Samtidig tror jeg nok at det er de uten jobb som følger mest med.



Ronald Pettersen (45),
Glomfjord
Arbeidsledig. Fagbrev i produksjonsteknikk.

- Jeg hadde jobb på REC og merket det på kroppen da bedriften forsvant. Noen av de jeg jobbet sammen med, forsvant ut av kommunen for å få arbeid andre steder. Å finne ny stilling i Meløy med mitt fagbrev, er vanskelig. Når det gjelder omstilling tror jeg det er mye prat og lite som skjer. Løftene om et stort antall arbeidsplasser er ikke innfridd. Ekstra synd er det at det er blitt så dødt i Glomfjord.



Jens Lørstrand (47),
Glomfjord
Uførepensjonist.

- Selv om jeg ikke hadde noen i min nære omgangskrets som ble rammet da REC forsvant, merker jeg veldig godt at det er mindre aktivitet i Glomfjord. Ved oppgangstider er stemningen positiv, mens motsatt i nedgangstider. Jeg er interessert i å følge med på det som skjer når det gjelder omstilling, og tenker at det må satses på andre ting enn kun industri. Å bare stå på en fot blir for snevert.



Halvor Rønnåbakk (69),
Ørnes
Pensjonist, tidligere Yara

- Ingen jeg kjente mistet jobben, så personlig var ikke kollapsen så merkbar. Selvfølgelig endret stemningen i kommunen seg, det var mer positivitet blant folk før. Informasjon om omstillingsarbeidet får jeg fra avisene, og da er det gjerne de store etableringene man leser om. Når det gjelder fremtidige næringer å satse på, har jeg mest tro på industri og fiske.



Renate Iversen (36),
Neverdal
Apotekmedarbeider

- Da REC forsvant, mistet også jeg jobben. Hele plattformen min ramlet ut, jeg hadde akkurat kjøpt meg bolig. Jeg gikk i det lengste og håpet på ny oppstart. Nå har jeg fått ny jobb og er i gang med utdanning innen faget. Omstillingsarbeidet vet jeg lite om, jeg tror engasjementet er større hvis man står uten jobb. Jeg håper det satses bredt, og ikke bare på industri.



Britt-Heidi Ertsås Olsen (47),
Reipå
Tannhelsesekretær

- Opptil flere jeg kjenner mistet jobben da REC ble borte. Nå tror jeg mange har troen på de nyetableringene som kommer. Info om omstillingsarbeidet får jeg gjennom media og da er det de store industrisatsningene som er mest synlige. Etter min mening må man tenke bredere enn bare industri. Jeg tror uansett det er vanskelig å gjenskape like mange arbeidsplasser som da REC eksisterte.

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? En god idé som også er et godt prosjekt i forhold til handlingsplanen for omstillingsmidlene? Til forstudie/forprosjekt i utviklingen av forretningsidéen kan du da søke

PROSJEKTMIDLER

Søknaden må inneholde en god prosjektplan, og før utbetaling av tilskudd må prosjektet være gjennomført.

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

