



## Saksframlegg

<b>Vår ref.:</b> 23/10411 - 1	<b>Dato:</b> 11.05.2023	<b>Saksbehandler:</b> Dag Nyeggen
Behandling av saken:		
<b>Saksnr.</b> 37/23	<b>Utvalg</b> Kommunestyret	<b>Møtedato</b> 23.05.2023

### Sunny AS - Søknad om oppstartstilskudd

Sunny AS er et datterselskap av Tynset Varmeservice AS. Bedriften har ambisjoner om å produsere utvendig solskjerming i fabrikken på Tynset, for et nettverk av forhandlere i hele Norge. Sunny AS er en forholdsvis nystartet bedrift og søker i den forbindelse Tynset Kommune om støtte til utvikling av bedriften. Eierne har investert ca kr 1 500 000. De har fått tilsagn om lån på kr 680 000 i lokal bank og søker kommunen om kr 600 000 i oppstartstilskudd.

Kommunedirektøren innstiller på å støtte tiltaket med kr 300 000.

#### Saksopplysninger

Tynset Varmeservice AS har vært forhandler av solskjermingsprodukter siden 2017. Forretningsideen til Sunny AS er å produsere på bestilling til forhandlere rundt om i Norge. Bedriften har allerede et nettverk av forhandlere på plass og arbeider systematisk med å få flere forhandlere til å bli en del av nettverket. Sunny AS er nylig i gang med produksjonen og arbeider med å ferdigstille alt av dokumenter, brosjyremateriell osv til forhandlere.

Produksjon og verdiskapning i Sunny AS går ut på å produsere screens og markiser. Markiser er et kjent produkt, mens screens er en type utvendig solskjerming, som festes tett på vinduet med en hurtiglås i en kraftig aluminiums ramme. Den fungerer som en utvendig rullegardin, montert i en robust, spesialtilpasset aluminiums kassett. Denne kan styres innefra via bryter, fjernkontroll eller app på mobilen. En utvendig sensor kan også aktivisere dukene når det er sol. Zip screens er en type solskjerming med stor vekst i Norge og internasjonalt, som i stor grad tar over for vindusmonterte markiser.

En zip screen består altså av en duk og en kasse som holder duken på plass. Duken er laget enten av hullvevd polyesterduk eller pvc belagt glassfiber. Dette bidrar til å dempe for solstråler og innsyn, men sperrer ikke for utsynet. På denne måten skiller dette produktet seg fra en markise, som vil dekke utsynet 100% når det trekkes for. Når duken er innrullet, vil den som på en markise rulle duken inn i kassetten øverst i rammen.

Tekstilene til produksjonen, så som polyester og glassfiberduk, handles inn fra leverandører i Spania, Italia og Sverige. Tekstilene kappes i bestilte lengder, monteres i den ferdige kassetten og sender til forhandlere.

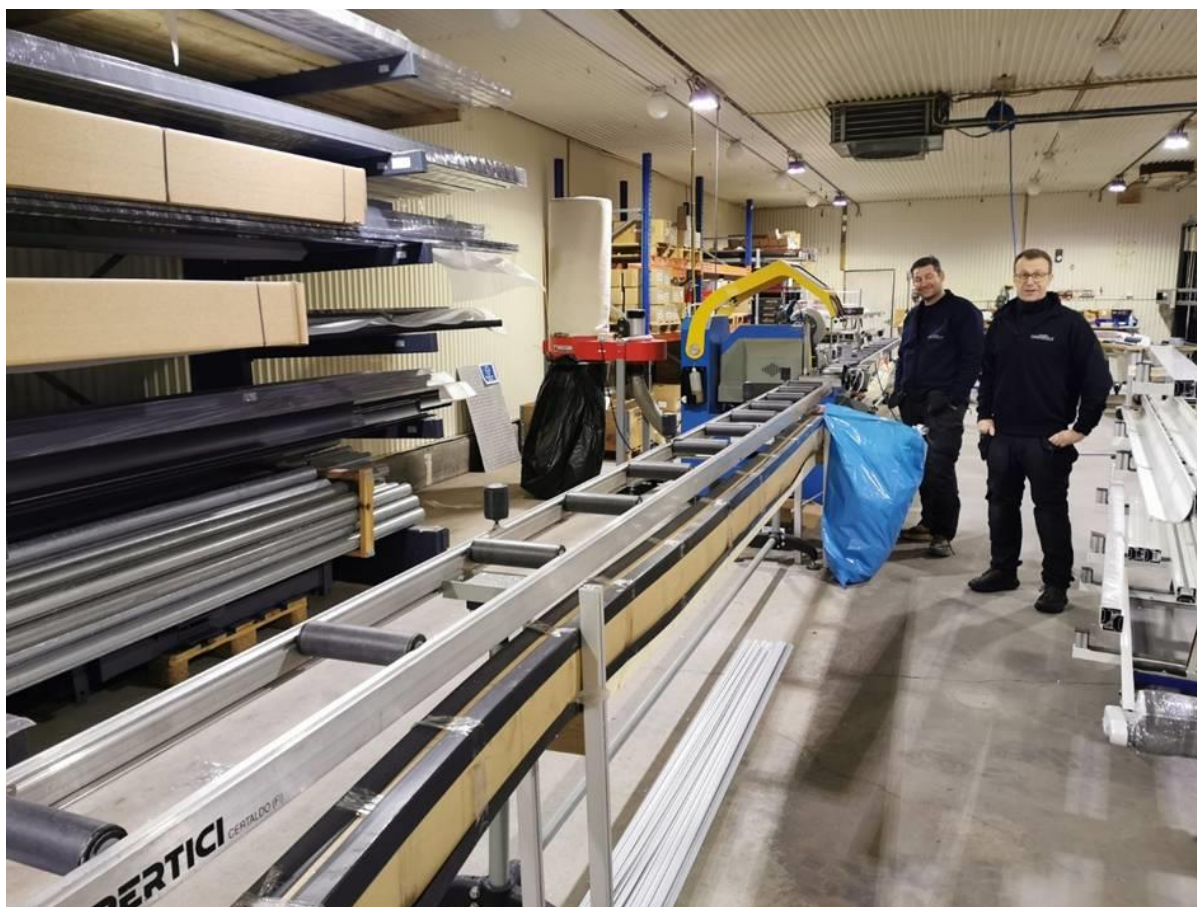
I startåret har eierne 2 årsverk i produksjonen og en halv stilling i til administrasjon og oppfølging

av forhandlere. Ved behov leies det inn personell fra Tynset Varmeservice As. Kokurrentene er hovedsakelig større aktører som Kjells markiser, Fasadeprodukter m.fl.

Med produksjon på Tynset ser eierne at det er god logistikk sørover og nordover med mange lokale transportfirmaer og transportsentraler. Eierne hevder å ha gode og store produsenter i ryggen. Disse har ambisjoner om å satse på Sunny AS for å ta en stor markedsandel i Norge. For å oppnå vekst har eierne etablert en nettside og en Facebook-side som må utvikles videre. Oppsøkende salg mot forhandlere er avgjørende for veksten til bedriften.

Eierne har kjøpt en komplett produksjonslinje fra en tidligere underleverandør. Denne består av produksjonslinjer, verkstedbord og lagerreoler. Det følger også med kundelister og strategi for å tiltrekke seg nye kunder. Eierne ser for seg på sikt å bygge egne produksjonslokaler.

Bildet viser maskinlinje for kutting av aluminium til rammeverk for screens. Alle leveranser er etter spesialmål





Investert utstyr, kjøpt fra tidligere produsent:

- Grenreoler 10 vanger og 100 armer + noen mindre reoler og hyller
- Sag for aluminium og stål, med sponavsug
- Hjørnестансе
- Produkt-traller 9 stk, + 1 stk med hev/senk
- Jigg til markiser test/montering
- Screenjigg 40'
- Hev/senk-pulter med 3 søylebormaskiner og borejigger, monteringsbord hev/senk 2 stk
- Traller for verktøy 4 stk
- Håndverktøy tilpasset oppgavene
- Diverse jigger for oppgavene
- Utvendig lagringspaller i stål med karmen
- Restlager

Hva: Kostnad Kommentar

Kjøpssum 880 000

Supplere lager 180 000

Div verktøy 150 000

Ordre/lager system 100 000

Leie lokale 60 000

Frakt utstyr 60 000

Div oppgradering lokale 80 000

Kursing/reise 50 000

Utvikling hjemmeside 60 000

Sum investeringer: Kr 1 380 000

Følgende er også omfattet av investeringen:

Web-side, kundelister, know-how

- Opparbeidede domener:
  - o Solskjerming.as
  - o Solskjermingseksperthen.no
  - o Solskjermingseksperthen.no
  - o Solskjermingsspesialisten.no
  - o Solskjermingsspesialisten.no

Dette inkluderer alt materiell tilknyttet web-sidene.

Swotanalyse

Internt:

- Styrke
  - o God kjennskap til markedet
  - o Allerede opparbeidet forhandlernetttverk
  - o Ervervet kompetanse/know-how fra flere års drift (allerede prøvd og feilet)
  - o Gode rutiner på å lage gode rutiner, lean factory
  - o Erfaring fra ledelse innen fabrikkarbeid
  - o Erfaring fra opparbeidelse av firma
  - o Kan bruke ressurser fra Tynset Varmeservice
- Svakheter
  - o Tilgang på ansatte
  - o Lokaler/plassering/vareleveranse
  - o Vi er små med relativt lite utvalg av produkter
  - o Liten erfaring som leverandør til andre forhandlere
  - o Mangler et moderne lager og ordresystem

Eksternt:

- Muligheter
  - o Paradigmedskifte innen solskjerming, hvor vindusmarkiser erstattes med screens.
  - o Stort nasjonalt marked
  - o Mange lokale samarbeidspartnere
  - o Har allerede ett godt opparbeidet navn/rykte rundt solskjerming gjennom Tynset varmeservice
- Trusler
  - o Valuta, innsatsvarer produksjon
  - o Store konkurrerende virksomheter med større utvalg
  - o Likviditet ved oppstarten
  - o Råvaremangel
  - o Rente/kjøpskraft hos sluttkunde

Eierne påpeker at de er godt i gang med produksjonen og ser at en støtte fra næringsfondet vil gi anledning til å vokse raskere for å skape flere arbeidsplasser. Ambisjonene er å bli en stor leverandør og skape mange arbeidsplasser på Tynset. Det som produseres vil bli solgt til forhandlere over hele Norge og kan ses på som en "eksportvare" fra Tynset.

**Saksvurdering**

Tynset Varmeservice AS har vært forhandler av solskjermingsprodukter siden 2017. Eierne har dermed opparbeidet god kjennskap til markedet og ser store vekstmuligheter for bedriften, bla ved å ha en solid leverandør i ryggen. Bedriften er godt i gang og har fått mange ordrer som det jobbes med. Pt så arbeider 3 ansatte i produksjon. Eierne har fått med seg en voksen ungdom som jobber 100% via NAV. De har en positiv opplevelse av dette, og ser frem til å ansette vedkommende på sikt, om vedk finner jobben interessant.

André Enget og Bjørn Lermoen har jobbet med dette prosjektet i drøye 8 mnd. Dette omfatter kartlegging av markedet, prosjektering, beregninger og distribusjonsløsninger mm. Det er lagt inn stor egeninnsats for å få kompetanse innen produksjon og kunnskap om de ulike produktene, som skal produseres og selges. Andre Enget har flere års erfaring fra Synnøve Finden, der han bla var prosjektleder for 5 S, som innebar innføring av lean facotory i hele driften. Lean factory er en metodikk som bidrar til høyere effektivitet og produktivitet bl.a i produksjonsbedrifter, som det her er snakk om. Saksbehandler har selv god erfaring med denne metodikken fra større produksjonsmiljøer og anser Leans Factory som en nødvendig forutsetning for kontrollert vekst.

Sunny AS etableres i en periode hvor det er store endringer i markedet for solskjerming. Vindusmonterte markiser er på vei ut og blir erstattet av screens, som har flere egenskaper og mer robust konstruksjon mot vind. Bedriften vil inneværende år ha 2 – 3 årsverk og beregner at 5 ansatte vil jobbe i Sunny AS i løpet av 2024. Eierne ser et større vekstpotensial, men vil at bedriften skal vokse kontrollert parallelt med at omsetningen gir forventet driftsmargin. Søknaden til næringsfondet er øremerket IT systemer, som skal gi bedre lageroversikt og ordrestyring. Dette er i følge eierne en forutsetning for videre vekst.

Kommunedirektøren viser til at eierne har lyktes godt med å utvikle Tynset Varmeservice, som har god omsetningsvekst og lønnsomhet. Etableringen av Sunny AS vil gi flere industriarbeidsplasser på Tynset og er dermed et av hovedformålene til kommunens næringsfond. I løpet av 3 år opplyser eierne at bedriften vil ha 4 årsverk, som i og for seg er begrenset, men etter disse årene er det normalt at bedrifter, som klarer seg i oppstartsårene vil vokse videre og dermed med flere ansatte.

Eierne har bidratt med kr 200 000 i egenkapital og lokal bank har gitt kr 680 000 i lån til etableringen. Etableringen anses å medføre begrenset risiko.

Kommunedirektøren mener det er riktig i henhold til næringsfondets vedtekter å støtte etablering av Sunny AS. Kommunedirektøren innstiller på å bevilge 300.000, som er i overkant av 20% av total investeringssum og 50% av omsøkt beløp.

### **Vedtaketts konsekvenser for klima og miljø**

Sunny AS hovedproduksjon er screens. Produktet anses å ha lengre levetid enn markiser, ettersom det er mindre vindutsatt. Innsatsvarene importeres og det vil ha et klimafottrykk inntil lastebilene går på fossilfritt drivstoff. Sett fra en annen side innebærer en produksjon på Tynset et redusert fotavtrykk, ettersom hovedmarkedet er i regionen. Tradisjonelt bestilles solskjerming fra Oslo og det er positivt med en etablering i fjellregionen. Bedriften leverer avfall fra produksjon sortert til FIAS for gjenvinning.

### **Kommunedirektøren innstilling**

Kommunedirektøren innstiller på at tiltaket innvilges støttes med kr 300 000 fra kommunens næringsfond.