

# SLUTTRAPPORT



KIRKENES   
NÆRINGSHAGE

  
**TIVOLI**  
NORTH

## Sammendrag

Forprosjektet Designregion Barents har de siste to årene vært med på å støtte opp om den økende omstillingen til en gründer- og innovasjonskultur i Sør-Varanger.

Gjennom to satsingsområder, *gründerinkubasjon* og *Design Thinking*, har Designregion Barents jobbet målrettet for å gi Sør-Varanger samfunnet verktøy for å få forgang i denne omstillingen.

Innsatsområdet *gründerinkubasjon* har hatt god suksess og mottakelse. Tre etablererkurs er gjennomført i prosjektperioden. Startup-Pakken, som skal støtte opp om gründerbedrifter, har vært fulltegnet. Arrangementer og minikurs har hatt godt med besøk og ført til nye arenaer for nettverking, samarbeid og kunnskapsdeling. Overraskende har det vært en stor andel offentlige ansatte som har deltatt på mange av arrangementene mot gründer som har gått på morgenen/dagtid, og næringslivet har vært underrepresentert. Ved å holde arrangementer på ettermiddag/kveldstid oppnår man større deltakelse fra det private næringsliv. Satsingen mot barn og ungdom gikk ikke som planlagt, men har hatt et betydelig nedslagsfelt og aktivitet, spesielt gjennom Reodorklubben Kirkenes.

Innsatsområdet *Design Thinking* har hatt større utfordringer. Ett innovasjonsprogram har blitt gjennomført, og de tiltenkte studiepoenggivende programmene ble lagt på is. I stedet har dette innsatsområdet sett en betydelig aktivitet rundt Design Thinking verksted, og et stort Design Thinking arrangement, ICE – Kirkenes (arrangert i samarbeid med Sør-Varanger Utvikling og andre gode samarbeidspartnere), med deltakere fra Norge, Finland, Russland. Design Thinking verkstedene har hatt stor bredde og nådd ut til både offentlig og privat næring. Kortere program/kurs og aktivitet direkte inn i bedrifter og organisasjoner er foretrukket, da dette ikke spiser av tiden til produksjon og salg.

Basert på oppnådde resultater og aktiviteter anbefales det en videre satsing på områdene innen *gründerinkubasjon*. Sør-Varanger har en økende trend innen nyetablering, og det er flere gründere som ønsker og etterspør tilbudene som har vært gitt gjennom innsatsområdet *gründerinkubasjon*.

Samtidig er det mange som er interessert i Design Thinking metoden, nå når den begynner å bli kjent. Det anbefales å tilby Design Thinking igjennom eksisterende tilbud i Sør-Varanger, til bedrifter og organisasjoner.

## Innhold

Sammendrag .....	1
1 Innledning.....	5
1.1 Bakgrunn .....	5
1.2 Organisering og gjennomføring.....	6
1.2.1 Styringsgruppens representanter .....	6
1.2.2 Økonomi.....	6
1.3 Tidsrammer.....	7
2 Formål og målsetninger.....	8
2.1 Mål.....	8
2.2 Målgrupper .....	8
2.3 Delmål .....	8
2.4 Metodikk /strategi.....	9
2.5 Resultatmål/verifisering.....	9
2.6 Oppnåelse av målsetninger .....	10
2.6.1 Endring av måloppnåelse og aktiviteter .....	11
3 Realisering og gjennomføring av aktiviteter .....	15
3.1 Innledning og presentasjon metodikk.....	15
3.2 Gründerinkubasjon .....	15
3.3 Startup-Pakken.....	16
3.4 Etablererkurs.....	17
3.5 Gründerverksted for barn og unge.....	18
3.5.1 Reodorklubben Kirkenes .....	18
1.1.1 Petro-Øst skolebesøk og andre aktiviteter.....	19
3.6 Elevbedrift i grunnskolen .....	20
3.7 Gründerrekruttering .....	20
3.7.1 Idé-kafe.....	21
3.7.2 Vaffelfredag .....	23
3.7.3 Morrakaffe med en gründer.....	23
3.7.4 Juletvoli 2018 og 2019 .....	24
3.7.5 Minikurs og møter.....	25
3.7.6 Drop-in dager/kontaktpunkt på Tivoli North .....	26
3.7.7 Database over studenter .....	26
3.8 Design Thinking .....	27
3.8.1 Design Thinking program .....	28

3.8.2	Kommunal- og moderniseringsdepartementet - anbud for «Prosessbistand til Stortingsmelding om Innovasjon i Offentlig Sektor» .....	31
3.8.3	FRAM Innovasjon.....	31
3.8.4	Design Thinking arrangement.....	32
3.8.5	Design Thinking verksted .....	32
3.8.6	Idefasestudie og prosesskonsulent .....	34
3.8.7	ICE – Innovate Cool Experiences .....	34
3.9	Kommunikasjon.....	35
3.9.1	Merkevaren DB .....	35
3.9.2	Utadrettet kommunikasjon .....	36
4	Måloppnåelse og resultater.....	39
4.1	Resultatmål 1-4.....	39
4.2	Startup-Pakken.....	39
4.3	Etablererkurs.....	39
4.3.1	Etablerererkurset høsten 2018 .....	40
4.3.2	Etablerererkurset våren 2019.....	40
4.3.3	Etablererkurs høsten 2019 .....	40
4.4	Gründerverksted for barn og unge .....	41
4.4.1	Reodorklubben Kirkenes .....	41
4.4.2	Petro-Øst skolebesøk og andre aktiviteter.....	41
4.5	Elevbedrift i grunnskolen .....	42
4.6	Gründerrekruttering .....	42
4.6.1	Vaffelfredag .....	42
4.6.2	Morrakaffe med en gründer.....	42
4.6.3	Juletivolì .....	43
4.6.4	Minikurs og møter .....	43
4.7	Design Thinking .....	44
5	Tilbakemeldinger og evaluering av aktiviteter.....	46
5.1	Startup-Pakken.....	46
5.2	Etablererkurs.....	49
5.3	Gründerverksted for barn og unge .....	51
5.3.1	Reodorklubben Kirkenes .....	51
5.3.2	Petro-Øst skolebesøk og andre aktiviteter.....	52
5.4	Elevbedrift i grunnskolen .....	52
5.5	Gründerrekruttering .....	52

5.5.1	Vaffelfredag .....	53
5.5.2	Morrokaffe med en gründer.....	53
5.5.3	Minikurs og møter .....	54
5.5.4	Drop-in dager/kontaktpunkt på Tivoli North .....	55
5.5.5	Viktigheten av vertskapsrollen.....	55
5.6	Design Thinking .....	56
5.6.1	Endringsledelse og Innovasjon.....	56
5.6.2	Design Thinking verksted og arrangementer .....	57
5.6.3	ICE-Innovate Cool Experiences .....	58
6	Anbefalinger for videreføring .....	58
6.1	Startup-Pakken videreført.....	58
6.2	Design Thinking .....	61
6.3	Sør-Varanger Utvikling og Viderefinansiering .....	61
	Vedlegg .....	62

# 1 Innledning

## 1.1 Bakgrunn

Sør-Varangersamfunnet er i omstilling, og industrikompetansen som ble bygget opp fra 1900-tallet utfordres. Gruvedriften er ikke lenger motoren i næringsutviklingen, og de muligheter som ligger i vår nærhet til Russland blir utfordret av det internasjonale politiske miljøet. Parallelt med disse forholdene ser vi at nærings- og arbeidslivet generelt opplever store endringer som gjør omstilling nødvendig for et hvert lokalsamfunn som ønsker vekst. Endringene kan blant annet beskrives igjennom:

- Delingsøkonomi og nye forretningsmodeller utfordrer eksisterende næringsliv og gir økt konkurranse.
- Økt digitalisering erstatter tidligere arbeidsplasser og etterspør ny kompetanse fra arbeidslivet.
- Globalisering og teknologi gjør at lokalt næringsliv møter sterkere konkurranse utenfra.
- Demografiske utfordringer, med en aldrende befolkning og fraflytning.
- Lav formalkompetanse (spesielt i privat næringsliv), og generelt lav innovasjonstakt, etablererfrekvens og begrenset tilgang på risikokapital.

På en annen side, så er det flere forhold som gir nye muligheter for lokalsamfunnet. Dette beskrives blant annet igjennom:

- En sterk vekst innen opplevelsesbasert reiseliv med hovedvekt på vintersesongen.
- Økt nasjonal og internasjonal interesse for ressursene i nord.
- Økt vekst innen havbruk og oppdrett.
- Økt interesse for de arktiske områder.
- Kirkenes oppfattes til å ha en sterk internasjonal interesse og posisjon.
- Strukturer av høyskole/universitetstilbud og veletablerte fylkeskommunale og kommunale skolestrukturer.
- Digitalisering, som også er en trussel, kan på samme måte bidra til løsninger.
- Det eksisterer en merkbar vilje til å tenke nytt, samt en dokumentert optimisme og tro på framtiden.

Sør-Varanger har en sterk offentlig sektor som sysselsetter 51% av arbeidsfør befolkning, mot 32% på landsbasis. Dette er en utfordring for innovasjonstakt og endringsvilje, men også en styrke da dette er solide og relativt trygge arbeidsplasser.

NHOs Kommune NM 2017 kom Finnmark på en klar siste plass. Denne undersøkelsen viser blant annet at 7% av Sør-Varangers befolkning har mer enn 4 års høyere utdanning. Tidligere undersøkelser viser til at 75% av de med mer enn 3 års høyere utdanning i Sør-Varanger arbeider i offentlig sektor. At formalkompetanse henger i hop med innovasjonsrate er for lengst fastsatt igjennom forskning, men den tilgjengelige formalkompetansen i et samfunn må speile næringslivets behov for å sikre utvikling. Formalkompetanse alene er altså ikke nok - det må finnes systemer, arenaer, og vilje for å skape noe nytt.

Med en sterk offentlig sektor, slik som i Sør-Varanger og Finnmark, er det viktig å legge til rette og bidra til å skape nettopp systemer, arenaer og drive fram vilje til nyskaping. Dette er særlig viktig i en tid der en ser at fylkessammenslåing er kan være nærliggende. En slik sammenslåing gir både trusler og muligheter, og det gjelder å fokusere på mulighetene slik at vårt lokalmiljø står sterkt i framtiden. Omstillingsarbeidet bygger derfor at «næringsomstilling møter samfunnsomstilling» og fordrer at alle bidrar.

Kommune og næringsliv har stilt seg bak en handlingsplan som Sør-Varanger Utvikling (SVU) har fått det utøvende ansvaret for. I denne perioden er SVU kommunens spydspiss for det strategiske utviklingsarbeidet, men de kan ikke lykkes alene. Derfor er det utvilsomt et behov for dyktige bedrifter og institusjoner som kan levere konkrete og praktiske verktøy av høy kvalitet. Nettopp slik kan aktørene rundt bidra til å komplementere og utfylle det arbeidet som skal gjennomføres, og på denne måten bidra til at vi når målene sammen. I løpet av de neste 5 årene skal lokalsamfunnet rustes til å møte de muligheter og utfordringer som vi vet vil komme, både i Sør-Varanger og i resten av regionen. Sentralt i denne prosessen står kompetanseøkning, samhandlingsarenaer og innovasjonsarbeid.

## 1.2 Organisering og gjennomføring

Prosjektet ledes av prosjektleder (PL) Kirkenes Næringshage AS, ved Oda Camilla Rykke. Prosjektansvarlig (PA) Kirkenes Næringshage AS, ved Guro Brandshaug,

Prosjektet styres etter PLP metoden. Endringer i prosjektplanen har blitt tatt opp med styringsgruppen, som har bestått av representanter fra prosjektets finansører, samarbeidspartnere, og prosjekteiere.

### 1.2.1 Styringsgruppens representanter

Guro Brandshaug	Kirkenes Næringshage
Oda Camilla Rykkje	Kirkenes Næringshage
Rune Rautio	Kirkenes Næringshage
Finn Helge Lunde	Tivoli North
Kenneth Stålsett	Sør-Varanger Utvikling
Mikal Lanes	Troms og Finnmark Fylkeskommune (tidligere Finnmark Fylkeskommune)
Stig Ulvang	Sør-Varanger Kommune*

\* Harald Sørensen og Magnus Mæland har vært representanter for Sør-Varanger Kommune Sørensen fra oppstart av forprosjektet 2018 og fram til 06. juni 2019, hvor Mæland overtok. Stig Ulvang tok over i slutten av 2019 da han trådte inn i stillingen som fungerende næringssjef.

### 1.2.2 Økonomi

Se eget vedlegg for gjennomgang av prosjektets budsjett og regnskap.

Vedlegg 1, Økonomi Designregion Barents.

### 1.3 Tidsrammer

Forprosjektet var originalt besluttet å gå over to år, fra januar 2018 til desember 2019. PL hadde oppstartsdato fredag 5. januar 2018, og prosjektet ble igangsatt da.

Kirkenes Næringshage fikk høsten 2019 tilbud om å anvende PLs kompetanse om Design Thinking i et prosjekt eid av Kunnskapsparken Origo i Alta. På bakgrunn av denne forespørselen, ble det vedtatt i Styringsgruppen den 3. september 2019, at Designregion Barents forlenger prosjektperioden til Designregion Barents i takt med at PLs arbeidstid blir fordelt på andre aktiviteter. Det presiseres at prosjektleder må ha kontroll på egen tidsbruk og at aktiviteter i Designregion Barents må tilpasses slik at vedtatte mål fortsatt oppnås. Med bakgrunn i denne bestemmelsen ble det vedtatt at Designregion Barents avsluttes innen første kvartal 2020.

Designregion Barents ble avsluttet 31. mars 2020.



## 2 Formål og målsetninger

### 2.1 Mål

Designregionregion Barents (DB) skal utarbeide en god modell for å utvikle Sør-Varangers viktigste verktøy til å skape grunnlaget for *morgendagens nye arbeidsplasser i Sør-Varanger*.

- DB skal tiltrekke seg nye næringsaktører til Sør-Varanger som kan tilføre ny kompetanse, etablere nye bedrifter, og som representerer nye forretningsmodeller og bransjer.
- DB skal skape en gründerkultur ved tilrettelegging og stimulering av gründere og nyetableringer.
- DB skal bedre samhandlingen og kompetanseutvikling mellom virksomheter i Sør-Varanger.

### 2.2 Målgrupper

Forprosjektet har hatt følgende målgrupper:

1. Eksterne næringsaktører/gründere med interesser i Barentsregionen.
2. Gründere og personer med tilknytning til Sør-Varanger som vurderer å etablere seg i hjemkommunen.
3. Eksisterende næringsliv i Sør-Varanger med vekst og endringsvilje.
4. Barn og unge, samt ansatte skoleverket i kommunen.

### 2.3 Delmål

- |           |   |
|-----------|---|
| Delmål 1. | Tiltrekke nye gründere og næringsaktører            |
| Delmål 2. | Styrke innovasjons- og gründerkulturen              |
| Delmål 3. | Styrke eksisterende næringsliv i Sør-Varanger       |
| Delmål 4. | Øke samhandlingen i det lokale næringslivet         |
| Delmål 5. | Skape større fokus på entreprenørskap i skoleverket |
| Delmål 6. | Styrke offentlig og privat samhandling              |

## 2.4 Metodikk /strategi

Designregion Barents har hatt to programområder: Gründerinkubasjon og Design Thinking.

*Gründerinkubasjon* skal arbeide målrettet med å få nye gründere og kunnskapsbaserte bedrifter til å etablere seg i Sør-Varanger.

Design Thinking (DT) skal være verktøyet for å koble de ulike målgruppene sammen for å skape nye nettverk, utvikle nye forretningsideer, og bidra til at ny og eksisterende næringsvirksomhet i kommunen samhandler og skaper kompetanseutveksling mellom målgruppene.

Områdene har kausal tilknytning til hverandre. Gründerinkubasjonen skal tiltrekke seg nye næringsaktører og gründere, og tilføre ny kompetanse, forretningsideer og -modeller til Sør-Varanger. DT skal integrere dette med det eksisterende næringsliv, samt andre deler av Sør-Varanger (skoleverket, offentlige virksomheter og etater, eldre ressurspersoner, barn og unge m.m.)

## 2.5 Resultatmål/verifisering

	<b>Resultater</b>	<b>Måleparameter/ Verifisering</b>
1.	<b>10</b> nye arbeidsplasser som resultat av nyetableringer i Sør-Varanger	Nye arbeidsplasser
2.	<b>10</b> nye arbeidsplasser som resultat av eksterne bedrifter som etablerer seg i SV	Nye arbeidsplasser
3.	<b>10</b> nye arbeidsplasser i eksisterende bedrifter i SVK	Nye arbeidsplasser
4.	<b>20</b> nye forretningsideer som videreføres i egne lokale utviklingsprosjekter	Etablerte prosjekter
5.	<b>25</b> deltakere har gjennomført etablererkurs	Antall deltakere
6.	<b>20</b> gjennomførte gründer-events/workshops	Antall arr.
7.	<b>4</b> gjennomførte Design Thinking arrangement	Antall arr.
8.	Minst <b>120</b> deltakere som har deltatt i lokale innovasjonsprogram	Antall deltakere
9.	Ny innovasjonskunnskap til minst <b>150</b> lokale næringsaktører	Antall deltakere
10.	Gjennomført <b>4</b> nye studiepoenggivende program	Antall program
11.	Overført DT-kompetanse til lærere og ungt entreprenørskap i ØF	Antall deltakere
12.	Minimum <b>30</b> gjennomførte gründerverksted for barn og unge	Antall arr.
13.	<b>20</b> etablerte elevbedrifter i SVK utenfor videregående skole	Antall etablerte bedrifter
14.	Gjennomgående innovasjons- og teamkompetanse hos oppvekstaktører i SV	spørreskjema
15.	Implementering av nye verktøy for innovasjon og utvikling i kommunen	spørreskjema

Resultatmålene skal oppnås innen forprosjektets slutt.

## 2.6 Oppnåelse av målsetninger

Forprosjektet har holdt en høy aktivitet i prosjektperioden. Dessverre har ikke forprosjektet oppnådd alle resultater som var vedtatt i prosjektplanen, da prosjektplanen var ambisiøs. Resultatmål har blitt endret for å tilpasse endring i prosjektaktiviteter (se kapittel 2.6.1).

Resultatmål oppsummeres som følgende:

1. **13** nyetableringer i løpet av DB. Disse har funnet sted gjennom deltakere på etablererkurs, Startup-Pakken, eller andre PL har vært i kontakt med og hatt design thinking verksted med.
2. Se kapittel 2.6.1, endring av måloppnåelse og aktiviteter.
3. Se kapittel 2.6.1, endring av måloppnåelse og aktiviteter.
4. PL har registrert **15** nye forretningsideer som videreføres i egne utviklingsprosjekter eller prosjekter gjennom SVU. Det foreligger mulig flere utviklingsprosjekter i bedrifter/organisasjoner som PL har hatt design thinking verksted i, som ikke er blitt videre informert til PL, da dette er interne forhold.
5. **33** deltakere har gjennomført etablererkurs i regi av DB.
6. **23** gjennomførte gründer-events/workshops.
7. **2** gjennomførte Design thinking arrangementer. Etter endring i prosjektmål og aktivitet, har det blitt gjennomført to design thinking arrangement. PL argumenterer for at alle DT verksted kan sees på som arrangement, derfor velger PL å vurdere disse verkstedene for seg selv, og heller fokusere arrangementer på ICE Kirkenes og hva som er gjennomført her. Dette henger sammen med endringer av måloppnåelse, se kapittel 2.6.1.
8. **20** deltakere har deltatt på lokale innovasjonsprogram. 15 deltakere gjennomførte programmet. Det ble gjennomført ett innovasjonsprogram, hvor PL hadde store problemer med å rekruttere inn nok deltakere. Innovasjonsprogrammet som ble gjennomført ble for dyrt satt opp mot ønsket resultat, samt hvor få som ønsket å delta inn i slike programmer. Se kapittel 2.6.1, endring av måloppnåelse og aktiviteter.
9. **449** personer har deltatt på DT verksted, der ca. **310** av disse kommer fra lokalt næringsliv. Disse verkstedene har i hovedsak vart i 3 timer, blitt holdt i bedrifter eller organisasjoner hvor disse har stilt med egen problemstilling. DT verkstedene har presentert DT-metoden på en praktisk og anvendelig måte, som gir deltakerne verktøy for å kunne bruke metoden i eget virke i etterkant av verkstedene.
10. Se kapittel 2.6.1, endring av måloppnåelse og aktiviteter.
11. **5** lærere har fått opplæring DT metoden.
12. Det er holdt totalt 62 verksted/aktivitet for barn og unge.
13. Tiltenkt samarbeid mellom DB og Ungt Entreprenørskap Finnmark ble ikke igangsatt. Denne aktiviteten ble bestemt av styringsgruppen å nedprioritere til fordel for annen aktivitet mot barn og unge.
14. Det uvisst i hvor stor grad innovasjons- og teamkompetansen hos oppvekstaktører i SV DB har klart å oppnå. DB har nådd ut til et knippe aktører, men fåtallet av disse (3 lærere) har deltatt på større innovasjonsprogram.
15. Hvorvidt det er implementert nye verktøy for innovasjon og utvikling i kommunene er uvisst. Derimot har **124** kommunalt ansatte (eller i tilknytning til kommunen) deltatt på

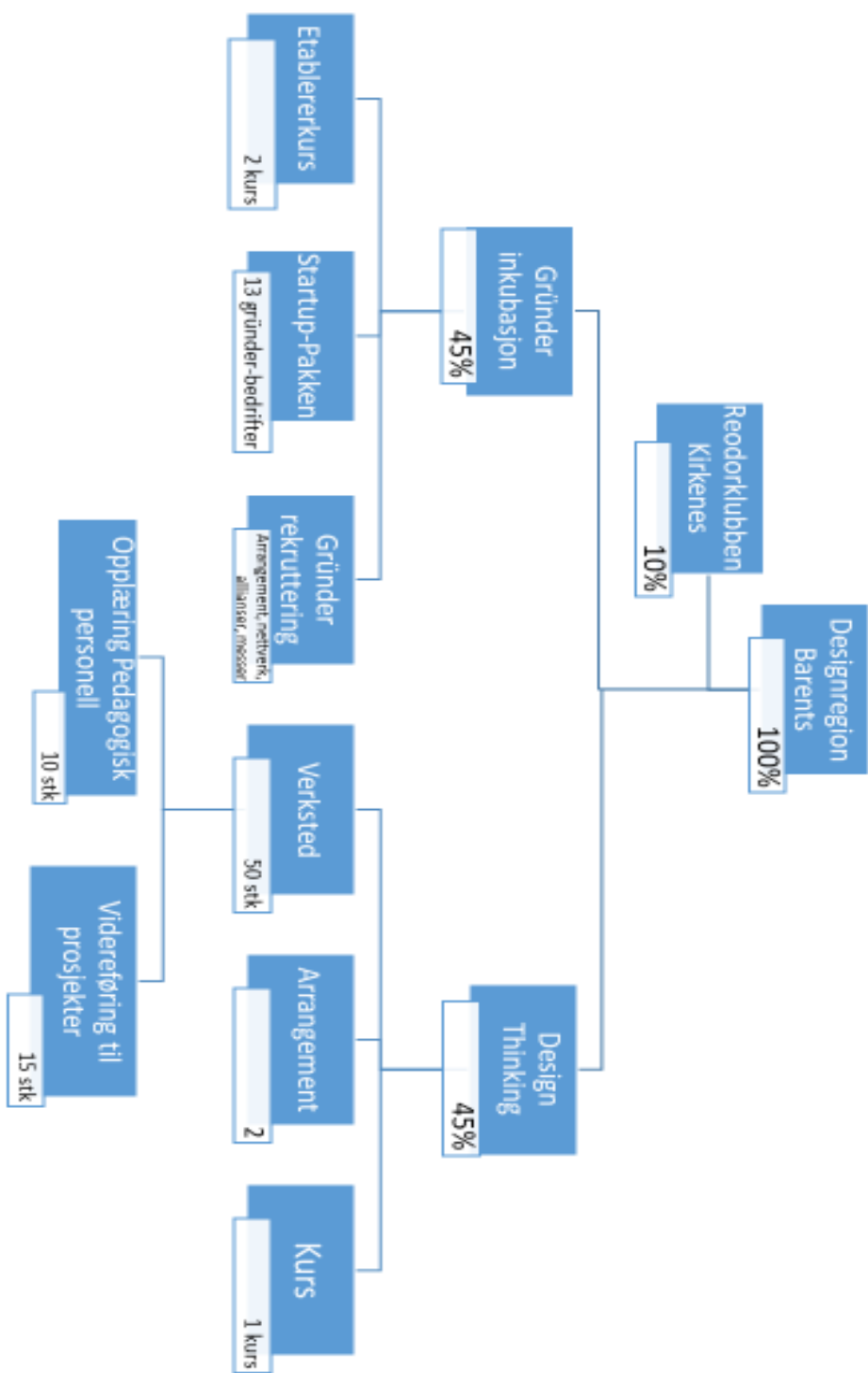
DT verksted og aktiviteter. De har fått presentert og gjennomgått DT-metoden på case, for å gi en praktisk og brukertilpasset opplæring på kortest mulig tid.

#### 2.6.1 Endring av måloppnåelse og aktiviteter

På bakgrunn ambisiøse prosjektmål og aktiviteter, samt at deler av disse ikke traff markedet i Sør-Varanger, ble det entydig bestemt fra PA, PL, styringsgruppen og finansører at det måtte gjøres endringer i prosjektplanen for å tilpasse aktivitet til det aktuelle markedet i Sør-Varanger. Ved endring i prosjektstrukturen for aktiviteter, ble deler av resultatene også endret for å tilpasses de nye aktivitetene.

Forslag om å dele PL sin arbeidstid til 10% på Reodorklubben (gründerverksted for barn og unge), og 45% hver på Gründerinkubasjon og Design Thinking ble vedtatt. I stedet for større innovasjonsprogram skal PL jobbe rettet mot å holde Design Thinking verksted med bedrifter og organisasjoner i Sør-Varanger og omegn. Gründerinkubasjon skal gå som planlagt, men med fokus lokalt og ikke regionalt/nasjonalt/internasjonalt.. Dette ble vedtatt på Styringsgruppemøte 30. oktober 2018. (Se vedlegg 2).

Den nye måloppnåelsen kan oppsummeres i følgende figur:



Figur 1: Måloppnåelse tilpasset prosjektaktiviteter og nedslagsfelt

Den nye måloppnåelsen gir også endringer for resultatmål:

Resultatmål 2 og 3 er vanskelig å beregne. DB har jobbet aktivt mot alle aktører, og har dermed vært en pådriver for realisering av disse målene.

1. **Resultatmål 2:** Så langt PL har oversikt, har det blitt etablert 1 nye bedrift i SVK som resultat av eksterne bedrifter som etablerer seg i Sør-Varanger og som DB har vært i kontakt med. DB har hatt størst fokus lokalt, og ikke regionalt, noe som også gjenspeiler seg i resultatmål 2.
2. **Resultatmål 3:** Mange faktorer påvirker dette målet. Opparbeidelsen av nye prosjekter og forretningsideer kan ha tilrettelagt for arbeidsplasser i eksisterende bedrifter og organisasjoner, uten at dette er tydeliggjort utad eller til PL. DB har hatt en utbredt kontakt lokalt i Sør-Varanger, og det har vært jobbet med flere prosjekter gjennom innovasjonsprogrammet og DT verksted. Disse kan igjen ha ført til nye arbeidsplasser og prosjektstillinger lokalt.
3. **Resultatmål 7:** Gjenspeiler endringen fra at DB gikk bort fra større innovasjonsprogram til å holde DT verksted i bedrifter og organisasjoner. Siden hvert DT verksted kan sees på som et arrangement, har PL valgt å fokusere på aktiviteten ICE Kirkenes som måleparameter for arrangementene. ICE Kirkenes har vært en tydelig stemme og aktivitet som omhandler DT. Det har vært holdt to arrangementer for ICE Kirkenes; hovedarrangementet 31. mai-1. juni 2019, samt ICE Release party 25. oktober 2019.
4. **Resultatmål 8:** På bakgrunn av vanskeligheter med rekruttering til innovasjonsprogram ble det vedtatt at DB skulle fokusere på DT-verksted i stedet for større programmer. DB opplevde lav påmeldingsrate til innovasjonsprogrammet som ble gjennomført. Opptaksperioden til programmet tok det meste av PLs tid og ressurser, da det intensivt ble jobbet med rekruttering til programmet. Prisen for å holde innovasjonsprogram ble langt dyrere enn ønsket, med tanke på deltakere og hvor mange som gjennomførte innovasjonsprogrammet. Ved å holde DT-verksted i stedet for innovasjonsprogram ble det resonert at DB ville få et større nedslagsfelt og nå ut til flere grupper enn ved innovasjonsprogram. Dette har vist seg å stemme – se resultatmål 9 i kapittel 2.6.
5. **Resultatmål 10:** I første omgang ble det bestemt at oppstart om studiepoenggivende programs kulle utsetter fra våren 2018 til høsten 2019. Etter hvert som DB har utviklet seg har dette resultatmålet blitt lagt til siden, i takt med resultatmål 8, og endringene til måloppnåelse, som kan sees i figur 1.

Basert på den nye måloppnåelsen, har følgende aktiviteter og mål blitt oppnådd:

- **Reodorklubben Kirkenes:** Gjennom 48 klubbverksted har 546 barn og unge deltatt på Reodorklubben Kirkenes i 2018-2019.
- **Etablererkurs:** Det skal holdes 2 etablererkurs i 2019, i henhold til ønsker i den tilpassede prosjektaktiviteten. Dette er blitt innfridd. Totalt 33 deltakere har gjennomført DBs tre etablererkurs i 2018-2019.
- **Startup-Pakken:** Ved inngangen til 2019 hadde Startp-Pakken 13 ledige plasser. Disse ble fylt opp i 2019. Det ble åpnet 10 ekstra plasser, finansiert av ubrukte midler i

Startup-Pakken. Disse plassene hadde et redusert tilbud og varighet. Totalt har 25 personer benyttet seg av Startup-Pakken i 2018-2020.

- **Gründerrekruttering:** Det er gjennomført 23 gründerarrangement, med fokus på aktiviteter som stimulerer til nettverking, samling og økt kunnskap om aktuelle tema for gründere.
- **Design Thinking verksted:** Det skulle holdes 50 Design Thinking verksted. Disse har blitt gjennomført.
  - **Opplæring pedagogisk personell:** 10 pedagogiske personell skal få opplæring i Design Thinking metodikken. Dette har blitt oppnådd. 5 lærere, og 30 barnehagepedagoger har fått opplæring i metoden.
  - **Videre føringer til projekter:** 15 forretningsideer skal videreføres til projekter. Dette har blitt oppnådd.
- **Design Thinking arrangement:** Det skulle holdes 2 Design Thinking arrangement. Dette har blitt oppnådd, gjennom ICE-Kirkenes 2019, og ICE release party.
- **Design Thinking kurs:** Ett kurs skal gjennomføres. Dette kurset, Endringsledelse og Innovasjon, har blitt gjennomført.

Måloppnåelse og aktiviteter i henhold til den tilpassede måloppnåelsen, som vist i figur 1, har blitt oppnådd.

### 3 Realisering og gjennomføring av aktiviteter

#### 3.1 Innledning og presentasjon metodikk

I dette kapittel beskriver vi ulike tiltak fra prosjektplanen og gjennomføringen av disse. En evaluering og vurdering av måloppnåelse blir gjennomført i de neste kapitlene, 4:

*Måloppnåelse og resultater av aktiviteter*, og 5. *Tilbakemeldinger og evaluering av aktiviteter*.

#### 3.2 Gründerinkubasjon

Gründerinkubasjon har vært arbeidet med å få nye gründere og kunnskapsbaserte bedrifter til å etablere seg i Sør-Varanger. Det har blitt gjennomført forskjellige aktiviteter og tiltak for å stimulere til lokal gründeraktivitet, tilby kunnskap hos nye gründere og næringsliv, samle gründere i et felles nettverk og introdusere Tivoli North som en møteplass og arena.

Region	År	Nye foretak i alt	Nye foretak per:	
			100 foretak	100 innbyggere
5444 Sør-Varanger	2005	47	9,63	0,50
5444 Sør-Varanger	2006	65	13,80	0,69
5444 Sør-Varanger	2007	69	14,38	0,73
5444 Sør-Varanger	2008	58	11,44	0,61
5444 Sør-Varanger	2009	63	11,58	0,65
5444 Sør-Varanger	2010	58	10,27	0,60
5444 Sør-Varanger	2011	61	11,21	0,62
5444 Sør-Varanger	2012	61	11,05	0,62
5444 Sør-Varanger	2013	78	13,90	0,78
5444 Sør-Varanger	2014	76	12,48	0,75
5444 Sør-Varanger	2015	95	15,63	0,93
5444 Sør-Varanger	2016	89	13,80	0,87
5444 Sør-Varanger	2017	97	15,04	0,95
5444 Sør-Varanger	2018	86	13,33	0,85
5444 Sør-Varanger	2019	105		1,03

Tabell 1 Antall nyetablerte foretak ialt og per 100 foretak og per 100 innbyggere. Data hentet fra [www.kommuneprofilen.no](http://www.kommuneprofilen.no)

Sør-Varanger har i de senere årene hatt en stigende trend innen nyetablering av foretak. Designregion Barents har vært en del av en stigende kurve og en sakte kulturendring til et mer entreprenøriell og innovativt samfunn. Se tabell 1 for en oversikt over denne trenden. Etter hvert som nye tilbud for gründere har vært tilgjengelig gjennom DB sin prosjektperiode, har også interesse og deltakelse økt. Kulturendring i et samfunn og i organisasjoner er noe som må jobbes med over tid. Det er begynt et viktig arbeid gjennom DB og andre tiltak. Disse bør videreføres og opprettholdes for å aktivt bygge videre på denne endringen.



### 3.3 Startup-Pakken

Startup-Pakken (SUP) var tiltenkt som et supplement til Sør-Varanger Kommune sin 'Oppstart og etablererbistand', som består av 5-10 timer veiledning av godkjente bedriftsrådgivere.

Startup-Pakken bestod av følgende elementer:

- 8 mnd. kontorplass i næringsshagen eller Tivoli North til halv pris. 50% dekkes av etablerer, 50% igjennom forprosjektet.
- Opptil 20 timers mentorbistand over en 8 måneders etableringsperiode. Mentor blir valgt ut sammen med etablerer og skal være en person som har nødvendige kvalifikasjoner for å utvikle bedriften. Bransjekompetanse vil bli vektlagt.
- Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage første året. Dette dekkes av Kirkenes Næringshage.
- Deltakeravgift til en næringslivskonferanse (ekskl. reisekostnader). Etablerer kan selv velge den mest relevante konferansen. Forprosjektet dekker deltakeravgift, mens etablereren selv dekker reisekostnader.
- Gratis deltakelse i et Design Thinking program. Det forutsettes at etablerer deltar på minst et DT-program
- Tilbud om deltakelse på hele eller deler av etablererkurs.



Figur 2 Logoen til Startup-Pakken, slik den ble brukt for å markedsføre tilbudet.

SUP ble først introdusert til innbyggerne i Sør-Varanger i første kvartal 2018. Det ble sendt ut og delt skriv med informasjon til Sør-Varanger Kommune sin Oppstart og etableringstilbud. Informasjon om tilbudet ble lagt ut på Sør-Varanger Kommune sin nettside, samt delt med alle gründere som har vært i kontakt med kommunen angående Oppstart og etableringstilbudet. Kommunenes sertifiserte bedriftsrådgivere ble også kontaktet direkte og informert om tilbudet, samt oppfordret til å sende gründere videre etter det hadde benyttet seg av Oppstart og etableringstilbudet.

Skriv ble trykt og delt med NAV Sør-Varanger. PL holdt også en presentasjon om tilbudet (inkludert etablererkurset) for NAVs ansatte. Dette gav ingen leads eller kontakt med gründere som var interessert i tilbudet.

For å få fortgang i påmelding og interesse for SUP tok PL direkte kontakt med nyetablerte selskaper. Informasjon om selskapene ble funnet i databasene til Brønnøysundregistrene, proff.no, PLs eget nettverk lokalt, samt i Finnmark-nettavis sin ukentlige nyhetssak om nyetableringer og avviklinger i Finnmark.

Etter en treg start tok påmeldingen til SUP seg opp høsten 2018. Ved årsskifte hadde syv stykker meldt seg inn i SUP. SUP fikk et redusert, men tilpasset tilbud i 2019, med fokus på mentortimer, medlemskap i Kirkenes Næringshage, samt avsatt plass på etablererkurs og tilbud om DT verksted.

PL fortsatte med samme rekrutteringsmåte i 2019. Etablererkursene ble også aktivt benyttet som ny måte å dra inn gründere som ville jobbe videre med sine forretningsideer etter endt etablererkurs.

2019 gav full pott på SUP. Ved november 2019 hadde SUP fylt opp alle 20 plassene som var tilgjengelig gjennom prosjektet. På bakgrunn av at DB fikk utvidet tid inn i første kvartal 2020 og det fortsatt lå ubrukte midler i SUP, ble det åpnet for å ta inn flere brukere. Disse fikk tilbud om 5 timer gratis rådgivning med en mentor. Tilbudet varte til midten av februar 2020. Fem grundere benyttet seg av dette tilbudet.

Totalt har Startup-Pakken hatt 25 deltakere.

### 3.4 Etablererkurs

Før DB tok opp tråden om etablererkurs, var det over 20 år siden det var holdt et fullverdig etablererkurs i Sør-Varanger.

KNH, hadde gjennom det nasjonale nettverket Næringshagene i Norge, tilgang til et spesialutviklet gründerprogram, *Gründerakademiet*, som PL, sammen med bedriftsrådgiver Dag Norum i KNH, fikk opplæring og sertifisering til å undervise i.

Gründerakademiet, er en ferdig kurspakke tilrettelagt for nettopp å gi nyetablerere den hjelp og informasjon de trenger i oppstartsperioden. Gründerakademiet er en blanding av klasseromforelesninger, online moduler og oppgaver, samt oppgaver og utfordringer som deltakerne er oppfordret til å gjennomføre mellom hver samling. Denne kurspakken skal også bidra til at gründer sitter igjen med et utkast til forretningsplanen sin når kurset er over. I tillegg hadde kursene avsatt oppfølgingstimer til hver enkelt gründer, for å bistå dem med spørsmål rundt egen forretningsidé.

Det ble holdt totalt tre etablererkurs gjennom prosjektperioden: høsten 2018, våren 2019 og høsten 2019. Et minstekrav for å starte og gjennomføre etablererkursene var minst 15 påmeldte deltakere ved oppstart av hvert kurs. Dette tallet ble nådd ved hver kursstart. Det var en viss skepsis om det var nok folk med interesse for et tredje kurs høsten 2019, men det var også dette kurset som hadde flest påmeldte. Totalt 20 stykker var påmeldt i løpet av markedsføringsperioden før kursstart, men fire stykker måtte melde avbud da de ikke kunne delta på kurset av forskjellige personlige grunner.

Totalt 33 deltakere har gjennomført etablererkurs.

### 3.5 Gründerverksted for barn og unge

Designregion Barents har som mål å oppnå minst 30 gründerverksted for barn og unge innen prosjektperioden på to år, i 2018 og 2019. Det originale målet var å realisere et fast gründerprogram som går gjennom hele året, med tilbud til målgruppen 14-18 år. Tilbudet skulle arrangeres fast to ganger i måneden igjennom skoleåret i samarbeid med Basen Ungdomsklubb (som er samlokalisert med Tivoli North) og Ungt Entreprenørskap. Samtidig ønskes det en organisering og koordinering av andre aktiviteter som har vært gjennomført delvis på dugnad, som f.eks. «First Lego League», «Lær Kidsa Koding», «Forskerskolen» etc. Resultatet ble en del annerledes enn forventet, men Styringsgruppen og finansørene har sagt seg godt fornøyd med tiltaket som det ble satset på.

I første omgang invitert PL seg selv på besøk til Basen for å holde en workshop/innlegg om gründervirksomhet og hvorfor det er aktuelt for ungdommen i dag å starte egen bedrift. Samtidig var det en god måte å møte ungdommen i kommunen. Litt tekniske problemer gav utfordring for workshopen, men PL og ungdommen fikk en god dialog. En del av dem som deltok hadde elevbedrift på Bjørnevatn ungdomsskole og var veldig fornøyd med dette tilbudet. Det som hadde elevbedrift, var også de som var mest aktiv i dialogen med PL om det å bli og være grunder. PL etterspurte tips og ønsker for aktiviteter rundt gründervirksomhet fra ungdommen, men fikk ikke noen spesifikke tilbakemeldinger.

PL drolet videre på mulige innfallsvinkler og aktiviteter som kunne være med å inspirere ungdommen i et fast program med innspill fra Basen Ungdomsklubb og Bernt Nilsen (som er drivkraften bak Lær Kidsa Koding og Forskerskolen). På dette tidspunktet så Basen også en lav deltakelse på sine åpne dager, og det var stort sett de samme ungdommene som kom hver dag Basen var åpen. PL ble invitert med på en helgetur, der PL skulle holde en aktivitet om samarbeid og kreativ tenking, men denne turen ble avlyst.

Etter en reportasje på NRK våren 2018, der Reodor klubben i Førde (RKF) ble introdusert, var det en inspirert Kenneth Stålsett fra SVU som fortalte PL om tilbudet. Det ble tatt en vurdering av klubben og initiativtaker bak RKF, Frode Steen, ble kontaktet. Han fortalte at RKF har fått stor oppslutning av det private næringslivet i Førde, som stiller med både lokaler til bruk, samt materiale og kunnskap om aktivitet og prosesser deltakerne kan ta seg til på RKF. Tilbudet er helt gratis, men deltakerne deltar på dugnader for å få nytt utsyr på plass eller annet arbeid der det behøves. De hadde opp mot 100 deltakere på de mest aktive kveldene, med et aldersspenn fra 6 til 80 år på deltakerne – med andre ord ble hele byen engasjert.

På bakgrunn av denne informasjonen, ble det bestemt at konseptet Reodor Klubben skulle prøves i Kirkenes også.

#### 3.5.1 Reodorklubben Kirkenes

Det ble invitert inn til åpning av et nytt gratistilbud i Kirkenes den 2. mai 2018, på Basen ungdomsklubb – Reodorklubben Kirkenes (RKK). I samarbeid med Basen Ungdomsklubb og personer engasjert i Lær Kidsa Koding, stilte PL med forskjellige aktiviteter for rundt 20 deltakere.

For å spre ordet om tilbudet holdt PL gratis verksted på kommunenes SFOer. Disse verkstedene tok utgangspunkt i Design Thinking metodikken, der barna fikk introdusert et problem som de skulle bygge en løsning (prototype) til, som ble testet på slutten av verkstedet. PL fikk gode tilbakemeldinger fra SFOene og barna. Det ble delt ut skriv som introduserte RKK og når oppstart av tilbudet ville finne sted. Dette skrivet ble også sendt ut til skolene og ble oppfordret delt med alle alderstrinn. Det ble satt en nedre aldersgrense på 6 år, der alle under 12 år måtte ha følge med voksen. Vi fikk en overveldende positiv respons på RKK. Første kveld hadde vi besøk av over 50 barn og unge.

Formålet med RKK har vært å engasjere barn og unge til å lære om nytenking og kreativitet gjennom utfoldelse innen STEAM aktiviteter. STEAM er en engelsk forkortelse for Science, Technology, Engineering, Art, Mathematics. Bakgrunnen for valg av STEAM aktiviteter er fordi disse igjen kan være med på å utvikle et tankesett og utfoldelse hos barn og unge som åpner for interesser innen de forskjellige fagfeltene, samt gir kunnskap og myndiggjøring ved at barn og unge kan komme opp med nye ideer og innfallsvinkler, der de må anvende en «prøve/feile» tilnærming – en viktig erfaring å ha med videre inn i voksenlivet.

Det har aktivt vært prøvd å dra inn næringslivet i aktivitetene til RKK, enten gjennom temadager, eller gjennom bedriftsbesøk. Det ble gjennomført tre bedriftsbesøk, ett til Fretex Kirkenes, og to til Barents Metall og Svies. Gamnes og Bror, og Nibio Svanhovd er eksempler på bedrifter som har stått for temadager på de forskjellige RKK verkstedene.

På nyåret 2019 ble det prøvd rekruttert en person som ville overta ansvar for RKK. I samarbeid med Basen Ungdomsklubb, gjennom en oppdragsavtale ble det opparbeidet en kontrakt for at Basen kunne ansette en ny ansvarlig person for RKK. Etter flere intervjuer fant vi dessverre ikke den rette personen for denne jobben.

Fra mai 2018, gikk RKK en gang i uken, og fulgte skolekalenderen fram til juni 2019. RKK ble da lagt på hold, mens PL så etter mulige måter å videreføre tilbudet. RKK har vært et gratistilbud for barn og unge.

#### 1.1.1 Petro-Øst skolebesøk og andre aktiviteter

PL ble hyret inn til å delta inn i skolebesøk til alle ungdomsskoler og videregående skoler i Øst-Finnmark. Gjennom prosjektet Petro-Øst, et prosjekt ledet gjennom KNH, jobbes det med å koble utdanningsinstitusjoner og lokale aktører for å løfte fram mulige yrkesretninger og utdanninger lokalt i Øst-Finnmark. PL deltok for å holde workshop i team og nyteknning, samt gi et kort foredrag om gründervirksomhet i først kvartal 2019.

Våren 2019 hadde PL DT verksted med elever i 8. klasse fra Kirkenes Ungdomsskole, der ungdommen fikk prøve DT metoden på en case fra deres skolehverdag.

PL har også hatt DT opplæring og verksted med elever på Kirkenes Videregående skole sitt ungdomsbedriftsprogram, skoleåret 2019-2020. Elevene fikk opplæring i DT metoden, og brukte denne metoden i utviklingen av sine forretningskonsept (se kapittel 3.8.5).

### 3.6 Elevbedrift i grunnskolen

Ungt Entreprenørskap er en ideell, landsomfattende organisasjon som sammen med utdanningssystemet, næringslivet og andre aktører jobber for å utvikle barn og unges kreativitet, skaperglede og tro på seg selv. Ungt Entreprenørskap Finnmark (UEF) jobber for at alle elever og studenter i Finnmark skal få tilbud om entreprenørskap.

I forkant av DB sin oppstart og i arbeidet med prosjektplanen hadde KNH dialog med UEF om hvordan DB kunne brukes for å bygge opp under arbeidet til UEF i Sør-Varanger. Det har lenge vært ønskelig med mer entreprenørskap i skolen. Kirkenes Videregående skole har fag avsatt til UEF årlig, men de lokale ungdomsskolene har ikke hatt fast program/fag. DB var planlagt å aktivt bistå UEF med å få elevbedrifter inn i kommunens grunnskole. Dette skulle gjøres gjennom å gi bistand og opplæring til pedagogisk personale i kommunen, samt avsatte midler som skulle brukes som «etablerertilskudd» til 20 elevbedrifter i prosjektperioden.

PL opprettet raskt dialog med UEF. I samarbeid med UEFs rådgiver, med ansvar for Sør-Varanger, ble det satt opp en plan for hvordan UEs arbeid skulle introduseres til ungdomsskolene i 2018.

*«Designregion Barents og Ungt Entreprenørskap ønsker å samarbeide om å få i gang elevbedrifter i alle ungdomsskolene i Sør-Varanger.*

*Det er ønskelig å starte med en Innovasjonscamp våren 2018 for 8-klassingene i Sør-Varanger, i regi av Ungt Entreprenørskap. Høsten 2018 skal de nye 9-klassingene ha elevbedrifter. Da har de allerede fått en smakebit på arbeid med innovasjon og entreprenørskap gjennom Innovasjonscampen som kan videreføres til elevbedriftsopplegget.*

*Mål med Innovasjonscamp og elevbedrifter er å få innovasjon og entreprenørskap inn i timeplanen, med fast program hvert år. Designregion Barents og Ungt Entreprenørskap foreslår at det avholdes innovasjonscamp for 8-klassingen hver vår, og elevbedrifter hver høst for 9-klassingene for å skape kontinuitet og interesse. Elevbedriftene legges opp til å dekke fag som matematikk, norsk, engelsk, samfunnsfag osv., for å bedre passe inn i den eksisterende timeplanen.*

*Det foreslås å arbeide for å finne og dra inn ekstra personell gjennom den lokale lærerutdanningen eller bruke andre ressurspersoner, som f.eks. pensjonister, til å være behjelpelig i perioden med elevbedrifter.»*

Planen ble presentert UEFs ledelse i begynnelsen av 2018, men ble ikke akseptert. Etter dialog fram og tilbake mellom DB og UEF, ble samarbeidet bestemt avvirket.

PL har i løpet av prosjektperioden deltatt i arbeid knyttet til messer og juryarbeid i regi av Ungt Entreprenørskap Finnmark. UEF gjør et viktig arbeid med å spre innovasjon og entreprenørskap til barn og ungdom i Norge.

### 3.7 Gründerrekruttering

Som hovedaktivitet under dette området har det vært prøvd holdt forskjellige aktiviteter som stimulerer til bruk av Tivoli North som møtearena, nettverking og mingling mellom gründere, næringsliv og offentlige ansatte. Baktanken med mange av aktiviteten er også å vise at Kirkenes og Sør-Varanger har et spennende og interessant gründermiljø for

lokalbefolkningen, samt folk fra andre steder i inn og utland, og vise at Sør-Varanger er et miljø med aktivitet, kompetanse og tilhørighet.

### 3.7.1 Idé-kafe

Hvert år avholdes Kirkenesdagene i første uken av august. Under Kirkenesdagene 2018 arrangerte DB og Tivoli North en *Idé-kafe*. Målet med kafeen var å få inn besøkende til Tivoli North. Målet med kafeen var å få inn folk som sitter med en forretningsidé, bryte med barrierer og myter rundt det å starte bedrift, og samtidig gi en boost til de som går og hangler mellom skal-skal ikke satse på egen bedrift. Det skulle være en arena å introdusere Sør-Varanger sitt lokale gründermiljø, de forskjellige førstelinjetjenestene og Tivoli North som møteplass og kontorlandskap.

Kirkenesdagene AS (arrangør av Kirkenesdagene) ble kontaktet, og vi fikk Idé-kafeen inn i programmet, med følgende tekst:

*«Drop innom Tivoli North (samme inngang som Fretex) på Idé-Kafe for å få vite mer om hvordan du kan starte din egen bedrift på en trygg og morsom måte. Her kan du møte gode hjelpere som gjerne vil høre om din ide, drøm, hobby eller andre interesser! Få gode råd, tips og veiledning i hvordan akkurat DU bør gå frem for å skape din egen drømmejobb.»*



Figur 3 Markedsføringsmateriale for Idé-kafeen, som ble delt på sosiale media og hengt opp som plakater rundt om i lokalområdet.

De lokale hjelpemiddelapparatene ble også invitert til å delta under Idé-kafeen. Innovasjon Norge stilte med to rådgivere (begge med tilhørighet i Kirkenes/Sør-Varanger, som var hjemme på besøk under Kirkenesdagene). Det ble gjennomført ett møte mellom Innovasjon Norge og en besøkende gründer på kafeen.

Sør-Varanger Kommune og Sør-Varanger Utvikling ble også invitert til å delta som en del av hjelpemiddelapparatet. Sør-Varanger Kommune hadde ikke anledning til å stille med noen ansatte i denne anledning. Sør-Varanger Utvikling hadde en ansatt til stede. TN stilte selv med sine brukere, og PL stilte som representant for DB og KNH.

Kafeen var åpen i tre timer, der den siste timen ville bli brukt på en konkurranse. Premien for konkurransen var fem dager gratis bruk av kontorlokalet til TN. Totalt 20 besøkende kom innom Idé-kafeen. Seks av dem var gründere, eller hadde interesse, spørsmål eller vurderte å etablere egen bedrift. For TN ble målet oppnådd – det var greit med besøk og vi fikk informert om hva TN er, og hvem det er for.



Figur 4 Folk som slapper av og prater under Idé-kafeen.

Konkurransen ble planlagt som en lett variant av en Design Thinking workshop, for å spre interesse for metoden. Kirkenesdagene AS presenterte en aktuell problemstilling for sitt arbeid med Kirkenesdagene: *Hvordan kan vi Kirkenesdagene mer attraktiv for unge?*

På grunn av få oppmøtte, ble konkurransen avholdt som en vanlig konkurranse hvor deltakerne fikk skrive ideene sine på lapper og legge dem i en kasse. Disse ble gjennomgått i etterkant og en vinner valgt.

Vi fikk inn flere gode forslag, som alle ble sendt videre til Kirkenesdagene AS. Vinner-ideen var «*Geor caching-app: Gå rundt i byen å samle poeng ved å enten gjøre aktiviteter, eller bare besøke noen spesielle lokasjoner. Muligens quiz spørsmål eller lignende. 1 times limit på å gjøre mest mulig*».

Under Kirkenesdagene 2019 ble «Jakta» introdusert. Jakta ble utviklet av gründerbedriften Gannes og Bror. Spillet er en app som går ut på å samle inn poeng med å løse oppgaver. Det finnes to typer oppgaver; enten må du finne svaret på et spørsmål og taste dette inn, eller så må du finne en QR-kode og scanne denne med kamera på din telefon. Jakta er utviklet på bakgrunn av den vinnende ideen fra konkurransen.

### 3.7.2 Vaffelfredag

For å bygge opp om Tivoli North som en arena og møteplass må TN også brukes og åpnes opp for andre enn de som sitter der fast. Ved å jevnlig invitere inn gründere og andre som er interessert i oppstarts-miljøet vil vi kunne bygge en ny kultur for å samles på TN.

Denne antakelsen var bakgrunnen for *vaffelfredagene*, som skulle avholdes en gang i måneden. Vaffelfredag var ment som en uformell møteplass, med vafler som dra-hjelp for å få inn besøkende, samt åpne for mer mingling og samling av brukerne på TN i en uformell setting.

Dette blir gjort som en pilot for å se resultat og bruk av Vaffelfredag – hvor mange kommer, hvem kommer (gründere, ansatte i privat/offentlig, elever) og holder det et jevnt trykk av besøkende over en lengre periode.



Figur 5 Fult lokale under en vaffelfredag.

### 3.7.3 Morrakaffe med en gründer

Sør-Varanger har mange gode forretningsideer og gründere, men ikke alle er like velkjent for lokalbefolkningen.

*Morrakaffe med en gründer* var en aktivitet som ble introdusert for å presentere lokale gründere til lokalbefolkningen, bedrifter og organisasjoner. En gang i måneden ble en lokal



gründer invitert til å gi en 15-20 minutters presentasjon om seg selv, sin bedrift og livet som gründer. Resten av tiden ble brukt til spørsmål til gründer og mingling.

Et delmål med aktiviteten var å ta ned terskelen for å bli gründer. Ved å høre om hvordan gründertilværelsen er, hva som er lett eller vanskelig, gøy og utfordrende, håper vi det gir flere mot til å tørre å satse selv. Andre delmål var å spre ordet om de forskjellige gründerbedriftene i kommunen, få flere besøkende til TN og skape aktivitet i lokalet – et sted for nettverk, nye ideer og prosjekter, samarbeid m.m.



*Figur 6 Gründer Tonje H. Millehaugen, presenterer sin bedrift Goforit AS på Morrakaffe med en gründer.*

Vi hadde den første *Morrakaffen*. 11 januar 2019. Arrangementet ble promotert via siden til TN på Facebook. Gjennomsnittlig har 15 stykker deltatt på hver Morrakaffe.

Innovasjon Norge begynte med tilsvarende arrangement i Alta, Vadsø og Tromsø basert på Morrakaffe med en gründer, som de gav navn Gründercafe. Her får også en gründerbedrift presentere seg og sitt tilbud på hvert arrangement.

#### 3.7.4 Juletivolit 2018 og 2019

Juletivolit ble avholdt første gang i 2018. Bakgrunnen for Juletivolit var å samle brukerne av Tivoli North, samt invitere inn de nye gründerne som hadde deltatt på etablererkurset høsten 2018. PL, sammen med daglig leder i TN, Finn Helge Lunde, inviterte inn, handlet og planla

forskjellige aktiviteter for Juletivol. 13 gründere deltok på sammenkomsten. Det ble en koselig kveld med "bli kjent", bowling, aktiviteter, drikke og snacks. I etterkant har PL fått informasjon fra noen av deltakerne at de «fant en god match» med de andre deltakerne, enten i form av noen å støtte seg på, eller som leverandør/kunde.

Julen 2019 holdt vi et tilsvarende arrangement. Brukerne på Tivoli North, samt deltakerne på de tidligere etablererkursene og deltakere fra Startup-Pakken ble invitert til å delta på årets Juletivol. 12 stykker møtte opp. Det ble en 50/50 fordeling mellom gründere og brukere av Tivoli North. Vi holdt forskjellige aktiviteter, som bowling og julepynt-verksted, samtidig som det var mye tid for mingling og nettverking. En av deltakerne fra etablererkurset bestemte seg for å leie kontor plass på TN etter at vedkommende deltok på Juletivol.



Figur 7 Gründere som mingler under Juletivol, og noen som lager julepynt i bakgrunnen.

### 3.7.5 Minikurs og møter

Som et tiltak for å dra inn gründere og næringsliv, ble det igangsatt minikurs og temamøter basert på innspill fra gründere PL har vært i kontakt med. Disse møtene og minikursene så hovedsakelig et tilfang av gründere og næringsdrivende som ønsket ny kunnskap om de gitte temaene. Eksempler på tema på kurs og møter:

- Markedsføring på Facebook
- Skattemelding for selvstendig næringsdrivende
- Patenter og immaterielle rettigheter

De to siste minikursene har blitt gitt en pris på kr 200 per minikurs, noe deltakerne har vært villig til å betale. De fleste av kursene har gått over 2-3 timer i løpet av en kveld. Dette er også en god måte for gründerbedrifter som tilbyr spesialkompetanse til å vise seg fram lokalt og få spredt sitt budskap til et bredere marked.

### 3.7.6 Drop-in dager/kontaktpunkt på Tivoli North

Som en del av gründertilbudet ble det avgjort at PL skulle sitte fast en dag på Tivoli North som gratis kontaktpunkt for gründerne. Dette ble markedsført via Tivoli North sin Facebook-side en uke før den aktuelle dagen, samt dagen før.

Hovedsakelig var det at PL avtalte møter med gründerne som gjorde at det ble besøk disse dagene. Noen gründerne kom også innom, men da gjerne som en del av Morrakaffe med en gründer, eller at PL hadde informert om tilbudet på f.eks. etablererkursene. De fleste av besøkende var kjente gründerne som PL hadde møtt i forskjellige anledninger før oppmøte på drop-in dager. Samtidig kom det inn en håndfull gründerne som ønsket informasjon om lokale gründertilbud, etablererkurs, kontorplass, Startup-Pakken eller finansiering. Disse ble vist videre til aktuelle tilbud og instanser.

### 3.7.7 Database over studenter

Som en del av rekrutteringsarbeidet i DB, la Sør-Varanger Utvikling stor vekt på ønsket om å utarbeide en database over studenter. Database skulle inneholde informasjon over studenter fra Finnmark/Sør-Varanger som forlater regionen/kommunen for å ta høyere utdanning innen teknologi, entreprenørskap, økonomi og ledelse, m.fl. (og som har interesse for entreprenørskap, teknologi og forretningsutvikling). Databasen var ment som et frivillig tilbud for dem som ønsker en tilknytning til eget fylke og kommune.

PL tok ideen om databasen til bedriften Gamnes og Bror, for å høre hvordan en slik database kunne utformes. Følgende forslag ble diskutert:

- Excel-liste med navn og epost (eventuelt valg av studier)
- Nettside hvor studentene kan registrere seg selv og sin informasjon. Vil gjøre det lett for studenter å avregistrere seg fra listen, samt gjøre det lettere for studentene å oppdatere informasjon om seg selv, om det kjøres årlig oppdatering av listen og informasjonen der.
- Sende ut informasjonsbrev/epost til databasens deltakere om alt som rører seg i Sør-Varanger/Finnmark, jobbtilbud, aktiviteter og annet som kan trekke studentene tilbake.

Det ble også sett på en mulig forretningsmodell for drift av databasen:

- Årlig/månedlig avgift for å bruke databasen for å finne mulige nye arbeidere, utlyse nye jobbstillinger, eller komme i kontakt med noen innen visse fagfelt, aldersgrupper etc.

Spørsmål som ble reist, på bakgrunn om databasen skulle utvikles eller ikke:

Hvem vil eie databasen?

- Driftskostnader og opprettholdelse av informasjon?

Hvem skal bruke databasen?

- Hvem skal få adgang til informasjonen?

Hva skal databasen brukes til?

- Nyhetsbrev og oppdatering?
- Kostander med å gjøre dette? Hvem betaler?

Hvilken informasjon ønskes samlet inn?

Ønsket størrelse på listen?

- Studenter fra Sør-Varanger, Øst-Finnmark eller Finnmark?
- Informasjon bare fra Kirkenes Videregående skole, eller også fra elever på nærliggende VGS?

Det ble ikke utarbeidet en ferdig database. Uten et sted å forankre databasen for videre bruk var det uaktuelt å bruke mye midler og tid på denne aktiviteten. Sør-Varanger Kommune, KNH, SVU, Kirkenes Videregående skole, samt noen private bedrifter ble spurt om de ville ta over videre drift og oppfølging av databasen om de fikk den ferdig laget til bruk. Ingen av dem sa seg villig til å påta seg ansvaret.

SVU har i løpet av vinteren 2019/ 2020 begynt så smått å arbeide med å utvikle en slik database.

### 3.8 Design Thinking

Design Thinking (DT) er en praktisk, brukerorientert og prototype-drevet innovasjonsmetodikk, som tar for seg utfordringene i en organisasjon på nye og kreative måter. Dette kan være utvikling av nye produkter, tjenester, opplevelser, forretningsmodeller eller nye prosesser internt i organisasjonen.

DT har en tverrfaglig tilnærming, med hovedfokus på design, teknologi og økonomi som effektive problemløsningsverktøy. Den tverrfaglige tilnærmingen gjør DT til en metode som er godt tilpasset en bred målgruppe, innen både offentlig og privat sektorer, samt gründere og nyetablerte bedrifter.

DB hadde flere mål inn mot Design Thinking-metoden. Det skulle opprettes fire studiepoenggivende program, som gikk to ganger årlig (vår og høst), der hvert program bestod av 3-5 moduler, med minst 120 personer som har deltatt i disse programmene. Det skulle holdes fire DT arrangement, gis opplæring til lærer og ansatte i UEF, og finne ressurspersoner som kunne overtar opplæring og videreføring av metoden til lokalsamfunnet.

Raskt inn i prosjektperioden ble det klart at markedet i Sør-Varanger, spesielt på den offentlige siden ikke hadde mulighet eller ønske til å delta i større programmer. Styringsgruppen vedtok på første styringsgruppemøte, 12. februar 2018, å utsette oppstart av studiepoenggivende programmer til høsten 2018. Aktiviteten om studiepoengene program har falt helt bort. I stedet ble fokus lagt på å holde program, uten studiepoeng. Senere, gikk vi også bort fra program og over til verksted, med antakelsen av at dette var en aktivitet som lettere fikk innpass i bedrifter og organisasjoner.

### 3.8.1 Design Thinking program

#### 3.8.1.1 Innovasjonsprogrammet 2018



Våren 2018 ble *Innovasjonsprogrammet 2018* lansert. Innovasjonsprogrammet gikk over seks moduler, med oppstart 28 mai 2018. Pris for deltakelse var kr 10.000.

Pracademy AS, spesialist og leverandør på Design Thinking, var leid inn som innholdsleverandør av kurspakken (5 moduler) og Heldal Undervisning, som stod for en modul i Prosjekt-Leder Prosessen (PLP). Denne modulen var frivillig for deltakerne å delta på, samt åpen for andre deltakere som ikke deltok på Innovasjonsprogrammet.

Det var forventet stor oppslutning om programmet basert på innspill og interesse fra deltakerne på *Operativ Lederutvikling*, et tidligere program gjennom SVU. Operativ Lederutvikling ble avsluttet tidlig på nyåret 2018. Ledere for både offentlig og privat sektor deltok på dette programmet. Presentasjon av tiltenkt program ble gitt på Operativ Lederutvikling og det var positiv tilbakemelding fra 19 stykker om at de var interessert i å delta på et nytt program som omhandlet innovasjon og innovasjonsverktøy.

Gjennom direkte markedsføring, besøk, telefon, eposter, markedsføring på sosiale medier og i lokalavisen Sør-Varanger Avis, ble informasjon og invitasjon om kurset spredt i hele Sør-Varanger.

Det var vanskelig og tungt arbeid med å dra inn deltakere til kurset. De fleste som hadde deltatt på Operativ Lederutvikling var allerede mettet på kurs og så seg ikke råd eller tid til å delta på et nytt program.

Annen tilbakemelding fra mulige deltakere var at folk generelt var mett på aktiviteter, kurs, arrangement og ting som tok dem vekk fra arbeid. Samtidig så vi at navnet på programmet og innholdet ikke traff publikum. Ord som design thinking, empati og prototyping er ukjent og fremmede ord for de fleste – ikke en del av stammespråket lokalt i Sør-Varanger.

Innovasjonsprogrammet ble avlyst siden det var for få påmeldte deltakere. Det var satt et krav på minst 15 deltakere påmeldte innen beslutningspunkt for om kurset ble gjennomført 15. mai 2018. Da datoen ankom var 13 stykker påmeldt. Da hadde markedsføringen pågått i fra begynnelsen av april 2018.

En beslutning om å utsette oppstart til høsten 2018 ble vedtatt i styringsgruppen. Deltakerne som var påmeldt Design Thinking programmet ble tilbudt plass videre til samme pris til høsten.

Basert på innspill og tilbakemeldinger ble Innovasjonsprogrammet overhalet. Vi gikk mest mulig bort fra fremmedordene, og fokuserte på ord mye brukt i «stammespråket» lokalt: endring, ledelse og innovasjonskompetanse. Navnet på det nye programmet ble derav *Endringsledelse og Innovasjon*.

### 3.8.1.2 *Endringsledelse og Innovasjon*



*Endringsledelse og Innovasjon* (E&I), med tiltenkt oppstart i september 2018, skulle gå over 6 moduler, med en samling i måneden. Programmet var planlagt avsluttet januar 2019.

Pracademy As og Heldal Undervisning stod fortsatt som leverandører, for henholdsvis de samme delene som i Innovasjonsprogrammet.

Prisen for programmet økte med 5 000 kr, fra 10 000 kr til 15 000 kr. De som allerede var meldt på Innovasjonsprogrammet fikk beholde den originale prisen på 10 000 kr og fikk videreført sin plass til E&I. Basert på lignende kurs og programmer, var både

Innovasjonsprogrammet og E&I underpriset. 1-2 dagers kurs ligger på mellom 8-12 000 kr per kurs. Kurs av tilsvarende omfang som E&I finner du for mellom 40-95 000 kr.

Taktikken for å få påmeldte deltakere var som ved forrige runde, besøk hos bedrifter, telefoner, epost, markedsføring over sosiale medier og avis, epostlister, presentasjoner m.m. Det ble åpnet for å markedsføre programmet til hele Varanger området, og PL var i kontakt med mulige deltakere fra Vadsø, Vardø og Nesseby.

PL slet fortsatt med rekruttering til E&I – høsten er en travel periode, og mange ville fortsatt ikke ha tid til et program som tok vekk 12 arbeidsdager, var tilbakemeldingene.

Ved dato for beslutningspunkt om programmet skulle gjennomføres eller ikke, var det 20 påmeldte deltakere. Innen påmeldingsfristen for programmet var 25 deltakere påmeldt, og programmet ble bestemt gjennomført. Fem deltakere falt fra i løpet av oppstart. Deltakerne på kurset bestod av en blanding fra både offentlig og privat sektor.

Kommunenes utdanningsinstitusjoner fikk tilbud om å sende deltakere gratis til programmet, og tre lærere fra Kirkenes Videregående skole tok imot tilbudet, samt to elever fra kommunenes Ungdomsråd.

Programmets innhold var som følgende:

- **Modul 1: Kickoff og introduksjon:** Modulen introduserer programmet som endrings- og problemløsningsverktøy. Vi går igjennom prosessen, og gir en samt en god teoretisk innføring om teamarbeid.  
Vi vil begynne arbeidet med problemstillingen for hvert enkelt team, og du vil få innsikt i metoder til bruk for endringsledelse og innovasjon. Organisasjoner og kunder er mennesker, og nettopp derfor vil vi fokusere på behovsforståelse og mennesket.
- **Modul 2: Prosjektlederprosessen (frivillig modul):** Her introduseres prosjektlederprosessen (PLP). PLP gir prosjektansvarlige og prosjektledere grunnleggende kompetanse i prosjektstyring med PLP. PLP metoden bl.a. blir brukt av Innovasjon Norge.
- **Modul 3: Kreativitet og testing av ideer:** Modulen vil jobbe videre med det vi startet på i modul 1. Vi vil fortsette å gå i dybden på hvordan du kan legge til rette for at flere ideer kommer fram og utvikles, samt at du vil få innsikt i hvordan du kan velge den ideen du skal prioritere videre.
- **Modul 4: Kreative prosesser og lederskap:** I denne modulen vil du lære hvordan vi kan anvende kreative prosesser i bedriften/organisasjonen. Kreative prosesser legger fokus på å teste ut ideer på et tidlig stadium, slik at du raskt får tilbakemelding fra brukerne dine om du treffer deres behov eller ikke.
- **Modul 5: Testing og samhandling:** Endring og innovasjon er synonymt med noe nytt. Basert på tilbakemelding og samhandling med omverden vil du, og teamet ditt, derfor lære hvordan dere kan skape løsninger som umiddelbart kan tas i bruk.
- **Modul 6: Innovasjonsledelse i egen organisasjon:** Den siste modulen vil gi kunnskap om hvordan løsningene kan implementeres i bedriften eller organisasjonen. Mot slutten av programmet presenterer hvert team sitt arbeid og endelige løsning til

eiere av problemstillingen, de andre deltakerne på programmet og relevante interessenter. Dette vil fungere som den endelige leveransen i programmet, men teamene vil også få tilbud om en mentorordning i en periode framover.

E&I ble avsluttet først i februar 2019, på grunn av sykdom hos kursholder, og modul 5 ble utsatt med en måned.

### 3.8.2 Kommunal- og moderniseringsdepartementet - anbud for «Prosessbistand til Stortingsmelding om Innovasjon i Offentlig Sektor»

DB deltok i et anbud om prosessbistand til Stortingsmeldingen i offentlig sektor i juni 2018, utlyst av Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD). Bakgrunnen for avgjørelse om å delta i denne anbudsrunderen var for å stimulere til bruk av DT som innovasjonsmetodikk lokalt, med bakgrunn i forprosjektets mål og resultater. Hovedmotivasjonen var å få flere med i programmet Endringsledelse og Innovasjon, da arbeidet ville hjelpe med å sette føringer for deltakelse, spesielt fra den offentlige sektor.

Anbudet «prosessbistand til stortingsmelding om innovasjon i offentlig sektor» ble utformet i tett samarbeid med daglig deler hos SVU, som et samarbeidsprosjekt mellom KNH og SVU. Anbudet bygde på aktivitetene i DB, med innovasjonsprogrammet i hovedsenter, samt pakkelsninger (DT-verksted) som er skreddersydd for å kunne brukes i lokale bedrifter og organisasjoner.

KMD mottok tilbud fra 14 leverandører innen tilbudsfristen. Alle leverandørene var kvalifisert. Halogen AS ble innstilt og fikk tildelt kontrakt.

Hvis DB hadde vunnet anbudsrunderen vill dette gitt PL et større nedslagsfelt og mer tyngde i sitt arbeid rettet mot offentlige instanser. Det ville gitt større mulighet til å løfte DT programmet inn mot de offentlige instansene lokalt, enn det som allerede var gjort i løpet av våren 2018. Med en forankring fra staten håpet vi at dette ville åpne dører til den offentlige sektoren og få med de forskjellige organisasjonene i kommunen og fylkeskommunen.

Se vedlegg 3 - Søknad til KMD, og vedlegg 4 - Meddelelse om valg av leverandør i åpent anbud.

### 3.8.3 FRAM Innovasjon

Som et alternativ til et større og dyrere Design Thinking program, ble FRAM Innovasjon løftet fram som en mulighet.

FRAM Innovasjon er Innovasjon Norges bedriftsutviklingsprogram, med spesielt fokus på SMBer. Programmene er ofte bransjefokusert, og er praktiske kurs hvor bedriftene får jobbe med egen virksomhet underveis i programmet. Det ble bestemt å se på mulighet fra å ha seks bedrifter fra Sør-Varanger og seks bedrifter fra Bodø i et felles program, med samlinger varierende mellom Kirkens, Bodø og Gardermoen.



Dag Norum, ved KNH, er sertifisert FRAM rådgiver. Han ville blitt tatt inn som veileder i dette FRAM programmet, og vi ville hatt en lokal veileder for våre lokale bedrifter.

Bransjen som ble vektlagt var handels og service næringen. PL var i kontakt med flere av de lokale bedriftene, og hadde per 1. mai 2018 fire bedrifter på listen.

Innovasjon Norge Nordland stilte seg positivt til dette samarbeidet, mens Innovasjon Norge Arktisk ikke var villig til å prioritere en finansiering av nytt program med deltakere fra Sør-Varanger av ulike årsaker. Innovasjon Norge sitt SMB program ble også løftet fram som et bedre tilbud til bedriftene i Sør-Varanger. Dette til følge og anbefaling i videre løp med Innovasjon Norge og utviklingsprogram for våre lokalbedrifter i Sør-Varanger.

Se vedlegg 5 og 6 for invitasjon som ble delt lokalt, samt påmeldte deltakere fra Sør-Varanger.

#### 3.8.4 Design Thinking arrangement

Det er blitt holdt diverse arrangement, gjerne i sammenheng med andre aktiviteter og informasjonsmøter om lokale og regionale tilbud og støtteapparat.

Disse arrangementene har i hovedsak blitt brukt som en måte å markedsføre og introdusere DT metoden for næringsliv og offentlige organisasjoner i Sør-Varanger. I første halvdel av 2018 fikk også DB en del oppmerksomhet, og ble introdusert sammen med de andre virkemidlene tilgjengelig i Sør-Varanger på f.eks. arrangementet *Seminar: Innovasjon i offentlig sektor*, og *Utviklingsverksted*. Sistnevnte var for både lokalt næringsliv, gründere og andre som hadde interesse for å delta. Disse arrangementene var samarbeid mellom KNH og SVU.

Da DB endret målsetninger høsten 2018 (se kapittel 2.6.1), gav dette også utslag for måling av DT arrangementene. Med større vektlegging på DT verksted, blir det naturlig og samle de andre DT arrangementene under tellekanten til DT verkstedene, siden disse arrangementene har blitt holdt som verksted.

ICE-Kirkenes dras frem som egne DT arrangement, da ICE har hatt en tydelig profil og klar stemme utad (se kapittel 3.8.7).

#### 3.8.5 Design Thinking verksted

Høsten 2018 ble det vedtatt at Designregion Barents skulle endre fokus og mål fra å holde større programmer og studiepoenggivende program til å fokusere på DT verksted. Bakgrunnen for denne endringen i prosjektaktivitetene var hvor vanskelig det var å introdusere og engasjere næringsliv og organisasjoner til å delta på programmene som ble introdusert våren 2019.

DT verkstedene skulle gå direkte til bedrifter og organisasjoner, der deres interne problemstilling ble jobbet med.

For PL var det lettest å få innpass i bedrifter og organisasjoner som hadde kjennskap til DT metoden. Disse var åpne for hvordan metoden kan anvendes og var bevist hvilke problemstillinger de kunne løfte fram.

PL har kontaktet lokale bedrifter og organisasjoner gjennom telefon, direkte besøk og epost, for å få innpass for å holde DT verksted.

Totalt har det blitt holdt 50 verksted med 449 deltakere i perioden 2018-2020. Innovasjon Norge Arktisk har leid inn PL til å holde introduksjonsverksted om metoden i Vadsø, Alta og Hammerfest. Fylkeskommunens opplæringsavdeling har kontaktet PL for et ide-verksted for å utvikle og drøfte intern problemstilling, SVK Allmenn og Kultur har gjort tilsvarende, samt to lokale barnehager har hatt tilsvarende tre timers verksted for å få en introduksjon og opplæring i metoden og hvordan den kan brukes i arbeid med barn.

Se vedlegg 7 for full oversikt over alle Design Thinking verksted og aktiviteter

Høsten 2019 ble PL invitert inn til Kirkenes Videregående skole. Hvert år holdes det fag i entreprenørskap, der elevene starter Ungdomsbedrift gjennom Ungt Entreprenørskap sin modell. PL ble invitert til å holde DT verksted med elevene for å hjelpe dem i gang med å finne gode forretningsideer å jobbe med i faget. Elevene har vært veldig på og flinke. De gjennomførte en stor spørreundersøkelse for å finne mulige behov i lokalmarkedet, før denne informasjonen ble systematisert og gjennomgått.

Under Fylkesmesterskapet til UE vant ungdomsbedriftene fra Kirkenes Videregående skole 17 av 33 priser. De har klart å skape produkter og tjenester som det er behov for i befolkningen og har gjort godt grunnarbeid i faget.

#### *3.8.5.1 Utviklingsverksted i Distriktene*

I november 2018 ble det for første gang avholdt utviklingsverksted i distriktene Bugøynes, Neiden og Pasvik. Dette tilbudet var tilsvarende DT verkstedene, men fokusgruppen lå på «alle» i distriktene vi besøkte, og ikke enkelt bedrifter eller organisasjoner. Tilbudet ble gjentatt i oktober 2019. Dette tilbudet var et samarbeid mellom DB og SVU. SVU ønsker mer tilstedeværelse i distriktene, og DB hadde behov for markedsføring av DT tilbudet.

Disse verkstedene ble markedsført på Facebook og i lokalavisen SVA. Egnede lokaler ble leid i hver av distriktene. Det interessante med disse verkstedene har vært at det har blitt dratt fram høyst aktuelle problemstillinger for lokalbefolkningen i distriktene. F.eks. nedleggelsen av Neiden skole og hva som skjer med bygget, og hvordan rekruttere unge til Bugøynes.

På bakgrunn av utviklingsverkstedene holdt i Bugøynes hvor ideen om et visningscenter ble løftet fram og drøftet, har Norway King Crab begynt en prosess om en forstudie hos SVU. DB og SVU ble også invitert tilbake for å holde en workshop med NKC og lokalbefolkningen i Bugøynes for å forankre og videreutvikle ideen. En lokal problemstilling om et lokalt visningscenter skaper stort engasjement, og vi ser ringvirkningene av hva slike verksteder kan bringe.

### 3.8.6 Idefasestudie og prosesskonsulent

Som et tiltak for å bidra til at prosjektet nådde målsettingen om nye forretningsideer som videreføres egne i lokale utviklingsprosjekter, stilte Sør-Varanger Utvikling (SVU) med tilbudet om en *idefasestudie*. Idefasestudiet var en forenklet prosjektsøknad, for relevante forretningsideer og aktører som deltok på DT verkstedene.

Det har blitt sendt inn åtte idefasestudier til SVU. PL har vært prosesskonsulent for fire av disse. Noen av deltakerne har ikke hatt større behov for oppfølging, mens andre har hatt behov for hjelp med strukturering og innhold av sluttrapport.

### 3.8.7 ICE – Innovate Cool Experiences

I samarbeid med Sør-Varanger Utvikling ble konseptet ICE utarbeidet. Navnet ICE (Innovate Cool Experiences) gjenspeiler hovedtanken bak ICE – å drive utvikling av nye konsepter, fremme team arbeid og fremme DT som kreativ problemløsnings- og innovasjonsmetode.

#### 3.8.7.1 ICE Kirkenes 2019

ICE Kirkenes 2019 var et 24 timers gründerarrangement i Kirkenes 31. mai til 1. juni 2019. Rett i underkant av 60 gründere og andre med interesse for innovasjon og entreprenørskap jobbet i et intensivt døgn for å løse en lokal problemstilling gjennom design tenkning. Deltakerne ble satt sammen i 10 tverrfaglige team med god variasjon i alder, kjønn, erfaring, kompetanse og tilhørighet.

Temaet var Arctic Smart City, og problemstillingen dreide seg om å utvikle Kirkenes til å bli verdens nordligste smart by. Problemstillingen ble levert av Varanger Kraft Entreprenør AS (VKE) med Arnfinn Mentyjærvi i spissen. VKE skal sette opp “Smart Poles” i Kirkenes. «Smart poles» er multifunksjonelle stolper som har evnen til å inkorporere sensorer, programvarer og annen elektronikk som kan motta og overføre data. Stolpene kan blant annet brukes til trafikklys, ladestasjoner, reklame, turistinfo, wifi og mye mer. VKE får stolpene levert fra Kina, og skal selv stå for infrastrukturen og vedlikehold, men innholdet er foreløpig ikke bestemt. Hva stolpene skal inneholde og hvordan de skal kommersialiseres og driftes ble dermed caset for ICE.

Arrangementet foregikk fra kl. 14.00 fredag til 14.00 lørdag. Deltakerne jobbet intensivt med design tenkning, innimellom avbrutt av andre aktiviteter som snøballkrig, yoga, foredrag, bedriftspresentasjoner, konserter m.m. Kl. 13.00 var det finale - åpent for publikum, der deltakerne skulle pitche sine løsninger på problemstillingen. Teamene hadde kun 4 minutter til å presentere løsningen, samt 4 minutter til å svare på spørsmål fra juryen. Vinnerteamet fikk en sponset tur til Slush Helsinki i premie.

DB gikk inn med egeninnsats fra PL, samt et økonomisk bidrag a kr 100 000. Prosjektet endte opp med å finansiere 70 000 and disse 100 000 kr. Totalt hadde ICE Kirkenes 2019 et budsjett på 837 000 kr. Det endelige regnskapet endte opp på 629 884 kr, altså med et avvik á kr 207 116.

Les fullstendig prosjektbeskrivelse og sluttrapport for ICE Kirkenes 2019, i vedlegg 8 og 9.

### 3.8.7.2 ICE 2020 – Release Party

SVU, som er eier av ICE, har bestemt å videreføre ICE konseptet, da det var vel mottatt i Sør-Varanger, av deltakere på ICE, samt har skapt gode ringvirkninger for eier av caset som ble jobbet på. Det har blitt planlagt et nytt ICE i 2020. PL deltok som en del av *ICE 2020 - Release Party*, der dato og tema for ICE 2020 ble presentert.

Selve arrangementet var lagt opp som et åpent arrangement med typisk «release party» faktor – altså å gjøre stas på og hype opp ICE for å skape interesse og en snakkis. PL bidro med en smakebit på DT metoden gjennom en prototype-konkurrans, hvor vinnerne fikk billetter til ICE 2020.

## 3.9 Kommunikasjon

Kommunikasjonen har blitt gjennomført ved bruk av nettsider, Facebook og media i Sør-Varanger og Øst-Finnmark.

### 3.9.1 Merkevarer DB

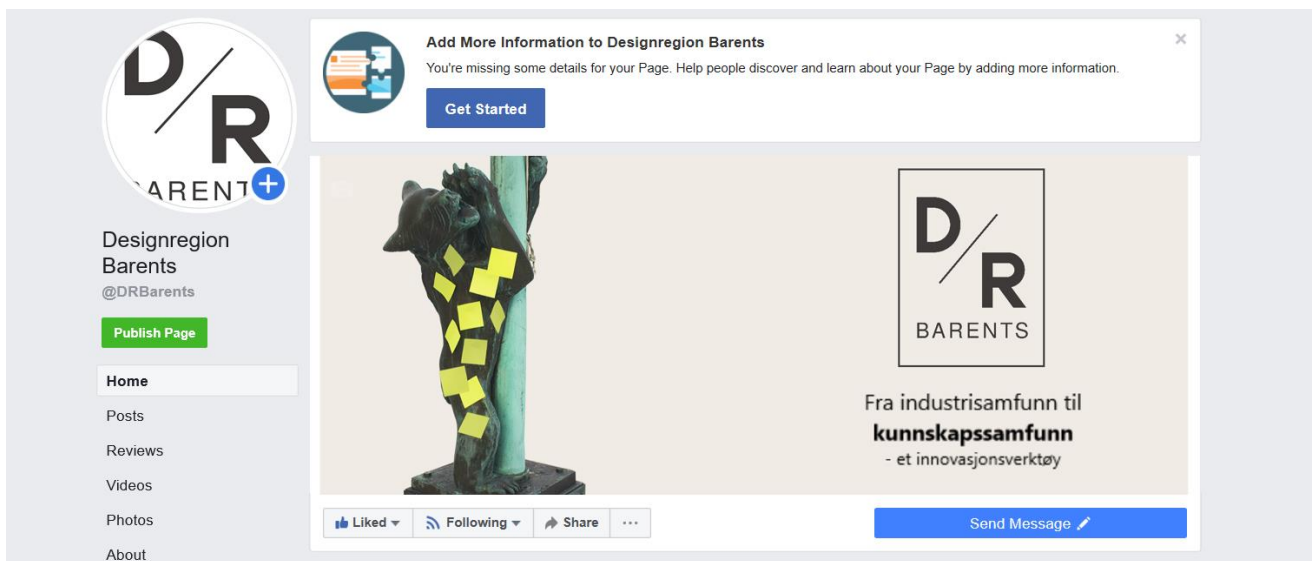
Det har vært sprikende oppfatning fra finansører og eiere om merkevarer Designregion Barents. Eiere har vært av oppfatning at DB ikke bør markedsføres som egen merkevare, mens finansier har ønsket at DB skulle markedsføres som en ny stemme innen innovasjon og entreprenørskap i Sør-Varanger, som samlet de forskjellige aktørene og deres tilbud.

Første kvartal 2018 ble en egen Facebook side for DB opprettet:

<https://www.facebook.com/DRBarents>. Her ble det hyppig delt nyheter, generell informasjon, aktiviteter og annet som kunne være av interesse for Sør-Varanger. Det ble laget en kommunikasjonsplan for å opprettholde moment, planlegge innhold og hyppighetsfrekvens for deling av innlegg.

Etter en del fram og tilbake i styringsgruppen, ble det bestemt at DB ikke skulle markedsføres som en egen merkevare, men heller bidra til å bygge opp om de eksisterende tilbudene som allerede eksisterer. Derfor ble Facebook siden til DB avpublisert, og all videre aktivitet har blitt markedsført gjennom eksisterende Facebooksider, aviser, og under merkevarer til KNH, TN, eller andre aktører der dette har hørt hjemme.

Totalt har DB sin Facebook-side oppnådd 110 følger.



Figur 8 DB på Facebook.

### 3.9.2 Utadrettet kommunikasjon

#### 3.9.2.1 Facebook

PL har hatt tilgang til KNH sin nettside og Facebook, samt TN sin Facebook side og disse har blitt brukt hyppig i kommunikasjon av arrangementer og aktiviteter.



Figur 9 Minikurs, som ble markedsført og publisert på TN sin Facebook side.

Reodorklubben Kirkenes har hatt sin egen Facebook side, hvor all informasjon om RKK har blitt publisert fortløpende: <https://www.facebook.com/Reodorklubben-Kirkenes-1951417728505771>

Alle aktiviteter for RKK har blitt publisert først med et arrangement, etterfulgt av en post med bilder og kort beskrivelse av hva som har vært gjort på hvert verksted.

The image shows a screenshot of a Facebook event page. At the top, there are buttons for 'Dismiss' and 'See Guidelines'. Below that is a large image of various tools like pliers, a screwdriver, and a utility knife. To the right of the image is an 'INSIGHTS' section with four cards: '346 People Reached +0 last 7 days', '11 Responses +0 last 7 days', 'Track ticket sales on your next event by adding a ticket link', and 'Audience: Women 35-44 20% of total reach'. Below the image, the event title 'Klubbverksted 23 april' is displayed with the date 'APR 23' and the text 'Public · Hosted by Reodorklubben Kirkenes and Sør-Varanger bibliotek'. There is a 'Going' button and a date/time indicator 'Tuesday, April 23, 2019 at 4:30 PM – 7 PM'. At the bottom right, there are links for 'Privacy · Terms · Advertising · Ad Choices · Cookies · More' and 'Facebook © 2020'.

Figur 10 RKK klubbkveld publisert på Facebook.

### 3.9.2.2 Media

DB har sent pressemelding til lokale media i Sør-Varanger og Finnmark. DB har også invitert inn lokale media for å dekke aktiviteter, arrangementer og gladsaker.

DB har hatt flere avisoppslag i media, samt et innlegg på NRK Nord Nytt om Reodorklubben. Det er spesielt gladsaker som Reodorklubben, etablererkurs og vaffelfredag som har fått mest oppmerksomhet fra media.



Bildetekst: Dag Norum og Oda Rykkje fra Næringshagen inviterer til etablererkurs for grunderspiser i Sør-Varanger.

## - Bedre å ha prøvd og feilet

Mange har en drøm om å starte for seg selv. Etablererkurset til Kirkenes Næringshage gir ingen garantier, men de lover å hjelpe på veien.

*Figur 11 Artikkel om Etablererkurset i Sør-Varanger Avis.*

## 4 Måloppnåelse og resultater

Dette kapitlet vil gjennomgå måloppnåelse og resultater for de aktuelle aktivitetene som har vært gjennomført i DB i henhold til forventet måloppnåelse av prosjektet.

### 4.1 Resultatmål 1-4

**Resultatmål 1**, ser på antall arbeidsplasser som resultat av nyetableringer i Sør-Varanger. PL har registrert 13 nyetableringer som resultat av aktiviteter i DB. Gründerne bak disse nyetableringene har i hovedvekt vært deltakere på Etablererkursene eller Startup-Pakken. I første omgang vil disse nyetableringene gi arbeidsplass til gründerne selv. En av disse nyetableringene blir startet av to grundere, og det antas at disse to vil fortsette sitt samarbeid videre. Totalt tilsier dette **14** nye arbeidsplasser.

**Resultatmål 2**, ser på nye arbeidsplasser som resultat av at eksterne bedrifter etablere seg i Sør-Varanger. Resultatmål 2 er vanskelig å vurdere. PL vet om en ekstern bedrift som har opprettet kontor og ansatt en lokal daglig leder. DB har også jobbet mindre ut over kommunegrensene enn hva prosjektplanen spesifiserte. Dette har også gitt utslag i mindre kontakt med potensielle bedrifter som ønsker å etablere seg lokalt. Totalt **1** ny arbeidsplass.

**Resultatmål 3**, ser på nye arbeidsplasser i eksisterende bedrifter. Som beskrevet i kapittel 2.6.1, er det mange faktorer som påvirker dette resultatmålet. DB har hatt en utbredt kontakt lokalt i Sør-Varanger, og det har vært jobbet med flere prosjekter gjennom innovasjonsprogrammet og DT verksted. Disse kan igjen ha ført til nye arbeidsplasser og prosjektstillinger lokalt, uten at de har blitt registrert eller informert til PL.

**Resultatmål 4**, ser på nye forretningsideer som videreføres i egne utviklingsprosjekter. Det er registrert **15** nye forretningsideer som utvikles i egne utviklingsprosjekter. De fleste av disse forretningsideene har blitt utviklet på, eller videreutviklet under DT-aktiviteter.

### 4.2 Startup-Pakken

Alle de 20 plassene i SUP ble fylt opp i november 2019. Det ble åpnet for ti nye plasser i SUP fra desember 2019 til februar 2020. Disse ble finansiert av ubrukne midler fra de brukerne i SUP som ikke hadde anvendt av sine respektive tilbud fullt ut. Fem av de ti nye plassene ble tatt i bruk. Totalt har Startup-Pakken hatt **25** deltakere.

### 4.3 Etablererkurs

Ifølge **resultatmål 5**, skulle minst 25 deltakere ha gjennomført etablererkurs innen DBs slutføring. Med tre gjennomførte kurs, har totalt **33** personer gjennomført etablererkurs i løpet av 2018-2019.



#### 4.3.1 Etablererkurset høsten 2018

**11** deltakere (av totalt 15 påmeldte) har gjennomført etablererkurset. To av dem har etablert eget foretak og er tatt opp i videre løp gjennom Startup-Pakken. To andre er fortsatt i en etableringsfase, og en har fått jobb i et etablert selskap, der personen selv sier etablererkurset var med på å gi personen sikkerhet og trygghet på egen kompetanse. To deltakere jobber nå med nye prosjekter/forretningsideer.

#### 4.3.2 Etablererkurset våren 2019

**10** deltakere (av totalt 14 påmeldte, der en brøt pga sykdom) har gjennomført etablererkurset. Deltakerne på kurset har vært gjennomgående engasjerte.

To av deltakerne har deltatt på kurset på bakgrunn av at de ønsket en oppfriskning av deltakelse på tidligere etablererkurs. Disse to deltakerne, sammen med de andre deltakerne har også hatt egne forretningsideer.

Av de 10 deltakerne som gjennomførte kurset vet vi at syv av dem har gått videre med forretningsideene sine. To deltakere er tatt opp i Startup-Pakken. En annen deltaker har inngått samarbeid med to andre deltakere fra etablererkurset vi holdt høsten 2018, om et felles prosjekt som inkorporerer hver enkelt sin spisskompetanse. To deltakere har startet idefasestudie hos Sør-Varanger Utvikling for å kartlegge markedet for sine forretningsidéer. To andre deltakere, som eier bedrift sammen, jobber med å utvide sin eksisterende bedrift med nye tilbud, basert på forretningsideen de jobbet med under kurset.

#### 4.3.3 Etablererkurs høsten 2019

Av 16 påmeldte deltakere, var det **12** stykker som gjennomførte Etablererkurset høsten 2019.

En forskjell fra tidligere kurs, var at halvparten (seks utav de 12 som gjennomførte) av deltakere allerede hadde etablert og jobbet med sin egen bedrift i forkant av kurset. Alle disse deltakerne jobber aktivt videre med sine bedrifter og forretningsideer. Tre av deltakerne er tatt opp i et tilbud av Startup-Pakken, hvor de får gratis rådgivningstimer i en periode fram mot februar. Disse ser også på mulighet for en forstudie finansiert gjennom SVU for markedsundersøkelse og avklaring. De andre deltakerne forteller at de meldte seg på etablererkurset for å lære mer om hvordan drifte sine bedrifter, få et utvidet nettverk og rådgivning.

Tre deltakere har etablert to nye bedrifter under etablererkurset . En fjerde deltaker er under opplæring for en spesifikk type tjeneste, og en femte deltaker er fortsatt i vurderingsboksen om forretningsideen er god nok. Den siste deltakeren anvendte etablererkurset for å lære mer om 'etablering av bedrift' /gründing til bruk i eget virke som lærer.

Fire av deltakerne meldte seg på Arctic Accelerator. Arctic Accelerator er et nordnorsk akselerasjonsprogram, med utspring fra Kupa i Harstad. Programmet består av fire samlinger der deltakerne får mulighet til å bli tatt opp i selve akselerasjonsprogrammet gjennom den første samlingen. Dessverre gikk ingen av deltakerne videre etter første samling, men de

melder om en bratt og aktuell læringskurve i form av presentasjon og pitch av egen forretningside og bedrift.

#### 4.4 Gründerverksted for barn og unge

Ifølge **resultatmål 12**, skulle det holdes minimum 30 gründerverksted for barn og unge i Sør-Varanger. Dette målet har blitt oppnådd.

Reodorklubben Kirkenes har totalt hatt 48 verksted. I hovedsak barn mellom alderen 6-12 år har deltatt på disse verkstedene.

Andre aktiviteter mot barn og unge, hovedsakelig ungdom, har gitt 14 arrangementer, der deltakerne i hovedsak har vært mellom 13-18 år.

Totalt tilsier dette **62** verksted/arrangementer mot barn og ungdom i prosjektperioden.

##### 4.4.1 Reodorklubben Kirkenes

Reodorklubben Kirkenes hadde en fantastisk start. På lanseringen 2. mai 2018 møtte det opp 54 barn. Teller vi med foreldre/foresatte var det over 80 personer som deltok denne dagen.

Det har vært holdt 48 verksted med RKK. Disse verkstedene har fulgt skoleåret, gjennom siste del av våren 2018, høsten 2018 og våren 2019.

Totalt har RKK hatt besøk av 546 barn.

I snitt har RKK hatt 11 besøkende på hver klubbkveld. Det faktiske tallet har variert veldig mellom de forskjellige klubbkveldene, basert på tema og sesong.

Reodorklubben Kirkenes	2018	2019	Totalt
Antall verksted Reodorklubben	25	23	48
Antall deltakere på verksted	251	239	546
Antall bedriftsbesøk	3	-	3

Tabell 2 Oversikt over deltakere på RKK i 2018 og 2019.

##### 4.4.2 Petro-Øst skolebesøk og andre aktiviteter

Basert på aktiviteter lokalt i Sør-Varanger, og PLs deltakelse på Petro-Øst sine skolebesøk i Øst-Finnmark, har DB oppnådd et bredt nedslagsfelt. Disse aktivitetene har nådd ut til ungdom i aldersspennet 13-18 år.

Andre arrangementer	2018	2019	Totalt
---------------------	------	------	--------

Andre arrangementer barn & ungdom	4	10	14
Deltakere på arrangementene	53	331	384

Tabell 3 Oversikt over antall arrangementer og antall deltakere på arrangementene fordelt over 2018 og 2019

#### 4.5 Elevbedrift i grunnskolen

Resultatmål 13 ser på etablerte elevbedrifter i Sør-Varanger utenfor videregående skole. Det skulle opprettes 20 elevbedrifter. På grunn av avviklet samarbeid mellom UEF og DB har det ikke blitt oppnådd spesifikke resultater for denne aktiviteten.

#### 4.6 Gründerrekruttering

I følge **resultatmål 6**, skulle det gjennomføres 20 gründerarrangementer i prosjektperioden. Dette har blitt oppnådd. Totalt har DB gjennomført **23** gründerarrangementer. Disse arrangementene er fordelt på følgende aktiviteter:

- 1 Idé-kafe
- 6 Vaffelfredager
- 5 Morrakaffe med en gründer
- 2 Juletivol
- 10 minikurs og møter

##### 4.6.1 Vaffelfredag

I snitt har 13 stykker besøkt vaffelfredag per gang, av totalt seks gjennomførte vaffelfredager. Vaffelfredag har vært annonsert gjennom TN sin Facebook side.

Dato:	Antall besøkende:
15.03.2019	11
12.04.2019	11
03.05.2019	21
24.05.2019	9
11.10.2019	15
01.11.2019	13
<b>Totalt antall besøkende:</b>	<b>80</b>

Tabell 4 Oversikt over antall besøkende på hver Vaffelfredag, samt totalt antall besøkende

##### 4.6.2 Morrakaffe med en gründer

Morrakaffe med en gründer har i snitt hatt 15 besøkende på hvert arrangement. I likhet med Vaffelfredag har Morrakaffe med en gründer vært annonsert via Tivoli North sin Facebook side.

<b>Dato:</b>	<b>Antall besøkende:</b>
11.01.2019	25
01.02.2019	17
01.03.2019	10
05.04.2019	14
10.05.2019	12
<b>Totalt antall besøkende:</b>	<b>78</b>

Tabell 5 Oversikt over antall besøkende på hver Morrakaffe med en gründer, samt totalt antall besøkende

#### 4.6.3 Juletivol

Juletivol ble gjennomført to ganger, i henholdsvis 2018 og 2019. Deltakere ble sendt en direkte invitasjon via epost. Deltakere var gründerne i DB sitt nettverk, samt brukere av Tivoli North.

<b>Dato:</b>	<b>Antall besøkende:</b>
14.12.2018	13
29.11.2019	12
<b>Totalt antall besøkende:</b>	<b>25</b>

Tabell 6 Oversikt over antall besøkende på hver Juletivol, samt totalt antall besøkende

#### 4.6.4 Minikurs og møter

Minikurs og møter har hatt 122 deltakere fordelt over 9 arrangementer. Deltakere har vært gründerne, samt selvstendig næringsdrivende.

<b>Dato:</b>	<b>Tema:</b>	<b>Antall deltakere</b>
04.09.2018	Miniseminar: Gruppetenking- hvorfor farlig	6
22.01.2019	Miniseminar: Stressmestring i en hektisk hverdag	30
23.05.2019	Skattemeldingen 2018 for gründerne og næringsdrivende	14
26.09.2019	Mangfold og inkludering	10
11.10.2019	Arctic Accelerator, infomøte i Kirkenes	15
23.10.2019	Patentstyret foredrag	5
23.10.2019	Patentstyret foredrag	9
12.11.2019	Minikurs: Markedsføring på Facebook	18
09.12.2019	Minikurs: Hvordan påvirke gjennom merkevarebygging	15
<b>Totalt antall besøkende</b>		<b>122</b>

Tabell 7 Oversikt over antall deltakere, samt tema for minikurs og møter.

Minikurs og møter har vært markedsført via TN og KNH sine Facebook sider, samt via invitasjon over epost.

## 4.7 Design Thinking

Design Thinking aktivitetene er delt opp i flere resultatmål:

- Ifølge **resultatmål 7**, skulle det skal gjennomføres fire DT arrangement. DB har gjennomført to arrangement. På bakgrunn av begrunnelsen i kapittel 2.6.1, om at de forskjellige DT verkstedene og aktivitetene også kan sees på som arrangement, argumentere PL for å skille disse ut, og fokuserer på ICE-Kirkenes som arrangement. De har vært gjennomført **2** ICE-arrangement.
- Ifølge **resultatmål 8**, skulle minst 120 deltakere ha deltatt på lokale innovasjonsprogram. Det ble gjennomført ett innovasjonsprogram før endring i prosjektaktiviteter ble iverksatt. 20 deltakere deltok på innovasjonsprogrammet, der 15 av deltakere har gjennomført hele programmet.
- Ifølge **resultatmål 9**, skulle minst 150 lokale næringsaktører har mottatt ny innovasjonskunnskap. Ved bruk av DT-verksted har ca. **310** personer fra lokalt næringsliv fått innføring i DT metoden.
- Ifølge **resultatmål 10**, skulle det gjennomføres 4 nye studiepoenggivende program. Dette resultatmålet ble bestemt av styringsgruppen å fjernes, da det var urealistisk å få gjennomført på to år.
- Ifølge **resultatmål 11**, skulle det overføres DT-kompetanse til lærere og ungt entreprenørskap. Tre lærere fra Kirkenes Videregående skole deltok på innovasjonsprogrammet Endringsledelse og Innovasjon. En annen lærer fra Kirkenes Videregående skole har fått direkte opplæring i DT metoden gjennom DT verksted. Det samme har en ungdomsskolelærer fra Kirkenes Ungdomsskole. Totalt **5** lærere har fått opplæring i DT metoden.
- Ifølge **resultatmål 14**, skulle det gis gjennomgående innovasjons- og teamkompetanse hos oppvekstaktører i SV. 30 barnehagepedagoger har fått en innføring og opplæring i DT metoden. Sammen med de fem lærerne som har fått DT-kompetanse, tilsvarer dette **35** oppvekstaktører.
- Ifølge **resultatmål 15**, skulle det implementeres nye verktøy for innovasjon og utvikling i kommunen. Dette har vært et vanskelig resultatmål å måle. Få kommunalt ansatte deltok på innovasjonsprogrammet, men 124 kommunalt ansatte, eller med tilknytning til kommunen, har fått DT-kompetanse gjennom DT-verksted eller aktiviteter. PL har vært i kontakt med forskjellige aktører i kommunen som ser på mulighet for å iverksette tiltak basert på innovasjonsverktøy. Hvorvidt det er implementert nye verktøy for innovasjon eller utvikling i kommunen basert på DT aktiviteter er uvisst.

Dato	Antall deltakere	Bedrift/organsiasjon/Arrangement	Antall timer
13.03.2018	10	Sør-Varanger Kommune, avdeling Plan og Bygg	2
19.03.2018	7	Flyktningtjenesten	1,5
10.04.2018	7	Tangenlia sykehjem	1,5
12.04.2018	20	Utviklingsverksted	1,5
18.04.2018	15	Rallaren Barnehage	3

20.04.2018	11	Digforsk	1,5
23.04.2019	15	Skytterhusfjell Barnehage	3
24.04.2018	16	Seminar: Innovasjon i offentlig Sektor	1,5
14.05.2018	3	Miniseminar: Introduksjon til Design Thinking	3
28.05.2019	5	Miniseminar: Design Thinking	5
31.05.2018	5	Rundt Bålet	3
07.06.2018	10	ProBarents (Hammerfest)	3
<b>03.09.2018</b>	<b>20</b>	<b>Endringsledelse og Innovasjon</b>	<b>96</b>
06.11.2018	11	Barentssekretariatet	6
21.11.2018	7	Utviklingsverksted Pasvik	3
22.11.2018	6	Utviklingsverksted Neiden	3
26.11.2018	10	Utviklingsverksted Bugøynes	3
12.12.2018	7	Flyktningtjenesten	6
22.01.2019	4	Vadsø Næringsforening	3
25.01.2019	8	Nibio Svanhovd	3
06.02.2019	14	Politiet i Finnmark	3
07.02.2019	4	Tekna Ung	3
11.02.2019	8	Svanhovd Overnatting og konferansesenter	3
18.02.2019	2	Hverdagshjelpen Sør-Varanger	3
19.02.2019	14	Innovasjon Norge	3
05.03.2019	14	Kirkenes Ungdomsskole	4
20.03.2019	8	Sør-Varanger Kommune, avd Kultur	3
26.03.2019	6	Sandnes Opplevelsessenter	3
29.03.2019	3	Ribago	2
03.04.2019	1	Take a Hike Guide Service	2,5
08.04.2019	4	Ribago	1
09.05.2019	20	Innovasjon Norge	3
16.05.2019	6	Innovasjon Norge	3
22.05.2019	14	Kirkenes Flyktning og Kompetansenhet	3
<b>31.05.2019</b>	<b>55</b>	<b>ICE Kirkenes</b>	<b>24</b>
11.06.2019	5	Samovar Teater	3
12.06.2019	1	Grunder	3
24.06.2019	3	Samiske opplevelser	3
26.08.2019	2	Arctic Bear Travel SUS	3
20.09.2019	17	Kirkenes Videregående Skole	2,5
24.09.2019	17	Kirkenes Videregående Skole	2,5
25.09.2019	5	Damp SUS	3
27.09.2019	2	Sør-Varanger Kommune	3
21.10.2019	18	Utviklingsverksted Bugøynes	3
22.10.2019	5	Utviklingsverksted Neiden	3
23.10.2019	4	Utviklingsverksted Pasvik	3
<b>24.10.2019</b>	<b>17</b>	<b>ICE Kirkenes</b>	<b>1</b>
11.11.2019	12	Finnmark Fylkeskommune	4
02.12.2020	7	Petrø Øst	1
17.01.2020	1	Fotograf Silje L. Kvammen	3
20.01.2020	11	Sør-Varanger Utvikling	2,5

29.01.2020	20	Norway King Crab og Visit Bugøynes	2,5
06.02.2020	4	ICE Kirkenes	2
<b>Totalt</b>	<b>521</b>		<b>264</b>

Tabell 8 Viser oversikt over alle DT aktiviteter igjennom prosjektperioden. Se vedlegg 7 for en detaljert oversikt over Design Thinking aktiviteter.

Totalt har det blitt holdt 50 verksted med 425 deltakere i perioden 2018-2020. Innovasjon Norge Arktisk har leid inn PL til å holde introduksjonsverksted om metoden i Vadsø, Alta og Hammerfest. Fylkeskommunens opplæringsavdeling har kontaktet PL for et ide-verksted for å utvikle og drøfte intern problemstilling, SVK Allmenn og Kultur har gjort tilsvarende, samt at lokale barnehager har hatt tilsvarende tre timers verksted for å få en introduksjon og opplæring i metoden og hvordan den kan brukes i arbeid med barn.

## 5 Tilbakemeldinger og evaluering av aktiviteter

I dette kapittelet blir de gjennomførte aktivitetene i DB evaluert, og tilbakemeldinger fra deltakere blir lagt fram.

### 5.1 Startup-Pakken

Startup-Pakken er et tilbud mange gründere etterspør. De ønsker seg den støtten en mentor kan gi, et utvidet nettverk, kurs og kompetanse, og kontorlokaler. Likevel var rekrutteringen til SUP treg i starten. Dette kan komme av at markedsføringen av tilbudet ikke traff de rette personene, ble markedsført igjennom kanaler som ikke traff brukerne, eller at brukerne ikke var klar for å ta i bruk SUP riktig enda. Tilbudet SUP var også nytt i 2018, og det tok tid før tilbudet var godt kjent blant både virkemiddelapparatet lokalt og at gründere ble henvist til PL for å bli tatt opp i tilbudet.

Samtidig har flere av dem PL har vært i kontakt med vært tilbakeholden og usikker på hvordan et sånt tilbud vil binde dem opp til å gjennomføre oppstart på noe de kanskje ikke vil gjennomføre «nå». Andre sier seg interessert, men klarer ikke å bestemme seg, selv etter flere runder med kontakt og informasjon.

De fleste som melder seg inn i SUP trenger videre oppfølging for å minne dem på tilbudene de har tilgjengelig og hjelp til å finne egnet rådgiver. En del sier seg interessert i tilbudet, men gjør lite for å følge det opp og dra nytte av innholdet selv.

Tilbudet i Startup-Pakken ble redusert til å inneholde de momentene vi ser gründerne er interessert i, samt et tilbud som fortsatt vil være med å bygge opp om gründerkulturen lokalt. Dette ble gjort på bakgrunn av den lave bruken av de tilbudene som falt bort fra det originale tilbudene i Startup-Pakken:

#### **Tilbud som ble videreført og tilpasset etterspørsel:**

- Mentorbistand
- Medlemskap i Kirkenes Næringshage

- Deltakelse i et Design Thinking arrangement eller verksted
- Bruk av kontaktperson på Tivoli North en gang i uken

**Tilbud som falt bort:**

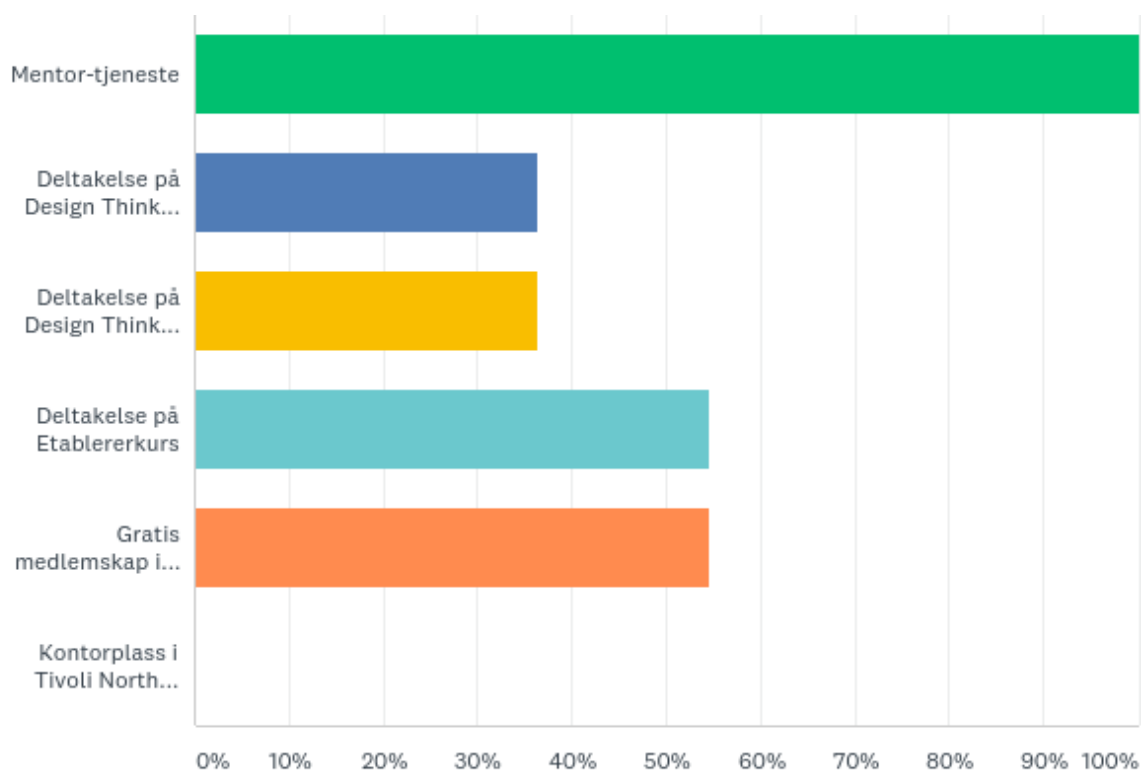
- 8 mnd. fleksibel kontorplass på Tivoli North
- Deltakelsesavgift til en næringslivskonferanse
- Gratis deltakelse på et Design Thinking program
- Tilbud om deltakelse på hele eller deler av etablererkurs (i stedet reserveres det fem plasser spesifikt for deltakere i Startup-Pakken).

Det ble gjennomført en spørreundersøkelse i siste perioden av DB. Se vedlegg 10. Denne spørreundersøkelsen ble sendt til alle deltakere som hadde benyttet seg av SUP. 12 deltakere svarte på den.

Hovedinteressen til deltakerne i Startup-Pakken har vært tilbudet om mentortimer med en rådgiver. Mange ønsker hjelp med skriving av forretningsplan, eller søking om midler til oppstart, etablering eller utviklingsprosjekter. Samtidig har PL aktivt informert deltakerne om Oppstart og etableringstilbudet til Sør-Varanger Kommune. En del har allerede vært innom dette tilbudet, mens andre vurderer å bruke dette tilbudet etter de har anvendt mentortimene i Startup-Pakken for å få maks uttelling av hjelp i oppstartsfasen.

Mentortjenesten har vært den desidert mest brukte tilbudet gjennom Startup-Pakken. Noe som også gjenspeiles i tilbakemeldingene som har vært innhentet fra brukerne. Fra 10 respondenter på spørreundersøkelsen om gründers bruk av tilbudene i Startup-Pakken, svarer 10 av 10 at de har benyttet tilbudet om mentor-tjenesten, som vist i figur 12:





Figur 12 Utdrag fra spørreundersøkelsen om SUP. 10 av 10 gründere svarer de har benyttet seg av Mentortjenesten.

Noen tema som er gjennomgått mellom mentor og gründerbedrifter:

- *Rutiner i forhold til dokumentasjon, inntekter, kostander, rapportering og årsavslutning*
- *Regnskapsføring*
- *Inntektsføring*
- *Kassaløsninger/betalingsløsninger*
- *Framdriftsplan*
- *Budsjett og finansiering*
- *Forretningsstrategi*

På spørsmål på hvilken antiktiveter som bør videreføres, svarer seks av 10 at de ønsker mentortimer som et videre hovedtilbud i Startup-Pakken.

På bakgrunn av to deltakere som har vært deltaker i Startup-Pakken, men ikke benyttet seg av tilbudet, er tilbakemelding fra spørreundersøkelse at den ene ikke hadde behov for tilbudene i SUP, mens den andre ikke viste hvordan personen anvendte tilbudene.

Deltakere i Startup-Pakken sier selv:

*«Miennas musikk er godt fornøyd med mentors tjenester, dette bidrar til at firmaets tjenester kan promoteres på en mer profesjonell måte. Tjenestene vi tilbyr kundene vil også etter dette utføres på en teknisk enklere måte og med større kvalitet» - **John Henrik Mienna fra Miennas musikk***

*«Mentoravtalen har gjort det mulig for meg å utvikle et foretak. Uten denne start-hjelpen hadde jeg aldri turt å prøve, engang». – **Ingvild Trøite Johnsen, Ingvilds Flytsone***

Startup-Pakken har vært et godt tilbud til gründerne som aktivt har benyttet seg av mulighetene. Spesielt mentortilbudet er populært, og viser et behov for videre oppfølging og veiledning av nye gründere. Medlemskapet i Kirkenes Næringshage har gitt noen av gründerne muligheten for utvidet nettverk og funn av partnere, kunder eller leverandører. Deltakere som har tatt del i større arrangementer gjennom næringshagen har i etterkant sett på dette som en god arena å bli kjent med lokalt næringsliv og lære mer om hva som rører seg lokalt. Et fåtall har hatt behov for kontorplass hos Tivoli North. Dette kan til dels skyldes at mange av deltakerne i SUP har vært i en veldig tidlig fase i oppstarten, og har enda ikke kommet til punktet hvor de ønsker kontor. For et fåtall har Tivoli North sin åpne løsning ikke fungert med tanke på hvilken aktivitet og tilbud gründer tilbyr, og behov for å kunne holde møter uten innsyn.

Det anbefales å videreføre tilbudet i Startup-Pakken, gjerne i samspill med Sør-Varanger Kommunes Oppstart og etableringshjelp og andre aktiviteter fra DB. Mentortimer, medlemskap i KNH og et aktivt tilbud på TN (som møteplass og minikurs) vil kunne bidra til å gi nye gründere en ramme og støtte i en ellers uforutsigbar hverdag, og hjelpe flere gründere opp og fram.

## 5.2 Etablererkurs

Etablererkursene har vært en av de aktivitetene med størst suksess i DB. Et etablererkurs skal bistå gründer i oppstarten av sin bedrift gjennom å tilføre gründer kunnskap om bedriftsetablering og -drift, samtidig som kurset skal gi gründer de nødvendige ferdighetene til å vurdere om forretningsideen er verdt å satse på. Gründerakademiet har gitt gründerne alt dette. Flere deltakere har valgt å gå videre med sin forretningside, mens andre finner ut at det å bli gründer ikke passer dem nå, eller at forretningsideen de hadde ikke var god nok for kommersialisering.

Bygging av nettverk er et viktig moment ved kurs som dette. Etablererkurset høsten 2018, fulgte kurset det originale oppsettet til Gründerakademiet - et samlingsbasert kurs, som gikk over fire samlinger á to dager, der siste samling var en avsluttende runde hvor deltakerne pitchet sine forretningsideer til et panel. Kurset gikk på kveldstid, to dager på rad i uken over en fire ukers periode. Det var middagservering hver kveld, og deltakerne fikk god anledning til å bli kjent med hverandre. Vi så at deltakerne utviklet viktige og tette bånd seg imellom,

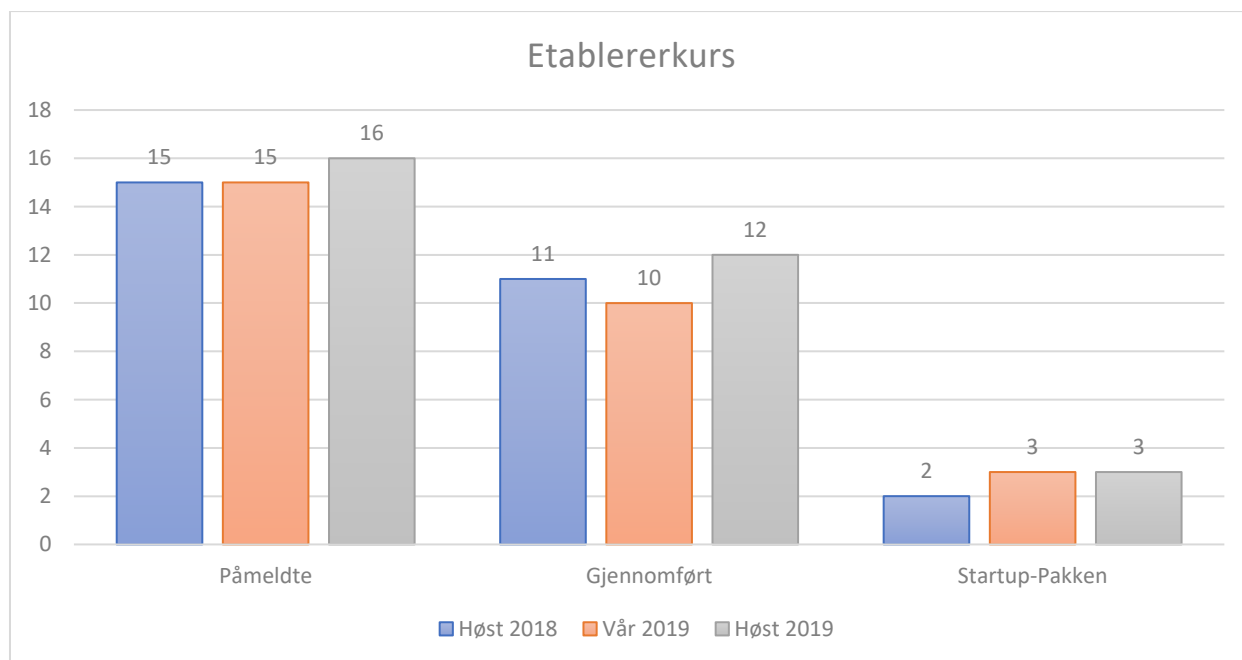
samt at de fant mulige samarbeidspartnere. Et samarbeidsprosjekt mellom tre gründere vokste fram etter deltakelse på etablererkurset.

Ved neste etablererkurs, våren 2019, endret vi modellen. I stedet for å holde kurset over fire uker, utvidet vi til syv uker, med en kursdag i uken. På denne måten fikk deltakerne mer tid til å jobbe med sin egen forretningside mellom kursdagene. Samtidig stoppet vi med middagserveringen og det ble vanskeligere å samle kursdeltakerne på samme måte som ved første kurs. Nettverkingsdelen av kurset slo i mindre grad inn, og det tette båndet vi så under det første kurset ble ikke gjeldende for denne runden med kurs.

Høsten 2019 fulgte samme modell som våren 2019, men det ble lagt mer vekt på å få i gang samtaler mellom deltakerne i pausene og under forelesningene. Vi følte at deltakerne fikk mer kontakt, enn ved våren 2019. Dette slår positivt tilbake på deltakerne, da de får utvidet sine nettverk.

Med tanke på at det er gratis veiledningstimer inkludert i kurspakken, har deltakerne vært lite på for å anvende disse timene. Dette tilbudet må utbedres og iverksettes på en annen måte om tilbudet skal opprettholdes. Kursholdere bør ta tid til å avtale møter med hver enkelt deltaker. Med fordel kan det holdes to møter per deltaker: et innledende møte tidlig i kursperioden, og et møte på slutten av kurset for å gi oppfølging og veiledning for veien videre.

Gjennomføringsraten til Etablererkursene oppsummeres i følgende tabell. 33 stykker har gjennomført etablererkurs. Ut av disse har syv deltakere gått videre inn i Startup-Pakken. Andre deltakere har også fortsatt utvikling av sin bedrift utenfor rammen til DB, mens andre har lagt forretningsideen brakk.



Figur 13 Oversikt over påmeldte deltakere og hvor mange som gjennomførte de forskjellige etablererkursene, samt hvor mange som gikk videre til SUP

Grunnlaget og interessen for etablererkurs er blitt bekreftet gjennom prosjektperioden. Det anbefales at momentet med etablererkurs blir opprettholdt videre etter DB sin avslutning. PL har allerede fått to henvendelser om det holdes nye kurs våren 2020. Det er også interesse fra andre kommuner i Øst-Finnmark om etablererkurs, gjerne i en felles nettbasert undervisningspakke. Dette er verdt å følge opp videre.

Etablererkurs kan med fordel sees i sammenheng med Startup-Pakken eller lignende tilbud. For de gründerne som ønsker å gå videre vil et SUP tilbud kunne gi dem videre driv for videre oppstart.

## 5.3 Gründerverksted for barn og unge

### 5.3.1 Reodorklubben Kirkenes

Deltakerne på RKK har i hovedvekt vært barn i alderen 6-12 år. RKK sin aktivitet traff ikke den originale målgruppen på 14-18 år som DB originalt skulle henvende seg til, da aktiviteten som ble tilbudt var for 'enkle' for denne målgruppen. Derimot har barn mellom 6-13 latt seg begeistre. Aktivitetene som er gjennomført på RKK har vært en blanding av realfag, yrkesfag, teknologiske fag og kreative fag.

RKK har fått mye god tilbakemelding på at aktivitetstilbudet har vært et godt komplement til fotball, musikk og lignende i kommunen. Det har vært et savn etter et slikt tilbud, og deltakere, inkludert foreldre, synes det er gøy å få utfolde seg kreativt og med få begrensninger.

Det ble invitert inn til en foreldregruppe høsten 2018. Intensjonen bak foreldregruppen var at foreldre skulle bidra under verkstedene med klargjøring før verkstedene startet, opprydding etter verkstedene var over, og bistand underveis. Dette for å avlaste og bistå PL som holdt verkstedene på egen hånd. Samtidig var det et håp om å engasjere foreldre *mer* i RKK, slik at det ble en lokal forankring av klubbtilbudet. Syv foresatte meldte seg til foreldregruppen høsten 2018. Selv med oppfølging fra PL i forkant av når de foresatte skulle delta, var det ingen av de oppmeldte i foreldregruppen som deltok da de hadde meldt seg. Dette kom av flere grunner, men hovedvekten var frafall på grunn av andre aktiviteter som ble prioritert av foresatte.

RKK fant ikke en brukbar driftsmodell i DB. For at dette tilbudet skal kunne videreføres, bør det være en eller flere engasjerte personer bak tilbudet, ikke ulikt en fotballklubb, eller turnklubb. Det ble prøvd ansatte en ansvarlig person for å overta ansvar og videre drift av RKK, men dette falt igjennom. Personene som var inne til intervju fortalte det var vanskelig å overta drift av RKK når de manglet pedagogisk bakgrunn. Andre følte det var for mye å ha ansvar for så mange barn alene, selv med foreldre tilstede under klubbverkstedene. Samtidig bør det opprettes ett tettere samarbeid med næringsliv og offentlige institusjoner, som kan anvende RKK som en måte å prege barn og unge positivt i retning av sine fagfelt. RKK ble tilbudt som et gratis tilbud, der midler fra DB dekket utgifter for utstyr og aktiviteter. RKK vil trenge et budsjett og finansiering for å kunne tilby tilsvarende ut over DB sin prosjektperiode. En lærdom fra Reodorklubben Førde, var at en sammensveiset næringsliv som tok grep fikk til mye spennende – deriblant Reodorklubben i Førde. For en videreføring av RKK oppfordres

det til et tett samarbeid mellom næringsliv og lokale organisasjoner for å få til et helhetlig og inkluderende tilbud for folk i alle aldre, ikke ulikt det som ble gjennomført i Førde.

#### 1.1.2 Petro-Øst skolebesøk og andre aktiviteter

Skolebesøkene gjennom Petro-Øst var et prosjekt på lik linje med DB, de hadde gitte tidsrammer og finansiering i å forholde seg til. Om dette tiltaket blir videreført gjenstår å se. Samtidig var skolebesøkene en god inngangsportale til ungdommen. Ved bruk av unge stemmer på disse skolebesøkene (slik det ble gjort gjennom Petro-Øst) er det lettere for ungdommen å skape assosiasjoner og felles forståelse med de som presenterer.

Dessverre, var både skolebesøkene og andre aktiviteter PL har holdt mot ungdom enkeltaktiviteter. Det har ikke blitt oppnådd kontinuitet, eller faste programlagte aktiviteter, som går jevnlig i løpet av året. Tilsvarende, nå det bare blir enkeltaktiviteter, forsvinner mulighet for å gjøre større, vedvarende inntrykk/ending over tid. For å kunne tilby ungdommen et bedre tilbud, må gjennomførte, eller tilsvarende aktiviteter, programfestes, og ha noen som er ansvarlig for å gjenta/organisere aktivitetene til faste tidspunkt gjennom året, og gjerne følge barn/ungdom gjennom forskjellige stadier av deres skoleing.

## 5.4 Elevbedrift i grunnskolen

På grunn av avvirket samarbeid mellom UEF og DB har det ikke blitt oppnådd spesifikke resultater for denne aktiviteten.

I forkant av DB sin oppstart og i arbeidet med prosjektplanen hadde KNH dialog med UEF om hvordan DB kunne brukes for å bygge opp under arbeidet til UEF i Sør-Varanger. Etter oppstart av DB når dialogen igjen ble tatt opp mellom DB og UEF, ble samarbeidet bestemt avvirket.

På bakgrunn av ny ledelse i UEF var interessen og insentivet for samarbeidet med DB falt bort. DB ble plutselig sett på som en mulig konkurrent, og ikke en samarbeidspartner og et midlertidig forprosjekt. Flere runder med UEF resulterte i en epost der UEF spesifikt poengterte de ikke ønsket et samarbeid med DB inn mot deres egne aktiviteter og ungdomsbedrifter.

Målsettingen med aktiviteten var 20 etablerte elevbedrifter i Sør-Varanger Kommune utenfor videregående skole. Denne ble ikke innfridd på grunn av overstående problematikk om samarbeid og antatte roller. PL, sammen med styringsgruppen, valgte å legge aktiviteten «elevbedrift i grunnskolen» på is, og rette fokus mot andre aktiviteter mot barn og ungdom.

Erfaring viser at slike samarbeid bør inngås i skriftlig kontrakt eller intensjonsavtaler før prosjektarbeidet starter. Slik kan man unngå misforståelser og situasjoner tilsvarende det DB og UEF gikk igjennom.

## 5.5 Gründerrekruttering

Det har blitt gjennomført flere aktiviteter for å stimulere og bidra til den økende gründerkulturen i Sør-Varanger.

En viktig møteplass og arena er Tivoli North. I større byer samler gründere og andre interesserte seg på coworking space. Coworking space har også flere aktiviteter og arrangementer rettet mot gründere, næringsliv og andre interessenter. For å bygge opp om TN som en arena og møteplass må TN også brukes og åpnes opp for andre enn de som sitter der fast. Ved å jevnlig invitere inn gründere og andre som er interessert i oppstarts-miljøet vil vi kunne bygge en ny kultur for å samles og skape et fellesskap. Denne antakelsen har vært bakgrunn for flere av aktivitetene som har blitt gjennomført i DB.

#### 5.5.1 Vaffelfredag

Vaffelfredagene ble satt opp på bakgrunn av antakelsen over. Vaffelfredag skulle være et samlingspunkt for brukere av Tivoli North, samt skape en uformell møteplass og åpne TN opp for andre som ikke anvender TN til vanlig.

Dette blir gjort som en pilot for å se resultat og bruk av Vaffelfredag – hvor mange kommer, hvem kommer (gründere, ansatte i privat/offentlig, elever) og holder det et jevnt trykk av besøkende over en lengre periode.

Resultatet overrasket. Gjennomsnittlig har offentlig ansatte bestått for over av 50% deltakelse på vaffelfredagene. NAV og Flyktnings-tjenesten har vært hyppig innom, og har nevnt at arrangementet er en alternativ mulighet til å komme i kontakt med lokalt næringsliv. Foruten gründerne fra TN har det vært fåtallig fra det lokale næringslivet som møter opp. Vi har prøvd å holde vaffelfredagen på forskjellige tidspunkt for å se hvilket tidspunkt som trekker flere næringsdrivende, men har ikke merket noe forskjell fra det ene tidspunktet til det andre (mellom 11.00-12:00 og 14:00-15:00). Generelt får vi tilbakemelding fra næringslivet om at tiden ikke strekker til, og det er vanskelig å ta seg fri fra jobb for å gå på slike arrangementer (uansett hvor hyggelig det måtte være). Økningen på antall besøkende den 03.05.2019 (21 stk.) var heller en uregelmessighet enn forventet besøk. Samtidig viser det at interessen for slike møtepunkter er tilstede, om tidspunkt og dag passer inn i folks ellers travle kalendere.

Tilbakemeldingene fra brukerne av TN har vært positive. De synes vaffelfredag er et fint samlingspunkt. Ikke minst er gratis vafler en god unnskyldning til å ta seg til tid litt minling. Da det ble opphør i vaffelfredagene var det brukerne av TN som selv etterspurte om det ble flere vaffelfredager.

Vaffelfredag er et initiativ som PL anbefaler TN å videreføre. Som samlingspunkt er vaffelfredager uformelle nok til at folk utenfra kan møte opp. Samtidig, hvis dette gjøres jevnlig kan takten av besøkende også øke. Man kan f.eks. oppfordre besøkende til å ta med seg en venn ved neste besøk.

#### 5.5.2 Morrakaffe med en gründer

Morrakaffe med en gründer hadde to hovedmål:

1. Fremme Sør-Varangers gründere
2. Fremme TN som arena og møteplass

Vi så flest besøkende på de første Morrakaffene, før det dabbet av utover våren 2019. Også denne typen arrangement dro i flere offentlige ansatte enn forventet. Selv med et arrangement som gikk på morgen, dro vi minst 50% deltakere fra offentlig sektor.

Gründere som presenterte opplevde det som positivt og kjekt å presentere sin bedrift og vise hva de driver med. Deltakerne som kom for å høre på gründerne, forteller det var kjekt å høre gründerne sine historier, og få innblikk i hvordan de gikk fram for å etablere seg.

PL opplevde det som vanskelig å engasjere nye gründerne til å komme og holde innlegg. Begrunnelser for å ikke delta gikk hovedsakelig på tilgjengelig tid og scenskrek.

Tilbakemeldinger på hvordan forbedre tilbudet går på å aktualisere innholdet i presentasjonene. Dette kan gjøres gjennom å ha tema-perioder, som presenterer gründerbedrifter innen spesifikke næringer, og markedsføre spesifikt mot privat og offentlig sektor som kan være aktuelle kunder/leverandører til gründerbedriftene innenfor den aktuelle næringen. På den måten blir Morrakaffe med en gründer mer relevant også for næringslivet som kan vinne noe på å møte opp. For gründerbedriftene blir det aktuelt å delta for å kunne sikre mulige kontrakter eller samarbeid. Eksempel på to mulige tema-perioder:

- Periode 1 (første kvartal): Matproduksjon – bedrifter innen dyrking og produksjon av mat lokalt.
- Periode 2 (andre kvartal): Teknologi – bedrifter innen produksjon, 3D-printing, droner etc.

Det anbefales å se på måter å videreføre Morrakaffe med en gründer. Et synlig gründermiljø og -aktivitet er positivt for kommunen som helhet og kan stimulere til mer gründering og innovasjon.

### 5.5.3 Minikurs og møter

PL anbefaler å ta minikursene videre. De fyller opp et behov for rask tilegnet kunnskap som gründerne og selvstendig næringsdrivende kan iverksettes og bruke i sin egen bedrift. Disse måtene å lære på gir gründerne og næringsdrivende nok innsyn til å anvende hva de lærer, samt en retning for hvordan de kan tilegne seg mer kunnskap og erfaring på feltet.

De fleste av møtene har vært gratis, mens vi har tatt betalt for to av minikursene da vi leide inn foredragsholdere for disse kursene. At minikursene var betalt var ingen byyg for deltakerne. 200 kr var en overkommelig pris, og denne satsen kan tilpasses mer basert på kostand for å leie inn kursholder.

Det anbefales å anvende VIPPS eller mulighet for betaling på selve kursdagen, da både PL og deltakere synes det er tungvint med fakturering i etterkant av kurset. Dette gjør det også lettere for dem som måtte ønske å komme uten å ha meldt seg på, om det er påmelding til minikursene.

Med fordel anvendes det lokal kompetanse for minikursene. Så skapes det en vinn-vinn situasjon for lokalsamfunnet der lokal kompetanse utnyttes.

#### 5.5.4 Drop-in dager/kontaktpunkt på Tivoli North

For PL var det til tider utfordrende å binde seg en gang i uken, selv om dette var planen. Møtevirksomhet, Design Thinking verksted, kurs e.l. spiste av tiden. Drop-in dagene ble ikke like konsekvent utført som ønsket. Samtidig var besøk raten størst når drop-in dagene ble lagt inntil andre aktiviteter på TN; slik som Morrakaffe med en gründer eller Vaffelfredag. Gründere som besøkte for arrangementet sin del, tok da kontakt med PL for spørsmål de hadde rundt egen oppstartsbedrift.

For de gründerne som kjenner PL gjennom andre aktiviteter var terskelen for å anvende drop-in dagene lav. Da det allerede var kjennskap mellom PL og gründere var det en lavere terskel for å komme innom på disse dagene.

For hittil ukjente gründere har drop-in tilbudet vært et kontaktpunkt hvor disse gründerne kan få videre oppfølging og bli henvist til riktige hjelpere for deres problemstilling. En gründer betegnet de forskjellige virkemiddelapparatene som en «jungel», og det er ikke alltid like lett å vite hvem man skal ta kontakt med.

#### 5.5.5 Viktigheten av vertskapsrollen

For at en gründerkultur skal spre seg er det noen holdepunkter som bør være tilgjengelig. Det vi har sett i 2018 og 2019 mens DB har vært i drift er en økt bruk og gjennomstrømming av besøkende til Tivoli North.

De tre ekstra månedene i 2020 som DB har vært i drift, men har hatt lav aktivitet, viser også realiteten av hvordan den manglende vertskapsrollen også påvirker tilbudet og aktiviteten for gründere i kommunen. Det er et generelt lavt tilbud om kurs, kompetanse og møtepunkt for gründere utenfor DB sine tilbud. Selv om enkeltaktører, som Innovasjon Norge, Skatteetaten, Kirkenes Næringshage, Sør-Varanger Utvikling og Sør-Varanger Kommune, m.fl. har arrangementer og små kurs enkeltvis, skaper ikke dette den ønskede, målrettede effekten om å bedre det lokale tilbudet. Det er ikke et system eller knutepunkt som binder disse tilbudene sammen. Mange av dem når heller ikke ut til ønsket målgruppe nettopp fordi gründerne har hjemmekontor, ikke beveger seg i miljøene der denne informasjonen er tilgjengelig, eller søker slik informasjon.

Skal disse mulighetene kunne utnyttes må en utvikle en vertskapsrolle, som utvikle nye og eksisterende aktiviteter og samlingspunkter, samt utvikle samarbeidsrelasjoner og koordinering mellom lokale aktører og virkemiddelapparat, og med aktører regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

DB og TN har begge blitt innmeldt i et Nord-Norsk nettverk for coworking spaces – *CoNorth*, driftet av Flow Coworking i Tromsø. På grunn av laber drivkraft har det enda ikke utviklet seg noe større ut av dette nettverket. En mulig vertskapsrolle med et klart mandat vil ha mulighet til å jobbe fritt for å få på plass slike samarbeidsmuligheter og utnytte nettverkene som ligger tilgjengelig. For PL har denne rollen vært vanskelig, på grunn av rollefordeling mellom flere organisasjoner og motstridene interesser, uten et klart mandat for hvilken rolle



PL har hatt og hvorvidt PL kan inngå interesseavtaler med andre coworkingspaces og gründer koalisjoner. Dette må avklares i videre arbeid med gründerutvikling i Sør-Varanger

## 5.6 Design Thinking

Det er flere i kommunene, både i næringsliv og offentlig sektor som sier seg interessert i Design Thinking metoden og er interessert i hvordan den kan anvendes i eget virke. Likevel opplever mange det som vanskelig å ta seg fri fra ordinær drift for å drive utviklingsarbeid. De større programmene som har vært introdusert igjennom DB tar av arbeidstiden til deltakerne, noe som reduserer produksjonen. PL har fått flere innspill på at programmet som ble holdt burde vært kortet ned i omfang, og gjerne blitt gjort mer intensivt.

Samtidig har PL fått forespørsmål fra bedrifter og organisasjoner om å komme tilbake for kortere verksted og workshops, hvor bedriften/organisasjonen får jobbe på interne problemstillinger og hele avdelinger blir engasjert i raske idé- og prototype-sesjoner for å finne alternative løsninger og samle avdelingen rundt en felles utfordring eller ønsket mål.

### 5.6.1 Endringsledelse og Innovasjon

Av 25 påmeldte deltakere, var de 15 stykker som gjennomførte hele Endringsledelse og Innovasjons programmet.

Deltakerne sier seg fornøyd med opplegget. De ser på DT som en metode som gir gode resultater, bedre forståelse for bruker og kunde, samt nye måter å håndtere problemstillinger og samarbeide på.

Noen har spesifikt anvendt programmet til nettverking (spesielt to av gründerbedriftene, som fikk sin plass i programmet gjennom Startup-Pakken). Andre deltok i programmet for å øke sin innovasjonskompetanse og lære nye metoder å innovere i egen organisasjon.

Politiet har f.eks. brukt DT metoden i deres arbeid med å forbedre lokalet og skranken som tar imot brukere på politihuset i Kirkenes. Deltaker fra politiet gir gode skussmål om programmet:

*«I helt korte trekk – STOR fornøyd med kurset deres»* - ansatt i Finnmark Politidistrikt og deltaker på E&I.

Ungdommen fra Ungdomsrådet falt fra rimelig raskt. De så ikke nytten av programmet eller hvordan det kunne brukes i egen hverdag. Det var også en stor utfordring for ungdommen å balansere skole, deltidsjobb, og å få fri til samlingene.

Det ble sendt ut spørreskjema etter E&I var gjennomført, samt et nytt spørreskjema for oppfølging av deltakerne ett år etter deltakelse på programmet. Det har vært vanskelig å innhente tilbakemelding på disse spørreskjemaene. Av fire respondenter på den siste spørreundersøkelsen, opplever tre av dem at E&I har gitt rundt middels kompetanse og verktøy de kan anvende i eget arbeid, mens en person mener de har fått bra kompetanse.

Andre innspill om programmet, gitt til PL muntlig:

- Det er vanskelig å iverksette DT metoden på et organisatorisk nivå når de selv ikke sitter i lederrollen i egen bedrift/organisasjon.
- DT har gitt deltaker bedre kontakt med kunden, og har skapt bedre rom for oppfølging og utvikling av nye produkter/tjenester.
- Gunstig med offentlig og privat sammen i et program.

Det ble igangsatt en mentorordning for deltakerne på E&I. PL så etter mentorer fra næringslivet og kommunen. Med ønske fra SVU så PL etter mentorer fra pensjonister med god bakgrunn fra næringsliv og utvikling. Etter å ha holdt innlegg på Pensjonisten til fullstappet lokale med over 30 stykker, meldte bare en pensjonist seg til denne rollen. Deltakere på E&I har heller ikke etterspurt mentorordningen. Skulle mentorordningen ha blitt tatt i bruk, burde mentorene vært nøye utvalgt med spesialkompetanse innen innovasjon og design, som kunne fulgt deltakerne tilbake i arbeidet med å implementere DT i sitt daglige arbeid.

Deltakere som gjennomførte programmet, er positive til metoden og E&I. Mange opplevde innholdet som en radikal, ny måte å jobbe på. Dette er arbeidsmetoder som må introduseres i flere omganger, terpes på og snakkes om.

Med tanke på tiden og ressursene som er nedlagt i E&I, har dette programmet gitt mindre uttelling enn ønsket og forventet. Innholdet i programmet har vært på høyde med det som tilbys ved større utdanningsinstitusjoner i Norge, som f.eks. ved NHH og studiet 'Design Thinking - strategisk design for innovasjon'. Pracademy AS har levert innhold også til dette programmet.

Om et slikt program skulle videreføres, må det kortes ned i tidsrom og intensiveres. 3-4 samlinger gående over to-tre måneder. Deltakerne må holde koken oppe med hyppigere samlinger og ikke en måned mellom hver gang de ser hverandre. Leder fra bedrift/organisasjon bør delta eller involveres i et slikt program. Det kan være vanskelig for ansatt å komme tilbake til egen bedrift og begynne med endring, eller nye arbeidsmetoder, uten ledelsen i ryggen. Ledere bør i større grad involveres i opplæringen, slik at ansatte har større spillerom til å implementere DT metoden i egen bedrift/organisasjon.

#### 5.6.2 Design Thinking verksted og arrangementer

Før DT verkstedene ble introdusert, brukte PL denne verkstedsformen som introduksjon og markedsføring for innovasjonsprogrammene. Det ble også holdt korte introduksjonsverksted på forskjellige arrangementer, der DB ble introdusert som et lokalt virkemiddelapparat.

DT verkstedene har vært mer anvendelig for travle bedrifter og organisasjoner i Sør-Varanger. For PL var det lettest å få innpass i bedrifter og organisasjoner som hadde kjennskap til DT metoden. Disse var åpne for hvordan metoden kan anvendes og var bevist hvilken problemstilling de ville løfte fram i en slik prosess.

Samtidig er det begrensinger på hva en får gjennomført på et tre timers verksted. Det gis en innføring og gjennomgang av bruken av DT metoden, og deltakere før prøve metoden steg for steg på aktuelle case. Hvorvidt denne metoden brukes videre etter verkstedene varierer veldig.

Deltakere på verkstedene kan ha stor påvirkning på hverandre, noe som kan påvirke negativt i den kreative prosessen DT er. Man får også mindre tid til å gå i dybden av DT metoden, og det kan til tider bli en overflatisk innføring. Samtidig, om deltakerne på slike prosesser er oppegående og aktive, kan de sitte igjen med nye verktøy som kan anvendes i eget virke. Mye av det som gjøres i DT er ikke nytt for mange. Mange av stegene i prosessen er ting folk gjenkjenner fra eget virke i en eller annen grad. Forskjellen er hvordan disse stegene er satt sammen i en prosess, og anvendes bestemt for å oppnå noe nytt eller forbedret.

Utviklingsverkstedene i distriktene har vært en måte å dele DT metoden til enkeltpersoner, og næringsdrivende som ikke holder til i umiddelbar nærheten til Kirkenes. Samtidig viser disse verkstedene samholdet og drivkraften for å få til utvikling og endring i distriktene. De ligger mye uutløst potensiale i distriktene.

Tatt i betraktning at DT verkstedene og arrangementene har foregått over begrensede timer, kan det konkluderes med at en stor andel av deltakerne har fått en lett, men intensiv opplæring av de grunnleggende stegen i DT metoden. DT verkstedene har gitt en innføring i hvordan DT metoden anvendes, og dette har blitt gjort gjennom en praktisk tilnærming, slik at deltakere på verkstedet skal få praktisk erfaring ved å bruke metoden. Deltakere på verkstedene og arrangement er langt ifra utlærte. DT metoden inneholder en mye større og mer omfattende verktøykasse enn det som kan presenteres og læres på tre timer. Samtidig, skal deltakerne ha fått presentert og jobbet med en grunnflate for videre læring og utøvelse av DT metoden.

### 5.6.3 ICE-Innovate Cool Experiences

ICE 2019 ble gjennomført som et pilotprosjekt. Arrangementet kan sees på som vellykket (med rom for forbedringer), og SVU arbeider for å videreføre ICE til nye arrangement.

Se vedlegg 9 Sluttrapport ICE, for en fullstendig evaluering av ICE Kirkenes.

## 6 Anbefalinger for videreføring

Mye av arbeidet og aktivitetene i DB har vært arbeid med oppbygging og endring av kultur. Kulturrendring tar tid og er noe som må jobbes med kontinuerlig. Når vi nå har tiltak som virker og som lokalbefolkningen er interessert i å anvende, legger dette et godt grunnlag for å jobbe videre med endring av den lokale kulturen til å bli mer innovativ og entreprenørielt fokusert.

### 6.1 Startup-Pakken videreført

Innsatsområdet *Gründerinkubasjon* har desidert vært den mest suksessfulle delen av DB. Etablererkurs, Startup-pakken, og gründerarrangement har favnet godt og bredt. Samtidig ser vi et videre behov for slike tiltak etter slutten av DB, for å opprettholde moment og tilbud til kommunens gründere og mulige tilflyttere.

I dag har vi flere enkelttilbud lokalt (og nasjonalt), rettet mot gründere. Det mangler en rød tråd mellom disse tilbudene for å fange opp og gi gründere viktig hjelp i oppstartsfasen. Dette gjelder spesielt gründere som enda ikke har organisasjonsnummer.

Sør-Varanger Kommune sin 'Oppstart og etablererstøtte' gir en god innledende veiledning til nye gründere og er med på å avklare om gründers forretningside og gjennomføringsevne er tilstrekkelig. Gründer trenger ikke å ha etablert bedrift med organisasjonsnummer for å anvende dette tilbudet.

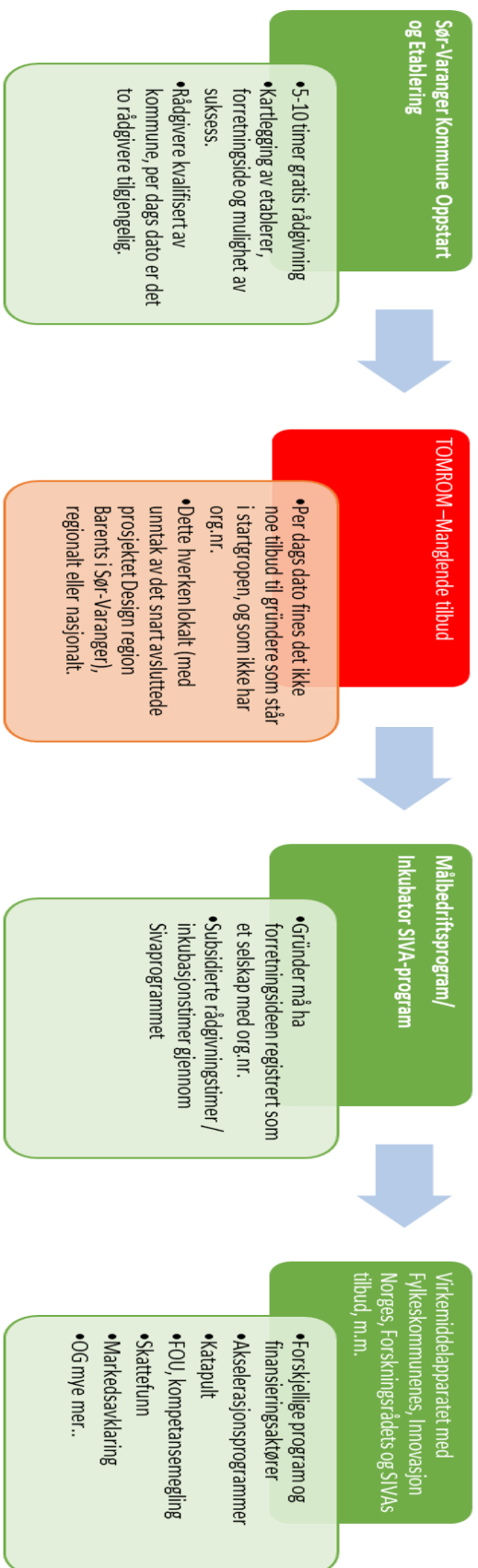
Deretter er det ikke lokale (regionale eller nasjonale) tilbud til gründere uten organisasjonsnummer, før tilbudet om målbedriftsprogram eller inkubator program fra lokale næringshager og kunnskapsparke, eller markedsavklaringsfinansiering fra Innovasjon Norge, m.fl. Det er her vi har oppdaget et «tomrom» i tilbudet til gründere i oppstartsfasen.

Se Vedlegg 11 Modell over tomrom i virkemiddelapparatet.

Dette 'tomrommet' har i løpet av 2018 og 2019 vært fylt av aktiviteter fra DB. På bakgrunn av erfaringene gjort i DB, anbefales det en videre satsing på utvikling og oppbygging av gründerkulturen i kommunen.

Det anbefales å videreføre aktiviteter som Startup-Pakken, etablererkurs, møtepunkt og verkstapsrolle gjennom Tivoli North.

Se vedlegg 12 Startup-pakken nytt prosjekt, for utdyping og utkast for videreføring av gründertilbud gjennom disse aktivitetene, og vedlegg 13 Budsjett Startup-Pakken, for estimert budsjett.



Figur 14 Oversikt over eksisterende tilbud til gründere, og det 'tomrommet', hvor det mangler tilbud til gründere.

## 6.2 Design Thinking

Det er rom og mulighet for et videre arbeid med Design Thinking, men dette må pakketeres på en hensiktsmessig måte. Følgende forslag foreligger:

- Korte, intensive kurs og workshops i DT.
- DT inn i bedrifter og organisasjoner, hvor en prosjektgruppe arbeider på intern problemstilling over en periode. Gjerne i samarbeid med bedriftsrådgiver/målbedriftsprogram.
- Som en del av etablererkurset for å utvikle forretningsideen.
- Faste DT workshops på TN/KNH/eller andre steder der gründer og næringsliv blir invitert inn om en spesifikk og felles problemstilling.

## 6.3 Sør-Varanger Utvikling og Viderefinansiering

I sitt tilbud om tilskudd til Designregion Barents, skriver Sør-Varanger Utvikling:

*«Tilsagnet og utbetalingene fordrer også at den resterende finansieringsplanen er låst, samt at eventuelle overskudd fra prosjektet videreføres til et mulig hovedprosjekt. Dersom et hovedprosjekt ikke igangsettes, skal et eventuelt overskudd øremerkes til eksplisitte utviklingsaktiviteter sammen med styringsgruppen.»*

Resterende, ubrukt finansiering fra Sør-Varanger Utvikling oppfordres til å finansiere et videre forløp med gründerensatsing, basert på de aktiviteter DB har hatt stor suksess med.

Vedlegg

## Vedlegg 1: Økonomi - Designregion Barents

Designregion Barents har et budsjett på kr 4 690 000. Dette gir følgende finansieringssammendrag:

<b>Finansiering</b>	<b>Status / Rolle</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>sum</b>
Egeninntjening	Prosjektinntekter egenandel og deltakelse	200	200	400
SVU	55 % av totale prosjektkostnader	1 386	1 194	2580
FFK	25 % av totale prosjektkostnader	630	542	1172
Kirkenes Næringshage	Medlemskap som en del av startup-pakken	50	50	100
NAV/ IN / Sparebanken	Finansiering etablererkursene/Aktiviteter mot barn og unge	254	184	438
	<b>Sum finansiering</b>	<b>2 520</b>	<b>2 170</b>	<b>4690</b>

Alle beløp i hele tusen kr.

I etterkant av oppstart av forprosjektet ble det avklart at Finnmark Fylkeskommune dekket kr. 172 000 mindre enn hva som ble omsøkt. Kirkenes Næringshage AS hadde opprinnelig planlagt egenfinansiering på kr 100 000, men har besluttet å dekke opp den manglende finansiering. Dette er avklart med de institusjoner som har gitt finansieringstilsagn.

**Totalt gir dette kr 1 100 000 ufinansierte midler ved prosjektstart.**

En oppdatert finansieringsplan ser tilsvarende ut, med behov for større inntjening gjennom annen finansiering:

<b>Finansiering</b>	<b>Status / Rolle</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>sum</b>
Egeninntjening	Prosjektinntekter egenandel og deltakelse	200	200	400
SVU	55 % av totale prosjektkostnader	1 386	1 194	2580
FFK	21,2 % av totale prosjektkostnader	500	500	1000
Kirkenes Næringshage	Medlemskap som en del av startup-pakken	50	50	100
NAV/ IN / Sparebanken	Finansiering etablererkursene/Aktiviteter mot barn og unge	305	305	610
	<b>Sum finansiering</b>	<b>2 520</b>	<b>2 170</b>	<b>4690</b>

## Prosjektregnskap

Designregion Barents har følgende regnskap pr. 31.03.2020:



Akt	Arbeidspakke	2018-2020	2018-2020	2018-2020
		Budsjett	Regnskap	Avvik
1	Prosjektledelse inkl adm kostnader	2 100 000	2 202 357	- 102 357
2	Startuppakke 10 pr år.	860 000	252 642	607 358
3	Etablererkurs	320 000	647 108	- 327 108
4	Grunderverksted for barn /unge	60 000	20 356	39 644
5	Elevbedrift	160 000		160 000
6	Grunderrekruttering	440 000	23 892	416 108
7	Design thinking	750 000	520 197	229 803
	Avsatt			
	<b>Sum</b>	<b>4 690 000</b>	<b>3 666 551</b>	<b>1 023 449</b>

Regnskapet viser et underforbruk rett over kr. 1. million. Årsaken til underforbruket er:

- Gründeres bruk av tilbud gitt i Startup-Pakken har vært lavt, og deler av tilbudet i Startup-Pakken ble etter hvert tatt bort
- Det har blitt holdt tre etablererkurs. PLs timer er også lagt ved regnskap for etablererkurs for å vise kostand per kurs
- Det har ikke blitt gjennomført tiltak mot Elevbedrifter
- Aktiviteter i grunderrekruttering har blitt gjennomført i mindre skala enn skissert i budsjettet.
- Kostander for grunderverksted for barn og unge har blitt holdt nede.
- Antall studiepoenggivende program har ikke vært gjennomført.
- Det har blitt holdt ett og ikke fire større program om innovasjon og Design Thinking
  - Dette programmet ble dyrere enn budsjettet

Det har bevist vært prøvd å gjennomføre aktiviteter etter beste evne, men med en redusert kost for å bøte på det store avvike uten kartlagt finansiering. Prosjektet har også hatt vanskelig med å innhente ekstern finansiering og egeninntjening på grunn av hindringene i prosjektaktivitetene.

## Veddlegg 2: Referat styringsgruppemøter

### Referat Styringsgruppemøte 1, Designregion Barents

<b>Emne:</b>	Styringsgruppemøte
<b>Dato:</b>	12. februar, 2018
<b>Sted:</b>	Kirkenes Næringshage

Til stede: Guro Brandshaug, Mikal Lanes (over telefon), Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett og Dag Norum (observatør). Styringsgruppen var fulltallig og beslutningsdyktig.

#### Sak 1/18 Orientering om forprosjektet

Oda gav en oppsummering over dagens ståsted for forprosjekt Designregion Barents. Det ble stilt spørsmål om de forskjellige aktivitetene som skal holdes, og hva Oda anser som de største utfordringene med forprosjektet:

- Nå resultatmål om nye arbeidsplasser
- Elevbedrift i ungdomskolen
- Studiepoenggivende program fra våren 2018

#### Sak 2/18 Styringsgruppens mandat og ansvar

Forslag til vedtak godtas, med endringen:

I punktet under «Styringsgruppen – Ansvar» vil «Prosjektansvarlig og styringsgruppens leder er ansvarlig for at prosjektleders rapportering og internkontroll gjennomføres på en tilfredsstillende måte» endres til «Prosjektansvarlig er ansvarlig for at prosjektleders rapportering og internkontroll gjennomføres på en tilfredsstillende måte».

Oda får videre ansvar med å utrede ressursgrupper for de forskjellige aktivitetene, der det dras inn fagekspertise utenfra samt at styringsgruppens medlemmer fordeler seg på ressursgruppene.

#### Sak 3/18 Forslag til videre møter

Forslag til vedtak godtas med fire møter i året, ett hvert kvartal. Forslag til møtedatoer må utredes mer. Det sendes ut innkallinger på møtedatoer via Doodle for å samkjøre hvilken datoer som passer styringsgruppens medlemmer.

## Sak 4/18      Handlingsplan fram mot mai

Hver aktivitet i handlingsplanen ble gjennomgått. Noen av aktivitetene i handlingsplanen besvarte sak 5/18 Program, sak 6/18 Merkevarer Designregion Barents og sak 7/18 Database. Disse sakene vil bli ført opp under sine respektive saker og ikke i referatet for sak 4/18 Handlingsplan fram mot mai.

Startup-Pakkens handlingsplan godtas.

Bedre forankring inn mot Sør-Varanger Kommune og deres tilbud om Bedriftsrådgivning. Få en bredere markedsføring om Bedriftsrådgivning tilbudet, og utrede om Oda kan bli kontaktpunktet for Bedriftsrådgivningen sine innkommende forespørsler.

Etablererkurs handlingsplan godtas, men det forventes å holde 1 etablererkurs i 2018, ikke to: Kurset nå på våren faller bort, og oppstart blir høsten 2018.

Det må jobbes med markedsføring og rekruttering til kursene.

Tilbudet fra Fabrikken Næringshage om å kjøpe en ferdig etablererkurs-pakke, Gründerakademiet, godkjennes, og det vil bli jobbet med budsjett, innkjøp, og å komme i gang med opplæring av foredragsholdere og rekruttering resten av våren.

Design Thinking handlingsplan ble godkjent, med følgende endringer/tilføyinger:

Første studiepoenggivende program blir ikke våren 2018, men høsten 2018.

Må få fortgang i utrulling og rekruttering to Design Thinking workshops/arrangement.

Lage forskjellige pakker som kan selges/brukes som innsalg av kurs:

- Korte workshops på 1 – 3 timer som innsalg av DT kurs (kan være gratis)
- DT kurs på en eller flere dager

Elevbedrift handlingsplan ble godkjent, med følgende tilføyinger.

Det ble rettet spørsmål om å utarbeide samarbeid/ressursutveksling med First Lego League som arrangeres i Kirkenes hvert år. Dette skal undersøkes.

Det skal også undersøkes om lærerstudenter (eller andre studenter med interesse for gründervirksomhet/praksis i skole) kan bidra til Elevbedriftene som ressurspersoner og støtteapparat til skolene og lærerne som holder elevbedrifter, eventuelt få lagt deler av praksisperioden sin til perioden med elevbedrifter.

Undersøke om pensjonister kan stille som mentorer for elevbedriftene.

Gründerverksted for barn og unge handlingsplan ble godkjent.

Gründerrekruttering handlingsplan ble godkjent. Det ble rettet spørsmål om hvem som skal drifte den frivillige databasen over ungdom som forlater Sør-Varanger for høyere utdanning. Dette skal utredes videre.

Gründerarrangement/workshops ble godkjent.

Sak 5/18      Program

Forslag til vedtak godtas om det ikke blir mulig å oppdrive studiepoenggivende program våren 2018:

Resultat 10 vil bli endret til «Gjennomført 3 nye studiepoenggivende program»

Resultat 7 vil bli endret til «5 gjennomførte Design Thinking arrangement»

Dato for «første DT studiepoenggivende program» vil bli endret i handlingsplanen fra 5.april til høsten 2018.

Sak 6/18      Merkevaren Designregion Barents

Det var forskjellige meninger på hvordan kommunikasjonen av Designregion Barents skal utføres og det ble ikke gjort et vedtak på denne saken.

Det var enig het rundt noen punkter:

- Merkevarerbygging rundt aktivitetene i prosjektet og ikke selve Designregion Barents
  - Designregion Barents bør frontes som en samlingspunkt for aktivitetene og ikke selve merkevaren (et middel for å nå målene – aktivitetene).
  - Forslag å ha Designregion Barents landingsside som stedet hvor man kan hente informasjon om aktivitetene og prosjektet sin status.
- Klar kommunikasjonskanal
- Tilpasse budskap ut i fra målgruppen

Det utredes en kommunikasjonsplan for Designregion Barents til neste møte og saken tas opp igjen da.

Sak 7/18      Database

Det skal bygges en frivillig database over unge som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning.

I første omgang blir databasen bare tilgjengelig for Designregion Barents, men man vil være på søken etter eiere til å ta over databasen og videreføre denne i forsvarlig forstand.

Det blir ekstra viktig å passe på at databasen holder informasjon gitt frivillig fra personer, ikke inneholder sensitive personopplysninger og at informasjonen ikke misbrukes eller brukes utover annet formål enn hva som blir skissert i en kommende prosjektbeskrivelse for databasen.

Sak 8/18      Til Kirkenes

Oda bruker tid fram til neste styringsgruppemøte på å utrede om pilotprosjektet Til Kirkenes er noe som kan falle inn under Designregion Barents. En innstilling vil bli lagt fram ved neste styringsgruppemøte.

Sak 9/18      Eventuelt

Ingen saker på eventuelt.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevarer Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

### **Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

### **Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.



## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18 Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18 Merkevarer Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18 Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18 Merkevarer Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevarer Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**



Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevaren Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevarer Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18    Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18    Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18    Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18    Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18    Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevaren Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.



Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevaren Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

**Emne:** Styringsgruppemøte  
**Dato:** 15. mai, 2018  
**Sted:** Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevarer Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.



## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

<b>Emne:</b>	Styringsgruppemøte
<b>Dato:</b>	15. mai, 2018
<b>Sted:</b>	Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevaren Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

### **Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

### **Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Referat Styringsgruppemøte 2, Designregion Barents

<b>Emne:</b>	Styringsgruppemøte
<b>Dato:</b>	15. mai, 2018
<b>Sted:</b>	Kirkenes Næringshage

*Til stede: Guro Brandshaug, Finn Helge Lunde, Oda Camilla Rykkje, Harald Sørensen, Kenneth Stålsett.*

*Ikke til stedet: Mikal Lanes pga sykdom.*

*Styringsgruppen var beslutningsdyktig, med over 60% oppmøte.*

### **Sak 9/18      Orientering / Status siden forrige møte**

Oda gav en oppsummering om dagens ståsted, hvor prosjektet ligger i forhold til måloppnåelse.

Det ble etterlyst enda mer innsyn i antall deltakere på arrangementer, og eventuelle undermål og status på disse.

Økonomien har ikke hatt mange store utgifter per dags dato. Gründerverksted for barn og unge, samt annonsering og reklame for innovasjonsprogrammet (design thinking) har de største utgiftene (utenom admn. kostnader).

Det ble diskutert potensielle måter å reklamere for grunder inkubasjon og DT og løfte aktivitet, som f.eks. opplegg under Kirkenes Dagene og bruk av lokale grunderhistorier.

Angående database bygging av ungdom som forlater Sør-Varanger for å ta høyere utdanning, ble det foreslått å bruke ungdomsbedrifter til å bygge databasen. Oda skal sjekke videre muligheter for dette.

### **Sak 10/18      Merkevaren Designregion Barents**

Forslag til vedtak godtas, med tillegg om at all kommunikasjon må sikre forankring inn mot eksisterende miljøer og organisasjoner.

Det må klargjøres bedre hvor deler av forankringen av markedsføringen skal skje.

Startup pakken som aktivitet og tilbud bør forankres i Tivoli North og markedsføres med Tivoli North sin stemme.

Det er to eiere i Designregion Barents; Kirkenes Næringshage og Tivoli North må komme mer fram

### **Sak 11/18 Ungt Entreprenørskap og videre samhandling**

Forslag til vedtak godtas og vi innkaller Ungt Entreprenørskap til møte for å få klargjøring i saken.

Sør-Varanger kommune er medlem og medeier i Ungt Entreprenørskap Finnmark, noe man kan spille videre på i dialog med Ungt Entreprenørskap Finnmark for potensielt samarbeid med dem.

### **Sak 12/18 Innovasjonsprogram**

Forslag til vedtak ang FRAM Innovasjon godtas.

Vedtak ang Innovasjonsprogram ble følgende:

- Utsette oppstart av Innovasjonsprogram til høsten
- Tilby halvdagsseminar til de som er påmeldt programmet
- Bruke tiden gjennom sommeren til å selge inn Design Thinking via bedriftsbesøk og verksted.

### **Sak 13/18 Anbud til Kommunal og moderniseringsdepartementet**

Forslag til vedtak godtas.

Bør se på mulighet for utvidelse av arbeid til et mer regionalt nedslagsfelt på sikt, hvis anbudet godtas

### **Sak 14/18 Etablererkurs**

Potensielle løsninger ble drøftet for å løse finansieringsproblematikken for å holde Etablererkurs.

Det ble vedtatt at Oda sender et skriv til både Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger Utvikling der vi søker om dekning for deler av deltakeravgiften.

Må også se på muligheter for at NAV og Sparebanken kan komme med finansiell støtte til deltakerne.

### **Sak 15/18 Startup Pakken**

Det vedtas at Oda lager et forslag på definisjon av bedrifter som kan motta tilbudet fra Startup Pakken.

**Sak 16/18 Til Kirkenes**

Forslag til vedtak godtas og Designregion Barents går ikke videre som deltaker i prosjektet Til Kirkenes.

**Sak 17/18 Eventuelt**

Det ble reist spørsmål om å holde flere styringsgruppemøter i oppstartsfasen.

Det ble vedtatt å lage arbeidsgrupper av styringsgruppens medlemmer.

Det ble også reist spørsmål rundt Designregion Barents og Barents Kunnskapspark, da disse er skissert opp i prosjektplanen til Designregion Barents som to prosjekter som kan spille på hverandre.

Det er ønskelig med tettere samspill og samarbeid mellom Kirkenes Næringshage og Tivoli North med tanke på videreføring av aktiviteter fra Designregion Barents inn mot Barents Kunnskapspark.

## Vedlegg 3: Prosessbistand til Stortingsmelding om Innovasjon i Offentlig Sektor Prosessbistand til Stortingsmelding om

### Innovasjon i Offentlig Sektor

#### **Kort om Sør-Varanger og aktørene**

Kirkenes er bysentrumet i kommunen Sør-Varanger, som igjen rommer om lag 10 000 innbyggere. Samfunnet i Sør-Varanger kommune er inne i en omstillingsperiode, der kommuneorganisasjonen har fått ekstraordinære virkemidler for å bistå næringslivet til å sikre og skape nye arbeidsplasser, samt sikre et robust og framtidrettet samfunn. Dette prosjektet, som har en varighet fra 2016-2022, jobber under arbeidstittelen «næringsomstilling møter samfunnsomstilling». For å forvalte virkemiddelkapitalen opprettet Sør-Varanger kommune derav omstillingsselskapet Sør-Varanger Utvikling AS (SVU) i 2016. SVU har gode koblinger og nettverk inn mot både offentlige og private organisasjoner, og derav en spesielt god kobling mot administrativ ledelse og politisk ledelse i Sør-Varanger kommune.

For å lykkes med samfunnsomstillingen tenkes det bredt, og i mange dimensjoner. Samspillet mellom privat og offentlig er i så måte viktig, spesielt når 51% av de om lag 5000 arbeidstakerne i Sør-Varanger sogner til offentlig sektor. Den resterende arbeidsmassen fordeles utover en diversifisert portefølje av SMBer. I dette samspillet er Kirkenes Næringshage (KNH) en svært sentral aktør med i overkant av 80 medlemsbedrifter, og et sterkt nettverk både regionalt og nasjonalt. KNH, med SIVA-programmene i ryggen, er en sterk og samlende stemme for det lokale næringslivet, samtidig som de er en god samarbeidsaktør for kommuneorganisasjonen og SVU.

KNH og SVU har relativt like formål, men er samtidig naturlig adskilt gitt sine ulike eier- og interessestrukturer. Nettopp derfor evner KNH og SVU å igangsette kjappe og gode samarbeid som kommer lokalsamfunnet og regionen til gode. Gitt nettopp dette er vi trygge på at vi sammen kan levere programmet av den kvaliteten KMD behøver for å utvikle sin nye Stortingsmelding om offentlig innovasjon.

#### **Hvorfor Sør-Varanger?**

Det er en rekke rapporter og datapunkt framstiller de negative som omhandler demografi, folkehelse, fraflytting, kompetanse og utviklingskraft trekkene i Nord-Norge, og Finnmark spesielt. Dette ønsker vi å bidra til å snu, og derav være med på å løfte Sør-Varanger til en kommune andre kan lære fra og samarbeide med. Ved å velge KNH/SVU får dere i KMD naturligvis dekket de primærbehovene som er beskrevet i anbudskriteriene. Samtidig vil dere også kunne hente ut flere bunnlinjer ved at et slikt valg vil levere konkret innhold til Regjeringens nordområdestrategi, samt sammenfallende strategier og tiltak (eksempelvis Barents 2020, Arktis 2030), og derav vise at dere setter utviklingen av Nord-Norge høyt på agendaen.

Innovasjonskraften, med tilhørende infrastruktur, ressursbanker og humankapital er lavere i Nord-Norge enn i andre regioner. Det er utvilsomt interesse rundt tematikken innovasjon i nord, men samtidig er steget langt fra interesse til tiltak for mange. Alt for ofte ser en at produsentene ikke evner å appropriere den fulle verdien av deres tjenester og produkter, og

ender som underleverandører for andre. Eksempelvis er det langt mellom de store merkevarene i nordnorsk næringsliv, men de finnes. Derfor er behovet for verktøy og tiltak som stimulerer utvikling, samspill og innovasjonsprosesser framtrepende. Resultatet av en innovativ offentlig sektor vil gi gevinster for samtlige aktører, også i det private næringsliv. Summen av dette vil være at KMD, igjennom en innovativ offentlig sektor, bidrar til å løfte regionens egne evner til utvikling - et samspill som leverer i henhold til «Drømmeløftet 2017» fra Innovasjon Norge.

Ergo, vårt forslag til samarbeid med KMD vil både kort og lang utvilsomt løfte fokuset på innovasjon- og utvikling lokalt og regionalt. Samarbeidet vil legitimere de lokale prosessene, og bidra til å øke interesse og stolthet igjennom å la vårt eget lokalmiljø og region få lov til å være med på å forme framtidig nasjonal politikk. Dessuten vil samarbeidet også være med på å legitimere en satsning inn mot en visjon om å etablere en Arena-klynge i Finnmark gjennom «Norwegian Innovation Cluster-programmet». Utover å vise handlekraft bak sine egne politiske strategier, vil KMD også få en tettere relasjon og oppfølging av omstillingsprogrammet som de selv har finansiert tungt opp. Det sistnevnte vil være nyttig i KMDs pågående revisjon av effektene av de ulike omstillingsprogrammene. Slik kan KMD, fra ministernivå, bruke eksisterende strategier, strukturer og interesser for å hente ut flere gevinster enn bare innhold til den konkrete stortingsmeldinger.

I Sør-Varanger er det kort vei mellom brukerne, og det er let å komme i kontakt med beslutningstakerne i både det offentlige og det private. Av offentlige instanser har vi

Finnmark Fylkeskommune og Sør-Varanger kommune med tilhørende organisasjoner og datterselskaper, Kirkenes Videregående Skole og Pasvik Folkehøgskole, Politiet, Kirkenes Sykehus, Forsvaret, NAVI, NIBIO, NHO, UiT og Nord Universitet. Her kan vi sammen med KMD kan vi også involvere NAV lokalt, regionalt og nasjonalt, slik at vi i felleskap setter fokus på NAV sine behov for å forstå hvordan de kan bidra inn i innovasjon om omstilling (se <https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kunnskap/FoU-midler>). Vi har også mulighet til å dra inn omliggende kommuner og institusjoner om ønskelig.

Høsten 2017 arrangerte SVU noen seminarer sammen med NHO som tok for seg «innovative anskaffelser». Selv om de lokale institusjonene ikke har tatt dette fullt i bruk enda, er de på trappene til å sette i gang. I tillegg til godt nettverk i NHO har vi også et relativt nytt advokatkontor som har spesialisert seg på nettopp offentlige anskaffelser. Både NHO og juristmiljøet vil være naturlige partnere i kursseksjoner som tar for seg dette, og

oppfølgingen av prosessene lokalt. I så måte vil «innovative anskaffelser» være en viktig del av metodikken som må være med i stortingsmeldingen, og den prosessen vi ønsker å samarbeide med KMD.

Sør-Varanger er fjernt, men nært. Det lokale næringslivet og offentlige etater - på grunn av sin størrelse, sammensetning og geografiske lokasjon - er perfekte for naturlige eksperimenter der en har behov for å validere kausale effekter. I så måte betyr det at det er fullt mulig å observere og forklare de resultatene som oppstår ut i fra de ulike tiltak, også på et samfunnsnivå. Med 3 daglige flyavganger er Sør-Varanger kun 2 timer unna med fly fra Oslo, noe som muliggjør gode og effektive samarbeidsordninger.



## Verktøy for innovasjon - Design Thinking

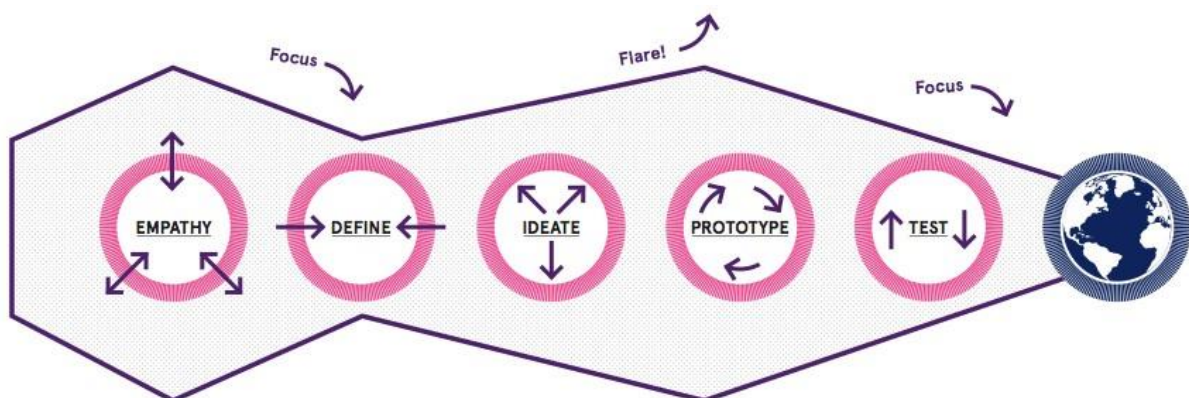
Design Thinking (DT) er en praktisk, menneskeorientert metode for innovasjon og problemløsning gjennom samhandling med andre. DT kan brukes på alt av organisatoriske utfordringer, som plan og prosessarbeid og produkt og tjenesteutvikling. DT er et redskap for å forstå brukerne våre sine reelle behov. Tidlig og hyppig prototyping gir mer kostnadseffektive og treffsikre løsninger. Tverrfaglig kunnskap i DT teamene og hyppig utveksling av informasjon og erfaring underveis, gjør at prosessen lettere kan resultere i innovative løsninger.

Bruken av metoden DT vil skape en felles innovasjonsmetodikk og språk som er kjent og brukt blant offentlige og private næringsaktører. DT som metode og verktøy for innovasjonsarbeid vil åpne for involvering på tvers av sektorer og industrier, skape arena for samhandling rundt problemstillinger som favner bredt og gi de forskjellige aktørene muligheter til å samarbeide om en felles løsning som bygger på behovet til brukerne. Slik kan det offentlige være med å sette en tydelig retning og skape en kultur for varig innovasjonsarbeid.

DT-prosessene, som fordrer tverrfaglig teamarbeid, er et godt verktøy for sikre at de ulike organisasjonsnivåer og avdelinger møtes. Nettopp behovet for tverrfaglig teamarbeid - der det er fokus på behov, empati og brukere - gjør at DT-prosesser passer godt for å sikre innovasjon i mangfold og involvering av ulike kulturer og brukergrupper. DT kan brukes på mange nivå og komplekse problemstillinger, men den egner seg mindre der det er noen mindre spesifikke tekniske og mekaniske prosesser som skal løses. Styrken i DT ligger i nettopp behovs- og brukerforståelsen ut i fra et tverrfaglig perspektiv – som igjen gjerne gir helt nye og unike løsninger.

Enkeltaktører svarer ofte på behovene sine ut i fra en referanseramme preget av utprøvde løsninger, mens de gjerne sliter med å uttrykke hva de virkelige behovene deres er.

Eksempelvis, når en person uttrykker at den trenger raskere måte å komme seg fra A til B; er den faktiske eksisterende transporten som er problemet – eller kan det tenkes at bedre betalingsløsninger tar ned kø-tiden og forbedrer effektiviteten? Slike svar får en igjennom dialog, dybdeintervjuer, observasjoner, og tilbakemeldinger på prototyper som stadig utvikles. Nettopp igjennom raske og enkle prototyper kan en igjennom prøving og feiling, uten høye kostnader, utvikle løsninger som både brukerne kjenner igjen og tar kjapt i bruk. Prosessen kan best vises i følgende modell:



1. Hentet fra: <https://www.drb.no/prosjekter/master-i-design-thinking/>

Design Thinking prosessen består av fem steg, empati, definering, idégenerering, prototyping og testing. Prosessen er ikke lineær i sin framgangsmåte, men hopper fram og tilbake mellom stegen basert på kontinuerlig tilbakemelding fra brukere og forbedring av løsninger som det jobbes med. Brukere og interessenter involveres hele veien gjennom stegene, noe som gir dem eierskap og kjennskap til løsningene/produktene/tjenestene når de presenteres til markedet/organisasjonen. Prosessen gjør det enklere å implementere nye, innovative løsninger, bygger på kontinuerlig forbedring og kutter ressursforbruk da man med mye større treffsikkerhet kommer opp med ideer og løsninger som faktisk blir godtatt av brukere.

### **Slik vil vi gjøre det**

Vi vil gjennom prosjektet reise ned til Oslo for å holde verksted og kurs i DT med prosjektgruppen og relevante interessenter for å forankre og skape forståelse av prosessen. På samme måte vil det være ønskelig at prosjektgruppen, med minister og andre relevante interessenter, deltar på hele eller deler av programmet i Sør-Varanger, gjerne med en spesiell problemstilling som de åtte personene i KMDs prosjektteam kan arbeide med. Slik vil KMD få dyp forståelse av prosessen, som igjen gjør det enklere å skrive stortingsmeldingen, samt ta i bruk verktøyet i egen organisasjon.

Vi ser for oss et overordnet program lokalt, med besøk, og flere verksteder. Her er vårt inngående forslag på hvordan vi ser for oss arbeidet, men vi tar en videre dialog med prosjektteamet i oppstartsukene:

**Innovasjonsprogrammet** med 7 moduler og et tidsomfang på om lag et halvt år vil ta for seg de ulike stegene i DT-prosessen. Deltakerne i programmet vil jobbe med case relevant for KMD-rapporten eller caser basert på egne innovasjonsprosjekt/prosjekter som ganger samfunnet og kommunen.

Modulene vil inneholde praktiske verktøy som komplimenterer og utdyper DT-metodologien, som f.eks. brukerreisen, tjenstedesign, visualisering etc., samt at de vil understøtte og bidra til å utvikle gode samhandlingsegenskaper og kunnskapsdeling.

Vi foreslår at det holdes et kurs for ledere og beslutningstakere, slik at de får forståelse for DT-metodikken, om de ikke deltar i selve innovasjonsprogrammet. Her legger vi ekstra fokus på innovasjonsledelse og -strategier, slik at de stiller sterkere og med en dypere forståelse for DT, innovasjonsarbeid og verktøy.

Forslag og eksempel til moduloppbygging av varighet 1-2 dager:

Modul 0 – Innovasjonsstrategier og kjapp innføring i Design Thinking (for ledere og andre beslutningstakere i organisasjonene)

- Modul 1 – Introduksjon til Design Thinking og teamdynamikk
- Modul 2 – Idégenerering og prototyping
- Modul 3 – Innovative anskaffelser

- Modul 4 – Kreative prosesser og lederskap
- Modul 5 – Testing og samhandling
- Modul 6 – Gjennomføring og demonstrasjon
- Modul 7 – Implementering og konseptualisering/videreføring

Hver modul vil bli etterfulgt av veiledning for å opprettholde framgang og svare på spørsmål som dukker opp undervis i arbeidet mellom modulene. Deltakerne i programmet blir delt inn i tverrfaglige team som jobber sammen gjennom programmet. Vi beregner 2 timer veiledning per team mellom hver modul (totalt 10 timer pr team).

Vi starter innovasjonsprogram til høsten. Er det behov og interesse kjører vi flere programmer parallelt gjennom høsten og til våren. I utgangspunktet er nedslagsfeltet i Sør-Varanger, men som påpekt kan vi via et samarbeid med KMD vi involvere bredere, eks: omliggende kommuner, Øst-Finnmark, Nord-Norge.

Innovasjonsprogrammet har en antatt dag-pris på kr 30.000. Veiledningstimene mellom modulene har en timespris på kr. 1.100 (ekskludert mva). Alt av materiell følger med denne prisen, ekskludert reise- og diettkostnader.

*Innovative anskaffelser* velger vi å pakke inn i DT-programmet, da behovssøkene og forståelsen av disse er helt sentral for å lykkes med en slik type anskaffelsesprosess. Samtidig kan det være relevant å kjøre flere seminarer på dette. Vi operer med samme dagsrate som på innovasjonsprogrammene for disse.

**Vi lager pakkeløsninger** med lokale kurs og verksted hos organisasjoner/bedrifter der det er behov for dette:

Pakkeløsningene vil være en blanding av kurs og verksted, og/eller en videreføring og oppfølging av arbeid gjort i innovasjonsprogrammene. Her legger vi også opp til

Introduksjonsverksted på 90 minutter til 3 timer – med tilhørende oppfølgingsverksteder - som vi kjører både lokalt, men også i Oslo om behov og ønske:

- Introduksjonsverksted på 90 minutter til maks 3 timer: forankre prosess og skape nysgjerrighet, samt oppfølgingsverksteder der behov.

Verksteder er sentrale for å bygge nettverk, samarbeid og rive ned barrierer. Slike verksteder gir en forpliktende plass å møte på, uavhengig av jobb eller affiliasjon og vil være med på å skape bedre synergier og samhandling mellom offentlige instanser seg imellom og offentligprivat. Omfanget av disse pakkeløsningene vil være gjenstand for diskusjon, og muligens også ha behov for bredere omfang etter nærmere dialog med KMD.

Introduksjonsverkstedene og oppfølgingsverksted prises med 1100 kr /timen (ekskludert mva.), der en setter totalt 3 timer forberedelse og avslutningstid pr seminar.

Der prosjektteamet til KMD deltar på Innovasjonsprogrammet vil de også få veiledningstimer mellom modulene. Vi oppfordrer at DT metoden brukes under arbeidet med stortingsmeldingen. Dette vil gi en god forståelse og forankring av metoden internt og i arbeidet om stortingsmeldingen.

### **Økosystem for innovasjon**

Kommunene eier datterselskap som har store potensial til å innovere og skape arbeidsplasser eller nye løsninger. Vi har god dialog med dem både gjennom KNH og SVU. Nærheten mellom etatene og det private næringsliv gjør at vi lett når ut til ansatte i de forskjellige organisasjonene, og det er kort vei mellom offentlig og privat sektor. De forskjellige etatene i Sør-Varanger har mange like problemstillinger, mange av dem går på innovering og effektivisering. Ved å teste DT metoden lokalt i et henholdsvis lite område, men som omfatter mange etater, vil det være enklere å få et oversiktsbilde og senere kunne skalere metoden som blir brukt i Sør-Varanger til å omfatte større perspektiver.

For å sikre et godt samspill vil det være naturlig at vi inviterer med et bredt spekter av aktører. I så måte vil det også være viktig at prosjektet, med oppstart, er godt forankret inn mot de ulike institusjonene som Forskningsrådet, Innovasjon Norge, Fylkeskommune med flere. Et alternativ er direkte deltagelse fra aktørene, men et annet alternativ er at disse følger prosessen ved å møte på bestemte samlinger (eksempelvis første og siste). Løsningene fra DT-prosessen må ansees som prototyper, eller forstudier/-prosjekter, som er klare til å implementeres i et hovedprosjekt. Da vil det være svært gunstig å ha med virkemiddelapparatet, og eventuelt bank, for finansering inn i hovedprosjekter. Vi har gode kontakter med disse, og basert på tilbakemeldingene vi har fått så langt er det naturlig å forvente at disse kan være med å løfte/bearbeide prosjektene inn i hovedprosjekter. Det vil også være naturlig å utfordre disse aktørene til å holde moduler og egne verksted som et ledd i prosessen.

Ved behov vil vi leie inn relevante fagpersoner for å sikre at vi får den optimale kvaliteten på modulene. KNH vil ha ansvaret for koordinering og sørge for helheten, men i en slik prototype og testfaser er vi opptatte av at vi leverer et program og opplegg med så høy faglig kvalitet som mulig. Derfor vil vi dra inn ulike forelesere for å sikre kvaliteten, og vi vil spesielt forholde oss til forelesere med robust faglig tyngde og erfaring å bygge på. Akademia vil være en viktig leverandør her, og vi har god kontakt mot forskningsmiljøer ved UiT Norges Arktiske Universitet, Nord Universitet, NTNU, NNH, USN, BI, samt internasjonale institusjoner.

### **Referanseprosjekter**

Kirkenes Næringshage har jobbet tett mot det offentlige under Planprogram for Strategisk Næringsplan for Sør-Varanger Kommune, samt Næringsvennlig Sør-Varanger.

Planprogram for Strategisk Næringsplans hovedmål med planarbeidet er å lage én overordnet plan for alle næringer, der de ulike næringene, som for eksempel reiseliv, kultur, industri, landbruk, handel, osv., synliggjøres i egne kapitler. I planen skal det også legges stor vekt på fiskeri og sjømatnæringen.

I forprosjektet Næringsvennlig Sør-Varanger er Kirkenes Næringshage en del av styringsgruppen. Forprosjektet satte fokus på kommunens samlede forvaltningsoppgaver og tjenesteproduksjon som retter seg mot bedrifter og etablerere i tillegg til kvaliteten på samhandlingen mellom kommunen og næringslivet.

### **Referanse for begge prosjekt:**

Stig Ulvang, Jordbrukssjef v/Sør-Varanger Kommune, tlf: 97594624 / 78977493, epost: sig.ulvang@sor-varanger.kommune.no

Anne Britt Østerås, Maximite AS, tlf: 91396383, epost: ruderaas@maximite.no

### **Tilbudt personell**

Kirkenes Næringshage stiller som leverandør av prosessbistand til KMD.

Sør-Varanger Utvikling blir leid inn som konsulenter for å bistå med relevant kompetanse og nettverk.

**Oda Camilla Rykkje** – prosjektleder Kirkenes Næringshage **Dag Norum** – prosjektleder Kirkenes Næringshage

**Marie Jakola** – Prosjektkoordinator Sør-Varanger Utvikling

**Kenneth Stålsett** – daglig leder Sør-Varanger Utvikling

Alle fire har god kjennskap til DT prosessen.

Oda er nylig blitt sertifisert som Design Sprint tilrettelegger og holder DT verksted per dags dato, både mot offentlig og privat sektor.

Kenneth har bred erfaring med DT, blant annet:

- DT prosessleder på i Rissa Kommune, skolematsprosjekt i 2016 med privat, offentlig, frivillig og forskning
- DT - Via opphold på Stanford
- DT - kursholder Via MBA-program NNH

Se vedlagte CVer i egne dokument.

### **Bilag 3 Administrative bestemmelser**

*Bilaget brukes til å samle administrative rutiner for avtaleforholdet og samarbeidet mellom partene.*

## **Avtalen punkt 1.5 Partenes representanter,**

Bemyndigede representanter for partene:

### **For Kunden**

Navn: Hanne-Cecilie Bjørka

Stilling: Utredningsleder

Telefon: 99355395

E-post: hcbj@kmd.dep.no

### **For Leverandøren**

Navn: Oda Camilla Rykkje

Stilling: Prosjektleder

Telefon: 92643895

E-post: oda@knh.no

Prosedyrer og varslingsfrister for utskifting av bemyndiget representant:

## **Avtalen punkt 1.6 Nøkkelpersonell,**

Konsulentens nøkkelpersonell i forbindelse med utførelsen av Bistanden:

Navn	Stilling	Kompetanseområde	E-post	Telefon
Dag Norum	Prosjektleder	Næringsliv, innovasjon, forretningsutvikling, gryndere mm. Se også CV.	<a href="mailto:dag@knh.no">dag@knh.no</a>	95152945
Kenneth Stålsett	Daglig leder	Offentlig sektor, næringsliv,	<a href="mailto:kenneth@sva.as">kenneth@sva.as</a>	95822236
		innovasjonsprosesser, ledelse, teamwork, DT mm. Se også CV.		

Marie Jakola	Prosjektkoordinator	Offentlig sektor, frivilighet, innovasjonsprosesser og DT. Se også CV.	<a href="mailto:marie@svu.as">marie@svu.as</a>	99493441
Oda Camilla Rykkje	Prosjektleder	Næringsliv, innovasjon, forretningsutvikling, Design Thinking. Se også CV.	<a href="mailto:oda@knh.no">oda@knh.no</a>	92643895

### **Avtalen punkt 3.2 Lønns- og arbeidsvilkår**

Aktuell tariffavtale samt samsvarserklæring:

*(Her identifiseres allmenngjort tariffavtale eller aktuell landsomfattende tariffavtale, samt inntas egenerklæring evt. tredjepartserklæring om samsvar mellom aktuell tariffavtale og faktiske lønns- og arbeidsvilkår for oppfyllelse av Leverandørens og eventuelle underleverandørers forpliktelser)*

### **Avtalen punkt 3.4 Møter**

Frist for innkallelse til møter:

*(Fylles ut dersom partene avtaler annen frist enn det som følger av avtalen)*

Rutiner for gjennomføring av møter:

*(Her kan det f. eks spesifiseres hvem som skal møte, hvor møtene holdes, krav til referat, hyppighet osv)*

Vi anbefaler å holde statusmøter/oppdateringsmøter hver måned/timeverk med KMD, eller etter deres behov. Oppfølging kan også tas over telefon, Skype eller tilvarende.

Vi ønsker at det stilles krav til referat fra møter og oppdateringsmøter, slik at det blir enkelt å følge en rød tråd gjennom prosjektperioden.

Møter holdes dels i Oslo og dels i Kirkenes.

### **Bilag 4 Pris og prisbestemmelser**

*Alle priser og nærmere betingelser for det vederlaget Kunden skal betale for Konsulentens ytelser skal fremgå av bilag 4. De samlede prisene og samlet sluttvederlag skal fremkomme her. Som en del av grunnlaget for totalprisen skal eventuelle spesielle betalingsordninger, rabatter, forskudd, delbetaling og avvikende betalingstidspunkt også fremgå.*

*Dersom partene avtaler annet enn det som følger av avtalen vedrørende vederlag, skal det spesifiseres i dette bilaget.*

#### **Avtalen punkt 4.1 Vederlag**

*Dersom det avtales avvik fra avtalens utgangspunkt om at beløp oppgis i norske kroner, og at prisene oppgis eksklusiv merverdiavgift, skal det angis her.*

Vederlag for Bistanden er avtalt som følger:

#### **Timepris**

	<b>Konsulentens navn og rolle</b>	<b>Valuta</b>	<b>Beløp</b>	
Pris per time	Oda Camilla Rykkje, konsulent	NOK	1100	ekskl. mva
Merverdiavgift .....%	25	NOK	275	mva.
Pris per time		NOK	1375	inkl. mva
Pris per time	Kenneth Stålsett, konsulent	NOK	1100	ekskl. mv.
Merverdiavgift .....%	25	NOK	275	mva.
Pris per time		NOK	1375	inkl. mva.
Pris per time	Dag Norum, konsulent	NOK	1100	ekskl. mva.
Merverdiavgift .....%	25	NOK	275	mva.
Pris per time		NOK	1375	inkl. mva.
Pris per time	Marie Jakola, konsulent	NOK	1100	ekskl. mva.

Merverdiavgift .....%	25	NOK	275	mva.
Pris per time		NOK	1375	inkl. mva.

Reise- og diettkostnader dekkes etter avtale med oppdragsgiver etter statens satser.



I tillegg til avtalt vederlag kan Konsulenten fakturere medgått reisetid etter avtale med oppdragsgiver.

*Alle priser er oppgitt ekskludert mva.:*

**Oppstartsmøter med KMD, forventet to uker a 10 dager med innledende møter, fire konsulenter.**

Antall dager	Valuta	Timespris	Antall timer pr dag	Antall konsulenter	Pris totalt
<b>10</b>	<b>NOK</b>	<b>1 100</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>352 000</b>

**Totalpris Innovasjonsprogram (hver modul a 2 dager)**

Modul	Valuta	Pris
Modul 0	NOK	60 000
Modul 1	NOK	60 000
Modul 2	NOK	60 000
Modul 3	NOK	60 000
Modul 4	NOK	60 000
Modul 5	NOK	60 000
Modul 6	NOK	60 000
Modul 7	NOK	60 000
<b>Totalt</b>	<b>NOK</b>	<b>480 000</b>

**Totalpris Innovasjonsprogram veiledningstimer, estimert minimum 50 deltakere a 10 timer per gruppe, 10 grupper, 2 timer veiledning etter hver modul**

Veiledning	Valuta	Timespris	Antall timer pr gruppe	Antall grupper	Pris
Veiledning 1	NOK	1 100	2	10	22 000
Veiledning 2	NOK	1 100	2	10	22 000

Veiledning 3	NOK	1 100	2	10	22 000
Veiledning 4	NOK	1 100	2	10	22 000
Veiledning 5	NOK	1 100	2	10	22 000
<b>Totalt</b>	<b>NOK</b>		<b>100</b>		<b>110 000</b>

**Introduksjonsverksted, antatt 10 stk, a 2 timer, 3 timer forberedelse og avslutning**

<b>Introduksjonsverksted</b>	<b>Valuta</b>	<b>Timespris</b>	<b>Antall timer totalt</b>	<b>Pris</b>
Introduksjonsverksted 1	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 2	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 3	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 4	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 5	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 6	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 7	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 8	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 9	NOK	1 100	5	5 500
Introduksjonsverksted 10	NOK	1 100	5	5 500
<b>Totalt</b>	<b>NOK</b>		<b>50</b>	<b>55 000</b>

**Introduksjonsverksted, antatt 10 stk, a 3 timer, 3 timer forberedelse og avslutning**

<b>Introduksjonsverksted</b>	<b>Valuta</b>	<b>Timespris</b>	<b>Antall timer totalt</b>	<b>Pris</b>
Introduksjonsverksted 1	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 2	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 3	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 4	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 5	NOK	1 100	6	6 600

Introduksjonsverksted 6	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 7	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 8	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 9	NOK	1 100	6	6 600
Introduksjonsverksted 10	NOK	1 100	6	6 600
<b>Totalt</b>	<b>NOK</b>		<b>60</b>	<b>66 000</b>

### Antall oppfølgingsmøter med KMD

Antatt ett møte i måneden, a 8 timer, to konsulenter

Møte	Valuta	Timespris	Antall timer totalt	Antall konsulenter	Pris
Juli 2018	NOK	1 100	8	2	17 600
August 2018	NOK	1 100	8	2	17 600
September 2018	NOK	1 100	8	2	17 600
Oktober 2018	NOK	1 100	8	2	17 600
November 2018	NOK	1 100	8	2	17 600
Desember 2018	NOK	1 100	8	2	17 600
Januar 2019	NOK	1 100	8	2	17 600
Februar 2019	NOK	1 100	8	2	17 600
Mars 2019	NOK	1 100	8	2	17 600
April 2019	NOK	1 100	8	2	17 600
Mai 2019	NOK	1 100	8	2	17 600
Juni 2019	NOK	1 100	8	2	17 600
<b>Totalt</b>	<b>NOK</b>		<b>96</b>		<b>211 200</b>

Forventet totalpris basert på estimerte timer ovenfor:

Tjeneste	Valuta	Total pris
----------	--------	------------

Oppstartsmøter	NOK	352 000
Innovasjonsprogram	NOK	480 000
Veiledning	NOK	110 000
Introduksjonsverksted 2 timer	NOK	55 000
Introduksjonsverksted 3 timer	NOK	66 000
Oppfølgingsmøter	NOK	211 200
<b>Totalt</b>	<b>NOK</b>	<b>1 127 200</b>

Pris vil variere ut i fra faktisk omfang av aktivitet og avtalt nivå, med gjenstand for justering etter eksplisitte diskusjoner.

#### **Avtalen punkt 4.2 Fakturering**

Fakturaadresse:

Sendes elektronisk i EHF-standard til følgende adresse: 972417858.

Faktura skal merkes med referansenummer: **51312 Øye**

Navn: An-Magritt Øye

Øvrige betalingsvilkår:

Vilkår for implementering av EHF (elektronisk handelsformat):

Leveranse av elektroniske fakturaer skal skje på den av Direktorat for økonomistyring (DFØ) sin til enhver tid valgte kommunikasjonsmetode. Ved endring av kommunikasjonsmetode vil Leverandøren bli varslet seks måneder før nødvendig endring finner sted.

#### **Avtalen punkt 4.5 Prisendring**

Avtalt prisendring:

Timepris kan endres i henhold til følgende indeks:

*(Fylles ut dersom partene avtaler regulering etter annen indeks enn konsumprisindeksen, f. eks lønnsindeks for bransjen)*



## Vedlegg 4: Meddelelse om valg av leverandør i åpen anbudskonkurranse: Prosessbistand til stortingsmelding om innovasjon i offentlig sektor

Kirkenes Næringshage AS

Deres ref	Vår ref	Dato
	18/1431-58	8. juni 2018

Kommunal- og moderniseringsdepartementet (KMD) viser til ovennevnte anbudskonkurranse og deres tilbud av 25.mai 2018. KMD mottok tilbud fra 14 leverandører innen tilbudsfristen. Alle leverandørene var kvalifisert.

Vi vil med dette meddele at Halogen AS er innstilt og vil bli tildelt kontrakt.

Nedenfor følger en begrunnelse for valget av Halogen som leverandør, herunder en beskrivelse av det valgte tilbudets egenskaper og relative fordeler i samsvar med tildelingskriteriene i konkurransegrunnlaget.

### **TK 1 – Pris**

Pris er vektet etter følgende nøkkel (jf. konkurransegrunnlaget):

Hovedkonsulent tilbudte timepris: 75%.

Gjennomsnittlig timepris for øvrige konsulenter: 25%.

Deretter er tilbudet gitt en skår iht. oppgitt skåringsskala.

Halogen ligger i midtsjiktet for dette tildelingskriteriet.

### **TK 2 – Kompetanse hos tilbudt personell**

Halogen har tilbudt et kjerneteam med tre personer – to fra Halogen og en fra Rambøll Management Consulting. Hovedkonsulent er fra Halogen.

Tilbudte hovedkonsulent har en bredde i kompetansen som gir henne et svært godt utgangspunkt for oppgaven. Hun har både formalkompetanse og arbeidserfaring som skiller seg ut. Hun har jobbet "på innsiden" i offentlig sektor (ansatt i hhv. en statlig virksomhet og i en kommune), og er en senior innenfor designfeltet. Hun har erfaring som prosjektleder og ansvarlig tjenestedesigner i større, komplekse prosjekter. Denne kombinasjonen av kompetanse vil være av særdeles stor verdi for KMD.

Tilbudt team: De tilbudte konsulentene har erfaring med å jobbe tett sammen i krevende prosjekter på tvers, og har gjennom dette utviklet en måte å løse flerfagligheten på som har styrket begge fagmiljøer. På presentasjonsmøtet ga konsulentene et godt helhetsinntrykk og

viste meget gode fremstillings- og kommunikasjonsevner. De framsto som et samkjørt team som brukte tiden godt for å få fram det viktigste ved tilbudet.

Samarbeidet mellom Halogen og Rambøll Management Consulting gir en bredde i både formalkompetanse og arbeidserfaring som er av stor verdi for KMD.

Samlet sett dekker de kompetansebehovet i prosessbistanden slik det er beskrevet i konkurransegrunnlaget og bilag 1 på en svært god måte.

Halogen har fått høyest score på dette tildelingskriteriet.

### **TK 3 – Oppdragsforståelse**

Halogen viser en svært god forståelse av bistanden som skal anskaffes. Tilbudet viser at de har en svært god innsikt i kompleksiteten og bredden ved arbeidet med å skrive en stortingsmelding. Beskrivelsen favner både "systemperspektivet" og "hverdagsperspektivet" på en overbevisende måte, og peker også på samspillet mellom disse.

Halogen viser videre til en bredde i metoder og verktøy, og skisserer på en svært god måte hvordan disse kan skaleres opp eller ned i de ulike aktivitetene, alt etter oppdragsgivers behov gjennom prosessen. Halogen beskriver bistanden som "design for policyutvikling", noe som viser at leverandøren har forstått oppdraget på en måte som er svært hensiktsmessig for å nå målene med bistanden.

Halogen har fått høyst score på dette tildelingskriteriet.

Kontrakt vil ikke bli inngått før utløpet av karensperioden. Karensperioden utløper 18.juni 2018 kl.10.00.

KMD takker for utvist interesse for konkurransen.

Med hilsen

Asgeir Fløtre (e.f.) avdelingsdirektør

Hanne-Cecilie Bjørka                      utredningsleder

## **FRAM INNOVASJON, ET PROGRAM FOR DEG OG DIN BEDRIFT?**

**Har din bedrift fokus på innovasjon og nyskaping?**

**Ønsker dere å øke muligheten for å lykkes med utvikling av egne innovasjonsprosjekter i markedet?**

**Liker dere å lære gjennom praktisk og relevant arbeid i bedriften?**

**I så fall kan nettopp FRAM innovasjon være det rette programmet for dere.**

FRAM Innovasjon tilbyr kompetanse, arbeidsverktøy og nettverk til å gjennomføre en strukturert og målrettet innovasjonsprosess. Målet er å gi bedriftene økt mulighet til å lykkes med utvikling av egne innovasjonsprosjekter i markedet. Deltagerne får god faglig kompetanse, veiledning av kompetente rådgivere og gis anledning til å videreutvikle og styrke nettverket for videre vekst og utvikling. Programmet er egnet for deltagere som både viser engasjement, interesse og evne til innovasjon og utviklingsarbeid.

FRAM Innovasjon er et samarbeid mellom Innovasjon Norge og Nord Universitet og tilbys nå bedrifter i Nordland og Sør-Varanger som skal i gang med et konkret innovasjonsprosjekt. Så dersom du og din bedrift ønsker faglig påfyll som bidrar positivt i forhold til både prosess og resultater, mener vi at dette er et viktig program å være med på.

Det vil bli holdt fire samlinger, en i Kirkenes, en i Bodø og to på Gardemoen. Bedrifter fra både Sør-Varanger og Bodø vil delta på programmet.

**Sør-Varanger Utvikling dekker deltakeravgift og reisekostnader opp til 50.000 kr.**



### **PRAKTISK INFORMASJON**

- Fire 2dagers samlinger hvor 12 bedrifter fra prioriterte områder delta
- Forelesninger av høy faglig kvalitet
- 70 timer rådgivning i bedrift tilknyttet ditt innovasjonsprosjekt
- Utviklingsarbeid i egen bedrift
- Nettverk av andre bedriftsledere
- Verktøy og prosesskompetanse tilknyttet innovasjon og utvikling
- Pris: kr. 12.000 pr. bedrift

### **TA KONTAKT**

Er det interessant for deg og din bedrift?

Fyll ut vedlagt skjema for å melde din interesse og send det til [oda@knh.no](mailto:oda@knh.no)

Trenger du mer informasjon ta kontakt med Oda Camilla Rykkje

Mobil 926 43895

Epost [oda@knh.no](mailto:oda@knh.no)

## **VI ØNSKER Å LÆRE MER OM INNOVASJON OG MELDER DERFOR VÅR INTERESSE TIL Å DELTA PÅ FRAM INNOVASJON**

**Vi har fokus på innovasjon og utvikling og ideen bak vårt innovasjonsprosjekt kan kort beskrives som følgende:**

---

---

---

---

---

---

---

**Vi antar/vet at følgende behov og marked er interessant for vårt innovasjonsprosjekt når vi er klar for lansering:**

---

---

---

---

---

---

---

**Vårt innovasjonsprosjekt er under utvikling og vi antar at vi er:**

I tidlig idefase

Godt i gang, men fortsatt en del å gjøre før

kommersialisering

Helt i avslutningsfasen, straks klart for lansering

i markedet

**Send skjemaet til:**

Prosjektleder Mariann Høyen

[mariann@naringsutvikling.no](mailto:mariann@naringsutvikling.no)

Prosjektleder Oda Camilla Rykkje, epost:

[oda@knh.no](mailto:oda@knh.no)

Vedlegg 6: Fram Innovasjon Deltakerliste

Navn	Daglig leder	epost
------	--------------	-------

Galschjødt Design	Christine Galschjødt	<a href="mailto:christine@galschjodtdesign.no">christine@galschjodtdesign.no</a>
Ribago/Ritz	Katrine Sesseng Amundsen	<a href="mailto:ribago@online.no">ribago@online.no</a>
Kirkenes Taxi	Bjørn-Eirik Mikkola	<a href="mailto:bjorn-eirik@kirkenestaxi.no">bjorn-eirik@kirkenestaxi.no</a>
Narvesen Kirkenes	Hallvar Karikoski	<a href="mailto:Sornesbygget.NKJ0669@narvesen.no">Sornesbygget.NKJ0669@narvesen.no</a>

## Vedlegg 7: Detaljert oversikt Design Thinking aktiviteter

Antall deltakere	Bedrift/organsisasjon/Arrangement	For hvem	Mål for DTen	Antall timer	Notat
10	Sør-Varanger Kommune, avdeling Plan og Bygg	Bygg og plan avdeling	Introdusere Design Thinking og gi en innføring i metoden - 90 min DT workshop og teori	2	
7	Flyktningstjenesten	Ansatte i Flyktningstjenesten	Introdusere Design Thinking og gi en innføring i metoden - 90 Min	1,5	
7	Tangenlia sykehjem	Avdelingsledere på Tangenlia	Introdusere Design Thinking og gi en innføring i metoden - 90 Min	1,5	
20	Utviklingsverksted	Næringsliv og grundere	Presentere DT til lokalt næringsliv og grundere	1,5	
15	Rallaren Barnehage	Ansatte i barnehagen	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
11	Digforsk	Ansatte på Digforsk	Introdusere Design Thinking og gi en innføring i metoden - 60 Min	1,5	
15	Skytterhusfjell Barnehage	Ansatte i barnehagen	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
16	Seminar: Innovasjon i offentlig Sektor	Lokale ansatte i offentlig sektor	Presentere DT til offentlige ansatte	1,5	
3	Miniseminar: Introduksjon til Design Thinking	Næringsliv og offentlig sektor	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
5	Miniseminar: Design Thinking	Påmeldte deltakere for kurset Innovasjonsprogram 'Sør-Varanger 2018', som ble utsatt til høsten 2018 pga for få påmeldte	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	5	
5	Rundt Bålet	Sør-Varanger Utvikling sine deltakere på Operativ Ledelses kurset som ønsket en møtearena	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
10	ProBarents (Hammerfest)	ProBarents medlemmer og nettverk	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	

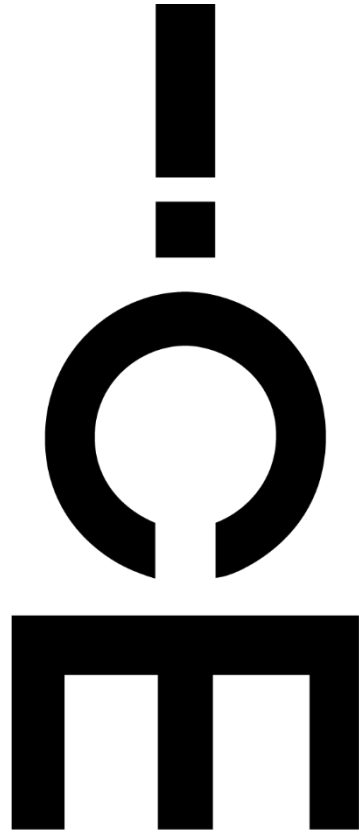
20	<b>Endringsledelse og Innovasjon</b>	<b>Påmeldte deltakere på kurset fra offentlig og privat næringsliv</b>	<b>Dypgående innlæring i metoder for endringsledelse og innovasjon, med hovedvekt på Design Thinking</b>	<b>96</b>	<b>Kurset gikk over seks måneder, 6 moduler á 2 dager per modul, fra klokken 09:00-16:00 hver gang. Var også lagt opp til arbeid mellom modulene, der deltaker jobbet i grupper om forskjellige case</b>
11	Barentssekretariatet	Ansatte i Barentssekretariatet	Bruk av metoden DT på intern utfordring om å utvikle handlingsplan og fokusområde for 2019	6	
7	Utviklingsverksted Pasvik	Tilbud om gratis verksted i distriktene. God blanding av deltakere fra pensjonister til offentlig og privat	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org og i samfunnsutvikling	3	
6	Utviklingsverksted Neiden	Tilbud om gratis verksted i distriktene. God blanding av deltakere fra pensjonister til offentlig og privat	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org og i samfunnsutvikling	3	
10	Utviklingsverksted Bugøyenes	Tilbud om gratis verksted i distriktene. God blanding av deltakere fra pensjonister til offentlig og privat	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org og i samfunnsutvikling	3	
7	Flyktningtjenesten	Flyktinger på opplæring	Bruk av metoden DT på brukerne i praksis for å lære mer om hva som er bra/ikke bra og komme opp med mulige løsninger	6	
4	Vadsø Næringsforening	Medlemene til Vadsø næringsforening	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
8	Nibio Svanhovd	Forskere på Nibio	Bruk av metoden for å samles om en felles problemstilling om hvordan de skulle prioritere arbeid i de neste kommende år og søke midler til dette	3	
14	Politiet i Finnmark	Ansatte i Politiet i Kirkenes/Sør-Varanger	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
4	Tekna Ung	Medlemmer i Tekna Ung Sør-Varanger	Kort intro av DT og kreativ problemløsning på et samfunns spørsmål	3	
8	Svanhovd Overnatting og konferansesenter	Ansatte på senteret	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
2	Hverdagshjelpen Sør-Varanger	Bedriftens ansatte	Bruk av metoden for arbeide med utvikling av egen bedrift, samt lære DT	3	

14	Innovasjon Norge	Privat og offentlig sektor i Vadsø	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
14	Kirkenes Ungdomsskole	Elever i 8 klasse, i Arbeidslivsforlaget	Lærere DT og bruke det på egen problemstilling for å kunne forbedre skolen	4	
8	Sør-Varanger Kommune, avd Kultur	Ansatte på Basen og Sør-Varanger Bibliotek	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
6	Sandnes Opplevelsessenter	Sundquist AS, Radius og Ulvang	Ideverksted for å samles om en felles visjon for aktivitetssenter/oplevelsessenter på Sandnes	3	
3	Ribago	Ledere i Ribago	Ideverksted og gjennomgang DT metoden	2	
1	Take a Hike Guide Service	Grunder av bedriften	Ideverksted til å videreutvikle forretningsideen	2,5	
4	Ribago	Ledere i Ribago	Prototype og test verksted og gjennomgang metodikk	1	
20	Innovasjon Norge	Privat og offentlig sektor i Alta, i samarbeid med Kunnskapsparken Origo	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
6	Innovasjon Norge	Privat og offentlig sektor i Hammerfest i samarbeid med Proparents	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
14	Kirkenes Flyktning og Kompetanseenheter	Ansatte i organisasjonen	Bruk av metoden på intern problemstilling og team bygging	3	
<b>55</b>	<b>ICE Kirkenes</b>	<b>Grundere, private og offentlige ansatte, lokalt, nasjonalt, internasjonalt</b>	<b>24 timers innovasjonsfestival med DT metoden i fokus for å løse en en problemstilling om Smart Poles</b>	<b>24</b>	<b>Gikk over 24 timer fra 31.mai til 01 juni 2019</b>
5	Samovar Teater	Ansatte i organisasjonen	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org	3	
1	Grunder	Grunder av bedriften	Ideverksted til å videreutvikle forretningsideen og sette kurs for aktivitet	3	
3	Samiske opplevelser	Grundere fra tre forskjellige grunderbedrifter	Ideverksted til å videreutvikle forretningsideen og sette kurs for aktivitet	3	
2	Arctic Bear Travel SUS	Grunderne av bedriften	Ideverksted til å videreutvikle forretningsideen og sette kurs for aktivitet	3	
17	Kirkenes Videregående Skole	Elever som tar entreprenørskapsfaget og skal ha Ungdomsbedrift gjennom UE	Gjennomgang DT, de to første stegene i DT prosessen	2,5	

17	Kirkenes Videregående Skole	Elever som tar entreprenørskapsfaget og skal ha Ungdomsbedrift gjennom UE	DT prosess fokus idegenerering, prototyping og testing	2,5	
5	Damp SUS	Grunderne av bedriften	Ideverksted til å videreutvikle forretningsideen og sette kurs for aktivitet	3	
2	Sør-Varanger Kommune	Leder av Rekrutteringsprosjekt innen helse, samt rekrutteringsansvarlig UiT Kirkenes	Verksted for å validere og utvikle løsninger på problemstilling i prosjektet	3	
18	Utviklingsverksted Bugøynes	Tilbud om gratis verksted i distriktene. God blanding av deltakere fra pensjonister til offentlig og privat	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org og i samfunnsutvikling	3	
5	Utviklingsverksted Neiden	Tilbud om gratis verksted i distriktene. God blanding av deltakere fra pensjonister til offentlig og privat	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org og i samfunnsutvikling	3	
4	Utviklingsverksted Pasvik	Tilbud om gratis verksted i distriktene. God blanding av deltakere fra pensjonister til offentlig og privat	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org og i samfunnsutvikling	3	
17	ICE Kirkenes	<b>Alle interessert i ICE Kirkenes</b>	<b>Presentasjon av metoden, prototype og test konkurranse i form av *Egge-slipp'</b>	<b>1</b>	
12	Finnmark Fylkeskommune	Opplæringsavdelingen	Innføring i metoden	4	
7	Petrø Øst	Medlemmer i Petro Øst	Innføring i metoden og et prototypeverksted	1	
1	Fotograf Silje L. Kvammen	Grunder i bedriften	3 timer DT workshop og lære metoden til bruk i egen org og problemstilling	3	
11	Sør-Varanger Utvikling	Ansatte og styret, og andre interessenter	Ideverksted til å videreutvikle kurs for organisasjonen	2,5	
20	Norway King Crab og Visit Bugøynes	Ansatte i NKC og Visit B., samt lokalbefolkning i Bugøynes og politikere og representant fra kommunen	Ideverksted til å videreutvikle visningssenter, samt forankre ideen ilokalbefolkningen	2,5	
4	ICE Kirkenes	Arbeids/prosjektgruppen i ICE Kirkenes	Ideverksted for å samles om en felles visjon om ICE	2	
521				264	







# Innovate Cool Experiences!

PROSJEKTPLAN

**Kort beskrivelse av prosjektet**

ICE er et 24 timers gründerarrangement i regi av Sør-Varanger Utvikling AS (SVU). 100 gründere skal møtes i Kirkenes 31. mai – 1. juni 2019 og løse en lokal problemstilling gjennom design tenkning. Design tenkning er en kreativ og menneskesentrert metode for problemløsning med fokus på bruker og behov.

Årets tema er Arctic Smart City, der deltakerne skal bidra til å utvikle verdens nordligste smart by. Varanger Kraft AS skal sette opp «smart poles<sup>1</sup>» i Kirkenes. «Smart poles» er multifunksjonelle stolper som har evnen til å inkorporere sensorer, programvarer og annen elektronikk som kan motta og overføre data. Stolpene kan blant annet brukes til trafikklys, ladestasjoner, reklame, turistinfo, wifi og mye mer. Varanger Kraft får stolpene levert fra Kina, mest sannsynlig i løpet av sommeren 2019. Varanger Kraft skal stå for infrastrukturen og vedlikehold, men innholdet er foreløpig ikke bestemt. Hva stolpene skal inneholde og hvordan de skal kommersialiseres og driftes blir dermed caset for ICE. Det er kun kreativiteten som kan sette en stopper for hvordan Sør-Varangers «smart poles» vil se ut.

Arrangementet foregår fra kl. 14.00 fredag til kl. 14.00 lørdag. Deltakerne vil jobbe intensivt med design tenkning, innimellom avbrutt av andre aktiviteter som snøballkrig, yoga, zumba, konsert m.m. Kl. 12.00 blir det finale på torget, der deltakerne skal pitche sine løsninger. Løsningene vil bli vurdert av en jury, og vinnerne får en sponset tur til Slush Helsinki i premie.

Målgruppen er primært gründere i alderen 20-40 år, eller andre med interesse for entreprenørskap og innovasjon. Aldersgrense er fra 18 år og oppover.

## **Bakgrunn**

SVU er Sør-Varanger kommunes omstillingsselskap. Omstillingsarbeidet har et tidsperspektiv på 6 år, fra juli 2016 til juli 2022. SVU har to hovedmål: Sikre og utvikle 300 arbeidsplasser, og bidra til økt robusthet i næringslivet. Selskapets visjon er å skape et attraktivt samfunn med vekstkraft. SVU har i 2019 et særlig fokus på gründere og entreprenørskap.

Samtidig har Kirkenes Næringshage AS (KNH) og Tivoli North AS et toårig forprosjekt med navn Designregion Barents (DRB). Prosjektet handler om å skape en innovasjon- og gründerkultur i offentlig og privat sektor i Sør-Varanger.

Nylig presenterte KNH tall som viser at de lokale bedriftene sliter med lav resultatgrad, lav omsetning, samt dårlig tilgang på likvide midler. Det er velkjent at Nord-Norge har stort potensial for økt satsning på innovasjon og entreprenørskap.

---

1 <https://www.hydroextrusions.com/en/industry/infrastructure/poles/smart-poles/>

2 <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-design/our-insights/the-business-value-ofdesign?fbclid=IwAR02feZqINufAwDKCceqmQAPv0tiECCvJ8xsOB7J1Snk1QwByqC90rLg0VY>

Det har nå kommet en studie fra McKinsey<sup>2</sup> som fokuser på verdien av å jobbe med prototyp utvikling og hyppige iterasjoner – kjernen i såkalte design tenkningsprosesser. I studien følger McKinsey 300 bedrifter over fem år, og konkluderer med at designdrevne selskaper har 32 % høyere omsetning enn gjennomsnittet, i tillegg til at aksjonærene i bedriftene som er best på design tenkning får 56 % høyere avkastning enn gjennomsnittet. På bakgrunn av dette har SVU og DRB tatt initiativ til et større gründerarrangement i Kirkenes med navn ICE – Innovate Cool Experiences. Helsinki har Slush, Kirkenes får nå ICE!

## Målsetninger

Formål:

Formålet med ICE er å sette fokus på nyetableringer, innovasjon og forretningsutvikling i Sør-

Varanger. Arrangementet er en pilot, for å se om det er et forretningspotensiale og mulighet for å gjøre det til et årlig arrangement – også etter SVUs tid. Dersom arrangementet blir en suksess og viser seg drivverdig vil det bidra til å trekke nye bedrifter, mennesker, tanker, konsepter, teknologier m.m. til SørVaranger, og derav gi det eksisterende næringslivet nye nettverk og forretningsmuligheter.

## Mål

Hovedmålet med arrangementet er å tiltrekke nye gründere og næringsaktører til Sør-Varanger og skape en innovasjonskultur i kommunen.

- Delmål 1** Skape en wow-faktor rundt Kirkenes som entreprenørskapsby.
- Delmål 2** Stimulere til nye ideer og forretningsmodeller som kan skape arbeidsplasser lokalt.
- Delmål 3** Bygge nettverk mellom internasjonale gründere og etablert næringsliv i Sør-Varanger.

## Resultatmål

Resultater	Kilde til verifisering
Gjennomført en pilot av arrangementet	Sluttrapport, medieoppslag, markedsføringsvideo.
100 deltakere	Deltakerliste, spørreundersøkelse.

3 gjennomførbare forretningsideer	Sluttrapport
5 medieoppslag	Medieoppslag

## Varige effekter

Dette er et pilotprosjekt som vi ønsker å gjøre til et årlig arrangement i Kirkenes. Vi ønsker at ICE skal bidra til å befeste Kirkenes som en grensesprengende hub, der ulike mennesker møtes for å utvikle nye ideer. Nettverk på tvers av landegrensener er en svært sentral effekt av prosjektet, der Kirkenes som Barentshovedstad er i sentrum.

Varige effekter:

- Utvidet nettverk for det lokale næringslivet, for eksempel gjennom nye samarbeidsavtaler
- Nye, kreative tanker og ideer, samt gjennomførbare løsninger på case
- Involvering av nye aktører i omstillingsarbeidet
- Befeste Kirkenes som en grensesprengende hub
- Nye forretningsideer på tvers av ulike næringer
- Nye bedriftsetableringer

## Aktivitet- og fremdriftsplan

AKTIVITET	ANSVAR	Januar			Februar					Mars					April					Mai					Juni					Juli					Gjennomført?				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	25	26	27	28	29										
Kick-off	PL																																						X
Rolleavklaring	PG																																					X	
Aktivitet- og handlingsplan	PL																																					x	
Avklare finansiering	PL																																						
Grafisk profil og logo	GD																																						
Avklare innhold m/Pracadamy	PL																																						
Utarbeide påmeldingsskjema	PL/GD																																						
Konseptutvikling																																							
Markedsføringsplan	GD/PL																																						
Rekruttere deltakere	PG																																						
Rekruttere foredragsholdere	PG																																						
Booking av lokaler	MM																																						
Booke overnatting	MM																																						
Rekruttere testgruppe	PG																																						
Invitere medier	PA																																						
Planlegge side-events	PG																																						
Service blueprint for event	PL																																						
Arbeidsfordeling arrangement	PL																																						
Prosjektkoordinering	PL																																						
Gjennomføring av arrangement	PG+PL																																						
Evaluering og sluttrapportering	PL																																						

## Beslutningspunkt og kvalitetssikring

Det er to kritiske suksessfaktorer i prosjektet. Den første faktoren er antall deltakere. Jo flere deltakere, desto bedre vil arrangementet oppleves. Samtidig trenger vi et viss antall deltakere for å kunne gjennomføre konseptet. Målet er 100 deltakere. For å klare og oppnå dette målet vil vi ta direkte kontakt med nøkkelpersoner i lokale, nasjonale og internasjonale utviklingsmiljø som vil bistå prosjektgruppen med rekruttering av deltakere fra eget nettverk. Vi vil også tilby reisestipend til deltakerne, for å redusere terskelen for å delta.

Den andre kritiske faktoren er å nå ut til riktig målgruppe. Prosjektgruppen har et bredt nettverk og vil bruke dette aktivt. Direkte kontakt med potensielle deltakere er et viktig tiltak.

Det vil utarbeides en interessentanalyse i god tid før arrangementet, for å sikre at vi har ivaretatt alle interessenters behov og ønsker, samt forsikre oss at vi har inkludert alle aktuelle samarbeidspartnere. I tillegg vil det utarbeides en service blueprint for selve arrangementet, slik at vi har god struktur på hva som skal foregå og god ansvarsfordeling.

Beslutningspunkt om gjennomføring er satt til 1. april og 1. mai med hensyn til de ulike leverandørene og deres frister. Vi vil da ta en vurdering om arrangementet er gjennomførbart basert på fremdrift og antall påmeldte deltakere. Dersom det er færre påmeldte deltakere enn 40 ved første beslutningspunkt vil vi vurdere å avlyse arrangementet, eventuelt utsatt til senere.

Prosjektleder vil ha en tett dialog med prosjektgruppen for å sikre framdrift i prosjektet. Da dette er et pilotprosjekt for et arrangement som er helt unikt for Nord-Norge, er det nødvendig med hyppige prosjektgruppemøter.

#### Praktisk gjennomføring av arrangementet

Deltakerne ankommer Kirkenes i 11-12 tiden, og har da omtrent to timer til å sjekke inn på hotellet og registrere seg på arrangementet. Kl. 14.00 braker det løs med ICE! Programmet vil være en god blanding mellom fag og andre underholdende aktiviteter.

Aller først får deltakerne vite hvem de er på team med, og får utdelt nødvendig utstyr. Deretter blir problemstillingen presentert, og så går det slag i slag.

#### Tentativt program

Programmet under er tentativt og er utarbeidet av Pracadamy.

2pm (30minutes)	Kick-off – high energy/ mix people up / create teams on the spot
2:30pm (1hour)	Go explore Kirkenes in their new teams....easter egg hunt?
3:45pm (15 minutes)	Intro to challenge
4pm (45minutes)	Idea stealing /Together alone
4:45 – (15 minutes)	Guest speaker on Smart City Halden (or similar)
5pm (20 minutes)	Sharing ideas/sketches etc.

5:20pm (40 minutes)	Idea activities – crazy 8’s etc.
6pm (15minutes)	Prototyping Intro
6:15pm (45 minutes)	Teams then develop their prototypes.
7pm (45 minutes)	Norwegian tapas / Dinner break
7:45 (5 minutes)	Icebreaker activity – direct teams after to keep working on their project - testing and refining prototype
9pm (30 minutes)	Cultural break - create your own joik
9:30pm	Back to working on their projects
10:30pm (20 minutes)	Speed concert – dance like mad for the whole 20 minutes
10:50pm	Back to working on their projects.
00:30am (15 minutes)	Salute the midnight-sun yoga
00:45am	Teams continue working
2am (30 minutes)	Food/ 5 minute stand up and progress reports
3:30am (15 minutes)	Failure party – write down all your failures on paper and burn them in a bonfire
4:40am (15 minutes)	(Silent?) clubbing /Prizes for best dancers
6am (15mins)	Bootcamp workout, 15 minutes to get the blood pumping.
7am	Espresso fuelled breakfast and croissants. Breakfast speaker on some technical feature of smart cities.
8am	Teams work undirected on their ideas
10:30am	Snow ball fight
10:45am	Teams work undirected on challenge
11am	Refreshments / 5 minute stand up and progress reports
11:15am	Teams work undirected on challenge
12	Lunch
12:45am (15 minutes)	Pitch training
1pm	Final push for presentations
2pm	Final presentations up on stage for finalists

3pm	Winner announced, Party Kicks off, concert etc.
-----	---

## **Påmelding**

Deltakerne kan melde seg på som individ eller flere sammen som et team. Deltakerne må fylle ut et søknadsskjema, der de kort redegjør for sin erfaring med entreprenørskap og sin motivasjon for deltakelse. På den måten får vi informasjon om hvem deltakerne er, og har ved stor pågang mulighet til å utelukke de som er utenfor målgruppen for arrangementet.

## **Kost og losji**

Prosjektgruppen vil inngå avtaler med de lokale hotellene og restaurantene, og tilby deltakerne ulike alternativer hva gjelder overnatting og mat. Da dette er et pilotprosjekt ønsker vi å holde kostnadene lave, og vil derfor tilby enkel mat. Til neste år kan det vurderes å fokusere mer på å vise fram våre lokale råvarer, men i 2019 vil måltidene være forholdsvis enkle.

## **Lokaler**

Hovedarrangementet vil avholdes i sentrum av Kirkenes, enten på Ofelas Arena eller Thon Hotell (avgjøres i uke 8, basert på pris og innhold i tilbud). Lokalene til sidearrangementene avklares når innholdet i og leverandørene av disse arrangementene er bestemt. Tivoli North, Terminal B og Ritz vil være naturlige valg.

## **Sikkerhet og beredskap**

Deltakerne vil gå gjennom 24 intense timer. Det blir ingen eller lite søvn. Dermed blir det være svært viktig å gjennomgå eventuelle risikoer på forhånd, og hvilke tiltak som kan gjøres før og under arrangementet for å unngå ikke-ønskelige hendelser. Dette vil håndteres av eksterne ressurser med kompetanse på dette området, som for eksempel Røde Kors.

## **Markedsføring**

Dette er et pilotprosjekt, og vi har ingen resultater å vise til – kun lovnader. Det er en utfordring vi må ta hensyn til når det kommer til markedsføringen.

SVU har mange følgere på sosiale medier, men svært få av disse er i riktig målgruppe for arrangementet. Derfor vil den viktigste markedsføringen være å ta direkte kontakt med nøkkelpersoner i eksempelvis næringsshager, klynger, gründerkollektiver, utviklingselskap m.m. Prosjektgruppen har sammen et svært bredt nettverk, og kan nå langt.

Deltakerne vil dermed hovedsakelig bli rekruttert gjennom prosjektgruppens nettverk, der vi vil ta kontakt med nøkkelpersoner og be disse rekruttere deltakere i riktig målgruppe fra deres nettverk.

ICE vil lanseres siste uken i februar. Ved lansering vil vi gå ut med tid, sted og konsept.

Alt av grafisk materiell hva gjelder ICE skal være gjennomført. Vi har derfor tatt egne bilder som skal brukes i markedsføringen av arrangementet. Bildene er tatt av en profesjonell fotograf, der fokuset er på de ekstreme forholdene som er i Kirkenes og de tøffe menneskene som bor her. ICE skal være ekstremt, og vi søker kun etter de tøffeste av de tøffeste gründerne. Markedsføringen blir da svært gjennomført og helt unik.

## Kommunikasjonsplan

Galschjødt Design AS er ansvarlig for markedsføringen, og har tett dialog med prosjektleder. All kommunikasjon av ICE skal være gjennomtenkt, og den grafiske kommunikasjonen skal brukes konsekvent.

Hva	Hvor	Når
Lansering av ICE – Nettside/plattform, side på Facebook.	Nettside, Facebook, Instagram, LinkedIN, pressemelding, prosjektgruppens nettverk.	Uke 9
Lansere promoteringsvideo.	Nettside, Facebook, LInkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 10
Avsløre Pracadamy.	Nettside, Facebook, LInkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 11
Selfie-video med Pracadamy	Nettside, Facebook, LInkedIN, Instagram.	Uke 12
Avsløre første foredragsholder .	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 12
Avsløre case/problemstilling.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 13
Avsløre andre foredragsholder.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 13
Annonse med foredragsholdere, case og Pracadamy i utvalgte medier.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 13
Avsløre tredje foredragsholder.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 14
Avsløre antall deltakere med nasjonalitet.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 14



Påminnelse om påmeldingsfrist, promoteringsvideo.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 15
Avsløre noen aktiviteter.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 15
Avsløre antall deltakere med nasjonalitet.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 16
Avsløre flere aktiviteter.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 17
Avsløre programmet med noen overraskelser.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 18
Avsløre antall deltakere med nasjonalitet, påminnelse om påmeldingsfrist.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 20
Annonse i ulike medier.	Nettside, Facebook, LinkedIN, Instagram, pressemelding.	Uke 20
Praktisk informasjon til deltakere.	E-post. Facebook.	Uke 20
Kontinuerlig oppdatering under arrangementet.	Sosiale medier.	Uke 21

## Organisering

Prosjektet drives av en ung prosjektgruppe med bred kompetanse og et brennende engasjement for innovasjon og entreprenørskap i Sør-Varanger. Prosjektgruppen er valgt ut på bakgrunn av nettverk og kompetanse, og det har vært et mål om å fremme unge stemmer. Sør-Varanger står overfor en demografisk utfordring, der befolkningen blir eldre og eldre og de unge flytter fra. Gjennom dette prosjektet ønsker vi å få fram hva som er mulig å få til i Sør-Varanger, og kanskje en spin off-effekt vil være at arrangementet gjør Sør-Varanger mer attraktivt for unge mennesker å flytte til.

**Prosjektleder** Marie J. Sommernes, Sør-Varanger Utvikling AS

**Prosjektansvarlig** Kenneth Stålsett, Sør-Varanger Utvikling AS

**Prosjektgruppe** Oda Camilla Rykkje, Kirkenes Næringshage AS (assisterende prosjektleder)

Jenny Spring Mikkelsen, Barentssekretariatet

Magnus Mæland, Sør-Varanger kommune

Christine Galschjødt, Galschjødt Design AS

Bård Gamnes, Gamnes & Bror AS

Therese Alexandersen, Sparebank1 Nord-Norge

### Samarbeidspartnere

Prosjektgruppen har et ønske om å bruke mest mulig lokal og regional kompetanse.

Samarbeidspartnerne er valgt ut fra kompetanse, nettverk og mulig interesse for arrangementet. Tabellen under viser en oversikt over både avklarte og potensielle samarbeidspartnere. Dette er aktører som en eller flere i prosjektgruppen har godt kjennskap til, og vi kan derfor gå ut i fra at aktørene takker ja til samarbeid.

<b>Aktør</b>	<b>Kompetanse</b>	<b>Rolle</b>
Pracadamy	Design tenkning.	Leverandør av faglig innhold
Tekna Ung	Nettverk, teknologi, innovasjon.	Rekruttering av deltakere.
NHO	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Innovasjon Norge	Nettverk, finansiering.	Foredrag, jury.
Finnmark Fylkeskommune	Nettverk, finansiering.	Jury
Varanger Kraft	Teknologi, fornybar energi.	Leverandør av case, jury.
Tivoli North	Nettverk	Rekruttering av deltakere, sidearrangement.
Pikene på Broen	Kunst, nettverk.	Åpningsshow, sidearrangement, rekruttering av deltakere.
Samovarteateret	Icebreaking, presentasjonsteknikk.	Icebreaking-aktivitet.
Ung Entreprenørskap	Innovasjon, entreprenørskap.	Administrativ bistand, rigging og rydding, deltakere.
Hermetikken Næringshage	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Sapmi Næringshage	Nettverk	Rekruttering av deltakere.

Nordkappregionen Næringshage	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Pro Barents	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Linken Næringshage	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Kunnskapsparken Origo	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Varanger Næringsssenter	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Flow	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Ulven Investment AS	Nettverk	Rekruttering av deltakere, tilbyder av kontorlokaler.
Inari Municipality	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
We+	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Norsk-kinesisk handelskammer	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Region of Northern Lapland	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Lappin Liitto	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Saibi	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Fridaymilk	Nettverk	Rekruttering av deltakere.
Lokale lag og foreninger	Dugnad, arbeidskraft.	Rigging, rydding.

## Budsjett

Budsjettet under er utarbeidet basert på at samtlige søknader om finansiering innvilges. Ved eventuelle avslag må budsjettet justeres.

Aktivitet	Beløp
Innleid personell (administrasjon, styring og prosessbistand)	80 000
Faglig innhold - ekstern leverandør	100 000
Lokaler	20 000
Lyd og Scene	30 000
Markedsføring	90 000
Reisestøtte deltakere	200 000

Reisestøtte foredragsholdere	50 000
Grafisk materiell	40 000
Uforutsette kostnader	40 000
Rigging og rydding (lokale lag og foreninger)	40 000
Kulturell produksjon	40 000
<b>Sum</b>	<b>730 000</b>

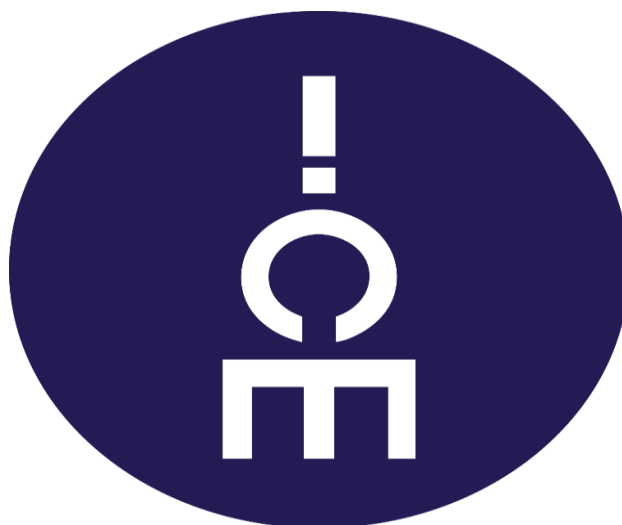
<b>Finansieringskilde</b>	<b>Beløp</b>
Sør-Varanger Utvikling AS	350 000
Designregion Barents v/Kirkenes Næringshage AS	100 000
Sparebank 1 Nord-Norge	100 000
Finmark Fylkeskommune	50 000
Barentssekretariatet	80 000
Innovasjon Norge	50 000
<b>Sum</b>	<b>730 000</b>

### **Kommentarer til budsjett og finansieringsplan**

Dette er et pilotprosjekt, som betyr at vi er avhengig av å holde kostnadene lave. Hvorvidt deltakere må dekke reise og overnatting selv avhenger av hvor mye finansiering prosjektet får. Innovasjon Norge, Fylkeskommunen og Sparebank1 Nord-Norge har vært positive til å dekke deltakernes reiseutgifter. Nordkalottrådet og andre støtteordninger må også vurderes. Om deltakerne må betale en deltakeravgift eller ikke avhenger også av hvor mye finansiering prosjektet får. Deltakernes egne kostnader, herunder reise, overnatting og mat, vil avgjøres så fort vi har fått svar fra på finansieringssøknadene.

Prosjektgruppens arbeidstimer er ikke medberegnet i budsjettet. Det er kun Galschjødt Design AS og Gamnes & Bror AS som vil fakturere for sine arbeidstimer (600 kr/timen). Resten av prosjektgruppen er forventet å bruke ikke-fakturerte arbeidstimer. I så måte er det mulig å holde kostandene lave.





## **SLUTTRAPPORT**

*Pilotprosjekt 2019*

*Denne sluttrapporten er skrevet av prosjektlederne for ICE – Innovate Cool Experiences, pilotprosjekt 2019.*

Kirkenes, 10. oktober 2019

Marie J. Sommernes  
Sør-Varanger Utvikling

Oda Camilla Rykkje  
Kirkenes Næringshage



## Kort sammendrag av prosjektet

ICE var et 24 timers gründerarrangement i Kirkenes 31. mai til 1. juni 2019. Rett i underkant av 60 gründere og andre med interesse for innovasjon og entreprenørskap jobbet i et intensivt døgn for å løse en lokal problemstilling gjennom design tenkning. Design tenkning er en kreativ og menneskesentrert metode for problemløsning med fokus på bruker og behov. Deltakerne ble satt sammen i 10 tverrfaglige team med god variasjon i alder, kjønn, erfaring, kompetanse og tilhørighet.

Temaet var Arctic Smart City, og problemstillingen dreide seg om å utvikle Kirkenes til å bli verdens nordligste smart by. Problemstillingen ble levert av Varanger KraftEntreprenør AS (VKE) med Arnfinn Mentyjærvi i spissen. VKE skal sette opp "Smart Poles" i Kirkenes. «Smart poles» er multifunksjonelle stolper som har evnen til å inkorporere sensorer, programvarer og annen elektronikk som kan motta og overføre data. Stolpene kan blant annet brukes til trafikklys, ladestasjoner, reklame, turistinfo, wifi og mye mer. VKE får stolpene levert fra Kina, og skal selv stå for infrastrukturen og vedlikehold, men innholdet er foreløpig ikke bestemt. Hva stolpene skal inneholde og hvordan de skal kommersialiseres og driftes ble dermed caset for ICE.

Arrangementet foregikk fra kl. 14.00 fredag til 14.00 lørdag. Deltakerne jobbet intensivt med design tenkning, innimellom avbrutt av andre aktiviteter som snøballkrig, yoga, foredrag, bedriftspresentasjoner, konserter m.m. Kl. 13.00 var det finale - åpent for publikum, der deltakerne skulle pitche sine løsninger på problemstillingen. Teamene hadde kun 4 minutter til å presentere løsningen, samt 4 minutter til å svare på spørsmål fra juryen. Vinnerteamet fikk en sponset tur til Slush Helsinki i premie.



Foto: Max Malyutin

## Bakgrunn

Sør-Varanger Utvikling (SVU) er Sør-Varanger kommunes omstillingsselskap. Omstillingsarbeidet har et tidsperspektiv på 6 år, fra juli 2016 til juli 2022. SVU har to hovedmål: Sikre og utvikle 300 arbeidsplasser, og bidra til økt robusthet i næringslivet. Selskapets visjon er å skape et attraktivt samfunn med vekstkraft.

Et av satsningsområdene til SVU i 2019 har vært gründere og entreprenørskap. Dette er vedtatt i Handlingsplan 2019, der det står skrevet at SVU skal *stimulere til nyetableringer og innovasjonskultur i eksisterende næringsliv*. ICE er et prosjekt som skal bidra til å nå denne målsetningen.

På samme tid jobber Kirkenes Næringshage AS (KNH) med prosjektet Designregion Barents som har som mål å utvikle verktøy som skal skape grunnlaget for morgendagens arbeidsplasser i Sør-Varanger. Prosjektet skal stimulere til en innovasjons- og gründerkultur i offentlig og privat sektor. Dette gjorde at timingen for ICE kjentes riktig ut.

## Mål

Formålet med ICE var å sette fokus på nyetableringer, innovasjon og forretningsutvikling i Sør-Varanger. Dette ble oppnådd blant annet ved mye medieomtale og markedsføring. I tillegg var deler av arrangementet, blant annet finalen, åpen for *alle*. Dette gjorde at det kom en del publikum innom, både næringsliv med interesse for innovasjon og andre som bare var nysgjerrig på hva ICE egentlig var for noe. De åpne arrangementene gjorde ICE til en «snakkis», særlig i etterkant av arrangementet. Flere publikummere spurte allerede rett etter finalen om når neste ICE skulle bli arrangert.

ICE 2019 var en pilot, for å se om det var et forretningspotensiale og mulighet for å gjøre det til et årlig arrangement, også etter SVUs tid. Det er et potensiale for å gjøre ICE til et årlig arrangement, forutsatt av at en klarer å utvikle en forutsigbar og bærekraftig forretningsmodell.

## Måloppnåelse

	Planlagt	Realisering
Hovedmål	Hovedmålet med arrangementet er å tiltrekke nye gründere og næringsaktører til Sør-Varanger og skape en innovasjonskultur i kommunen.	Delvis realisert.  Dette er et langsiktig mål som ikke kan forventes å bli oppnådd etter kun et arrangement. Målet er likevel delvis realisert, da flere av de tilreisende gründerne og næringsaktørene fattet interesse for Sør-Varanger. Dersom en ser på ICE i et større perspektiv i sammenheng med intensjonsavtalen mellom SVU og Finest Bay Area, aktivitet i regi av Designregion Barents, samt andre prosjekter SVU er involvert i, er vi på vei til å skape en innovasjonskultur i Sør-Varanger.



Delmål 1	Skape en wow-faktor rundt Kirkenes som entreprenørskaps by.	<p>Realisert.</p> <p>De tilreisende deltakerne var svært imponert over både arrangementet og Kirkenes som by. Det ble poengtert i mange av tilbakemeldingene at det at arrangementet var i Kirkenes var svært attraktivt, og dersom de skulle delta flere ganger måtte arrangementet fortsatt være i Kirkenes. Samtidig skapte arrangementet en wow-faktor hos de lokale deltakerne, samt lokalt publikum. Arrangementet ble møtt med skepsis av flere næringsaktører; noen skjønnte ikke hva ICE var og skulle bli, mens andre rett og slett ikke hadde tro på konseptet. I etterkant fikk prosjektgruppen mye ros fra disse, som var imponert over hva vi fikk til</p>
Delmål 2	Stimulere til nye ideer og forretningsmodeller som kan skape arbeidsplasser lokalt.	<p>Realisert.</p> <p>Arrangementet stimulerte definitivt til mange nye ideer. I samarbeid med VKE må disse ideene følges opp og utvikles til bærekraftige forretningsmodeller. Arnfinn i VKE har mottatt mange henvendelser fra deltakere som ønsker å inngå samarbeid og videreutvikle ideene deres. VKE holder prosjektgruppen orientert om dette, samt den videre prosessen med byggingen av Smart Poles i Kirkenes. De har startet arbeidet, og håper på bygging av første stolpe i løpet av våren 2020.</p>
Delmål 3	Bygge nettverk mellom internasjonale gründere og etablert næringsliv i SørVaranger.	<p>Realisert.</p> <p>Det var en utfordring å få det lokale næringslivet til å delta. Likevel var det omtrent 15 lokale deltakere som jobbet i team med andre norske, finske og russiske deltakere. Alle deltakerne har fått tilsendt kontaktinfo til hverandre, slik at de kan holde kontakten i etterkant. I tillegg er det opprettet en WhatsApp-gruppe for ICE 2019.</p> <p>I tillegg til at deltakerne bygget nettverk seg imellom, var det også andre næringsaktører fra Sør-Varanger som benyttet seg av muligheten til å utvide sitt nettverk gjennom arrangementet. Prosjektgruppen fasiliterte flere møter mellom lokale bedrifter, deltakere og foredragsholdere. Flere av foredragsholderne har dessuten gitt tilbakemeldinger om at de har mottatt flere henvendelser fra deltakerne i etterkant av arrangementet.</p>

Resultatmål 1	Gjennomført en pilot av arrangementet.	Realisert.
Resultatmål 2	100 deltakere	Ikke realisert. 56 påmeldte deltakere, i tillegg til 20 andre bidragsytere. På det meste hadde vi 66 påmeldte deltakere, men det var en god del avmeldinger i siste liten.
Resultatmål 3	Tre gjennomførbare forretningsideer	Realisert. Det var mange gode, gjennomførbare ideer som kom opp under arrangementet. VKE må selv ta initiativ til å faktisk implementere ideene i stolpene.
Resultatmål 4	5 medieoppslag	Realisert. NRK, iFinnmark, SVA, Barents Observer og Sagat var tilstede under arrangementet.  Følgende saker ble skrevet før og etter arrangementet: <a href="http://www.sva.no/nyheter/smart-poles-inntar-kirkenes">http://www.sva.no/nyheter/smart-poles-inntar-kirkenes</a> <a href="http://www.sva.no/nyheter/gr-nderfestivalen-er-klar">http://www.sva.no/nyheter/gr-nderfestivalen-er-klar</a> <a href="http://www.sva.no/nyheter/74">http://www.sva.no/nyheter/74</a> <a href="https://www.sagat.no/vil-gjore-kirkenes-til-en-smartby/19.17223">https://www.sagat.no/vil-gjore-kirkenes-til-en-smartby/19.17223</a> <a href="http://www.sva.no/nyheter/75">http://www.sva.no/nyheter/75</a>  <a href="https://www.ifinnmark.no/ost-finnmark/sor-varanger/kirkenes/etter-36vakne-timer-var-miika-og-kollegene-klare-med-sin-drone-id-som-kan-bliinnfort-i-byen-intenst/s/5-81-990470">https://www.ifinnmark.no/ost-finnmark/sor-varanger/kirkenes/etter-36vakne-timer-var-miika-og-kollegene-klare-med-sin-drone-id-som-kan-bliinnfort-i-byen-intenst/s/5-81-990470</a>
		<a href="https://www.ifinnmark.no/ost-finnmark/sor-varanger/arbeidsliv/marie-26-ermed-pa-a-starte-opp-ny-festival-tror-ikke-de-samme-mulighetene-finnes-ioslo/s/5-81-951743?fbclid=IwAR3XbzxNKrUKWYAPeATiGogLCOF0b6YqeDofDpo2g">https://www.ifinnmark.no/ost-finnmark/sor-varanger/arbeidsliv/marie-26-ermed-pa-a-starte-opp-ny-festival-tror-ikke-de-samme-mulighetene-finnes-ioslo/s/5-81-951743?fbclid=IwAR3XbzxNKrUKWYAPeATiGogLCOF0b6YqeDofDpo2g</a>  <a href="https://www.ifinnmark.no/ost-finnmark/sor-varanger/arbeidsliv/marie-26-ermed-pa-a-starte-opp-ny-festival-tror-ikke-de-samme-mulighetene-finnes-ioslo/s/5-81-951743?fbclid=IwAR3XbzxNKrUKWYAPeATiGogLCOF0b6YqeDofDpo2g">Kw8234BNNMoujpXLCK</a> <a href="https://tv.nrk.no/serie/distriktsnyheternordnytt/201905/DKTR99053119/avspiller">https://tv.nrk.no/serie/distriktsnyheternordnytt/201905/DKTR99053119/avspiller</a>

		<a href="https://radio.nrk.no/serie/distriktsprogram-finnmark/DKFI01006019/26-032019">https://radio.nrk.no/serie/distriktsprogram-finnmark/DKFI01006019/26-032019</a>
--	--	---

### **Spin off-effekter**

Det er naturlig at store arrangementer bringer med seg noen spin off-effekter, og det gjorde også ICE. Hvorvidt vi har klart å fange opp alle disse er vanskelig å si. Effekter verdt å nevne:

Crazy Town-nettverket i Helsinki sendte fem gründere til Kirkenes for å delta på ICE. En av disse gründerne har utviklet en musikkapp for barn som kan brukes både i skolesammenheng og på fritiden. Gründeren valgte å komme til Kirkenes tre dager før selve arrangementet, for å presentere applikasjonen for blant annet skolene i Sør-Varanger. Prosjektgruppa hjalp gründeren til å komme i kontakt med skolene her i kommunen, som resulterte i møte med Sandes skole og Kirkenes skole. På møtene presenterte han appen for et utvalg av elevene, som fikk teste appen og komme med tilbakemeldinger.

Samme gründer tok selv initiativ til å holde et arrangement for barn på biblioteket, der barna kunne komme og teste appen. Det var 6-7 barn med foreldre som møtte opp, og ga positive tilbakemeldinger til gründeren og biblioteket som arrangør. I tillegg hadde gründeren møte med Bernt Nilsen i Norsk Test.

To andre deltakere fra Kautokeino har fortalt at de i etterkant av arrangementet bestemte seg for å starte egen bedrift. Etter å ha lært om design tenkning, møtt andre gründerne og fått ny inspirasjon, bestemte de seg for å ta steget og satse på egen forretningsidé.

Prosjektgruppen fasiliterte flere møter mellom foredragsholderne og lokale næringsaktører som ikke deltok på ICE. Dette ga det lokale næringslivet utvidet nettverk, og grunnlag for mulige samarbeidsprosjekter i framtiden. Blant annet skal Barel møte aktørene i Crazy Town/We+ når de skal til Helsinki på en konferanse. VKE har begynt et samarbeid med Business Oulu, og skal til Oulu i september for å jobbe videre med dette. Business Oulu har også startet et samarbeid med Sydvaranger gruve.

I tillegg har prosjektgruppen mottatt invitasjon fra Crazy Town til Kasvu Open, som er Finlands største samling for vekstbedrifter. De inviterer lokale bedrifter fra Kirkenes til å delta i en mulig internasjonal «fast track»-kobling mellom regionale forretningsutviklere og bedrifter/investorer som er interessert i Norge og Barents. Dette skal være en møteplass hvor bedrifter introduserer eget selskap og ideer for vekst og utvikling for å motta tilbakemeldinger, få testet ideene og matche bedrifter fra Sør-Varanger med mulige samarbeidspartnere, eksperter og investorer fra Finland.

## **Prosjektorganisering**

Prosjektet har blitt drevet av en ung prosjektgruppe med bred kompetanse og brennende engasjement for innovasjon og entreprenørskap i Sør-Varanger. Prosjektgruppen ble valgt ut på bakgrunn av nettverk og kompetanse, og det har vært et mål om å fremme unge stemmer. Sør-Varanger står overfor en demografisk utfordring, der befolkningen blir eldre og eldre og de unge flytter fra. Et viktig poeng med dette prosjektet har vært å vise fram hva som er mulig å få til i en liten kommune som Sør-Varanger, og kanskje en spin off-effekt vil være at arrangementet gjør Sør-Varanger mer attraktivt for unge mennesker å flytte til.

**Prosjektleder** Marie J. Sommernes, Sør-Varanger Utvikling AS

**Prosjektansvarlig** Kenneth Stålsett, Sør-Varanger Utvikling AS

**Prosjektgruppe** Oda Camilla Rykkje, Kirkenes Næringshage AS (assisterende prosjektleder)

Jenny Spring Mikkelsen, Barentssekreteriatet

Magnus Mæland, Sør-Varanger Kommune

Christine Galschjødt, Galschjødt Design AS

Bård Gamnes, Gamnes & Bror AS

Therese Alexandersen, Sparebank1 Nord-Norge

## **Ressursdimensjonering**

Det har blitt lagt ned en betydelig andel arbeid på kort tid i utviklingen av ICE. Alle i prosjektgruppen har jobbet mer med prosjektet enn hva de i utgangspunktet forpliktet seg til ved oppstart. Dette kommer av et stort tidspress, samt noe urealistiske beregninger i prosjektplanen.

Det er kun de private bedriftene som har ført timeliste på prosjektet, henholdsvis Galschjødt Design AS og Gamnes & Bror AS, og fakturert for dette. Dette betyr at det er en betydelig stor andel egeninnsats i prosjektet som ikke framkommer av regnskapet.

## **Samhandling**

Prosjektet bygger på samhandling på tvers av sektor, næring og landegrensar. Godt samarbeid innad i prosjektgruppen, samt med samarbeidspartnere, finansiører og andre leverandører har vært helt essensielt for gjennomføring av arrangementet med suksess. Det har vært mange bidragsyttere i prosjektet, som alle var med på at første gjennomføringen av ICE ble vellykket. Vi skiller mellom samarbeidspartnere, leverandører og finansiører/sponsorere.

Samarbeidspartnere	<p>Varanger KraftEntreprenør. VKE var hovedsakelig leverandør av problemstilling og case, og har derav tatt stort eierskap i prosjektet. Daglig leder Arnfinn Mentjævi har vært svært engasjert i hele prosjektperioden. Arnfinn deltok på store deler av arrangementet ved å holde to innlegg, snakke med deltakerne, og være en del av juryen. I tillegg til Arnfinn, var det også to andre ansatte i VKE som var tilstede som observatører under arrangementet. VKE hadde også tre gjester fra Kina som var tilstede under deler av arrangementet, samt var en del av juryen under finalen. Disse gjestene er viktige samarbeidspartnere for VKE når det gjelder Smart Poles-prosjektet.</p> <p>Pracademy. Pracademy ledet hele det 24 timers lange programmet. De tok både jobben som konferansier og prosessledere. Federico Lozano, Matthew Lynch og Uladzimir Kamovich i</p> <p>Pracademy har vært viktige samarbeidspartnere gjennom hele prosjektet. De er eksperter på design tenkning, og kunne derfor utvikle innholdet og framgangsmåten under arbeidsøktene. I tillegg har de lang erfaring med å holde større arrangementer, og kunne dele deres erfaringer med prosjektgruppen.</p>
Leverandører	<p>Scandic Hotell Kirkenes</p> <p>Thon Hotell Kirkenes</p> <p>Ofelas Arena</p> <p>Ribago AS</p> <p>Surf n Turf</p> <p>Miennas Musikk</p> <p>Nordlysstudio</p> <p>Yukigassen Norway</p> <p>Pikene på Broen</p> <p>Inventas</p> <p>Business Oulu</p>
	<p>We+</p> <p>Rødekors Sør-Varanger</p> <p>Bjørnevatn Trommekorps</p>

	Sangkoret Fossekallen Dagfinn Hansen Trykkeri Prodata
Finansiører og sponsorer	Sør-Varanger Utvikling Sparebank1 Nord-Norge Barentssekreteriatet Designregion Barents ved Kirkenes Næringshage og Tivoli North Innovasjon Norge Varanger KraftEntreprenør Fiskebeck Håndtverk Barel

## Prosjektregnskap og finansiering

### Regnskap

Aktivitet	Budsjetterte kostnader	Faktiske kostnader	Avvik
Innleid personell (adm. bistand)	kr 20 000	kr 4 770	15 230 kr
Leie av lokale m/teknisk utstyr	kr 45 000	kr 2 000	43 000 kr
Bevertning	kr 85 000	kr 22 079	62 921 kr
Faglig innhold - Pracadamy	kr 100 000	kr -	100 000 kr
Markedsføring, konseptutvikling, grafisk materiell	kr 140 000	kr 5 535	134 465 kr
Reisestøtte og honorar til foredragsholdere	kr 80 000	kr 46 717	33 283 kr

Rigging og rydding (lag og foreninger)	kr 30 000	kr -	30 000 kr
Kulturelle innslag og aktiviteter	kr 50 000	kr 18 500	31 500 kr
Overnatting	kr 75 000	kr 26 617	48 383 kr
After party	kr 17 000	kr 2 789	14 211 kr
Mini ICE	kr 20 000	kr 14 807	5 193 kr
Reisestøtte russiske deltakere	kr 30 000	kr 20 200	9 800 kr
Premie til vinnere	kr 80 000	kr 38 681	41 319 kr
Utstyr prototyping	kr 10 000	kr 3 400	6 600 kr
Dekorering av lokalet	kr 15 000	kr 8 306	6 694 kr
Fotograf	kr 15 000	kr 5 250	9 750 kr
Reisestøtte deltakere	kr 25 000	kr 12 535	37 535 -kr
<b>Totalt</b>	<b>kr 000</b>	<b>837 kr 207 116</b>	<b>629 884 kr</b>

### *Finansiering*

Deltakeravgift	kr	11 756
Sør-Varanger Utvikling	kr	216 773
Kirkenes Næringshage ved Designregion Barents	kr	70 000
SNN Samfunnsløftet	kr	150 000
Innovasjon Norge	kr	50 000

Varanger Kraft Entreprenør	kr	50 000
Barentssekreteriatet	kr	70 000
Lokale sponsorer (Barel og Fiskebeck Håndtverk)	kr	11 355
<b>Totalt</b>	<b>kr</b>	<b>629 884</b>

### Kommentarer til regnskap

Prosjektregnskapet har en del avvik fra budsjettet. Dette kommer først og fremst av at dette var et pilotprosjekt, som aldri før har blitt gjennomført. Det betyr at det naturligvis var utfordrende å sette opp budsjettet. For det andre, ble det budsjettet med 100 deltakere, mens det faktiske deltakerantallet endte på omtrent halvparten. Dette påvirker kostnadene på blant annet overnatting, bevertning, utstyr til prototyping og premie til vinnerne.

Planen har hele tiden vært å gjøre ting enkelt og rimelig, samtidig som det skulle være godt gjennomført. Et viktig poeng i design tenkning-prosessen er enkel prototyping. En skal lage helt enkle prototyper og teste disse tidlig, og vi valgte derfor å kjøpe prototypeutstyr som alle kan få tak i – nettopp for å vise at prototyping ikke behøver å være vanskelig.

Det har vært viktig for prosjektledelsen å bevise at en kan få til noe stort uten å være avhengig av så mye ekstern finansiering, så lenge en har stå-på-vilje og motivasjon. Likevel har den eksterne finansieringen vært et viktig symbol og støtte for hele prosjektet.

Flere av finansørene hadde visse særvilkår til hvilke aktiviteter midlene skulle benyttes på. Eksempelvis er midlene tildelt fra SNN Samfunnsløftet øremerket til det faglige innholdet, reisestøtte til foredragsholdere og reisestøtte til norske deltakere (hotellovernatting). Midlene fra Varanger Kraft Entreprenør benyttes både som støtte til de lokale foreningene som bisto med rigging og rydding, i tillegg til å dekke deler av premien til vinnerne. Støtten fra Innovasjon Norge har gått til reisestøtte til deltakere, utstyr til prototyping og dekorering av lokalet. Barentssekreteriatets midler er hovedsakelig benyttet på reisestøtte til russiske deltakere (transport og hotellovernatting), after party og markedsføring.

Barel og Fiskebeck Håndtverk bisto begge med støtte til måltider under arrangementet. De resterende kostandene er dekket av Sør-Varanger Utvikling og Kirkenes Næringshage gjennom prosjektet Designregion Barents, samt deltakeravgift.

### Viktige erfaringer

ICE 2019 var et pilotprosjekt, der prosjektgruppen anså arrangementet som en prototype. Til tross for at vi kan anse prosjektet som vellykket, er det mye som kan forbedres og/eller gjøres annerledes.

En viktig erfaring å ta med seg videre er viktigheten av å tydeliggjøre ICE og konseptet rundt prosjektet. For det første burde vi vært enda tydeligere innad i prosjektgruppen og fått en felles forståelse av hva vi ønsker arrangementet skulle bli. Det kom fram underveis og i



etterkant at det var flere ulike oppfatninger og meninger om hva ICE burde og skulle være. For det andre burde budskapet ut mot publikum, særlig mot det lokale næringslivet, også vært mer tydelig. Det må jobbes mer med å formidle et tydelig budskap. Et utydelig budskap gjorde det blant annet utfordrende å rekruttere deltakere til arrangementet.

I neste fase må SVU som prosjekteier ta et valg om hva ICE skal være, og kommunisere dette videre til prosjektgruppen.

### **Praktisk gjennomføring av arrangementet**

*Dato og tidspunkt.* ICE 2019 ble utvilsomt satt på en meget ugunstig dato. Arrangementet begynte fredag 31. mai, som var dagen etter Kristi Himmelfartsdag. Det var med andre ord en inneklemt fredag, som betydde at mange tok langhelg og hadde planer for helgen. Dette var først og fremst en utfordring når det gjaldt rekruttering av deltakere, men også en utfordring ved rekruttering av foredragsholdere og andre innholdsleverandører. Datoen var heller ikke passende for studenter på grunn av eksamenstid. Noen av de tilreisende deltakerne påpekte dog at det var gunstig for de å reise til Kirkenes nettopp denne helgen, da de fikk mer tid til å utforske byen og det var lettere å ta fri fra ordinær jobb.

En annen viktig erfaring når det gjelder dato og tidspunkt er at dersom en skal klare å involvere lokalbefolkningen, for eksempel ved å teste prototyper, bør en muligens sette arrangementet på en ukedag og ikke på helg. Da teamene skulle ut å teste prototypene sine var byen nesten folketom, som gjorde det vanskelig for deltakerne. Dette var kl. 09.30 – 10.30 på lørdagsmorgen.

*Registrering av deltakerne.* Registreringen av deltakere når de ankom lokalet kunne vært organisert på en bedre måte. De som hadde ansvar for registreringen rapporterte om at dette til tider var kaotisk. Oppsettet av registreringsbordet kunne vært systematisert annerledes, i tillegg til at bordet burde vært dobbelt så stort.

*Programmets innhold.* Programmet fikk i all hovedsak svært positive tilbakemeldinger fra deltakerne. Likevel kunne enkle tiltak økt kvaliteten på innholdet, som for eksempel kvalitetssikring av alle som skulle stå på scenen. De aller fleste som sto på scenen under arrangementet leverte godt, men det var også noen som skuffet. Dette kan unngås senere ved å gi enda tydeligere bestillinger til foredragsholdere og andre underholdere, samt forsikre oss at alle på scenen har en god formidlingsevne.

*Problemstillingen.* Det var mange like løsninger på problemstillingen som ble presentert under finalen. Samtlige team presenterte gode, kreative løsninger, men den radikale innovasjonen uteble.

*Finalen.* Finalen bør gjøres enda mer publikumsvennlig. Noen av publikummerne ga tilbakemelding om at de ikke forstod hva som ble presentert, og at scenen ikke var godt nok tilpasset mot tilskuerne. Et forslag til forbedring er å involvere publikum i bedømmingen, for eksempel ved at teamene presenterer løsningene sine på stand før de presenterer på scenen. Deretter kan publikum rangere teamene eller stemme på sine favoritter.

*Mini ICE.* Planen var hele tiden å ha et mindre arrangement for ungdommer i forkant av hovedarrangementet. På grunn av planleggingsdag og skolefri var det kun én som meldte seg på dette arrangementet. Dermed måtte vi avlyse denne delen av programmet.

## **Prosjektledelse og -administrasjon**

Prosjektledelsen, Marie og Oda, har tatt hovedvekten av arbeidet, men har fått mye god hjelp og støtte fra de andre i prosjektgruppen. Under evalueringsmøte i etterkant av arrangementet ga de resterende i prosjektgruppen tilbakemelding om at vi kunne vært flinkere til å delegere oppgaver til deltakerne i prosjektgruppa. Samtidig følte vi i prosjektledelsen at prosjektgruppa var lite åpen for flere oppgaver underveis i prosjektperioden og at det til tider vanskelig å delegere oppgavene. Derfor la vi ikke flere oppgaver på den enkelte i prosjektgruppa enn det som ble gjort underveis og godkjent fra prosjektgruppens deltakere.

Likeså var nok forventninger om arbeidsmengde forskjellig fra hver enkelt deltaker i prosjektgruppen. Mange av oppgavene kom opp underveis og hadde høyt tidspress for gjennomføring, da vi har jobbet med korte tidsfrister i hele prosjektperioden.

I et videre arbeid må vi ha en tydeligere og bedre avklaring på forhånd om hvilket ansvar og rolle hver enkelt deltaker i prosjektgruppen skal ha, slik at alle stiller med like forventninger om arbeidsfordeling og –oppgaver. Om nødvendig må deltakere i prosjektgruppen få frikjøpt tid fra arbeidsgiver, slik at de kan bruke tiden sin effektivt på arbeidsoppgavene til ICE.

## **Kommunikasjon**

Det har blitt lagt ned betydelig arbeid hva gjelder kommunikasjon og markedsføring av ICE. Christine i Galschjødt Design AS har bygd opp ICE sin merkevare og stått for det meste av markedsføringsmaterialet, samt nettside og andre sosiale plattformer for ICE.

ICE har en kul og røff profil, som vi mener gjenspeiler innholdet og formålet til ICE. Det har hele tiden vært et poeng å skille seg ut fra typiske næringslivskonferanser, både når det kommer til det grafiske designet og alt av tekst som er skrevet i ulike sammenhenger.

Eksempler:

***“Are you cool enough? Are you tough enough to endure 24 hours of extreme awesomeness? Are you BRAVE enough to challenge the Arctic innovation experience of a Lifetime?”***

***“24 hours to solve the Arctic challenge. 1 challenge. A wide wasteland. 100 entrepreneurs from around the world.”***

***“ICE is an innovation festival in Kirkenes, where 100 entrepreneurs from around the world will be solving a challenge from the Arctic, in only 24 hours! We will be working from Friday afternoon until the sun goes down. Oh wait... the sun never goes down in Kirkenes! Prepare for 24 extreme hours thinking, working, laughing, networking, sweating, dancing, enjoying. Let's prepare for an experience of a lifetime.»***

Stort sett all kommunikasjon har vært på engelsk for å kunne nå ut til et internasjonalt publikum. Noe markedsføringsmaterieell ble laget på norsk, men dette var kun til lokal bruk.

Med tanke på at ICE ble arrangert for første gang hadde vi ingen bilder eller videoer av hvordan arrangementet kom til å se ut, og vi måtte derfor bygge opp dette fra grunnen av. Vi ønsket ikke å bruke andres bilder, og valgte heller å ta egne bilder og lage egne filmsnutter som skulle brukes på markedsføring. Disse bildene og videoene spilte på det tøffe, arktiske klimaet vi har i Kirkenes. Det var dog ikke selvforklarende at disse bildene reklamerte for en innovasjonsfestival, der en skulle sitte inne og jobbe med design tenkning, noe som naturligvis gjorde det utfordrende å rekruttere deltakere.



*Banner for ICE 2019.*

Til tross for at det ble jobbet mye med markedsføring og kommunikasjon var det ikke lett å nå ut til publikum og potensielle deltakere, særlig lokalt. Utfordringen lokalt viste seg å være bruk av en del

«fremmedord» som ‘design thinking’ og ‘smart pole’. Mens gründere og større miljøer kjente godt til design tenkning. I disse miljøene var utfordringen å forklare hva som gjorde at ICE skilte seg ut fra «alle andre» gründer- og innovasjonsarrangementer.

Kommunikasjonen videre må derfor spisses enda bedre til de ulike målgruppene. Lokale deltakere i Sør-Varanger og Finnmark har behov for en annen vinkling enn deltakere fra for eksempel Oslo og Helsinki.

I tillegg blir det viktig å fortsette markedsføringen og bruke de kanalene ICE har for å holde interessen oppe blant deltakerne, samt vekke interesse hos andre potensielle deltakere. Kommunikasjonsarbeidet har hatt stor verdi for prosjektet, og det framtidige kommunikasjonsarbeidet vil ha stor betydning for de neste arrangementenes suksess.

## **Avslutning**

Ideen bak ICE har blitt drodlet rundt over tid, men det var ikke før desember 2018 at SVU bestemte seg for å gjennomføre en pilot. Januar 2019 vedtok styret at dette prosjektet skulle jobbes med, og det ble også satt av kr. 350.000,- til prosjektet. Neste steg var å finne gode

samarbeidspartnere som forstod konseptet og var motiverte til å få dette til. Prosjektorganiseringen kom for på plass, og da var det bare å sette i gang arbeidet – uten at noen i prosjektgruppa helt visste hvordan dette prosjektet ville ende og hvilke resultater ICE ville gi.

ICE ble gjennomført med stor suksess. Prosjektgruppen, deltakerne, samarbeidspartnerne, foredragsholderne og finansørene var alle svært fornøyd med arrangementet. Det var flere detaljer i programmet som kunne vært forbedret, men alt i alt gikk arrangementet over all forventning.

### **Neste fase**

Basert på tilbakemeldinger fra deltakerne og publikum bør ICE gjennomføres igjen og gjøres til et årlig arrangement i Kirkenes. Dette avhenger naturligvis av finansiering. Fram til 2022 har ICE en sikkerhet gjennom SVU, men utfordringen kommer årene etter av SVU er avviklet. En kritisk suksessfaktor for videreføring av ICE over flere år er utviklingen av en bærekraftig forretningsmodell rundt arrangementet.

### **Videreføring ICE 2020**

På bakgrunn av de erfaringene prosjektgruppen har tilegnet seg gjennom å jobbe med ICE 2019, er det stor grunn til å tro at ICE 2020 vil bli enda bedre. Det er dog flere alternativer til hvordan ICE 2020 kan se ut.

Alternativ 1. Gjentakelse av 24 timers-konseptet i 2019, med kun mindre justeringer av detaljer.

Alternativ 2. Redusere arrangementets varighet, men bevare intensiteten ved arrangementet.

Alternativ 3. Utvide arrangementets varighet, men tilrettelegge for flere lengre pauser under arrangementet.

### **Tentativ tidslinje for videre arbeid**

August 2019	Sette dato for ICE 2020 Utarbeide tidsplan for kommunikasjon på ICE sine medieplattformer.
September 2019	Avklare hvilke aktører som skal delta i prosjektgruppen Videreutvikle grafisk profil Utkast til budsjett og finansieringsplan Skisse til prosjektplan

## Søke om prosjektmidler

Oktober 2019	Avklaring av tema og/eller problemstilling Release Party under Arctic Innovation Week
November 2019	Åpne for påmeldinger Early Bird-billetter fra medio november til medio februar
Desember 2019	Fastsette budsjett og finansieringsplan Fastsette prosjektplan

## Vedlegg 10: Spørreundersøkelse Startup-Pakken

### #1

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? **Ja**

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Deltakelse på Design Thinking verksted /Ideverksted, Deltakelse på Etablererkurs**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?  
**S (no label)**

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

**Nei**

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Deltakelse på Etablererkurs**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

**Var usikker på hvordan jeg anvendte tilbudene**

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? **Respondent skipped this question**

### #2

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? **Ja**

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Deltakelse på Design Thinking kurs eller program, Deltakelse på Etablererkurs,**

**Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?  
**S Høy**

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

**Nei**

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

**Respondent skipped this question**

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? **Respondent skipped this question**

### #3

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? **Nei**

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Respondent skipped this question**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?

**Respondent skipped this question**

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

**Respondent skipped this question**

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Respondent skipped this question**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

**Har ikke hatt behov for tilbudene**

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? **Respondent skipped this question**

## #4

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? **Ja**

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?  
**S Høy**

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

**Nei**

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Gratis mentortimer,**

Råd/veiledning

Annet? (vennligst spesifiser) :

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

**Respondent skipped this question**

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken?

Uten denne hjelpen i en sårbar oppstartsfasen, hadde jeg ikke kunnet starte opp. Spesielt hjelp med regnskapsføring har vært vesentlig her.

## #5

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? **Ja**

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Deltakelse på Design Thinking verksted /Ideverksted, Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?  
**S (no label)**

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

**Nei**

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Deltakelse på en næringslivskonferanse**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

**Respondent skipped this question**

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? **Respondent skipped this question**

## #6

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? **Ja**

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?  
**S (no label)**

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

Nei

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

Respondent skipped this question

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? Respondent skipped this question

## #7

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? Ja

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Deltakelse på Etablererkurs**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering? S (no label)

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift? 1  
Hvis "Ja," - hvor mange?:

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Gratis mentortimer**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

Respondent skipped this question

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? Respondent skipped this question

## #8

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? Ja

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Deltakelse på Design Thinking verksted /Ideverksted, Deltakelse på Etablererkurs,**

**Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering? S (no label)

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

Nei

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

**Gratis kontorplass i en periode**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

Respondent skipped this question

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? Respondent skipped this question

## #9

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? Ja

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste, Deltakelse på Design Thinking verksted /Ideverksted, Deltakelse på Design Thinking kurs eller program,**



#### **Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?

S (no label)

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

Nei

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

#### **Gratis mentortimer**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

Respondent skipped this question

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? Respondent skipped this question

## #10

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? Ja

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? Mentor-tjeneste,

Deltakelse på Design Thinking kurs eller program,

Deltakelse på Etablererkurs

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?

S Høy

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

Nei

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

#### **Gratis mentortimer**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

Respondent skipped this question

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken?

Veldig bra tilbud , med mange muligheter.

## #11

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? Ja

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? Mentor-tjeneste,

Deltakelse på Design Thinking kurs eller program,

Deltakelse på Etablererkurs

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?

S Høy

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift?

Nei

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

#### **Gratis mentortimer**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

Respondent skipped this question

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken?

Supert tilbud med flotte muligheter .

## #12

**Q1** Har du benyttet deg av tilbudene i Startup Pakken? **Ja**

**Q2** Hvilke tilbud i Startup-Pakken har du anvendt? **Mentor-tjeneste**

**Q3** Har tilbudene i Startup-Pakken hjulpet deg med bedriftsetablering?

**S Høy**

**Q4** Har tilbudene gjennom Startup-Pakken hjulpet deg med å opprette nye arbeidsplasser i din bedrift? **2**

Hvis "Ja," - hvor mange?:

**Q5** Hvis du skulle anvendt Startup-Pakken videre, hva bør være hovedtilbudet i pakken?

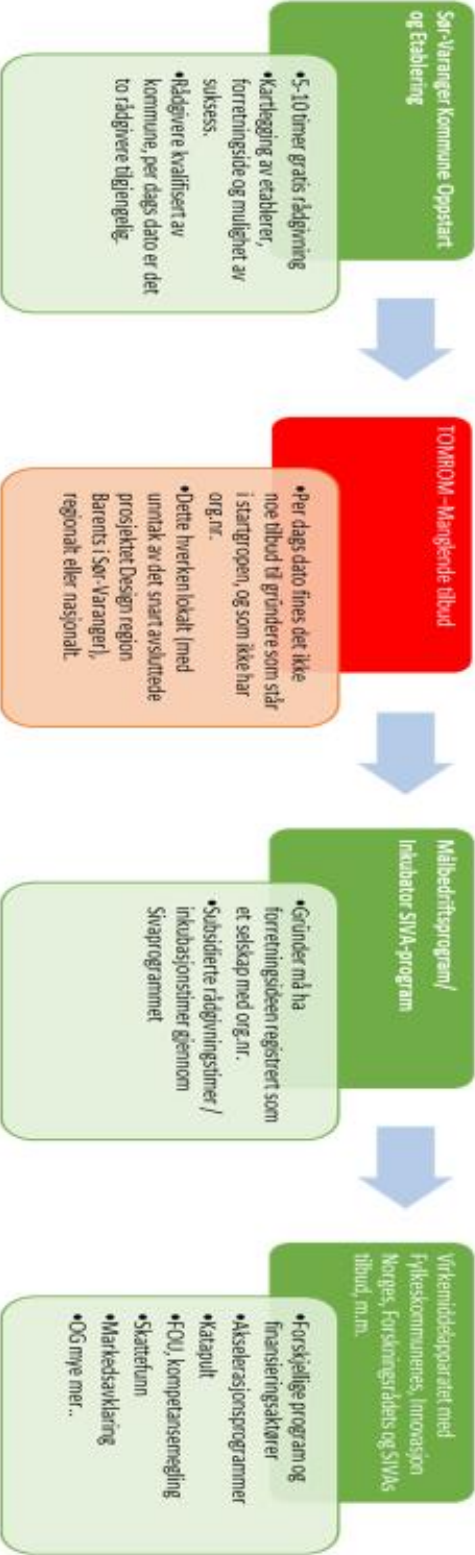
**Gratis mentortimer**

**Q6** Hvorfor har du ikke anvendt tilbudene i Startup-Pakken?

**Respondent skipped this question**

**Q7** Andre kommentarer eller innspill om Startup-Pakken? **Respondent skipped this question**

Vedlegg 11: Modell over tomrom i virkemiddelapparatet



## Vedlegg 12: Startup-Pakken nytt prosjekt

**Tittel:** Startup-Pakken

**Prosjekttype:** Pilotprosjekt / forprosjekt

### Sammendrag

Informasjon om søker

#### Søker

Organisasjonsnummer	<b>882 331 342</b>
Foretakets navn	Kirkenes Næringshage AS
Postadresse	Kielland Torkildsens Gate 1.
Postnummer /-sted	9900 Kirkenes
Kommunekode	2030
Antall ansatte	6
Antall ansatte menn	3
Antall ansatte kvinner	3

#### Mulige samarbeidspartnere:

Tivoli North

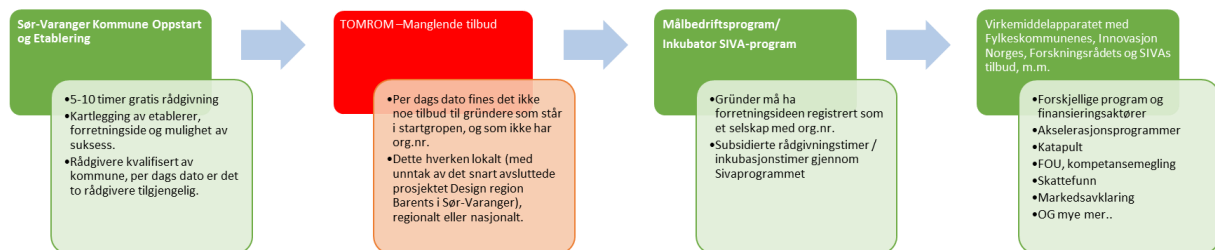
## Bakgrunn

Gjennom forprosjektet Designregion Barents har aktiviteter innen *gründerinkubasjon* og *innovasjonsmetodikken design thinking (DT)* blitt undersøkt og utprøvd i Sør-Varanger. Forprosjektet ble satt opp på bakgrunn av at Sør-Varanger samfunnet er i omstilling, og at industrikompetansen som ble bygget opp fra 1900-tallet utfordres. Gjennom Designregion Barents ble det jobbet ettertrykkelig for å opparbeide en kultur for innovasjon og gründervirksomhet.

I dag har vi flere enkelttilbud lokalt (og nasjonalt), rettet mot gründere. Det mangler en rød tråd mellom disse tilbudene for å fange opp og gi gründere viktig hjelp i oppstartsfasen. Dette gjelder spesielt gründere som enda ikke har organisasjonsnummer.

Sør-Varanger Kommune sin 'Oppstart og Etablererstøtte' gir en god innledende veiledning til nye gründere og er med på å avklare om gründers forretningside og gjennomføringsevne er tilstrekkelig. Gründer trenger ikke å ha etablert bedrift med organisasjonsnummer for å anvende dette tilbudet.

Deretter er det ikke noen lokale (regionale eller nasjonale) tilbud til gründere uten organisasjonsnummer, før tilbudet om målbedriftsprogram eller inkubator program fra lokale næringshager og kunnskapspark, eller markedsavklaringsfinansiering fra Innovasjon Norge, m.fl. Det er her vi har oppdaget et «tomrom» i tilbudet til gründere i oppstartsfasen. Se figur under.



Figur 15 Dagens oversikt over tilbud til etablerere, og manglende område som vi ønsker å fylle

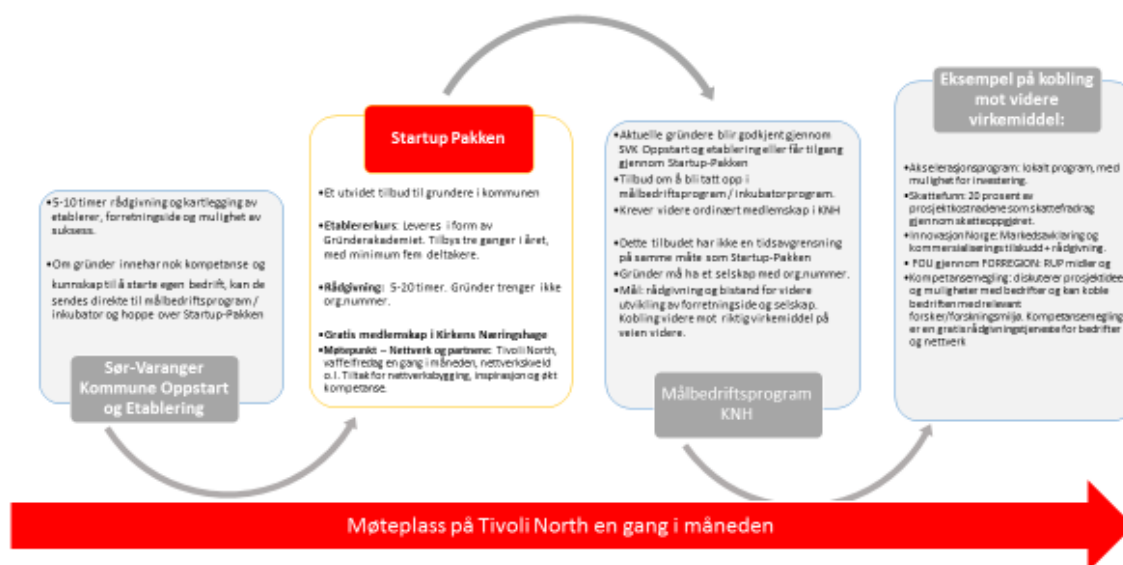
Dette 'tomrommet' har i løpet av 2018 og 2019 vært fylt av aktiviteter fra Designregion Barents. Det har blitt holdt tre etablererkurs innen prosjektperioden, med over 30 deltakere tilsammen. 25 gründere har benyttet seg av tilbudet Startup-Pakken, et gratistilbud til gründere om rådgivningstjeneste, medlemskap i Kirkenes Næringshage, deltakelse på Design Thinking workshop eller program, samt at det også var tilbud om kontorplass til halv pris hos Tivoli North coworking space og deltakelse på et næringslivsseminar innen gründers bransje. Vi har hatt god oppslutning på minikurs som har blitt arrangert på Tivoli North, samt andre arrangementer rettet mot gründere som har vært holdt der.

På bakgrunn av erfaringene fra Designregion Barents ønsker vi å sette opp et pilotprosjekt som skal dekke dette «tomrommet» av tilbud mot gründere. De fleste gründerne i Sør-Varanger er i denne fasen. De befinner seg i skjæringspunktet mellom en uformell oppstartsprosess og formell etablering, og ønsker mer hjelp i den første uformelle oppstartsprosessen. Tilbudene tilgjengelig på dagens marked er i hovedsak vektlagt mot formelt etablerte bedrifter med organisasjonsnummer og inntekt, som kan betale for f.eks. rådgivningstimer, kurs eller kompetanseløft. For å gi tilstrekkelig hjelp til gründere i oppstartsprosessen, ønskes det å gi dem et utvidet tilbud fra Sør-Varanger kommunes 'Oppstart og Etableringshjelp', slik at flere gründere går fra en uformell til en formell etablert bedrift.

Dette er en modell som vi ønsker testes ut lokalt, men som vi ser er et høyst aktuelt alternativ nasjonalt for å løfte fram nye og etablerte gründere, samt bygge gründerkultur i kommuner og områder som ikke har en større grad av dette.

Tilbudet består av fire tilbud og aktiviteter, som vist i figur 2. Disse tilbudene vil dekke 'tomrommet' og gi gründere uten (og med) organisasjonsnummer den hjelpen de trenger i oppstartsperioden.

## Utvidet etablerertilbud - pilot Sør-Varanger



Figur 16 Utvidet etablerertilbud i Sør-Varanger gjennom Startup-Pakken

## **Formål og målsettinger**

### **Mål**

Startup-Pakken skal tilrettelegge og bistå gründere i oppstartsfasen, opparbeide gründerkulturen i Sør-Varanger, og skape interesse for nyetablering og kunnskapsdeling.

### **Strategier**

Startup-Pakken skal:

- Skape en gründerkultur ved tilrettelegging og stimulering av gründere og nyetablering.
- Gi nødvendige kompetanse til gründere og personer som ønsker å etablere egen bedrift.

### **Målgrupper**

Pilotprosjektet har følgende målgrupper:

- Gründere og personer med tilknytning til Sør-Varanger som vurderer å etablere seg i kommunen.
- Eksterne personer og aktører som med interesser i Barentsregionen.
- Eksisterende næringsliv og enkeltpersoner med ønske om kompetanseheving.

### **Delmål**

Delmål 1: Tiltrekke nye gründere til Sør-Varanger

Delmål 2: Styrke gründerkulturen i Sør-Varanger

Delmål 3: Skape større aksept og kunnskap om nyetablering

Delmål 4: Styrke nettverk og delekultur mellom gründere og næringsdrivende

### **Metodikk**

For å oppnå målsettinger, forventes det at PL:

- Er aktivt ute blant gründere, for å bli kjent med miljøet, hva som skjer og komme i kontakt med potensielle gründere til Startup-Pakken.
- Fortrinnsvis har kontorplass i gründermiljøet, for å kunne være tett på miljøet og være et kontaktpunkt for gründere som søker hjelp og informasjon om Startup-Pakken.
- Markedsføre aktiviteter og tilbud fortrinnsvis lokalt, men også regionalt/nasjonalt.
- Følger opp gründere i porteføljen, om behov, resultater og framgang ved bruk av tilbud i Startup-Pakken.
- Utforsker nye aktiviteter som kan løfte gründermiljøet i Sør-Varanger.
- Knytter bånd til andre gründermiljø regionalt/nasjonalt/internasjonalt.

## Resultatmål/verifisering

	Resultater	Måleparameter/ verifisering
1	10 nye bedrifter	Antall nyetableringer
2	5 nye (samarbeids)prosjekter	Antall prosjekter
3	30 deltakere tatt inn i Startup-Pakken	Antall deltakere
4	25 deltakere gjennomført etablererkurs	Antall deltakere
5	12 gjennomførte minikurs	Antall minikurs
6	30 gjennomførte gründerarrangementer	Antall arrangementer
7	Ny og/eller utvidet kompetanse hos minst 40 gründere og lokale næringsaktører	Antall deltakere

## Aktiviteter

### Startup-Pakken

Startup-Pakken er et helhetlig tilbud til gründere i etableringsfasen, eller som nylig har etablert eget foretak, men trenger og ønsker videre hjelp og oppfølging.

Det er ikke krav på organisasjonsnummer for å delta i Startup-Pakken, bortsett fra tilbudet 'gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage' (krav fra SIVA/AVI).

Startup-Pakken består av flere elementer, der noen er gratis og noen krever betaling:

- Etablererkurs
- Rådgivning
- Medlemskap i Kirkenes Næringshage
- Møtepunkt

Det er tilbud om 10 plasser i Startup-Pakken i året, over en tre års periode.

### Etablererkurs

Det tilbys etablererkurs til deltakere i Startup-Pakken (og andre interesserte).

Etablererkurset vil bli satt opp etter modellen til *Gründerakademiet*, et fullstendig kurstilbud som kombinerer forelesninger og arbeid på egen forretningside gjennom nettressurser og arbeidsark. Kurset gir innføring i hvordan etablere og drive bedrift, samt et utkast til forretningsplan og en handlingsplan for de neste tre månedene etter endt kurs.

*Gründerakademiet* er lagt opp til å gå over syv samlinger á syv uker. Deltakere på kurset får et utvidet nettverk av andre gründere, hjelp til å utforme og utforske sin forretningsidé gjennom individuelt arbeid gjennom kurset, møte lokalt (og regionalt) virkemiddelapparat, og finne mulige partnere og støttespillere. Samtidig vil kurset gi en pekepinn for gründer om forretningsideen er verdt å satse på og har livets rett.



Etablererkurset vil bli holdt årlig til faste tidspunkt, et kurs om våren og et kurs høsten. Det må vurderes om det skal være et minste krav til påmelding på kurset (f.eks. minimum 5 deltakere), for at kurset skal holde et godt nivå og ha nok deltakere til at det kan utvikles et nettverk og delingskompetanse/-kultur.

Det settes en deltakerpris på 1 000 kr for at deltakere skal inneha motivasjon til å delta og følge opp arbeidet med utvikling av egen forretningside under kurset.

### **Tilbud til omliggende kommuner og Næringshager**

I prosjektperioden vil PL se på mulighet til tilby etablererkurset *Gründerakademiet* til omliggende kommuner og Næringshager i (Øst-)Finnmark.

Det ønskes at to modeller utforskes og implementeres:

1. **Nettbasert undervisning:** Det er mulig å inkludere deltakere fra andre kommuner i modellen til *Gründerakademiet* i Sør-Varanger, gjennom nettbasert undervisning, med lokal oppfølging i deltakers kommune fra Næringshage eller bedriftsrådgivere.
2. **Kurs i den enkelte kommune:** PL og kursholder, holder *Gründerakademiet* i flere kommuner i (Øst-)Finnmark. Det oppfordres til å samarbeide med lokale aktører for hjelp til rekruttering og oppfølging av deltakerne på kurset.

Om det blir aktuelt å holde etablererkurs i andre kommuner vil det utarbeides egne prosjekt, fortrinnsvis i samråd og samarbeid med lokale aktører i den enkelte kommune.

### **Rådgivning**

#### **Bedriftsrådgivning**

Deltaker for opptil 10 timers bedriftsrådgivning over en 2-12 måneders etableringsperiode sammen med en bedriftsrådgiver. Rådgiver blir valgt ut sammen med etablerer og skal være en person som har nødvendige kvalifikasjoner for å utvikle bedriften. Bransjekompetanse vil bli vektlagt.

Bedriftsrådgiver skal være med å kartlegge mulighet og realisme i forretningsideen. Rådgiver skal også hjelpe med finne riktige kandidater til målbedriftsprogram / inkubasjon gjennom næringshage/inkubatorer.

Gründer vil bli pålagt å bruke minimum to timer med rådgiver, som en del av avtalen i Startup-Pakken. Disse timene må brukes innen de 2 første månedene.

PL vil ha ansvar for å følge opp gründer og rådgiver.

## **Kontaktpunkt**

PL har fast kontor plass på Tivoli North, og faste dager/tidspunkt som PL sitter tilgjengelig på Tivoli North. Gründere som er i Startup-Pakken, eller er interessert deltakelse i Startup-Pakken, kan anvende PL som ressurs for hjelp med forretningsidé, lett veiledning og oppfølging.

Samtidig gir dette PL direkte tilgang til det lokale gründermiljøet, og vil gi PL tilgang til det som røre seg i Sør-Varanger.

## **Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage**

Deltakere i Startup-Pakken får gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage første året. Dette dekkes av Kirkenes Næringshage.

Medlemskap i en Næringshage kan føre til at nyetablerte bedrifter kommer inn i en struktur for oppfølging og utvikling hos lokale bedriftsrådgivere og gjennom næringshagens målbedriftsprogram.

Målbedriftsprogrammet er et subsidiert bedriftsrådgivningstilbud til medlemmer av Næringshagene i Norge.

For å kunne bli medlem i en Næringshage må bedriften ha organisasjonsnummer.

## **Møtepunkt Tivoli North**

For å bygge opp gründerkulturen og fastsette et kjent og anvendt lavterskel tilbud til kommunens gründere, vil vi bruke Tivoli North som møtepunkt.

Tivoli North er et coworking space, som leier ut kontorlokaler, sitteplasser, og kontorfasiliteter til gründere, studenter, eller andre som har behov for en kontor plass over en periode. Tivoli North virker i dag også som møteplass for dens brukere gjennom arrangementer og aktiviteter. Samtidig har Tivoli North et stort potensial for utvidet bruk til aktiviteter med formål å skape og vedlikeholde en gründerkultur og –miljø.

PL har noen faste aktiviteter, samt oppfordres til å teste ut nye aktiviteter som kan være med å løfte fram og bistå den voksende gründerkulturen i Sør-Varanger.

De faste aktivitetene holdes til gitte datoer/dager ilt måneden, og er som følger:

- Vaffelfredag, eller lignende aktivitet, for å samle brukere og interessenter i gründermiljøet Tivoli North.
- Minikurs med aktuelle tema en gang i kvartalet. Tema kan være regnskap/Excel, markedsføring, merkevarebygging, presentasjonsteknikk, eller annet som blir etterspurt av gründere og lokalt næringsliv. Det ønskes at lokal kompetanse fortrinnsvis blir brukt for å holde disse minikursene.

Aktuelle aktiviteter som må utforskes:

- Kreativitetskvelder.
- Idemyldring- og prototypekvelder.

- Bedrift og gründermøteplass for kobling mellom leverandør og kunder.
- Arrangere møteplass for Ungt Entreprenørskap sine elv- og ungdomsbedrifter.

## Akselerator

En akselerator er et program som tilfører kompetanse og metoder som avklarer markedspotensialet til gründerens ide, samtidig som gründer jobber aktivt med å utvikle sin bedrift og gjøre produkt/tjeneste salgbar. Gjennom en akselerator får gründer tett oppfølging, rådgivning og kursing i relevante tema som omhandler bedriftsstart, etablering og salg. Akselerasjonsprogram har tydelig mål om å utvikle nye, vekstkraftige bedrifter. Samtidig legges det til rette for et økt nettverk blant deltakere, både mellom gründerne og mellom rådgivere, investorer, kunder og leverandører. Ofte er det en pris eller premie med mulighet for investorpenger etter endt akseleratorprogram. Akseleratorprogrammet stiller også krav til gründer gjennom forventede milepæler som gründerbedriften må/bør ha oppnådd innen visse tidsfrister.

### Akselerator i Sør-Varanger

Det er ønskelig med et akselerator tilbud, om man finner et aktuelt program. I løpet av første prosjektår vil PL se om det er grunnlag for å ha et akseleratorprogram i Sør-Varanger.

Om grunnlaget er tilstrekkelig vil PL bruke prosjektår to og tre til å sette opp et eget akselerator-prosjekt, som finansieres utenom Startup-Pakken.

Se til andre akseleratorprogram, for inspirasjon og muligheten til å trekke dem til Sør-Varanger.

## Kostnadsoverslag og finansiering

Se eget vedlegg om budsjett og finansiering.

## Framdriftsplan/årshjul

Framdriftsplan	2020		2021				2020							
	Start	Slutt	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Prosjektsøknad														
Etablererkurs					1		1		1		1		1	
Vaffelfredag									30					
Minikurs									12					
Medlem KNH									30					

## Beslutningspunkt og kvalitetssikring

### Krav til statusmøter

Statusmøter gjennomføres etter skriftlig innkalling, og dokumenteres med møtereferat. Statusmøtene gjennomfører løpende evaluering av prosjektets ressursbruk, måloppnåelse og utvikling av prosjektet i henhold til beslutningspunkt og måleparameter.

### **Krav til beslutningspunkter**

Beslutningspunkt (BP) behandles skriftlig i statusmøte.

### **Milepæler (MP) og Beslutningspunkt (BP)**

Milepæler er viktige hendelser som er planlagt i prosjektet, og skal fungere som styringsverktøy på vegen mot vedtatte mål.

Beslutningspunktene sikrer fokus på korrekt forbruk av ressurser, og om man når de fastsatte mål innenfor de definerte rammene. BP skal gi svaret på om en skal foreta endringer, om en skal gå videre, eller om konklusjonene er av en slik art at prosjektet bør avsluttes uten videre forbruk av ressurser.

Måloppnåelse registreres for hvert beslutningspunkt i henhold til resultatmål. I tillegg gjennomføres det spørreundersøkelse blant alle deltakere i aktivitetene etter første 12 mnd., 24 mnd. og ved prosjektets slutt. Rundt avslutningstidspunkt skal det evalueres hvordan et eventuelt hovedprosjekt skal gjennomføres.

## Vedlegg 13: Budsjett Startup-Pakken

		2 874 000													
Aktiviteter			antall	pris	Totalt	2020	2021	2022							
<b>1: Prosjektadministrasjon</b>															
A	Prosjektledelse inkl. alle adm. Kostnader	875 timer * 600 kr * 36 mnd.	1 860	600	1 116 000	372 000	372 000	372 000							
B	Reisekostnader - reise, opphold, diett				150 000	50 000	50 000	50 000							
C					-										
<b>Sum 1: Prosjektadministrasjon</b>			<b>1 860</b>	<b>600</b>	<b>1 266 000</b>	<b>422 000</b>	<b>422 000</b>	<b>422 000</b>							
<b>2: Etablerkurs</b>															
A	Etablerkurs	To årlige kurs, på 7 dager over 7 uker hver, over t	6	160 000	960 000	320 000	320 000	320 000							
B					-										
<b>Sum 2: Etablerkurs</b>			<b>6</b>	<b>160 000</b>	<b>960 000</b>	<b>320 000</b>	<b>320 000</b>	<b>320 000</b>							
<b>3: Rådgivning</b>															
A	Rådgivningstimer	10 timer * 10 stk * 1 100 kr/t * 3 år	300	1 100	330 000	220 000	220 000	220 000							
B					-										
<b>Sum 3: Rådgivningstimer</b>			<b>300</b>	<b>1 100</b>	<b>330 000</b>	<b>220 000</b>	<b>220 000</b>	<b>220 000</b>							
<b>4: Medlemskap i Kirkenes Næringshage</b>															
A	Gratis medlemskap i Kirkenes Næringshage	10 stk i året * 5 000 kr * 3 år	30	5 000	150 000	50 000	50 000	50 000							
B					-										
<b>Sum 4: Rådgivningstimer</b>			<b>30</b>	<b>5 000</b>	<b>150 000</b>	<b>50 000</b>	<b>50 000</b>	<b>50 000</b>							
<b>5: Gründeraktiviteter</b>															
A	Minkurs	4 kurs i året * 3 år * 4 000 kr	12	4 000	48 000	16 000	16 000	16 000							
B	Andre aktiviteter	Vaffelfredag, og andre aktiviteter			30 000	10 000	10 000	10 000							
<b>Sum 5: Gründeraktiviteter</b>			<b>12</b>	<b>4 000</b>	<b>78 000</b>	<b>26 000</b>	<b>26 000</b>	<b>26 000</b>							
<b>6: Uforutsette kostander</b>															
A	Uforutsette kostander		100 000		90 000	30 000	30 000	30 000							
<b>Sum 6: Uforutsette kostander</b>			<b>100 000</b>	<b>-</b>	<b>90 000</b>	<b>30 000</b>	<b>30 000</b>	<b>30 000</b>							
<b>Sum</b>					<b>2 874 000</b>	<b>1 068 000</b>	<b>1 068 000</b>	<b>1 068 000</b>							
<b>FINANSIERING</b>															
Egeninntjening				i %	NOK										
SVU				2 %	60 000										
FKK				52 %	1 484 000										
Kirkenes Næringshage egenfinansiering				35 %	1 000 000										
Sparebank 1 Nord-Norge				5,22 %	150 000										
Amen finansiering				6,26 %	180 000										
<b>SUM</b>				<b>100 %</b>	<b>2 874 000</b>										