


05721			
F-sak 028/2021			
Saksbehandler: Kristian A. Moen			
Sakens hjemmelsgrunnlag: Forskrift for distrikts- og regionalpolitiske virkemidler, Lokale retningslinjer for næringsfond			
Jnr. ref: 2021/170	Arkiv:	Klageadgang: ja	Off. dok: ja

BASECAMP HELGELAND: SØKNAD OM STØTTE FRA NÆRINGSFOND B

OM SAKEN

Basecamp Helgeland AS v/Wim Kok søker støtte fra næringsfond B til utvidelse av bygg og innkjøp av utstyr. Hilstad har et pågående prosjekt med overgang til elbiler.

Basecamp Helgeland har nylig fått avtale med Rana kommune om å drive leirskole. Det skal gjøres en del investeringer i den forbindelse, og det skal bygges en spisesal.

PROSJEKTBSKRIVELSE

Utbygging av Basecamp Helgeland med spisesal i forlengelse av gymsalen med utsikt over havet. Dette prosjekt gir også muligheter til turisme og booking/bestilling av hele huset.

Detaljert kostnadsplan	
bygg og material spisesal	650 000
Elektriker med material	50 000
kano, telt fiske utstyr	100 000
Møbler spisesal	50 000
Utemøbler	25 000
kjøledisk spisesal	25 000
hjemmeside oppdatering	10 000
div ekstra	25 000
brannkontroll	
byggeteknisk	40 000
total investering	975 000
Finansieringsplan	
Tilskudd fra næringsfondet	75 000
Lån i bank	325 000
Egenkapital	100 000
Eget arbeid	75 000
Rentefritt lån rødøy kommune	400 000
Sum finansiering	975 000

VURDERING

Det skal investeres i både bygg og utstyr i dette prosjektet. For utstyr kan det gis tilskudd, mens for investeringer i bygg o.l. skal støtte hovedsakelig gis som rentefrie lån. Fra den detaljerte kostnadsplanen skal det brukes 210 000 kroner på møbler, utstyr, og hjemmeside. De resterende 765 000, inkludert «div ekstra» skal brukes til byggeprosjektet.

Det er forskjellige grenser for lån til investeringer ut fra om de skaper nye arbeidsplasser eller ikke i de kommunale retningslinjene. Skapes det nye arbeidsplasser, kan det gis lån inntil 40% av kostnadsoverslag, og skapes det ikke nye arbeidsplasser/ny virksomhet kan det gis lån inntil 20% av kostnadsoverslag. Dette prosjektet kan skape 3 deltidsstillinger med arbeid deler av året. Det kan også gi ringvirkninger for andre bedrifter i kommunen. Søker har sagt at han håper på utvidet drift på sikt.

Kravet om arbeidsplasser har vanligvis blitt tolket som 100 %-stillinger, og på grunn av det anbefales det å gi rentefritt lån på 20 % av summen. Det er søkt om et relativt stort beløp, som også gjør at kravet om arbeidsplasser bør tolkes strengt. Dersom det gis tilskudd på 75 000 kroner bør det trekkes fra totalsummen før lånesum beregnes. Dette gir lånebeløp på 180 000 kroner. Om det ikke gis tilskudd tilsvarer 20 % 195 000 kroner.

Det søkes om støtte på totalt 475 000 kroner, eller 48,7 % av totalbeløpet for prosjektet. Generelle retningslinjer for næringsfond sier at offentlig støtte ikke skal overstige 45 %. For dette prosjektet vil det si 438 750 kroner. Det bør ikke gis dispensasjon fra denne grensen. Det er også mer enn hva som er igjen på fondet – 458 648 kroner.

Lån i bank har vært regnet med som egenkapital tidligere. Totalt er det da 500 000 kroner i egenkapital beregnet i prosjektet. Dette tilsvarer rett over 51 % av totalbeløpet, og er godt over kravet på 25 % for avskrivningsbare investeringer. Det er også over egenkapitalkravet for tilskudd på 30%.

Basecamp Helgeland er tidligere innvilget støtte til utvikling fra næringsfond B i f-sak 078/2016. Prosjektet da ble ikke gjennomført, og tilskuddet ble ikke utbetalt. Den gang ble det satt krav om at tillatelse til bruk av bygningen til formålet måtte legges fram. Det forutsettes at slik tillatelse foreligger før støtte utbetales nå også. Deler av prosjektkostnaden er brannkontroll som er et av kravene for en slik tillatelse.

Per 14. april 2021 er det 458' tilgjengelig på næringsfond B.

VEDLEGG

1. Søknad fra regionalforvaltning
2. Forretningsplan
3. Detaljert kostnadsplan
4. Foreløpig regnskap for 2020
5. Byggtegning fasader
6. Byggtegning plan og snitt

KONKLUSJON

Prosjektet har mål som bidrar til at formålet for næringsfond B oppnås – «[...] nye arbeidsplasser, nyskaping og lønnsomhet». Ettersom dette kan oppfylles, men med mindre deltidsstillinger, kan prosjektet gis støtte.

Støttebeløpet bør begrenses fra hva det er søkt om. Det anbefales å tildele 180 000 kroner som rentefritt lån, og 75 000 kroner i tilskudd. Det er søkt om mer penger enn hva som er på fondet. Det er 458 648 kroner på fondet.

RÅDMANNENS INNSTILLING:

Basecamp Helgeland AS, orgnr. 916129343, tildeles 180 000 kroner som rentefritt lån og 75 000 kroner som tilskudd fra næringsfond B. Totalt 255 000 kroner. Støtten innvilges i tråd med kommunale retningslinjer for næringsfond samt Forskrift for distrikts- og regionalpolitiske virkemidler med de krav som følger av dette.

Tilskuddet gis med forutsetning om at tillatelser til bruk av bygningen til formålet kan legges frem før sluttutbetaling.

Rødøy kommune, 14. april 2021


Kitt Grønningsæter

Rådmann


Kristian A. Moen

Prosjektleder

Søknad om - Bedriftsrettet-/etablererstøtte

Prosjektnavn
Utvidelse av basecamp Helgeland As

Kontaktopplysninger		
Prosjektansvarlig/ -eier: basecamp Helgeland As		Kontaktperson: Jan Willem Kok
Adresse: Forsbakkveien 1		Postnr.: 8613
Mobil: 47878605		Poststed: MO I RANA
Telefon: -		Telefon arbeid: -
E-post: wimkok2013@gmail.com		Bankkonto: 45162645270
Organisasjonsnummer: 916129343		Antall årsverk (heltid/deltid): 0 / 3

Prosjektinformasjon

Type virksomhet / type støttlemottaker
overnatting, leirskole og opplevelser

Forretningside / mål og innhold med prosjektet

Startdato: 15.03.2021 Sluttdato: 15.05.2021

Utbygging av Basecamp Helgeland med spisesal i forlengelse av gymsalen med utsikt over havet.

Hvem som eier prosjektet / deltakere i prosjektet i tillegg til støttlemottaker

Jan Willem Kok

Kostnadsplan og finansieringsplan

Kostnadsplan

Tittel	2021	2022	SUM
01.Prosjektkostnader	975 000		975 000
02.			0
03.			0
Sum kostnad	975 000		975 000

Finansieringsplan

Tittel	2021	2022	SUM
01.Tilskudd fra næringsfondet	75 000		75 000
02.Lån i bank	325 000		325 000
03.Egenkapital	100 000		100 000
04.Eget arbeid	75 000		75 000
05.Andre finansieringskilder			0
rentefritt lån rødøy kommune	400 000		400 000
Sum finansiering	975 000		975 000

Tilskudd/finansiering fra andre
ingen

Andre opplysninger

Har fått avtale/kontrakt med Rana Kommune for å drive leirskole. skal bygge ut en spisesal fra gymsalen med utsikt over havet. Tegningene er ferdig laget og nabovarsel er send. For at prosjektet skal lykkes har jeg ikke mulighet til å ansatt på 100% og starter med 3 delstillinger.

Det gir mer trygghet for alle parter og muligheter til videreutvikling av Basecamp Helgeland AS. Har ikke fått noen form av næringsstilskudd fra Rødøy kommune før og har derfor lagt inn maks av hva som kanskje er mulig til å få på dette prosjekt.

Tok kontakt i høst om Covid 19 midler men de er allerede fordelt.

Dette prosjekt gir også muligheter til turisme og booking/bestilling av hele huset

Har avtale med Sørfjorden velforening til utleie av lokalet til møter og diverse sosiale anledninger.

Håper Rødøy kommune er med å hjelpe med næringsstøtte og videreutvikling av Basecamp Helgeland AS

Prøver å holde prosjektet realistisk og mener at det er gjennomførbar prosjekt over sikt.

Har du/dere søkt andre offentlig instanser om tilskudd til prosjektet/tiltaket: Nei

Mottatt bagatellmessig støtte de tre siste regnskapsårene: Nei

Begrunnelse for avslaget

Geografi

1836-Rødøy

Vedlegg

Dokumentnavn	Filstørrelse	Dato
1 FASADER SØRFJORDEN[19237].pdf	380 072	09.03.2021
2 PLAN OG SNITT[18775].pdf	292 139	09.03.2021
Foreløpig regnskap for år 2020.pdf	469 001	09.03.2021
Forretningsplan-Basecamp-Helgeland.doc	515 584	09.03.2021
in.ods	3 272	09.03.2021

Forretningsplan for Basecamp Helgeland AS

66°30'20"N 13°18'33"
Oldervika, Helgeland, Rødøy, Norway
8190 Sørfjorden



Wim Kok, Mo i Rana 09.10.2016-21

Forretningsidé	Beskriv kort forretningsidéen <ul style="list-style-type: none"> • Beskriv hvilket behov i markedet som skal dekkes • Beskriv kundesegmentet som har dette behovet • Beskriv den unike spisskompetansen bedriften har for å kunne dekke behovet
<ul style="list-style-type: none"> • Mulighet for Teambuilding, kurs, møter, sosiale events, blåturer for små og mellomstore bedrifter/firma med overnatting og matservering. Opplevelser med fysiske aktiviteter/utfordringer ute i natur eller innendørs i egen gymsal. Ellers mulighet for privatutleie, leirskole, julebord, og på sommerstid Bed & Breakfast til turister. • Små og mellomstore bedrifter/firma. Ledere og mellomledere og div faggrupper. Mennesker som tenker utfordringer og utvikling. Ellers private grupper, skoleklasser, vennegjenger og turister. • Har utdanning som kokk og erfaring fra kjøkken og matlaging for større selskaper. Har ellers økonomi og hotellfagutdanning fra Nederland. Jeg har marinejeger- og fallskjermersoldatutdanning fra den Nederlandske marine. Lang erfaring fra service markedet som butikksjef i Intersport og G-Sport i 13 år, og resepsjonist ved Meyergården Hotell. I tillegg har jeg erfaring fra Tyskland hvor jeg etablerte et enmannsforetak. 	

Visjon, mål, verdier	<ul style="list-style-type: none"> • Sett opp bedriftens visjon • Sett opp bedriftens mål • Sett opp bedriftens verdier
<p>Min visjon/framtidsdrøm er en bedrift med godt omdømme, og som utvikles og øker sine verdier fra år til år; i Rana, Helgeland, Salten, Norge og Europa. Videre utvikling med Badstue, Gapahuk, kajakk, Hinderbane, flere hytter, fiskebåter.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Målet er å skape gode opplevelse og gode minner hos mine kunder. • Skape flere arbeidsplasser. • Etablere seg som reisemål for turister både fra Norge og resten av Europa. • Skape vekst i firma. <p>Samhold/samarbeid gir vekst og utvikling på både personlig plan og i en gruppe. Fysisk aktivitet gir overskudd, motivasjon og engasjement, og grensetesting gjennom utfordringer og press.</p> <p>Kvalitet, lojalitet, engasjement, motivasjon, utvikling</p>	

Initiativtakere	<ul style="list-style-type: none"> • Beskrive av hvem som står bak idéen og bedriftsetableringen • Initiativtakernes kompetanse og erfaring • Initiativtakernes kontaktnett (nytte i etableringsfase og i drift)
<ul style="list-style-type: none"> • Det er jeg, Wim Kok som står bak ideen og bedriftsetableringen. Jeg har lenge gått rundt med en drøm og en ide om å etablere et tilbud som kombinerer fysisk aktivitet og kursvirksomhet. Jeg har ikke sett noen mulighet til å komme i gang med dette uten en tomt og et husvære. Med utgangspunkt i kjøpet av en nedlagt skole med 3 mål tomt mellom hav og fjell, ser jeg nå et stort potensial • Min kompetanse og erfaring kommer fra en bakgrunn fra service, næringsbransjen, ledererfaring, min tid som yrkesmilitær, og kokkeskole i Nederland. Jeg snakker flytende nederlandsk, tysk, engelsk, og norsk, og i tillegg litt fransk • Veldig godt kjent med lokalnæring og har et stort nettverk fra mitt tidligere arbeid som butikksjef i G-Sport Mo I Rana. Jeg vært leder i Selfors ungdomslag(4år) hvor jeg har vært initiativtaker og startet opp et bakkeløp. (Opptur i Selforslia) Startet Opptur i Selforslia som er det eneste bakkeløpet i Rana, og dette er nå godt etablert. 	

Organisering	<p>Tips: Beskrivelsen skal være slik den er tenkt ved oppstart</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selskapsform og selskapsinformasjon (navn, adresse, telefon, revisor, organisasjonsnummer) • Ansatte (hvor mange ansatte skal selskapet ha?)
<ul style="list-style-type: none"> • Basecamp Helgeland AS • 8190 Sørfjorden • Postadresse: Forsbakkveien 1 • 8613 Mo I Rana • wimkok2013@gmail.com • Mob: 47878605 • Orgnr: 916129343 • Jeg er i en ny fase av prosjektet men har etablert et AS hvor både eiendommen og firmaet Basecamp Helgeland er en del av. Jeg er den eneste ansatte i selskapet, men vil sannsynligvis trenge en medhjelper i fremtiden. Jeg vil også ha behov for samarbeid med en turguide og en Coach på timebasis 	

Forretningsmodell - Osterwalder:

1. Kundesegment

- Hvem er bedriftens kunder?
- Hvilke behov har kundene?
- Hva vektlegger kundene ved valg av leverandør av denne type produkter/tjenester (kjøpskriterier)?
- Kommenter din evne til å innfri disse i forhold til konkurrentene?

- Små og mellomstore bedrifter/firma, små grupper, lag/ foreninger, skoler og turister fra Norge og Europa.
- Skape gode relasjoner og kontakter, samt bedre Teambuilding som gir en bevist styrke for bedriften.
- Aktiviteter, kurslokaler, mat og overnatting. En god Opplevelse for en dag er en opplevelse for livet.
- Mener at jeg har ett unikt tilbud, og det som skiller seg fra andre er tilbudet om varierte aktiviteter både innendørs og utendørs.



2. Kunde verdi / verdiløfte

- Hva er bedriftens unike styrke i konkurransen om kundene?
- Hva tilbyr bedriften sine kunder?
- Hvilke verdier skaper bedriften for sin kunder (verdiløftet)?
- Hvor stor antas betalingsvilligheten hos kundene å kunne være – og hva bestemmer denne?

Målet er å utvikle et unikt konsept som ingen andre i distriktet tilbyr pr dags dato. Det vil være fokus på god og spennende kvalitetsmat, overnatting med gode senger og muligheter for unike opplevelser i storslagen natur.

Tilbud som planlegges å tilby:

- Overnatting 14-26 pers.
- Helpensjon
- Teambuilding for bedrifter/firma med aktiviteter.
- Coaching,
- Kurslokaler tilrettelagt for både teoretiske og kurs med fysisk aktivitet.
- Gymsal på nesten 95 kvm
- Hinderbane for fysiske utfordringer.
- Stort kjøkken
- Utendørs badstue med utsikt over hav og fjell
- Gapahuk og grillplass
- Utendørs terrasse
- Bed & Breakfast i sommermånedene for turister med markedsføring utover landegrensen

Jeg tilstreber å levere kvalitet, service, og fremstå som engasjerende og motiverende.

I dag er mange bedrifter som reiser til Sverige og utenlands for f.eks. planleggingsmøter og budsjettmøter pga for lite tilbud i lokalområdet. Dette betyr at betalingsvilligheten er rimelig stor hos mine kunder. Bra tilbud bestemmer det meste.

3. Distribusjonskanaler

- Hvor eller på hvilken måte leverer/distribuerer bedriften sine produkter/tjenester ?
- Hvilke kanaler brukes for å kommunisere/markedsføre kunde verdi og fortrinn ?

- Sørfjorden i Rødøy kommune
- Facebook, egen nettside, markedsføring/annonsering, mobil, Twitter. Har et stort lokalt nettverk etter mine 13 år som butikksjef i sportsbutikk. Tenker ellers å bruke Facebook både i form av egen nettside og via et lukket forum i Nederland med 3200 medlemmer fra den nederlandske marine. Jeg har også gode kontakter i Tyskland som kan spre budskapet.

4. Kunderelasjon

- Hvordan bygges kunderelasjoner?
- Hvordan opprettholdes gode kunderelasjoner over tid?
- Hvem er dine viktigste konkurrenter?
- Når og hvorfor blir disse valgt?

- Jeg har etablert kontakt med Rana turistkontor, Event Helgeland, Meyergården hotell, Buneset, Hillstad camping om muligheter for et samarbeid.
- Jeg planlegger å bygge kunderelasjoner fra det lokale markedet på Helgeland og i Salten. Jeg planlegger en markedsundersøkelse gjennom Polarfakta AS.
- For å opprettholde gode kunderelasjoner over tid er det viktig med god service, kvalitet, fornøyde kunder, og ikke minst muligheten å kunne tilby noe unikt.
- Nærmeste konkurrent som også tilbyr overnatting med matsservering er Klokkergården på Rødøy og Buneset i Lurøy kommune. Disse har jeg kontaktet, og de ser også muligheter for samarbeid ved større arrangement eller på evt. ukesbestillinger.
- Buneset i Lurøy har drevet i en del år og har opparbeidet seg et godt rykte, men kunder hovedsakelig fra Rana, Nesna og Hemnes. De tilbyr overnatting, mat og turer med Rib-båt, badestamp og Polarsirkeldåp.
- Klokkergården på Rødøy tilbyr overnatting og matsservering, og har stor gjestehavn. Har størst kundetilstrømming i sommerhalvåret.

5. Inntektsstrøm

- Hvordan skapes inntekter fra kjernevirksomheten?
- Hvordan oppnås eventuelt andre inntekter?

- Overnatting; 7 rom (14-26 pers) med frokost.
- Matsservering
- Teambuildingsaktiviteter
- Guideturer
- Coaching
- Fisketurister
- Obstacle race (årlig)
- Leirskole for små skoler/klasser.



6 Nøkkelressurser og kritiske suksessfaktorer

- Hvilken gjennomføringsevne har bedriften?
- Kompetanse og personlige egenskaper som gjør deg/dere spesielt egnet til å utvikle og drive bedriften?
- Hvilke viktige ressurser og kompetanse trenger bedriften ...
 - på kort sikt?
 - på lenger sikt?
 for å realisere forretningside og kundeverdien ("verdiløftet")?

- Ideen om et slikt tilbud har jeg hatt i flere år, etter at jeg selv som butikksjef har deltatt på flere kurs og teambuildingsaktiviteter i andre deler av landet. Jeg har tenkt at dette må kunne la seg gjennomføre her på Helgeland også, og jeg har vært på utkikk etter et passende område. Da skolen i Sørfjorden med omliggende tomt kom for salg øynet jeg en stor mulighet for å realisere drømmen min.
- Som person er jeg veldig utadvendt, serviceinnstilt og engasjert, og generelt glad i å være kontakt ed og hjelpe andre mennesker. Jeg er også hardtarbeidende har stor ståpåvilje.
- Jeg har erfaring fra å bygge opp og drive et enkelmannsforetak tidligere i Tyskland, hvor jeg har bygget gode relasjoner med mine kunder og skapt en trygg arbeidsplass for meg selv.
- Har en familie som står bak prosjektet og at jeg starter bedriften med lave startutgifter og gode inntektmuligheter.

7. Kjerneaktiviteter

- Hvilke kjerneaktiviteter må bedriften selv utføre?
- Hvilke (kjerne-) aktiviteter kan/må settes ut til andre?
- Hva er de mest kritiske faktorer for å lykkes mht lønnsom kommersialisering?

- Overnatting, teambuildingsaktiviteter, kurs, matservering,
- Skape et godt rykte på Helgeland, kontinuerlig markedsføring,

8. Partnere	<ul style="list-style-type: none"> • Hvilke partnere og leverandører samarbeider bedriften med for å kunne levere på sitt verdiløfte (2)? • Hvilke er avgjørende viktig på kort og på lenger sikt?
<p>Ønsker å etablere et samarbeid med:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokal turguide • Coach på oppdrag • Turistbåt eier • Lokal butikkeier' • Rana turistkontor, Event Helgeland, Meyergården hotell, Buneset, Hillstad camping og Klokkegården • hjelp på huset med matlaging og tilrettelegging av aktiviteter. Arbeidet rund huset er viktig på kort sikt og Coach og Guide på lengre sikt. 	

9. Kostnadsstruktur	<ul style="list-style-type: none"> • Hvilke kostnader har bedriften for å utvikle og drifte sitt forretningskonsept?
<p>Har kjøpt ett bygg som trenger litt oppussing/klargjøring som første steg i prosessen og senere innredning. Markedsføring og innkjøp av div utstyr til teambuildingsaktiviter og hinderbane.</p>	

10. Analyse av produkt og marked –

Nærmere om marked og konkurrenter

<p>Beskriv ditt marked</p> <p>Vær så konkret som mulig</p> <p>Hvor stort er det og hvordan vurderer du utviklingen i markedene?</p> <p>Dersom du har gjennomført en kunde- / markedsundersøkelse, legg ved en beskrivelse og resultatene</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Marked er først og fremst tenkt for små og mellomstore bedrifter/firma, grupper, foreninger, skoleklasser etc. fra Rana og Rødøy. Videre for resten av Helgeland og Salten. I turistsesongen på sommerstid er markedet tenkt for turister fra hele Norge og Europa som et Bed & Breakfast.

Hvem er de viktigste konkurrentene?

Hvilke styrker og svakheter har de?

Hvordan oppfattes de i markedet?

- I Sørfjorden er det ingen direkte konkurrenter, men Hillstad camping ligger rett på andre siden av fjorden med utleie av bl.a. hytter og helårs plasser for campingvogner. Denne campingen er ikke bra ift markedsføring, men har godt belegg med helårs plasser, samt båt til persontransport. Klokkergården på Rødøy har overnatting og bespisning, men har pr. i dag ingen tilbud om aktiviteter utenom. Buneset som ligger i nabokommunen Lurøy har tilbud om overnatting og mat, men kun på bestilling. Til Buneset går det ikke bilvei, og man må hentes med Rib båt fra Tonnes. Lite synlig ift markedsføring, men Buneset har en bra rykte på seg, og turer med Ribbåter som en styrke.

Produkt-/tjenestebeskrivelse

Beskriv dine produkter/tjenester, samt hvordan og hvor de skal leveres/produseres

- Overnatting 14-26 sengeplasser med og uten bespisning
- Div aktiviteter i omliggende natur, fullt utstyrt gymsal samt hinderbane.
- Guidet tur til bl.a. fjelltoppen Kvalhode 884 moh (Helgelands svar på Besseggen)
- Gode muligheter for fiske i havet, og i fjellvatnene Heimervatnet og Haugvikvatnet.
- Framtidsplaner med badstue og gapahuk med grillmuligheter på tomta.
- Samarbeid med Hillstad camping som har passasjerbåt for gruppe opp mot 25 stk til hvalsafari i Melfjorden og naturopplevelser i Nordfjorden med Svartisen.

11. SWOT-analyse

SWOT - ANALYSE	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse av bedriftens <ul style="list-style-type: none"> ○ ○ ○ ○ 	Styrker Svakheter Muligheter Trusler	S trength W eakness O pportunities T reaths
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Styrker:</u> <ul style="list-style-type: none"> Bedriften ligger på en unikt plass Ingen har samme tilbudet Snakker nederlandsk, Tysk, Engelsk, Norsk Marinejeger fra Nederland i 6,5 år. Kjøpt et rimelig bygg Butikk i nærheten Båthavn Kokkeskole 2år Butikksjef i 13 år • <u>Svakheter:</u> <ul style="list-style-type: none"> Avstand fra Mo i Rana på 96 km. Ferge (15 minutt) med begrenset antall overfarer pr dag Har ikke båtsertifikat, for frakting av større grupper. Nyoppstart • <u>Muligheter:</u> <ul style="list-style-type: none"> Båtsertifikat Bed and Breakfast 10 uker på sommeren Markedsføring på div sosiale media Havkajakkpadling Til å ha få og god inntekt på sikt Å nå hele Europa • <u>Trusler:</u> <ul style="list-style-type: none"> Været Hvis flere starter opp med de samme 			

12. Økonomiske forhold

Nærmere om kostnadsstruktur og inntektsstrømmer

Produktkalkyle

Gode kalkyler på hvert enkelt produkt/tjeneste som produseres/tilbys og selges kan være viktig for å se hvilke produkter bedriften tjener penger på og hvor mye man tjener.

Produktkalkyle – pris og kostnad pr enhet for produkt/tjeneste	Kroner
Kommentarer:	
Pris	
- Kostnad	
= Bidrag	

Salgsbudsjett

Hvordan skaper bedriften inntekter fra kjernevirksomheten Salgsbudsjettet skal vise hvor mye bedriften har som mål å selge av produktet/tjenesten.

Produkt/ tjeneste	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Des	Sum
Produkt 1			60	80	100	100	100	100	70	60	60	70	800
Produkt 2													0
Produkt 3													0
Produkt 4													0
Sum	0	0	60	80	100	100	100	100	70	60	60	70	800

Kommentarer Salgsbudsjett:

Driftsbudsjett

En oversikt over bedriftens samlede inntekter og kostnader.

	3 første år i hele 1 000 kroner		
	1 år	2 år	3 år
Salgsinntekter	500	900	1100
Andre inntekter			
SUM INNTEKTER	500	900	1100
Variable kostnader:			
Råvarer, komponenter	60	80	90
Lønn til ansatte, inkludert sosiale kostnader	420	500	600
Andre variable kostnader			
SUM VARIABLE KOSTNADER	480	580	690
DEKNINGSBIDRAG (DB) (sum inntekter – sum variable kostnader)	20	320	410
Faste kostnader:			
Faste lønnskostnader inkl. sosiale kostnader	15	20	25
Lån til banken	36	31	26
Strøm	35	40	40
Telefon/porto/parabol/internet	17	17	17
Markedsføring	50	40	40
Reiser	30	30	30
Forsikring	8	10	12
Regnskapsføring	20	25	30
Revisjon			
Avskrivninger			
Andre faste kostnader Renovasjon/Off Avg	10	10	10
SUM FASTE KOSTNADER	221	231	231
DRIFTSRESULTAT (dekningsbidrag – faste kostnader)	129	427	509
Finanskostnader/finansinntekter (NB! ikke avdrag)			
RESULTAT (overskudd eller underskudd)	- 171	92	179

Dersom det er et personlig selskap (enkeltmannsforetak), husk at eget lønnsuttak skal spesifiseres som privatuttak og ikke settes opp i budsjettet som lønnskostnad.

En oversikt over bedriftens samlede inntekter og kostnader.

	3 første år i hele 1 000 kroner		
	1 år	2 år	3 år
Salgsinntekter	800	1.200	1400
Andre inntekter			
SUM INNTEKTER	800	1200	1400
Variable kostnader:			
Råvarer, komponenter	60	80	90
Lønn til ansatte, inkludert sosiale kostnader	420	500	600
Andre variable kostnader			
SUM VARIABLE KOSTNADER	480	580	690
DEKNINGSBIDRAG (DB) (sum inntekter – sum variable kostnader)	320	620	710
Faste kostnader:			
Faste lønnskostnader inkl. sosiale kostnader	15	20	25
Lån til banken	36	31	26
Strøm	35	40	40
Telefon/porto/parabol/internet	17	17	17
Markedsføring	50	40	40
Reiser	30	30	30
Forsikring	8	10	12
Regnskapsføring	20	25	30
Revisjon			
Avskrivninger			
Andre faste kostnader Renovasjon/Off Avg	10	10	10
SUM FASTE KOSTNADER	221	231	231
DRIFTSRESULTAT (dekningsbidrag – faste kostnader)	129	427	509
Finanskostnader/finansinntekter (NB! ikke avdrag)			
RESULTAT (overskudd eller underskudd)	99	392	479

Dersom det er et personlig selskap (enkeltmannsforetak), husk at eget lønnsuttak skal spesifiseres som privatuttak og ikke settes opp i budsjettet som lønnskostnad.

Likviditetsbudsjett

Likviditetsbudsjettet viser variasjoner i driftskapitalbehovet fra måned til måned og viser dermed hvor mye kapital bedriften trenger til den løpende driften. Dessuten trenges en reserve for å møte uforutsette hendelser. Alle mva pliktige kostnader skal være inkl mva

LIKVIDITETSBUDSJETT (i 1000 kr)	Jan.	Feb.	Mars	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Des.
Innbetalinger på salg			60	80	100	100	100	100	70	60	60	70
Andre innbetalinger												
Nye lån												
Sum innbetalinger												
Vareleverandører												
Markedsføring/reklame												
Regnskapsføring/revisjon												
Lønn/skattetrekk												
Feriepenger												
Arbeidsgiveravgift												
Porto/telefon												
Reiser												
Forsikringer												
Andre utbetalinger daglig drift												
Merverdiavgift (netto utgående – inngående mva)												
Forskuddsskatt												
Renter lån												
Avdrag lån												
Private uttak (kun i enkeltmannsforetak)												
Sum utbetalinger												
Likviditetsbeholdning ved månedens begynnelse												
Likviditetsendring i måneden (sum innbetalinger – sum utbetalinger)												
Likviditetsbeholdning ved månedens slutt												

Investeringsbudsjett og finansiering

- evt søknadsgrunnlag for de første faser / milepæler

Kostnads- / investeringsbudsjett

Spesifiser behov for investeringer i faste anlegg, maskiner, inventar, transportmidler, videreutvikling, kompetansetiltak, nettverksbygging, markedstiltak osv. Ta med spesielle kostnader som konsulentassistanse, evt patentkostnader og liknende. Oppgi om bedriften er merverdiavgiftspliktig, og om beløpene er inkl. eller ekskl. mva.

Type investering, tiltak, anskaffelser	Kroner
OMBYGGING AV SKOLE TIL OVERNATTING	400.00,-
INNkjøp AN INVENTAR	125.000,-
BADSTUE	30.000,-
GAPAHUK	5.000,-
Sum kapitalbehov	560.000,-

Finansiering

Langsiktige investeringer bør finansieres med langsiktig kapital (egenkapital, pantelån, eventuelle tilskudd og lignende). Egenkapitalen bør dekke deler av driftskapitalbehovet (se likviditetsbudsjettet), f.eks. den faste delen av varelageret. Behovet for kapitalinnhenting/emisjoner må vurderes

Kapitalbehov til	Kroner	Finansiering	Kroner
Investeringer (fra investeringsbudsjett)			
		Tilskudd	
		Egenkapital	
Drift (fra likviditetsbudsjett)		Kassakreditt	

Emisjoner Planer om og forutsetninger for kapitalinnhenting	
---	--

Vedlegg 3

Investering	975000
bygg og material spisesal	650000
Elektriker med material	50000
kano, telt fiske utstyr	100000
Møbler spisesal	50000
Utemøbler	25000
kjøledisk spisesal	25000
hjemmeside oppdatering	10000
div ekstra	25000
brannkontroll byggeteknisk	40000
total investering	975000

Resultat- og balanserapport

Periode	0 - 12	2020
Prosjekt	Alle	
Avdeling	Alle	
Ansvar	Alle	
Område	Alle	

Foreløpig regnskap for år 2020 viser et overskudd på kr. 21.204,-.

RESULTAT

2020

Basecamp Helgeland AS

17.02.2021 15:28:47

Side 2 av 5

Randi

		2020	2019
Inntekter			
3000	Salg Overnatting, 12% mva	-98 931,47	-96 076,75
3001	Salg overnatting 6%	-92 820,94	
3002	Salg Leie sengetøy ol 25%	-5 000,00	
3010	Salg Matservering restaurant, 25% mva	-92 601,00	-55 008,00
3011	Salg Take Away / Catering, 15% mva	-43 980,00	-7 304,35
3040	Salg Guidetjenester, unntatt mva	-60 659,00	-55 270,00
3920	Annen driftsrelatert inntekt		-2,38
Sum Inntekter		-393 992,41	-213 661,48
Varekostnad			
4000	Innkjøp materialer eller varer		1 583,02
4300	Innkjøp matvarer for videresalg	21 769,65	14 483,35
4340	Kjøp kaffe	179,83	
4360	Pant	30,00	
4390	Ferge ol kunder	700,00	
4500	Vask utstyr	10 304,80	
Sum Varekostnad		32 984,28	16 066,37
Lønnskostnad			
5000	Lønn til ansatte	44 400,00	
5010	Feriepenger	5 429,20	
5250	Ulykkesforsikring	180,00	
5400	Arbeidsgiveravgift	2 264,40	
5410	Arbeidsgiveravgift av feriepenger	276,89	
5990	Andre personalkostnader		220,00
Sum Lønnskostnad		52 550,49	220,00
Avskrivning på varige driftsmidler			
6000	Avskrivning bygninger og annen f.eiendom		36 000,00
6011	Periodisert avskrivning	57 500,00	
6015	Avskr maskiner og inventar		21 500,00
Sum Avskrivning på varige driftsmidler		57 500,00	57 500,00
Andre driftskostnader			
6340	Lys. varme	26 112,89	30 218,19
6360	Renhold	2 676,80	5 794,96
6390	Andre kostnader lokaler	7 046,35	3 499,20
6400	Leie maskiner	2 759,25	
6420	Leie Kassasystem	8 400,00	7 484,00
6540	Inventar	22 310,48	3 677,36
6550	Driftsmaterialer	804,60	8 219,60
6553	Lisenser	4 412,80	
6560	Rekvisita	16 412,95	
6570	Arbeidsklær og verneutstyr		380,80
6590	Annet driftsmateriale	299,00	1 309,12
6600	Reparasjon og vedlikehold bygninger	24 325,76	1 356,44
6620	Reparasjon og vedlikehold utstyr	399,60	
6700	Revisjons- og regnskapshonorar	20 424,00	19 126,40
6790	Andre fremmede tjenester	1 250,00	
6800	Kontorrekvisita	111,84	
6890	Andre kontorkostnader		10 027,20
6900	Telefon	428,00	398,00
6910	Internett	9 344,40	8 992,40
7140	Reisekostnader ikke oppgavepliktige	700,00	5 581,00
7320	Reklamekostnader		3 664,00
7400	Kontingent fradragsberettiget	1 935,00	
7500	Forsikringspremier	8 616,69	10 102,00
7770	Bank- og kortgebyrer	510,16	2 215,00
7790	Andre kostnader		2 378,93

RESULTAT

2020**Basecamp Helgeland AS**

17.02.2021 15:28:47

Side 3 av 5

Randi

7799	Andre kostnader ikke fradragsberettiget	6 258,55	2 206,44
7830	Tap på fordringer	23 124,86	
Sum Andre driftskostnader		188 663,97	126 631,04
Driftsresultat		-62 293,67	-13 244,07
Finansposter			
8040	Renteinntekt skattefri	-196,00	
8050	Andre renteinntekter		-141,00
8120	Renter, andre leverandører	70,00	90,30
8140	Renter, ikke fradragsberettiget		121,00
8150	Andre rentekostnader	41 035,00	49 125,00
8155	Renter leverandører	179,70	
8170	Andre finanskostnader		1 357,75
8179	Annen finanskostnad		154,78
Sum Finansposter		41 088,70	50 707,83
Ordinært resultat før skattekostnad		-21 204,97	37 463,76
Skattekostnad på ordinært resultat			
8320	Endring utsatt skatt		-7 730,00
Sum Skattekostnad på ordinært resultat		0,00	-7 730,00
Ordinært resultat		-21 204,97	29 733,76
Ekstraordinære poster			
Sum Ekstraordinære poster		0,00	0,00
Årsresultat		-21 204,97	29 733,76
Overføringer og disponeringer			
8960	Overføringer annen egenkapital		-29 730,78
Sum Overføringer og disponeringer		0,00	-29 730,78
Ikke disponert		-21 204,97	2,98

BALANSE

2020

Basecamp Helgeland AS

17.02.2021 15:28:47

Side 4 av 5
Randi

		2020	2019
Eiendeler			
Anleggsmidler			
1100	Bygning - tidl Nygård Skole Rødøy	468 208,68	468 208,68
1110	Uteanlegg	64 246,00	64 246,00
1120	Fast teknisk installasjon i bygning	172 179,20	172 179,20
1200	Inventar	102 246,03	102 246,03
1240	Tilhenger YB2852 Brenderud	5 000,00	
1280	Kontormaskiner	6,00	6,00
1299	Periodisert avskrivning	-57 500,00	
Sum Anleggsmidler		754 385,91	806 885,91
Varelager			
1480	Forskudd til leverandører		10 461,55
Sum Varelager		0,00	10 461,55
Kortsiktige fordringer			
1500	Samlekonto debitor	73 532,82	28 410,00
1575	Fordringer ansatte	45 530,54	43 430,54
Sum Kortsiktige fordringer		119 063,36	71 840,54
Andre omløpsmidler			
1720	Forskuddsbetalte kostnader		4 412,80
1749	Forskuddsbetalte kostnader	7 337,11	
Sum Andre omløpsmidler		7 337,11	4 412,80
Kontanter og bankinnskudd			
1900	Kontanter	2 805,00	6 245,00
1902	Kassadiff		-1 080,00
1920	Bank (innbetaling)	233 188,31	232 493,56
Sum Kontanter og bankinnskudd		235 993,31	237 658,56
Sum Eiendeler		1 116 779,69	1 131 259,36
Egenkapital Og Gjeld			
Egenkapital			
2000	Aksjekapital	-30 000,00	-30 000,00
2050	Annen egenkapital	-136 331,72	-136 331,72
2080	Udekket tap	-0,10	-0,10
	Årets resultat, ikke disponert	-21 204,97	
	Fjorårets resultat, ikke disponert	2,98	2,98
Sum Egenkapital		-187 533,81	-166 328,84
Langsiktig gjeld			
2120	Utsatt skatt	-9 041,00	-9 041,00
2230	Lån næring 45168457859 1707	-912 056,00	-967 064,00
Sum Langsiktig gjeld		-921 097,00	-976 105,00
Leverandørgjeld			
2400	Samlekonto kreditor	1,00	
2410	Påløpte kostnader avsetning		-542,45
Sum Leverandørgjeld		1,00	-542,45
Forskuddstrekk o.l			
2600	Forskuddstrekk	-616,00	
Sum Forskuddstrekk o.l		-616,00	0,00

BALANSE

2020

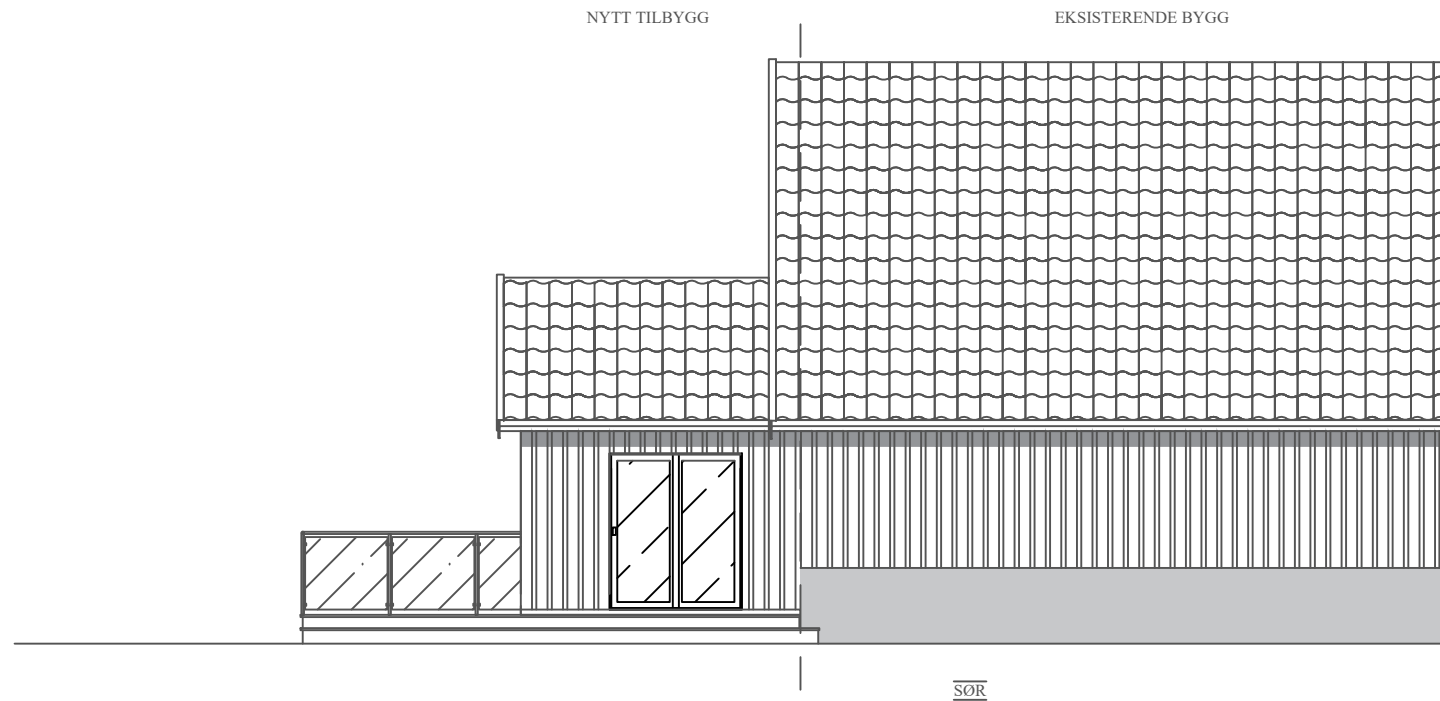
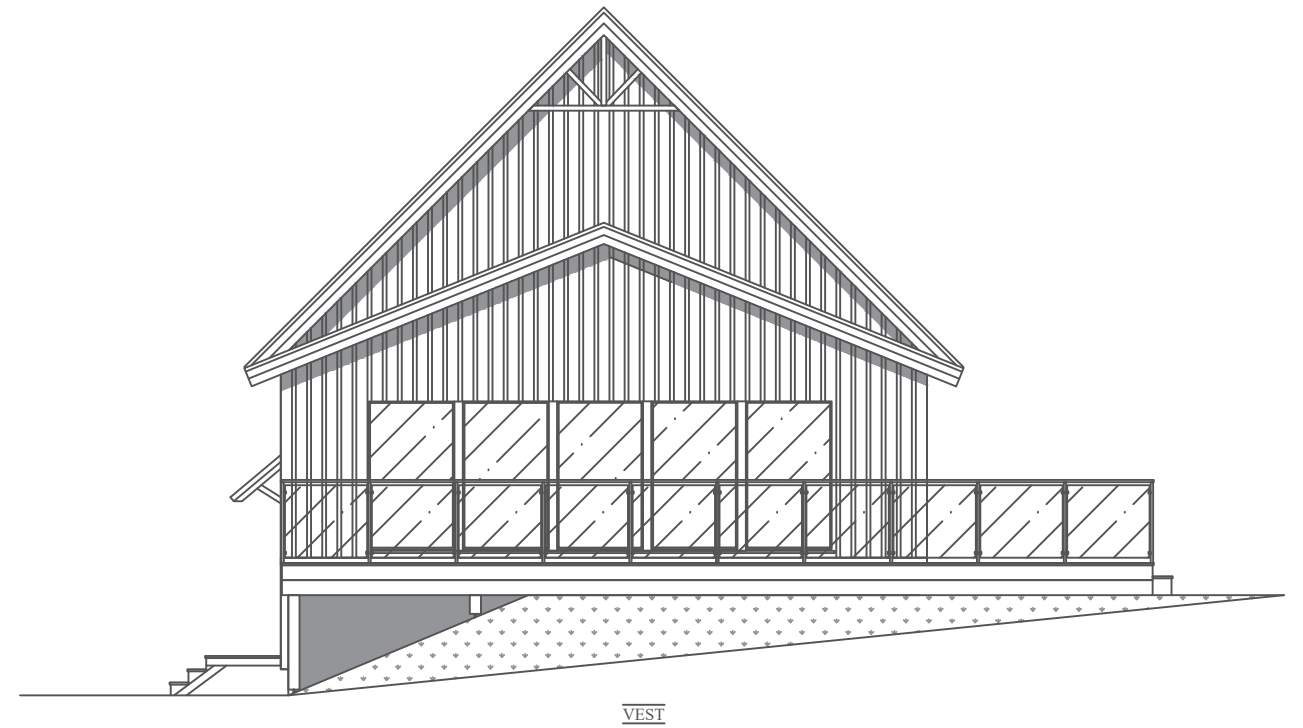
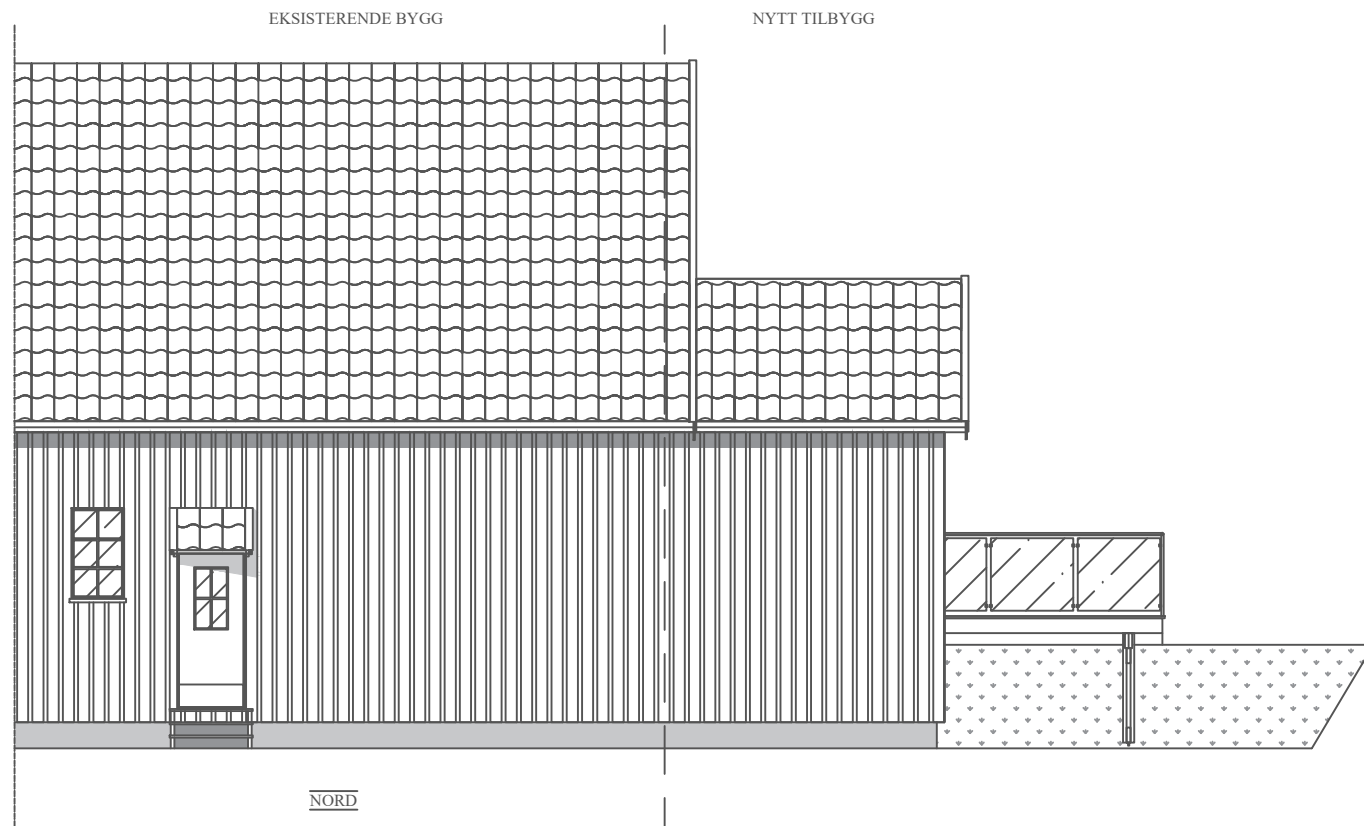
Basecamp Helgeland AS

17.02.2021 15:28:47

Side 5 av 5
Randi

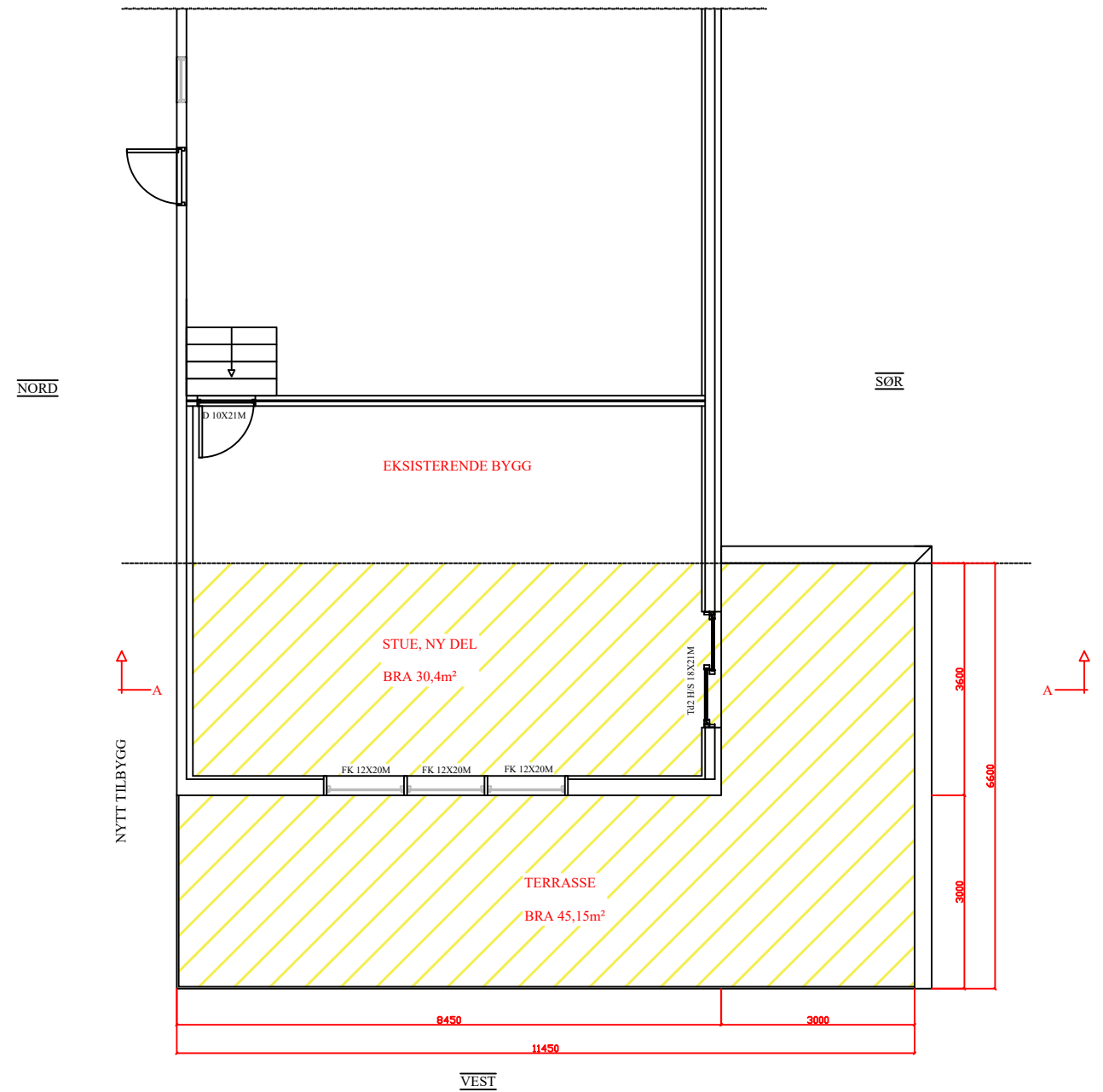
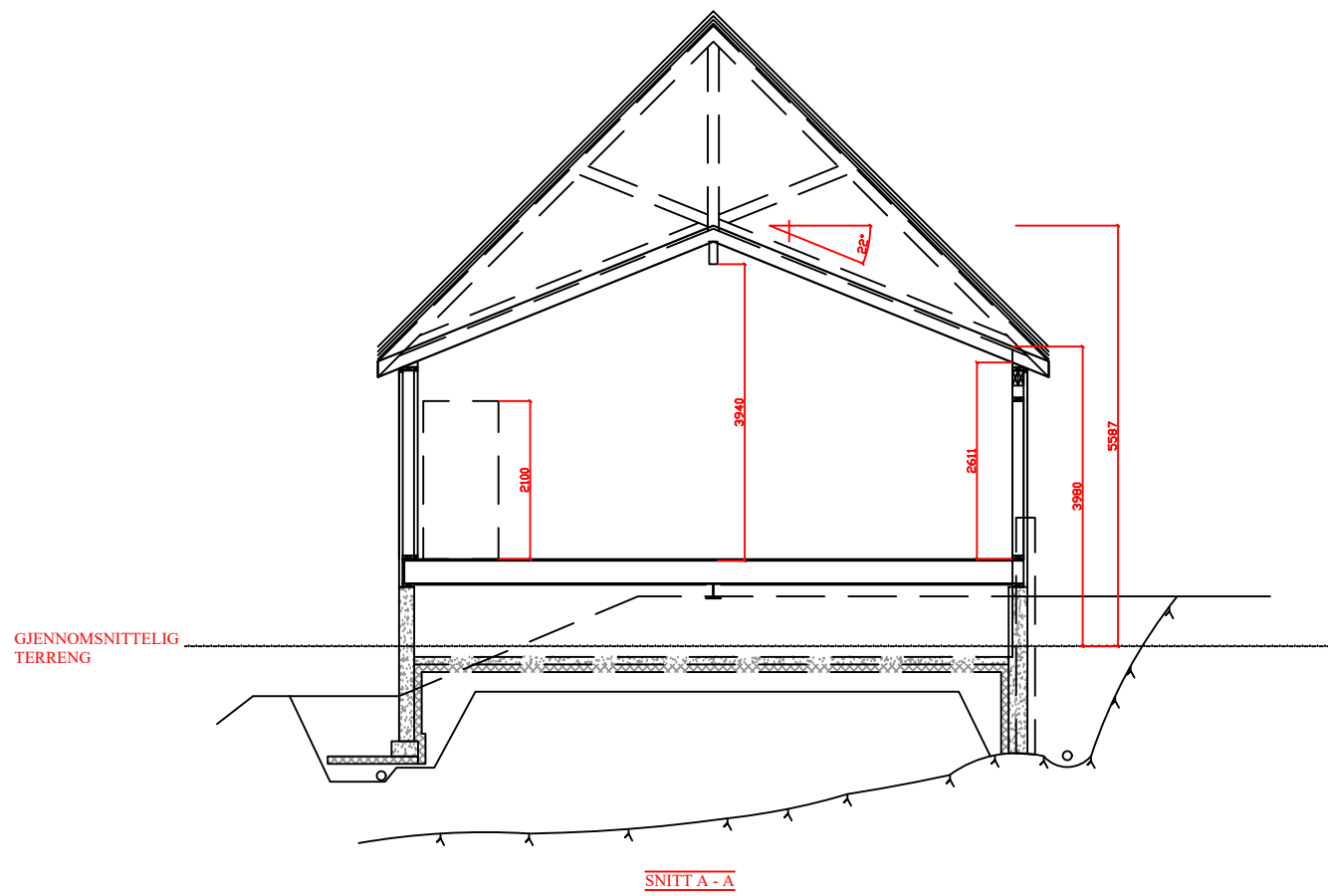
Skyldig offentlige avgifter			
2740	Oppgjørskonto mva	-1 603,38	11 716,93
2770	Skyldig arbeidsgiveravgift	-224,40	
2771	Skyldig arb.avg. av feriepenger	-276,89	
Sum Skyldig offentlige avgifter		-2 104,67	11 716,93
Andre kortsiktige gjeldsposter			
2940	Skyldig feriepenger	-5 429,20	
Sum Andre kortsiktige gjeldsposter		-5 429,20	0,00
Sum Egenkapital og gjeld		-1 116 779,69	-1 131 259,36
<i>Nullkontroll: Eiendeler fratrukket gjeld og EK inkl. udisp.res.</i>		<i>0,00</i>	<i>0,00</i>

Vedlegg 5



REV./ANT	REVIDERINGEN GJELDER	SIGN.	DATO
G.- OG B.NR:	Rødøy, 19/65	MÅLESTOKK:	1:100
TILTAKSHAVER:	Jan Willem Kok	TEGNET DATO:	27.01.21
ADRESSE:	Sørfjordveien 159, 8198 Sørfjorden	TEGNET AV:	TOM EIRIK NILSSEN
TEGN. INNH:	Fasader nord, sør og vest	UNDERSKRIFT:	<i>Tom Eirik Nilssen</i>
BYGGESØK-TEGNING-BYGGTEKNISKE TJENESTER Nygata 40 c. 8618 Mo i Rana 97765964 byggsoknad@gmail.com orgnr.922936080		TEGNINGENS NUMMER:	REV.
		JWK 21 - 1	

Vedlegg 6



REV/ANT	REVIDERINGEN GJELDER	SIGN.	DATO
G.- OG B.NR:	Rødøy, 19/65	MÅLESTOKK:	1:100
TILTAKSHAVER:	Jan Willem Kok	TEGNET DATO:	27.01.21
ADRESSE:	Sørfjordveien 159, 8198 Sørfjorden	TEGNET AV:	TOM EIRIK NILSSEN
TEGN. INNH:	Plan og snitt	UNDERSKRIFT:	
BYGGESØK-TEGNING-BYGGTEKNISKE TJENESTER Nygata 40 c. 8618 Mo i Rana 97765964 byggsoknad@gmail.com orgnr.922936080		TEGNINGENS NUMMER:	REV.
		JWK 21 - 2	