

SØKNAD TIL FYRESDAL NÆRINGSFOND

Etablering av døgnåpent, lokalt varetilbud ved arbeids hotellet

Søker: Hunsfos Opplevelse AS

Org: 916264593

Prosjekt	Innkjøp og etablering av fire selvbetjente salgsautomater
Prosjektkostnad	550 000 kr
Omsøkt støtte	412 500 kr – tilsvarende 75 %
Egenfinansiering	137 500 kr – tilsvarende 25 %
Lokal samarbeidspartner	Joker Fyresdal – påfylling og lokalt varesalg.
Teknisk leverandør	Serviceringen AS – maskiner og betalingsløsning.

1. Bakgrunn og formål

Hunsfos Opplevelse AS står bak driften av hotellet og søker støtte til å etablere et moderne, døgnåpent og selvbetjent varetilbud for arbeids- og hotellgjester i Fyresdal. Prosjektet skal bestå av fire salgsautomater som plasseres samlet og oversiktlig ved hotellet, som en erstatning for å drive kioskhandel eller butikk på arbeidshotellet. Automatene vil gi tilgang til et bredt utvalg av dagligvarer, drikke, lokale produkter, enkle måltider og nødvendighetsvarer også utenfor ordinære åpningstider.

For hotellet vil løsningen styrke gjestetilbudet betydelig, samtidig som den skaper økt aktivitet og varesalg for lokal handel og gjør det enklere å være besøkende og på jobb i Fyresdal.

Søknaden gjelder investering i fire komplette automater til 125 000 kr per enhet, totalt 500 000 kr, samt 50 000 kr til installasjon, betalingsløsning, oppkobling og ferdigstilling. Samlet prosjektkostnad er dermed 550 000 kr. Hunsfos Opplevelse AS søker Næringsfondet om 75 % finansiering, tilsvarende 412 500 kr.

2. Kort oppsummering av prosjektet

- Etablere et helårig og døgnåpent varetilbud ved hotellet, slik at de ansatte kan få det de trenger om de jobber dag eller natt.
- Skape økt omsetning for lokale vareleverandører gjennom samarbeid med Joker Fyresdal.
- Gi arbeiderne bedre tilgang til nødvendige varer og redusere besøkene i Jokeren. Vi har i tillegg hørt fra dem at de er sent på kapasiteten i Jokeren. Dette er derfor en god løsning for å skape økt kapasitet for kommunens beboere og for å flytte Jokeren nærmere de arbeidende.
- Utvikle en skalerbar løsning som kan bidra til mer aktivitet og verdiskaping i Fyresdal.

3. Prosjektbeskrivelse og innhold

Prosjektet innebærer etablering av fire moderne salgsautomater med sikker betaling, temperaturstyring og digital overvåking. Automatene skal utformes som et samlet salgsområde og fylles med varer som dekker ulike behov. Det endelige varesortimentet tilpasses etterspørselen, men det legges opp til en tydelig inndeling mellom dagligvarer, drikke og snacks, enkle måltider samt hygieneprodukter for de ansatte. Det vil bli satt opp en løsning der de boende kan melde inn ønsker for maskinenes innhold. Husk at vi ikke ser dette som 4 maskiner; vi ser dette som en forlenget arm av Joker-butikken. Som gir en lettere tilgang for de boende, samtidig som det gir redusert besøksbelastning på selve butikken for små kjøp. Hovedhandlingen vil for de fleste være naturlig å ta i butikken.

3.1 Planlagt varetilbud

Vareutvalget skal være praktisk, relevant og tilpasset hotellgjester. Eksempler er frokostbarer, melk, pålegg, brødvarer, ferdigretter, mineralvann, kaffeprodukter, snacks, hygieneartikler, grillmat i sesong og enkle reiseartikler. Det skal også settes av plass til lokale matvarer og produkter der dette er praktisk mulig. Slik blir automatene ikke bare et servicetiltak, men også en ny salgskanal for lokalt næringsliv.

3.2 Samarbeidet med Joker Fyresdal

Joker Fyresdal er planlagt som lokal partner for vareutvalg, levering og påfylling. Dette er viktig fordi løsningen da bygger opp under eksisterende lokal handel i stedet for å flytte innkjøp ut av kommunen. Joker kjenner markedet, sesongene og kundenes behov, og kan bidra til at sortimentet justeres løpende. Samarbeidet gir også en effektiv vareflyt, kortere transport og mindre risiko for svinn. Systemet gir Joker mail med varer som trenger påfyll og når en vare er tom. Dette sikrer unødvendige reiser til lokasjonen for Joker.

Modellen gjør at omsetningen i størst mulig grad forblir lokalt, og vi bygger opp den lokale aktøren. Arbeidshotellet skaper tilgjengelighet via sin lokasjon og kundestrømmen, mens Joker Fyresdal bidrar med varer og lokal logistikk. Partene vil sammen evaluere salget og justere innholdet i automatene etter sesong, etterspørsel og erfaring.

3.3 Rollen til Servicingen AS

Servicingen AS, er teknisk leverandør og servicepartner. Selskapet skal levere automatene, bistå med installasjon og betalingsløsning og sørge for nødvendig teknisk oppfølging.

3.4 Hvorfor fire automater

Fire automater gir tilstrekkelig kapasitet og bredde til å gjøre tilbudet relevant gjennom hele året. Med færre enheter ville sortimentet blitt for begrenset, og man ville fått mindre fleksibilitet til temperatursoner, sesongvarer og lokale produkter. Fire enheter gjør det mulig å skille varegrupper, redusere driftsavbrudd og bygge et helhetlig tilbud som oppleves som en liten døgnåpen nærbutikk. Med 4 maskiner kan vi levere varme retter, der maskinene har typiske fjordlandretter i kuleskap og de på vei ut i maskinen til kunden blir oppvarmet. Dette er spesielt viktig da folk vil jobbe skift på lokasjonen. Dette gjør at vi kan levere alt fra frokost til middag på samme tid, avhengig av hvor i løpet av arbeidsdagen personen er. (Det gir en døgnkantene i en modell som gir mer tilbake til det lokale næringslivet.)

Kjernen i prosjektet: Et lokalt forankret servicetilbud som styrker hotellet, Joker Fyresdal og besøksnæringen samtidig.

4. Lokal verdiskaping og samfunnseffekt

4.1 Styrket reiseliv og bedre gjesteopplevelse

For hotellgjester er tilgang til mat, drikke og nødvendighetsvarer en viktig del av totalopplevelsen. Mange ankommer sent, reiser tidlig eller arbeider til alle døgnets tider. Selv om det ikke er planen, blir det ofte slik i prosjektene på grunn av leveransefrister. Et døgnåpent tilbud ved hotellet gjør oppholdet enklere. Dette vil gi høyere gjenkjøpsgrad og økt konkurransekraft for den lokale leverandøren. I stedet for at folk bor litt lenger vekk, med bedre tjenester.

Tiltaket kan også gjøre det enklere for hotellet å ta imot håndverkere med varierende arbeidstider.

4.2 Lokal handel og ringvirkninger

Ved å knytte Joker Fyresdal til vareleveransen skapes en lokal verdikjede. Varene kjøpes og distribueres lokalt, og etterspørselen fra hotellets gjester blir en tilleggsomsetning for en etablert aktør i kommunen. Prosjektet kan også gi lokale produsenter en synlig salgskanal

4.3 Innovasjon i distriktsnæringen

Selvbetjente salgsautomater er en kostnadseffektiv måte å øke servicen uten å etablere en fullverdig butikk med kontinuerlig bemanning, noe som også gir bedre arbeidsdager for bemanningen. Det skaper mer arbeid, men samtidig kan varemottak, fyll og service gjøres innenfor en normal arbeidstid. Løsningen kombinerer teknologi med lokal vareforsyning og kan være en modell for andre distriktsbedrifter. Prosjektet er derfor innovativt i lokal sammenheng, samtidig som det bygger på kjent og driftssikker teknologi.

4.4 Miljø og effektiv ressursbruk

Lokal varepåfylling reduserer behovet for lange og separate transportlinjer. Digital salgsoversikt gjør det mulig å fylle etter faktisk behov, noe som kan redusere svinn og unødvendig lager. Temperaturstyring og løpende overvåking bidrar til trygg matoppbevaring og effektiv drift. Prosjektet bruker også eksisterende areal og infrastruktur ved hotellet, og krever derfor begrensede fysiske inngrep. Maskinene er godkjent av mattilsynet.

Forventede effekter

Område	Direkte effekt	Langsiktig verdi
Hotellet	Bedre service og mer salg	Styrke service og fornøyd grad
Joker Fyresdal	Økt vareomsetning	Tettere lokal verdikjede
Besøkende	Døgnåpen tilgang til varer	Mer attraktiv destinasjon

5. Gjennomføring, drift og risikohåndtering

5.1 Gjennomføringsplan

Prosjektet kan gjennomføres raskt etter at finansieringsvedtaket er fattet. Før bestilling avklares endelig plassering, strømtilførsel, internettilkobling, vareplan og visuell profil. Deretter bestilles automatene. Leverandøren gjennomfører installasjon, oppkobling og testing av betalingsløsningen. Hunsfos Opplevelse AS og Joker Fyresdal etablerer samtidig rutiner for bestilling, påfylling, renhold, avvik og svinnkontroll.

Fase	Aktivitet	Ansvar
1. Planlegging	Plassering, sortiment, strøm, nett og avtaler	Hunsfos Opplevelse AS / Joker Fyresdal
2. Bestilling	Bestilling av fire automater	Hunsfos Opplevelse AS
3. Installasjon	Levering, montering og betalingsløsning	Serviceringen AS
4. Testdrift	Testing, varepåfylling og opplæring	Alle parter
5. Ordinær drift	Løpende salg, service og evaluering	Hunsfos Opplevelse AS / Joker Fyresdal

5.2 Driftsmodell og ansvar

Hunsfos Opplevelse AS vil eie prosjektet og ha det overordnede ansvaret for plassering, kundetilbud, daglig oppfølging, renhold og koordinering. Joker Fyresdal skal bidra med vareutvalg, leveranser og påfylling etter nærmere avtale. Serviceringen AS skal være teknisk leverandør og servicepartner og bistå ved tekniske feil, programvare, betaling og vedlikeholdsbehov.

Digital overvåking gjør det mulig å følge salg, lagerstatus og temperatur. Dette gir et godt grunnlag for å planlegge påfyll og dokumentere utviklingen. Hotelllets ansatte kan samtidig utføre enkle daglige kontroller som en del av ordinær drift.

5.3 Marked og kundegrunnlag

Kundegrunnlaget består av arbeidshotelllets egne gjester, som er arbeidstakere på oppdrag i området.

5.4 Risiko og tiltak

Risiko	Reduserende tiltak
Lavere salg enn forventet	Sortimentet justeres etter digital salgsdata, sesong og kundetilbakemeldinger.
Svinn eller utgåtte varer	Hypig lagerkontroll, små påfyllinger og samarbeid med lokal butikk.
Tekniske driftsstans	Serviceavtale, fjernovervåking og rask oppfølging fra leverandør.
Feil vareutvalg	Løpende evaluering med Joker Fyresdal og hotelllets gjester.
Sesongvariasjon	Fleksibel vareplan og produkter tilpasset høytid, sommer, vinter osv.

5.5 Mål og evaluering

Prosjektet skal evalueres etter 1, 3, 6 og 12 måneder. Det følges særlig med på omsetning, varetyper, svinn, driftstid, kundetilbakemeldinger og lokal varehandel. Målet er å dokumentere at tilbudet gir bedre gjesteservice, økt lokal omsetning og et økonomisk grunnlag for varig drift.

6. Budsjett og finansierungsplan

Budsjettet er basert på innkjøp av fire komplette salgsautomater til 125 000 kr per enhet. I tillegg kommer 50 000 kr til installasjon, betalingsløsning, oppkobling, testing og ferdigstilling. Kostnadene er nødvendige for å etablere en samlet, driftssikker og brukervennlig løsning.

Kostnadspost	Beregning	Beløp
Fire salgsautomater	4 × 125 000 kr	500 000 kr
Installasjon og betalingsløsning	Fast samlet kostnad	50 000 kr
Total prosjektkostnad		550 000 kr

6.1 Finansiering

Finansieringskilde	Andel	Beløp
Omsøkt støtte fra Fyresdal næringsfond	75 %	412 500 kr
Egenfinansiering Hunsfos Opplevelse AS	25 %	137 500 kr
Sum finansiering	100 %	550 000 kr

6.2 Begrunnelse for støtteandel på 75 %

Det søkes om en høy støtteandel fordi prosjektet har en tydelig samfunns- og distriktsnytte utover den direkte bedriftsøkonomiske gevinsten. Investeringen gir et servicetilbud i kommunen, skaper mer lokal handel og bidrar til en ny salgskanal for Joker Fyresdal og potensielt lokale produsenter. En støtteandel på 75 % vil redusere etableringsrisikoen og gjøre det mulig å gjennomføre prosjektet med riktig kapasitet fra starten. Hunsfos Opplevelse AS bidrar med 137 500 kr i egenfinansiering, i tillegg til arbeid med planlegging, drift, plassering, renhold, oppfølging og markedsføring. Selskapet tar dermed et tydelig økonomisk og operativt ansvar for prosjektet.

7. Konklusjon

Hunsfos Opplevelse AS mener prosjektet er et konkret og gjennomførbart tiltak som vil gi varige positive effekter for arbeidshotellet, men også for hotellet som skal bygges. Det er interesse for å føre løsningen videre i dette hotellet. Dette vil bidra til å øke omsetningen i det lokale næringslivet og gjøre Fyresdal mer attraktivt som reisemål nå og i framtiden.

På denne bakgrunn søkes Fyresdal næringsfond om 412 500 kr, tilsvarende 75 % av en samlet prosjektkostnad på 550 000 kr. Hunsfos Opplevelse AS stiller med 137 500 kr i egenfinansiering og vil være ansvarlig for gjennomføring og videre drift.

Med vennlig hilsen

Hunsfos Opplevelse AS

Navn: Agnar Espegren
Stilling: Styre og dagligleder
Dato: 30.07.26

