



Innsendt: 22.10.2025 12:27

Ref.nr: EXATPQ

Hol kommune

Ålmannvegen 8

3576 Hol

Telefon: 32092100

E-post: postmottak@hol.kommune.no

Hjemmeside: www.hol.kommune.no/

Kommunalt næringsfond - søknad om midler

Søker	
Søker er:	
☒ Person, enkeltpersonforetak ☐ Virksomhet	
Person/enkeltpersonforetak:	
Fornavn og ev. mellomnavn	
Sylvain	
Etternavn	
Fanjas-Claret	
Adresse	
Geilolie 68	
Postnr.	Poststed
3580	Geilo
Mobil	E-postadresse
+4791766739	s.fanjas@gmail.com
Oppgi næringskode:	
Næringskode	
32.300	
Etableringsår	
2025	
Kontonr. (11 siffer)	
3730 06 08982	

Ansvarlig for søknaden
Informasjon om den som står ansvarlig for søknaden:
Utdanning
- BACHELOR i Sciences and Techniques of Physical and Sports Activities. Spesialitet "Training". Sept 2002-Jun 2006
- Nasjonal sertifisering av langrennsinstruktør. 2000-2002
- Nasjonal sertifisering av alpin skiinstruktør. 2012-2014
Yrkeserfaring
- Internasjonal Racing sjef, MADSHUS 2022-nåtid
•Racing budsjettstyring (12 millioner NOK)
•Budsjett forecast (Utsyr, Løpere stipend, Reising)
•Forhandling av alle utøvernes kontrakter
•Ansvarlig for 3 fast ansatt og 6 konsulenter
•Ansvarlig for utvikling av racing produkter
•Organiserer Internasjonal racing programmet på Langrenn, Skiskyting, Langløp og de ulike nasjonale programmene

•Racing service (Ski testing, produktjustering) - Langrenn Racing Ansvarlig, MADSHUS 2019-2022 •Representerer Madshus i langrenn verdenscupen •Ski plukk (oppfølging ski produksjon, ski måling, slip) •Utvikling racing produkter •Bestillingene og budsjett oppfølging •Racing service (Ski testing, produktjustering) - Skiskyting Racing Ansvarlig, ROSSIGNOL 2011-2019 •Representerer Rossignol i Skiskyting verdenscupen •Ski plukk (oppfølging ski produksjon, ski måling, slip) •Forhandling av kontrakter for skiskytterutøvere •Utvikling racing produkter •Bestillingene og budsjett oppfølging •Racing service (Ski testing, produktjustering)
Nåværende arbeid Jeg signerte en sluttpakke av økonomiske årsaker med Madshus. Jeg jobber med forretningsprosjektet mitt og ser samtidig etter arbeid for å kunne fortsette prosjektet mitt.
Mottar du dagpenger? ☒ Ja ☐ Nei
Mottar du arbeidsavklaringspenger? ☐ Ja ☒ Nei
Skal andre personer/foretak stå som medsökere? ☐ Ja ☒ Nei

Søknadsprosjekt
Forretningsidé/prosjektbeskrivelse Bedriften min er en Skifabrikken på Geilo som produserer "Tuva-ski". Tuva langrennsski vil bli et unikt produkt som skiller seg ut fra konkurrentene takket være kvaliteten på finishen og produksjonsdetaljer, med bruk av moderne teknologi. Materialene som brukes vil være edle, som treverket vokst i Hallingdal, men også moderne, som karbonfiber og resirkulerte materialer (papp). Som utgangspunkt er planen å produsere den typen ski som er mest brukt av nordmenn, en klassisk langrennski (felleski eller smøreski). Målet er å tilby en unik førsteklasses ski som kan tilpasses, for individuelle forbrukere eller bedrifter som hoteller, sportsbutikker, ski resort, selskaper i ski verdenen (skiklær og tilbehør), sponsorselskaper som bruker ski som kommunikasjonsmiddel. Tilpasnings detaljer kan være design på topplag og såle, men også funksjonen til skien gjennom spenn, konstruksjon og materialvalg. Ønsket er også å utvikle samarbeid med kunstnere som bruker skikultur i verkene sine.
Hvilke kundegrupper satses det på og hvorfor? Her er kundesegmentet mitt: •Hytteteiere i langrennsskianlegg. en velstående kundekrets som ser etter et eksklusivt og unikt produkt •Gjennomsnittlig norsk skibruker som ser etter et spesielt og unikt produkt. Felleski utgjør 90% av det som går ut i Norsk markedet •Bedrift, forhandler, hotell, privatperson som ønsker et personlig produkt •Jeg tar for meg «Performance» segmentet. «Performance» Segmentet som oppnår det høyeste salgsvolumet (spesielt i Norge). «The Endurance Skin» er den mest solgte modellen fra Madshus, en modell i hjertet av dette segmentet. Dette segmentet samsvarer mest med gjennomsnittlig praksis i Norge, men samsvarer mindre i andre

land som Sentral-Europa.
Gi en oversikt over konkurrenter I dag tilbyr ingen skimerker denne tekniske og kosmetiske tilpasningstjenesten i produksjonen av langrennsski. Konkurrentene mine er de store skimerkene: - Fischer: den globale lederen som er til stede i alle land og alle markedssegmenter - Madshus: Leder sammen med Fischer i Norge. Effektiv og relevant på det norske markedet Rossignol: Merket er til stede i alle land og alle segmenter, og er sterkt innen salg av eksklusive produkter Atomic og Salomon: Begge medlemmer av den mektige Amer Sport-gruppen, hvis «løpedel» gjør gruppen vellykket. Begge merkene investerer massivt i Norge. Åsnes: Et relevant merke på det norske markedet som kun er til stede på Backcountry-markedet (Tur). Kåstle og Peltonen: Begge representerer bare en liten del av salgsvolumene, selv om Kåstle driver aktiv markedsføring og handel. - Rossignol:
Hva er produktets/tjenestens konkurransefortrinn? - Jeg tilbyr et unikt og premiumprodukt - Jeg er den eneste som tilbyr et produkt som bruker deler av resirkulert råmateriale og trevirke som vokser i dalen. - Prosjektet har høyt markedsføringspotensial gitt bedriftens størrelse, takket være nettverket mitt og min kunnskap. - Selskapets geografiske beliggenhet er i hjertet av langrennsmarkedet - Jeg har relativt lave produksjonskostnader
Hvordan skal produkt/tjeneste markedsføres? Jeg ønsker å bruke to distribusjonskanaler for å markedsføre skiene mine. - BtoC ved å selge på nettsiden og gjennom direktesalg (bedrift, lokale kunder) - BtoB gjennom distribusjon av et lite antall hyperspesialiserte forhandlere i Norge og utlandet

Sysselsetting	
Antall ansatte	1
- herav kvinner	0
- herav menn	1
Antall årsverk	1
Planlagt sysselsetting (ved nyetablering eller økning):	
Planlagt sysselsetting - Antall årsverk	3

Øvrig finansiering	
Finansiering ☐ Eget arbeid (verdi av egeninnsats) ☒ Egenkapital ☐ Lån bank ☐ Lån offentlige institusjoner ☐ Andre offentlige tilskudd	Beløp 100 000
Finansiering ☒ Eget arbeid (verdi av egeninnsats) ☐ Egenkapital ☐ Lån bank ☐ Lån offentlige institusjoner ☐ Andre offentlige tilskudd	Beløp 80 000
Finansiering ☐ Eget arbeid (verdi av egeninnsats) ☐ Egenkapital	Beløp 200 000

☒ Lån bank ☐ Lån offentlige institusjoner ☐ Andre offentlige tilskudd	
Sum	380 000
Søknadsbeløp	100 000
Samlet kapitalbehov	480 000
Er det søkt/mottatt offentlig finansiering til andre formål i tidligere fase av prosjektet/etableringen? ☒ Ja ☐ Nei	
Redegjør for annen offentlig finansiering Jeg søkte til Innovasjon Norge, men har ikke fått svar enda. Erik Leander Paule mener jeg dessverre har liten sjanse til å få finansiering fra dem.	

Dokumentasjon

Dokumentasjon som skal følge søknaden

- ☒ Forretningsplan
- ☐ Regnskap siste hele regnskapsår
- ☒ Budsjett inneværende år
- ☒ Kopi av firmaattest

Last opp

Forretningsplan Tuva-Ski.pdf

Last opp

Forretningsplan Tuva-Ski Hallingdal Etablerersenter.pdf

Last opp

Forventet Salgsbudsett-Resultatbudsjett-Likviditetsbudsjett 26-28.xlsx

Last opp

Investering.xlsx

Last opp

Registrering Tuva Ski Sylvain Fanjas-Claret.pdf

Bekreftelse

Jeg bekrefter herved at:

- ☒ søker/virksomheten ikke er dømt for økonomisk mislighold de siste to år
- ☒ søker/virksomheten ikke er ilagt konkurransekarantene
- ☒ søker/virksomheten ikke er under økonomisk etterforskning
- ☒ kommunen kan innhente kredittopplysninger om søker/virksomheten