



Bergvesenet

Postboks 3021, 7002 Trondheim

Rapportarkivet

Bergvesenet rapport nr BV 911	Intern Journal nr 158/88	Internt arkiv nr	Rapport lokalisering Trondheim	Gradering Åpen
Kommer fra ..arkiv	Ekstern rapport nr	Oversendt fra Li-Stein A/S	Fortrolig pga	Fortrolig fra dato:
Tittel Lidal Skiferindustri A/S Del 4, av større rapportbunke. (BV 908-915)				
Forfatter J.H. Gimse, Otto Finvik		Dato 19.01 1987	Bedrift J.H. Gimse A/S	
Kommune Lierne	Fylke Nord-Trøndelag	Bergdistrikt Trondheimske	1: 50 000 kartblad 19232	1: 250 000 kartblad
Fagområde Økonomisk	Dokument type	Forekomster Dalbekken = Kingen		
Råstofftype Byggingstein	Emneord Skifer Kvartsitt			
Sammendrag				

P.O. BOX 35,

N - 1301 SANDVIKA, NORWAY

TELEPH. (02) 54 21 82

TELEX: 77085 gimex n

BANKERS OFFICE IN BANK ASKEH

J. H. GIMSE A/S

RÅDGIVERE I BEDRIFTSLEDELSE OG
INTERNASJONAL MARKEDSFØRING
INTERNATIONAL MARKETING AND
MANAGEMENT CONSULTANTS

LIDAL SKIFERINDUSTRI A/S

7884 SØRLI

LIERNE

I N N H O L D

Side

0.0	<u>Generelt om bedriften</u>
1.0	<u>Produkter</u>
2.0	<u>Produksjon</u>
2.1	Bygninger
2.2	Maskinelt utstyr
2.3	Arbeidskraft
2.4	Produksjonskapasitet
2.5	Transport
3.0	<u>Administrasjon</u>
3.1	Styre
3.2	Administrasjon og ledelse
4.0	<u>Markeder og salgskanaler</u>
4.1	Markeder
4.2	Salgskanaler
5.0	<u>Økonomi</u>
5.1	Salgsbudsjett
5.2	Kostnadsbudsjett
5.3	Investering i bygg, anlegg og maskiner
5.4	Kapitalbehov
6.0	<u>Kommentar</u>

* * * * *

0.0 GENERELT OM BEDRIFTEN

Det vises til rapport fra SINTEF, utarbeidet av professor dr. ing. Kai Nielsen, og en skal i denne sammendragende rapport i det vesentlige legge vekt på markedsmulighetene, kapitalbehov og finansiering, og for øvrig i noen grad komplette enkelte av de punkter som er behandlet i SINTEFs rapport.

Gjennom noen år har det vært drevet et brudd av skifer i Dalbekken i Lierne. Sommeren 1986 ble det, ved hjelp av tilskudd fra fondet for prospektering i Nord-Norge og Namdalen, og ved tilskudd fra Distriktenes Utbygningsfond, gjennomført en undersøkelse og prøvedrift, for å få fastlagt skiferreservene. Det ble da påvist en skiferreserve på ca. 900.000 m³, eller tilsvarende ferdigprodukt rundt 9 millioner m².

Det vises her til rapport utarbeidet av siv.ing. Otto Finvik: Skiferreserver i Dalbekken, som vedlegges.

Disse meget betydelige råstoffreserver vil, ved riktig utnyttelse, gi grunnlag for et verdifullt, vesentlig og nødvendig tilskudd til næringsgrunnlaget i kommunen.

1.0 PRODUKTER

Det er grunn til å anta at en vesentlig del av produksjonen (uten at en her vil gå inn på å angi noen prosentandel) vil gå til utenlandsmarkedene. Etter de foreløpige undersøkelser som er foretatt, bl.a. ved besøk i Tyskland og Østerrike, synes behovet - når det gjelder produkter som ligger til rette for lidal - å konsentrere seg om følgende:

- gulvflis i faste mål
- gulvflis i "fallende lengder" 1-2 cm. tykke og 25 eller 30 cm. brede. Også 35 cm. er etterspurt.
- råplater/platting
- trinn, fortrinnsvis med egalisert forkant
- bruddheller
- fliser med klippet kant
-

Om den tekniske utrustning ligger til rette for det, vil en kunne vente en del etterspørsel på spesialformater.

2.0 PRODUKSJON

2.1 Bygninger.

I senere møter i arbeidsgruppen er en kommet frem til at den produksjonshall som er skissert i SINTEFs rapport, må oppfattes som å dekke et minimumsbehov. Ved detaljplanlegging vil en høyst sannsynlig komme frem til at produksjonshallen bør utvides med 2-300 m².

2.2 Maskinelt utstyr.

Etter de krav som en foreløpig har kunnet konstantere fra utenlandsmarkedene, er det nødvendig med fres for egalisering og sag for spesialordres. Dette er delvis forutsett i SINTEFs rapport, men på grunn av usikkerhetsmomenter, både når det gjelder enkelte deler av det tekniske utstyret, ved siden av kursfluktuering og prisendringer, er gruppen enig om å legge inn en 10% reserve i beløpene for utstyrsinvesteringer i brudd og produksjon, slik at en her kommer opp i en samlet sum på kr. 6.4 millioner.

2.3 Arbeidskraft.

Bedriften har i dag 11 arbeidstakere utenom daglig leder. For enkeltes vedkommende vil det være snakk om ytterligere opplæring. Med det riktige tekniske utstyr kan det også brukes kvinnelig arbeidskraft. Det er også en del ungdom som i dag arbeider utenfor kommunen, som er interesserte i å finne arbeidsplasser i sin hjemmekommune, slik at bedriften etter hvert som behovet melder seg, vil kunne utvide arbeidsstokken.

2.4 Produksjonskapasitet.

Som angitt i SINTEFs rapport, tar en sikte på en produksjonskapasitet på ca. 50.000 m² pr. år med en optimal utnyttelse av det påtenkte tekniske utstyr, i to skift.

2.5 Transport.

Transporten mellom brudd og produksjonssted er behandlet i SINTEFs rapport. Når det gjelder transport fra bedriften til kundene, foregår dette med vogntog, slik at en får såkalt dør-til-dør transport uten omlessing, også når det gjelder de europeiske kontinentale markeder. Andre transportmuligheter, som kombinasjonen bil-jernbane, eventuelt bil-båt-bil har vært vurdert, men er etter de opplysninger som nå foreligger ikke regningssvarende.

3.0 ADMINISTRASJON

3.1 Styre.

Da styret er den øverste ansvarlige instans, er det av avgjørende betydning for en bedrifts utvikling at styret er sammensatt på en slik måte, at dette, ved siden av en kontrollerende funksjon, i like stor grad kan fylle sin funksjon som rådgiver og faglig kompletterende samarbeidspartner for bedriftens ledelse.

Styret må, såvidt mulig, sammensettes av medlemmer, som ved siden av å kunne vareta aksjonærers og arbeidstakers interesser, også har forutsetning for å kunne bidra konstruktivt på områder hvor ledelsen måtte ha de største behov for å utfylle sin egen kompetanse, så som finansiering, økonomi og markedsføring - og helst med god kontaktflate når det gjelder markedsmuligheter.

3.2 Administrasjon og daglig ledelse.

Som daglig leder fungerer bergingeniør Otto Finvik (31 år), som ved siden av sin utdanning ved Norges Tekniske Høyskole også har 2-årig utdanning i økonomi og administrasjon ved Nord-Trøndelag Distriktshøyskole. Som nevnt innledningsvis er det også Finvik som har utarbeidet rapporten over skiferreservene.

Når det gjelder regnskap, så er dette satt bort til lokal regnskapsfører med betryggende kvalifikasjoner og ansvarsbevissthet.

Øvrige kontorfunksjoner forutsettes, som nevnt i SINTEFs rapport, dekket ved felles opplegg på industriområdet. Dette punkt bør imidlertid vurderes nærmere, ut fra de spesielle behov som bedriften måtte ha.

4.0 MARKEDER OG SALGSKANALER.

4.1 Markeder.

Markedene har, som det har vært nevnt annetsteds, hittil primært vært Holland. Det vil si at man har hatt forbindelse med en importør i Holland, som sikret seg en enerett for alt utenlandssalg. Denne importør solgte så videre til Tyskland og sogar til Danmark, slik at Lidal ble utkonkurrert på pris av den hollandske importør, når bedriften forsøkte å selge til en akseptabel pris direkte til Danmark! Det er meddelt importøren at man ikke kan fortsette etter denne avtale.

Etter den undersøkelse som er gjort ligger Norges eksport for 1985 på mellom 35 - 40 mill. kroner for skifers vedkommende, i forskjellig bearbeidingsgrad. Herav går mer enn 25 mill. til Nederland. Til Vest-Tyskland går det for ca. 2 mill. Imidlertid blir hovedtyngden av det som importeres fra Norge til Nederland reeksportert til Vest-Tyskland. Den gjennomsnittspris som er oppnådd på eksporten til Tyskland direkte, ligger ca. 40% - 50% høyere enn den gjennomsnittspris som er oppnådd på eksporten til Nederland!

Ved direkte forespørsel hos større importører i Vest-Tyskland, er det konstatert en positiv interesse for direkte import fra produsentland til grossist i hele vegnladninger, uten å gå veien om mellomhandler i Nederland.

Markedet er i første rekke Vest-Tyskland, Danmark, Østerrike, og i siden av hjemmemarkedet.

4.2 Salgskanaler.

Selv om det for øyeblikket føres forhandlinger med firmaer som er interesserte i å selge på

delor av det norske marked, har en for lite grunnlag til å vurdere markedsmulighetene på det norske marked. Det en vet er at det kan oppnås bedre priser på det norske marked enn på eksportmarkedene. Når det gjelder utenlandsmarkedene har man ingen mulighet for å selge til detaljister, så som byggevareforretninger osv. En må til de større grossister som arbeider innen naturstein, og må finne frem til 12-15 forbindelser, som hver ligger på mellom 4.000m² til 6.000 m² i årsuttak, disse fordelt på Danmark, Vest-Tyskland, Schweiz, Østerrike.

Hovedarbeidet og hovedkostnaden ligger i innarbeidingsfasen. En skal finne frem til hvilke importører som kan komme på tale, det skal forhandles om samarbeidsavtaler, transportveier, etter at man har detaljert kjennskap til hva det enkelte marked kan tåle av pris. Kalkylen vil neppe tåle en ordning hvor man har en eller flere faste representanter som skal be-reise disse markedene på full årslønn plus bilutgifter plus reiseutgifter osv., og som da eventuelt ville være bosatt på Kontinentet. Da er en mer eller mindre borti noe av det samme som har vært praktisert tidligere, med å gå over et kontinentalt mellomledd.

En må prøve å få salgsbearbeidelsen utført fra Norge, slik at det opprettes en direkte kontakt mellom importør og bedrift. Bedriften har ikke økonomisk evne til å satse på opparbeidelse av markedene i dag, og en forutsetning for å kunne utnytte markedsmulighetene på utlandet, er at bedriften får økonomisk bistand til full dekning av denne innarbeidelsen, som må regnes å strekke seg over fra ett til to år, parallelt med utbyggingen av produksjonen.

Også når det gjelder forhandlinger på innlandsmarkedet for å komme frem til et riktig opplegg for salgskanaler, er det sannsynlig at det mest økonomiske er å få temporær bistand i forhandlingsfasen.

Selv om kravet til brosjyre og annet salgsmateriell muligens ikke har vært overveldende for denne spesielle produktgruppe, bør det overveies å utarbeide en presentasjon av bedriften og produktspekteret, og da på tysk, engelsk, fransk og norsk. Dette ikke minst på grunn av at bedriften er ny, og at "Lidal-ski" skal innarbeides som et begrep. Her må det en viss direkte bearbeidelse til av målgruppen arkitekter og bygningstekniske konsulenter på de ulike markeder.

Etter en innarbeidingsfase med ekstern bistand, må det forutsettes at bedriftsledelsen kan føre markedsarbeidet videre.

5.0 ØKONOMI

5.1 Salgsbudsjett.

Basert på den fordeling av produktene som er kommet frem hittil, og antakelser fra bedriftens folk, vil en anslagsvis ha følgende fordeling:

- 15% platting og trinn
- 70% gulvflis
- 15% bruddheller

Når det gjelder platting og trinn ligger det en nøkternt regnet markedspris pr. i dag på gjennomsnittlig ca. kr. 275 pr. m2.

Flis kr. 160 pr. m2

Bruddheller kr. 35 pr. m2

Alle priser beregnet opplastet fabrikk.
Ovennevnte tall er basert på eksportmarkedene.
På innlandsmarkedet ligger prisene tildels høyere.

Dette gir følgende salgsinntektsprognose i et normalt driftsår, altså fra slutten av annet eller begynnelsen av tredje driftsår; med "normal-års" produksjon på 50.000 m2:

- 15% platting og trinn = 7.500 m2 x 275	= 2.065.500
- 70% flis = 35.000 m2 x 160	= 5.600.000
- 15% brudd = 7.500 m2 x 35	= 262.500
Sum	7.925.000

5.2 Kostnadsbudsjett.

Det henvises til side 9 i SINTEFs utredning.
En justerer dette med renter av driftskapital, driftsledelse og en reserve, og får da følgende:

Salgsinntekter overf. fra forrige side		7.925.000
Kostnader iflg. SINTEF	5.400.000	
Renter av driftskapital 2 mill	<u>330.000</u>	
	5.730.000	
Driftsledelse, inkl. bil og tlf.	<u>300.000</u>	6.030.000
+ reserve		<u>400.000</u>
		6.430.000
Salgsbudsjett	7.925.000	
Kostnadsbudsjett	<u>6.430.000</u>	1.495.000

5.3 Investering i bygg, anlegg og maskiner.

Med utgangspunkt i rapport fra SINTEF, samt det som er nevnt ovenfor under punktene 2.1 og 2.2, får en følgende:

Maskiner og utstyr	6.400.000
Driftsbygning Jule	3.600.000
Detaljprosjektering inkl. eventuelle reisekostnader i forbindelse med kjøp av maskiner og utstyr.	
Kontraktslutting	
Prosjekt- og byggeledelse,	
til sammen	<u>0.600.000</u>
Sum	10.600.000

For byggets vedkommende vil det vel ikke være unaturlig om dette blir oppført av kommunen, og så leies ut til bedriften. Som det går frem ovenfor, vil det ta både ett og kanskje to år før man er i normalt gjenge med oppbygging av såvel produksjonsapparat som marked, og i denne periode vil en måtte regne med et driftsunderskudd. Detaljerte prognoser for denne innkjøringsperioden, kan settes opp når det er klarlagt hvilket grunnlag man har for finansiering, eventuelle tilskudd fra stat og kommune, osv. Da det er av vesentlig betydning for kommunen at man får utnyttet de naturressurser det her er tale

om, har en forstått at det er en forutsetning at kommunen vil bidra i størst mulig grad til etableringen av en tidsmessig og fornuftig drift. For å kunne få et nødvendig pusterom, foreslås følgende for byggets vedkommende:

1. og 2. år: leifritt (inkl. strøm og oppvarming.)
3. år: årsleie 40.000, inkl. strøm og varme.
4. år: årsleie 60.000, " " "
5. år: årsleie 80.000, " " "

6. år gis bedriften anledning til å overta bygget for 1/3 av byggekostnaden (etter fradrag av investeringstilskudd).

Når det gjelder maskiner og utstyr, er det gått ut fra følgende: ca. beløp:

	6.400.000
Investeringstilskudd	<u>2.200.000</u>
Netto investering fra bedriften	4.200.000

Om en regner renter og avdrag på til sammen 25%, vil det si en årskostnad på 1.1 mill. fra og med den dag anlegget står ferdig. Dette vil bedriften i innkjøringsperioden ikke kunne bære.

5.4 Kapitalbehov

Investering i maskiner og utstyr	4.200.000
Driftskapital	<u>2.000.000</u>
Sum	6.200.000

For driftskapitalens vedkommende, bør den kunne oppnås ved en kassekreditt.

Når det gjelder de resterende 4.2 mill., må dette da dekkes av aksjekapital, eventuell ansvarlig lånekapital og eventuelle andre lån.

Å komme med nærmere forslag til hvem som eventuelt skal finansiere hva, og på hvilken måte, synes å ligge utenfor utredningsgruppens mandat.

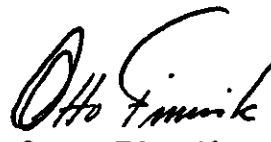
6.0 KOMMENTAR

Som det har vært nevnt i det foranstående, er en rasjonell utnyttelse av skiferforekomstene i Dalbekken av svært stor betydning for kommunen, både når det gjelder direkte arbeidsplasser i bedriften og ved de ringvirkninger dette kan få. De positive resultater vil først komme på noe lengere sikt. Det er derfor et spørsmål om prosjektet i dag - i oppstartingsfasen - er tilstrekkelig interessant for utenforstående investorer.

Det bør også tas standpunkt til hvorvidt man ønsker å beholde kontrollen med selskapets utvikling lokalt, slik at man ikke blir avhengig av utenforstående "krefter", som eventuelt vil diktere priser og betingelser på en slik måte at bedrift og distrikt tappes for reserver i stedet for å tilføres midler og virksomhet.

19.1.1987


J. H. Gimse


Otto Finvik