

# En pådriver for regional utvikling

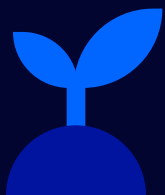
**Næringsteft samling 1 - DEFINÉR**

**Den fremste pådriveren for  
skaperglede på  
Nordvestlandet.**

**Hver dag!**



# Hovedpunkter pr 3. kvartal



## Økt veksttakt

Utlånsvekst: 8,2 %  
Innskuddsvekst: 5,5 %  
(siste 12 mnd.)



## Sterk rentenetto

I kroner: 1 549 mill.  
I prosent av GFK: 2,09 %



## Inngang på tap

I kroner: -1 mill.  
I prosent av GFK: 0,00  
(tap på utlån og garantier)



## God lønnsomhet

ROE: 14,0 %



## Effektiv drift

K/I: 39,7 %

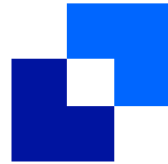


## God likviditet og soliditet

Innskuddsdekning: 56,9 %  
LCR: 165  
NSFR: 121  
Ren kjernekapital: 17,3 %  
Leverage Ratio: 7,3 %

# Produkt og tjenester til næringslivskunder

- Tilpasser produkt og tjenester til hver enkelt kunde
- Fullskala bank / alle funksjoner nært
- Korte beslutningsveier



## Finansiering

Kassekreditt  
Nedbetalingslån  
Grønt næringsbygglån



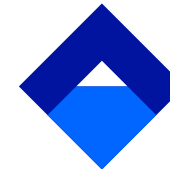
## Leasing

Samarbeid med Nordea Finans



## Næringsforsikring

Eget forsikringscenter i  
Spjelkavik



## Markets

Kapitalforvaltning  
Private Banking  
Største miljøet mellom Trondheim  
og Bergen



## Nettbedrift

God oversikt  
Nettbank for bedrifter



## Vekstgaranti

Samarbeid med Innovasjon  
Norge

# Et komplett rådgivermiljø for kundene gir godt grunnlag for vekst

Rådgivere privatmarkedet



Rådgivere næringslivsmarkedet



Møremegling



Kundeservice /  
Næringsbasen



Kapitalrådgivere /  
Private Banking



Markets

# Næringsbasen

Kåret til Norges beste Kundeservice innen bank i 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 og 2024

- Autoriserte rådgivere
- Bankens eksperter på selvbetjente løsninger
- Hverdager 08:00-16:00
- Chat i nettbanken
- 70 11 33 50

15 rådgivere i Næringsbasen



**VINNER 2022**  
BANK

# Det største finanshuset på Nordvestlandet

## Kundene verdsetter totaltilbudet

- Selvstendig og alliansefri sparebank
- Forretningsmodellen vår er lokal, personlig og digital
- Sterke fagmiljø lokalisert i regionen
- Markets- og kapitalforvaltningsmiljø
- Eget forsikringscenter i Spjelkavik
- Møremegling



28 kontor

400

årsverk

96,73 mrd.

i forvaltningskapital

# Bærekraft er motoren for innovasjon

## Ny terminal for Tyrholm & Farstad

- Ca. **25.000** containere pr. år
- Klippfisk, frossen fisk, skipsdeler osv
- Område på 82.000 m<sup>2</sup>



8.000 m<sup>2</sup> solcellepanel

Årlig forbruk for ca. 75 husholdninger



# Målrrettede tiltak for omstilling



## Bærekraftige bedrifter

Møt oss på PIR i Ålesund eller via stream

Fra ord til handling

[Link til opptak av årets konferanse](#)



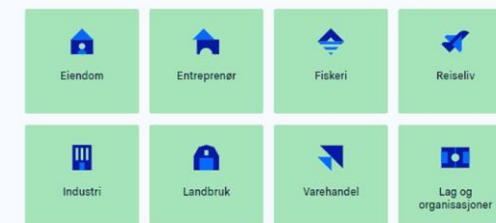
### Bærekraftportalen

Sparebanken Møre ønsker å spille på lag med våre næringskunder og være en sparringspartner, slik at vi sammen kan bygge en bærekraftig region.

Med mål om å veilede deg gjennom en jungel av bærekraftsinformasjon, har vi samlet relevant informasjon for bedrifter og foreninger i denne portalen.

[Hvorfor bry seg om bærekraft?](#)

ESG har blitt et viktig begrep når vi snakker om bærekraft. Forkortelsen står for miljø (Environmental), sosialt (Social) og økonomisk (Economic). Bærekraft er en integrert del av bedriftens strategi og har et sosialt ansvar overfor samfunnet og sine interessenter. Derfor er det behov for åretthet og risikovurdering for å legge til rette for bærekraftig forretningsaktivitet.



# Svært viktig støttespiller for aktivitet på Nordvestlandet



Framtidsfullmakt



Vardesenter – Ålesund



Dale Oen Academy Møre



AaFK Fortuna



TEFT lab



PET skanner



Hødd United



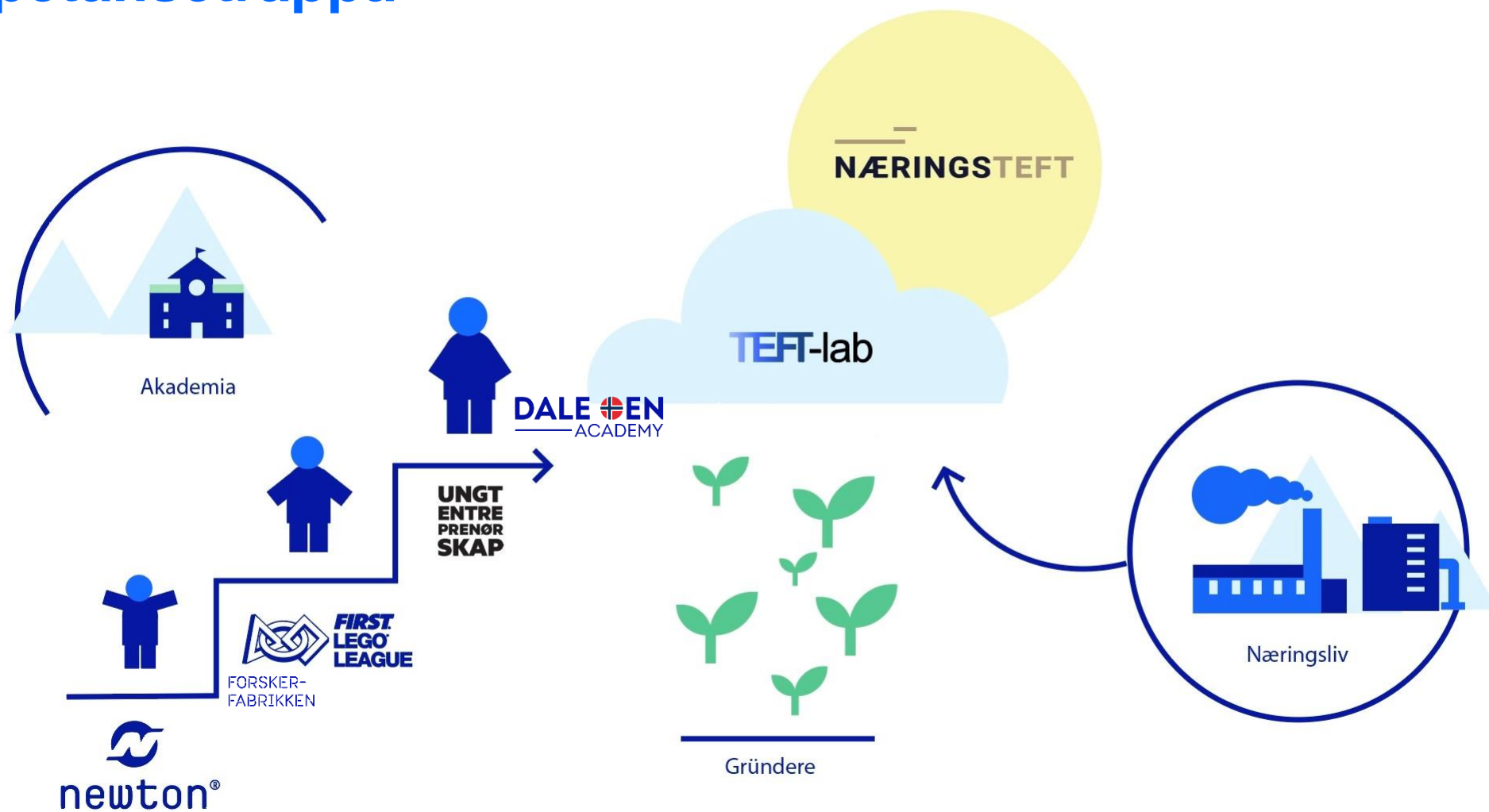
First Lego League



Stikk Ut

# Innovasjon, realfag og entreprenørskap i et livsløpsperspektiv

## «Kompetansetrappa»





# Næringsteft

er et komprimert kurs fra Sparebanken Møre, i samarbeid med:

TEFT-lab



twoday

p<sup>I</sup>R



åkp

HAVNEVIK.

Converto 

KVALE

# Næringsteft



Næringsteft

Et komprimert  
gründerkurs for  
tidlig fase

**Den åpne delen**

**Konkurransen**

# Program åpen del:

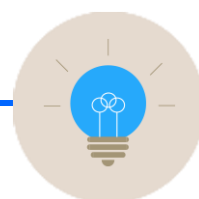
[sbm.no/NT](http://sbm.no/NT)



12. november  
Næringsfest



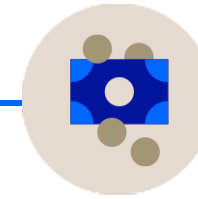
3. desember  
Samling nr.1  
DEFINÉR



17. desember  
Samling nr. 2  
TEST



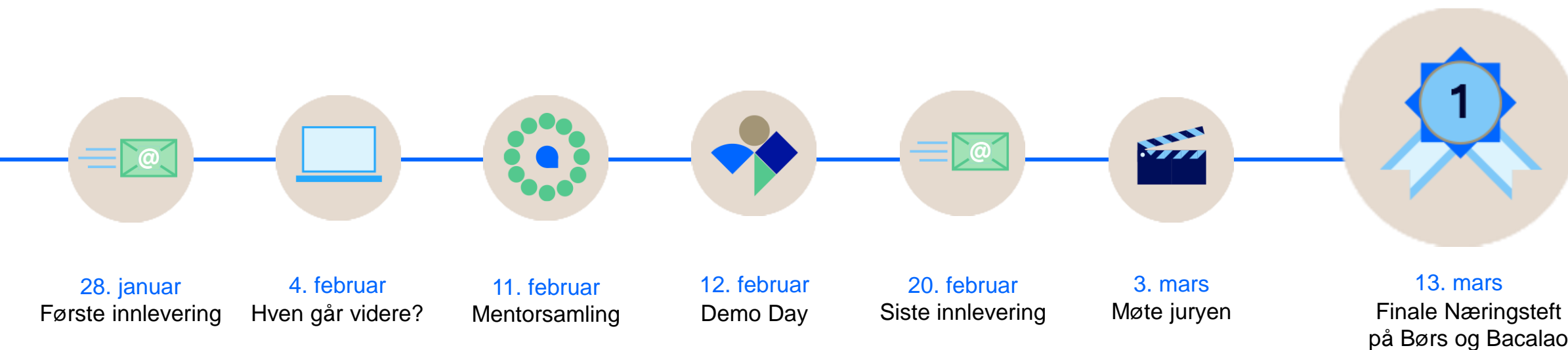
7. januar  
Samling nr. 3  
LANSÉR



21.-22. januar  
Samling nr. 4  
AKSELERÉR

# Program konkurransedel:

Sbm.no/NT



# Næringsteft- premier

50 000 kr  
til semifinalistene



# Næringsteft- premier

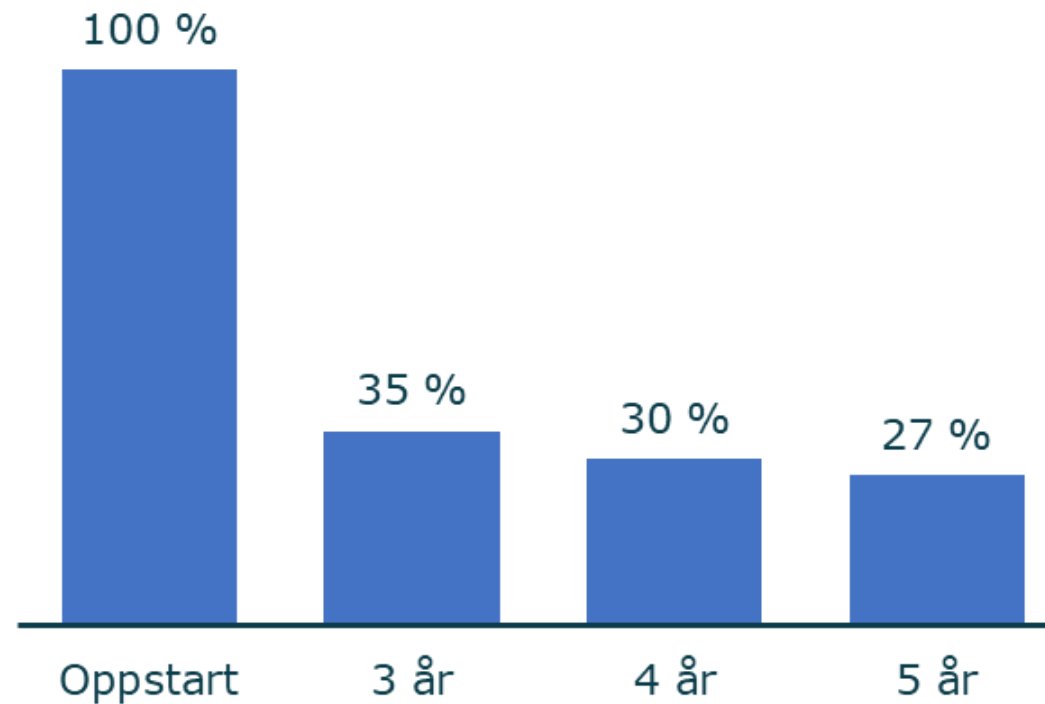


# Næringsteft- premier



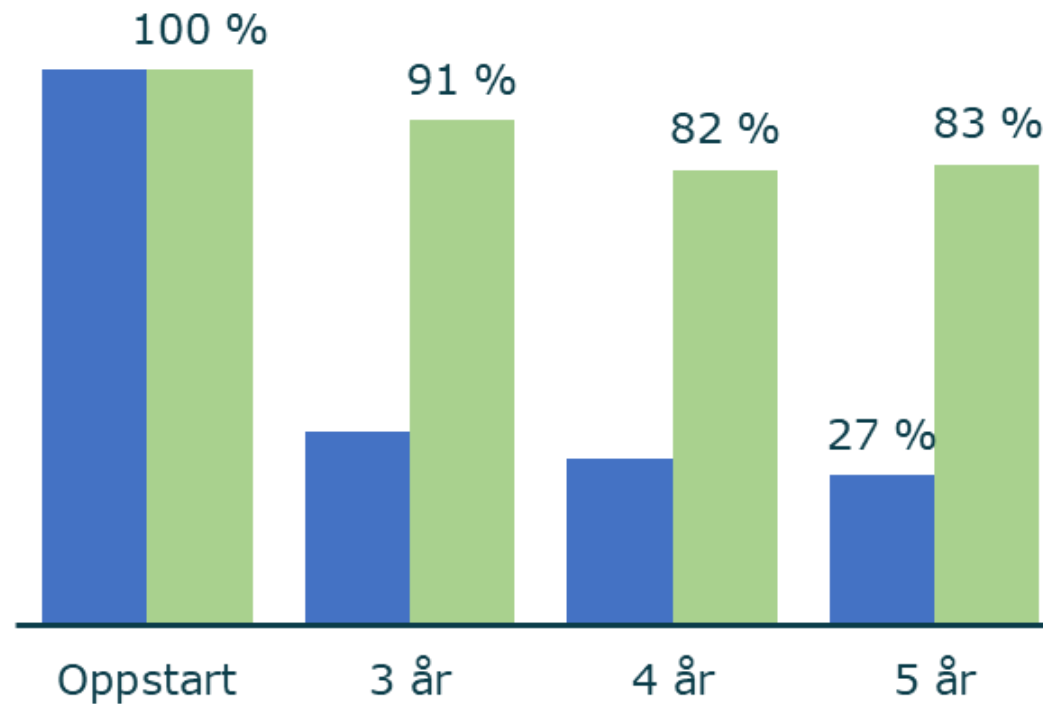
# Undersøkelse utført av Brand Valley

Dei fleste oppstartsbedriftene forsvinner raskt.



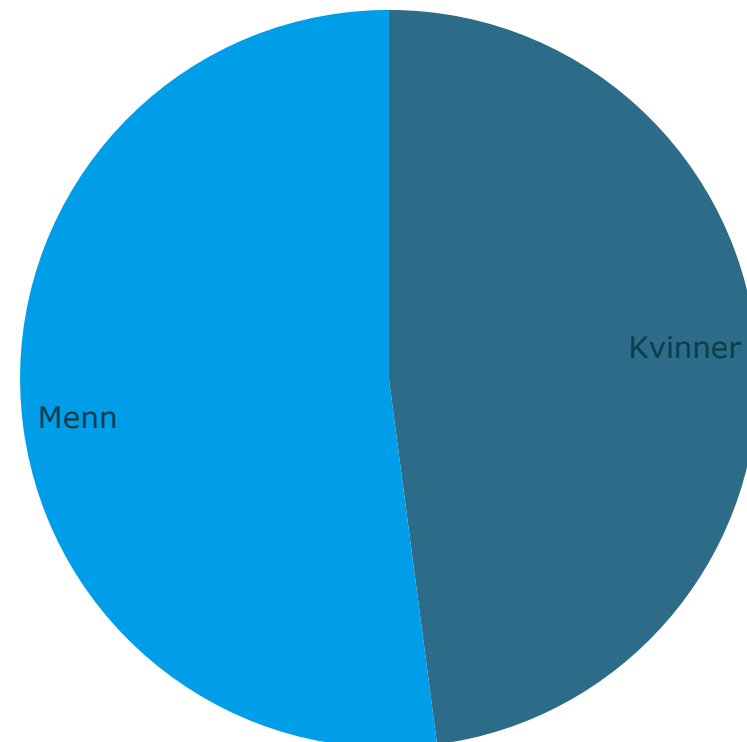
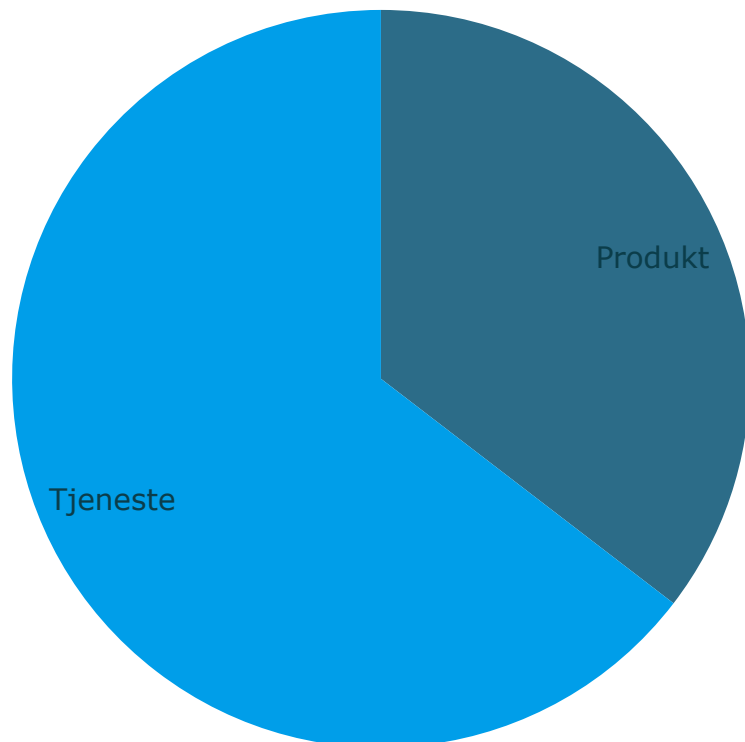
# Undersøkelse utført av Brand Valley

## Næringsteft deltagerne overlever lenger



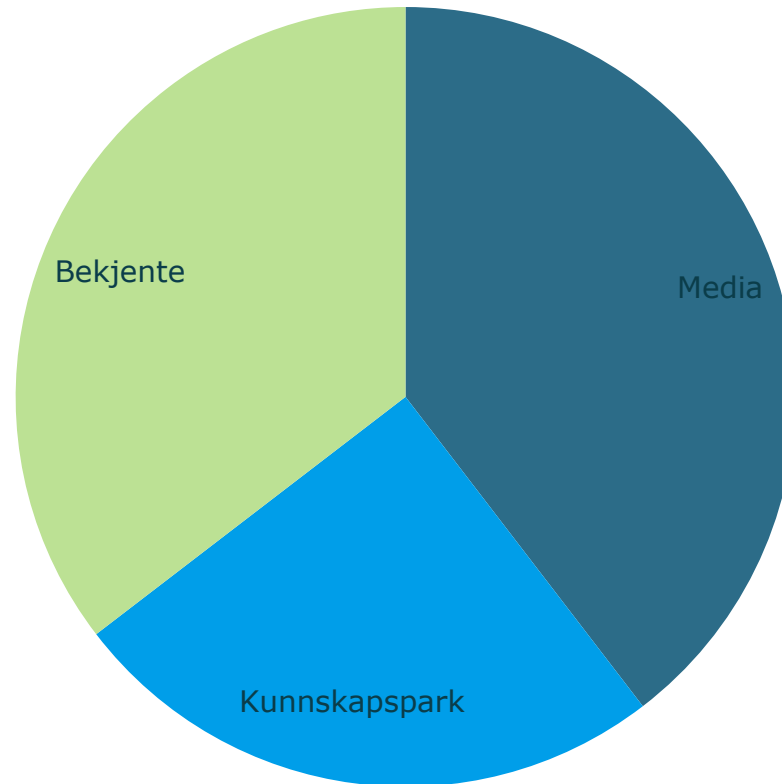
# Hvem er årets deltakere?

47 påmeldte bedrifter og 61 personer



# Hvem er årets deltakere?

Hvordan har du hørt om Næringsteft



# Mentorene



**Christian Olav Balsnes**

Chief Investment Officer  
Flakk Gruppen



**Kristianne M. Havnevik**

Rådgiver  
Havnevik



**Henrik Grung**

Advokat og partner  
Kvale



**Jan Tore Holen**

Gründer og daglig leder  
Conta



**Bjørn Sæther**

Partner og seniorrådgiver  
Converto



**Cecilie Myrstad**

Leder bærekraft  
Sparebanken Møre



**Kjell Petter Dalen**

Ass. Banksjef Industri og  
Energi. Sparebanken Møre



**Christian Pritchard**

Gründer, investor og  
styremedlem. Unifon Holding



**Synne Dragsund Litlere**

Disiplinleder Strategisk  
Produktutvikling. Inventas



**Nina Holm Sundgot**

Ass. Banksjef Næringsbasen  
Sparebanken Møre



**Stig Rune Sætre**

Seniorrådgiver Handel- og  
tjenesteytende. Sparebanken  
Møre



**Alice Heggheim**

Seniorrådgiver Sjømat  
Sparebanken Møre

# Juryen



**Rita Sævik**

Eier & daglig leder  
Ervik & Sævik



**Espen Volstad**

Daglig leder  
Volstad



**Anja Solevågseide**

Investor & gründer  
Pir



**Tore Tønseth**

Daglig leder  
Ronja Capital Investment



**Cathrin Ødegård**

Gründer & daglig leder  
Pivot



**Helge Gjerde**

Direktør  
Innovasjon Norge



**Hilde Støle Pettersen**

Daglig leder  
Momentum Partners



**Terje Krøvel**

Leder divisjon Næringslivs-  
marked. Sparebanken Møre

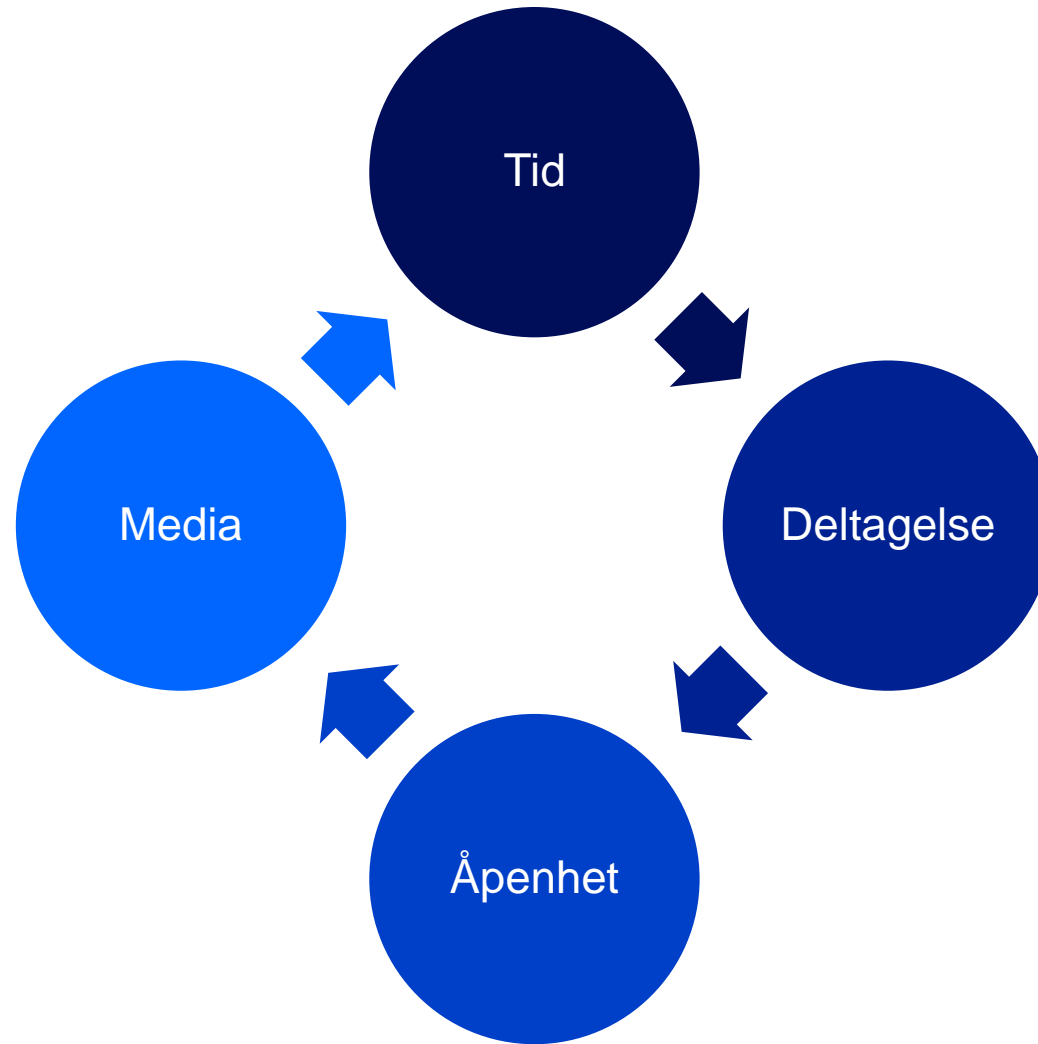


**Ruben G. Kvalsvik**

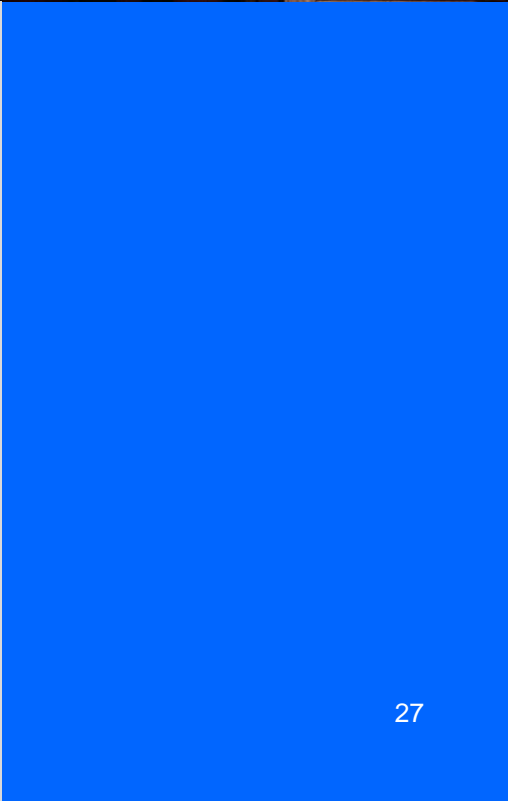
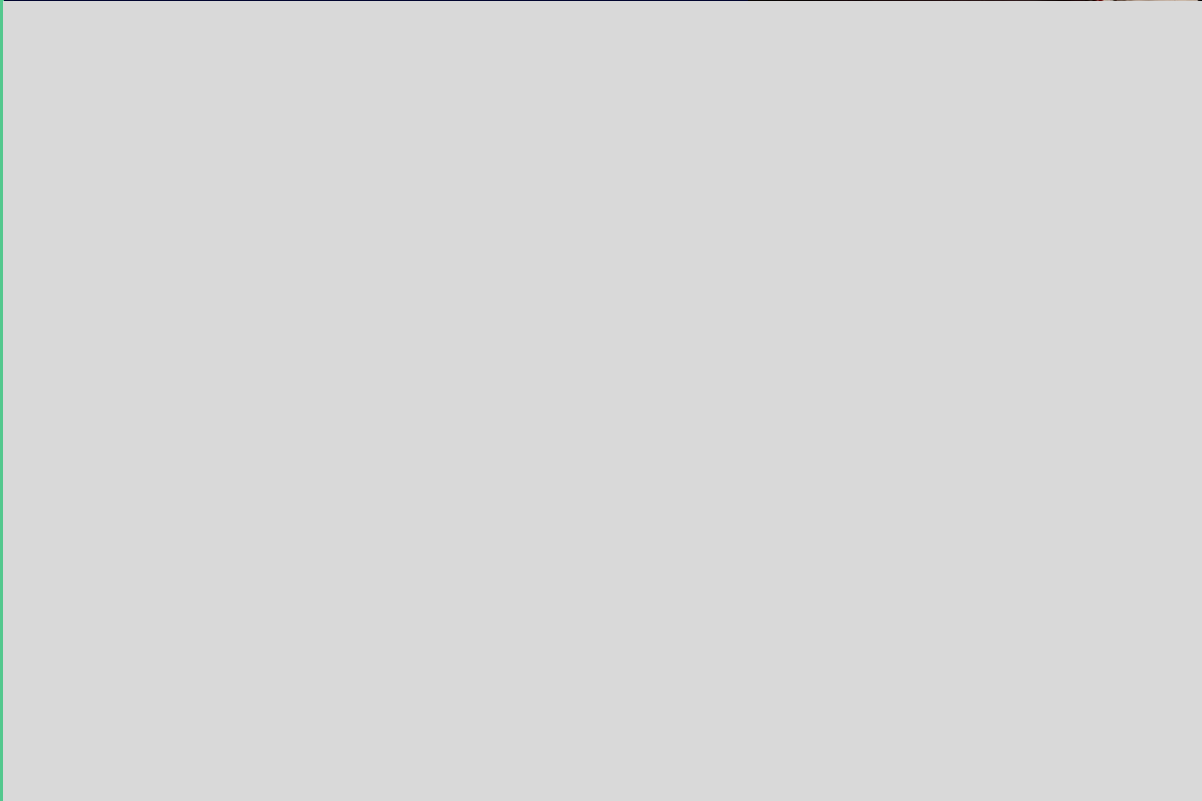
Seniorrådgiver  
Sparebanken Møre



# Hva kreves av deg som deltaker?









Har du  
en idé  
verdt 1  
million?



# Kontakt

sbm.no  
facebook.com/sbm.no  
@sbmno  
engasjert.sbm.no



**Tony Flo Våge**  
Bedriftsrådgiver Næringsliv

**Ruben Grongstad Kvalsvik**  
Seniorrådgiver Næringsliv

## Disclaimer

This presentation has been prepared solely for promotion purposes of Sparebanken Møre. The presentation is intended as general information and should not be construed as an offer to sell or issue financial instruments.

The presentation shall not be reproduced, redistributed, in whole or in part, without the consent of Sparebanken Møre. Sparebanken Møre assumes no liability for any direct or indirect losses or expenses arising from an understanding of and/or use of the presentation.

# Program del 1:

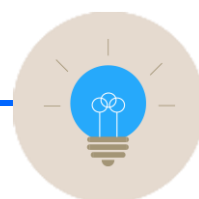
[sbm.no/NT](http://sbm.no/NT)



12. november  
Næringsfest



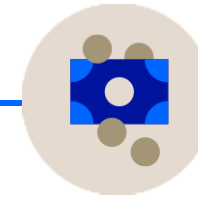
3. desember  
Samling nr.1  
DEFINÉR



17. desember  
Samling nr. 2  
TEST



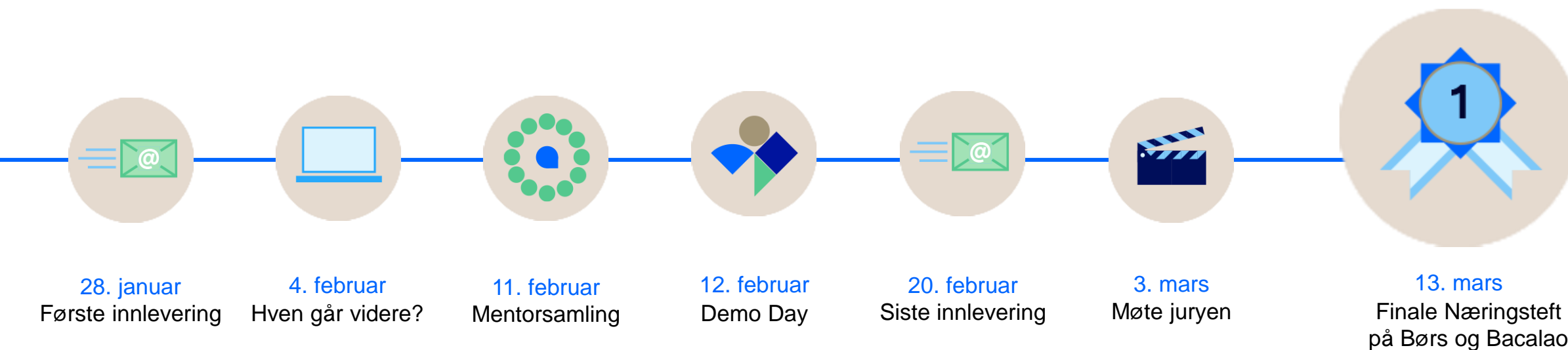
7. januar  
Samling nr. 3  
LANSÉR



21.-22. januar  
Samling nr. 4  
AKSELERÉR

# Program del 2:

## Sbm.no/NT





# NÆRINGSTEFTCANVAS

<b>Firmanavn:</b>	<b>Visjon:</b>			
<b>Problem:</b>	<b>Løsning:</b>	<b>Kunde:</b>	<b>Marked:</b>	<b>ESG:</b>
<b>Forretningsmodell:</b>		<b>Konkurrenter:</b>	<b>Team og eierstruktur:</b>	<b>Risikovurdering:</b>
<b>Vekstplan:</b>		<b>Kapitalbehov og finansiering:</b>		<b>Økonomisk prognose:</b>

# NÆRINGSTEFTCANVAS

<b>Firmanavn:</b>		<b>Visjon:</b> En kortfattet beskrivelse av selskapets langsiktige mål og ambisjoner (bedriftens langsiktige ledestjerne)		
<b>Problem:</b>  Hvilket problem, markedsbehov eller kundesmerter jobber du/dere for å løse?  Hvorfor er dette problemet viktig å løse?  Hvorfor er ikke dette løst i dag? Eventuelt, hvilke mangler har dagens løsning?	<b>Løsning:</b>  Hva er din/deres løsning på dette problemet?  Hvordan fungerer løsningen?  Hvilke innsatsfaktorer må til for å realisere løsningen og hvem lager den?  Hvilken verdi gir løsningen?  Hvordan er løsningen nyskapende?	<b>Kunde:</b>  Hvilke typer kunder kan være interessert i løsningen?  Hvilke kunder fokuserer dere på?  Hvordan vurderer disse kundene løsningen din?  Hva er viktig for disse kundene? Hvilken verdi vil løsningen kunne gi?  Har disse kundene tilstrekkelig betalingsvilje og -evne?	<b>Marked:</b>  Utgjør deres prioriterte kunder store nok markeder?  Hvilke av disse markedene fokuserer dere på?  Hvordan får dere tilgang til de valgte markedene?  Har dere en realistisk markedsplan for å oppnå dette?	<b>ESG:</b>  En konkret beskrivelse av selskapets initiativer og forpliktelser innen miljø, sosiale forhold og selskapsstyring (ESG)  Deltakerne må forstå hvilke risiko, påvirkning og muligheter de har innenfor ESG-pilarene.  Kjenne og stille krav til egen verdikjede, både leverandør og kundeled. Sirkulær forretningsmodell.
<b>Forretningsmodell:</b>  Hvordan vil bedriften din tjene penger? Hvilke typer inntektskilder har dere?  Hvordan fungerer denne forretningsmodellen i praksis?  Er forretningsmodellen skalerbar?  Er forretningsmodellen lineær eller er den sirkulær		<b>Konkurrenter:</b>  Hvem er dine relevante konkurrenter?  Hvorfor er det plass til din løsning?	<b>Team og eierstruktur:</b>  Hvordan ser eierstrukturen ut? Beskriv dagens team (inkl. roller) og hvorfor de er viktig for selskapet  Hvilke andre støttespillere er tilknyttet selskapet? (styre/rådgivere/annet). Hvilken type kompetanse mangler og hvordan skal dere løse dette?	<b>Risikovurdering:</b>  Hva er de største risikofaktorene som kan hindre at selskapet lykkes?  Hva er deres plan for å unngå at disse risikofaktorene inntreffer – samt hvordan minimerer dere effekten om noe likevel skulle inntreffe?
<b>Vekstplan:</b>  Hvor står dere nå og hvilke konkrete milepæler ønsker dere å realisere fremover?  Eksempel: gjenstående utviklingsarbeid, ansettelser, kommersialisering, etc.		<b>Kapitalbehov og finansiering:</b>  Hvor mye kapital trenger dere for å realisere vekstplanen? Når trenger dere denne kapitalen og hva vil den brukes til? Hvordan får dere tak i denne kapitalen? (egne midler, tilskudd, lån, investorer, annet?)		<b>Økonomisk prognose:</b>  Hvilke økonomiske resultater forventer dere å oppnå på kort og lang sikt? (omsetning og lønnsomhet)  Hva er de viktigste inntektsdriverne? Hva er de viktigste kostnadsdriverne?