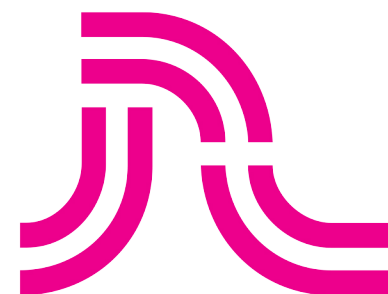


# BO & lev

...på Helgeland



Gratis avis fra MOBO Helgeland BBL

Vinter 2020

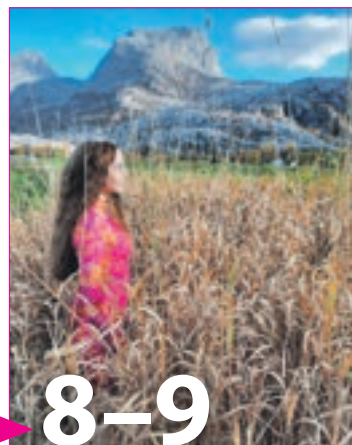


**Helgeland er pyntet til jul, og alle de fire byene inviterer til koronatilpassede arrangement som skal sørge for å gi trivsel, samhold og julestemning i en annerledes tid.**

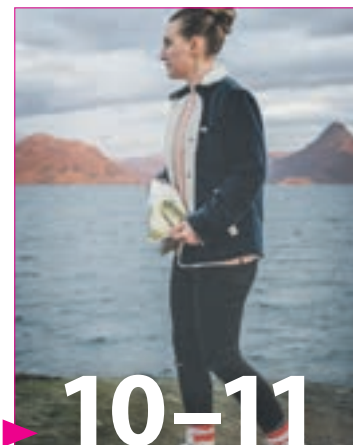
## Innhold



7



8-9



10-11

**4-5 Heile Helgeland**

Heile Helgeland lokker gamle og nye helgelendinger til regionen.

**18 Kronikk**

En gavepakke til Helgeland.

**7 Årets juletrender**

Velur, farger, juleduft og morsomme innslag.

**22-23 Julegato**

Helgeland Event sørger for julestemning i Mosjøen.

**8-9 Bølger fra hav til hår**

Frisør i Korgen gjør suksess med Waves of North.

**24-25 Pepperkakebyen**

Sandnessjøen inviterer deg til pepperkakebyen.

**10-11 Tang og Tare**

Helgelandskysten er full av delikatesser.

**29 Vil du bli MOBO-medlem?**

Les om våre medlemsfordeler.

**16-17 REDEs prosjekter**

Mye spennende i vente på boligmarkedet.

**30-31 Julestemning og julemat**

Ingen jul uten Hildurs Urterarium.



16-17



22-23



24-25

Avis for MOBO Helgeland  
Vinter 2020



Følg oss på Facebook!

**Ansvarlig utgiver:**  
MOBO Helgeland  
Tlf. 75 13 70 00  
mobo@mo.bbl.no

**Redaksjonelt innhold, design og grafisk produksjon:**  
Mye i Media as, Strandgata 3 – 5,  
8626 Mo i Rana

**Redaksjonen:**  
Morten Sæterhaug, Rami Skonseng, Rune Furuhatt, Anette Fredriksen og Ann-Helen Moen.

**Opplag:** 21.600

**Forsidefoto:** Helgeland Event

**Annonsebestilling:**  
Rami Abood, Mye i Media  
Tlf. 918 75 400  
rami@myeimedia.no

**Pris for medlemskap finner du på:**  
www.moborana.no  
tlf. 75 13 70 00



# ► Heile Helgeland

Heile Helgeland er et samarbeidsprosjekt med en helhetlig tilnærming til rekruttering, hvor det legges vekt på fordelene ved å bo og leve på vakre Helgeland.

– Mange mener at Helgeland er en godt bevart hemmelighet, for til og med innbyggerne i regionen kan bli overrasket over mulighetene som ligger her, sier trainee i Kunnskapsparken Helgeland, Stian Heggli Kleftås. Med kommuner og næringsliv som legger til rette for vekst og utvikling, har Kunnskapsparken Helgeland, i samarbeid med partnere, satt i gang prosjektet Heile Helgeland, som skal vise frem mulighetene som ligger i regionen, både profesjonelt og privat.

## DE GODE HISTORIENE

– Vi sprer de gode historiene og prøver samtidig å pirke litt i heimlengselen til utflytta helgelendinger, forteller Heggli Kleftås, som selv er heimflytta ranværing.

Han tar for seg hele regionen når han leter etter attraktive, ledige stillinger og de gode historiene om menneskene som bor og lever på Helgeland.

– Vi er et team som jobber med dette, og vi plukker opp en del aktiviteter via partnerne våre i tillegg til at vi saumfarer internett etter arrangementer som vi legger inn i kalenderen på nettsiden. Arrangørene kan også selv legge inn sitt arrangement. De mest interessante

arrangementene er de som er inkluderende hvor alle er velkomne til å delta.

Helgeland består av 19 kommuner og huser cirka 84 656 helgelendinger.

– Man flytter gjerne til et sted på grunn av jobben, men skal man bli værende, må man ha noe mer. De som har venner og familie på stedet fra før av, vil kanskje lettere trives umiddelbart. Men, vi trenger en god blanding av folk, både tilbakeflyttere og tilflyttere, og da må vi sørge for at de inkluderes i et nettverk, og deltar på noe av det spennende som skjer i regionen, sier Heggli Kleftås.

## NATUR OG KULTUR

– Helgeland trekker ofte frem naturen og tilgangen på denne. Dette lokker de friluftinteresserte og det er vi flinke til å kommunisere ut. Vi må også huske på å vise frem de mange arrangementene og kulturtilbudene, samt idrettstilbudene for barn og voksne i regionen. Jeg er ikke et utpreget friluftsmenneske, men er ekstremt glad i kultur og konserter, og der er det mange muligheter.

– I forbindelse med korona har det vært færre av de store arrangementene, men vi har tradisjonelt sett et veldig

godt kulturliv her. Vi ønsker å få folk til å se til Helgeland, for her er det faktisk utrolig mye spennende som skjer, og vi har minst like spennende karrieremuligheter her som ellers i landet.

## NETTVERKSBYGGING

For en måned siden lanserte Heile Helgeland et konsept som heter «Hekt deg på Helgeland».

– Dette er for deg som er ny på Helgeland, som har bodd her hele livet, eller som akkurat har kommet tilbake. Hekt deg på Helgeland er et åpent og inkluderende nettverk som skal gjøre det enklere for nye og gamle helgelendinger å komme i kontakt med andre. Nettverket organiseres som en gruppe på Facebook hvor de som ønsker å være med, kan ta initiativ til en aktivitet, eller hekte seg på andres initiativ. Målet er å ta vare på de som bor her, og skape nye arenaer for nettverksbygging og inkludering, sier Kleftås.

– Det er et fysisk nettverk hvor du møter nye mennesker. Akkurat nå kan det være utfordrende, med tanke på at vi er midt i en smittesituasjon hvor man

ikke kan møtes så mange på én gang. Men, vi hadde til sammen over 300 deltakere fordelt på 27 aktiviteter under kick-offen i oktober, så det tyder på at det er et konsept som kan bidra til en kulturendring hvor vi blir mer samlende og mer inkluderende.

## INKLUDERING

Det viktigste for folk som skal flytte er mulighetene for å få seg jobb. Folk flytter ikke til et sted hvor det ikke er jobbmuligheter. For å få tilflyttere til å bli værende i regionen og etablere seg her må man i tillegg kunne tilby andre kvaliteter.

– For å trives ønsker mange å være i nærheten av familie og venner, ha et godt nettverk og at de får dyrket interessene sine. Alle disse tingene er viktige for å være en attraktiv region. Jeg tror at vi har et forbedringspotensial når det gjelder å inkludere tilflyttere og tilbakeflyttere. Vi må bli enda bedre på å bygge nettverk som tar imot nye innbyggere. Et mer inkluderende samfunn for nye helgelendinger, er samtidig et hyggeligere samfunn for alle helgelendinger.

# happy homes®



**Vi ønsker alle  
våre kunder  
god jul og  
godt nytt år!**

**Skap den gode følelsen med lune  
farger, tapet, tepper og tekstiler.**

happy  
homes **Belegg Senteret**

Myra 5, 8610 Mo i Rana  
Tel. 75 15 25 65  
Man-fre 7-17, tor 7-19, lør 10-15  
happy-homes.no

# Årets juletrender I Hus

Butikkmedarbeider Siv-Kristine Lillevik Larsen har fylt butikken med de siste juletrendene innen interiør og julepynt, og sørger for moderne julestemningen i hus på hele Helgeland.

I Hus Studio har fokus på design og kvalitet, og tilbyr et stort utvalg fra alle de kjente merkevarerne.

– Nøtteknekkeren er kjempepopulær og den selger vi mye av. Den gjorde egentlig comeback på peishyllene i fjor, men det er først i år at salget av dem har tatt av, sier Lillevik Larsen som tror det er assosiasjonene til de nostalgiske julefilmene som gjør dem så populære. – I tillegg gjør de såpass mye ut av seg, så man trenger egentlig ikke så mye mer.

## DUFTEN AV JUL

Stadig flere ønsker morsomme varianter av tradisjonelle julekuler, nisser og reinsdyr.

– Velur begynte så smått å komme tilbake i fjor, men har kommet for fullt i år. Her har vi julekuler i velur, adventsstjerner i velur med lyslenke fra Star Trading, i alle farger. Det må ikke være rød jul i år. Alle farger er lov, sier

Lillevik Larsen.

Årets julepynt kommer i alle fasonger.

– Denne elgen, reinen, enhjørningen og sjøhesten er kanskje ikke typisk jul, men de er veldig populære. I fjor var det kyr som ble den store hiten på juletrærne. I år er det sjøhesten. Det skal det være lekent, fargerikt og velur. De formfulle reinsdyrene fra Trend Design er populære. Det er mange menn som synes de er morsomme å kjøpe i gave til konene sine. Mitt inntrykk er at mange vil ha det litt lekent og artig.

Snøkulene er populære kalendergaver, og snømennene i keramikk fra svenske DBKD er en hit på andre året.

– De passer inn hos alle og folk går ikke lei. De er veldig populære.

Duftelysene fra Skandinavisk som lukter skog og jul, er også populære gaver.

– Dette er vår andre bestilling, og i år kommer duftene også som duftepinner og såper.



Nicolas Vahé har produktene til den som har alt.

## FØLGER TRENDENE

I Hus er en designbutikk som følger trendene fra designverden. De tar inn et variert sortiment, så her finner man garantert noe for alle og enhver.

– Mange kjøper også matvarer fra Nicolas Vahé, det er fine gaver til den som har det meste. Rørospleddene er også populære, varme julegaver. Siden de er produsert i Norge, har de veldig kort leveringstid, sier Lillevik Larsen og viser frem litt av utvalget.

Her er julestrømper i velur, vintage

julekuler og de klassiske julenissene, sopper, dompaper og julemus.

– Mange legger litt ekstra i julepynten i år. Vi kommer til å tilbringe mye tid hjemme på grunn av koronapandemien, og da er det ekstra viktig å lage litt hjemmekos. Duftelysene er jo helt perfekte til å skape en god juleatmosfære i hjemmet. Det er også en hyggelig julegave som mange kommer til å finne under treet i år.

Butikkmedarbeider Siv-Kristine Lillevik Larsen anbefaler et duftelys fra Skandinavisk for å gjøre det ekstra koselig til jul.





► **Bølger fra hav til hår**

**Daglig leder ved frisørsalongen Hårsveisen i Korgen, Aina Olsen, ble lei av at det nærmest aldri ble lansert nye verktøy for frisører. Hun tok like godt på seg rollen som innovatør, og skaper nå sine egne produkter gjennom selskapet Waves of North.**

Dette er produkter som har helsemessige fordeler for både kunden og frisøren, noe som gjør at Olsen har stor tro på verktøyet. Produksjonen av de to første Waves of North-produktene er allerede i gang på Hemnesberget.

#### PERMANENT PÅ EN NY MÅTE

Som navnet antyder, har Waves of North med bølger å gjøre. Det dreier seg om å lage permanent på en annen måte enn den tradisjonelle.

Med verktøyene fra Waves of North får kundene bølger i håret uten å komme i kontakt med sterke løsemiddelbaserte produkter i hodebunnen. Krøllene blir omtrent som de man lager med krølltang, men de holder seg like lenge som vanlig permanent.

– Å rulle gammeldags permanent er tungt og det tar lang tid. Når jobben med rulling er unnagjort, dynkes hele hodebunnen med sterk permanentolje, sier produktgründeren.

– Waves of North gjør jobben mye lettere, og i tillegg kommer ikke olje i kontakt med hodebunnen. Dette er et HMS-verktøy for både frisør og for kunde, sier hun videre.

#### REDUSERE BELASTNINGER

Hovedgrunnen til at Olsen tok fatt i utfordringen var mangelen på nye verktøy for frisører. Hun spurte stadig leverandører om det var nye ting på gang, og ble til slutt både lei og irritert over at svaret som oftest var nei.

– Vi har stort sett hatt det samme å hjelpe oss med siden jeg startet i faget, og det begynner å bli noen år siden, smiler gründeren.

– Å være frisør er et tungt yrke, der man har store ergonomiske utfordringer og blir utsatt for løsemiddelskader, forteller Olsen. – Gjennomsnittsalderen på frisører i Norge er omkring 28 år, og i snitt står frisører i yrket i 14-15 år. Det syns jeg er trist, for jeg elsker yrket mitt, legger hun til.

– Waves of North er et ergonomisk verktøy som gjør at vi ikke trenger å bruke kraft. Med dette verktøyet bruker man ikke mer enn 20 minutter selv på tykt hår, og det trengs heller ikke pinner, bomull eller plast, fortsetter hun.

#### FRA AVFALL TIL PRODUKT

Irritasjonen over manglende innovasjon i bransjen resulterte i at Olsen satte i gang selv.

– Jeg brukte påsken til å tegne 10 produktskisser. Disse ble redusert til fem verktøy som jeg ønsket å satse på. De to første er i produksjon, prototypen på nummer tre er 99 prosent ferdig, og nummer fire er vi startet å se på hos SINTEF Norlab, forteller Olsen.



– Vi har et strålende samarbeid med SINTEF, og håper at produkt tre og fire skal komme på markedet en gang utpå nyåret, fortsetter hun.

– Det er fantastisk å kunne bruke plastavfall som ellers ville forsøplet havet, til å produsere verktøyene våre, sier en entusiastisk Olsen.

– Jeg har avtale om mottak av slikt avfall fra Nova Sea, som gjør et storartet arbeid for å forhindre at plast fra deres anlegg skal havne i naturen, fortsetter hun.

– Det er fint å kunne være med å bidra til sirkulærøkonomi på denne måten, sier hun.

#### PATENT OG DISTRIBUTØR PÅ Plass

– Jeg har tatt patent på de tre første produktene så langt, og Patentstyret i Norge har sjekket om det finnes andre lignende idéer. Men det er ingenting i nærheten en gang. Patentsøknad på produkt nummer fire sendes inn straks prototypen er klar, forteller Olsen.

Nylig inngikk Waves of North distribusjonsavtale med Tendenz Hårpleie AS.

– Tendenz er en solid leverandør som leverer utelukkende til frisørbransjen, og som distributør får de eneretten til å selge produktet, sier hun.

Tendenz har kontorer i flere land, noe som betyr at produktet kan nå ut globalt, selv om Olsen regner med det vil ta noen år å bygge opp etterspørselen.

– Men i og med at dette er et verktøy som er så aktuelt i frisørers hverdag, er jeg ganske sikker på at det vil selge bra, legger hun til.

#### ARCTIC ACCELERATOR

Aina Olsen ble tidligere i år plukket ut som en av 11 nyskapende selskaper som får oppfølging gjennom utviklings-

programmet Arctic Accelerator. Gjennom dette får hun mentor og viktig støtte.

– Jeg har vært selvstendig næringsdrivende i mange år, men det vi lærer i programmet er rett og slett uvurderlig. Det jeg tenker på er at jeg kan ta den nye kunnskapen med hjem og kanskje få muligheten til å inspirere andre, sier hun.

Arctic Accelerator-programmet arrangeres av KUPA og er sponset av Lundin Foundation, Equinor, Innovasjon Norge, SIVA, Norinnova, Kunnskapsparken Origo, Kunnskapsparken Bodø og Kunnskapsparken Helgeland. De leter etter forretningsidéer som møter globale trender innen digitalisering og bærekraftig utvikling.

#### ALT SKJER I NORD-NORGE

Aina Olsen er raus med rosen når det kommer til viktige samarbeidspartnere.

– Jeg hadde ikke kommet dit jeg er i dag uten støtte fra Kunnskapsparken Helgeland og SINTEF Norlab, sier hun.

– I tillegg har jeg fått uvurderlig hjelp og bistand fra Innovasjon Norge på Mo i Rana, samt Patentstyret, som er særdeles profesjonelle og serviceinnstilte, skryter hun.

Produksjonen av de to første verktøyene er allerede i gang på Nordic Comfort Products (NCP) på Hemnesberget. Pakkeproduksjonen foregår på vekstbedriften Hasvo AS.

– Sett i den store sammenhengen blir jo disse produktene av resirkulert plast til innenfor en relativt liten radius. Råstoff fra Helgelandskysten fraktes til produsenten på Hemnesberget, og innovatøren sitter i Korgen, smiler Olsen.

– Det betyr også at vi har oversikt over hva materialene har vært brukt til tidligere, hvor de har vært brukt og hva som er i dem, og det er viktig med en slik oversikt, legger hun til.

– Jeg er svært fornøyd med å ha fått i gang produksjonen hos NCP, for jeg har alltid vært opptatt av å ivareta arbeidsplasser og støtte opp om næringsdrivende lokalt, fortsetter hun.

– Vi må være flinke til å støtte hverandre i distriktene, både for å vokse, men også for å stabilisere de arbeidsplassene vi har. Jeg kunne selvsagt sett til Kina og fått verktøyet produsert billig der, men det er overhodet ikke interessant for meg. Foreløpig har jeg klart å holde alt i Nord-Norge, avslutter Waves of North-gründeren fra Korgen.



Aina Olsen er daglig leder ved Hårsveisen i Korgen. Nå er hun også blitt gründer og står bak produktene og selskapet Waves of North.

# Taresnacks fra Kvarøy



Daglig leder ved SJY Seaweed, Leonore Olsen. Foto: Zenteno Visuals

Gründeren Leonore Olsen fra bedriften Sjy Seaweed på Kvarøy i Lurøy kommune, produserer snacks fra havet.

– Sjy Seaweed er et forholdsvis nytt prosjekt. Vi startet bedriften i 2018, og jeg har jobbet fulltid siden mai 2019. Nå står fabrikken endelig klar og vi kan begynne storskala produksjon av taresnacks fra Kvarøy, sier Olsen som vil bidra til en mer bærekraftig framtid ved å introdusere vegansk sjømat i butikkhyller over hele verden.

– Tare er et sjømatprodukt, men det er også et av de få produktene i Norge som er veganske. Dette er bærekraftig matproduksjon og det er grunnen til at vi vil satse. Vi vil bidra i det grønne skiftet, men også bidra til å etablere arbeidsplasser på Helgeland.

#### MARKED I VEKST

Olsen er gründeren til konseptet. Med seg på eiersiden har hun Gjermund Olsen fra Kvarøy Fiskeoppdrett, samt

farens sin, Yngve Olsen.

Hun tror det kan være et potensielt godt marked for produktene i Europa og USA, men vil i første fase introdusere produktene innenfor landegrensene.

– Nå skal vi se om folk liker det, og hvilken aksept taresnacks får i det regionale markedet, men vi har absolutt en ambisjon om å lansere produktet både nasjonalt og internasjonalt. Vi ser at folk som har lyst til å spise det som er litt annerledes, er på frammarsj i Europa og USA. Veganermarkedet og plantebaserte produkter øker veldig. Vi mener i tillegg at vi har et bra produkt, og vi har ambisjoner om å introdusere flere produkter i løpet av de neste årene.

#### VIL ETABLERE ARBEIDSPASSER

Tidligere jobbet hun i det private forskningsfirmaet SINTEF i Tromsø.

Hun er utdannet fiskerikandidat og har spesialisert seg innen fiskeriredskap. På denne tiden jobbet hun med et firma fra Vestlandet som etablerte et nytt fiskeri av snøkrabbe i Barentshavet.

– Da klarte de å skape veldig mange nye arbeidsplasser, på å ta i bruk en ny ressurs, i løpet av veldig kort tid. Det var inspirerende. Jeg så at dersom man klarte å finne et marked for nye, marine ressurser, så kan det veldig fort gi nye, bærekraftige arbeidsplasser på steder som for eksempel Kvarøy.

Dagens megatrender innen miljø, bærekraft og sirkulær økonomi, gjør ressursen tare til et interessant produkt. – Jeg har fagbrev innen akvakultur som mange andre på Kvarøy, og har jobbet langs merdekanten med laks før jeg flyttet til Tromsø, så jeg har en praktisk bakgrunn fra havbruk som er veldig

aktuell når man skal til med noe slikt. Men, å produsere og selge et nytt produkt, midt under en pandemi, har vært ganske spennende.

#### MARKED OG SALG

Leonore og kjæresten har pendlet mellom Tromsø og Kvarøy, men etter at pandemien brøt ut har de mer eller mindre bodd fast på øya hvor fabrikken ligger og produksjonen foregår.

– Ambisjonen er å få det til her. Men, vi har et kontor i Tromsø, fordi at det i et markeds- og salgsarbeid, i en normal verden, er lettere å selge fra Tromsø hvor vi bruker ti minutter på å kjøre til flyplassen. Fra Kvarøy tar det først fire timer med Nordlandsekspressen for å komme seg til flyplass. Ambisjonene var derfor å drive markedsføring fra

Tromsø, men vi har måttet omstille oss under pandemien og alle salgsmøter er flyttet til Teams og Skype. Vi sender vareprøver rundt omkring for at folk skal få teste dem, og så møter vi folk digitalt. På kort tid har vi derfor måttet legge om hele kommersialiseringsprosessen. Vi er nødt til å være flinke på sosiale medier og digitale flater, og der skal vi bli enda bedre. Nå jobber vi også med å etablere nettbutikk slik at folk kan kjøpe taresnacks der.

Taresnacksen kan man også finne i nærbutikkene Helgeland før jul.

– Vi har jobbet med konseptet siden 2018, men fabrikkene er akkurat ferdig, så vi har nettopp begynt å produsere i større skala. Vi skal ikke konkurrere mot Maarud potetgull, men vi har en ambisjon om å være et alternativ for dem som har lyst på litt sunnere snacks.

#### ET SUNNERE ALTERNATIV

Det er mange produkter man kan lage av tare. Olsen har laget et blandingsprodukt bestående av tare, mais og potet, og satser på snacksmarkedet.

– Det har vi gjort helt bevisst, for vi ser at sjømatkonsumet på dem under 37 år går kraftig ned. Man spiser mer sukker enn man spiser fisk i løpet av et år. Og så brukes det mer penger på å markedsføre kjøtt enn fisk i Norge. Folk vil ha kjappe, raske og enkle produkter.

Dette har de tatt hensyn til og laget en pose som alle forstår.

– Konsum av tare er kanskje nytt for veldig mange, men folk skjønner at skal åpne posen og spise innholdet. Vi har vektlagt at det skal være lett å forstå produktet og det skal være lett å like det.

Det ene produktet består av sukkertare og havsalt. Denne smaker sju. I tillegg har de et produkt som består av sukkertare og steinsopp. Denne smaker tareskog.

– De er veldig gode. Begge produktene er laget for at de skal være lette å like, også for dem som ikke spiser sjømat så ofte.

Taresnacksen kan inntas på hverdager med god samvittighet, da det inneholder mye fiber og lite fett.

– Det er et produkt som er laget på samme måte som Cheez doodles. Produksjonsmetoden kalles ekstrudering og er en måte å produsere snack på, uten å fritere. Produkter har en lav fettprosent på 15 %, hvor solsikkeolje er tilsatt utelukkende for å bidra til god smak. Det er et kjempebra alternativ, og den kan til og med brukes som kjeks. Jeg spiser det selv hele tiden.

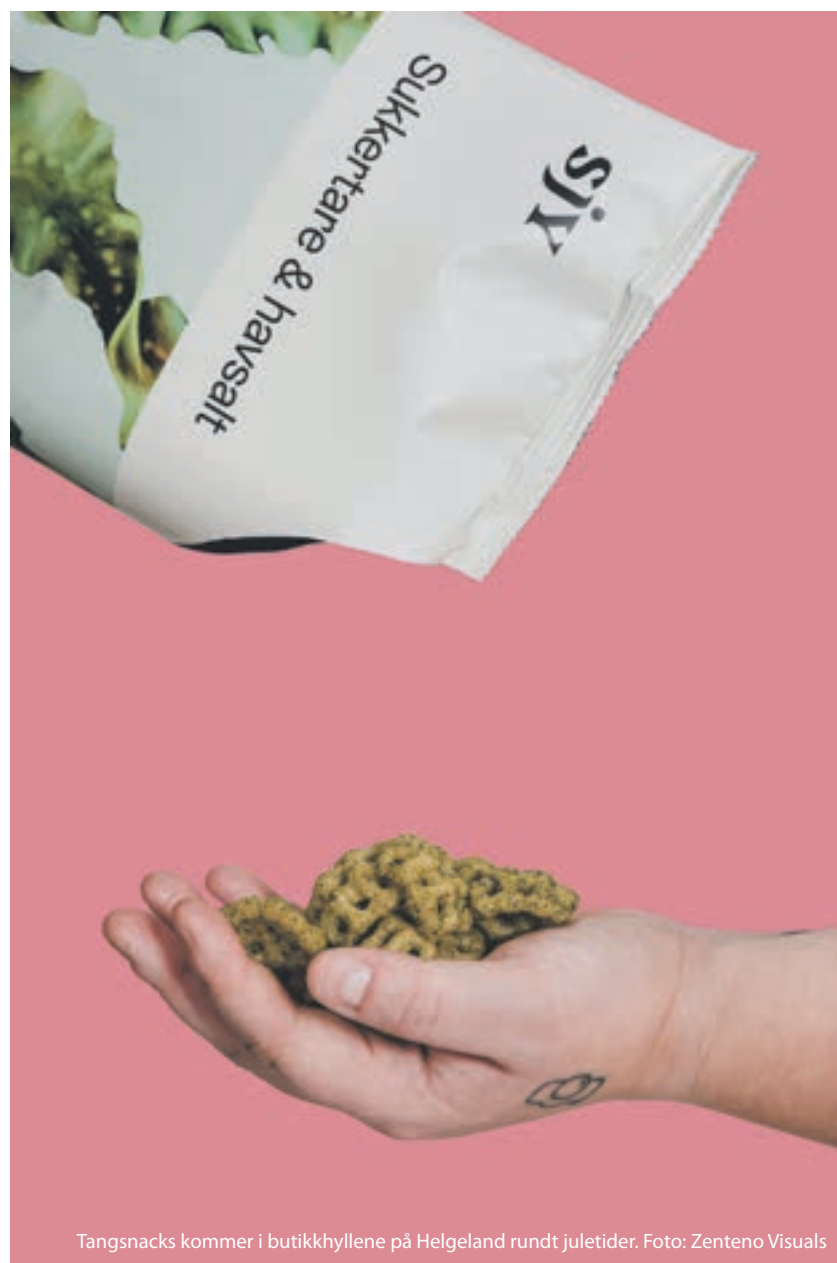
#### DE BESTE FORHOLD

Norskekysten har Europas største forekomst av tare. Rent vann, kaldt vann, god vanngjennomstrømming og mye lys om våren.

– I tillegg har vi en god symbiose med lakseoppdretterne på Helgeland. Laksen skiller ut mye nitrogen og fosfor, og det er byggesteinene som i stor grad gjør at taren har gode vekstforhold.

Sju Seaweed er et ambisiøst prosjekt for framtida, men det er også et ambisiøst prosjekt for Helgeland.

– Det er et ærlig forsøk på å skape evige arbeidsplasser for helgelendinger på Helgeland.



Tangsnacks kommer i butikkhyllene på Helgeland rundt juletid. Foto: Zenteno Visuals

# Bærekraftig matproduksjon

## Pursea AS etablerer ny havbruksindustri på Helgelandskysten.

**B**ak Pursea AS står et drømmelag bestående av gründer Carl-Erik Bergwitz-Larsen med leder- og utviklingserfaring fra politiet og Økokrim, Markus Alexander Lars Moberg som har hatt gründer-suksess i 20 år med utdanning og erfaring fra både finans og sjøfart, og Martin Sæterstad Kulseng fra Selsøyvik Havbruk som har kunnskap og erfaring innenfor havbruk og som allerede har knytninger til det internasjonale kundemarkedet.

– Vi er unike i vår lojalitet til det rene arktiske hav, vår knytning til Helgeland, og i vår evne og vilje til å være drivkraften bak en ny næring i Norge. På Helgelandskysten skal vi skape ny norsk havbruksindustri for å bidra til et bedre valg for produksjon og forbruk av sjømat til mennesker og

dyr, sier Bergwitz-Larsen.

Purseas forretningsmodell er basert på fleksible løsninger som kan tilpasse seg en ny og voksende industri.

– Selskapet skal produsere ulike sluttprodukter av tare. Vi skal først og fremst dyrke tare på egne lokasjoner under konsesjoner gitt direkte til selskapet, men også dyrke tare i andre tilgjengelige lokasjoner. Planen er at vi selv skal ha stor kapasitet til å prosessere tare fra ulike lokasjoner.

De deler alle en tanke om at verden trenger bærekraftig mat.

– Ved å skape bærekraftige og klimanøytrale løsninger, gir vi mennesker og dyr et bedre alternativ for produksjon og forbruk av mat. Verdens befolkning øker med over 80 millioner hvert år og vi vil i 2050 ha behov for 70 prosent mer mat enn

i dag. Dette volumet skal produseres på en bærekraftig måte, uten overbelastning av landjord, tilsetning av kjemikalier og bruk av ferskvann. Sjømat Norge anslår en dobling av omsetningen innen havbruk i 2030. Dyrking av makroalger på stor skala, slik som Pursea planlegger, vil være den

type nytenkende bidrag som må til for å dekke disse vesentlig økte behovene, sier han.

Og dette skal skje på vakre Rødøy.

– Vi forventer oppstart av prøvedyrking og produksjon nå i vinter, og full oppstart allerede neste høst.



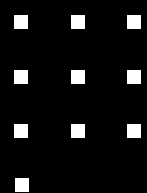
# Det er ramme alvor!



Fin kunst og vakre bilder blir bedre i solide, flotte rammer. Har du et bilde du gjerne skulle hatt på veggen, kom innom for en hyggelig prat, så finner vi innramminga som passer nettopp ditt bilde.

**Juliannes**  
RAMMEVERKSTED

Tlf. 915 68 126 • Rådhusalleen 3, 8622 Mo i Rana • [julianne.robertsen@gmail.com](mailto:julianne.robertsen@gmail.com)



# INTUNOR

## *En totalleverandør*

Vi tilbyr tjenester innen IT- Consulting, HR, rekruttering og bemanning av økonomi- og IT funksjoner og innkreving i tillegg til ordinære regnskap, lønn- og fakturatjenester.

Moderne teknologi gjør at du som kunde har tilgang til dine tall i "sanntid" slik at våre økonomikonsulenter og rådgivere kan bruke mer av sin tid på å hjelpe deg til å nå dine mål.

**Vi leverer mer enn regnskap-, lønn- og økonomitjenester - du finner mer informasjon på vår hjemmeside.**

Ta kontakt med Intunor Services AS, avdeling Mo i Rana

**E-post:** [mads.pinnerod@intunor.com](mailto:mads.pinnerod@intunor.com) / **Telefon:** 911 22 438

**Besøksadresse:** Halvor Heyerdals vei 43, 8626 Mo i Rana

**Postadresse:** Postboks 42, 8601 Mo i Rana / [www.intunor.com](http://www.intunor.com)

 **INTUNOR**



Komplett  
ladeinfrastruktur

**kr 0,-\***

## Superenkel elbillading for borettslaget

Å installere ladeinfrastruktur trenger ikke koste en formue. Faktisk trenger det ikke koste noe som helst.

Vi installerer nemlig ladeinfrastruktur **helt uten kostnader**, dersom borettslaget velger Signal som totalleverandør på følgende: 5 års avtale fra Signal på Altibox TV/internett, samt strømavtale for garasje og fellesareal med Lyse.

Er du strømkunde av Lyse, kan du bestille elbillader med rentefri nedbetaling til kr 629,-/mnd i 36 måneder og tjenesten krever dermed ingen investering for verken beboer eller borettslag.

### Mindre jobb for styret

Styret i borettslaget eller sameiet slipper administrasjon av både kostnader og installasjon. Enkelt og oversiktlig for alle sammen.

Og hvis noen i styret lurer på om vi har **ti års garanti på ladeinfrastruktur, og kundeservice hele døgnet**, så har vi det også.

**Det var lurt!**

For pristilbud og mer informasjon send SMS til selger BRL, Odd Gunnar Moe, tlf. 995 61 911 eller besøk [signal.no/borettslag](https://signal.no/borettslag)

\* Gjelder montering av lader på vegg ute eller inne. Minimum 25 boligseksjoner med parkeringsplass. Betaling for ladestrøm kommer i tillegg.







# Arena i Nord

**På [arenainord.no](http://arenainord.no) presenterer du ditt konsept, dine produkter, deg selv. Med tekst og bilder. Eller video. Eller en kombinasjon.**

Vi forteller de gode historiene fra Helgeland, og produserer og skreddersyr innhold. Vi hjelper deg kort sagt med å nå ut med ditt budskap.

Vil du vite mer? Ta kontakt med Anette Fredriksen på mobil 95947929/epost [anette@myeimedia.no](mailto:anette@myeimedia.no)



**Mye i Media**

# ► Spennende prosjekter i Mosjøen



## Boligprosjektet Jordbærtoppen Boligtun ligger i solhellinga på Skog på Olderskog, et populært boområde for både store og små.

– På Jordbærtoppen Boligtun vil man få fin utsikt og natur «rett rundt hjørnet». Dette er boligene for deg som ikke har behov for å bo i sentrum, men allikevel vil ha de samme kvalitetene, forteller Vidar Sviund, eiendomsmegler MNEF hos REDE Eiendomsmegling.

### INGEN BUDRUNDER

– På Jordbærtoppen vil boligene bli bygd rundt et tun, noe som er med på å skape et hyggelig, trygt og harmonisk miljø. Vi legger nå ut salg i trinn 1, som

inneholder to 2-mannsboliger og en 4-mannsbolig. Totalt 3 bygg med 8 andeler i denne omgang, sier Sviund.

– Hver enhet i 2-mannsboligene vil få hver sin carport, i tillegg vil det bli bygd carportanlegg med sportsboder for 4-mannsboligene, legger han til.

Siden dette er nybygg i prosjekteringsfasen, vil de som vil vurdere å kjøpe bolig her få god tid til å legge til rette for å selge sin nåværende eiendom.

– Her blir det heller ingen tøffe og slitsomme budrunder. Det er "første mann til mølla" som gjelder på Jordbærtoppen, smiler Sviund.

– Dette blir nytt og moderne, og her vil det bli minimalt med vedlikeholdsarbeid i mange år fremover, sier han videre.

### NÆROMRÅDE MED TILBUD

Olderskog er et attraktivt område å bosette seg på. Noen av grunnene til dette er blant annet ny skole,

### Fakta:

Totalt 20 andeler fordelt på tre 4-mannsboliger og fire 2-mannsboliger.

I tillegg vil det bli bygd carportanlegg med sportsboder for 4-mannsboligene.

### Størrelser:

Primærrom fra 68 kvm - 95 kvm.  
Bruksareal fra 71 kvm - 103,50 kvm.

Utbygger: Tempelhaugen Eiendom AS som består av Helgeland Næringseiendom Holding AS med 100%.

Jordbærtoppen Boligtun etableres som et borettslag med Mosjøen og Omegn Boligbyggelag som forretningsfører.

Per i dag er tre reservert.

## På historisk grunn med en fantastisk beliggenhet midt i Mosjøen sentrum, er det nå lansert et særdeles attraktivt leilighetsprosjekt.

Her er det både rolig og tilbaketrukket, men likevel ligger leilighetene så sentralt man kan få det. Bilen kan man parkere i oppvarmet garasjeanlegg i underetasjen.

– Det er bare å ta heisen til 1. etasje og nyte alle byens fasiliteter og tilbud rett utenfor inngangsdøren din, forteller Eiendomsmegler MNEF Vidar Sviund hos REDE Eiendomsmegling i Mosjøen.

### KOMFORT OG KVALITET

– I Fearnleys Terrasse ønsker vi at du skal leve litt bedre. Derfor har vi lagt vekt på detaljene, kvalitetene og mulighetene i Fearnleys Terrasse, sier Sviund.

– Leilighetene har en flott beliggenhet på byflata, der både forretninger og gågate befinner seg i umiddelbar nærhet, fortsetter han.

– Vi vektlegger fasiliteter som heis med direkte adkomst til garasjeanlegg, romslige terrasser og balkonger, store moderne vindusflater og generelt god standard, for å nevne noe, legger Sviund til.

### STOR INTERESSE

Fearnleys Terrasse vil bli en 3-etasjes boligblokk med høy 1. etasje for minst mulig innsyn, og garasjer i underetasje. Blokken får 8 leiligheter hvorav to er lokalisert i inntrukket 3. etasje.

– Per i dag er fire leiligheter solgt og en er reservert, så interessen for Fearnleys Terrasse er bra, avslutter Sviund.



### Fakta:

Utbygger: Fearnleys Gate 25 AS, som består av Helgeland Næringseiendom holding AS med 85% og Jomai Eiendom AS med 15%.

Leilighetene varierer i størrelse fra 108 til 143 m<sup>2</sup> i BRA og 103,6 til 138 m<sup>2</sup> i primærrom. Leiligheter med både 2 og 3 soverom og de etableres som et sameie. Ferdigstilles tredje kvartal 2021.

# Landlig idyll i Sjøveien Vest

I andre byggetrinn av Sjøveien Vest er nå seks fine leiligheter ferdigstilt.



Sjøveien Vest II borettslag ligger fint til i Sjøveien på Båsmo. Leilighetene befinner seg i et trafikkskjermet boområde, og fra eiendommen er det kort avstand til både barnehager, skoler, fine turområder, Skillevollen og diverse forretninger.

## FLOTTE UTEAREALER

Sjøveien Vest er et spennende leilighetsprosjekt som ligger fint til i Sjøveien på Båsmo, i landlige og idylliske omgivelser.

– Dette leilighetsbygget er et eget borettslag, men alt ligger til rette for at det skal kunne sammenslås med 12-mannsboligene som ligger i forkant dersom begge borettslagene ønsker det, forteller Susanne Møgster Dahle, eiendomsmegler MNEF hos REDE Eiendomsmegling.

– Utbygger har hatt fokus på flotte fellesarealer utendørs, der det er lagt vekt på at alle beboere skal kunne kose seg sammen, fortsetter hun.

– Blant annet er det etablert et koselig fellesareal på taket av carportrekken som deles med 12-mannsboligen i byggetrinn 1. Spesielt artig i etterkant av innflytting der at vi har fått tilbakemeldinger fra beboerne at de ved flere anledninger har samlet seg der, legger hun til.

## MODERNE

Byggetrinn 2 består av seks moderne leiligheter fordelt over to etasjer.

Leilighetsbygget kompletterer Sjøveien Vest som siste planlagte byggetrinn.

– Innvendig blir leilighetene moderne og tidløse med slette flater, hvite innredninger og flislagt bad, forteller Møgster Dahle.

Med variasjon i leilighetsstørrelser og koselige utomhusområder er det tilrettelagt for at Sjøveien Vest blir et borettslag der alle generasjoner kan trives i lag.

– Det har vært stor interesse rundt prosjektet i fasen rundt ferdigstillelse, avslutter eiendomsmegleren.

### Fakta:

Leilighetene er i størrelsesorden (BRA) 78.3 m<sup>2</sup> til 82.8 m<sup>2</sup> med 2 soverom.

Alle leilighetene har romslige balkonger, og det medfølger parkering i carport samt egen sportsbod.

Elektriske varmekabler i alle rom foruten soverom og bod.

Per i dag er to leiligheter solgt og en reservert.



## KRONIKK

# En gavepakke til Helgeland

**N**ye Helgelandssykehuset skal investere rundt 2,5 milliarder kroner de neste 5-10 årene. Det er en fantastisk gavepakke til Helgeland.

Da forespørselen om denne teksten tikket inn i innboksen var det navnet på magasinet som trakk min oppmerksomhet - *Bo&Lev på Helgeland*. Ja, vi bor og lever på Helgeland. Sammen, i denne regionen som er så full av potensiale, så full av muligheter. I januar i år ga helseministeren oss ytterligere en mulighet til utvikling og vekst da han landet strukturvedtaket for Nye Helgelandssykehuset. Han ga klarsignalet til en prosess som gir oss muligheten til å skape spesialisthelsetjeneste for framtida, tilpasset vår geografi og demografi, en tjeneste som skal være tilgjengelig for alle og kvalitetsmessig minst like god som andre steder i landet. Vi skal investere i bygg og utstyr, i prehospitale tjenester og i kunnskap. Disse investeringene kommer til å skape positive ringvirkninger for hele Helgeland.

Som administrerende direktør i Helgelandssykehuset har jeg ansvar for spesialisthelsetjenesten i foretakets opptaksområde, det er det jeg skal konsentrere meg om. Samtidig er jeg bevisst den rollen sykehus spiller som samfunnsaktør. Derfor har jeg invitert inn kommuner, fylkeskommune, næringslivsfolk og representanter fra universitetene til å gi meg råd og innspill i den videre prosessen med Nye Helgelandssykehuset. Sykehuset kan ikke utvikle seg i et vakuum for seg selv, vi må både få og gi impulser til samfunnet rundt. Vi må dra i flokk, dele og inspirere. Ingen blir gode alene.

Denne tanken har vi også tatt med oss

når vi har utformet det nye symbolet for Helgelandssykehuset. H-en er formet som en lenke, der de enkelte delene er avhengige av hverandre for å skape en helhet. Ordboka beskriver ordet synergi som «samspill mellom flere faktorer som forsterker hverandre slik at den kombinerte effekten blir større enn summen av de enkelte faktorenes bidrag». Jeg tror på den synergien som vil oppstå med Nye Helgelandssykehuset. Både for den faglige utviklingen, det fremtidige tjenestetilbudet og for Helgeland som region. Vi kan velge å se på Nye Helgelandssykehuset som et evig stridstema, eller vi kan velge å se på det som den gavepakken det faktisk er. Valget burde være enkelt. Endringsprosesser kommer alltid med en dose støy, men la oss ikke miste målet og muligheten av syne: Sammen skal vi skape Norges beste lokalsykehus, sammen skal vi gjøre det fortsatt attraktivt å bo og leve på Helgeland.

Nye Helgelandssykehuset får mye oppmerksomhet, men vi skal aldri la det overskygge det hverdagen på sykehusene handler om, nemlig pasientene. Covid-19 har satt sykehusene på en alvorlig prøve, og selv om Helgelandssykehuset så langt har vært forskånet fra dystre tall har vi virkelig måtte snu oss rundt for å være så godt forberedt som mulig. Jeg vil sende en stor takk til alle medarbeidere i Helgelandssykehuset, men også til kommunenes helsepersonell som gjør en utrettelig innsats for å begrense covid-19-smitten på Helgeland. Pandemien har vist betydningen av god samhandling, felles rutiner og god og enhetlig kommunikasjon. Den har også vist betydningen av sosiale relasjoner, verdien i et godt arbeidsfellesskap enten det er på jobb eller skole, og det har vist betydningen av solidaritet. Det



Hulda Gunnlaugsdottir,  
adm. dir. Helgelandssykehuset

smerter å stenge dørene for besøkende på sykehusene, men vi gjør det for å beskytte de som trenger det mest. For min egen del savner jeg familien min på Island. Jeg savner det å kunne gi folk en klem, å få en klem. *Saman er ein mindre aleine*, er det ei bok som heter. Aldri har vel det vært mer sant enn nå, i denne rare

tida. La oss huske det også når covid-19 er historie, når vi fortsetter arbeidet med å utvikle Nye Helgelandssykehuset og Helgeland – sammen er vi mindre alene.

Jeg ønsker alle helgelendinger ei fin advent. Vask hendene, hold nødvendig avstand og ta vare på hverandre.



Nye Helgelandssykehuset





# Opprett Aksjesparekonto på 2 minutter.

**SEND  
ASK**

**TIL  
04800**

**DNB**



Mye i Media

ALLTID DREVET AV  
HØYE FORVENTNINGER  
OG GOD FANTASI.

**IKKE BARE I JULA.**



Alle bildene er fra fjorårets arrangement, uten koronarestriksjoner. Foto: Helgeland Event

## ► Lager julestemning i Mosjøen

Koronapandemien har lagt en demper på de store julearrangementene, men Helgeland Event har sørget for tidenes julestemning allikevel.

– Det blir en annerledes jul og vi kan ikke invitere store folkemengder som vi normalt ville gjort i forbindelse med julegrantenning og julegrøtbord. Men, vi har stort fokus på å gi folk julestemning i sentrum når de kommer til byen, og fokus på å gi dem julestemning der de er. I den forbindelse har vi sendt julekort fra julebyen Mosjøen, til alle husstander i hele Vefsn. Med bilde av julebyen slik den

pleide å være under normale tilstander. Vårt ønske er at folk skal sette seg ned og skrive en hyggelig hilsen til bestemor, bestefar eller tanta som skulle ha kommet på besøk i jula, men som ikke kan reise under koronaen. På denne måten kan vi sende en hyggelig julehilsen og samtidig gi et juleminne fra julebyen Mosjøen. Det er viktig å ta vare på hverandre, og vi vet at det er mange som ikke kan reise hjem.

Det kan være både studenter eller familier som må feire hver for seg, sier Trond Are Rasmussen, markedssjef i Helgeland Event.

### ET JULEMINNE

Samtidig har de delt ut 20.000 pakkelapper med julebyen Mosjøen-motiv. Disse er fordelt på butikkene i Mosjøen, som betjeningen kan feste på

pakkene som kjøpes.

– De blir hengt på pakkene som reiser med Posten rundt omkring både i Norge og det store utlandet. Pakken havner kanskje under juletreet til noen som skulle ha vært i Mosjøen i år, så det blir et lite minne om byen vår, på en julepakke, sier Rasmussen.

Siden de store arrangementene utgår, har de lagt ekstra vekt på den gode



julestemningen.

– I år blir det mye julepynt i butikkene, ekstra mye julelys og julemusikk. Spesielt i Sjøgato. Det er nærmest en juleopplevelse i seg selv å gå gjennom Sjøgato med julebelysningen som er der. Det skal være hyggelig for folk å komme til byen vår.

Det ble julegrantenning i år også, selv om det store arrangementet og nissebesøket uteble.

– Julegrana i sentrum og på Alcoa ble tent den 28. november. I tillegg har elevene ved Toppen folkehøgskole, lyssatt tårnbygget som ligger på en høyde over byen. Det blir et opplyst monument i Mosjøen i løpet av hele desember. Klokka tre ble Helgelandstrappa lyssatt med fakler.

– De fleste fikk nok en tåre i øyekroken da de ble tent. Det er et fantastisk skue, og

en nydelig tradisjon.

#### POP-UPS

I tillegg ble det fyr i mange bålpanner som var spredt utover hele byen for å unngå at mange samlet seg på ett sted.

– Målet er å gi julestemning under trygge forhold, så vi prøver å spre arrangementene litt utover et større område. Folk skal få en følelse av at julen har kommet.

Gutta fra Helgeland Event liker å være kreative, men i år har de måttet være ekstra kreative.

– Også i år ble det julemarked med lokale utstillere, men vi har allikevel klart å opprettholde strenge krav til avstand og hatt egne koronaverter som passet på at folk holder avstand både ved bodene og til hverandre. Hesteridning for ungene kjører vi gjennom hele desember, for

å unngå at alle ungene skal samle seg samtidig.

Siden de ikke har fått annonsert arrangement i frykt for folkesamlinger, har de arrangert ulike pop-ups.

– Toraderklubben skal spille på ulike tidspunkt. Vi skal ha kor nede i sentrum, og Kulturskolen skal ha mange ulike arrangement gjennom hele desember. Og så blir det julemusikk i julegato. Så, når folk føler at de har stresset nok, så kan de ta seg en rolig gåtur gjennom julegato, høre på fin julemusikk, se på alle julelysene og kjenne litt på julestemninga.

#### INGEN JUL UTEN

Vanligvis legger julenissen et besøk til julemarkedet, men han er også redd for å samle mange barn på ett sted.

– Vi har derfor en avtale med julenissen,

om at han skal besøke samtlige 15 barnehager i hele Vefsn. Han har med seg en liten overraskelse til ungene, og holder seg på koronatrygg avstand. Når det ble som det ble, så tenkte vi at det allikevel er viktig at ungene skal få oppleve julenissen, og vi har prioritert at de minste.

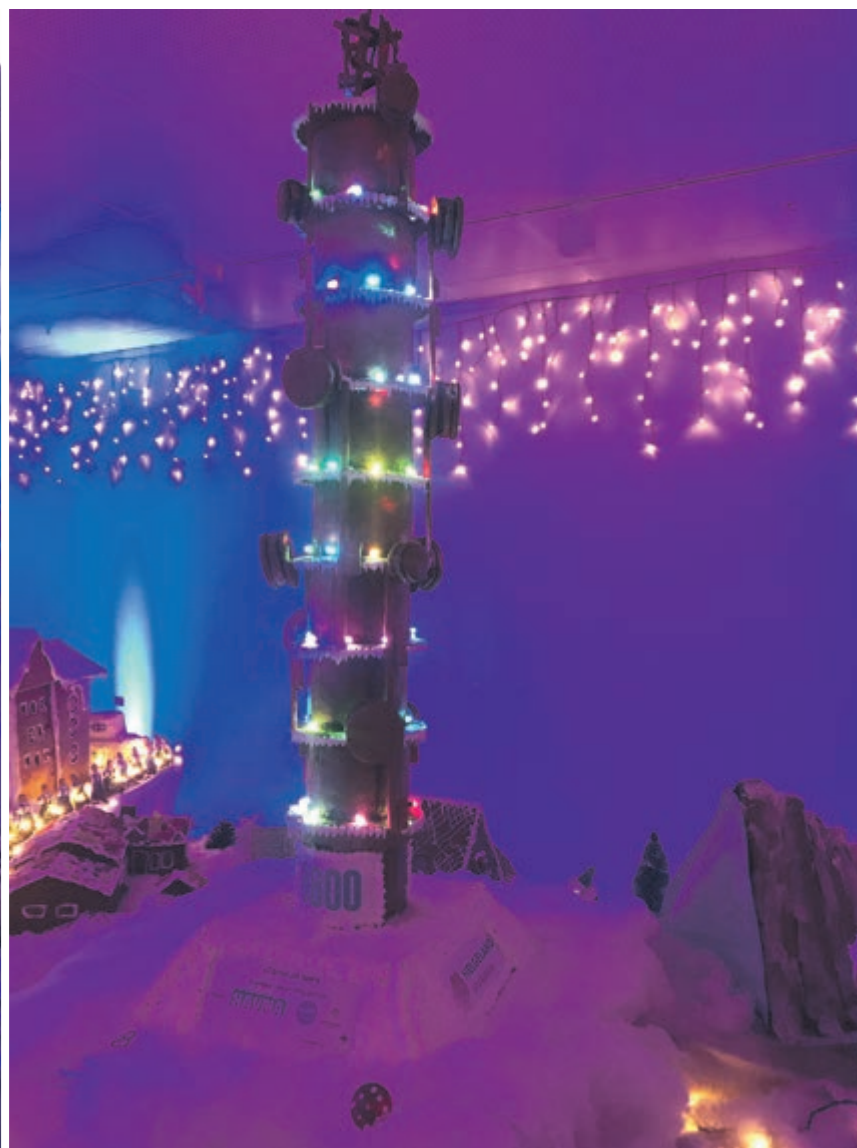
20. desember avslutter Helgeland Event sitt førjulseventyr, med et stort fyrverkeri.

– De gode og fine elementene spres i hele desember. Det er noe som skjer nesten hver dag, og da unngår vi at mange samles på ett sted. Målet vårt er at alle skal ha kjent på julestemningen. Enten det var det ene eller det andre. Julegrantenning, julekort, fyrverkeri eller julenissen. Vi har hatt et ønske om å nå alle i alle aldre. Og så blir det jul allikevel.

# Velkommen til pepperkakebyen

Til tross for koronapandemien åpnet pepperkakebyen i Sandnessjøen for tredje året på rad. Denne vises frem i Kulturbadet, og gir julestemning til store og små.

Både private og næringsliv gir hvert år sitt bidrag til pepperkakebyen som besøkes av helgelendinger hvert år.  
Foto: Sandnessjøen Event



Kjente landemerker i Sandnessjøen ble under fjorårets arrangement utformet i pepperkake. Foto: Sandnessjøen Event

– Tradisjonen tro har næringsliv og private bakt, kjevlet og stekt pepperkakebygninger, pepperkakeelger og mye mer. Dette har blitt pyntet og levert til avtalt tid i Kulturbadet. Deretter har vi laget en pepperkakeutstilling som folk kan komme og se på, hele jula, sier arbeidende styreleder i Sandnessjøen Event, Odd Petter Olderskog Leknes.

I fjor var bl.a. Helgelandsbrua kommet opp i pepperkake, og da kom NRKs Norge Rundt for å gjøre opptak.

– I år ble det ikke felles åpning, men Kulturbadet vil holde pepperkakebyen åpen med visse koronatilpasninger.

#### KORONATILPASSET ARRANGEMENT

I fjor tok Kulturbadet imot flere hundre besøkende, og det ble levert i overkant av 50 bidrag.

– Det er egentlig ganske mye, for det er snakk om forholdsvis store kreasjoner.

Det pyntes og lyssettes og gir de besøkende en skikkelig julestemning.

– Alle skal få se pepperkakebyen, men ikke samtidig. Det må slippes inn besøkende puljevis, og alle må registrere seg, sier Olderskog Leknes og erkjenner at koronapandemien har vært spesielt utfordrende for økonomien.

– Det er fremdeles fullt i Sandnessjøen Event, men denne gang på dugnad. Vi har et fantastisk, godt styre som har

brettet opp ermene og sørger for at arrangementene gjennomføres som planlagt.

Pepperkakebyen åpnes for publikum tirsdag 1. desember, og vil være utsilt i Kulturbadet hele julen.

I tillegg til Pepperkakebyen, kan man også hente vinterlys og julestemning i julegatene i sentrum av Sandnessjøen.

#### SANDNESSJØEN EVENT

Sandnessjøen Event AS er et nonprofit aksjeselskap som i sin tid ble opprettet av Alstahaug Næringsforening, og eies av medlemmene.

– Vårt formål er å arbeide for å videreutvikle Sandnessjøen som et moderne by- og regionsenter, skape aktiviteter, arrangement og infrastruktur som øker bo- og arbeidslyst. Vi fremmer også miljø- og trivselstiltak i sentrum for både fastboende og besøkende.

– Vi er nok byen på Helgeland med flest aktiviteter i Årshjulet i løpet av ett år, slår Olderskog Leknes fast. Men, som med andre aktører på Helgeland, så har koronapandemien fått store konsekvenser for Sandnessjøen Event.

– Koronaen kom og ødela mye av inntektsgrunnlaget vårt. Det lot seg ikke gjøre å opprettholde ansatte i firmaet. Både Båt- og Fritidsmessa 2020

og Krabbe-VM ble avlyst på grunn av korona, noe som fikk store, økonomiske følger. Men, vi lever videre med et iherdig arbeidende styre og håper at 2021 blir bedre og at vi igjen får fast ansatte.

#### PLANLEGGER 2021

Nå planlegger de allerede neste års Båt- og Fritidsmesse.

– Sandnessjøen er vertsby for Nord-Norges største Båt- og Fritidsmesse hvor

vi årlig tar imot mellom 12.000 og 15.000 gjester. Her viser vi frem alle typer båter, i tillegg til bobiler, fiskeutstyr og mye mer. Cirka 120 utstillere viser frem deler av sortimentet, både til lands og til vanns. Det er veldig populært, så nå håper vi at vi etterhvert går mot normale tilstander, slik at vi får gjennomført planlagte arrangement i 2021, sier Olderskog Leknes.

## Lokal digital Julemesse 2020

På Facebook kan man nå handle lokale gaver i Sandnessjøen, med en unik vri.

De kreative damene, Hilde Mari Salamonsen og Turid Rolfsen, har håndarbeid som hobby og har produsert sminkepung, pennal, votter, ullsokker, løper, kofter, nisser, pynteputer, brilleetui og mye mer.

– På grunn av utfordringer med

tradisjonell julemesse er vi tilpansningsdyktige og forsøker oss på en digital lokal julemesse, skriver damene på Facebook.

Damene bringer julegavene så langt det lar seg gjøre i nærmiljøet, og håper at mange ser verdien av et kreativt nærmiljø, unikt håndarbeid og lokal handel.

Til jul har vi gode tilbud på herreur, kikkerter og veggur.  
Gavekort slår alltid an!



History begins every morning.



Mo i Rana  
Tel. 75 15 50 55

# Lær å fly

– en start på din pilotkarriere eller en fantastisk hobby?



MO FLYKLUBB driver pilotopplæring under Bodø flyklubbs flyskole, både i Mo i Rana og i Bodø.

Interesserte kan ta kontakt med:

Sverre Stålen, mob. 90 60 77 77, Bjørn Einar Bjørnå, mob. 46 63 68 02 eller Hardtmut Lange, mob. 90 20 80 94.



# ET BEMANNINGSBYRÅ MED FOKUS PÅ KVALITET FOR ALLE PARTER



**ARAS har et stort nettverk av fagpersonell innen mange sjangere. Vi har direkte kontakt med hver enkelt arbeider og kjenner mange av disse også personlig. Det er mange om beinet, og kun de beste kommer gjennom våre dører. ARAS har i dag kunder fordelt over store deler av landet med hovedtyngden i Nordland.**

## **Direkte kontakt**

Vi har direkte kontakt med over 200 håndplukkede fagarbeidere innen flere forskjellige fagområder.

## **Enkeltpersoner eller team**

Vi har høy kompetanse og lang erfaring i å levere fagpersonell for ulike oppdrag.

## **Respekt og orden**

Ryddig dokumentasjon av kostnader både ovenfor våre kunder og våre ansatte skaper trygghet for alle parter.

Gjennom vårt nettverk kan vi garantere rask leveranse av høyt kompetent personell til ethvert prosjekt eller oppdrag.

**Tel. +47 954 39 250 · [tore@aras.as](mailto:tore@aras.as) · [aras.no](http://aras.no)**

# Vil du bli en del av MOBO Helgeland?

Det vil gi deg en rekke fordeler.

Du får:

- Rabatter hos utvalgte butikker. Se nettsiden [mobarana.no](http://mobarana.no) for å se hvilke og hvor store rabatter.
- Forkjøpsrett på nærmere 3.900 boliger på Helgeland.
- Medlemsblad fire ganger i året med innhold fra hele Helgeland.
- En egen app med medlemsfordeler for medlemmer i MOBO Helgeland kan lastes ned til alle smarttelefoner.

Med medlemskap for barn og unge (juniormedlemskap) i MOBO Helgeland har man muligheten til å opparbeide seg ansiennitet til den dagen man skal

ut i boligmarkedet. Medlemskapet gjelder barn og unge under 18 år. Da betales kun et engangsbeløp ved innmelding og så er kontingenten gratis fram til man fyller 18 år. Da går medlemskapet over til ordinært medlemskap i boligbyggelaget med årlig medlemskontingent.

**MOBO Helgeland er en totalleverandør av boligforvaltning.**

Dette letter arbeidet for styrer rundt omkring i boligselskapene på Helgeland.

MOBO Helgeland leverer forvaltningstjenester til rundt 200 boligselskaper med rundt 3.900

boliger fordelt i totalt 11 kommuner på Helgeland, og har kontorer både i Brønnøysund, Sandnessjøen og Mo i Rana.

Som totalleverandør av boligforvaltning leverer MOBO Helgeland BBL regnskapstjenester, økonomisk rådgivning, juridisk rådgivning angående boligrettslige forhold og teknisk rådgivning. MOBO Helgeland har i tillegg en vaktmestertjeneste – Boligservice – for de borettslagene som ikke er så store at de har en egen vaktmester ansatt.

**Vil du bli medlem i MOBO Helgeland?**

Da spanderer vi årskontingenten ut året.

Slik melder du deg enkelt inn:

1. Besøk [www.mobarana.no](http://www.mobarana.no)
2. Trykk på knappen «Bli medlem»
3. Fyll inn medlemsinformasjon

Har du noen spørsmål? Vi tar gjerne imot dine henvendelser på E-post: [mobo@mo.bbl.no](mailto:mobo@mo.bbl.no)  
Telefon: 75 13 70 00  
Du kan også bruke kontaktskjemaet på våre hjemmesider.

Vi håper du ønsker å bli medlem i MOBO Helgeland.

**Vår kompetanse – din trygghet.**





Daglig leder, Aina Solbakken, inviterer hver jul til en koselig og stemningsfull atmosfære på Hildurs Urterarium. Foto: Ann-Helen Moen.

## ► Ingen jul uten Hildurs

Mens noe må ha snø, andre må ha julekalender på TV-en, eller gløgg og pepperkaker, så må mange ha maten og atmosfæren hos Hildurs Urterarium for å julestemning.

– Vi brenner for opplevelsen, både i mat og atmosfære, at folk skal få den gode følelsen, forteller daglig leder ved Hildurs Urterarium på Tilrem i Brønnøy, Aina Solbakken. Sammen med ektemannen Ronny Solbakken er de tredje generasjon som har dette som livsverk.

### POPULÆRT «HJEM»

Buffeten i «hjemmet» på Hildurs bugner av julemat, og den gjenkjennelige

duften i rommet får en nærmest til å lengte etter jul og all den gode julematen. På langbordet er det duket for en opplevelse med svineribbe med sprø og poppet svor, skjerpet pinnebog av lam, lutefisk, kålrabistappe, potet, gulrot, sauser i flere varianter, kaldmat og det meste en kan ønske seg at tilbehør.

– Vi serverer alltid tradisjonell julemat, med Hildurs-vri. Det skal være garantert sprø ribbe, blant annet. Det skal være

julesmaker som folk forbinder med jul. Det skal være gjenkjennbart og bringe fram barndomsminner. Og så toppes det med riskrem og karamellpudding til dessert, forteller Aina stolt.

Tilbakemeldingene er ikke til å ta feil av. I fjor serverte de julemat til nærmere 1.400 feststemte mennesker, som vet de kan forvente kvalitet og gjestmildhet.

– Vi er de største i Brønnøy og omegn på julebord. Stort sett har vi fulle hus fra

lutefiskgildet i slutten av oktober som en opptrapping til julebordssesongen fra november. I fjor stekte Ronny nærmere et halv tonn bare med ribbe til julebordsgjester, skyter hun inn.

### ADVENTSKAFÉ OG VELKOMNE GJESTER

Førjulstiden er en hektisk tid i bransjen. Det første egenproduserte sylteflesket er lagt i lake, og lammerullene har



**HELGELAND**  
SPAREBANK

*En drivkraft for vekst på Helgeland*

# **BOLIGDRØMMEN** din viktigste investering?

*Lokal bank – lokal rådgivning*



Helgeland Sparebank blir SpareBank 1 Helgeland i 2021.  
Samme verdier - mer drivkraft.



**HELGELAND**  
Lokalbanken fra 2021