

Atle Blomgren

Statusrapport

Regional omstilling og organisk vekst i mulige vekstnæringer

Rapport IRIS - 2017/014

Atle Blomgren

Statusrapport om regional omstilling og organisk vekst i mulige vekstnæringer

Rapport IRIS - 2017/014

Prosjektnummer: 7302999
Prosjektets tittel: Løypemelding nye næringer
Oppdragsgiver(e): Greater Stavanger
ISBN: 978-82-490-0882-7
Gradering: Åpen
Kvalitetssikrer:

Stavanger, 07.02.2017



Atle Blomgren
Prosjektleder



Christian Quale
Kvalitetssikrer



Einar Leknes
Direktør
IRIS Samfunnsforskning

Forord

I mars 2016 tok Greater Stavanger kontakt med IRIS om en studie av status i de potensielle vekstnæringene definert i IRIS-rapporten «'Møje småtte e' godt' Hvorfor Stavangerregionen, i tillegg til oljen, må satse på et mangfold av mindre klynger/næringer» (Rapport IRIS 176/2015). 2012/265). Prosjektet ble definert i løpet av våren, og selve prosjektarbeidet fant sted fra august til november.

Funnene fra prosjektet ble presentert på Greater Stavanger årskonferanse 09. november 2016.

I arbeidet med rapporten har vi hatt svært god nytte av innspill og hjelp fra:

**Andreas Heskøstad (prosjektleder Greater Stavanger)*

**Ola Saua Førland (Greater Stavanger)*

**Birger Haraldseid (Greater Stavanger)*

Vi vil også rette en stor takk til alle næringslivslederne som svarte på vår elektroniske/telefoniske survey og alle deltakerne på våre 8 gruppesamtaler. Uten dere ville ikke dette arbeidet vært mulig!

For uvurderlig hjelp til å kontakte bedrifter per telefon, vil vi takke Tonje Råise og Hanne Bratland.

IRIS står naturligvis ansvarlig for rapportens endelige form og innhold.

Stavanger 07. februar 2017

Atle Blomgren

Prosjektleder

Innhold

FORORD.....	1	3.6 Omstilling fra olje/organisk vekst i vekstmarkeder ingen ‘quick-fix’	15
INNHold	3		
SAMMENDRAG	5		
1) INNLEDNING OG METODIKK....	7	4) HOVEDFUNN FRA 7	
1.1 Innledning og mandat.....	7	GRUPPESAMTALER.....	17
2.1 Metodikk: Survey, gruppesamtaler og dokumentstudier	8	5.1 Sjømat: Sentrale poeng fra gruppesamtalen.....	18
3) RESULTATER FRA ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY:.....	9	5.2 Avansert verkstedsindustri: Sentrale poeng fra gruppesamtalen.....	20
3.1 Økt aktivitet mot nye markeder, men så langt liten effekt på sysselsettingen.....	10	5.3 Fornybar: Sentrale poeng fra gruppesamtalen.....	22
3.2 Liten grad av omstilling innen virksomheter spesialisert mot olje, spesielt lite omstilling i utenlandskkontrollerte.....	11	5.4 Helse- og velferdsindustri: Sentrale poeng fra gruppesamtalen.....	24
3.3 Oljeteknologi finner nye anvendelser gjennom tidligere oljeansatte	12	5.5 Reiseliv: Sentrale poeng fra gruppesamtalen.....	26
3.4 Det som skjer i oljenæringen er ikke ‘omstilling’, men ‘overlevelse’...	13	5.6 Fôr/Biotek: : Sentrale poeng fra gruppesamtalen.....	27
3.5 Viktigste nye marked så langt er offentlig finansierte prosjekt, mye i egen region. Ikke bærekraftig!	14	5.7 IKT: Sentrale poeng fra gruppesamtalen.....	29
		6) KONKLUSJONER FRA SURVEY, GRUPPESAMTALER OG DOKUMENTSTUDIER.....	31
		VEDLEGG 1: FIGURER	41
		VEDLEGG 2: SURVEY.....	43

Sammendrag

MANDAT

Greater Stavanger har engasjert IRIS for å utarbeide en statusrapport om utviklingen i de potensielle vekstnæringene definert i IRIS-rapporten «*Møje småtte e' godt' Hvorfor Stavangerregionen, i tillegg til oljen, må satse på et mangfold av mindre klynger/næringer*» (Rapport IRIS 176/2015).

Metodikk: Rapporten bygger på følgende datakilder:

I september og oktober 2016 ble det gjennomført en elektronisk/telefonisk survey til næringsvirksomheter - utenom husholdningsrettet tjenesteyting og varehandel - lokalisert i Rogaland + Sirdal. Virksomhetene ble først kontaktet via e-mail, med to purringer. Så ble alle virksomhetene som ikke hadde svart, kontaktet via telefon. Surveyen ga svar fra til sammen 204 virksomheter lokalisert i Rogaland + Sirdal. Disse virksomhetene representerer rundt 28 000 ansatte lokalt.

Det har blitt gjennomført 8 gruppesamtaler med fokus på muligheter i de respektive næringer/marked. Deltagerne var ledere i sentrale bedrifter i de aktuelle næringene og andre ressurspersoner.

Det har også vært gjennomført dokumentstudier.

Hovedresultater fra elektronisk/telefonisk survey:

- 1) Økt aktivitet mot nye markeder/kunder, men så langt liten effekt på sysselsettingen.
- 2) Liten grad av omstilling innen virksomheter spesialisert mot olje, spesielt lite omstilling i utenlandskkontrollerte.
- 3) Oljeteknologi finner nye anvendelser gjennom tidligere oljeansatte
- 4) Det som skjer i oljenæringen er ikke 'omstilling', men 'overlevelse'.
- 5) Viktigste nye marked så langt er offentlig finansierte prosjekt, mye i egen region. Ikke bærekraftig!
- 6) Omstilling fra olje/organisk vekst i vekstmarkeder ingen 'quick-fix'

Hovedkonklusjoner gruppesamtaler og survey:

- 1) «Viktig med konkrete eksempler på at omstilling og organisk vekst er mulig»
- 2) «Myndighetene må erkjenne at omstilling ikke er gratis, og bidra der de kan.»
- 3) Styrke samarbeidet næringslivet/UiS når det gjelder vurdering av kompetansebehov
- 4) «'Fra ordremottak til aktivt salg': Oljeindustrien må lære seg kunsten å selge til nye marked»
- 5) «Innovative ledere i kommuner og næringsliv som etterspør morgendagens løsninger = Leverandørutvikling»
- 6) «Møteplasser viktig for å identifisere behov, skape identitet og bygge allianser»
- 7) «Møtested/allianser => Bygge 'pakker' av produkt/tjenester på tvers av næringer»
- 8) «Regionale klynger styrkes når globalt ledende selskap gjør oppkjøp, men beholder FoU og/el. sentrale ledelsesfunksjoner i regionen»
- 9) «Gå vekk fra 'næring', heller markedsføre regionens generiske fortrinn»
- 10) «Skille ut nye satsinger for å unngå at de kveles når 'olja' kommer tilbake»

1) Innledning og metodikk

1.1 Innledning og mandat

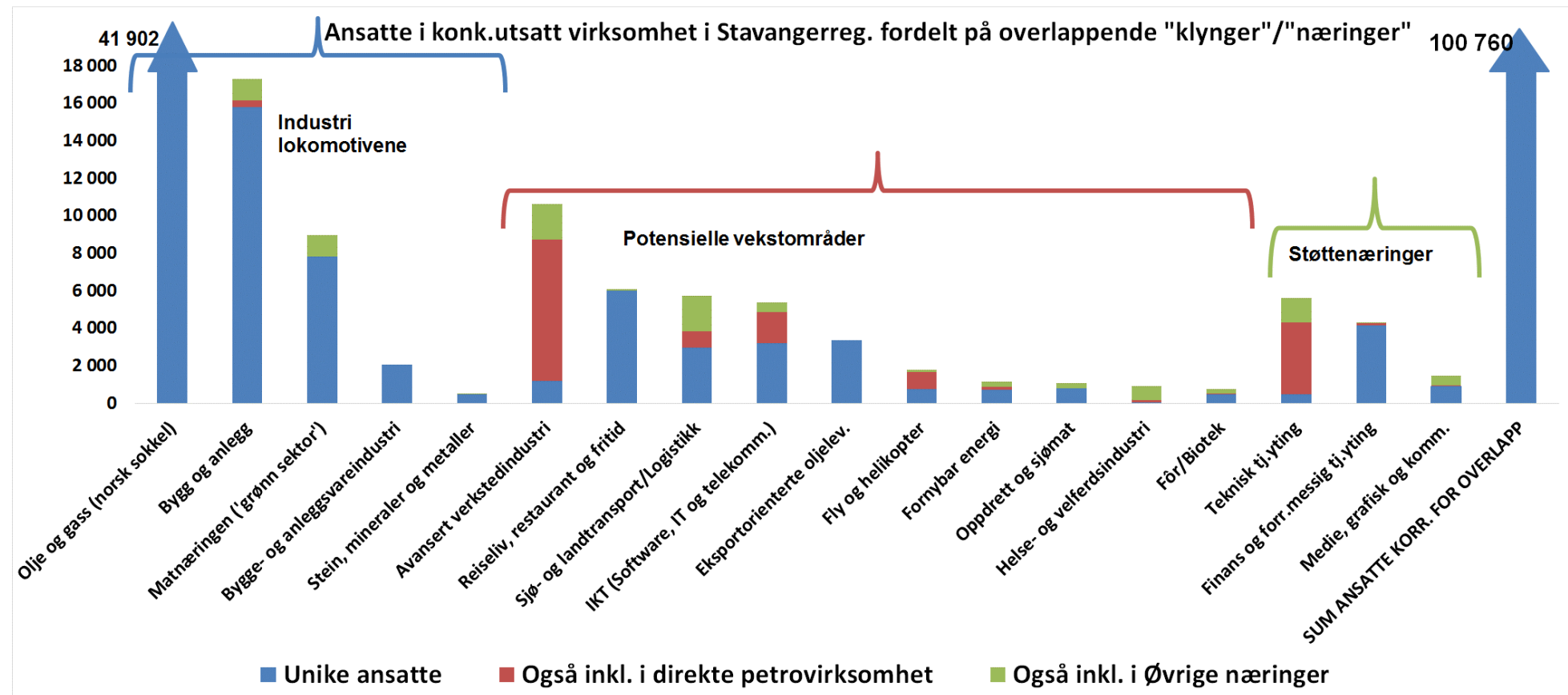
Til Greater Stavangers årskonferanse i 2015 var IRIS bedt om å utrede regionale næringer med størst utviklingspotensial. Konkurransutsatt næringsliv i regionen ble da delt inn i 18 delvis overlappende «klynger»/»næringer», som så ble delt i 3:

Industriokomotivene: Næringene som i de neste tiårene vil være de viktigste lokomotivene for lokal sysselsetting, men som mest sannsynlig ikke vil vokse så mye mer.

Potensielle vekstområder: Næringer/klynger med potensial for vekst nasjonalt eller internasjonalt.

Støttenæringene kan både bidra til vekst av seg selv, men er også essensielle for øvrige næringers vekst.

Mandat: Greater Stavanger har nå bedt IRIS om å gi en statusrapport over utviklingen i de potensielle vekstnæringene.



Figur 1: 17 konkurransutsatte næringer/klynger i Stavangerregionen : Vurdert langsiktig utviklingspotensial. Kilde: IRIS

2.1 Metodikk: Survey, gruppesamtaler og dokumentstudier

For å vurdere utviklingen i de potensielle vekstnæringene, er det samlet inn data på følgende tre måter:

1) *Elektronisk/telefonisk survey:*

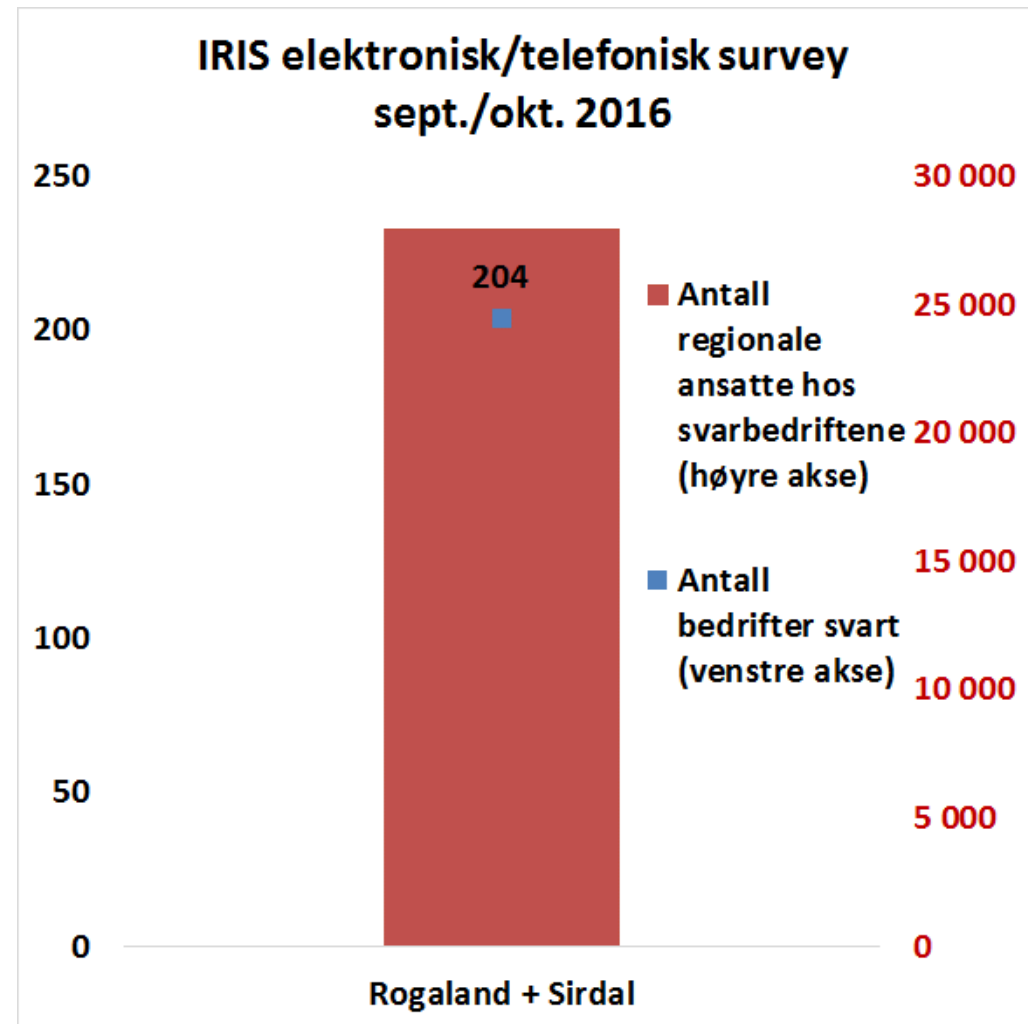
I september og oktober 2016 ble det gjennomført en survey til næringsvirksomheter - utenom husholdningsrettet tjenesteyting og varehandel - lokalisert i Rogaland + Sirdal. For spørsmål, se Vedlegg 2. Virksomhetene ble først kontaktet via e-mail, med to purringer. Så ble alle virksomhetene som ikke hadde svart, kontaktet via telefon. Surveyen ga svar fra til sammen 204 virksomheter lokalisert i Rogaland + Sirdal. Disse virksomhetene representerer rundt 28 000 ansatte lokalt. Merk: A) Noen av de første respondentene meldte tilbake om noen uklarheter i spørsmålsstillingene, og vi valgte derfor å justere noen av spørsmålene underveis i arbeidet. B) Det har blitt korrigert for svar fra virksomheter som viste seg å være utenfor målgruppen, eksempelvis enheter tilhørende offentlig sektor. C) Svar på fritekstspørsmål har blitt kategorisert og lagt inn i datasettet.

2) *Åtte gruppesamtaler med representanter for de aktuelle vekstnæringene:*

For å få kvalitativ informasjon fra noen av de viktigste vekstnæringene, ble det arrangert 8 gruppesamtaler med varighet fra 1,5 – 2 timer, for oversikt over deltagere, se Tabell 1.

3) *Dokumentstudier:*

Data fra surveyen og resultatene fra gruppesamtalene har blitt supplert med informasjon fra media og andre relevante datakilder.



Figur 2: Antall svarbedrifter og antall regionale ansatte hos svarbedriftene. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016

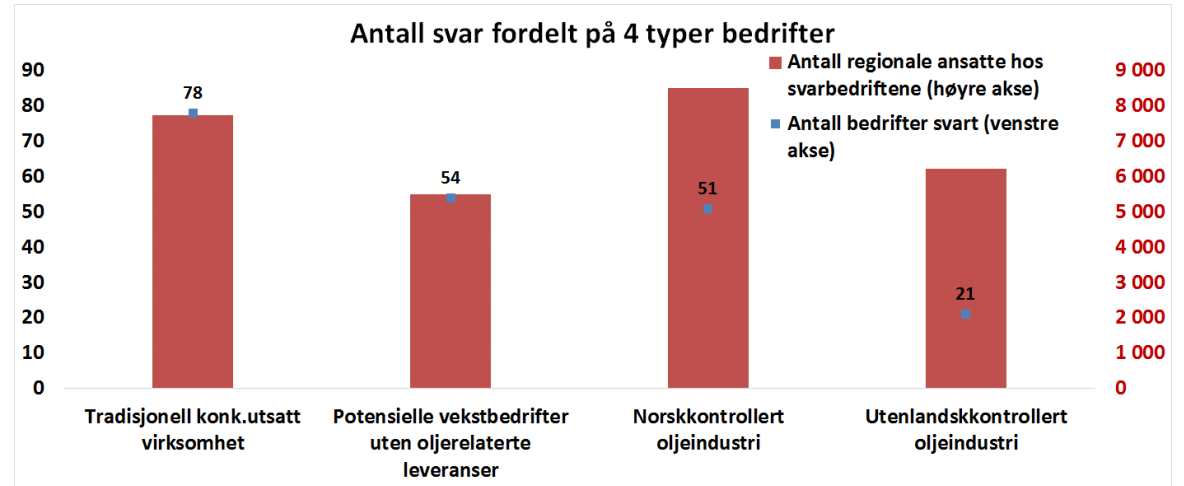
3) Resultater fra elektronisk/telefonisk survey:

Som nevnt over har det blitt gjennomført en survey med svar fra 204 bedrifter som til sammen representerer rundt 28 000 ansatte regionalt.

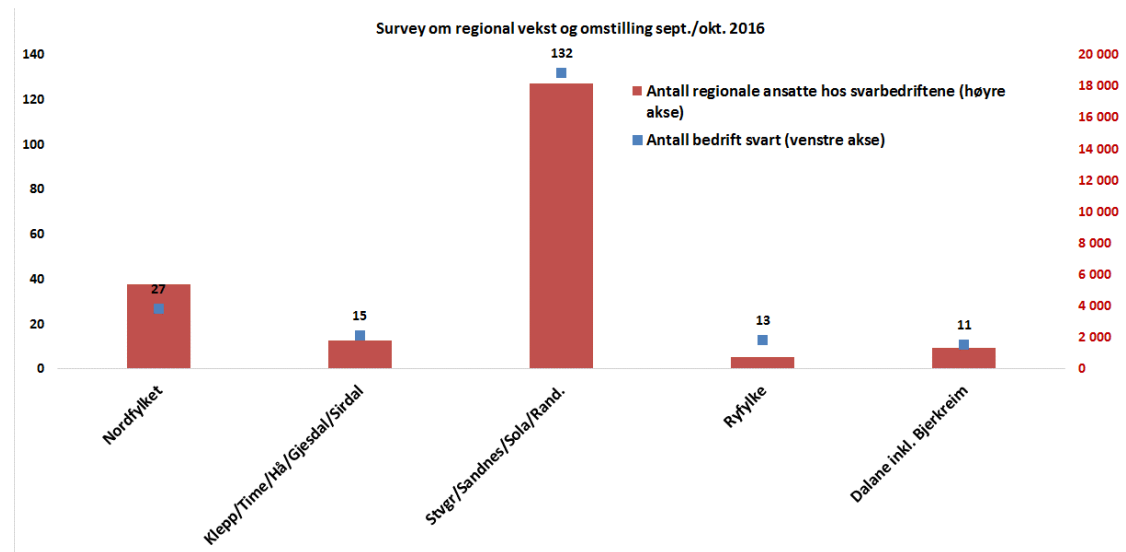
I den første figuren til høyre er svarbedriftene fordelt på 4 hovedkategorier:

- Tradisjonell konkurranseutsatt virksomhet er virksomheter innen Matnæringen, Bygg og anlegg, Bygge- og anleggsvareindustri og Bergverk, dvs. alle næringen karakterisert som «Industri-lokomotiv» utenom Hjemmemarkedsrettet oljenæring (Figur 1).
- Potensielle vekstbedrifter uten oljerelaterte leveranser er virksomheter innen de definerte vekstnæringen (Figur 1) utenom virksomheter som også har leveranser til oljenæringen.
- Alle virksomheter med oljerelaterte leveranser er blitt kategorisert som 'oljeindustri', og disse er så i henholdsvis norsk- og utenlandskkontrollert. Skillet går ikke på eierskapets nasjonalitet, men på hvor strategiske beslutninger tas.

Den andre figuren til høyre viser at selv om flertallet av svarbedriftene befinner seg på Nord-Jæren, har det kommet svar fra alle deler av regionen.



Figur 3: Svarbedriftene forelt på 4 hovedkategorier. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016



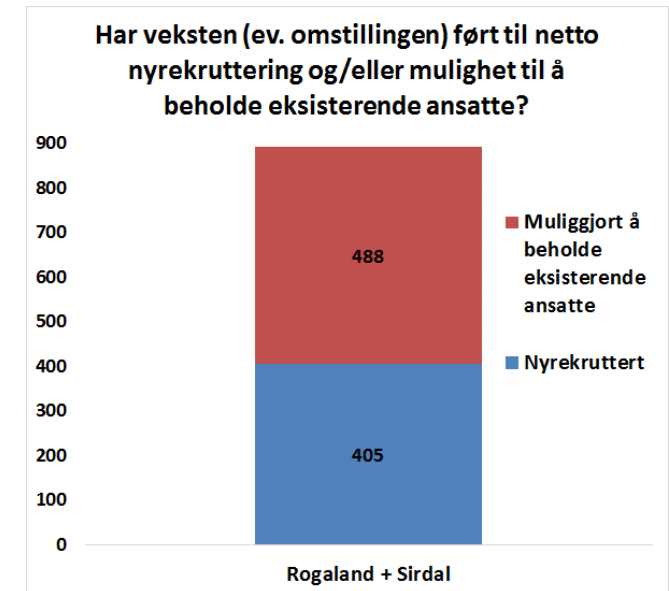
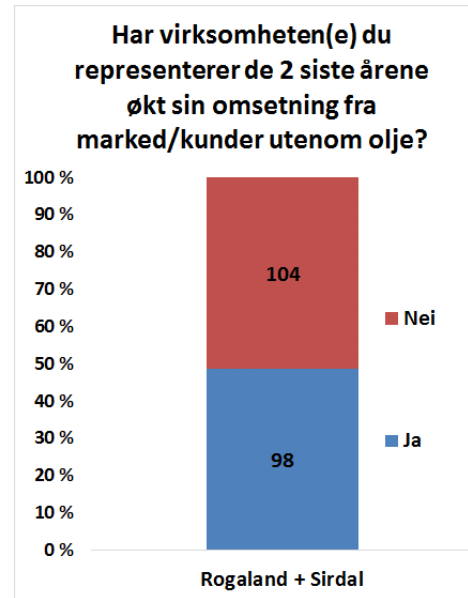
Figur 4: Svarbedriftene forelt på delregioner. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016

3.1 Økt aktivitet mot nye markeder, men så langt liten effekt på sysselsettingen

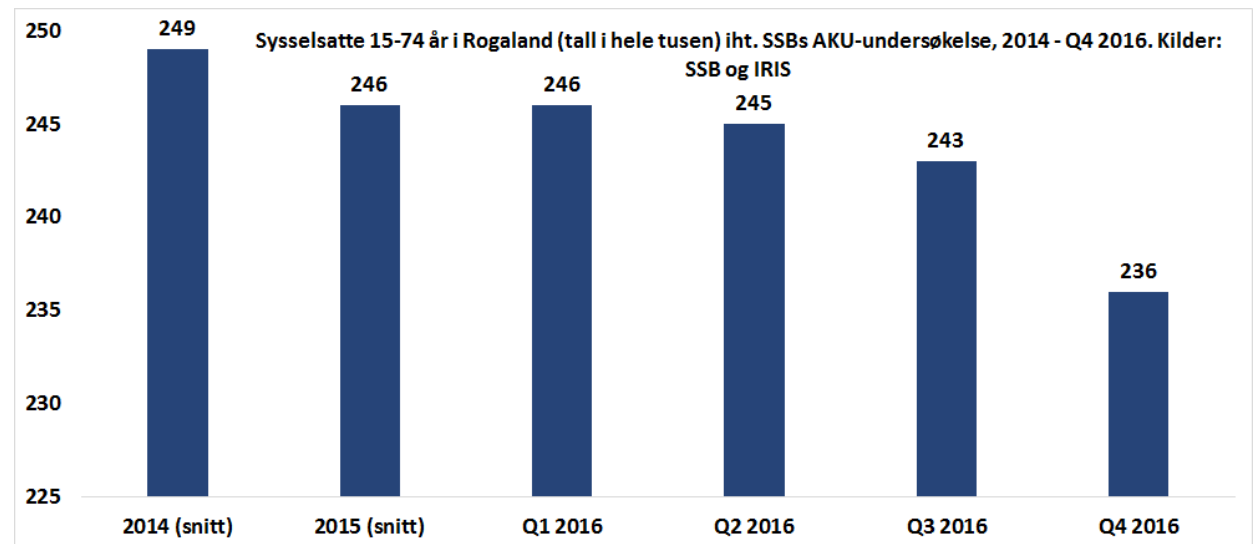
Vi ønsket å undersøke om det hadde vært organisk vekst innen virksomheter helt utenfor olje og gass eller omstilling mot andre kunder/markeder for oljerelaterte virksomheter. I den første versjonen av survey spurte vi om det hadde vært «*økt aktivitet mot marked/kunder utenom olje*», men valgte underveis å endre «*aktivitet mot*» til «*omsetning fra*». Som figurene øverst til høyre viser, melder rundt halvparten av virksomhetene om økt omsetning fra marked/kunder utenom olje. Virksomhetene som hadde svart at de hadde hatt vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje, ble så spurt om dette hadde ført til rekrutteringer eller at de nå kunne beholde oljerelaterte ansatte som de ellers ville måtte gi slipp på. Virksomhetene som har svart på surveyen, og som representerer til sammen 28 000 ansatte i regionen, svarte at de har nyrekruttert 405 (1,3 % av 28 000) og omstilling har muliggjort at de har kunnet beholde 488 (1,75% av 28 000), til sammen 3 % sysselsettingsvekst.

Det må understrekes at det i dette materialet er enkelte virksomheter som har hatt betydelig suksess med å flytte ansatte over fra oljerelatert til ikke-oljerelatert, og at den gjennomsnittlige respondenten ikke har hatt så mye sysselsettingsvekst. Det må også understrekes at vi i liten grad har fått kontakt med gründerbedrifter, og at vi således ikke kan si noe om deres sysselsettingsvekst.

At omstilling/organisk vekst så langt ikke har hatt så store effekter på sysselsettingen, bekreftes av Rogalandstallene i SSBs AKU-undersøkelse (Figur 6). I Rogaland har sysselsettingen falt med 13 000 siden 2014. Merk at ny beregningsmåte for sysselsetting fra og med 2015 gjør at det ikke er mulig å vise utviklingen på kommunenivå.



Figur 5: Hovedfunn. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016



Figur 6: Sysselsatte 15-74 år i Rogaland iht SSBs AKU-undersøkelse. Kilder: SSB og IRIS

3.2 Liten grad av omstilling innen virksomheter spesialisert mot olje, spesielt lite omstilling i utenlandskkontrollerte

Figuren til høyre fordeler svarene på spørsmålet om organisk vekst/omstilling fra olje og gass på 4 hovedkategorier virksomheter. Figuren øverst til høyre viser at det har vært organisk vekst/omstilling i alle kategorier utenom utenlandskkontrollert oljeindustri. Virksomhetene som svarte at de ikke hadde hatt vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje (enten organisk vekst eller omstilling), ble spurt om å forklare hvorfor. Figur 8 (som utelater Tradisjonell konkurranseutsatt industri) viser at mangelen på omstilling i stor grad handler om strategi og teknologien som er vanskelig anvendbar i nye markeder.

En del av virksomhetene innen utenlandskkontrollert oljeindustri la til fritekstsvar for forklare at det for disse virksomhetene ikke er aktuelt å omstille seg fra olje/gass:

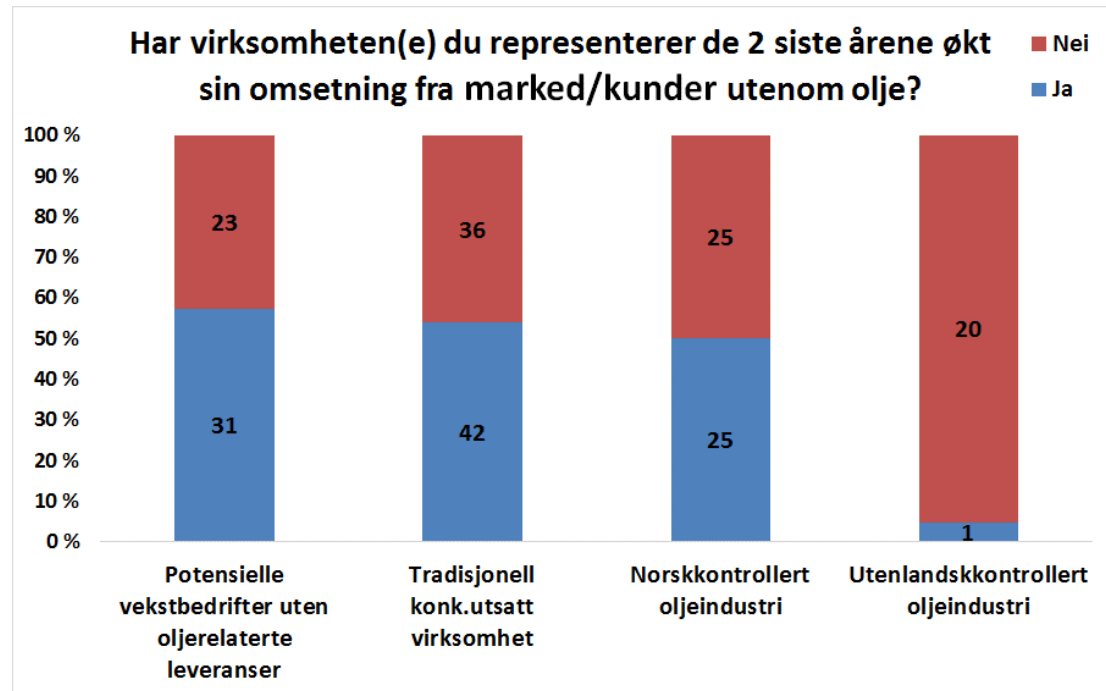
«Vi er et oljeoperatørselskap. ☺»

«100 % olje og gassrelatert aktivitet !»

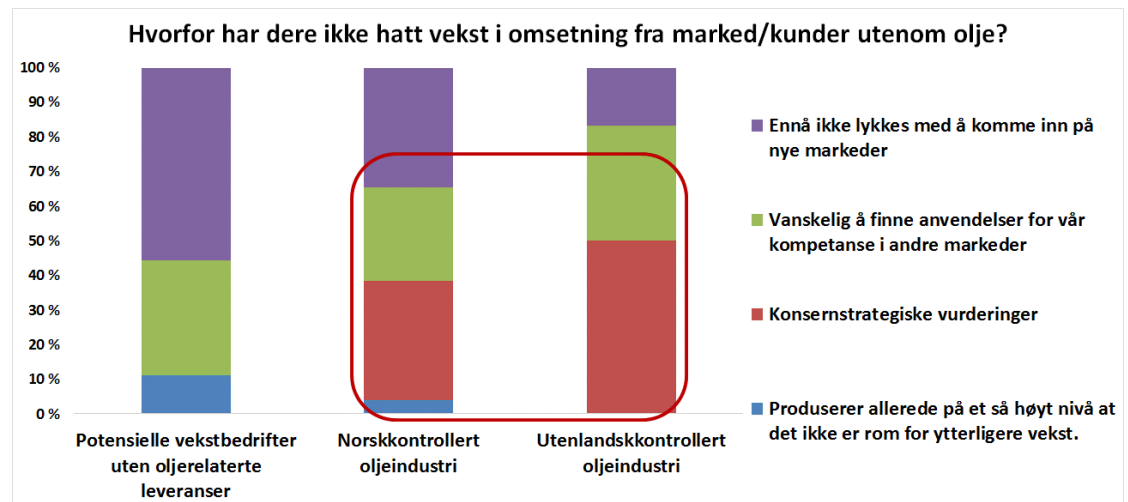
«Vi er 100% olje, utenlandsk styrt, tvilsomt at vi kommer til å omstille.»

«Dette selskapet er satt opp for å satse på olje og gass.»

Dette indikerer at virksomheter som er minst aktuelle for omstilling, er utenlandskkontrollert virksomheter med produkt/tjenester som er svært spesialisert mot oljeanvendelser.



Figur 7: Vekst i omsetning fra marked utenom olje. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016



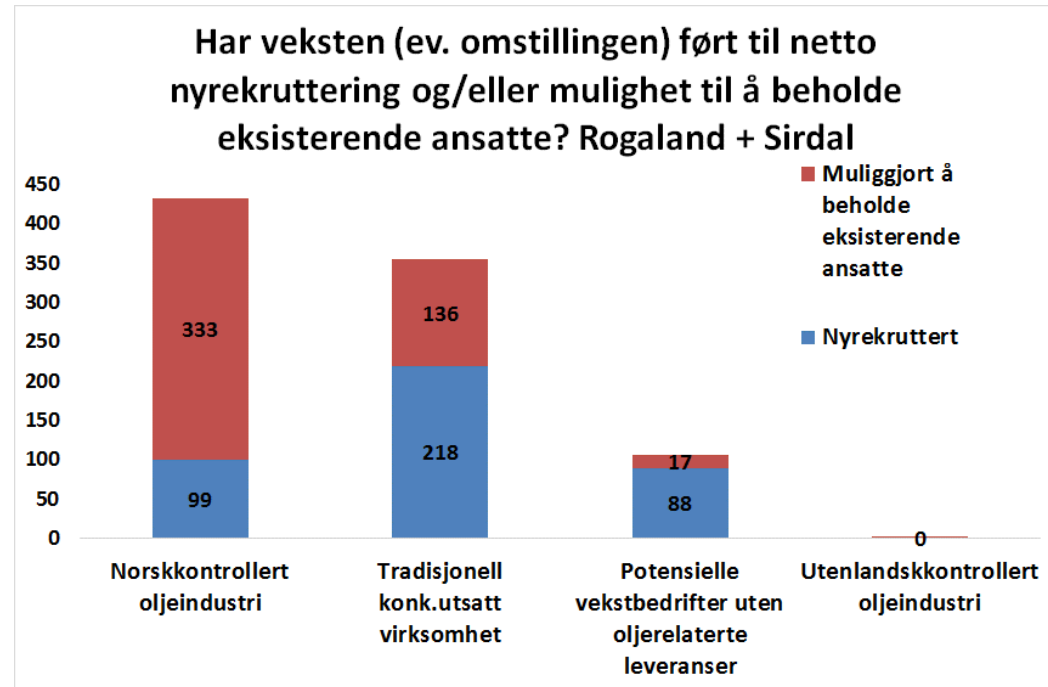
Figur 8: Oppfølgingsspørsmål til virksomheter som har oppgitt at de ikke har hatt vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016

3.3 Oljeteknologi finner nye anvendelser gjennom tidligere oljeansatte

Virksomhetene som meldte om vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje, ble spurt om dette hadde påvirket sysselsettingen, gjennom enten nyrekruttering eller flytting av ansatte fra olje til ikke-olje aktiviteter. Figuren til høyre viser at effekten på sysselsetting var sterkest innen Norskkontrollert oljeindustri og ikke-eksisterende i Utenlandskkontrollert oljeindustri (Figur 9). Det må nevnes at den sterke effekten innen Norskkontrollert oljeindustri preges av et fåtall bedrifter med stor suksess innen omstilling.

Dersom vi ser på karakteristika med oljevirkosomhetene som melder om stor effekt på sysselsettingen, ser vi at dette i stor grad er virksomheter med generisk teknologi.

Vi har ikke data på tidligere oljeansatte som blir gründere eller blir ansatte i nye virksomheter, men vi har anekdotisk informasjon om at dette er en viktig kilde til teknologioverføring fra oljesektoren. Norway Pumps & Pipes jobber med teknologioverføring mellom oljeindustri og medisin, og har ennå ikke mottatt søknader fra etablerte oljebedrifter, men har mottatt flere søknader fra bedrifter startet av tidligere oljeansatte.



Figur 9: Har vekst/omstilling påvirket antall ansatte. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016

«Vi har ennå ikke mottatt søknader fra de store oljebedriftene, men har fått flere søknader fra enkeltpersoner med tung arbeidserfaring fra oljenæringen.»

Thor Ole Gulsrud, leder av Norway Pumps & Pipes



PUMPS & PIPES
NORWAY

3.4 Det som skjer i oljenæringen er ikke 'omstilling', men 'overlevelse'

Virksomhetene som svarte at de hadde hatt vekst i omsetning overfor markeder/kunder utenom olje (enten organisk vekst eller omstilling), ble bedt om å oppgi viktigste årsak til vekst. De to viktigste årsakene var at de hadde gjort en bevisst satsing mot nye marked og at de hadde satset på produkt/teknologiutvikling rettet mot nye marked. Det som imidlertid var påtagende, var at en god del virksomheter pekte på fall i oljemarked/overlevelse. Disse virksomhetene påpekte at de ikke nødvendigvis hadde en teknologi som var veldig tilpasset andre markeder, eller at de så for seg en langsiktig satsing mot andre marked, men at de nå rett og slett var nødt til å overleve. Dette indikerer at deler av det vi nå omtaler som 'omstilling' i praksis kun er kortsiktig 'overlevelse', dvs. at dette ikke nødvendigvis er staten på noe virksomhetene skal leve av på lengre sikt.

Eksempler på fritekstsvaer:

«Mangel på arbeid for offshorefartøy i petroleumsrelatert virksomhet gjør det nødvendig søke muligheter i andre bransjer.»

«Vi måtte omstille oss.»

«Overlevelse.»

«Reduksjon i petroleumsrelatert marked»



Figur 10: Oppfølgingsspørsmål til virksomheter som oppgir vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016

Aker Solutions skal bytte bru ved Egersund

Jernbaneverket har nå inngått kontrakt Aker Solutions om utskifting av jernbanebrua Launes I på Sørlandsbanen ved Egersund. Brua er i dårlig stand og skal skiftes ut i slutten av august i år.



Figur 11: <http://www.jernbaneverket.no/Nyheter/Nyhetsarkiv/2016/aker-solutions-skal-bytte-bru-ved-egersund/>

3.5 Viktigste nye marked så langt er offentlig finansierte prosjekt, mye i egen region. Ikke bærekraftig!

Virksomhetene som svarer at de har levert til nye marked/kunder, har blitt bedt om å oppgi navn på marked/kunde i et fritekstfelt. Det var mulig å oppgi flere marked/kunder. Svarene har så blitt kategorisert til faste kategorier. Det oppgis vekst innen mange av de definerte 'vekstområdene' som Offshore vind/Fornybar, Øvrig landbasert industri, Sjømat, Helse/velferdsteknologi og Reiseliv. Men de to viktigste markedene er Bygg og anlegg og Offentlig sektor, to marked som til en viss grad er overlappende. At dette er store markeder i vekst, kan også ses fra Nasjonalregnskapets investeringstall (Figur 13) som viser at det siden 2012 har vært 20 prosent vekst i investeringer i Offentlig forvaltning og 5,5 prosent vekst i privatpersoners investeringer i Egen bolig

Eksempler på fritekstsvaer:

«Vi jobber inn mot kommunal og offentlig sektor samt det alternative energimarkedet for å få levert vår kompetanse og tjenester.»

«Mye infrastruktur, for eksempel vei tunnel, landbruk. Bygg og anlegg.»

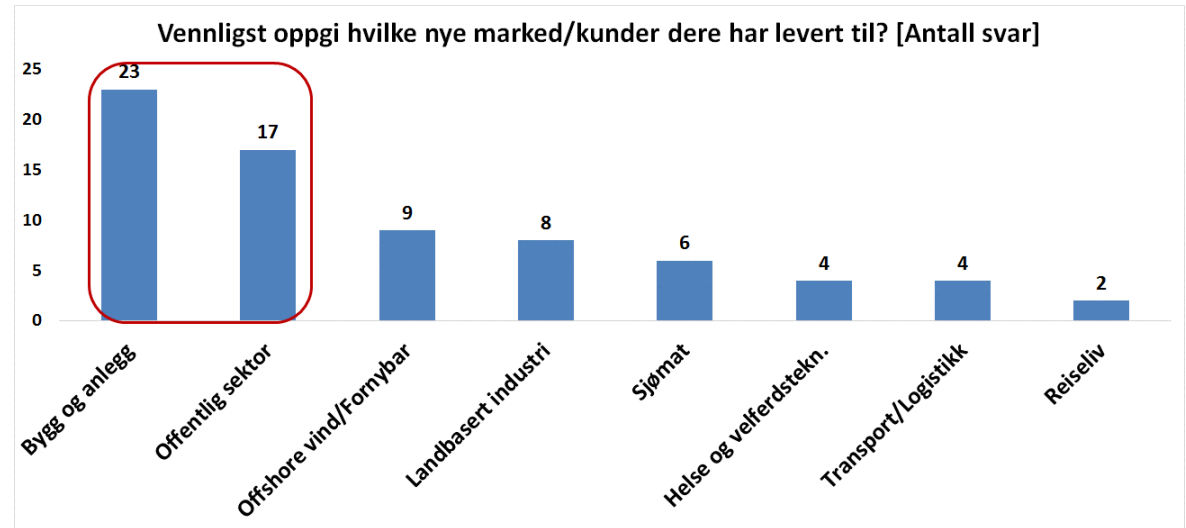
«Flere ulike kommuner, offentlig anbud.»

«Infrastruktur som tunnel og vei.»

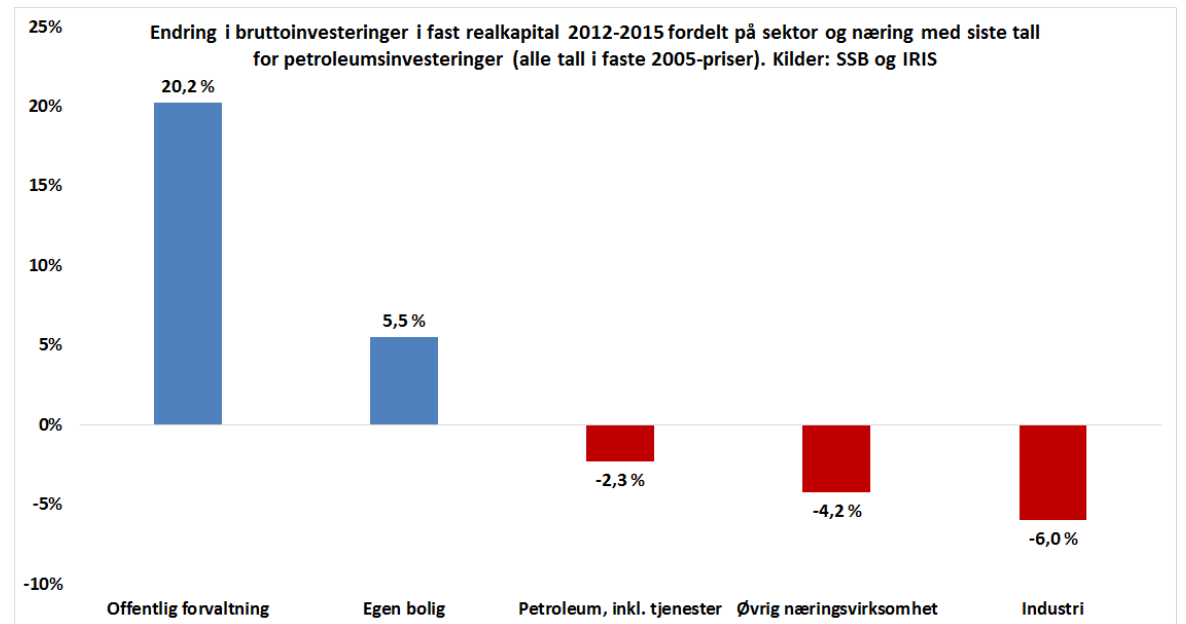
«Forsvarsindustri, Havbruksindustri, Automasjon og robotisering landbasert industri.»

«Kraftbransjen og elkraftnettet (statnett).»

«Vindmøller til havs i sørlige Nordsjø.»



Figur 12: Viktigste nye marked/kunder. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016



Figur 13: Endring i bruttoinvesteringer i fast realkapital 2012-2015 (alle tall i faste 2005-priser). Justert for nylig oppjusterte tall for petroleumsinvesteringene. Kilder: SSB og IRIS

3.6 Omstilling fra olje/organisk vekst i vekstmarkeder ingen 'quick-fix'

Vi skal her se nærmere på oppfølgingsspørsmålet til virksomheter som ikke har hatt vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje. Dersom vi ser vekk fra strategiske vurderinger, ser vi at de to store utfordringene med å få til enten organisk vekst eller omstilling, handler om markedsføring mot nye markeder og aktiv arbeid med å tilpasse teknologi for nye marked.

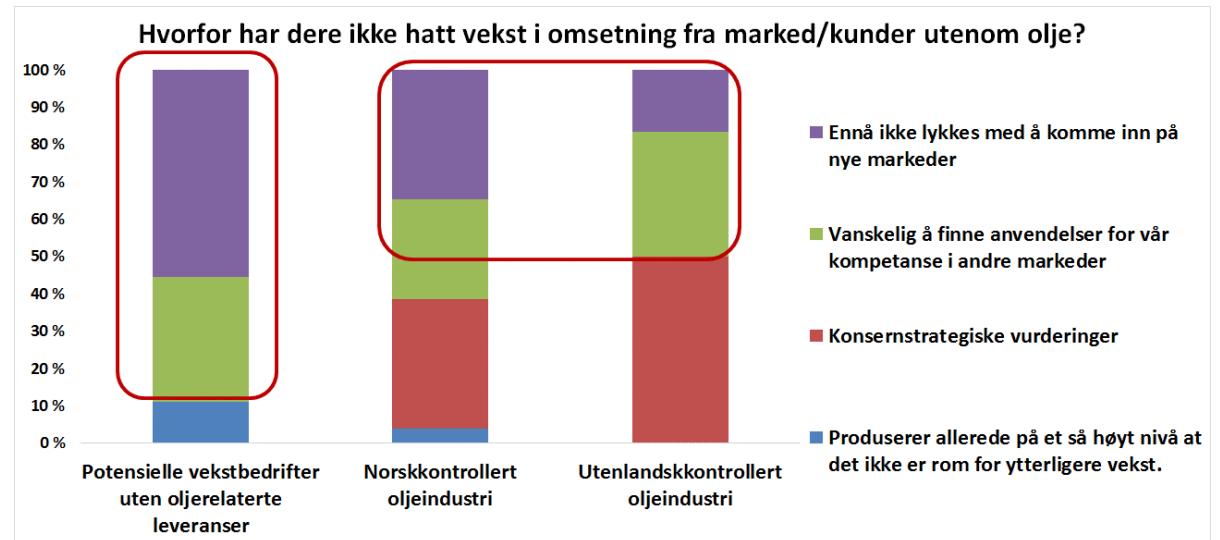
Eksempler på fritekstsvar:

«Har prøvd, men det er mye konkurranse. Må derfor gå mye ned i pris.»

«Vi er blitt innvilget et prosjekt hvor vi skal utvikle ny teknologi for landbasert virksomhet.»

«Har prøvd i begrenset grad å komme inn på nye markeder, men det krever investering.»

«Det tar tid å omstille seg og olje og gass kompetansen er ofte dyrere enn annen industri.»



Figur 14: Oppfølgingsspørsmål til kontakter som oppgir at de ikke har hatt vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje. Kilde: IRIS elektronisk/telefonisk survey sept./okt. 2016

4) Hovedfunn fra 7 gruppesamtaler

IRIS og Greater Stavanger valgte ut 7 næringer/klynger innen de identifiserte mulige vekstnæringene, og kom så fram til en liste med mulige ressurspersoner i de enkelte næringene/klyngene. For å sikre kunnskap på tvers av næringene og for å unngå at en «glemte» sentrale nye områder, ble det også definert en gruppe som skulle fokusere på «Innovasjon og nye muligheter». De aktuelle ressurspersonene innen disse 8 gruppene ble kalt inn til 1,5 times møter med fokus på muligheter i de respektive næringer/marked. Møtene ble i stor grad arrangert som frokostmøter (07:30-09:00). Deltagerne var i stor grad sentrale ledere fra de aktuelle virksomhetene.

I det følgende vil vi oppsummere de aktuelle gruppesamtalene gjennom sitat som vi har forsøkt å gruppere etter tema. Samtalen innen «Innovasjon og nye muligheter» handlet i stor grad om de øvrige 7 næringene/klyngene. Vi tar derfor ikke med et eget referat fra denne gruppesamtalen, men referer det som ble sagt i sammenheng med de aktuelle næringene/klyngene.

Tabell 1: Virksomheter representert på gruppesamtalene

DATO	TEMA	VIRKSOMHETER REPRESENTERT
17.10.16	Sjømat	EWOS, Skretting, Grieg Seafood, Blue Planet, AKVA group, SFD, Sterling White Halibut, Ryfylke rensefisk
18.10.16	Avansert verkstedsindustri	Kverneland Group, Norse, IKM, Randaberg Group, Malm Orstad, Sub Sea Services, Depro
18.10.16	Fornybar	UiS, Norsk vindenergi, Lyse, Offshore Kinetics, GWind, Shoreline, Solvind, Simon Møkster Shipping, Egersund Energy Base, MetCentre, Outdoor Life Norway
20.10.	Helse- og velferdsindustri	Laerdal Medical, Kind Group, Enforme, AluRehab, Inventas
20.10.16	Reiseliv	Sola Strand Hotel, Rødne, Outdoorlife Norway, Stavangerregionen havn, Kronengruppen, Folkehallene, Lysefjorden utvikling, Choice.com
21.10.	Fôr/Biotek	Cargill ¹ , Skretting, Biolink Group, MicroA
24.10.16	IKT	Olavstoppen/Bouvet, Knowit, Cegal, Lyse, Peanuts, Atea, Tieto
04.11.16	Innovasjon og nye muligheter	X2 Innovation Center, Skape, Connect Vest, Sparebank 1 SR-Bank, Validé, Innovasjon Norge

¹ Vi omtaler nå EWOS som Cargill, selv om det norske selskapsnavnet er EWOS.

5.1 Sjømat: Sentrale poeng fra gruppesamtalen

1) Oppdrettsproduksjon i Rogaland ift. sammenlignbare fylker

- Rogalands oppdrettsproduksjon er lavere enn i sammenlignbare fylker langs kysten.
- «På grunn av 'olja' har lokale myndigheter i Rogaland hatt råd til å begrense vekst i oppdrettsproduksjon, mens andre fylker har vært mer sultne.»
- «Politikerene kjemper ikke nok for mer arealer til havbruk.»
- «Vi er frustrert over at politikerne ikke er villige til å sette av nye arealer til havbruk.»

2) Rogalands posisjon innen fiskefôr og oppdrettsrelatert utstyr:

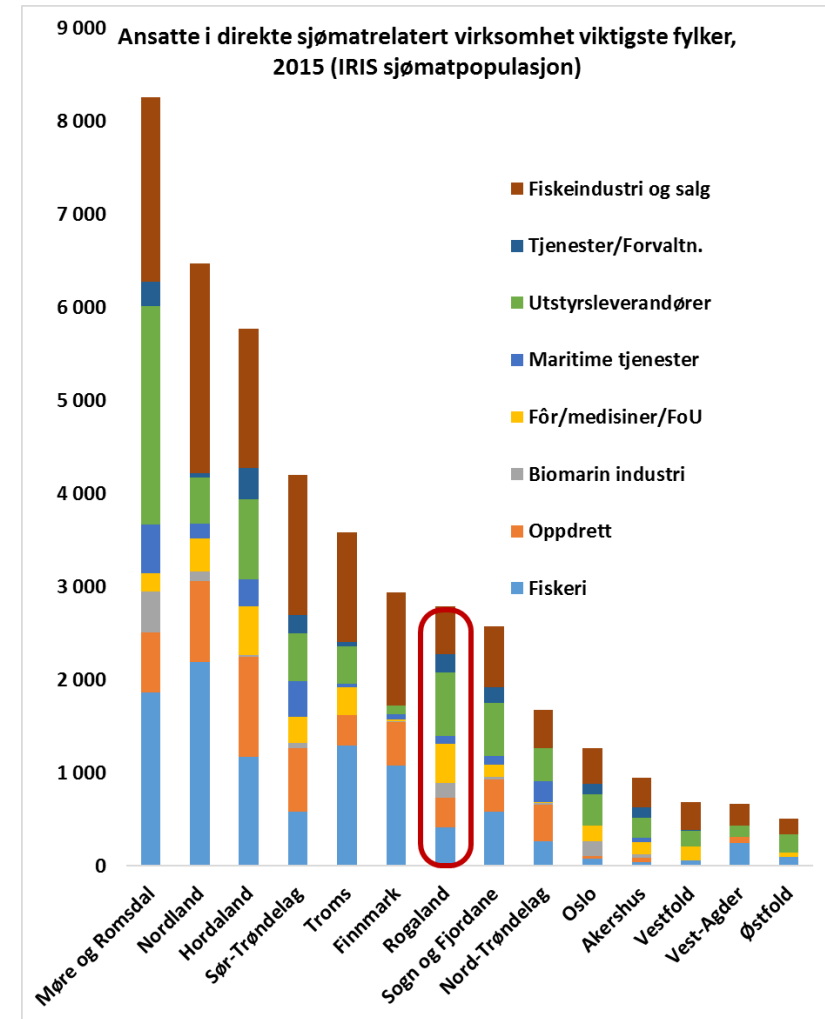
- Rogaland har mindre sjømatrelatert sysselsetting enn de store 'sjømatfylkene' nordover langs kysten, men veldig sterk posisjon innen fiskefôr (Skretting, EWOS og Biomar) og utstyr (AKVA group, Steinsvik osv.).
- Fylkets sterke posisjon innen fiskefôr og utstyr til oppdrettsnæringen skyldes i stor grad kompetanse- og teknologioverføringer fra landbruksrelatert industri.
- «70% av global FoU på laksefôr skjer i Stavangerregionen.»

3) Tilgang på ansatte med relevant utdanning

- Stavangerregionen har god akvakulturutdanning på videregående nivå (Strand videregående skole), men lite relevant utdanning på universitets- og høyskolenivå.
- «Vi er opptatt av å rekruttere de beste i verden, og så lenge det er attraktivt å bo i denne regionen [internasjonal skole, expat-miljø osv.] er det ikke noe problem for oss at denne type kompetanse ikke utdannes regionalt.»

4) Potensial for vekst innen leverandørsegmentet:

- «Det er et momentum i næringen akkurat nå.»
- SFD: «Vi skal vokse, håper på 40-50 ansatte her i fylket. Er veldig opptatt av samarbeid med andre bedrifter. Har hatt en del samarbeid med Havforskningsinstituttet i Bergen.»
- Sterling White Halibut: «Må ikke bare tenke 'kjip' laks, men også andre høykvalitetsprodukt som eks. kveite!»
- «Vårt mål er å vokse selskapet, ikke nødvendigvis vokse aktiviteten her i regionen eller i landet.»



Figur 15: Ansatte i direkte sjømatrelatert virksomhet, viktigste fylker 2015. Kilde: IRIS sjømatpopulasjon

5) Muligheter og utfordringer for den lokale sjømatnæringen

- Skretting: *«Vår eier [nederlandske Nutreco] har sitt globale Center of Excellence for fiskefôr her i regionen. De forsker på arter som brukes over hele verden og Nutreco ønsker å øke forskningsmidlene betydelig.»*
- *«Vi bør samarbeide med næringsmiddelindustrien om mer nasjonal videreforedling av fiske.»*
- Landbasert oppdrett kan medføre at Norge mister sin ledende posisjon innen oppdrett.
- AKVA group: *«Potensialet for direkte teknologioverføring fra olje til oppdrett er mindre enn hva mange tror, men vi ser en indirekte effekt i form av mye flere søkere enn før. Men vi må for alt i verden unngå oljenæringens kostnadsnivå og byråkratisering.»*

6) Muligheter for mer samarbeid innad i næringen regionalt

- Cargill: *«Vi hadde en periode kontorer i iPark, men følte vi fikk lite ut av det. Vi er imidlertid veldig positive til samarbeid med andre regionale aktører.»*
- *«Dersom vi skal få til mer møteplasser for den lokale leverandørnæringen, er det viktig at de tre lokale 'lokomotivene' – Skretting, Cargill og AKVA group – spiller en aktiv rolle.*
- *«I stedet for å tenke regionalt, bør regionen heller bli medlem i det nasjonale NCE i Bergen?»*

7) Regionens fortrinn innen sjømatrelatert virksomhet:

- Lokale fortrinn for leverandører til sjømat: Unik praktisk kompetanse, århundrelang erfaring fra husdyrfôr og region som er attraktiv som bosted for utenlandske eksperter.

8) Regionens utfordringer innen sjømatrelatert virksomhet:

- Relativt liten oppdrettsproduksjon, lite relevant høyere utdanning og lav synlighet,
- *«Sjømatnæringen må jobbe med omdømme og synlighet, få fram de gode historiene.»*

5.2 Avansert verkstedsindustri: Sentrale poeng fra gruppesamtalen

1) Regionens sterke posisjon innen avansert verkstedsindustri

- Maskineringsbedriftene på Jæren har vært – og er – en viktig del av det norske oljeeventyret.
- «Hver 4. plog i Europa kommer fra Jæren [dvs. fra Kverneland's plogfabrikk i Klepp]»
- Regionen har noen av verdens fremste maskineringsverksted.
- Den regionale oljerettede verkstedsindustrien har generelt lite direkte eksport.

2) Nedgangskonjunktur innen flere markeder samtidig

- «Oljenedturen har tatt lenger tid enn mange av oss først trodde.»
- Kverneland: «De siste 2-3 årene har det vært fall innen landbruksbransjen også, så vi er dessverre ikke motsykliske ift oljenæringen. Men vi venter vekst fra 2018 og ut.»

3) utfordringer med omstilling

- «Boreselskapene har vært vår hovedkunde, det er vondt å kompensere for dette, og bedriftens infrastruktur er rigget for dette markedet.»
- «Konstant pågang fra de store oljeserviceselskapene har gjort at vi ikke har hatt behov for noe stort salgsapparat, det har vært nok med et ordremottak.»
- «En utfordring for en del av oss, er at vi ikke har egne sluttprodukt.»
- «Eksport er én mulighet, men det tar tid å gå utenlands.»
- «Det er muligheter også i andre markeder – forsvar, oppdrett osv. – men da ofte i form av serieproduksjon.»

4) Regionalt samarbeid

- «Det er lettere å samarbeide i kriser.» Flere koalisjoner på gang for å kunne møte nye kunder på ny måte: Alloyance og Randaberg Group/Malm Orstad.
- Kverneland: «Vi er villige til å dele kunnskap og snakke om felles muligheter, eksempelvis innen robotisering.»
- «Vi er åpne for mer samarbeid med universitetet og tror at det også er en reell vilje hos universitet til å få til mer samarbeid.»



5) Aktivitet mot andre marked krevet omstilling

- «Nedpint serieproduksjon er noe helt annet enn avansert komponentproduksjon og service for godt betalende oljekunder.»
- «Oljenæringen har tillatt oss å starte med ting vi ikke har kunnet så godt, andre næringer krever at du leverer et perfekt produkt med en gang.»
- «Dersom vi skal levere til flere markeder, risikerer vi å måtte ha to ulike ISO-sertifiseringer, og det er dyrt.»

6) Finansiering av omstilling

- «Å motta ulike former for omstillingsmidler fra det offentlige er en oppmuntring. Men det er en ufattelig byråkratisk prosess.»
- «Utfordringen er at en må tjene penger på hovedvirksomhetene for å ha midler til å satse på nye ting.»
- «Tenk hvis halvparten av det som myndighetene nå bruker på vei, kunne blitt brukt til å finansiere produktutvikling!»
- Depro: «Vi jobber med nye produkt mot nye marked, stikkordet er å tenke smart og få ned kostnadene.»
- Norse: Vi håper å komme inn på forsvarsmarkedet, men dette er et langt lerret å bleke.
- Sub Sea Services: «Omstilling er vrient! Vi satser dels på ytterligere eksport innen oljerelatert og dels på gründervirksomhet i eget oppstartsselskap.»

7) Produkt- og kompetanseutvikling

- Kverneland: «Vi har nå fokus på å holde kostnadene nede og utvikle nye produkt («Smart Farming»), mer teknologi inn i produktene. Øker med personell på utviklingsiden.»
- «Omstilling tar tid og koster penger, 3-4-5 år. SkatteFUNN er bra, men løser ikke alt.»
- Depro: «Vi bruker 6% på utvikling, og det er alt vi har råd til.»
- Randaberg Group: «Vi bruker tiden til kompetanse- og produktivitetsbeving. Har blant fått midler fra NAV, Innovasjon Norge og NFR.»
- Malm Orstad: «Vi jobber nå med med LEAN-metodikk.»
- Norse: «Vi opplever at mange av våre kunder designer produkt som blir for dyre. Hadde de latt oss gjøre designet, kunne det blitt mye mer effektivt.»

8) 'Omstilling' eller 'overlevelse'

- «Vi har jo en del annet «smått», men det er noe med å holde på med det du kan, og for oss er det olje.»
- «Vi 'omstiller oss' for å holde hjulene i gang til oljen er tilbake.»
- «Alle våre selskap har fått beskjed om å prøve å finne arbeid også utenfor oljenæringen, men jeg tror likevel at olje og gass vil være vårt hovedfokus i all overskuelig framtid.»
- «Omstilling tar tid, så derfor vil vi alltid gå etter de lettest pengene, så når olja kommer tilbake, springer vi der.»
- «Vi tror olja kommer tilbake, og siden bransjen nå har tatt kapasiteten ned, så er vi redd at vi da får nok en lønns spiral....»



9) Hvordan sikre fortsatt fokus på nye satsinger

- «Dersom vi skal inn på noe helt nytt, vil vi nok skille dette ut som et søsterselskap.»
- «I en nedtur må en tenke bredt, mens en i en opptur må fokusere.»
- Kverneland: «Vi må ha et langsiktig fokus på det vi kan best.»
- «Viktig å vite hvordan en skal håndtere oppgang, slik at en unngår ny kostnads galopp.»

10) På sikt

- «Regionen har ikke noe omdømme innen teknologiutvikling, dette må vi selge inn!»
- «Vi skal ikke se vekk fra at det kanskje er for mange aktører innen verkstedsindustrien, og at det kan være behov for konsolidering.»

5.3 Fornybar: Sentrale poeng fra gruppesamtalen

1) Stort europeisk marked og satsing ved UiS

- «Offshorevindmarkedet i Europa er 150 mrd NOK.»
- UiS satser på fornybar energi og miljøteknologi gjennom nyansettelser, nye kurs og forskningsnettverk.

2) Begrenset hjemmemarked innen store deler av fornybarnæringen

- Hovedutfordring innen store deler av fornybar næringsutvikling er mangel på hjemmemarked. Uten hjemmemarked vanskelig å utvikle leverandørnæring som kan eksportere varer/tjenester ut av fylket.
- Egersund Energy Base/Energy Innovation: «Vi må klare å utvikle dette [landbasert vindproduksjon] til noe større!»
- GWind: «Vi jobber med vertikale vindturbiner offshore. Jobbet mest med teknologi og uttesting til nå, mer med marked framover.»

3) Teknologioverføring fra offshore

- Simon Møkster Shipping: «Offshore vind trenger servicefartøy til både forsyning, installasjon og vedlikehold. Offshore fartøy kan benyttes til dette.»
- NorSea Group [basetjenester] har gått inn i driftsfasen for offshorevind ved å kjøpe Esbjergbaserte DanBor.
- Offshore Kinetics: «Vi har erfaring fra offshore marine operasjoner, og ønsker å ta denne erfaringen inn i offshorevind, ikke minst offshorenæringens sterke fokus på HMS.»
- Simon Møkster: «Offshorevindhundene lurar på om vi som kommer fra offshore er dedikerte og langsiktige nok som leverandører til offshorevind.»



4) Begrenset sysselsettingseffekt i store deler av fornybarsektoren

- Lyse: *«Vi investerer nå i [kraftstasjonen] Lysebotn II, en investering på 1,8 mrd som skal gi 370 MW effekt mot 210 MW i dag, nok til å forsyne 75 000 husstander. Dette investeringen har en betydelig sysselsettingseffekt i investeringsfasen. Sysselsettingen i driftsfasen vil på være på dagens nivå eller noe lavere på grunn av ny teknologi.»*
- Generelt lite arbeidskraftsbehov for vindanlegg!

5) Regional samarbeid

- *«Må koble bedriftene sammen: Partnerplast utvikler bølgemålere, Automasjon og data system til sensorer og Uni Polytec analyserer data. Disse må finne hverandre og levere anbud!»*
- MetCentre har vært aktiv i opprettelse av klyngenettverk for hele fylket med 20 medlemsbedrifter. Nettverket åpner å få midler til et Arena-prosjekt.

6) Muligheter framover

- *«Det nye nå er å kunne ta effekt opp og ned japt, Fra 0 til 100% på 1 minutt. Vil da spille på lag med andre fornybare kilder.»*
- Mulighet: Småskala vindturbiner til oppdrettsanlegg.
- Norsk vindenergi: *«Kostndskurven har skjøftet ned, det er blitt mye billigere å bygge ut vindkraft og finansielle investorer er veldig interessert.»*
- Regional aktivitet innen fornybar er mest oppstrøms, men det kan også bli aktivitet innen nedstrøms, eks monterer solcellepaneler på folks hu sosv.
- *«Solkraft kan bli konkurransedyktig i Norge om 5 år.»*

5.4 Helse- og velferdsindustri: Sentrale poeng fra gruppesamtalen

1) Om helse- og velferdsindustri generelt

- Helse- og velferdsindustri inkluderer virksomheter fra både Biotek, Verkstedsindustri, IKT, Redningstjeneste og Helsetjenester, jf. figur under.
- «Essensen er å utvikle et produkt som er viktig for de du skal betjene! Kan du tenke deg en bedre slagord enn 'Helping save lives!'»
- Helse- og velferdsindustri er i sterk vekst, ikke minst som følge av eldrebølgen.
- «Én stor utfordring for velferdsteknologi er at enkeltpersoner ikke ønsker å betale for noe de venter at kommunen snart vil tilby gratis!»
- NB: «En del brukere vil heller ha hjelp av en app en av et menneske, dette kan være sårt for «de varme hendene.»»

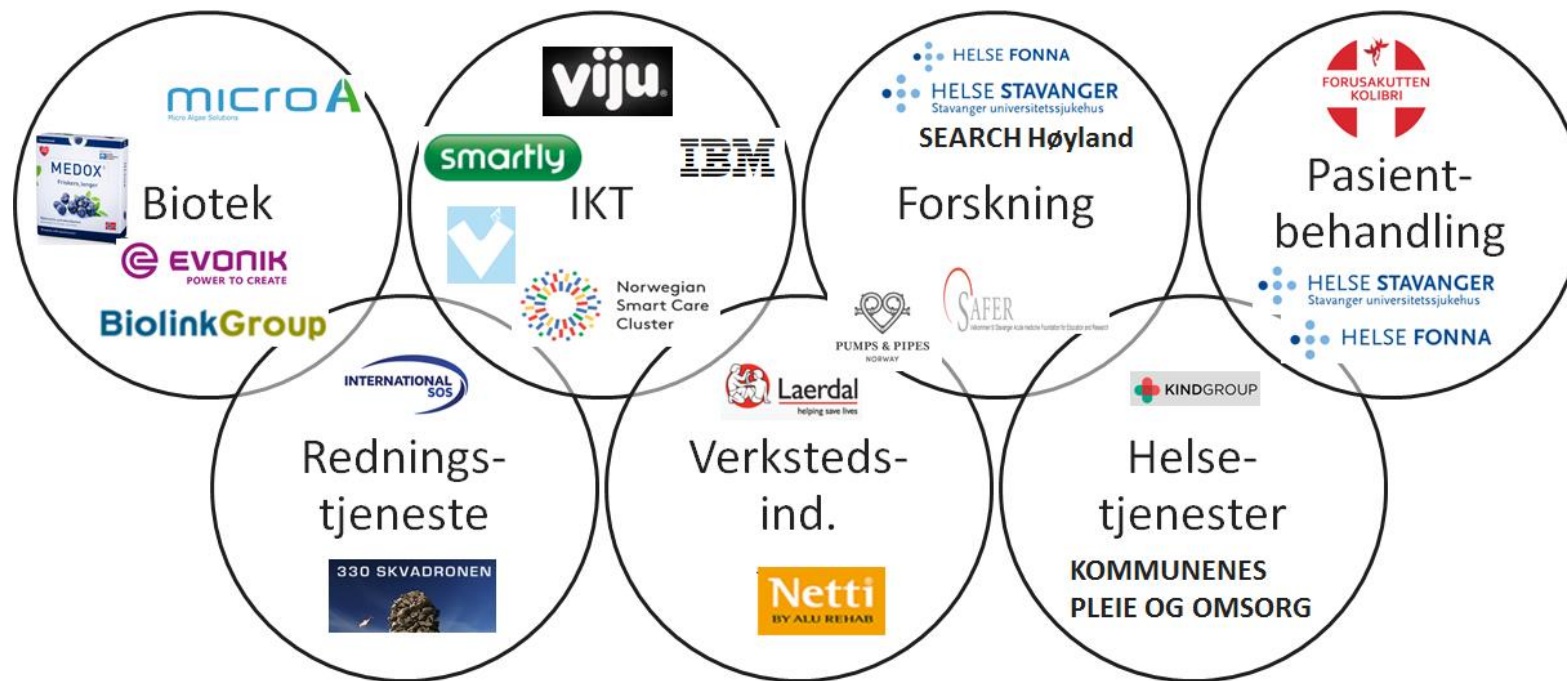
2) Regionale muligheter

- «Effektiv helse- og velferdsindustri kan spare samfunnet for store beløp.»
- «En institusjonsplass kan koste 1 mill/bruker, mens smart teknologi som sparer en for å bo på institusjon, koster kanskje kun 50 000,-»
- KindGroup: «Vi skal digitalisere arbeidsverktøy innen eldreomsorg.»
- Inventas: «Mindre arbeid inn mot oljenæringen har gjort at vi har satsset på tjenstedesign inn mot blant annet helsesektoren, og her er det stor etterspørsel.»

- Laerdal: «Vi har vekst i det norske markedet, men det er mye som går tregt.»

3) Produkt vs tjeneste

- «Offentlige kunder er vant med å kjøpe tjenester/arbeidskraft, ikke teknologi.»
- «Virkemiddelapparatet er veldig opptatt av produktet, ikke så mye av tjenester.»



12. desember 2016

Figur 16: Ulike segment og krysningspunkt i helse- og velferdsindustri i Rogaland

4) Uttesting av nye produkt og 'KOFA'-spøkelser

- «'KOFA' [Klagenemnda for offentlige anskaffelser] kan være et problem for salg av nyskapende produkt/ løsninger til det offentlige.»
- Utfordring for leverandører: Å få testet ut nye produkt/tjenester uten at dette bryter med offentlige innkjøpsregler.
- ContinYou: «Utfordring er å få tilgang til utprøving av produkt.»
- «Myndighetene må a) ikke være så forbaskte næringsnøytrale, men støtte framveksten av denne næringen og b) jobbe for å finansiere testsentre.»

5) Regional industrialisering

- «Vi håper at lokale selskap ønsker å utvikle noe som kan leve videre her i regionen, ikke at det kun blir en investering med exit-strategi fra dag én.»
- «Leverandørene må gå sammen i leverandørkonsortier»
- «UK-selskapet Prometheus etablerer nå en liten avdeling i Stavangerregionen.»

6) Markedsutvikling

- «Det er viktig å kunne levere til flere kommuner, ikke bare én og én.»
- «Hvem skal vi tenke på som sluttbruker: Kommunen eller den faktiske brukeren?»
- «Markedet er ikke bare nasjonalt, det er globalt. Og vi må tenke utover Rogaland.»
- AluRehab (Klepp): «Vi opplever det norske markedet som litt 'sidrumpa' og har derfor mest utviklingsaktivitet i forbindelse med eksporten vår [80 % av aktiviteten].»

5.5 Reiseliv: Sentrale poeng fra gruppesamtalen

1) Generelt om reiselivsmarkedet i regionen

- Det har vært kraftig vekst i ferie/fritidsmarkedet i fylket de siste år, og Rogaland har nå flere ferie/fritidsbesøkende enn både Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal, jf. figur til høyre.

2) Reiselivsnæringens betydning

- «Reiselivsnæringen er et slags 'kinder-egg':
 - Tilbyr arbeidsplasser både i og utenfor de store byene.
 - Er en viktig del av infrastrukturen som gjør regionen attraktiv å bo i.
 - Fungerer som et utstillingsvindu for regionen.»
- «Må heller ikke glemme at konferansemarkedet også fungerer som utstillingsvindu for regionen!»

3) Reiselivsrelatert utdanning

- «Til tross for Hotellhøgskolen, så tar Rogalendinger generelt ikke reiselivsutdanning.»

4) Viktighet av å sette sammen pakker

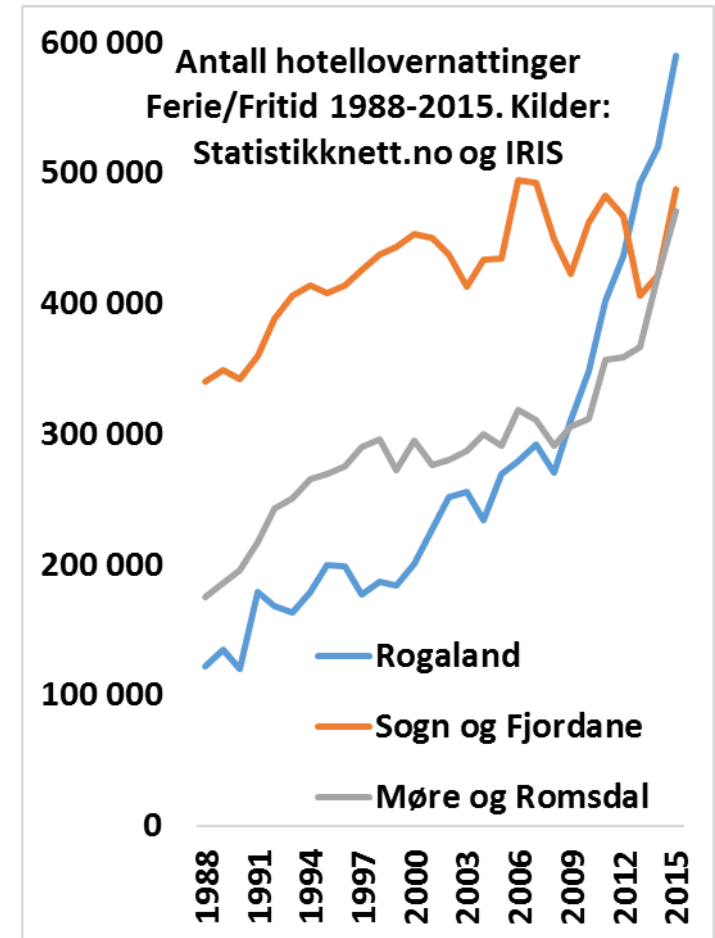
- Skibåten til Sauda var et resultat av en analyse [fra AsplanViak] som konstaterte et behov som Svandalen skisenter og Rødne rederi gikk sammen om å løse.
- Outdoorlife Norway: «Vi må profesjonalisere og kvalitetssikre opplevelsesturismen, for å styre utviklingen i en mer bærekraftig retning. Sertifisering av kvalifiserte guider kan være et eksempel på et godt tiltak.»
- Vi må bli flinkere til å lage 'pakker', hvor turister i tillegg til overnatting også får tilbud om opplevelser.

5) Jobbe videre med

- Må jobbe med stolthet over denne næringen.
- Konferansemarkedet er viktig, også viktig å ha et godt tilbud «rundt» disse aktivitetene.

6) Kobling til andre næringer

- «Tenke på kobling med IKT, app-er og lignende.»



Figur 17: Antall hotellovernattinger Ferie/Fritid, Rogaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal 1988-2015. Kilder: Statistikknett.no og IRIS



>> Great News for the Region

The 13th Annual World Congress on Engineering Asset Management (WCEAM) will be held in Stavanger, Norway in 2018.

5.6 Fôr/Biotek: : Sentrale poeng fra gruppesamtalen

1) Generelt om fôr/biotek-virksomheten i regionen

- Biotekvirksomheten i regionen har sine røtter innen husdyrfôr (fiskefôr), laboratorievirksomhet for oljenæringen (eksempelvis MicroA) og helt nye satsinger (Sjur Svaboes BioLink Group).
- BioLink Group: «Vi skal ikke glemme at oljenæringen også trenger organisk kjemi, vi har flere folk som har gått fra våre lab-er til lab-er i oljesektoren.»
- MicroA: «Jeg startet med et laboratorium rettet mot oljeindustrien [West-Lab] som ble kjøpt opp, og har nå tatt laboratoriekompetansen inn i biotek.»

2) Forskningstung aktivitet

- «70% av global FoU på laksefôr skjer i Stavangerregionen.»
- Skretting: «Vår eier, nederlandske Nutreco, bruker hvert år 100 mill på FoU her i Norge. Vi jobber blant annet med å erstatte marine råvarer inn fiskefôr.»

3) Finansiering av sektoren

- Innen fiskefôr er både Skretting og EWOS eksempler på lokale selskap som har blitt kjøpt opp av globale aktører, henholdsvis nederlandske Nutreco og amerikanske Cargill.
- Cargill: «Cargill hadde aktivitet innenfor akvakultur også før oppkjøpet av EWOS, men et viktig element i oppkjøpet var den forskningskompetansen EWOS hadde innen fiskefôr»
- BioLink Group: «Tyske Evonik har kjøpt 'blåbærekstrakselskapet' vår, Medpalett, og har klare ønsker om å bygge videre på dette her i regionen.»
- MicroA: «Det er ikke kapitalforståelse til å støtte biotek i Norge.»
- «Utfordringen er å finne «langsigtede penger». Dette er ofte familieeid eller kinesiske selskap.»
- «Vi må lære småselskap å 'pitche' sine idéer overfor ventureselskap.»

4) Nye anvendelser av regionens biotekkompetanse

- MicroA: «Vi [MicroA] og det skotske biotek-firmaet GlycoMar jobber med å redusere sukkerinnholdet for Mars Chocolate Ltd, prosjektet er støttet av Innovasjon Norge og Innovate UK.»
- Cargill: «Vår kompetanse på fiskefôr, primært på laksefôr, brukes nå også på andre fisketyper og på husdyrfôr.»
- «Fiskefôrnæringen hadde sitt utspring i husdyrfôr, så dersom vi nå kan bruke fiskefôrkompetansen inn i husdyrfôr, så er ringen på mange måter sluttet.»



5) Samarbeid

- BioLink Group: *«Idéen til vårt blåbærekstraktprøvet kom opprinnelig fra forskere ved UiB. Nå samarbeider vi med forskere både her i Stavanger og i landet ellers.»*
- *«Ett stort fortrinn i Norge er god tilgang på rent vann!»*
- NOFIMA: *«Her i regionen jobber vi lite med lokale bedrifter.»*
- MicroA: *«Vi får mer ut av FoU-samarbeid med andre bedrifter enn med FoU-samarbeid med universitet/institutt, da universitet/institutt har et helt annet fokus enn oss.»*

6) Regional satsing innen fôr/biotek

- Cargill: *«For oss er ikke «regiondebatten» så interessant, vi kan like gjerne snakke om «Vestlandet» som om «Stavangerregionen». Ikke viktig for oss at alle funksjoner, eksempelvis all relevant utdanning, finnes i Stavangerregionen.»*
- *«Hver region må bli gode på «noe», vi må ikke smøre alt tynt utover.»*
- Cargill: *«Eneste begrensning for vekst i regionen her, er talentutvikling og talenttilgang.»*



Pressemelding - Blågrønt skifte i Risavika

Teknologisenteret Risavika Gas Centre i Sola kommune omstilles fra gassteknologi til et nasjonalt senter for bioteknologi.

5.7 IKT: Sentrale poeng fra gruppesamtalen

1) Generelt om regionens IKT-næring

- De fleste regionale IT-selskapene har hatt fall i omsetning mot oljenæringen.
- Regionen er stor på «Business to Business», så det er ikke noe stort gründermiljø innen «Business to Consumer».

2) Potensial innen digitalisering innen stadig flere bransjer/næringer

- Digitalisering fører til at IT-bransjen må forholde seg til stadig nye bransjer [nye 'bransjevertikaler'].
- Digitalisering og robotisering representerer et potensial både for IKT-næringen og regional industri.
- *«Det er mange bakstrebetske IT-sjefer her i regionen, også i 'olja'. De store selskapene er ofte så byråkratiske at de ikke får så mye gjort.»*
- *«Eldrebølgen vil skape behov for mer digitalisering.»*
- En del kommuner, ikke minst Stavanger, har ønske om å få til nye digitale løsninger og tilpasser derfor tilbudene i henhold til «Innovative offentlige anskaffelser».

3) Regional IT-utdanning

- *«Det lokale utdanningsystemet har favnet om oljenæringen, men nå trenger vi IT-folk.»*
- *«Vi har ikke bare behov for programmere, men også interaksjonsdesign, men slik utdanning finnes ikke her.»*
- *«Oljeindustrien er nå veldig opptatt av digitalisering, men vi er redd det glemmes så fort oljeprisen går opp igjen.»*

4) Regionalt samarbeid

- *«Samarbeid om oppdrag er viktig, og her har vi sett en klar forbedring i det siste.»*
- *«Det går stadig fortere, så bransjens evne til samarbeid blir viktigere.»*
- *«Det er ikke noe lokalt system eller tradisjon for at leverandørene går sammen om å dra store prosjekt.»*
- *«Vi trenger ikke flere 'prateklubber', men arenaer for konkrete samarbeid.»*
- *«Skal vi kunne slå ut 'indere til 17 kr/timen' må vi utvikle unike løsninger/systemer.»*
- *«Vi må velge visse felt, og bygge sterke domenekunnskap der.»*



5) Regionens utfordringer og muligheter innen IKT/digitalisering

- «Denne regionen har på ett vis ikke mye bedre forutsetninger innen IT enn flere andre norske regioner, men det er en jærsk ånd som vi ennå ikke har fått utnyttet skikkelig innen IT.»
- Regionen har datasenter drevet av sikker, fornybar kraft (Green Mountain), et veldig godt fibernett og mye IT-kompetanse. «Sikker tilgang til fornybar strøm bør være én mulighet for å tiltrekke oss de globale 'kanonene'.»
- «At store, regionale selskap sourcer innen IT -tjenester fra utlandet, ødelegger for bransjen.»
- «Oljeselskapene har i stor grad frivillig lagt seg under like strenge innkjøpskrav som det offentlige, dette kan bremse innovative løsninger.»
- «Har regionen i det hele tatt miljøer innen kunstig intelligens?»
- «Regionens høye kostnadsnivå er en utfordring.»
- «Nordmenn er dyre, men de beste inderne er dyrere!»

6) Hva må gjøres regionalt:

- «Vi må komme opp gå innen digitalisering nå, ellers taper vi dette området til andre regioner.»
- «Vi må selv bygge humankapitalen her, vi kan ikke vente på at Google og Facebook ev skal etablere seg.»
- «Vi må tenke eksport av IT-tjenester, ut av regionen og ut av landet.»



6) Konklusjoner fra survey, gruppesamtaler og dokumentstudier

6.1 «Viktig med konkrete eksempler på at omstilling og organisk vekst er mulig»

Resultatene fra elektronisk/telefonisk survey indikerer at selv om det har vært økt omsetning fra marked/kunder utenom olje, enten organisk vekst eller omstilling, så har dette så langt ikke hatt stor effekt på sysselsettingen. Det finnes riktignok en del enkeltstående suksesshistorier, men disse er dessverre ikke eksempler på noen større trend. Likevel vil vi hevde at det er viktig å løfte fram de suksesshistoriene vi har, og stadig lete fram flere, for å vise at omstilling og organisk vekst er mulig.



Statsminister Erna Solberg, Brage Johansen, Zaptec, Dag Meling, Roxel og Geir Austigard, Øglænd Industrier.
FOTO: Fredrik Refvem

– Stavanger har tatt bort (olje)skylappene

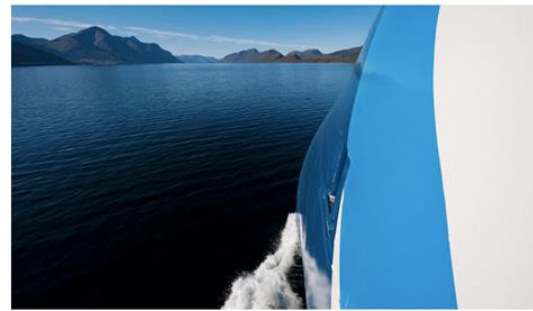
Figur 18: http://www.aftenbladet.no/aenergi/-Stavanger-har-tatt-bort-oljeskylappene-532849b.html?spid_rel=2

6.2 «Myndighetene må erkjenne at omstilling ikke er gratis, og bidra der de kan.»

Resultatene fra elektronisk/telefonisk survey, gruppesamtaler og dokumentstudier indikerer at omstilling er en prosess som koster penger og som tar tid. Flere av virksomhetene påpeker at omstilling krever investeringer i både produktutvikling, kompetanseutvikling, produksjonsutstyr og markedsføring, og at alt dette paradoksalt nok er vanskelig å finansiere dersom en ikke lenger har noen stabil inntektsstrøm. Flere av virksomhetene uttrykker derfor ønsker om at myndighetene kan bidra.

Norske myndigheter bidrar inn i slike prosesser på ulike måter. I november ble det kjent at Ulsteingruppen på Sunnmøre hadde fått sin første nybyggingskontrakt i yachtmarkedet. Selskapet uttalte da at de i løpet av året hadde mottatt rundt 9 millioner kroner i omstillingsmidler fra NAV. Og at disse midlene blant annet hadde blitt brukt til å gi de ansatte kunnskap om cruise- og yachtmarkedet. Selskapet uttalte videre at de uten denne støtten ville ha måttet si opp flere ansatte. Stavangerbedriften Sub Sea Services mottok i 2016 1,3 millioner av regjeringens omstillingsmidler. Disse midlene bruker til å etablere et akseleratorprogram (SmartSuite) hvor gründere skal kunne få hjelp av Sub Sea Services sitt eksisterende apparat til å utvikle helt nye idéer. Gründervirksomheten er for øvrig skilt ut i eget selskap, Ineosito AS.

En annen måte norske myndigheter bidrar, er gjennom det nye systemet «Norsk katapult» (SIVA, NFR og IN) som skal bidra med midler til testing og demonstrasjon av nye produkt.



Ulstein hanket inn yacht-kontrakt



Drahjelp frå omstillingsmidlar

THE SKY IS NOT THE LIMIT

DU HAR IDEEN // VI HAR RESTEN
DEN RASKESTE VEIEN TIL REALISERINGEN AV DIN CLUPE FORRETNINGS-IDE

Sub Sea Services tilbyr gründere innen:

- IDEUTVIKLING
- MARKEDSFØRING
- FINANSIERING
- PRODUKTUTVIKLING
- PRODUKSJON
- MARKETING

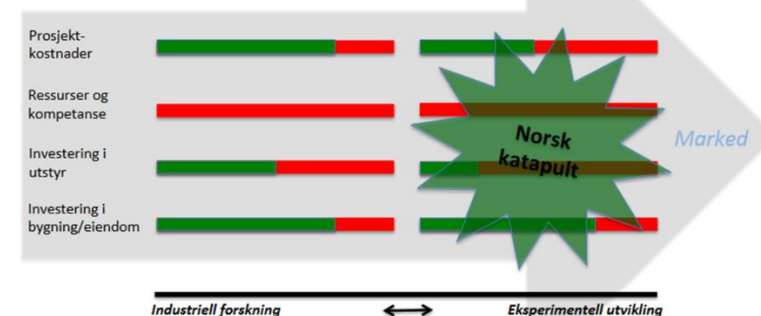
en mulighet til nye kommersialisering ved hjelp av en unik nettverksstruktur

SMARTSUITE er et akseptert 5-5 profitubelt med selskaper & produkter investert i. Dette betyr at du oppnår verdifulle avkastninger av eksisterende ressurser og infrastruktur innen salg, markedsføring, I&D, R&D, utvikling, engineering & produksjon.

VI BISTAR MED KOMMERSIALISERING OG FINANSIERING AV IDEER

SPESIALIST
IDEER TIL IDEER
CONTRACT & MARKETING MANAGER

SMARTSUITE
SUB SEA SERVICES



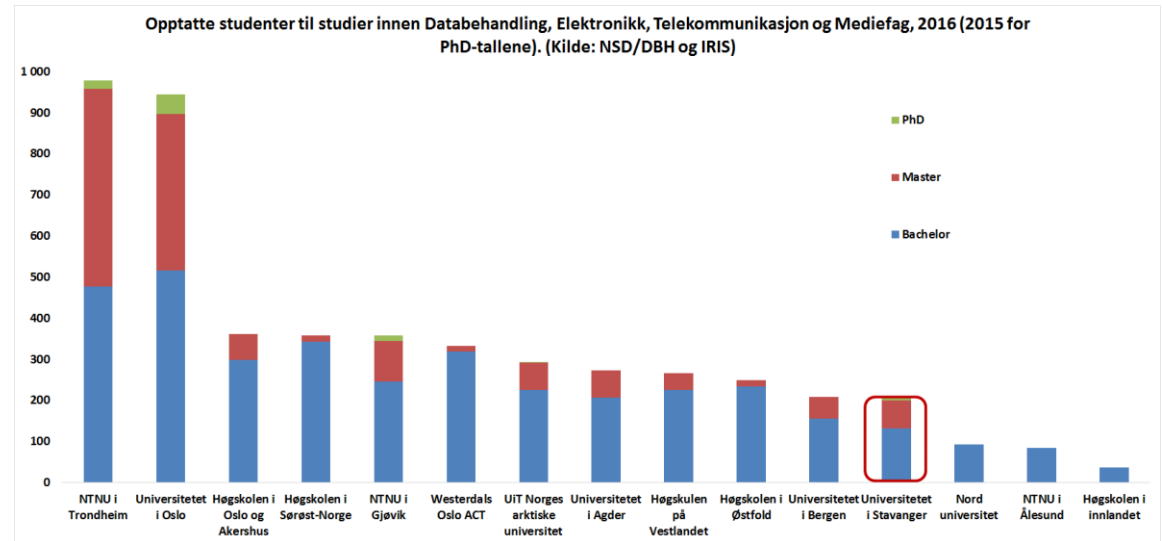
Grønn søyle viser andel av antatt behov som er dekket med dagens ordninger. Rød søyle viser antatt gap. Må leses som en illustrasjon.



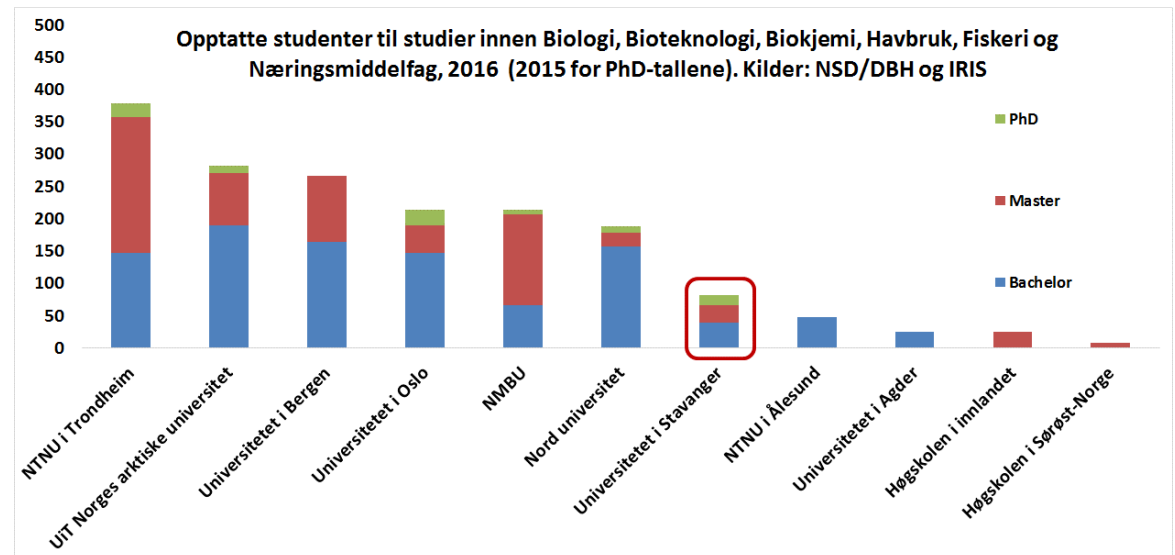
6.3 Styrke samarbeidet næringslivet/UiS når det gjelder vurdering av kompetansebehov

Tilgang på relevant kompetanse var et tilbakevendende tema under gruppesamtalene. Det var allmenn aksept for at det i regionen og i fylket generelt, er svært god tilgang på fagarbeidere og høyere utdannede innen 'oljefag'. Det ble imidlertid påpekt at fylket ligger langt bak når det gjelder høyere utdanning innen IKT-relaterte fag (Figur 19) og biotek-, næringsmiddel- og sjømatrelaterte fag (Figur 20).

Innen de ulike gruppene var det litt uenighet om hvor viktig det var med et regionalt utdanningstilbud. Noen selskap mente at så lenge regionen var attraktiv – som de mente den var – så ville de ikke ha problemer med å tiltrekke seg de beste hodene fra nasjonale eller internasjonale universitet. Andre mente at det for regionens del vil være nyttig å ha gode regionale utdanningstilbud, for slik å være enda mer attraktiv for relevante selskap.



Figur 19: Opptatte studenter til studier innen Databehandling, Elektronikk, Telekommunikasjon og Mediefag, 2016 (2015 for PhD-tallene). Kilder: NSD/DBH og IRIS



Figur 20: Opptatte studenter til studier innen Biologi, Bioteknologi, Biokjemi, Havbruk, Fiskeri og Næringsmidelfag, 2016 (2015 for PhD-tallene). Kilder: NSD/DBH og IRIS

6.4 «'Fra ordremottak til aktivt salg': Oljeindustrien må lære seg kunsten å selge til nye marked»

Den elektroniske/telefoniske surveyen indikerer at aktivt salgssarbeid er essensielt for å lykkes i nye marked. Gruppesamtalene understreker viktighetene av dette, men her slås det også fast hvor vanskelig det kan være å lykkes si helt nye marked.

«Konstant pågang fra de store oljeserviceselskapene har gjort at vi ikke har hatt behov for noe stort salgsapparat, det har vært nok med et ordremottak.»

Bildet til høyre viser hvordan Alloyance, et regionalt nettverk innen avansert mekanisk industri, markedsfører seg mot det europeiske markedet på tysk.

ALLOYANCE NORWEGIAN ADVANCED MECHANICAL ENTERPRISES

Dienstleistungen Mitglieder Kontakt English

MECHANISCHE KOMPETENZ - NORDSEE ERPROBT

FLEXIBILITÄT QUALITÄT
VERLÄSSLICHKEIT RENTABILITÄT

Figur 21: Eksempel på hvordan Alloyance – regionalt nettverk innen avansert mekanisk industri – jobber aktivt med markedsføring mot det europeiske markedet <https://alloyance.de/>

6.5 «Innovative ledere i kommuner og næringsliv som etterspør morgendagens løsninger = Leverandørutvikling»

Innen de ulike gruppesamtalene ble det gang på gang påpekt viktigheten av tett samhandling mellom kunder og leverandører. Innen offshore vind ble mangelen på hjemmemarked, og dermed vansker med tett dialog med kunder, trukket fram som en hemsko for god leverandørutvikling.

Innen IKT-markedet trakk flere fram betydningen av det nye, kommunale regelverket for Innovative anskaffelser, som åpner for mer dialog med tilbydere av unike løsninger. Et godt eksempel på dette er det lokale IT-selskapet F5-IT sin leveranse av ny driftssentral til Stavanger kommune («Smart automasjon»-systemet) som ble tildelt KMD og DIFIS innovasjonspris for 2015.



6.6 «Møteplasser viktig for å identifisere behov, skape identitet og bygge allianser»

Et generelt funn fra gruppesamtalene er at bedriftene ser nytten av å møtes – spesielt i vanskelige tider som nå - men at de er kritiske til hva de stiller opp på.

- «Vi trenger ikke flere 'prateklubber', men arenaer for konkrete samarbeid.»

Representanter fra ulike deler av 'virkemiddelapparatet' bekrefter interessen for å møtes:

- «Vi opplever at det generelt er mer besøk på møter om nye muligheter og omstilling nå, enn under oljeoppturen for noen år siden.»

Som ett konkret eksempel på nytten av slike møter, kan det nevnes at det nå jobbes konkret med flere ulike Arena-søknader i fylket:

- «Selv om vi unektelig har mange og tunge klynger, har Rogaland få av de store, nasjonale klyngeorganisasjonene (NCE-er og GCE-er) som myndighetene i økende grad bruker som redskap i næringsutvikling.»



PUMPS & PIPES
NORWAY

SKAPE:
for etablerere i Rogaland

PULPIT

NO|RDIC
ED|GE EXPO 2016

MIT REAP
REGIONAL ENTREPRENEURSHIP
ACCELERATION PROGRAM
Team SørVest Norge

Validé – fra idé til verdi



ROGALAND
FYLKESKOMMUNE

**INNOVATION
DOCK**

SpareBank 1
SR-BANK

Gründerhuset

SKAPE:
for etablerere i Rogaland

6.7 «Møtested/allianser => Bygge 'pakker' av produkt/tjenester på tvers av næringer»

Under gruppesamtalene var de fleste, også de største selskapene, positive til samarbeid innad i næringene. Flere påpekte også at i mange marked ville samarbeid være en nødvendighet for å kunne nå fram i konkurransen.

- Skibåten til Sauda var et resultat av en analyse [fra AsplanViak] som konstaterte et behov som Svandalen skisenter og Rødne rederi gikk sammen om å løse.
- De lokale selskapene Roxel, Delfi og Petrolink gikk nylig sammen i selskapet Enabler Hub for å jobbe med løsninger for smarte byer.
- Kverneland: Vi er villige til å dele kunnskap og snakke om felles muligheter, eksempelvis innen robotisering.



6.8 «Regionale klynger styrkes når globalt ledende selskap gjør oppkjøp, men beholder FoU og/el. sentrale ledelsesfunksjoner i regionen»

I gruppesamtalene var mange opptatt av å få fram lokalteide virksomheter i de ulike næringene/klyngene. Men flere også på viktigheten av en næringsstruktur hvor også noen av næringenes globale giganter, var representert. Figuren til høyre viser eksempler på utenlandske selskap innen 9 sentrale, regionale næringer. Felles for alle disse selskapene er at de alle har FoU og/eller hovedkontorfunksjoner lokalisert i regionen. Med unntak av IBM, er alle disse selskapene eksempler på utenlandske selskap som etablerer seg gjennom oppkjøp av lokaleide virksomheter. Cargill kjøpte EWOS, Kubota kjøpte Kverneland, ABB kjøpte Trallfa, TK kjøpte Navion, Knowit kjøpte Sastre og Evonik kjøpte Medpalett.

Det er klart flest globale aktører innen Olje, Fôr/Biotek (spesielt på fiskefôr-siden) og Avansert verkstedsindustri. Ett mål for øvrige næringer kan være å jobbe for økt tilstedeværelse av globale aktører. Dette kan imidlertid kreve at enkelte lokale selskap utvikles til å bli attraktive oppkjøpskandidater, med de utfordringer dette kan medføre:

- «Regionen er preget av mange utenlandskeide selskap, og det er ikke alle av disse som har like stort hjerte for regionen.»



Figur 22: Eksempler på utenlandskeide selskap – som i stor grad bygger på oppkjøp av lokale virksomheter – som fremdeles har FoU og/eller ledelsesfunksjoner i Stavangerregionen.

6.9 «Gå vekk fra 'næring', heller markedsføre regionens generiske fortrinn»

Under gruppesamtalen om Innovasjon og nye muligheter, var det flere som påpekte betydningen av å fremheve ikke bare regionens næringen, men også regionens generiske kompetanser.

Ett eksempel på dette kan være Global Maritime sitt arbeid med Frøyaselskapet Salmars offshoremerd. Global Maritime er et selskap med hovedkontor på Forus som til nå har jobbet mest med oljenæringen, blant annet med riggdesign (GM-designet); selskapet er av Private Equity-selskapet HitecVision. Salmars havmerd har et budsjett på 690 millioner. Global Maritime har levert maritim engineering og vært sentral i prosjektstyring og oppfølging av underleverandører, herunder oppfølging av verft i Kina. I tillegg har to regionale maskineringsbedrifter levert komponenter til prosjektet.

Et annet eksempel er den regionale helse- og velferdslyngen som kan ses på som en kombinasjon av generiske kompetanser innen Biotek, IKT, Verkstedsindustri, Redningstjeneste, Helseforskning, Pasientbehandling og Private og offentlige helsetjenester.



Havmerd: 690 mill.



Lokale leverandører engasjert:

* Maritim engineering

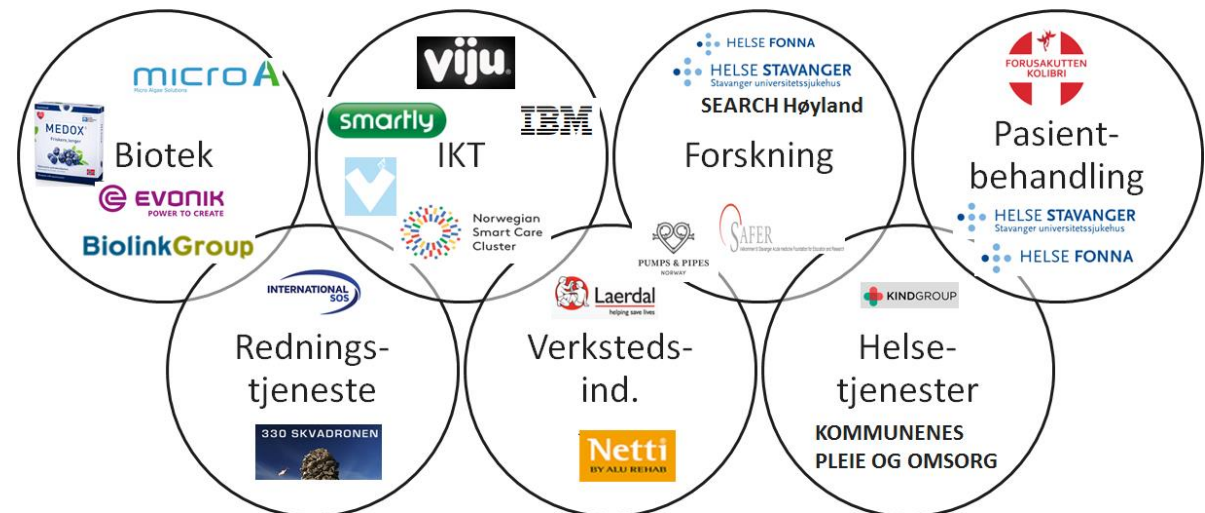
* Prosjektstyring



* Komponent-
maskinering:



Figur 23: Eksempel på hvordan regionale leveranser inn til sjømat kan markedsføres som generisk kompetanse innen Maritim engineering, Prosjektstyring og Komponentmaskinering.



12. desember 2016

Figur 24: Eksempel på hvordan regional helse- og velferdsindustri kan markedsføres som en kombinasjon av ulike generiske fortrinn

6.10 «Skille ut nye satsinger for å unngå at de kveles når 'olja' kommer tilbake»

I skrivende stund (desember 2016) meldes det fremdeles om fall i aktiviteten i petroleumrelatert virksomhet mot både eksport- og hjemmemarkedet, jf. DN's forside 07.12.16 under. Selv om aktiviteten kanskje aldri kommer tilbake til toppåret 2014, tyder offisielle norske investeringstall på noe vekst fra og med 2017 og utover. Tall fra Rystad Energy på globale tall, indikerer også vekst framover.

I gruppesamtalene er det flere som har påpekt at de primært er «olje- og gass»-bedrifter, og at de nok vil måtte prioritere dette markedet når dette kommer tilbake. Flere har derfor påpekt en reell fare for at ev omstillingstiltak fort kan kveles. Én måte å løse dette på, er ved å skille ut nye satsinger som enten egen divisjoner eller egne selskap. Aibel har eksempelvis definert Fornybar som én av 3 divisjon er. Sub Sea Services har lagt sin satsing på gründervirksomhet («SmartSuite») inn i datterselskapet Ineosito.

- «Det er viktig at man forstår at omstilling er noe varig som ikke må forveksles med å finne jobb for å overleve på kort sikt når markedet er nede. Omstilling er krevende og må ha fokus for å lykkes, derfor har vi valgt å opprette Ineosito.»

Aibel AS er et ledende serviceselskap som jobber innen olje, gass og fornybar energi. Vi gir våre kunder de beste løsningene innen design, bygging, oppgradering og vedlikehold.



Modifikasjoner

Modifikasjoner er Aibels største forretningsområde. Porteføljen inkluderer langsiktige rammeavtaler og frittstående prosjekter.



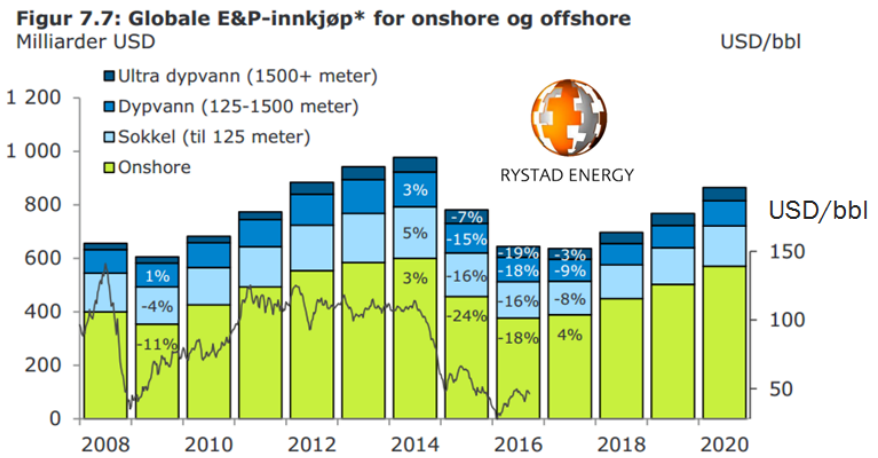
Feltutvikling

Aibel har bred erfaring med leveranser av produksjonsfasiliteter til olje- og gassindustrien.



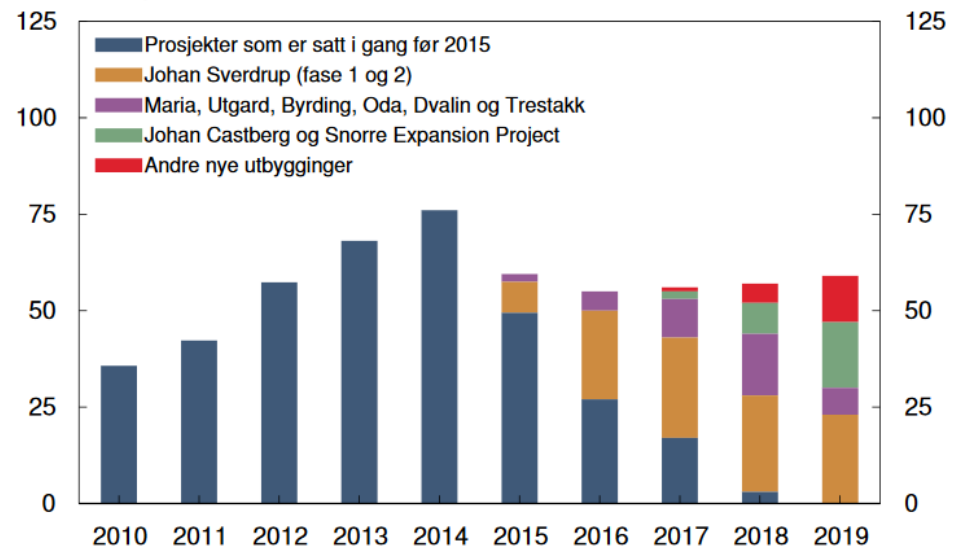
Fornybar

Som visjonært selskap er vi i Aibel opptatt av å utvikle oss og skape nye muligheter for vekst.



Figur 25: Globale E&P innkjøp for onshore og offshore 2008-2020. Kilde Rystad Energy

Figur 1.37 Feltutbygging. Faste 2016-priser. Milliarder kroner. 2010 – 2019¹⁾



Figur 26: Feltutbygging 2010 – 19 (mrd. kr., faste 2015-priser) . Kilde: Norges Bank desember 2016

Vedlegg 1: Figurer

FIGUR 1: 17 KONKURRANSEUTSATTE NÆRINGER/KLYNGER I STAVANGERREGIONEN : VURDERT LANGSIKTIG UTVIKLINGSPOTENSIAL. KILDE: IRIS	7	FIGUR 10: OPPFØLGINGSSPØRSMÅL TIL VIRKSOMHETER SOM OPPGIR VEKST I OMSETNING FRA MARKED/KUNDER UTENOM OLJE. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	13	FIGUR 18: HTTP://WWW.AFTENBLADET.NO/AENERGI/- STAVANGER-HAR-TATT-BORT-OLJESKYLAPPENE- 532849B.HTML?SPID_REL=2	31
FIGUR 2: ANTALL SVARBEDRIFTER OG ANTALL REGIONALE ANSATTE HOS SVARBEDRIFTENE. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	8	FIGUR 11: HTTP://WWW.JERNBANEVERKET.NO/NYHETER/ NYHETSARKIV/2016/AKER-SOLUTIONS-SKAL- BYTTE-BRU-VED-EGERSUND/	13	FIGUR 19: OPPTATTE STUDENTER TIL STUDIER INNEN DATABASEHANDLING, ELEKTRONIKK, TELEKOMMUNIKASJON OG MEDIEFAG, 2016 (2015 FOR PHD-TALLENE). KILDER: NSD/DBH OG IRIS	33
FIGUR 3: SVARBEDRIFTENE FORELT PÅ 4 HOVEDKATEGORIER. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	9	FIGUR 12: VIKTIGSTE NYE MARKED/KUNDER. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	14	FIGUR 20: OPPTATTE STUDENTER TIL STUDIER INNEN BIOLOGI, BIOTEKNOLOGI, BOKJEMI, HAVBRUK, FISKERI OG NÆRINGSMIDELFAG, 2016 (2015 FOR PHD-TALLENE). KILDER: NSD/DBH OG IRIS	33
FIGUR 4: SVARBEDRIFTENE FORELT PÅ DELREGIONER. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	9	FIGUR 13: ENDRING I BRUTTOINVESTERINGER I FAST REALKAPITAL 2012-2015 (ALLE TALL I FASTE 2005-PRISER). JUSTERT FOR NYLIG OPPJUSTERTE TALL FOR PETROLEUMSINVESTERINGENE. KILDER: SSB OG IRIS	14	FIGUR 21: EKSEMPEL PÅ HVORDAN ALLOYANCE – REGIONALT NETTVERK INNEN AVANSERT MEKANISK INDUSTRI – JOBBER AKTIVT MED MARKEDSFØRING MOT FDET EUROPEISKE MARKEDET HTTPS://ALLOYANCE.DE/	34
FIGUR 5: HOVEDFUNN. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	10	FIGUR 14: OPPFØLGINGSSPØRSMÅL TIL KONTAKTER SOM OPPGIR AT DE IKKE HAR HATT VEKST I OMSETNING FRA MARKED/KUNDER UTENOM OLJE. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	15	FIGUR 22: EKSEMPLER PÅ UTENLANDSKEIDE SELSKAP – SOM I STOR GRAD BYGGER PÅ OPPKJØP AV LOKALE VIRKSOMHETER – SOM FREMDELES HAR FOU OG/ELLER LEDELSESFUNKSJONER I STAVANGERREGIONEN.	38
FIGUR 6: SYSSELTSATTE 15-74 ÅR I ROGALAND IHT SSBS AKU-UNDERSØKELSE. KILDER: SSB OG IRIS	10	FIGUR 15: ANSATTE I DIREKTE SJØMATRELATERT VIRKSOMHET, VIKTIGSTE FYLKER 2015. KILDE: IRIS SJØMATPOPULASJON	18	FIGUR 23: EKSEMPEL PÅ HVORDAN REGIONALE LEVERANSER INN TIL SJØMAT KAN MARKEDSFØRES SOM GENERISK KOMPETANSE INNEN MARITIM ENGINEERING, PROSJEKTSTYRING OG KOMPONENTMASKINERING.	39
FIGUR 7: VEKST I OMSETNING FRA MARKED UTENOM OLJE. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	11	FIGUR 16: ULIKE SEGMENT OG KRYSNINGSPUNKT I HELSE- OG VELFERDSINDUSTRI I ROGALAND	24	FIGUR 24: EKSEMPEL PÅ HVORDAN REGIONAL HELSE- OG VELFERDSINDUSTRI KAN MARKEDSFØRES	
FIGUR 8: OPPFØLGINGSSPØRSMÅL TIL VIRKSOMHETER SOM HAR OPPGITT AT DE IKKE HAR HATT VEKST I OMSETNING FRA MARKED/KUNDER UTENOM OLJE. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	11	FIGUR 17: ANTALL HOTELLOVERNATTINGER FERIE/FRITID, ROGALAND, SOGN OG FJORDANE OG MØREOG ROMSDAL 1988-2015. KILDER: STATISTIKKNETT.NO OG IRIS	26		
FIGUR 9: HAR VEKST/OMSTILLING PÅVIRKET ANTALL ANSATTE. KILDE: IRIS ELEKTRONISK/TELEFONISK SURVEY SEPT./OKT. 2016	12				

SOM EN KOMBINASJON AV ULIKE GENERISKE

FORTRINN 39

FIGUR 25: GLOBALE E&P INNKJØP FOR ONSHORE OG
OFFSHORE 2008-2020. KILDE RYSTAD ENERGY40

FIGUR 26: FELTUTBYGGING 2010 – 19 (MRD. KR.,
FASTE 2015-PRISER) . KILDE: NORGES BANK

DESEMBER 2016 40

Vedlegg 2: Survey

Har virksomheten(e) du representerer de 2 siste årene økt sin omsetning fra marked/kunder utenom olje og gass?

- Ja
 Nei

Hvorfor har dere ikke hatt vekst i omsetning fra marked/kunder utenom olje og gass?

- Produserer allerede på et så høyt nivå at det ikke er rom for ytterligere vekst.
 Konsernstrategiske vurderinger
 Vanskelig å finne anvendelser for vår kompetanse i andre markeder
 Ennå ikke lykkes med å komme inn på nye markeder
 Annen grunn, vennligst oppgi: _____

Har veksten (ev. omstillingen) ført til netto nyrekruttering og/eller mulighet til å beholde eksisterende ansatte?

Antall netto nyrekruttede i Rogaland (+ Sirdal) (anslag): _____

Ansatte i Rogaland (+Sirdal) flyttet fra oljerelaterte til andre oppgaver (anslag): _____

Oppgi viktigste årsak(er) til veksten overfor nye (ikke-oljerelaterte) markeder/kunder:

Vennligst oppgi hvilke nye markeder/kunder dere har levert til:

Undersøkelsen er nå besvart, takk for at du deltok!

