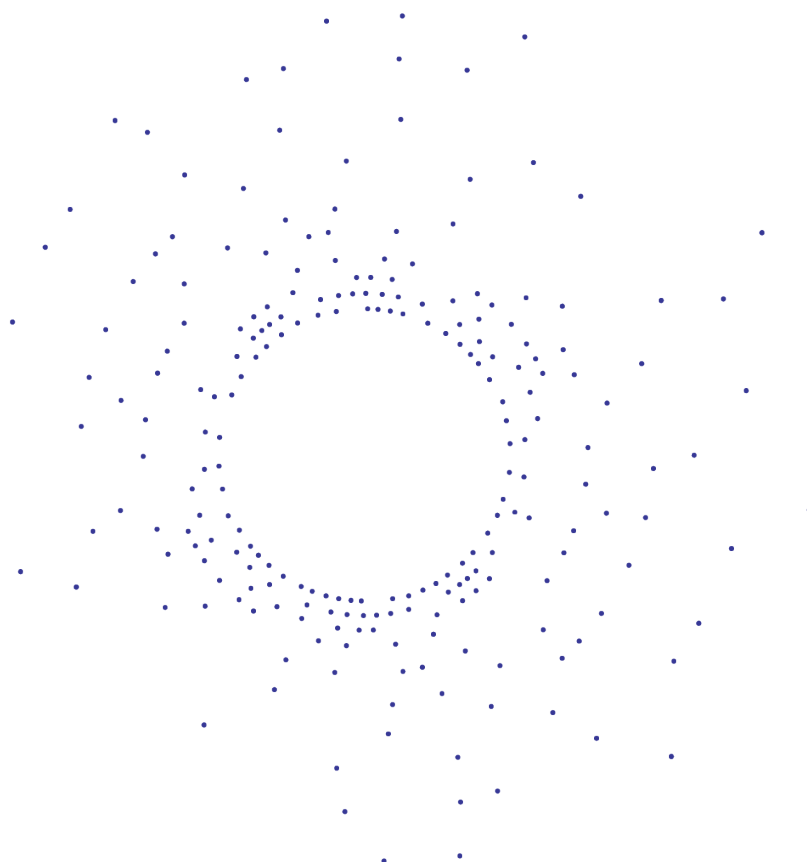




NORCE Norwegian Research Centre AS  
[www.norceresearch.no](http://www.norceresearch.no)

# Greater Stavanger brakerundersøkelse Industri og næringsliv


Christian Quale



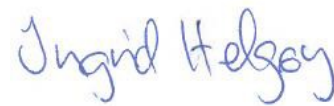
RAPPORT 3– 2020  
NORCE Samfunnsforskning

Prosjekttittel: Greater Stavanger brukerundersøkelse  
Prosjektnummer: 100335  
Institusjon: NORCE Samfunn  
Oppdragsgiver(e): Greater Stavanger brukerundersøkelse  
Gradering: Åpen  
Rapportnr.: 3-2020  
ISBN: 978-82-8408-063-5  
Antall sider: 46  
Publiseringsmnd.: Februar, 2020

Stavanger, 24.02.2020

  
Christian Quale  
prosjektleder

  
Atle Blomgren  
kvalitetssikrer

  
Ingrid Helgøy  
Konserndirektør  
NORCE Samfunn

## Forord

---

Greater Stavanger har engasjert NORCE for å gjennomføre en nettbasert undersøkelse overfor bedrifter som har vært i kontakt med Greater Stavanger. Her ble det stilt spørsmål for å avdekke hvordan Greater Stavangers arbeid oppleves av regionens næringsliv.

Undersøkelsen ble utført i januar 2020 med utsendelse av nettbasert spørreskjema til 212 personer/virksomheter. Til sammen kom det inn 103 svar som gir en svarandel på nærmere 49 prosent.

# Innholdsfortegnelse

---

FORORD .....	3
FIGUROVERSIKT .....	6
SAMMENDRAG .....	7
1.      UNDERSØKELSENS UTFORMING .....	9
1.1     Spørsmål .....	9
1.2     Utsendelseslister og sammensetting av næringer .....	9
1.3     Utsendelser og svar.....	9
1.4     Presentasjon av resultater .....	10
1.5     Utsendelser og svar, bransjefordelt .....	10
2.      AGGREGERTE RESULTATER .....	11
2.1     Kjennskap til Greater Stavanger.....	11
2.2     Bedrifters befatning med Greater Stavanger .....	11
2.3     Kvalitet på Greater Stavangers aktiviteter .....	13
2.4     Nytteverdi av Greater Stavangers aktiviteter.....	14
2.5     Generelle tilbakemeldinger.....	16
3.      NÆRINGSUTVIKLING I STAVANGERREGIONEN.....	19
3.1     Felles retning i næringsutviklingsarbeidet .....	19
3.2     Felles retning i næringsutviklingsarbeidet, GS bidrag .....	19
3.3     Næringsliv, myndigheter, FoU og næringsutvikling .....	20
4.      ARRANGEMENTER OG KONTAKTMØTER .....	21
4.1     Kvalitet av arrangement/kontaktmøter .....	21
4.2     Nytte av arrangement/kontaktmøter .....	22
5.      KLYNGEPROSJEKTER OG BEDRIFTSNETTVERK .....	25
5.1     Kvalitet på klyngeprosjekt/bedriftsnettverk .....	25
5.2     Nytte av klyngeprosjekt/bedriftsnettverk.....	26
6.      PROSJEKTER LEDET AV GREATER STAVANGER.....	29
6.1     Kvalitet på prosjekt .....	29
6.2     Nytte av prosjekt.....	30
7.      DELEGASJONSREISER .....	32
7.1     Kvalitet på delegasjonsreiser .....	32

7.2	Nytte av delegasjonsreise .....	33
8.	HJELP I FORBINDELSE MED FORRETNINGSUTVIKLING .....	35
8.1	Kvalitet på hjelp ifm. forretningsutvikling .....	35
8.2	Nytte av hjelpen ifm. forretningsutvikling .....	36
9.	ANDRE AKTIVITETER.....	39
9.1	Kvalitet på annen aktivitet .....	39
9.2	Nytte av annen aktivitet.....	39
10.	VEDLEGG .....	41
10.1	Respons over tid .....	41
10.2	Spørreskjema .....	41

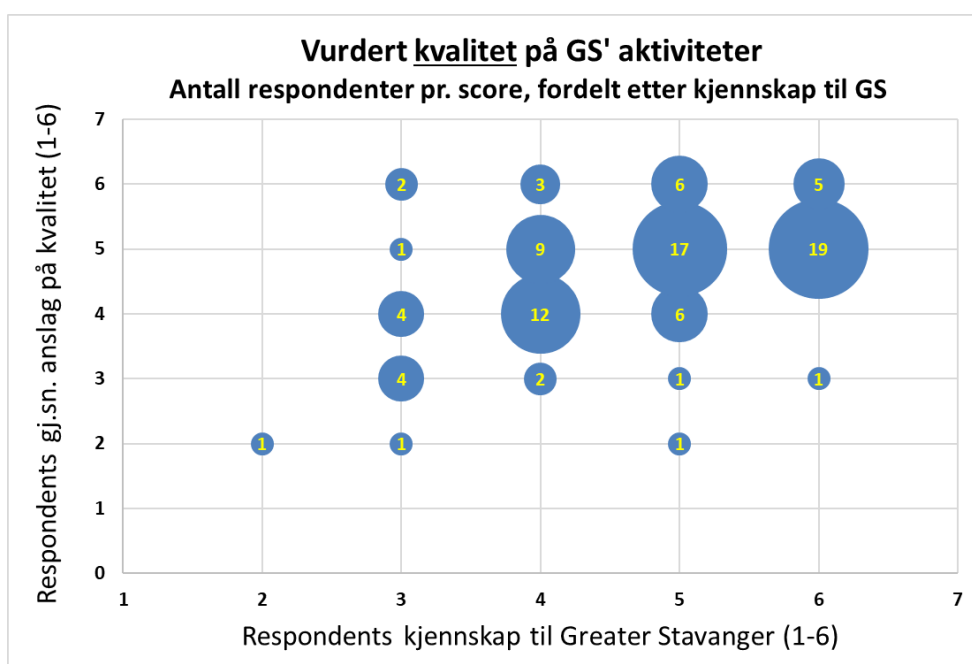
## Figuroversikt

Figur 1: Utsendelser og svar fordelt på næring .....	10
Figur 2: Kjennskap til Greater Stavanger, alle .....	11
Figur 3: Befatning med Greater Stavanger, type aktivitet.....	12
Figur 4: Kvalitet på Greater Stavangers aktiviteter, samlet .....	13
Figur 5: Kvalitet på Greater Stavangers aktiviteter, alle typer .....	13
Figur 6: Kvalitet på aktiviteter og kjennskap til Greater Stavanger.....	14
Figur 7: Nytteverdi av deltagelse i GS' aktiviteter, samlet for alle.....	14
Figur 8: Nytteverdi av Greater Stavangers aktiviteter, alle typer aktiviteter.....	15
Figur 9: Nytte av deltagelse og kjennskap til Greater Stavanger .....	15
Figur 10: Typer nytte av å delta i Greater Stavangers aktiviteter.....	16
Figur 11: Felles retning i Stavangerregionens næringsutviklingsarbeid .....	19
Figur 12: GS' bidrag til felles retning i næringsutviklingsarbeidet .....	19
Figur 13: GS' bidrag til å samle næringsliv, off. myndigheter og FoU.....	20
Figur 14: Kvalitet på arrangement, alle.....	21
Figur 15: Kvalitet på arrangement, pr. bransje .....	21
Figur 16: Nytteverdi av arrangement, alle .....	22
Figur 17: Nytteverdi av arrangement, pr. bransje .....	22
Figur 18: Nytte av arrangement/kontaktmøte.....	23
Figur 19: Kvalitet på klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, alle .....	25
Figur 20: Kvalitet på klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, pr. bransje .....	25
Figur 21: Nytteverdi av klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, alle .....	26
Figur 22: Nytteverdi av klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, pr. bransje .....	26
Figur 23: Nytte av å delta i klyngeprosjekt eller bedriftsnettverk.....	27
Figur 24: Kvalitet på prosjekt ledet av Greater Stavanger, alle .....	29
Figur 25: Kvalitet på prosjekt ledet av Greater Stavanger, pr. bransje.....	29
Figur 26: Nytteverdi av prosjekt ledet av Greater Stavanger, alle .....	30
Figur 27: Nytteverdi av prosjekt ledet av Greater Stavanger, pr. bransje .....	30
Figur 28: Nytte av å delta i prosjekt ledet av Greater Stavanger.....	31
Figur 29: Kvalitet på delegasjonsreise, alle .....	32
Figur 30: Kvalitet på delegasjonsreise, pr. bransje .....	32
Figur 31: Nytteverdi av delegasjonsreise, alle .....	33
Figur 32: Nytteverdi av delegasjonsreisen, pr. bransje.....	33
Figur 33: Nytte av delegasjonsreise .....	34
Figur 34: Kvalitet på hjelp ifm. forretningsutvikling, alle.....	35
Figur 35: Kvalitet på hjelp ifm. forretningsutvikling, pr. bransje .....	35
Figur 36: Nytteverdi av hjelp ifm. forretningsutvikling, alle .....	36
Figur 37: Nytteverdi av hjelp ifm. forretningsutvikling, pr. bransje .....	36
Figur 38: Nytte av hjelpen ifm. forretningsutvikling .....	37
Figur 39: Kvalitet på annen aktivitet med Greater Stavanger .....	39
Figur 40: Nytteverdi av annen aktivitet med Greater Stavanger.....	39
Figur 41: Nytte av å delta i annen aktivitet .....	40
Figur 42: Daglig responsrate på undersøkelsen .....	41

## Sammendrag

Hensikten med brukerundersøkelsen var å få en overordnet tilbakemelding fra virksomheter som de siste årene har deltatt i aktiviteter i regi av Greater Stavanger. Undersøkelsen var innrettet likt med tilsvarende undersøkelse høsten 2018 og inneholdt tre hovedtema: Kjennskap til Greater Stavanger, opplevd kvalitet og nytte av Greater Stavangers aktiviteter og Greater Stavangers bidrag i arbeidet med regional næringsutvikling. En ny aktivitetstype, hjelp i forbindelse med forretningsutvikling, var denne gang tatt inn i undersøkelsen.

Kontaktene som svarte på undersøkelsen, gir samlet sett et positivt bilde der alle de vurderte områdene får score i øvre del av skalaen. Ikke alle respondentene hadde like god kjennskap til Greater Stavanger, men trenden er at respondenter med god kjennskap generelt var veldig fornøyd, se figur nedenfor.



På spørsmålet om hvor godt en kjenner til Greater Stavanger, svarte 80 prosent av bedriftene at de hadde ganske god kjennskap eller bedre. Aktiviteten som flest (73 prosent av bedriftene) hadde hatt nytte av, var arrangement av type kontaktmøter. Deretter fulgte klyngeprosjekter eller bedriftsnettverk, som 51 prosent av bedriftene hadde deltatt i.

På spørsmål om kvalitet på Greater Stavangers ulike aktiviteter, lå 91 prosent av vurderingene i området 4 til 6 (skala 1 til 6, der 6 er høyest). På tilsvarende spørsmål om nytteverdi, lå 79 prosent i området 4 til 6.

Når det gjelder hvilken nytte virksomhetene har av å delta i Greater Stavangers aktiviteter, er det anledningen til å utvide sitt nettverk og bygge nye relasjoner som er mest utbredt. Men det er vel verdt å poengtere at muligheten til å skaffe ny kunnskap, også vurderes svært høyt. Fra undersøkelsens 103 respondenter, er det også rapportert om 47 tilfeller der nye kontrakter blant annet kan tilskrives deltagelse i aktivitet i regi av Greater Stavanger.

Det ble også spurt om hvordan bedriftene opplever at Stavangerregionen har en felles retning i arbeidet med næringsutvikling, og i hvilken grad en mener Greater Stavanger bidrar til at en har felles retning i dette arbeidet. Til det første spørsmålet var det samlet sett en noe blandet oppfatning, og det var flere som mente at Greater Stavanger bidro godt enn at de var fornøyde med den generelle utviklingen.

Det kom inn et bredt spekter av kommentarer når det ble invitert til generelle tilbakemeldinger om Greater Stavangers arbeid. Et flertall av de 26 innspillene som kom, dreide seg om udelt positiv erfaring med Greater Stavanger. Andre kom med forslag til hvordan Greater Stavanger kunne forbedre sitt tilbud, mens flere benyttet anledningen til å kommentere rundt samarbeid og næringsutvikling i regionen.



# 1. Undersøkelsens utforming

---

## 1.1 Spørsmål

Undersøkelsen brukte de samme spørsmålene som undersøkelsen høsten 2018, men svaralternativene for spørsmålet «Bedrifters befatning med Greater Stavanger» var utvidet med en ny aktivitet: «Hjelp i forbindelse med forretningsutvikling».

Innledningsvis ble der spurt om hvilke typer befatning bedriften hadde hatt med Greater Stavanger: Arrangement/kontaktmøter, Klyngeprosjekter og/eller bedriftsnettverk, Prosjekter, Delegasjonsreiser, Hjelp i forbindelse med forretningsutvikling eller Annet. Deretter ble det stilt oppfølgingsspørsmål spesifikt for de aktivitetene som den enkelte hadde deltatt på.

Det nettbaserte spørreskjemaet er vist i kap. 10.2, Spørreskjema.

## 1.2 Utsendelseslister og sammensetting av næringer

Greater Stavanger oppdaterte adresselisten som ble brukt ved undersøkelsen i 2018 ved å ta bort og legge til kontakter. Basert på NORCE sine næringslivsoversikter ble bedriftene på listen koblet til aktuelle bransjer<sup>1</sup> for å kunne spore ev. svaryanser mellom bransjene:

- Olje og gass leverandørnæring
- Olje og gass operatørselskaper
- Bioøkonomi, i hovedsak havbruk, men også landbruk
- IT
- Fornybar energi

I tillegg ble undersøkelsen sendt til aktører innen tjenesteytende næring (bank, finans, rådgivning), investor/eiendom og annen industri. Bransjefordeling i utsendelsen og i mottatte svar er vist nedenfor i kap. 1.5.

## 1.3 Utsendelser og svar

Utsendelse til 212 personer/virksomheter ble foretatt 9. januar 2020. Dette ble fulgt opp med påminnelser den 14. og 20. januar til de som da ennå ikke hadde besvart. Forløpet av innkomne svar vises i kap. 10.1, Respons over tid.

I utsendelsene ble det presisert at besvarelsene ville bli håndtert konfidensielt.

Det kom inn 103 svar, dvs. en svarandel på nærmere 49 prosent. Innkomne svar representerer virksomheter med til sammen 13.000 medarbeidere og årsomsetning<sup>2</sup> på 156 mrd. kr (2018), hvorav 5 operatørselskapers omsetning utgjør 132 mrd. kr.

---

1 Leverandørbedrifter med høyt bransjefokus er inkludert i samme bransjekategori. Eksempelvis vil et lite selskap som designer fiskemerder, anses som del av bioøkonomi/havbruk.

2 For konsern: Omsetning anslått som andel av konsernomsetning i forhold til antall ansatte i regionen.

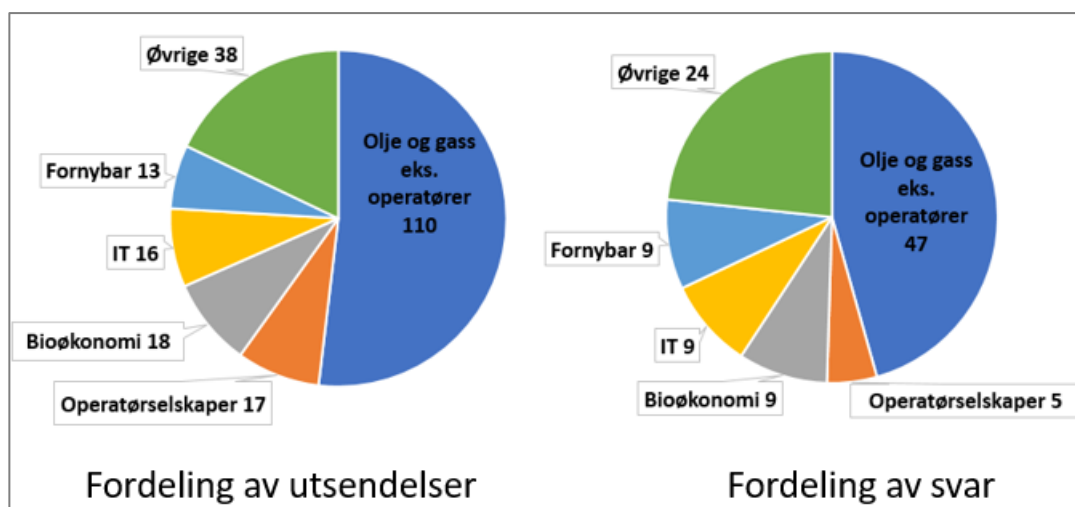
## 1.4 Presentasjon av resultater

I denne rapporten vises svarfordeling grafisk, samt respondenters kommentarer der det var åpning for dette. For noen tema er det også illustrert hvordan svarene varierer med bransjetilhørighet.

I kap. 2 Aggregerte resultater vises samlede tall for alle typer aktivitet, mens kapitlene 4 til 9 viser detaljerte svar for de enkelte aktivitetstypene.

## 1.5 Utsendelser og svar, bransjefordelt

Figuren nedenfor viser antall virksomheter som fikk tilsendt spørreundersøkelsen i de ulike bransjene, samt fordelingen av de som svarte på spørreundersøkelsen.

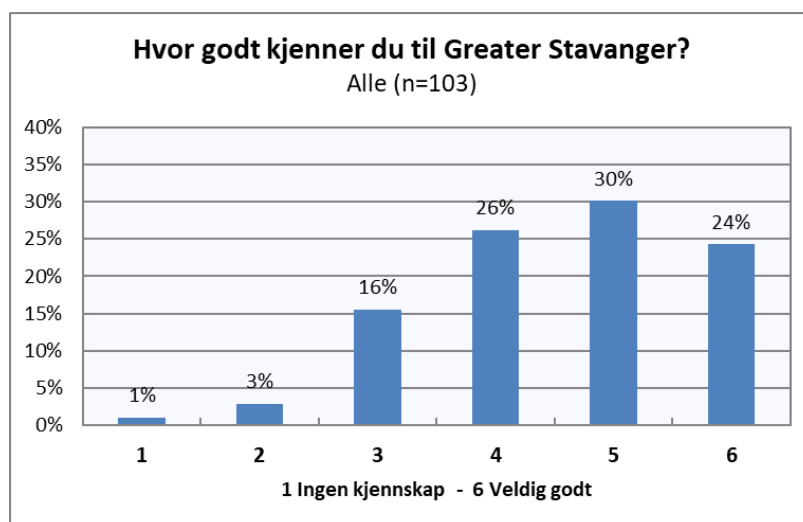


Figur 1: Utsendelser og svar fordelt på næring

## 2. Aggregerte resultater

### 2.1 Kjennskap til Greater Stavanger

I undersøkelsen kommer det frem at 80 prosent av de kontaktede virksomhetene svarer at de har god kjennskap til Greater Stavanger, jf. Figur 2 nedenfor som gjengir svarfordeling på spørsmålet «Hvor godt kjenner du til Greater Stavanger? Vurder på skala fra 1 (ingen kjennskap) til 6 (veldig godt)».



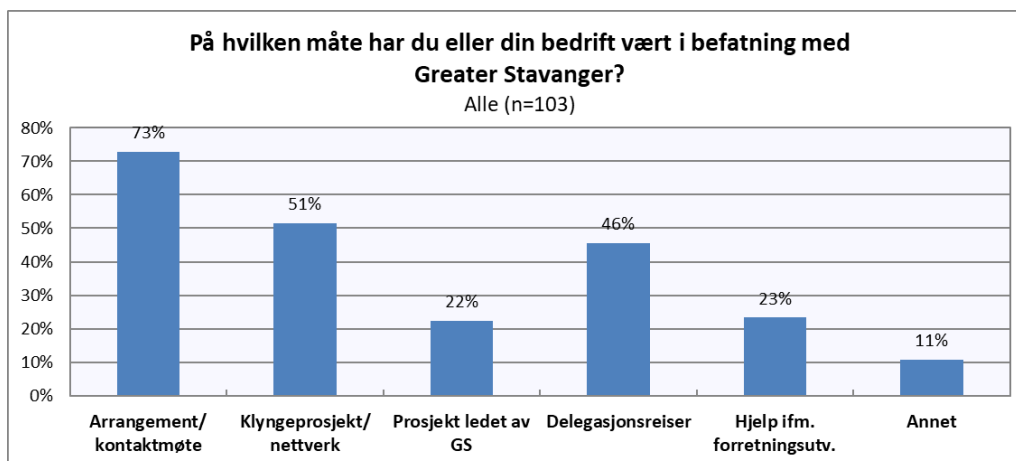
Figur 2: Kjennskap til Greater Stavanger, alle

### 2.2 Bedrifters befatning med Greater Stavanger

På spørsmålet «På hvilken måte har du eller din bedrift vært i befatning med Greater Stavanger? Flere valg er mulig» var besvarelsene fordelt på de gitte alternativene som følger:

Deltatt på arrangement/kontaktmøter arrangert av Greater Stavanger	75
Deltatt i klyngeprosjekter og/eller bedriftsnettverk	53
Deltatt i prosjekt(er) ledet av Greater Stavanger	23
Deltatt på delegasjonsreise(r) organisert av Greater Stavanger	47
Hjelp i forbindelse med forretningsutvikling	24
Annet	11

Ulike kontaktmøter og arrangementer var de mest gjenkjente aktiviteter. 73 prosent av virksomhetene svarte de hadde deltatt på slike. 51 prosent av respondentene hadde hatt befatning med klyngeprosjekt og nettverk, mens 46 prosent hadde deltatt på delegasjonsreiser.



Figur 3: Befatning med Greater Stavanger, type aktivitet

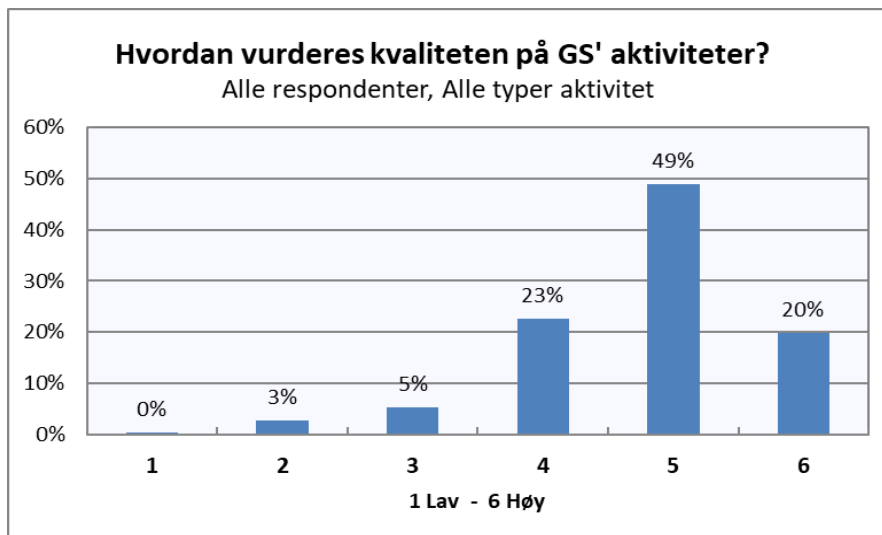
Tilleggsinformasjon fylt inn ved svaralternativ 'Annet':

- Foretatt presentasjoner
- Ikke deltatt
- Forelest i Stavanger
- Bidratt til å sette saker med interesse for regionen på dagsorden
- Regional samarbeidspartner
- Forsvarsrelatert arbeid
- Ikke deltatt på noe
- Dialog ifm. og i etterkant av messe

For hvert svaralternativ (aktivitetstype) ble det stilt oppfølgingsspørsmål om opplevd kvalitet på og nytte av aktiviteten. Ved lav nytteverdi (score 1 og 2) ble en bedt om å utdype hvorfor nytteverdien var begrenset. Ved god nytteverdi (score 4 til 6) ble en bedt om nærmere å angi hva nytten besto i. Detaljer for hver type aktivitet er presentert i kapitlene 4 til 9.

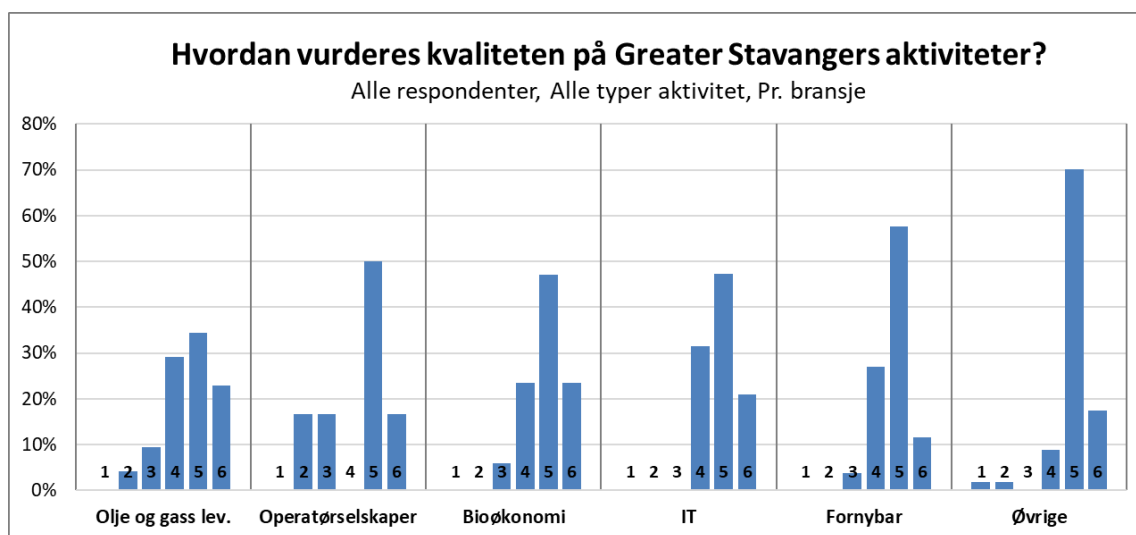
### 2.3 Kvalitet på Greater Stavangers aktiviteter

På spørsmål om opplevd kvalitet på gjennomføring av Greater Stavangers ulike aktiviteter, var 91,4 prosent av de avgitte anslag i området 4 til 6 på en skala fra 1 (lav) til 6 (høy).



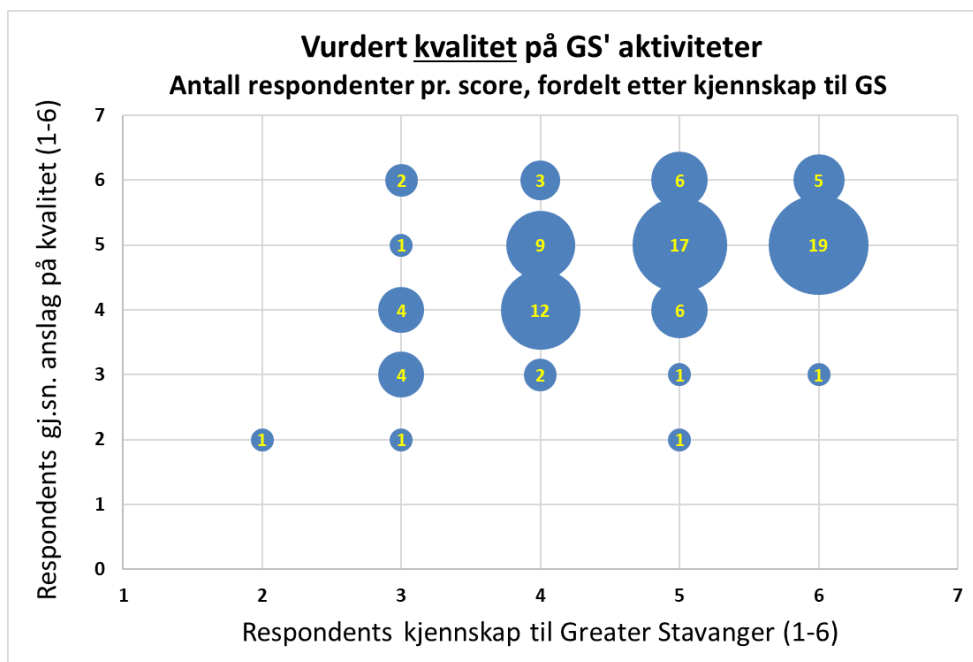
Figur 4: Kvalitet på Greater Stavangers aktiviteter, samlet

Mest spredt fordeling av oppfattelser var det naturlig nok innen oljeleverandørnæringen som utgjorde den største gruppen av respondenter (47 av 103 totalt). Figuren nedenfor viser ellers at virksomheter utenfor petroleumssektoren i all hovedsak ga en positiv vurdering av kvalitet.



Figur 5: Kvalitet på Greater Stavangers aktiviteter, alle typer

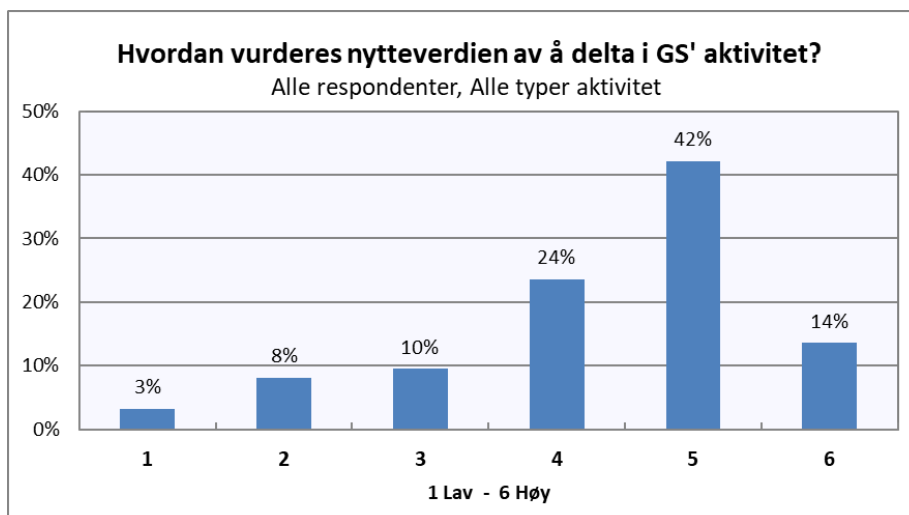
Det var få respondenter (13) med begrenset kjennskap til Greater Stavanger (score 1-3) som ga sin vurdering av kvalitet, og fordelingen av deres svar er ikke signifikant. Figuren nedenfor viser likevel at virksomheter med god kjennskap til Greater Stavanger (4-6) i all hovedsak (94 prosent) bedømmer leveransenes kvalitet som god (score 4-6).



Figur 6: Kvalitet på aktiviteter og kjennskap til Greater Stavanger

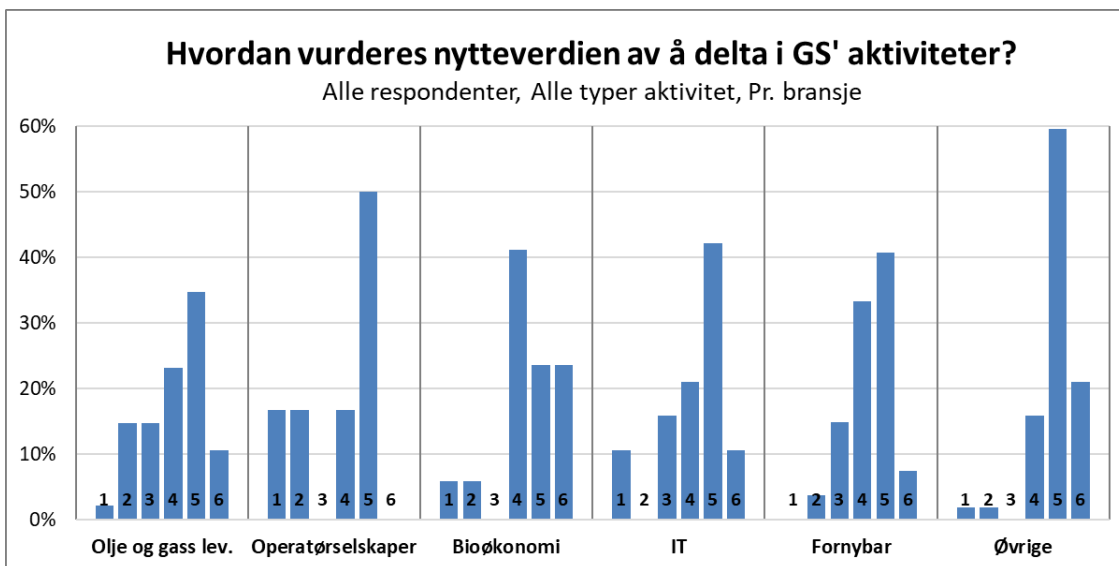
## 2.4 Nytteverdi av Greater Stavangers aktiviteter

På spørsmål om opplevd nytteverdi av deltagelse i aktiviteter i regi av Greater Stavanger, var 79 prosent av de avgitte anslag i området 4 til 6 på en skala fra 1 (lav) til 6 (høy).



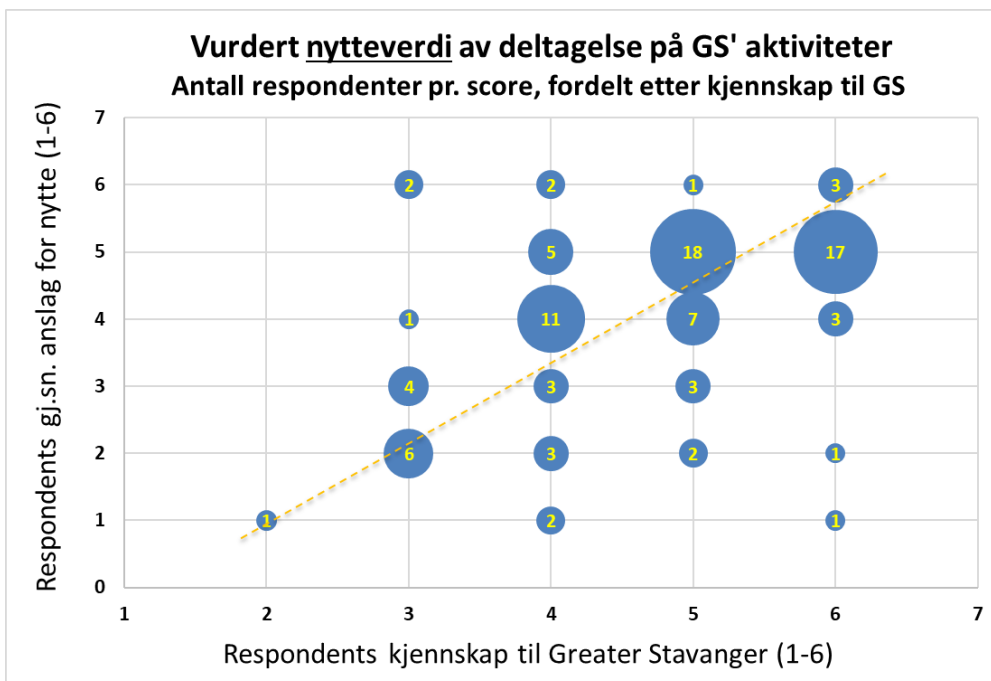
Figur 7: Nytteverdi av deltagelse i GS' aktiviteter, samlet for alle

Også for nytteverdi var svarene bredest fordelt innen oljeleverandørnæringen. Kommentarer som begrunner noen av de lave anslagene med score 1 og 2, er tatt med i den detaljerte gjennomgangen av hver enkelt aktivitetskategori.



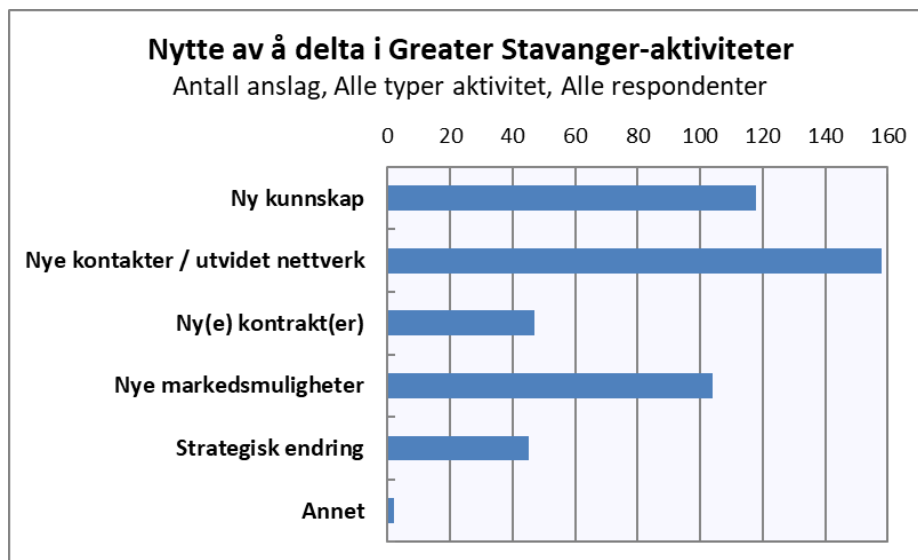
Figur 8: *Nytteverdi av Greater Stavangers aktiviteter, alle typer aktiviteter*

For nytteverdi kom det frem noe tydeligere sammenheng mellom bedrifters kjennskap til Greater Stavanger og hvordan de vurderte nytten av deltagelse i GS-aktiviteter. Av de 14 respondentene med begrenset kjennskap til GS, uttrykte halvparten lav nytteverdi (score 1-2). Figuren nedenfor viser også at hovedtyngden av virksomheter med god kjennskap til Greater Stavanger (score 5-6), anslo nytteverdien til å være 5.



Figur 9: *Nytte av deltagelse og kjennskap til Greater Stavanger*

Når det gjelder *hvilken* nytte virksomhetene har av å delta i Greater Stavangers aktiviteter, er anledningen til å utvide nettverk og bygge nye relasjoner viktigst. Men det er vel verdt å poengtere at muligheten til å skaffe ny kunnskap også vurderes svært høyt. Fra undersøkelsens 103 respondenter, er det også rapportert om 47 tilfeller der nye kontrakter blant annet kan tilskrives deltagelse i aktivitet i regi av Greater Stavanger.



Figur 10: *Typer nytte av å delta i Greater Stavangers aktiviteter*

## 2.5 Generelle tilbakemeldinger

Som avslutning på spørreundersøkelsen ble det invitert til følgende:

*«Ev. kommentarer relatert til spørsmålene eller andre tilbakemeldinger angående Greater Stavangers aktiviteter.»*

Alle innmeldte bidrag er gjengitt nedenfor, gruppert i tre kategorier.

Relevante tilbakemeldinger finnes også lenger bak i notatet knyttet til spørsmålet om nytteverdi, spesielt i avsnittene 4.2 Nytte av arrangement/kontaktmøter og 9.2 Nytte av annen aktivitet.

### Positive erfaringer

- GS sin virksomhet bør absolutt videreføres.
- GS har bidratt til mange nye kontrakter, så det er galskap å legge det ned. Se heller på en videre utvikling som kommunene forstår. Vi i Olje & gas setter stor pris på GS sitt engasjement
- Jeg opplever at GS har kompetente og engasjerte medarbeidere med drive og gjennomføringsevne. Som en liten aktør i en liten kommune er det svært nyttig å kunne støtte seg på GS når det gjelder å finne frem til de rette personene i andre kommuner, fylket, Innovasjon Norge og andre offentlige aktører. En kjemperessurs!



- Har kjent drevet næringsvirksomhet i 40 år - de siste årene i kontakt med GS har vært meget utviklende. Jeg mener at den formen - med sin eier struktur - gjør at vi får lite "skyggeboksing" og effektivitet. Håper at de forsetter - alternativene jeg ser fra pressen lukter av mye byråkrati og "båstenking". Om det koster noe mer er OK.
- Greater Stavanger har kontakter og relasjoner som vi som vi bare kunne drømme om, og som vi har hatt stor nytte av. Birger H er ....GREAT :-)
- Vi mener Greater Stavanger har bidratt til å sette regionen på kartet i en langt mer samlende form enn noen av kommunene selv har klart. I tillegg til å sette viktige saker for regionen på agendaen og jobbe for å påvirke i riktig retning. Vi ønsker en videreføring av Greater Stavanger, dette er et organ regionen trenger når kommuner fremstår svært lite samlende for næringslivet.
- Rask respons, god informasjon og flott nettverk for utenlandske bedrifter som vurderer å komme til regionen.
- Bistand fra Greater Stavanger var veldig nyttig for oss til screening og knytte kontakter i forbindelse med tomtevalg for industrietablering.
- Viktig med denne aktøren i regionen som fremmer aktiviteter som virker industriskapende. Har et stort nettverk som vi alle må bidra til å utnytte på best mulig måte for fremdrift for region og industrier
- Jeg synes at jeg har lært en god del for følge av at Greater Stavanger har samlet bedrifter i klyngesamarbeid. Spesielt innenfor Aquakultur som jeg ikke visste noe om tidligere.
- Om GS drives for dyrt eller ikke, har jeg ingen formening om. Derimot har GS gjort en kjempejobb med å fronte regionen på en utmerket måte. Jeg er personlig sterkt i mot at avtalene sies opp uten at det finnes et alternativ eller eventuelt dialog GS for å nedskalere hvis politikerne mener at det må til.
- De gjør veldig mye bra arbeid for å tiltrekke nye muligheter-partnere samt nye muligheter for brukerne + forsett det gode arbeidet.
- Greater Stavanger, noen viktige punkt: GS er knutepunktet til Kommunene, GS er knutepunkt for det Politiske, GS er knutepunkt for retningsvalg, GS bringer forskjellige industri sammen for nye markedsmuligheter.
- Greater Stavanger er en særdeles viktig aktør, hvor kompetanse, erfaring og posisjon er et resultat av mange års målrettet arbeid. Svært viktig å videreføre arbeidet.

### Konkrete innspill til Greater Stavanger

- Vurdere flere delegasjonsturer.
- Synes de som har ansiktet utad i markedet bør fornye seg. Ta OTC turene til Houston: blir ingen endring fra år til år samme program og samme tema. Skal dere få med dere bedrifter så må nytenking og endring til.
- De fleste arrangementer vi har vært med på er av generell art oftest med (politikere) delegasjoner som besøker oss/utstillinger. Dette er et viktig arbeid, og menneskene i organisasjonen gjør et godt bidrag. Vi spør oss likevel om nytteverdien står i forhold til ressursbruken. Vi mener at man burde tatt en vurdering av aktivitetene i Greater Stavanger. Eksempelvis delegasjonsreiser: er dette forsvarlig i en tid med fokus på bærekraft og skarpt fokus på ressursutnyttelse?

- Vi startet vårt klyngearbeid sammen med Greater Stavanger og fikk god støtte og oppfølging. Dette fungerte bra i ca. 2 år til en skiftet representant fra Greater Stavanger. Etter dette har jeg ikke vært i kontakt med Klyngen. Dette forteller meg at representantene fra Næringslivet ikke har mulighet til å drive denne type oppfølging, men kan være med i klyngen om vi har gode ledere. Jeg har en positiv erfaring med Greater Stavanger, men ser at vi kunne vært benyttet denne muligheten oftere og kanskje ikke kun i prosjekter. Tror Greater Stavanger kunne solgt inn flere tjenester og nettverk/kontakter til næringslivet i Rogaland.
- GS har ikke tatt leder-rollen som forventes i regionen. Styringsstruktur virker tungrodd antagelig fordi man baserer seg på et representasjonsprinsipp. Bør se nærmere på så vel rolleforståelse og arbeidsutførelse hos både styre og daglig leder.
- Har sett lite resultater for bedrifter. Persepsjonen er at det reises mye og holder kontakten med politikere. Ingen fremviste resultater eller årsrapport.

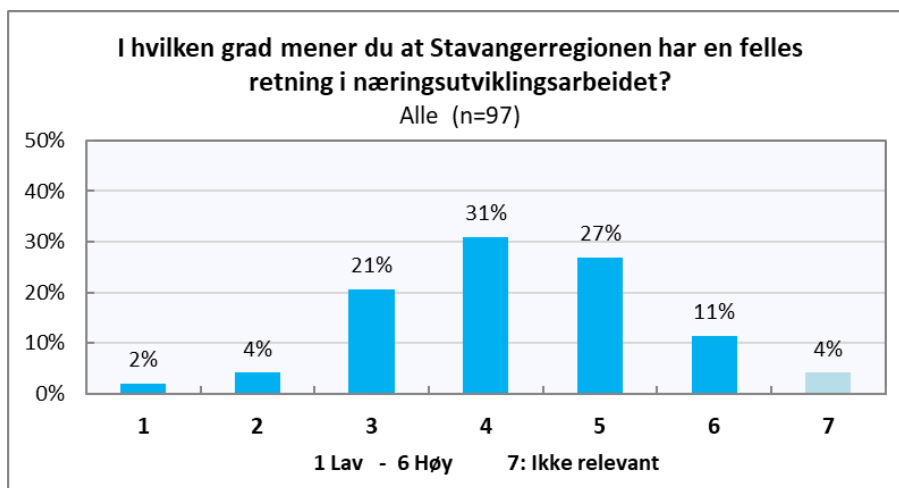
### Om næringsutvikling og samarbeid i regionen

- Det er vanskelig å dra i samme retning som region, når de to største kommunene ikke er ett. Da blir det "intern" kamp og ikke samarbeid. Med tanke på å konkurrere med Bergen, Trondheim, Oslo, etc., så bør man kunne sette seg felles mål, og ikke ri egne kjepphester for å vinne politiske seire. Man bør tenke lenger enn 4 år, og heller se hva som gavner the greater good. Noe jeg føler er manglende egenskaper hos politikerne i vår region.
- Det er synd at selskapet skal avvikles. Spesielt synd ettersom det ikke er laget et godt alternativ. At hver kommune skal ansette flere i næringsavdelingene gir ingen samlet "front" ut i verden, spesielt med tanke på å tiltrekke seg investorer og nye bedrifter til regionen. Samarbeid og samhandling rundt dette viktige arbeidet blir nå mye vanskeligere å få til.
- Greater Stavanger har hatt en håpløs oppgave, i og med det fragmenterte kommunepolitiske miljøet i regionen. Greater Stavanger har heller ikke vært utstyrt med relevante virkemidler til å kunne forestå strategiske veivalg regionalt. Sett i bakspeilet har GS ikke hatt tilstrekkelig armslag, og kanskje ikke kapabiliteter til å se fremover og utover petroleumsnæringen, noe regionen nå lider under.
- Næringsforeningen i Stavanger vurderes å kunne bidra i samme måte og kanskje bedre enn Greater Stavanger.
- Undertegnede (og mange med meg) er bekymret for manglende samordning/-retning av det strategiske næringsarbeidet på tvers av kommuner i Sør-Rogaland ved nedleggelse av GS. Eigersund kommune ønsker et tettere samarbeid med Nord-Jæren, og meldte seg derfor inn i Greater Stavanger. Kommunens nye strategiske næringsplan er f.eks. direkte knyttet til regionens næringsplan.
- Greater Stavanger har en viktig rolle i å utvikle næringslivet i regionen i fellesskap. Vi mener at prosessen som har startet med å avvikle GS fra 2021 vil være direkte ødeleggende for samarbeidet i regionen. Stavanger regionen har vært en foregangsregion for næringsutvikling. Nå går regionen tilbake til utgangspunktet og organisere seg på samme måte som resten av storbyregionene. Kanskje det hadde vært bedre å videreutvikle GS-modellen.....

### 3. Næringsutvikling i Stavangerregionen

#### 3.1 Felles retning i næringsutviklingsarbeidet

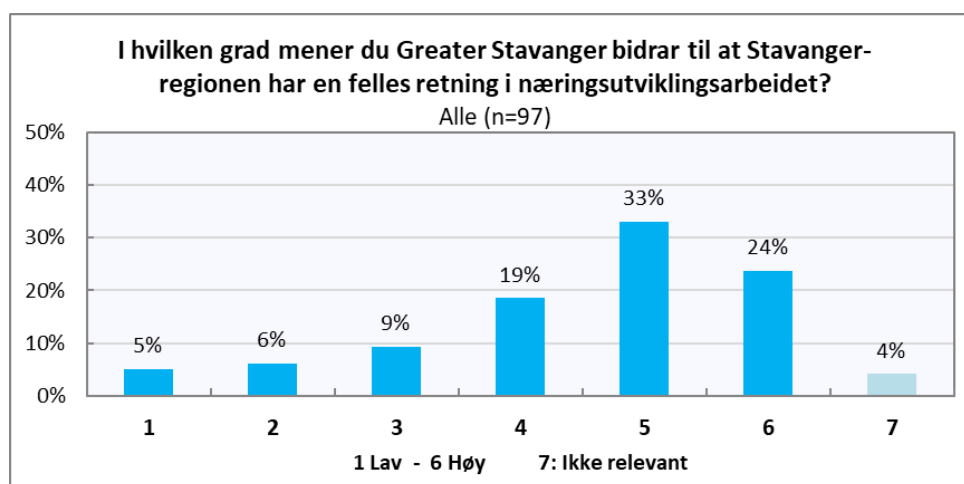
Spørsmål stilt: *I hvilken grad mener du at Stavangerregionen har en felles retning i næringsutviklingsarbeidet (1 lav – 6 høy)?*



Figur 11: Felles retning i Stavangerregionens næringsutviklingsarbeid

#### 3.2 Felles retning i næringsutviklingsarbeidet, GS bidrag

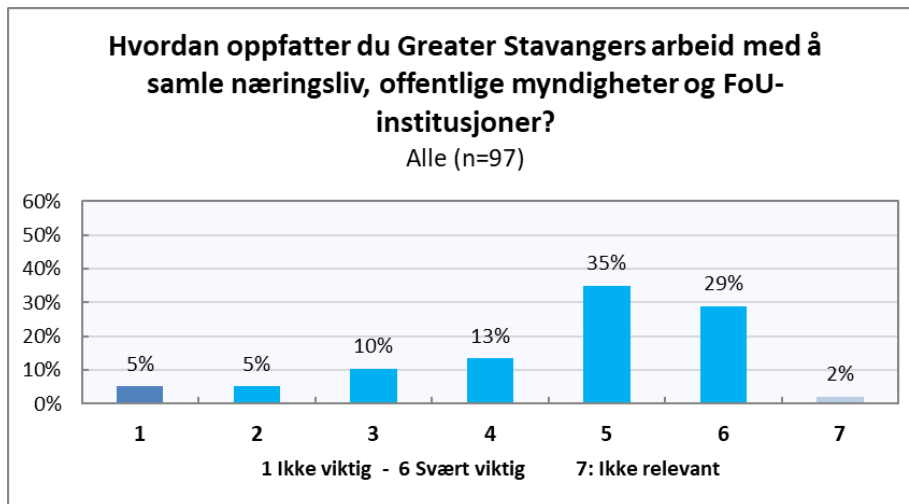
Spørsmål stilt: *I hvilken grad mener du at Greater Stavanger bidrar til at Stavangerregionen har en felles retning i næringsutviklingsarbeidet (1 lav – 6 høy)?*



Figur 12: GS' bidrag til felles retning i næringsutviklingsarbeidet

### 3.3 Næringsliv, myndigheter, FoU og næringsutvikling

Spørsmål stilt: *Arbeid med næringsutvikling i Stavangerregionen, hvordan oppfatter du Greater Stavangers arbeid med å samle næringsliv, offentlige myndigheter og FoU-institusjoner (1 Ikke viktig - 6 Svært viktig)?*

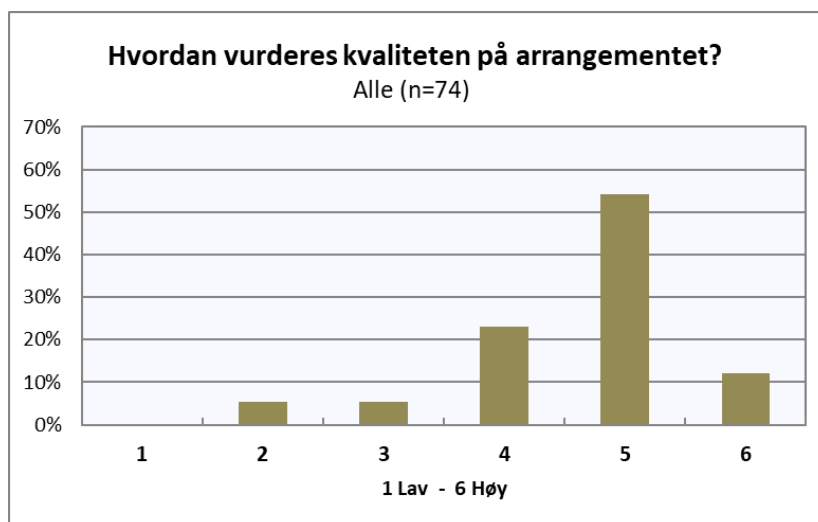


Figur 13: GS' bidrag til å samle næringsliv, off. myndigheter og FoU

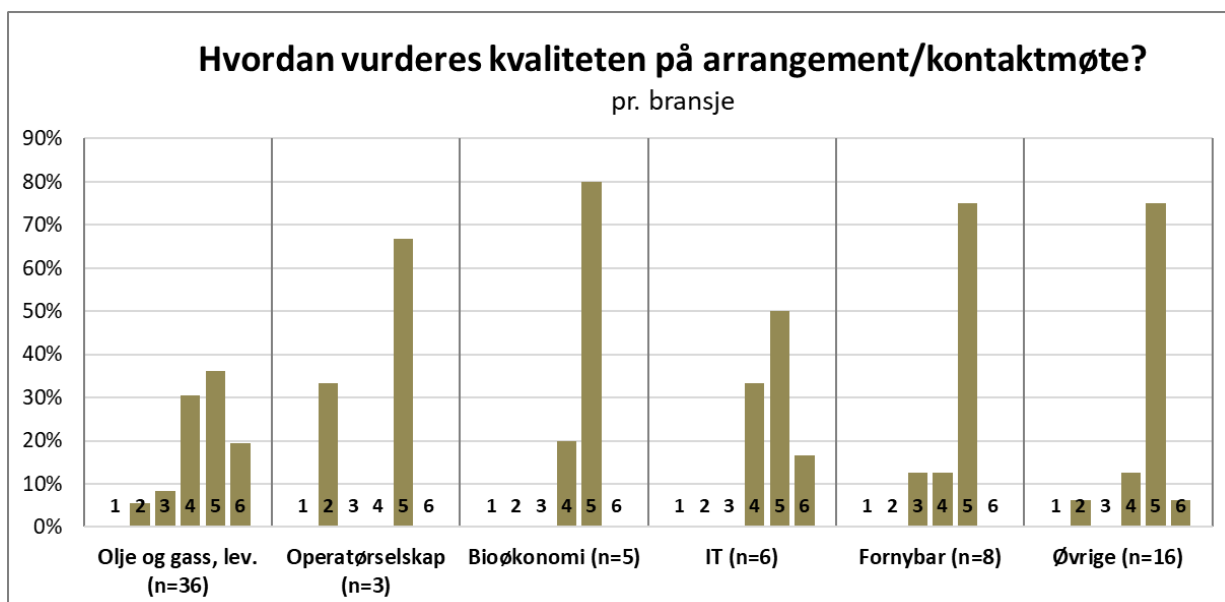
## 4. Arrangementer og kontaktmøter

### 4.1 Kvalitet av arrangement/kontaktmøter

Spørsmål stilt: *Ang. arrangement/kontaktmøte(r) som dere deltok på, hvordan vurderes kvaliteten på arrangementet (1 lav – 6 høy)?*



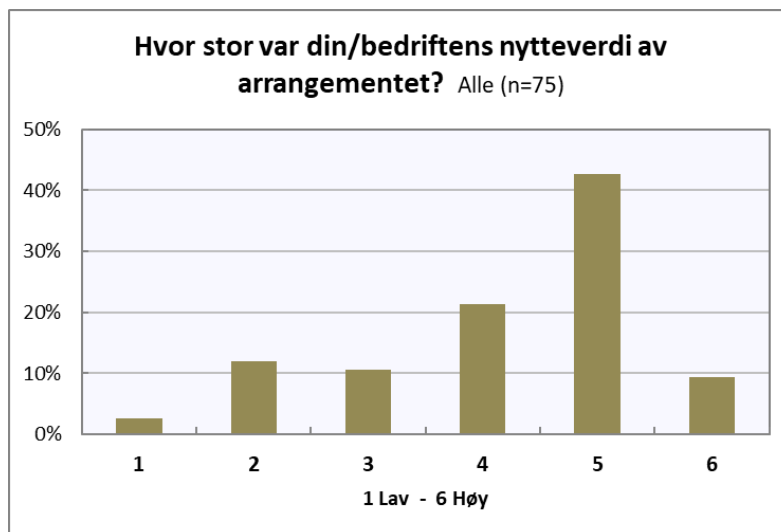
Figur 14: Kvalitet på arrangement, alle



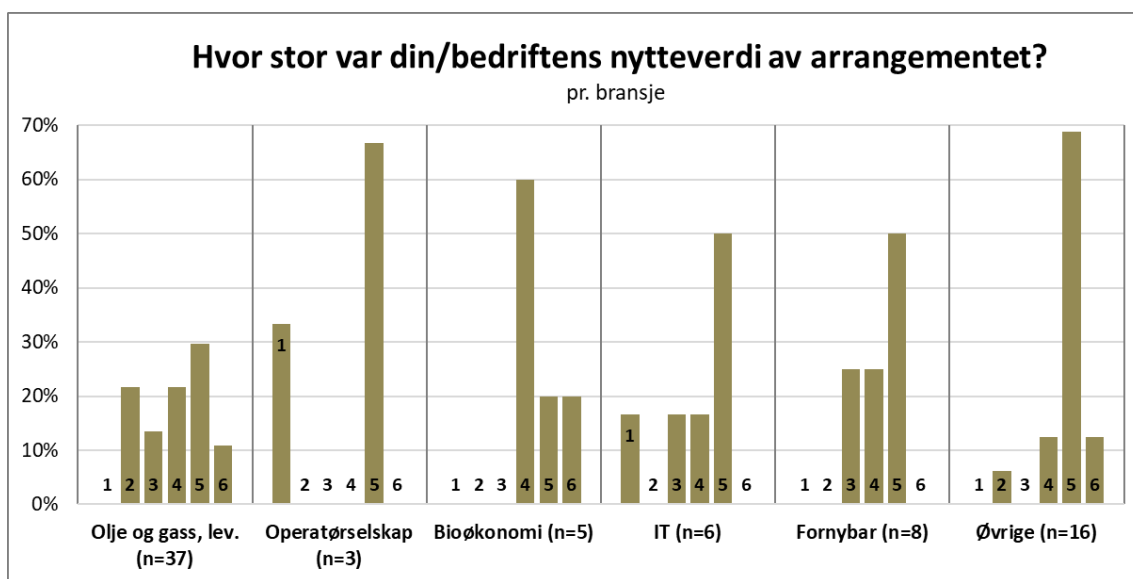
Figur 15: Kvalitet på arrangement, pr. bransje

## 4.2 Nytte av arrangement/kontaktmøter

Spørsmål stilt: *Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av arrangementet (1 lav – 6 høy)?*



Figur 16: *Nytteverdi av arrangement, alle*



Figur 17: *Nytteverdi av arrangement, pr. bransje*

Spørsmål stilt ved score 1 eller 2: *Nytte av deltagelse i arrangement/kontaktmøte, vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften*

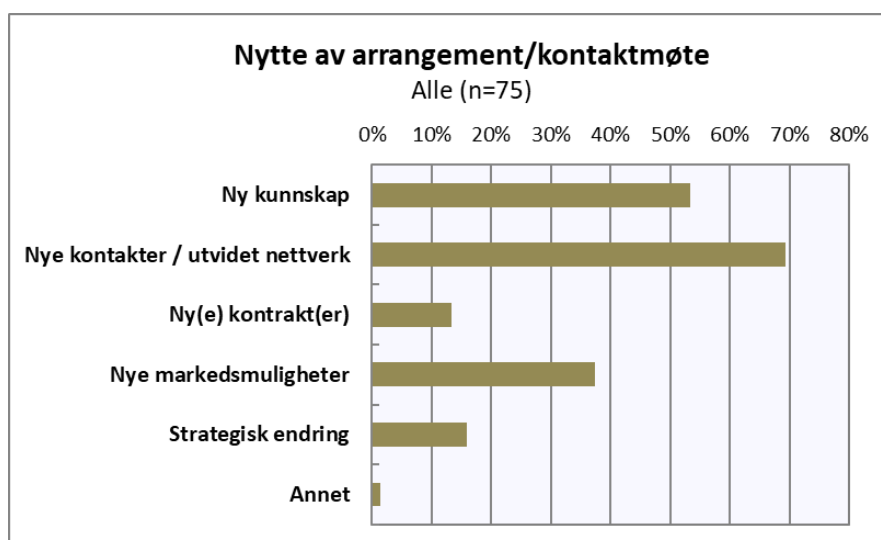
- Vi var ikke klar for markedet med ferdige produkter på det aktuelle tidspunktet.
- Tilnærmingen ble for generell (og det oppstår fort en opplevelse a la "one size fits nobody").
- Mye snakk, mange ord, men uklare ambisjoner og usikker måloppnåelse.
- I grunnen best for å knytte nettverk med andre bedrifter. Lite i forhold til vår bedrifts engasjement.

- Vi er en stor bedrift, og behovet er trolig større for små bedrifter.
- Blir for generelt, mest fokus på større bedrifter.
- Greater Stavanger sliter med å være bevisst sin identitet om de er en politisk organisasjon eller om det er en interesseorganisasjon for næringslivet. Opplever organisasjonen som at den har høye ambisjoner og vil mye, men det blir fort kanape og mingling uten noe tydelig budskap eller formål. Det er bra med organisasjoner som legger til rette for treffplasser og møteplasser. Men de har vi mange av fra før av. Derfor er det en forventning at Greater Stavanger skal være noe mer, noe jeg ikke klarer å se at de er.
- De fleste arrangementer er av generell art oftest med politikere delegasjoner som besøker oss/utstillinger. Dette er et viktig arbeid, og menneskene i organisasjonen gjør et godt bidrag. Vi spør oss likevel om nytteverdien står i forhold til ressursbruken Vi mener at man burde tatt en vurdering av aktivitetene i Greater Stavanger. Eksempelvis delegasjonsreiser: Er dette forsvarlig i en tid med fokus på bærekraft og skarpt fokus på ressursutnyttelse.

Spørsmål stilt ved score 4 - 6: *Nytte av deltagelse i arrangement/kontaktmøte, vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig)*

Svaralternativer og antall besvarelser:

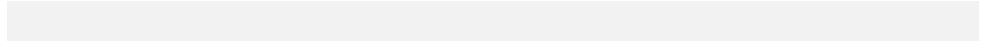
Ny kunnskap	40
Nye kontakter / utvidet nettverk	52
Ny(e) kontrakt(er)	10
Nye markedsmuligheter	28
Strategisk endring	12
Annet:	1



Figur 18: *Nytte av arrangement/kontaktmøte*

Tilleggsinformasjon fylt inn ved svaralternativ 'Annet':

- Kjempetorst Nettverk - skaffer kontakter på beslutningsnivå just on the fly.





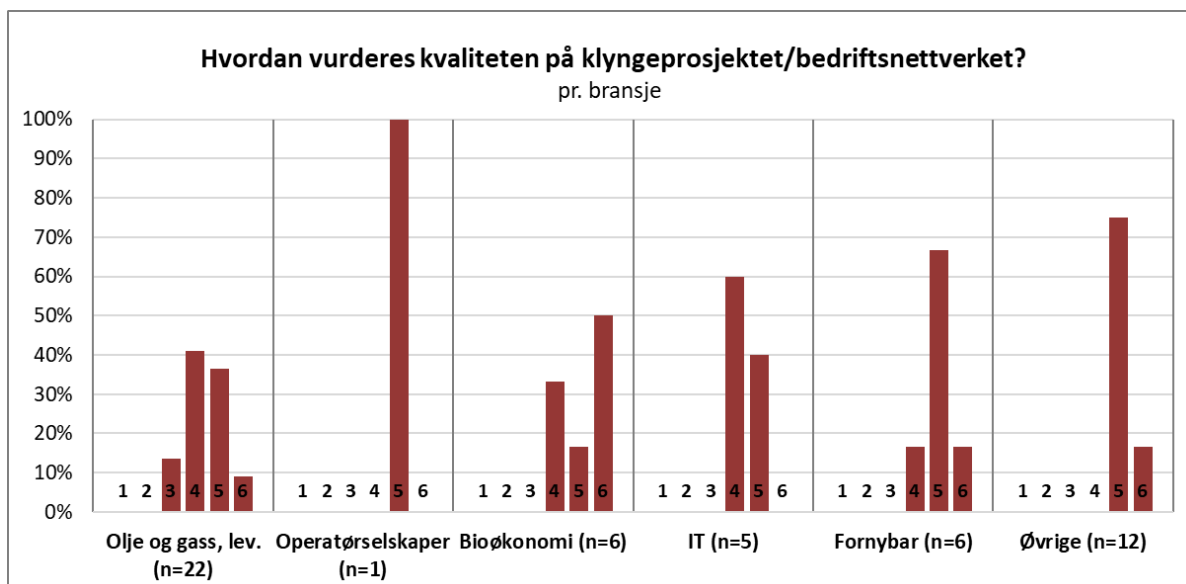
## 5. Klyngeprosjekter og bedriftsnettverk

### 5.1 Kvalitet på klyngeprosjekt/bedriftsnettverk

Spørsmål stilt: *Ang. klyngeprosjekt/bedriftsnettverk dere deltok i, hvordan vurderes kvaliteten på klyngeprosjektet eller bedriftsnettverket (1 lav – 6 høy)?*



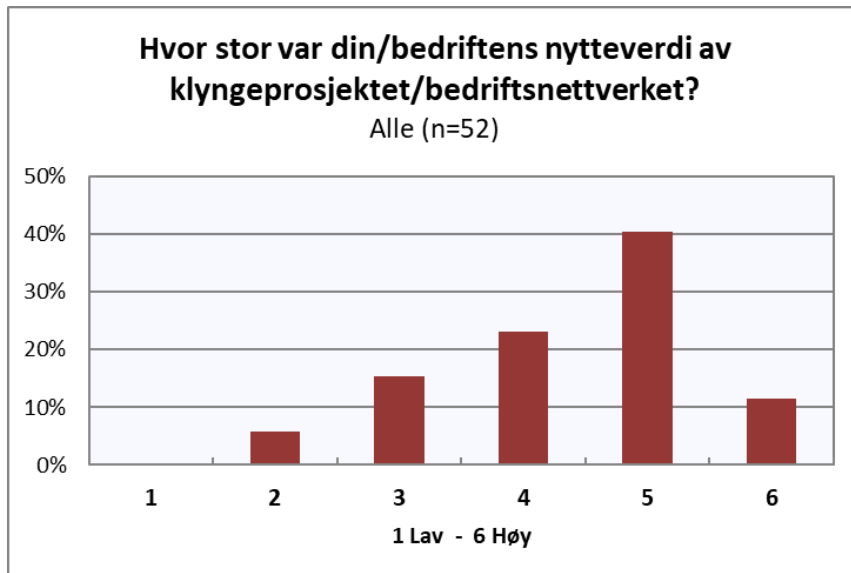
Figur 19: Kvalitet på klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, alle



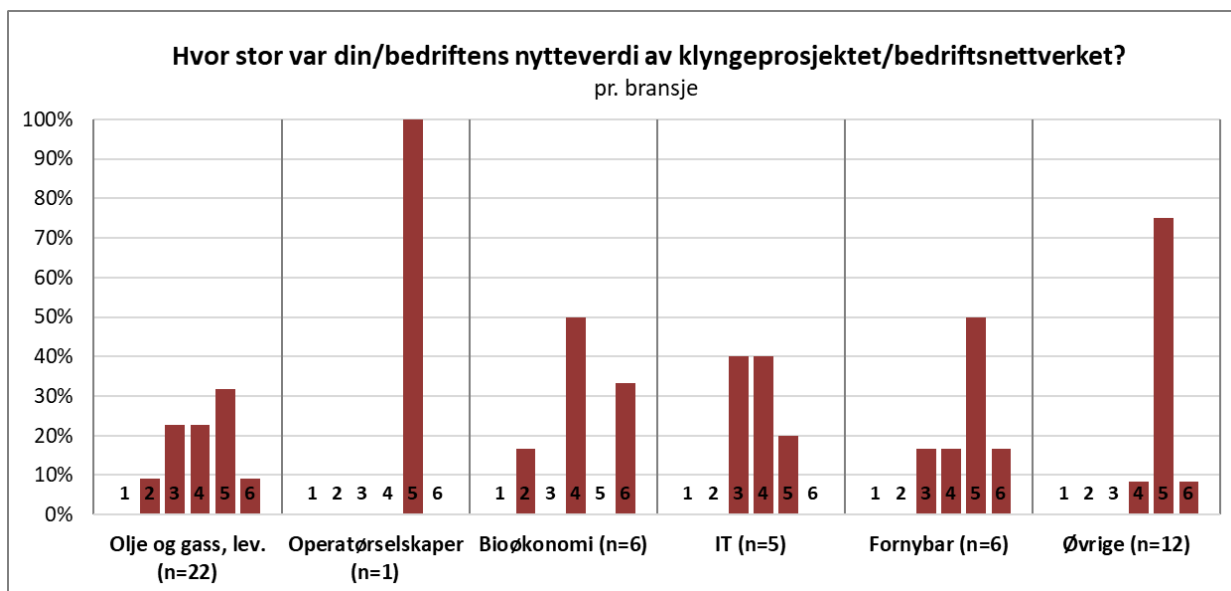
Figur 20: Kvalitet på klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, pr. bransje

## 5.2 Nytte av klyngeprosjekt/bedriftsnettverk

Spørsmål stilt: *Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av klyngeprosjektet eller bedriftsnettverket (1 lav – 6 høy)?*



Figur 21: *Nytteverdi av klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, alle*



Figur 22: *Nytteverdi av klyngeprosjekt/bedriftsnettverk, pr. bransje*

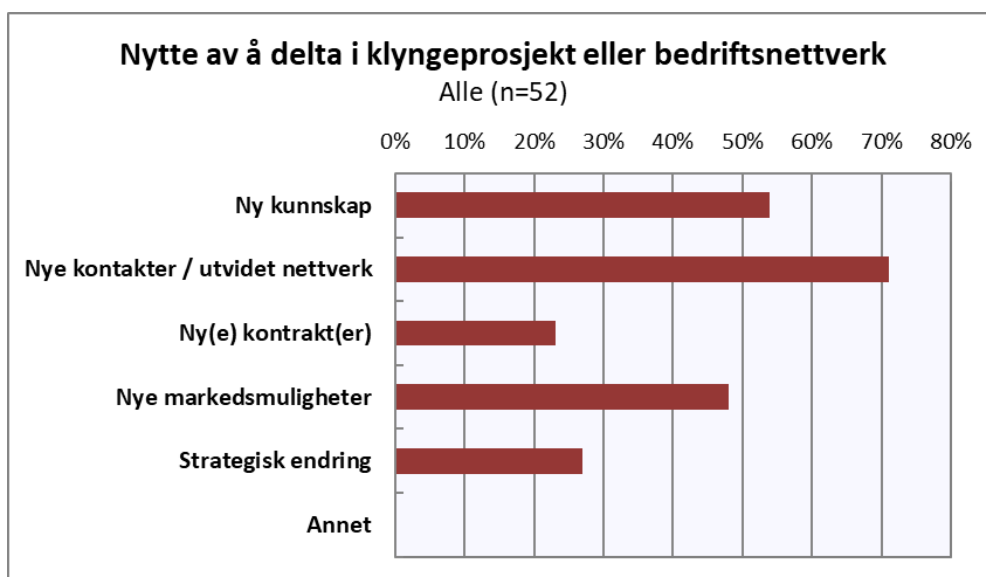
Spørsmål stilt ved score 1 eller 2: *Nytte av å delta i klyngeprosjekt eller bedriftsnettverk, vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften*

- Litt på siden av vår kjernevirksomhet
- Vi har ikke klart å omsette kontaktnettet til noe konkret verdi i stor nok grad for bedriften. Dette vil jeg ikke tilskrive GS, men mer oss selv....

Spørsmål stilt ved score 4 - 6: *Nytte av å delta i klyngeprosjekt eller bedriftsnettverk, vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig)*

Svaralternativer og antall besvarelser:

Ny kunnskap	28
Nye kontakter / utvidet nettverk	37
Ny(e) kontrakt(er)	12
Nye markedsmuligheter	25
Strategisk endring	14
Annet	0



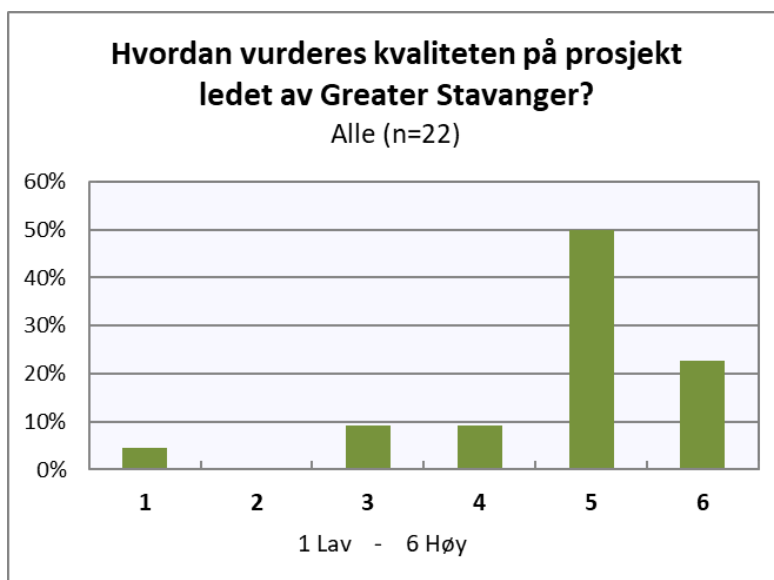
Figur 23: *Nytte av å delta i klyngeprosjekt eller bedriftsnettverk*



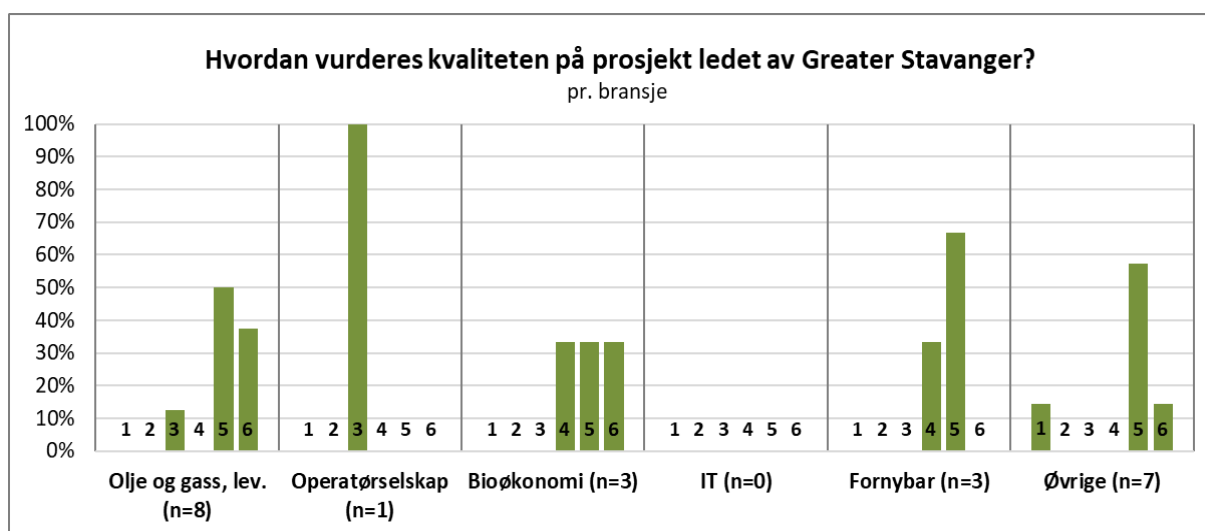
## 6. Prosjekter ledet av Greater Stavanger

### 6.1 Kvalitet på prosjekt

Spørsmål stilt: *Ang. deltagelse i prosjekt ledet av Greater Stavanger, hvordan vurderes kvaliteten på prosjektet (1 lav – 6 høy)?*



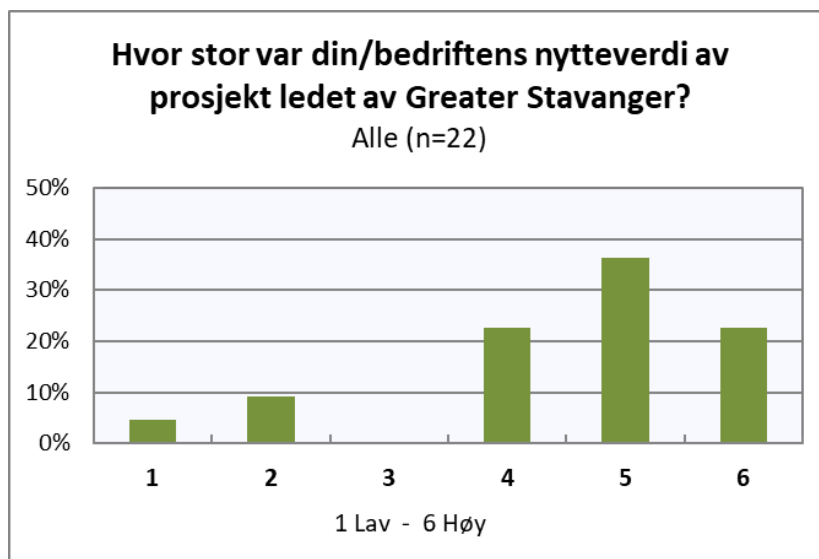
Figur 24: Kvalitet på prosjekt ledet av Greater Stavanger, alle



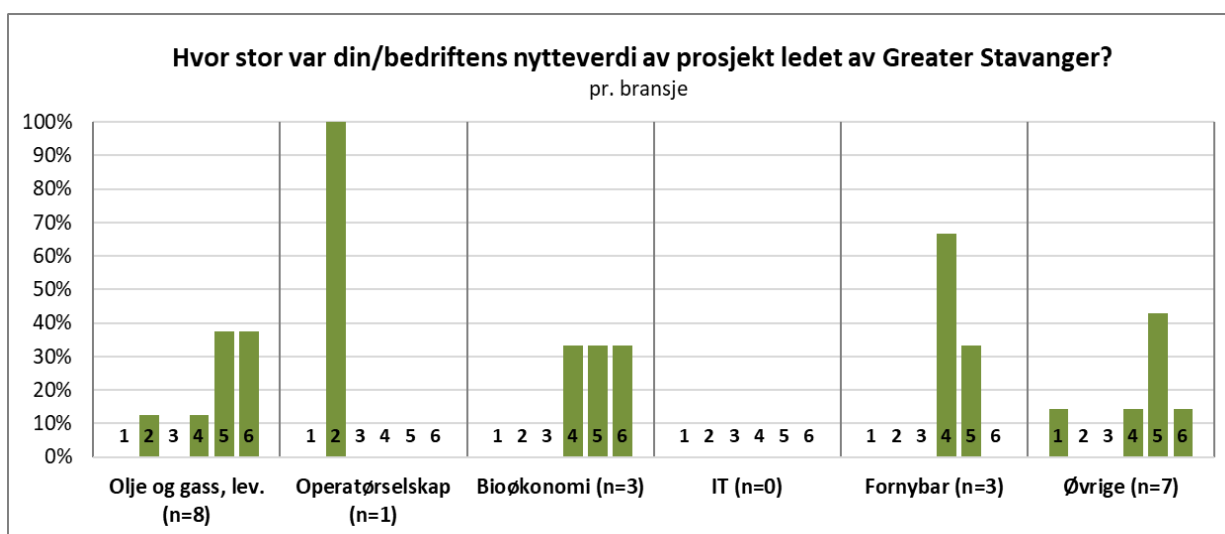
Figur 25: Kvalitet på prosjekt ledet av Greater Stavanger, pr. bransje

## 6.2 Nytte av prosjekt

Spørsmål stilt: *Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av prosjektet (1 lav – 6 høy)?*



Figur 26: Nytteverdi av prosjekt ledet av Greater Stavanger, alle



Figur 27: Nytteverdi av prosjekt ledet av Greater Stavanger, pr. bransje

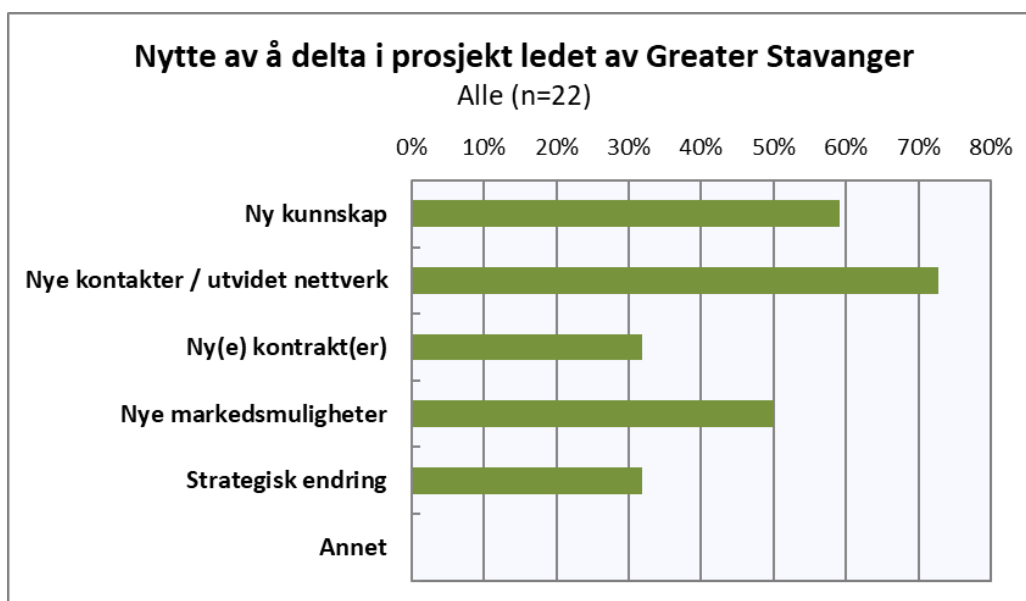
Spørsmål stilt ved score 1 eller 2: *Nytte av å delta i prosjekt ledet av Greater Stavanger, vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften*

- Prosessen knyttet til Strategisk næringsplan (2018-2025) er preget av at mange vennlig innstilte ledere og fagpersoner gjerne vil delta, men uklare målsettinger, uklar bruk, uklar oppfølging gjør likevel at dette ikke blir det regionale felleseie det var ment som.

Spørsmål stilt ved score 4 - 6: *Nytte av å delta i prosjekt ledet av Greater Stavanger, vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig)*

Svaralternativer og antall besvarelser:

Ny kunnskap	13
Nye kontakter / utvidet nettverk	16
Ny(e) kontrakt(er)	7
Nye markedsmuligheter	11
Strategisk endring	7
Annet	0

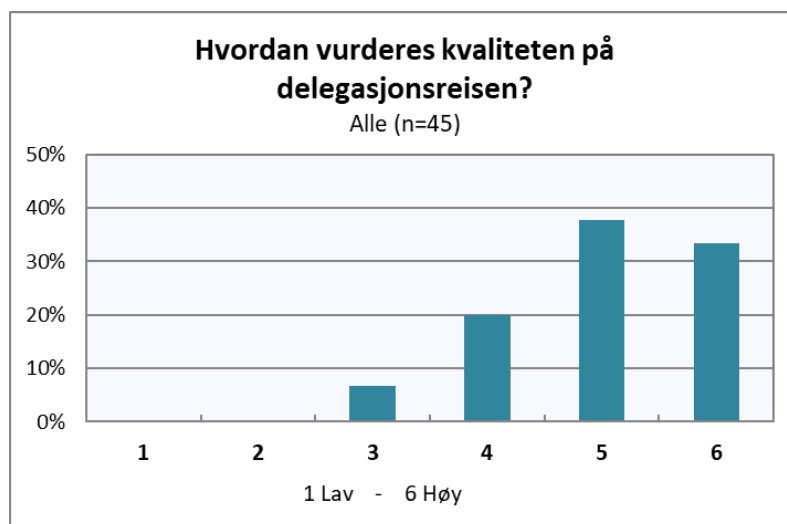


Figur 28: *Nytte av å delta i prosjekt ledet av Greater Stavanger*

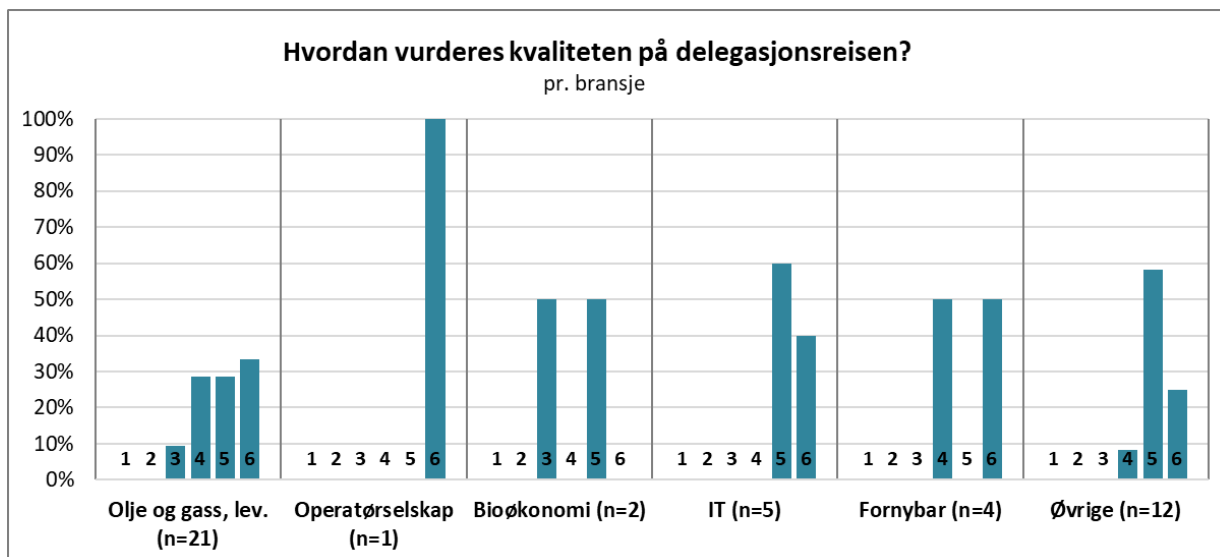
## 7. Delegasjonsreiser

### 7.1 Kvalitet på delegasjonsreiser

Spørsmål stilt: *Ang. delegasjonsreise dere deltok på, hvordan vurderes kvaliteten på delegasjonsreisen (1 lav – 6 høy)?*



Figur 29: Kvalitet på delegasjonsreise, alle

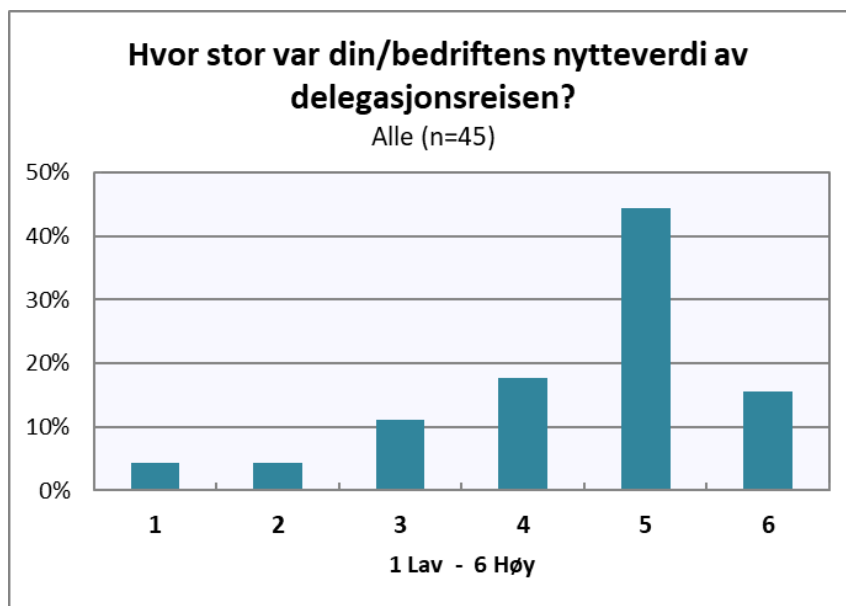


Figur 30: Kvalitet på delegasjonsreise, pr. bransje

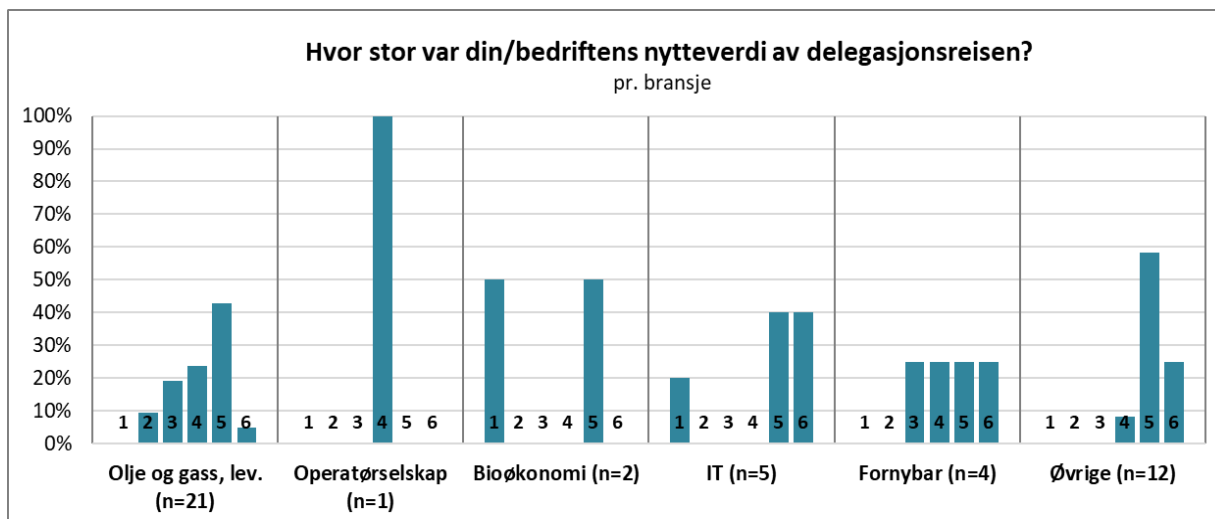


## 7.2 Nytte av delegasjonsreise

Spørsmål stilt: *Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av delegasjonsreisen (1 lav – 6 høy)?*



Figur 31: Nytteverdi av delegasjonsreise, alle



Figur 32: Nytteverdi av delegasjonsreisen, pr. bransje

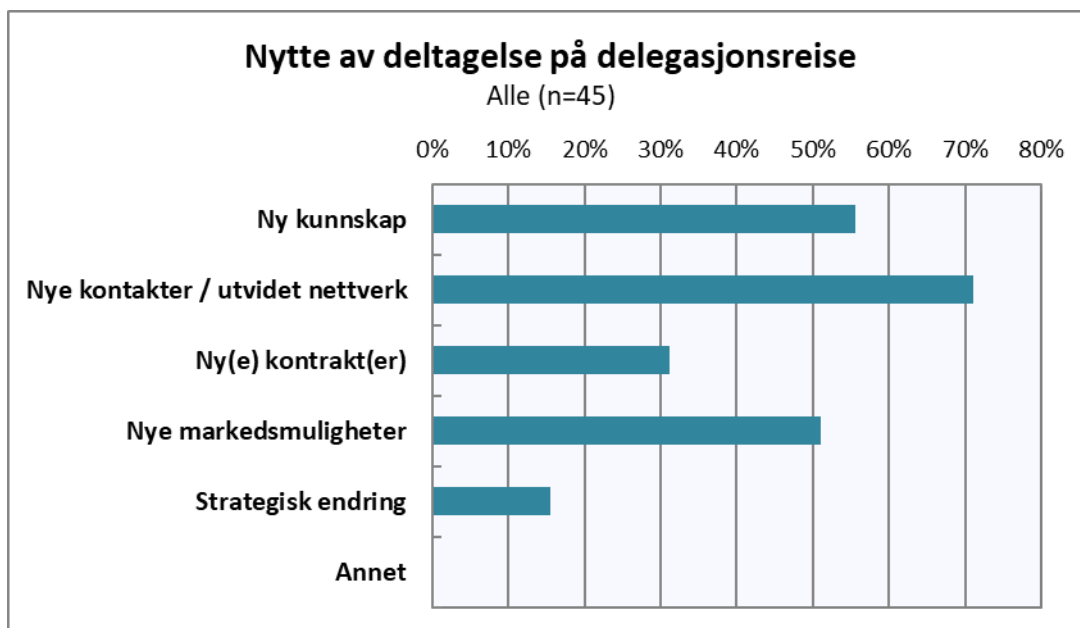
Spørsmål stilt ved score 1 eller 2: *Nytte av delegasjonsreise, vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften*

- Mye politisk deltagelse og få bedrifter. Slik at nytteverdi ble mer på det sosiale plan.
- Det er ikke nødvendigvis Greater Stavanger sin feil. Det har vært resesjon og dårlige tider med begrenset handel. Da får man også mindre utav delegasjonsreiser og samlinger. Dette handler om timing og at man da får mindre verdi av dette.

Spørsmål stilt ved score 4 - 6: *Nytte av delegasjonsreise, vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig)*

Svaralternativer og antall besvarelser:

Ny kunnskap	25
Nye kontakter / utvidet nettverk	32
Ny(e) kontrakt(er)	14
Nye markedsmuligheter	23
Strategisk endring	7
Annet	0



Figur 33: *Nytte av delegasjonsreise*

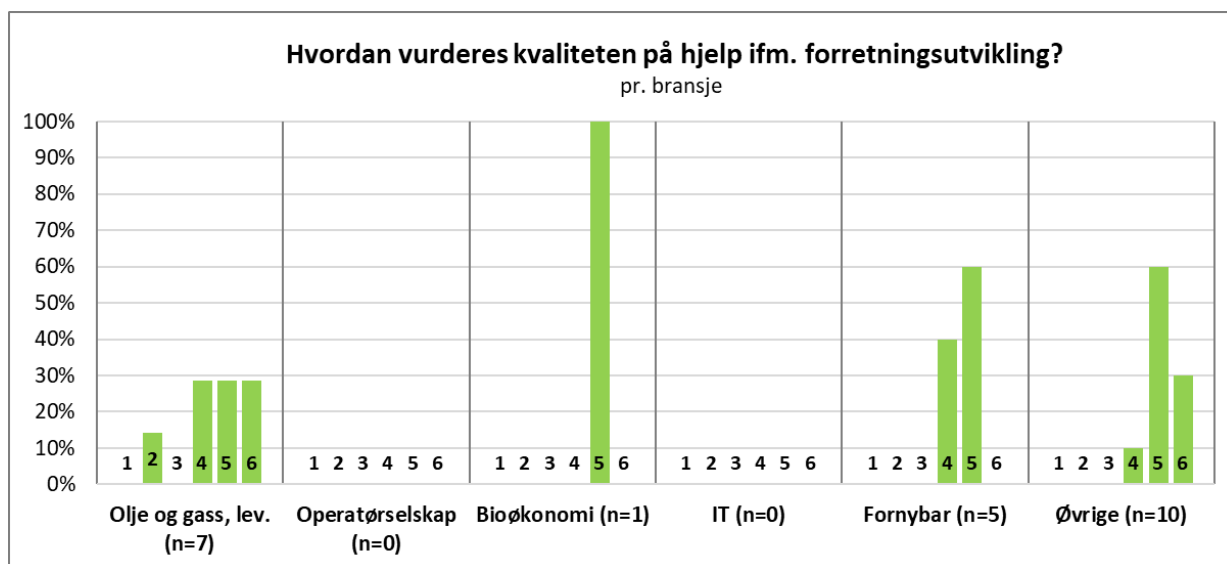
## 8. Hjelp i forbindelse med forretningsutvikling

### 8.1 Kvalitet på hjelp ifm. forretningsutvikling

Spørsmål stilt: *Ang. hjelp i forbindelse med forretningsutvikling, hvordan vurderes kvaliteten på hjelpen (1 lav – 6 høy)?*



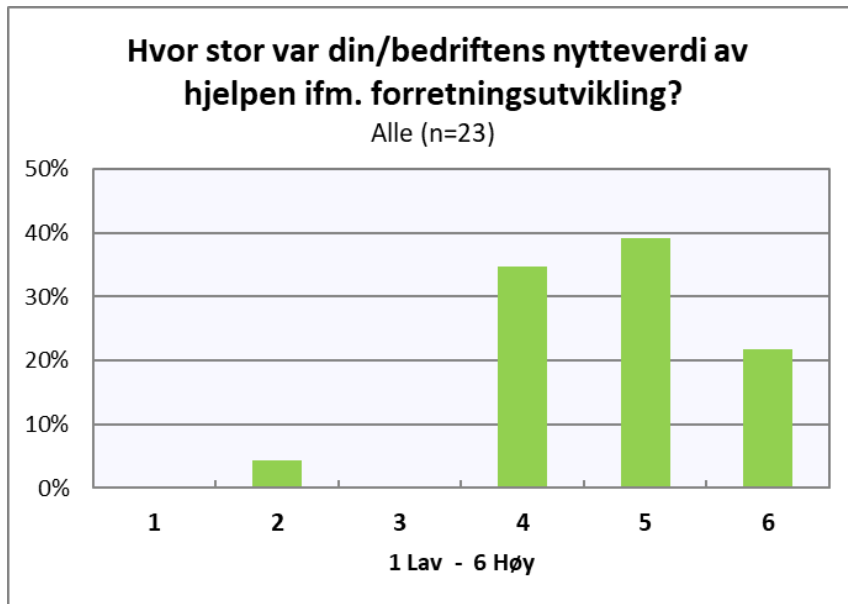
Figur 34: Kvalitet på hjelp ifm. forretningsutvikling, alle



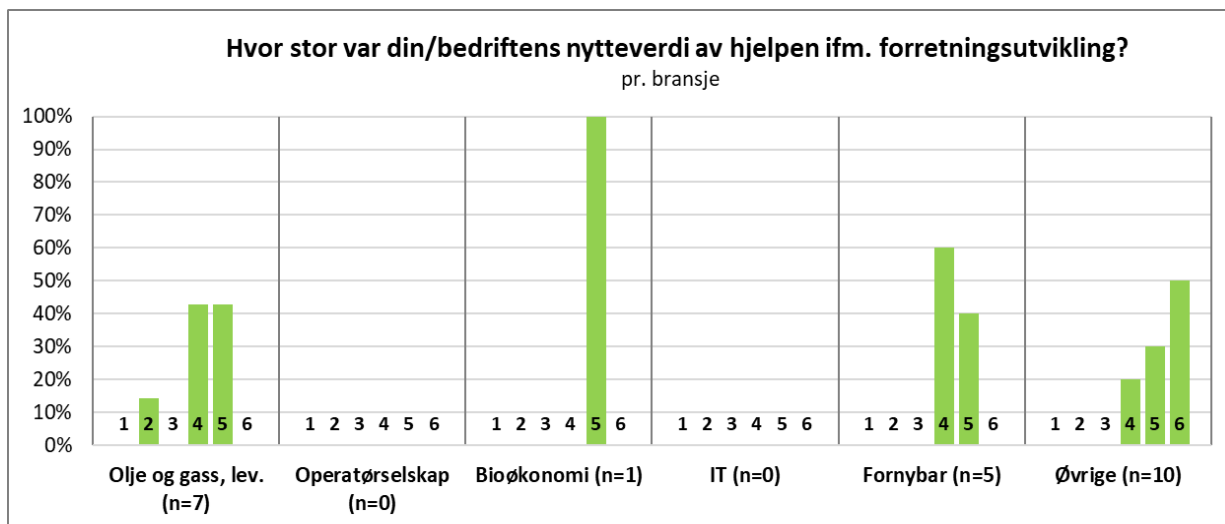
Figur 35: Kvalitet på hjelp ifm. forretningsutvikling, pr. bransje

## 8.2 Nytte av hjelpen ifm. forretningsutvikling

Spørsmål stilt: *Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av hjelpen ifm. forretningsutvikling (1 lav – 6 høy)?*



Figur 36: Nytteverdi av hjelp ifm. forretningsutvikling, alle



Figur 37: Nytteverdi av hjelp ifm. forretningsutvikling, pr. bransje

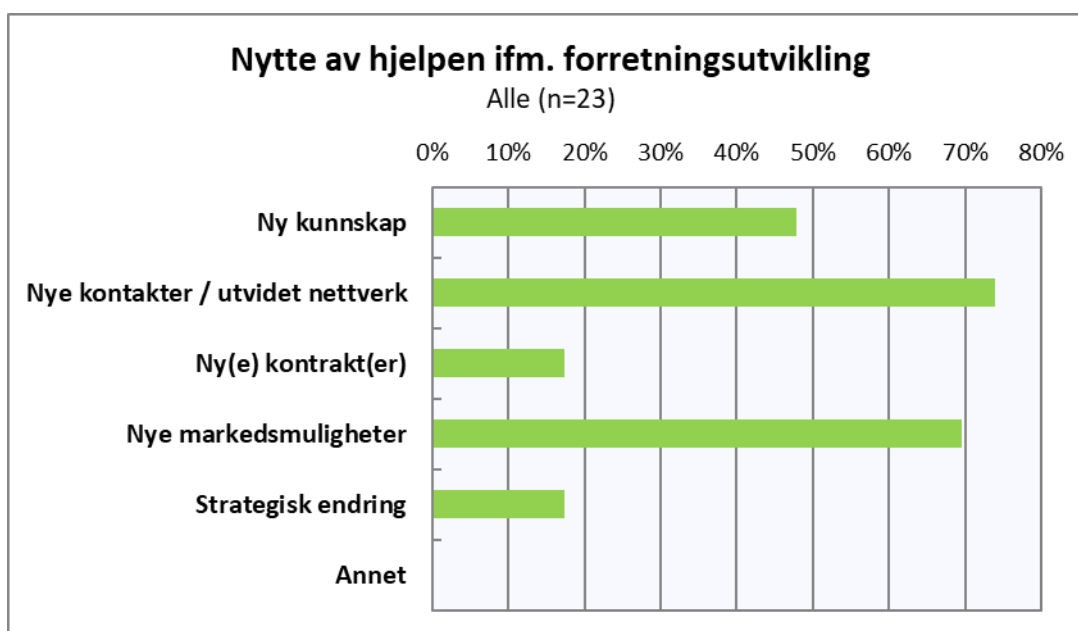
Spørsmål stilt ved score 1 eller 2: *Nytte av hjelpen ifm. forretningsutvikling, vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften*

- Jeg hadde ikke forventet at Greater Stavanger skulle hjelpe oss med forretningsutvikling.

Spørsmål stilt ved score 4 - 6: *Nytte av hjelpen ifm. forretningsutvikling, vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig)*

Svaralternativer og antall besvarelser:

Ny kunnskap	11
Nye kontakter / utvidet nettverk	17
Ny(e) kontrakt(er)	4
Nye markedsmuligheter	16
Strategisk endring	4
Annet	0



Figur 38: *Nytte av hjelpen ifm. forretningsutvikling*



## 9. Andre aktiviteter

### 9.1 Kvalitet på annen aktivitet

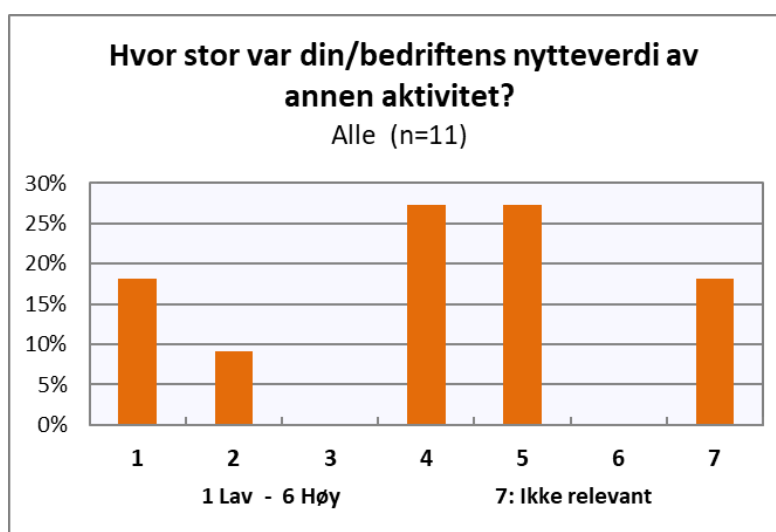
Spørsmål stilt: *Angående annen aktivitet som dere deltok på, hvordan vurderes kvaliteten på den aktiviteten (1 lav – 6 høy)?*



Figur 39: Kvalitet på annen aktivitet med Greater Stavanger

### 9.2 Nytte av annen aktivitet

Spørsmål stilt: *Angående annen aktivitet som dere deltok på, hvor stor var din/ bedriftens nytteverdi av den aktiviteten (1 lav – 6 høy)?*



Figur 40: Nytteverdi av annen aktivitet med Greater Stavanger

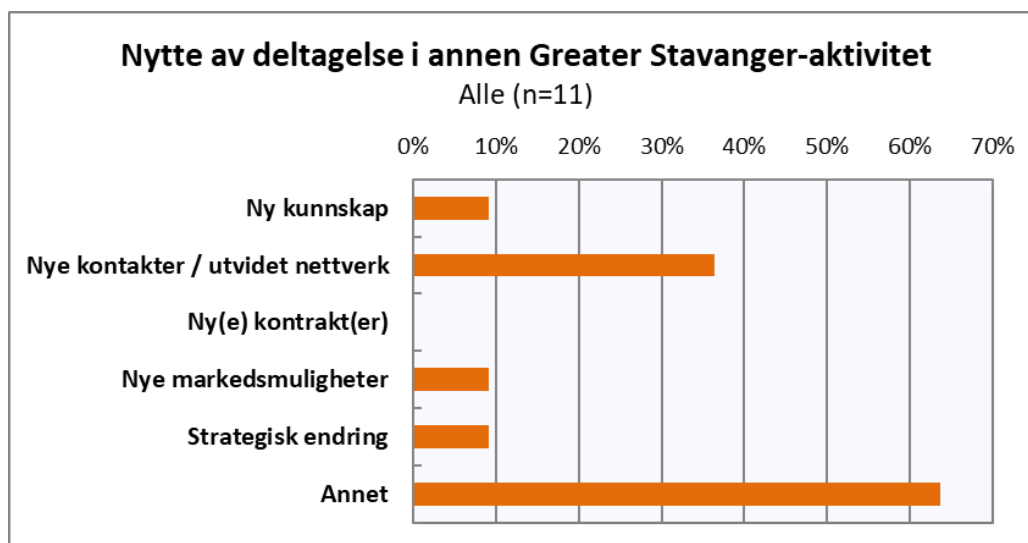
Spørsmål stilt ved score 1 eller 2: *Nytte av å ha deltatt i annen Greater Stavanger-aktivitet, vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften.*

- Kom ingenting konkret ut av dialogen. Greater Stavanger ville i denne sammenhengen starte prosesser som allerede pågår blant annet hos Klimapartnere.

Spørsmål stilt ved score 4 - 6: *Nytte av å ha deltatt i annen Greater Stavanger-aktivitet, vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig).*

Svaralternativer og antall besvarelser:

Ny kunnskap	1
Nye kontakter / utvidet nettverk	4
Ny(e) kontrakt(er)	0
Nye markedsmuligheter	1
Strategisk endring	1
Annet	7



Figur 41: *Nytte av å delta i annen aktivitet*

Tilleggsinformasjon fylt inn ved svaralternativ 'Annet':

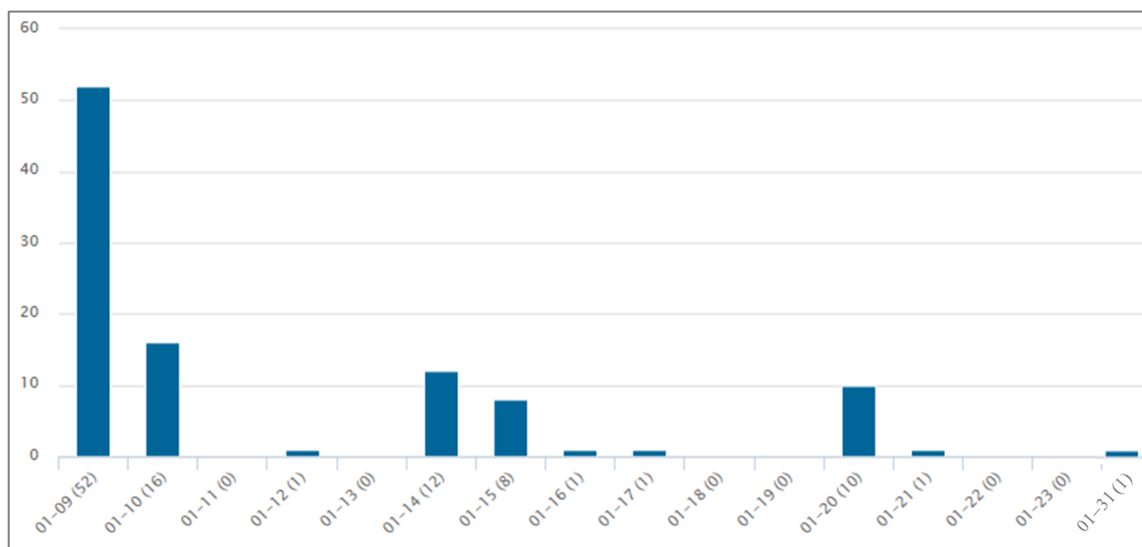
- Felles innsats for næringsutvikling.



## 10. Vedlegg

### 10.1 Respons over tid

Antall svar innkommet pr. dag. Første utsendelse var 9. januar 2020, påminnelser 14. og 20. januar.



Figur 42: Daglig responsrate på undersøkelsen

### 10.2 Spørreskjema

Avhengig av svar på spørsmål 2 (type aktivitet), fikk respondenten tilgang kun til de relevante av påfølgende spørsmål 3 til 14.

---

Greater Stavanger har engasjert NORCE for å undersøke hvordan deres arbeid og aktiviteter oppleves av virksomheter i regionen. Denne surveyen tar ca. 5 minutter å besvare og din tilbakemelding er viktig. Alle svar blir behandlet konfidensielt.

*Tips: Før levering er det mulig å gå tilbake/sideveis og justere avgitte svar.*

#### 1. Hvor godt kjenner du til Greater Stavanger?

Vurder på skala fra 1 (ingen kjennskap) til 6 (veldig godt):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

## 2. Arrangementer og prosjekter

På hvilken måte har du eller din bedrift vært i befatning med Greater Stavanger?

(Flere valg er mulig)

- Deltatt på arrangement/kontaktmøter arrangert av Greater Stavanger
- Deltatt i klyngeprosjekter og/eller bedriftsnettverk
- Deltatt i prosjekt(er) ledet av Greater Stavanger
- Deltatt på delegasjonsreise(r) organisert av Greater Stavanger
- Annet: \_\_\_\_\_

## 3. Ang. arrangement/kontaktmøte(r) som dere deltok på Hvordan vurderes kvaliteten på arrangementet (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av arrangementet (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

## 4. Nytte av deltagelse i arrangement/kontaktmøte

Vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften:

---

---

---

Vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig):

- Ny kunnskap
- Nye kontakter / utvidet nettverk
- Ny(e) kontrakt(er)
- Nye markedsmuligheter
- Strategisk endring
- Annet: \_\_\_\_\_

## 5. Ang. klyngeprosjektet/bedriftsnettverket dere deltok i

Hvordan vurderes kvaliteten på klyngeprosjektet eller bedriftsnettverket (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av klyngeprosjektet eller bedriftsnettverket (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

**6. Nytte av å delta i klyngeprosjekt eller bedriftsnettverk**  
Vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften:

---

---

---

Vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig):

- Ny kunnskap
- Nye kontakter / utvidet nettverk
- Ny(e) kontrakt(er)
- Nye markedsmuligheter
- Strategisk endring
- Annet: \_\_\_\_\_

**7. Ang. deltagelse i prosjekt ledet av Greater Stavanger**  
Hvordan vurderes kvaliteten på prosjektet (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av prosjektet (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

**8. Nytte av å delta i prosjekt ledet av Greater Stavanger**  
Vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften:

---

---

---

Vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig):

- Ny kunnskap
- Nye kontakter / utvidet nettverk
- Ny(e) kontrakt(er)

- Nye markedsmuligheter
- Strategisk endring
- Annet: \_\_\_\_\_

**9. Ang. delegasjonsreise dere deltok på**  
**Hvordan vurderes kvaliteten på delegasjonsreisen (1 lav - 6 høy)?**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

**Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av delegasjonsreisen (1 lav - 6 høy)?**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

**10. Nytte av delegasjonsreise**

**Vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften:**

---

---

---

**Vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig):**

- Ny kunnskap
- Nye kontakter / utvidet nettverk
- Ny(e) kontrakt(er)
- Nye markedsmuligheter
- Strategisk endring
- Annet: \_\_\_\_\_

**11. Ang. hjelp i forbindelse med forretningsutvikling**

**Hvordan vurderes kvaliteten på hjelpen (1 lav - 6 høy)?**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

**Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av hjelpen ifm. forretningsutvikling (1 lav - 6 høy)?**

- 1
- 2

- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

## 12. Nytte av hjelpen ifm. forretningsutvikling

Vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften:

---

---

---

Vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig):

- Ny kunnskap
- Nye kontakter / utvidet nettverk
- Ny(e) kontrakt(er)
- Nye markedsmuligheter
- Strategisk endring
- Annet: \_\_\_\_\_

## 13. Angående annen aktivitet som dere deltok på

Hvordan vurderes kvaliteten på den aktiviteten (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

Hvor stor var din/bedriftens nytteverdi av den aktiviteten (1 lav - 6 høy)?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

## 14. Nytte av å ha deltatt i annen Greater Stavanger-aktivitet

Vennligst utdyp hvorfor nytteverdien var begrenset for deg/bedriften:

---

---

Vennligst utdyp nytteverdien (flere valg er mulig):

- Ny kunnskap
- Nye kontakter / utvidet nettverk
- Ny(e) kontrakt(er)
- Nye markedsmuligheter
- Strategisk endring
- Annet: \_\_\_\_\_

**15. Arbeid med næringsutvikling i Stavangerregionen**

I hvilken grad mener du at Stavangerregionen har en felles retning i næringsutviklingsarbeidet? (1 lav - 6 høy)

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

I hvilken grad mener du at Greater Stavanger bidrar til at Stavangerregionen har en felles retning i næringsutviklingsarbeidet? (1 lav - 6 høy)

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

Hvordan oppfatter du Greater Stavangers arbeid med å samle næringsliv, offentlige myndigheter og FoU-institusjoner? (1 Ikke viktig - 6 Svært viktig)

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- Ikke relevant

**16. Ev. kommentarer relatert til spørsmålene eller andre tilbakemeldinger angående Greater Stavangers aktiviteter:**

---

---

---



NORCE Norwegian Research Centre AS , Postboks 22 Nygårdstangen, NO-5838 Bergen, Norway

E-MAIL [post@norceresearch.no](mailto:post@norceresearch.no) | WEB [norceresearch.no](http://norceresearch.no) | TEL. +47 56 10 70 00 | ORG. NO. 919 408 049

