

prehospitalt. REBOA-SUS er en videreutvikling hvor en tilpasset eske med ultralydsbasert veiledning for sikker punksjon av arterien og innføring av kateter med ballong gjør teknikken anvendelig prehospitalt (på skadested) eller i en nødsituasjon på sykehuset. For å måle effekten av REBOA og styre behandlingen må kateteret utstyres med sensorer for måling av blant annet blodtrykk og oksygeninnhold. Prosjektet har således en interessant kobling mot prosjektet «Medical applications of Micro-Sondes» hvor mikrosonde utviklet for bruk i oljebrønner skal vurderes for bruk i medisinske anvendelser. Det er stor global aktivitet innen avlesningsenheter for helse og medisin, samt såkalte «smart wears». Det robuste designet for mikrosonden utviklet for bruk i oljebrønn gjør at den kan vurderes brukt også i andre anvendelser enn REBOA-SUS, som for eksempel monitorering av pasienter under rehabilitering (trening under vann) og i krevende omgivelser (brannmenn og dykkere).

Høsten 2016 vil resultater fra de fem prosjektene presenteres i egne tverrsektorielle seminar.

Da helseministeren besøkte Stavanger 28. juni, ble det avholdt et eget møte for å presentere status i det pågående Norway Pumps & Pipes-arbeidet.

I andre tertial startet Styringsgruppen arbeidet med å utforme en langsiktig strategi for Norway Pumps & Pipes som grunnlagt for videre finansiering og drift. Dette er et arbeid som skal være avsluttet innen utgangen av 2016.

Klyngeutvikling – Alloyance

Greater Stavanger har bistått 16 bedrifter i å etablere et bedriftsnettverk innen avansert mekanisk industri. Initiativet har vært et viktig grep for å formalisere et tettere samarbeid mellom bedriftene. Studier viser at bedrifter som lykkes med å formalisere bærekraftige samarbeid, øker sjansen for å oppnå høyere verdiskaping totalt sett. Bedriftene i nettverket skal samarbeide om felles markedsføring og felles arbeid mot nye internasjonale markeder. Bedriftsnettverket har etablert et eget selskap under navnet Alloyance.

Greater Stavanger har utarbeidet forretningsplan og søknad om støtte fra Innovasjon Norge. Midlene ble tildelt i februar 2016, og har gjort det mulig å ansette en leder av klyngen på fulltid. Greater Stavanger fortsetter å støtte opp om Alloyance, og har i andre tertial bistått nettverket med å følge prosesser:

- Søkt og fått innvilget støtte fra Hordaland fylkeskommune på kr 560 000,- til markedsanalyse mot Tyskland.
- Bistått Alloyance med relevant nettverk i Tyskland.
- Greater Stavanger er prosessleder for søknad om Arena klyngestatus med søknadsfrist i april 2017. I andre tertial er det gjennomført forankringsmøter opp mot FoU-sektoren.
- Bistått Alloyance i Innovasjon Norge sitt Fram-program med satsing mot forsvarssegmentet.
- Bistått flere av bedriftene i søknad om omstillingsmidler fra Forskningsrådet sitt BIA-program.

Smart Industries

Greater Stavanger er forespurt av en rekke IT-bedrifter om å assistere i utvikling av et bedriftsnettverk innen digital- og sensorteknologi knyttet opp mot begrepet Industri 4.0. I utgangspunktet består nettverket av bedriftene Bartec Pixavi, Interwell, Apps, Tampnet og Atea.

Det ble avholdt møte med Innovasjon Norge om muligheter for å søke om midler for å opprette et bedriftsnettverk, og arbeidet med dette ble satt i gang. Underveis i prosessen ble det klart at søkerbedriften må ha minst 75 % norsk eierskap. Det hadde ikke selskapet Bartec Pixavi, som inntil

da ledet prosessen. Siden har ingen villet overta rollen som ledende selskap. Vi arbeider nå med å få dette til, og prosessen tilbake på sporet.

Spaceport

Greater Stavanger er invitert med for å legge til rette for en romfartskonferanse i Stavanger sommeren 2017. Dette er en oppfølging og videreføring av tidligere initiativ som Space Energy står bak, og hvor det de siste årene har vært etablert kontakt med flere av NASAs forskingssentra. Romfartsindustrien er i sterk endring, og det viktigste elementet er at den nå går fra å være totalt myndighetsdrevet til å bli kommersiell med et nytt aktørbilde.

Hensikten kan oppsummeres med:

- Muligheter for norsk høykompetanse og leverandørindustri.
- Muligheter for kompetanseoverføring mellom en rekke næringer.
- Materialteknologi, drivstoff, kunstig intelligens, robotisering, miniatyrisering mv.

Spaceport 2017 planlegges arrangert på Stavanger Forum, Vitensenteret ol. i juni 2017.

MIT REAP

Prosjektet er basert på bred involvering av aktører innen offentlig sektor, akademia, entreprenører, store selskaper og kapitalmiljøene. Lokalt har SR-bank bidratt med midler slik at Stavanger-regionen kan delta i programmet sammen med flere av verdens ledende byregioner. Greater Stavangers rolle i prosjektet er at vi er den regionale koordinatoren for Stavanger-regionen/Rogaland. Vår region har også to deltakere i kjerneteamet som jobber på tvers av Sørvest-Norge, Kristin Reitan Husebø (GS) og Tore Medhus (SR-bank). I den rådgivende styringsgruppen sammen med flere departement og statlige institusjoner som forskningsrådet og IN deltar Birger Haraldseid fra GS. MIT i Boston er faglig ansvarlig og professor Torger Reve fra BI er leder av det norske teamet.

Hensikten med programmet er å stimulere til mer innovasjonsdrevet entreprenørskap. Samarbeidet hvor regionale aktører i Ålesund, Bergen, Stavanger-regionen og Kristiansand deltar har nå kommet inn i en ny fase. Aktører fra alle de fire regionene var samlet i Stavanger i august for å gå videre med å definere hvilke prosjekter som skal stå i fokus når det skal etableres en strategi for hvordan vi skal kunne lykkes bedre med innovasjonsdrevet entreprenørskap i Sørvest-Norge.

I overkant av 60 deltakere på tvers av aktørbildet deltok på en todagers arbeidsøkt lokalisert til Innovation Dock i Stavanger for å videreutvikle den videre strategien. Det var stort engasjement og vilje til å satse på følgende tiltak:

- Oppskalering av virksomheter
Dette er en blindsoner i det norske virkemiddelapparatet som MIT REAP-teamet ønsker å fokusere på. Hensikten er bidra til at bedrifter i en vekstfase kan få hjelp på veien til å overvinne flere av de utfordringer vekst etter oppstart medfører, og på den måten gjøre det lettere å etablere flere arbeidsplasser og unngå at bedrifter med vekstpotensial kjøpes opp i en for tidlig fase. Intensjonen er å etablere et pilotprosjekt med oppstart tidlig i 2017, med deltakelse fra bedrifter i hele Sørvest-Norge.
- Sommerskole for gründere
Dette er en vellykket arbeidsform som er mye brukt i andre land, men som ikke har en tradisjon i Norge. Ønsket er å samle gründere for en intens akselerator-øvelse over ca. en uke for å bedre grunnlaget for tidlig suksess i utvalgte prosjekt. Første samling ønskes etablert sommeren 2017.

- Innovasjonslabstruktur

Etablere et nettverk av innovasjonslabsentra i Sørvest-Norge. Hensikten er å øke aktiviteten og miljøet rundt eksisterende infrastruktur.

Prosjektet vil nå gå inn i en fase for å identifisere samarbeidspartnere og arbeidsform i hver av regionene.

Samfunnssikkerhet og beredskap

Av prioriteringshensyn er arbeidet med samfunnssikkerhet og beredskap redusert i 2016. Vi følger opp arbeidet med utviklingen av Samfunnssikkerhetssenteret i Rogaland (SASIRO), men det har ikke vært arrangert møter i andre tertial. Det har heller ikke blitt arrangert møter i EU-prosjektet Community for Risk Management and Assessment (CRISMAS) som ledes av Stavanger kommune.

Delegasjonsreise til Northside

Som ledd i arbeidet med internasjonalisering og nye næringer, ble det arrangert en delegasjonsreise til Northsidefestivalen i Brooklyn, New York. Reisen hadde tre mål: den skulle bidra til å bringe regionale teknologibedrifter ut i verden, den skulle gjennom et eget Smart City-program gi lærdom og inspirasjon til regionale representanter og den skulle være første delegasjonsreise i regi av KS Storbynettverk.

Delegasjonen besto av 41 delegater fra Trondheim, Kristiansand, Oslo og Stavanger-regionen. Fra vår region deltok åtte delegater.

Internt i delegasjonen ble det knyttet god kontakt på tvers av regionene. Det ble arrangert sammenkomster som skulle styrke denne effekten. Til alle sammenkomster ble det invitert gjester fra NY. Vi var også invitert til en mottakelse hos konsulen hvor vi fikk møte det norske apparatet.

Det ble arrangert en Smart City-safari som rettet seg både mot deltakerne fra offentlig sektor og mot bedriftene. Vi hadde også et møte med NYC Mayor's Office for International Affairs. Der kunne vi bl.a. lære om hvordan byen aktivt bruker inkubatorer og akseleratorer i sitt innovasjonsarbeid.

Northside-konferansen er en spennende arena bygget opp etter noenlunde samme konsept som SXSW i Austin, men er nyere og av vesentlig mindre skala. De mindre dimensjonene gjør den til en mer tilgjengelig arena for små aktører.

Sammen med generalkonsulatet ble det arrangert et arrangement hvor oppstartsselskapene fikk vise seg fram. Til stede var representanter for oppstarts- og finansmiljøene i NY.

Nettverking, kunnskap og inspirasjon ble oppgitt av delegatene som de viktigste målsettingene med deltakelsen. Disse ble i stor grad oppnådd.

INTERNASJONALISERING

Houston- og Austinsamarbeid

Strategisk næringsplan vektlegger regionens sterke internasjonale engasjement for å bygge allianser med regioner og land som kan gi oss teknologiske og markedsmessige fordeler i et lengre perspektiv. Dette gjelder allerede etablerte hovedsamarbeidsregioner og nye potensielle markeder.

Et viktig verktøy i internasjonaliseringsarbeidet er delegasjonsreiser, og Greater Stavanger har gjennom en årrekke lagt til rette for en regional delegasjonstur til Houston. Dette for å styrke relasjoner til forsknings- og utdannelseinstitusjoner, framheve vår teknologiklynge og samtidig profilere Stavanger-regionen som europeisk vertsregion for energinæringen.

Formålet med delegasjonsreisene er både å gi regionalt næringsliv, forsknings- og utdanningsinstitusjoner samt offentlige institusjoner, muligheten til å knytte kontakt med relevante internasjonale miljø og å vedlikeholde bilaterale samarbeidsavtaler som er viktige for Stavanger-regionen. De siste årene har det vært fokus på å kombinere reisen til Houston med besøk til andre områder i USA som har en næringsutvikling og/eller andre utviklingsområder med spesiell relevans i forhold til utviklingstrekk og satsningsområder i Stavanger-regionen. I 2016 ble det i mars lagt til rette for et besøk til Austin, kombinert med besøket til Houston. Austin har opplevd en situasjon med store tap av arbeidsplasser, der de tok regionale grep for å bedre situasjon ved å utvikle en strategi for diversifisering av næringslivet og aktiv bedriftsrekruttering. Resultatrapporten for første tertial, samt egen styresak (sak 16/2016) redegjør for resultat og erfaringer fra delegasjonsreisen.

I andre tertial har kontakten med Austin blitt vedlikeholdt. Austin er en av byene som er invitert til å delta under Nordic Edge Expo. I denne sammenheng planlegges ulike møter for at flest mulig av lokale aktører skal kunne høre om erfaringene fra Austin. Målsetting er å bygge en langsiktig allianse mellom Stavanger-regionen og Austin.

Greater Stavanger er i løpende dialog med det norske generalkonsulatet i Houston og Utenriksdepartementet i Oslo som del av initiativet for å få til en felles norsk tilstedeværelse under SXSW i Austin i mars 2017.

For å videreutvikle kontakten mellom Stavanger-regionen og sentrale aktører i Houston/USA, har regionen i tillegg til det institusjonelle samarbeidet og de årlige delegasjonsturene i en årrekke hatt en egen kontaktperson i Houston. Ordningen bidrar til å bringe informasjon om viktige utviklingstrekk i Houston til vår region på en systematisk måte, samtidig som det fungerer som en døråpner for partnerne og aktører i regionen som søker muligheter og kunnskap i Houston-området. Ordningen er muliggjort gjennom et samarbeid og en partnerskapsavtale mellom UiS/IRIS, SUS, ONS og Greater Stavanger – aktører som alle har viktige samarbeidspartnere i Houston.

Partnerskapet har vanligvis to møter i året for å drøfte resultat og vurdere videre strategi og aktiviteter. Partnerskapet har avholdt to møter i andre tertial. Fokus har vært drøfting av strategi og aktiviteter for kontakt med aktører i Houston i siste halvår 2016 og første halvår 2017.

Aberdeen

Samarbeidet i Nordsjøområdet har vært viktig lenge, særlig innenfor energiområdet. En rekke bedrifter har aktiviteter både i Stavanger-regionen og i Aberdeen. Som vertskapsregioner for energinæringene, har Aberdeen og Stavanger mange felles utfordringer og likheter. Det er derfor en tett dialog og samhandling mellom regionale aktører både innenfor næringsutvikling, akademia og offentlig virksomhet for erfaringsutveksling og kunnskapsoverføring.

Kontakt og samarbeid med Aberdeen er derfor et kontinuerlig arbeid. Begge byene er medlemmer av WECP, og i andre tertial 2016 har det vært gjennomført møter i forbindelse med at ordfører og administrasjon besøkte Stavanger under ONS.

Stavangerregionens Europakontor

Stavangerregionens Europakontor (SrE) har vært drevet siden 1993 som et ledd i regionens tilstedeværelse i Europa. Dette sikrer nærhet til EUs beslutningsmekanismer og muligheter til å følge relevante politiske felt på nært hold. Kontoret i Brussel sikrer et bredt kontaktnett av både offentlige og private aktører på europeisk, nasjonalt og regionalt nivå. Kommunene som står bak Greater Stavanger utgjør størstedelen av partnerskapet bak kontoret. De andre regionale partnerne er Haugaland Vekst med kommunene Bokn, Tysvær, Utsira og Haugesund, og videre Rogaland fylkeskommune, Lyse, Universitetet i Stavanger, Høgskolen Stord/Haugesund, IRIS, Stavangerregionen Havn IKS og Helse Stavanger HF. Helse Stavanger (SUS) kom i andre tertial med som nytt medlem.

Greater Stavanger fungerer som sekretariat for SrE og representerer således Europakontorets hjemlige kontaktpunkt. I tillegg er administrerende direktør i Greater Stavanger også daglig leder i Stavangerregionens Europakontor. Utover ansvar for økonomi og administrasjon, bistår Greater Stavanger spesielt med regional kompetanse, lokal nettverksbygging samt prosjektutvikling og oppfølging.

I andre tertial er det gjennomført ett arbeidsgruppemøte og en generalforsamling.

Aktiviteten har vært rettet mot de to hovedsatsingsområdene helse og smartby. Dette har kommet til uttrykk gjennom aktiv deltakelse i helsenettverket CORAL, engasjement i Nordic Edge Expo og gjennomføring av møter og seminarer med helse eller smartby som tema.

I andre tertial har kontoret bl.a. lagt arbeid ned i planlegging av kurs om EU/EØS for folkevalgte 8.-9. september med 20 aktører fra Stavanger-regionen. Videre er det planlagt studiebesøk til Brussel 24.-25. oktober for ledelse og faggrupper ved Stavanger Universitetsjukehus.

Det har vært betydelig interesse fra partnerne for flere prosjektinvitasjoner, og Lyse er partner i *Invade* – det største norsk-ledete energiprojektet finansiert under Horisont 2020 noensinne. Videre er Stavanger-regionen tildelt status som såkalt «reference site» innen EUs innovasjonspartnerskap for helse (EIP AHA), en anerkjennelse som gjør regionen mer attraktiv for prosjektsamarbeid og gir inngang til nye møteplasser i EIP AHA.

Av andre planaktiviteter i andre tertial, er forberedelsene som medarrangør av både workshop og medlemsseminar under det norske opplegget ved EUs store Open Days-arrangement senere i høst. Som forberedelse til CORAL-nettverksmøte i september, er en kartlegging av partnernes interesser helseutlysninger under Horisont 2020 i gang. Sammen med fylkeskommunen, Kulturrådet og EUs delegasjon til Norge forbereder kontoret også seminar i november om EUs kulturprogram

Kontoret deltok under ONS, og har hatt møter med flere partnere i denne forbindelse.

OFFENTLIG SEKTOR

Smartkommuneprosjektet

Gjennom Smartkommuneprosjektet har kommunene i Stavanger-regionen kommet et langt skritt nærmere sin målsetting om å utvikle en samordnet og effektiv offentlig sektor innenfor plansak-, byggesak- og geodatafeltet. Greater Stavanger er prosjektansvarlig, og Asplan er engasjert som prosjektsekretariat. I prosjektperioden er det satt i verk en rekke prosesser og tiltak for å samordne, effektivisere og digitalisere kommunenes rutiner og arbeidsprosesser. Det er også etablert en felles digital kartportal for kommunene. Driften av prosjektet er delvis finansiert av Greater Stavanger, og delvis gjennom egenbetaling fra kommunene.

I lengre tid har den store oppgaven i denne fasen av prosjektet har vært etablering av portal for plan- og byggesakdialog («eByggWeb») i alle kommunene. Anskaffelsen ble for en stor del dekket av statlige tilskuddsmidler, da DIFI anså at portalen representerer et pionerprosjekt. Gjennom eByggWeb som en nettbaserte tjeneste gitt en vesentlig bedre dialog mellom søker (innbygger eller bedrift) og kommunen. De elektroniske selvbetjeningsløsningene bidrar også til effektivisering av interne prosesser og rutiner. De kommunene som har fullt operative systemer, uttrykker stor tilfredshet med løsningene.

Det er bare én kommune som ikke hadde innført de omforente og vedtatte malene for reguleringsplaner (sjekklister for planbeskrivelse, mal for reguleringsbestemmelser og startpakke). Harmonisering av kommunenes opptreden overfor og krav til utbyggerne har derfor kommet svært langt på dette området.

Det foreløpig siste initiativet har bestått i å iverksette system for automatisk generering av situasjonskart. Der dette har fungert, har det vært svært vellykket, og det er produsert et svært høyt antall kart, de aller fleste av brukerne selv. Dette gir også vesentlig bedre kvalitet på kartgrunnlaget som følger søknader. I de kommunene der dette ennå ikke er operativt, arbeides det med feilsøking og løsninger.

I andre tertial ble den årlige heldagssamlingen for kommunenes plan- og byggesaksmedarbeiderne arrangert, med 150 deltakere. I plenum ble det bl.a. gitt orienteringer fra IKT Norge og vist eksempler fra Oslo kommunes plan- og byggesaksbehandling. I parallellsesjonene var temaene bedre innbyggerkontakt, digitalisering av byggesaksarkiv, medvirkningsprosesser mv.

Storbysamarbeid

Stavanger inngår i KS sitt næringsnettverk for storbyene, der landets seks største byer, i tillegg til Bærum, samarbeider om felles næringsstrategiske utfordringer. I samsvar med Stavangers regionale fokus på næringsarbeid, involverer Stavanger kommune Greater Stavanger i dette nettverket.

Nettverket følger nøye med på kommunaldepartementets arbeid med ny stortingsmelding «*bærekraftige byer og sterke distrikter*» har i denne forbindelsen representant for departementet. Nettverket ønsker særlig å sikre at storbyregionenes motorrolle i næringsutviklingen ivaretas i meldingen. Nettverket vil i samme forbindelse også vurdere den fremlagte stortingsmeldingen om nye folkevalgte regioner. Begge deler var tema for samlingen i andre tertial.

En viktig sideeffekt av nettverket er at det nå også omfatter samarbeid om delegasjonsreiser til utlandet.

Møter for næringsansvarlige

Målsettingen med møtene for næringsansvarlige er å skape en arena for informasjonsutveksling og kontakt mellom kommunenes næringsansvarlige, og mellom kommunenes næringsansvarlige og Greater Stavanger. Det ble gjennomført ett møte for næringsansvarlige i andre tertial 2016, der hovedtemaet var Nasjonal Transportplan (NTP).

Arealguiden

Målsettingen med www.arealguiden.no er å gi bedrifter som er på flyttefot oversikt over regionens tilbud av tomter og lokaler på en enkel måte. På www.arealguiden.no er det lett å finne tomter og lokaler som tilfredsstillende aktuelle behov og ønsker som bedriften kan ha både med hensyn til type areal og med hensyn til avstand fra flyplass, tilgang til kai og lignende. Nettsiden har om lag 1.000 besøk per måned.

Arealguiden for næringsarealer ble lansert i april 2011, og er nå innarbeidet som et verktøy for tilbydere og etterspørrere av næringsarealer i regionen. Nettsiden er oversatt til engelsk slik at den vil nå ut til enda flere.

Business Region Bergen, Haugaland Vekst og Lister Nyskaping har kjøpt bruksrettigheter til verktøyet i sine respektive regioner. Fra 2016 er også Hardangerrådet IKS, Grenland Vekst og Arendalsregionen med i arealguiden.no. I tillegg har Elverumregionens Næringsutvikling tatt kontakt med sikte på å inngå avtale.

Kartlegging av muligheter for vekst- og teknologisenter på Hanabryggene

Greater Stavanger samarbeider med Sandnes kommune om å støtte et forprosjekt som kartlegger mulighetene for å etablere et nettverksprosjekt med fokus på å støtte bedrifter i vekstfasen. Grunnlaget er dels basert på innspill fra aktører i og rundt miljøet på Hanabryggene, samt resultatene fra Greater Stavanger sin MIT REAP-samling.

MIT REAP-samlingene har vist at verken det nasjonale virkemiddelapparatet eller lokale initiativ klarer å gi samme grad av støtte til vekstbedrifter som til oppstartsbedrifter. Forprosjektrapporten er levert og er nå under vurdering i Sandes kommune.

Hovedfunnene er at Sandnes vil være tjent med å gjøre følgende

- Det foreslås at Sandnes skal ha et langsiktig mål om å ta en rolle i det å bygge opp og profilere en blå-grønn næringsklynge (mat, fôr og nutraceuticals).
- Det bør etableres et prosjekt som administrativt legges under Sandnes kommune. En prosjektleder i hel stilling kan plasseres i Hanabryggene, og aktiviteten finansieres av et spleiselag der både Sandnes kommune og Hanabryggene (Sjur Svaboe) bør være med. Andre aktuelle bidragsyttere kan være Rogaland fylkeskommune og Innovasjon Norge.
- For å realisere dette, må de etablerte gründermiljøene (Validé, Jæren PU osv.) aktivt bidra til at nyetablerte bedrifter innen dette feltet samlokaliseres i Hanabryggene.

Gjenkjøpsmuligheter og leveranser til forsvarsindustrien

Denne satsingen er et biprodukt av bedriftsnettverket Alloyance, hvor to av bedriftene nå er kommet med i Innovasjon Norge sitt Fram-program. Fram er et 15-måneders program som har til hensikt å bidra til at deltakerne får en vellykket introduksjon til et nytt marked. Markedet som dette programmet har fokus på, er hvordan norske små og mellomstore industribedrifter kan få innpass

når det gjelder forsvarsleveranser. Alloyance/GS har fått observatørstatus i prosjektet og skal følge disse bedriftene. Greater Stavanger tilrettelegger nå for at det skapes en møteplass for de om lag ti bedriftene i fylket som jobber mot forsvarsindustrien.

Av konkrete resultat så langt, er det faktum at det nå arrangeres et leverandørseminar for å orientere om leveransemuligheter i regionen av tyske Thyssen Krupp som skal være en av to tilbydere til Forsvaret sine nye ubåtprosjekt.

MATKLYNGEN

Délice-nettverket

Délice er et globalt matby-nettverk bestående av byer som bruker mat som strategisk virkemiddel i identitetsbygging, utvikling og profilering. I 2016 har Délice følgende medlemsbyer: Barcelona, Birmingham, Bordeaux, Brussel, Cape Winelands (Sør-Afrika), Chicago, Guangzhou (Kina), Göteborg, Helsinki, Hong Kong, Izmir (Tyrkia), Lausanne, Leipzig, Lisboa, Lyon, Madrid, Montreal, Puebla (Mexico), Riga, Stavanger, Torino, Turin (Italia), Århus. Lyon har både sekretariatsfunksjonen og presidentskapet i Délice-nettverket.

Délice-nettverket har fem strategiske satsingsområder som danner grunnlag for det faglige innholdet i nettverksmøtene: City marketing, Education and transmission, Local products, Health and nutrition, Excellence of chefs.

Formelt er det Stavanger kommune som er medlem i matbynettverket. Lokalt har Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune og Greater Stavanger inngått en samarbeidsavtale om deltakelsen. Greater Stavanger fungerer som sekretariat og leder den regionale styringsgruppen som består av Stavanger kommune, Rogaland fylkeskommune, Greater Stavanger, UiS, Gladmat, Måltidets Hus, Gastronomisk Institutt og Region Stavanger.

I første tertial 2016 deltok Greater Stavanger sammen med Region Stavanger og Stavanger kommune på nettverksmøte i Cape Winelands, der tema var regionalt samarbeid for markedsføring og opplevelsesturisme for å bidra til økt besøk og økonomisk utvikling i et område.

I andre tertial var det planlagt nettverksmøte i Izmir (Tyrkia) i juni, der tema var bruk av big-data for å kunne måle betydningen av gastronomi i den økonomisk utvikling i byene. Dette møte ble av ulike grunner avlyst.

Neste møte i nettverket er årsmøte som finner sted i Bordeaux i november. I forkant av dette har den lokale styringsgruppen arbeidet med å gi innspill til nettverkets overordnede Delicé-strategi som skal oppdateres neste år. En regional handlingsplan vil bli utviklet første halvår 2017 basert på satsingsområder i Stavanger-regionen.

Storby Marin

Storby Marin er en nasjonal forening med medlemmer fra storbyene Stavanger, Bergen, Trondheim, Bodø og Tromsø. Storby Marin sin oppgave er å arbeide for bedring av rammebetingelsene og for vekst for den marine næringen. For å styrke marin verdiskaping skal foreningen særlig bidra til økt samhandling mellom offentlig sektor, privat sektor og FoU-institusjoner, samt gjennom nasjonal konsolidering av disse.

Greater Stavanger har i samarbeid med Blue Planet hatt lederskapet på vegne av Stavanger-regionen i dette nettverket for perioden 2014-2016. Samarbeidet mellom byene i nettverket er viktig for å støtte opp om utviklingen av den marine næringen. Foreningens generalforsamling ble gjennomført i Stavanger 2. mai, hvor blant annet Ålesund ble invitert inn som det sjette medlemmet i foreningen. På generalforsamlingen ble også det formelle ansvaret for lederskapet i foreningen overlatt til Trondheim. Blue Planet og Greater Stavanger vil fortsatt følge foreningens arbeid som henholdsvis styremedlem og varamedlem.

ENERGIKLYNGEN

Olje og gass

Lavere oljepris og investeringsnivå er fortsatt svært krevende for regionen. Samtidig er det nå indikasjoner på at bunnen når er nådd for store deler av næringen. Enkelte segment ser nå lysere på situasjonen. Oljeselskapene har også den siste tiden levert flere søknader med Plan for Utbygging og Drift (PUD) Bakteppet i denne perioden har i stor grad vært preget av utfordringene som olje- og gassnæringen nå står overfor. Med en oljepris i skrivende stund på rundt \$50 per fat ligger prisen fortsatt langt under toppnivået i 2014, selv om den har snudd fra bunnoteringen på \$27. De siste investeringsprognosene er nå på nivå med 2011.

Reduksjonene finner sted i hele verdikjeden:

Oljeselskapene har redusert sine investeringsplaner på grunnlag av inntektsreduksjonene. De har alle iverksatt spareprogrammer som har en effekt på investeringer, drift og personell. Resultatet er blant annet at prisen på å bygge ut et felt på norsk sokkel i gjennomsnitt har falt med over 40 prosent siden høsten 2014. Det viser ODs analyse av åtte planlagte utbygginger som nærmer seg oppstart.

Investeringsestimaterne for prosjektene Utgard, Oda, Zidane, Trestakk, Snilehorn, Johan Castberg, Snorre Expansion Project og Johan Sverdrup fase 2 er redusert fra om lag 270 til 150 milliarder, ifølge operatørenes egne beregninger. Nedjusteringene er gjort i forbindelse med ulike beslutningsfaser i prosjektgjennomføringen.

Tross den positive utviklingen i kostnadsbildet, ser vi at kortsiktige innsparingstiltak blir gjennomført på bekostning av den langsiktige verdiskapingen på sokkelen. Kuttene i bemanningen kan medføre at innovasjonskapasiteten og evnen til å finne smarte løsninger blir svekket.

Leverandørindustrien merker i alle ledd en nedgang i antall tilgjengelige oppdrag. For enkelte har bildet begynt å bedre seg noe, grunnet økt aktivitet rundt de nye utbyggingene på Utsirahøyden. Trenden viser en hardere kamp om alle oppdrag. To år med kostnadskutt, nedgang i antall ordre og skarpere konkurranse begynner nå å tære på robustheten i en rekke mindre selskap, noe som kan medføre avskalling blant de som har dårligst kapitalbase.

Brønnservicesegmentet ser en nedgang i form av et redusert antall rigger i operasjon på norsk sokkel, og dermed også en nedgang i antall lete- og produksjonsbrønner. Dette har også effekt for riggeierne og rederiene med spesialfartøyer for offshorenæringen. 18 rigger er nå ute av markedet (suspenderte kontrakter, avsluttede kontrakter eller på vei til opphugging) og det er ventet at 6-8 nye kontrakter vil gå ut eller bli terminert de neste månedene. I følge Maritimt kan de føre til at ytterligere 2.000 stillinger forsvinner i rigg- eller serviceselskap.

Vedlikeholds- og ingeniørtjenesteselskapene merker at det er færre oppdrag å by på. Markedet for ombygging/modifikasjon, som var nær knyttet til lønnsomhet i form av høyere oljepris, er fortsatt preget av liten aktivitet. Nærmeste tildeling av et større oppdrag er modifikasjoner på Heidrunfeltet for å ta imot brønnstrømmer fra Zidane.

Verftsindustrien, både offshorebyggeverftene og skipsverftene, står foran krevende utfordringer hvor de må se utover olje- og gass-segmentet dersom de skal kunne overleve. De har likevel vært dyktige og fått en relativt stor andel av Johan Sverdrup-byggeoppdragene. Vi observerer at to verft (Westcon og Simek) har fått nye byggeoppdrag (fiskebåter).

Undervannsentreprenørene sin utfordring er at de fleste feltene som nå er under bygging, har en relativt lav andel av subseautstyr og teknologi (Johan Sverdrup, Gina Krog, Ivar Aasen og Edvard

Grieg). Statoil har nå varslet en rekke feltnære utbygginger de neste årene som vil gi økt aktivitet for dette segmentet litt fram i tid. På tross av dette er det forventet ytterligere oppsigelser.

I maritim sektor har den lenge bebudete omstrukturering så vidt startet. Aker har kjøpt seg opp i Solstad og blokkert finansieringsplan i Rem, for deretter å gjennomføre en fusjon av de to rederiene. Alle andre rederier utenom Dof sliter med refinansiering av virksomheten. Det er forventet oppkjøp og sammenslåing av rederier samt skraping av eldre fartøyer.

De siste prognosene tyder på at vi i hvert fall må vente til 2017 før markedet er i bedre balanse og ved bedre mot som begge er viktige faktorer for å få investeringslysten tilbake. På tross av dette er nok Norge i dag et av de mest stabile markedene for offshore olje- og gassutvinning.

I Greater Stavanger er vi opptatt av å være tett på denne utviklingen for å kunne bistå partnerne med informasjon og oppdateringer. Informasjon får vi både gjennom analyser og i direkte dialog med selskapene.

I andre tertial har vi vært på ca. ti bedriftsbesøk hvor samtaler om dagens situasjon har vært vesentlig. Det er nå flere positive meldinger enn i første tertial, grovt sagt er det nå mest krevende for de som er tett knyttet til verdikjeden for skip og rigg.

Enkelte leverandører mener at de har passert bunnen av reduksjonene og nå er i ferd med å se mer aktivitet i sitt segment. For de fleste større aktørene er det fortsatt svært krevende, og slik vil det kunne fortsette inn i 2017.

Det er også tydelig at bedrifter med lokalt eierskap og norsk forankring nå vil være enda mer aktive med å søke nye utfordringer i nye markeder, enten geografisk eller i andre næringer.

Andre aktiviteter Greater Stavanger har deltatt i relatert til olje- og gassklyngen:

- Deltakelse i konferansekomiteen for «Leverandørindustriens Nordområdekonferanse».
- Deltakelse i Næringsforeningen sin ressursgruppe for energi.
- Tilrettelegging for kontaktmøte mellom oljeselskapene og det regionale lederskapet.

ONS 2016 – Greater Stavanger Pavilion

Greater Stavanger hadde hovedansvaret for den regionale paviljongen under årets ONS. Region Stavanger og Næringsforeningen bidro som medarrangører med arbeidsressurser og markedsføring. I tillegg inngikk Ostehuset, Rogaland Kaffehus og Steinbru Photography som samarbeidspartnere. Totalt deltok 17 utstillere med tilsammen 130 standpersoner i turnus.

Målet med paviljongen var å markedsføre deler av regionens mangfoldige næringsliv. For Greater Stavanger var det viktig at mindre bedrifter fikk mulighet til å delta, men på grunn av allerede stor økonomisk risiko hadde vi i utgangspunktet ikke anledning til å gi disse rimeligere utstillerpris. Løsningen ble derfor å søke sponsormidler. Base Property bidro dermed økonomisk til at oppstartsselskaper kunne delta til en mye lavere utstillerpris.

Med så mange forskjellige utstillere bar paviljongen preg av å alltid være full av folk. Greater Stavanger har i tillegg fått tilbakemelding fra bedrifter som har sagt at den gode oppslutningen av besøkende, førte til konkrete avtaler og nye forretningskontakter.

Næringsforeningen, Region Stavanger og Greater Stavanger inviterte også alle utstillere og samarbeidspartnere til å delta på et nettverksarrangement i forkant av ONS. Dette var svært vellykket, og fikk gode tilbakemeldinger. Utstillerne ble også inviterte til å delta på omvisning til andre utstillere på messen.

Som et ledd i å markedsføre paviljongen, hadde vi med en fotograf som samarbeidspartner. Han publiserte hver dag bilder og filmklipp fra paviljongen som utstillerne og samarbeidspartnerne kunne benytte seg av. Dette gjorde at paviljongen og regionens utstillere ble markedsført enda bredere enn i Greater Stavanger, Næringsforeningen og Region Stavanger sine nettverk.

Greater Stavanger inviterte også våre 15 partnerkommuner til å bli med på omvisning på messen, omtalt i punktet under.

Se film fra paviljongen [her](#).

ONS 2016 – omvisninger til lokale leverandørbedrifter

Disse omvisningene er en av våre viktigste aktiviteter under ONS, til nytte for det regionale lederskapet og for lokale bedrifter som stiller ut på ONS. Denne gangen arrangerte vi omvisninger og 200 «mini bedriftsbesøk» for hele 155 politikere til ca. 150 forskjellige bedrifter. Dette er kanskje den møteplassen hvor vi møter flest representanter fra våre partnerkommuner. Alle gruppene besøkte Statoil, Lyse, Nordic Edge Expo og Greater Stavanger sine stander, og ellers var det visitter hos bedrifter lokalisert i egen kommune eller med en binding til kommunen.

Vi ser at dette med å bringe politikerne sammen med bedrifter fra egen kommune og å vise dem noen av ONS høydepunktene er en viktig, men også svært effektiv pulstaking på industrien. Ingen gir et bedre bilde av det som foregår i bransjen enn bedriftene selv, og vi opplevde gledelig mye optimisme på ONS 2016. Det var også interessant å se en rekke nye bedrifter med nye og smartere teknologiløsninger som nå fikk mulighet til å profilere seg.

For Greater Stavanger ble dette også en mulighet til å avtale en rekke bedriftsbesøk i månedene som kommer.

Fornybar energi

Fylket og regionen er vertskap for en rekke prosjekter som har fått konsesjon innen både vind- og vannkraft, men disse trekker nå ut i tid mht. investeringsbeslutninger.

Greater Stavanger var i juni med på å legge til for rette og bistod under Egersund Energy Summit som har fokus på utvikling av vindenergi og industribygging rundt dette. Sammen med ONS og INTPOW arrangerte vi under ONS også et seminar om havvind – et seminar som hadde deltakelse fra en rekke land rundt Nordsjøen og som samlet nær 100 deltakere.

Vi er også aktivt med og tilrettelegger for nettverk og aktiviteter blant det økende antallet av bedrifter som søker muligheter innen havvind i Europa. Bedrifter som tidligere utlukkende har jobbet mot det petromaritime markedet, ser nå ut til å lykkes best mot de nye mulighetene innen havvind. Dette skyldes sammenfall av to trender som begge er sterke drivere for bedriftene.

- Først og sterkest lokalt er nedgangen i etterspørsel fra petroleumsvirksomheten, samtidig som prosjektene nå har beveget seg ut på dypere vann og avstanden fra kysten er lenger. Av den grunn trengs norsk kompetanse og kapasitet for å løse disse utfordringene.
- Et lavere norsk prisnivå og ditto kronekurs har naturligvis hjulpet aktørene til å komme i posisjon.

Greater Stavanger er også sammen med aktører rundt MetSenter på Haugalandet pådriver for å etablere et formalisert bedriftsnettverk for bedrifter med interesse i havvind-markedet. Dette arbeidet involverer også UiS og deres nye satsing på fornybar energi. Her har initiativet blitt tildelt omstillingsmidler til å arbeide videre med konseptet.

Andre aktiviteter relatert til fornybar energi:

- Deltakelse i ONS 2016 sin komité for Clean Energy.
- Deltakelse i det lokale teamet som støtter Intpow (www.intpow.no).

Petroleumsnettverket

For tiden er det ingen store nasjonale saker hvor nettverket kan spille en aktiv rolle. Derfor var det ikke planlagt noen møter i Petroleumsnettverket i andre tertial. Vi hadde uformell kontakt med flere av de enkelte organisasjonene i forbindelse med ONS.

Vi ser at en ytterligere konkretisering av aktiviteter og fokusområder i ordførernettverket som det er tatt initiativ til å danne, vil kunne erstatte og på mange vis re-etablere et nettverk mellom de regionene og kommunene hvor petroleumsvirksomheten har størst betydning. Et slikt nettverk finnes ikke i dag, og vil kunne gjøre en forskjell all den tid fokuset vil være på lokal verdiskaping og synliggjøring av disse kommunenes og regionenes tilknytning og avhengighet til de petromaritime næringene.

Partnerskapet Verdens energibyer – WECP

Arbeidet i WECP vært prioritert som en del av målsettingen om å styrke og utvikle regionens nettverk og samarbeid med sentrale energibyer. Stavanger kommune er medlemsby, men kommunen har lagt forvaltningen av medlemskapet til Greater Stavanger for å sikre et regionalt perspektiv.

WECP ble etablert i 1995 etter initiativ fra blant annet Stavanger og Houston for å skape en nettverksorganisasjon mellom ledende energibyer i verden. Organisasjonen har nå 18 byer fra fire verdensdeler som medlemmer.

Deltakelse i WECP gir en unik mulig for kommunikasjon med ledere fra verdens energihovedsteder når det gjelder dagens situasjon på oljemarkedet, omstillingstiltak og eksempler på innovasjon og nyskaping. Pumps & Pipes-samarbeidet mellom Houston og Stavanger hadde for eksempel sitt utspring i dialog og presentasjon som først ble gitt på et WECP arbeidsmøte.

En viktig målsetting er å bevare og videreutvikle kontakt med politisk og administrativ ledelse i sentrale WECP-byer. For Stavanger er dette først og fremst Houston, Aberdeen, Esbjerg, St. John's, Halifax, Kuala Lumpur og Perth. Kontakten skaper et grunnlag for økt kontakt og samarbeid mellom akademiske institusjoner, næringslivsaktører og forskningsinstitusjoner i Stavanger-regionen og de sentrale WECP-byene.

I første tertial ble det gjennomført arbeidsmøte i Houston i mai, parallelt til OTC. I andre tertial har planleggingen av årsmøte som skal være i Cape Town i oktober hatt hovedfokus. I tillegg er det avholdt møter med WECP-medlemmer under ONS.

Greater Stavanger har dialog med Innovasjon Norges representant i Cape Town for å drøfte i hvilken grad det vil være hensiktsmessig å legge til rette for næringslivsdeltakelse fra Stavanger-regionen under det planlagte besøket i Cape Town. Vi deltar også i diskusjon om selve WECP-programmet.

Teknologioverføring mellom olje og gass og marin sektor

Greater Stavanger har sammen med Rogaland fylkeskommune, Blue Planet og Universitetet i Stavanger tatt et felles initiativ for å samle teknologibedrifter og FoU-miljøene i Rogaland sammen ønsker å utforske mulighetene innen havbruksnæringen. Alt ligger til rette for en sterk vekst

innen havbruksnæringen nasjonalt og internasjonalt i årene som kommer, og Rogaland har gode forutsetninger for å ta del i veksten. Vi har en sammensatt næringsklynge med globalt ledende utstyrsleverandører og verdensledende selskaper innen forskning og produksjon av fôr og akvakultur.

Med støtte fra VRI Rogaland er det i andre tertial gjennomført ett dialogmøte med fokus på muligheter som finnes for teknologibedrifter i å levere produkter og tjenester til havbruksnæringen. Møtet ble gjennomført 21. juni med besøk til AKVA Group, Malm Orstad og Depro. Over 30 aktører deltok, og dagen ble avsluttet med en workshop hvor det ble spesielt fokusert på teknologi-prosjektene som det er søkt om godkjenning til hos Fiskeridirektoratet (utviklingstillatelse).

Etter møtet har Greater Stavanger og Blue Planet, på vegne av bedriftene, skrevet forretningsplan for et nytt bedriftsnettverk, AquaTechnology. Det er i andre tertial søkt om støtte hos Innovasjon Norge for dette nettverket, og tilbakemelding ventes i løpet av september måned. 14 bedrifter deltar i AquaTechnology, med hovedmål om å utvikle et ressurssterkt nettverk for bedrifter med utgangspunkt i offshore- og havbruksnæringen i Rogaland, der man ønsker å utvikle og levere teknologiske løsninger og tjenester for effektiv matproduksjon i sjø. Bedriftene som står bak søknaden er Aibel, Roxel, Global Maritime m.fl.

ATTRAKTIVITET

Pressearbeid

I andre tertial har Greater Stavanger arbeidet med eksternt informasjonsarbeid for å fortelle om våre aktiviteter og prosjekter. Pressemappen som nylig ble opprettet er nå oppdatert og finnes [her](#). Denne inneholder klipp fra medier hvor Greater Stavanger og våre prosjekter er nevnt. Greater Stavanger har også fått et nytt medieovervåkningsverktøy.

Vi har også sørget for å invitere både regional, nasjonal og internasjonal presse til arrangementer og prosjekter som ONS, Mulighetsterminalen og OTC.

Kommunikasjon og markedsføring

I tillegg til å bli omtalt i pressen, har Greater Stavanger opptrådt mye i sosiale medier. Sosiale medier er et område vi har prioritert, og vår rekkevidde har økt betraktelig i det siste. Vi har hatt svært god respons på markedsføring gjennom spesielt Facebook og Google. Alle innlegg som blir publisert på Facebook, blir nå publisert både på norsk og engelsk, slik at Greater Stavanger når ut til et enda bredere publikum.

Vi opplever at nyhetsbrevet vårt fungerer svært godt for å informere partnerkommuner, samarbeidspartnere og andre interessenter om aktivitetene våre. Per i dag når nyhetsbrevet ut til i underkant av 3.000 personer, og antall som melder seg på nyhetsbrevet øker kontinuerlig. Nyhetsbrevet går ut én gang i måneden og inneholder alltid ferske arbeidsledighetstall, nyhets saker og kalender med informasjon om framtidige arrangementer hvor Greater Stavanger har en betydelig rolle.

Greater Stavanger har også utformet et nytt webdesign. Dette har vi så vidt begynt å teste ut i det nye CMS-systemet. Målet er at den nye websiden skal være ferdig i løpet av tredje tertial. Den nye siden skal få et mer moderne preg, gjøre det enklere å håndtere påmeldinger til arrangementer, og kommunisere tydeligere hvem Greater Stavanger er og hva vi gjør. Det vil også bli enklere å navigere på siden, i tillegg til at det nye CMS-systemet skal være mer dynamisk.

Tiltrekking av nye bedrifter/institusjoner og arbeidsplasser til regionen

Greater Stavanger sin rolle er oftest å bidra som kopleboks mellom bedrifter som søker å etablere seg her og mulige lokale samarbeidspartnere.

Etter OTC i mai tok et canadisk selskap kontakt for samtaler om å finne en passende forretningspartner for en etablering. Etter å ha gitt vårt initielle bidrag, har denne prosessen nå gått videre og bedriften etablerer seg og skaper arbeidsplasser i Risavika i tett samhandling med en lokal bedrift.

Mulighetsterminalen

Mulighetsterminalen skal være et møtested for arbeidssøkere fra Stavanger-regionen som vil bygge nettverk. Arrangementenes innhold varierer, men har et fokus på at deltakerne skal framstå som interessante arbeidssøkere. Tilbudene kan være alt fra hvordan skrive CV, kursing i søknadsskriving til hvordan man kan markedsføre seg selv på sosiale medier. Det blir også avholdt foredrag rettet mot blant annet rekruttering og frivillighetsarbeid for arbeidssøkende. Som et sosialt tiltak er det etablert det en turgruppe som møtes ukentlig. Det er en jevn og stabil bruk av tilbudet blant de arbeidssøkende.

Mulighetsterminalen vekker fortsatt stor interesse fra andre regioner i landet, og flere prøver å skape liknende tilbud andre steder i landet. Lokalt har Mulighetsterminalen åpnet satellitter (møteplasser) i Randaberg og i Sandnes som er åpent for arbeidssøkende en gang i uken. Interessen for Mulighetsterminalen vises også gjennom besøk av bl.a. statsministeren, arbeids- og sosialministeren, arbeidsdirektøren og HKH Kronprins Håkon – alle med stor interesse for og anerkjennelse av tilbudet.

Mulighetsterminalen planlegger videre drift for 2017. I fortsettelsen vil Mulighetsterminalen fokusere mer på muligheter gjennom aktiviteter som jobbmesser, formidling av ledige stillinger, konkrete stillingspresentasjoner fra bedrifter og bedriftsbesøk – tilbud som kan gi de arbeidssøkende muligheter for arbeid lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Informasjon om hvilke muligheter som finnes i næringslivet skal deles til flest mulig.

Samfunnspåvirkning

Fornybar AS

Staten fattet ingen beslutning om lokalisering av fondet i løpet av andre tertial slik opprinnelig forventet. For vår del betydde det at arbeidet fortsatte langs to linjer:

Først påvirkning av beslutningstakere. Saksutredene i olje- og energidepartementet og finansdepartementet ønsket ikke å ha mer dialog med oss. Vi har derfor konsentrert oss om å gi innspill til den politiske prosessen, som vi har antatt involverer statsminister, olje- og energiminister og finansminister. Våre representanter på Rogalandsbenken har tatt seg av denne delen.

For det andre har Styrbjørn arbeidet videre med å forberede styringssystemet til et slikt fond basert på det som er beste praksis i verden. Våre hovedbudskap er at vi kan stille både kapasitet og kompetanse til rådighet for staten i forbindelse med etableringen av fondet, og at vi allerede er i gang med å etablere styringssystemet. En beslutning om lokalisering er forventet i løpet av kort tid, kanskje innen utgangen av september.

Langtidsplan for Forsvaret

Den kommende langtidsplanen for Forsvaret skal ha sin endelige behandling i Stortinget etter 4.11. når Utenriks- og forsvarskomiteen gir sin innstilling. Stavanger-regionen har sammen med Rogaland fylkeskommune gitt felles innspill og deltatt i høringsmøte på Stortinget sin Utenriks- og Forsvarskomiteé. Hovedpunktene i innspillet var:

- Heimevernet må ikke svekkes ytterligere i Sør-Norge, Agder og Rogaland Heimevernsdistrikt må videreføres.
- Sola bør bli permanent senter for øving og trening av for luftredningstjenesten i Norge.
- 330-skvadronen bør bli en selvstendig enhet innen Luftforsvaret, ledet fra Sola.
- Støtter at rekrutt- og befalsskole virksomheten ved KNM Harald Haarfagre videreføres.
- Det vil ikke være samfunnsmessig og eller økonomisk forsvarlig å flytte tankfly beredskapsbasen/lagring fra Sola til Rygge.

Videre har Greater Stavanger støttet fylkeskommunen i å argumentere for at sesjonsvirksomheten beholdes i fylket slik at ca. 1.700 ungdommer per år kan unngå ekstra fravær fra videregående utdanning fordi en forsvarsenhet skal gjøre minimale innsparinger.

Stavanger-regionen er fortsatt et av tyngdepunktene i Forsvarets struktur, med avdelinger i en rekke kommuner der Heimevernet sin base i Sandnes er størst. KNM Harald Haarfagre i Stavanger fungerer som en regional base for fellestjenester, rekruttskole for Sjøforsvaret og Luftforsvaret, samt befalsskole for Sjøforsvaret fra og med høsten. 330-skvadronen på Sola fungerer også som innfasingsbase for nye redningshelikoptre og skal være base for simulatortrening de neste 30 årene.

NATO har to avdelinger i regionen som det norske forsvaret gir vertslandstøtte til, disse er forøvrig ikke omfattet forslagene i langtidsplanen:

- Joint Warfare Center i Stavanger.
- Nato Foracs i Stavanger og på Rennesøy.

Vertskapskontoret

Greater Stavanger har siden 2009 hatt funksjon som regionalt vertskapskontor. Hovedformålet med vertskapskontoret er å bidra til at Stavanger-regionen og Rogaland framstår som et godt vertskap og en attraktiv region ved å tilby delegasjoner fra nasjonalt og internasjonalt næringsliv, samt offentlig forvaltning, besøksprogram som er godt tilpasset hensikten med besøksreisene. Vi har derfor utviklet programmer som gjenspeiler regionens samlede ressurser og kompetanse. Det har vært et mål at regionen gjennom oppfølging og formidling får best mulig utbytte av de mange samarbeidskontaktene som knyttes.

Tiltaket er et tilbud til næringsliv, institusjoner og det offentlige om planlegging og gjennomføring av program for gjestende delegasjoner som vurderes som viktige i et regionalt næringsutviklingsperspektiv. Vertskapskontoret tar hånd om den direkte dialogen med oppdragsgiveren, foretar logistikkhåndtering, foreslår programinnhold, avtaler møter/presentasjoner og bistår i gjennomføringen.

Fram til 2013 var vertskapskontoret et prosjekt med økonomisk støtte fra Rogaland fylkeskommune, Innovasjon Norge, SR-Bank og Greater Stavanger. Fra og med 2014 gikk imidlertid partnerne ut av prosjektet, da aktivitetene ble sett på som en ordinær driftsoppgave for Greater Stavanger.

Fra en situasjon med mange besøkende delegasjoner, ble det i 2015 en vesentlig lavere etterspørsel. I budsjettet for 2016 ble derfor ressurser omprioritert fra å ta imot delegasjoner til tiltak for ekstern markedsføring av regionen.

I første tertial 2016 ble det lagt til rette for fire besøk fra henholdsvis Danmark, Singapore, Canada og UK, med til sammen 47 deltakere. To av besøkende er fra WECP-byer; Esbjerg i Danmark og Halifax i Canada. Delegasjonene har hatt kontakt med firma som ønsker å søke mulige samarbeidspartnere i vår region samt fått innspill om suksessfaktorer for å lykkes i det norske markedet. Det har også vært lagt til rette for havne- og universitetsbesøk for delegasjonene for vurdering av mulige samarbeid.

I andre tertial har hovedaktiviteten vært tilrettelegging av besøksprogram for delegasjoner som har vært her i forbindelse med ONS. Det mest omfattende arrangementet var en båttur som ble arrangert i samarbeid med Region Stavanger for 35 internasjonale VIP-gjester til Lysefjorden. Her deltok bl.a. representanter fra WECP-byene Aberdeen, Esbjerg, Houston og Cape Town. Tilbakemeldinger fra deltakerne er at dette oppleves som en god nettverksarena, i tillegg til at de får en flott opplevelse av regionens storslagne natur.

For delegasjonen fra Sør-Afrika ble det i tillegg lagt til rette for besøk hos Scangass og Norseia.

Videre ble det gjennomført et eget møte med en delegasjon fra Kuala Lumpur for gjensidig oppdatering av markedssituasjonen i Malaysia/Sør-Øst Asia og Stavanger/Norge innenfor energisektoren. En representant for Greater Stavanger deltok også sammen med næringslivet i regionen på et rundebordseminar for en større malaysisk delegasjon.