

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 første tertial er det gjennomført to arbeidsgruppemøter; ett ekstraordinært styremøte for valg av nytt styre, samt et ordinært styremøte. I forbindelse med valg av nytt styre har hjemmesekretariatet brukt mye tid på planlegging og gjennomføring av dette. Hjemmesekretariatet har også gjennomgått et skifte i personell, noe som gjør at det har vært nødvendig med tid til opplæring. Årets styremøte ble gjennomført i Stavanger 26. april ettersom det planlagte studiebesøket til Brussel for styre- og arbeidsgruppe i SrE i forbindelse med sjømatmessen måtte kanselleres.

Kontoret har ønsket Stavanger Universitetssjukehus (SUS) velkommen som nytt medlem. SUS inngår dermed i arbeidsgruppen og styret.

En økt medlemsmasse, kombinert med en økning i serviceavgift, gjør at kontoret kan snu et tidligere styrt underskudd til et positivt resultat og har budsjettert med dette.

Aktiviteten har vært rettet mot de to hovedsatsningsområdene helse og smartby. Dette har vist seg gjennom aktiv deltakelse i nettverk, Nordic Edge Expo og gjennomføring av møter og seminarer med helse eller smartby som tema.

Av dette nevnes møte med Haugalandet, representert ved Høgskolen Stord/Haugesund og Haugaland Vekst, hvor tema for møtet var velferdsteknologi og helsesatsingen, samt Haugesund kommunes internasjonale strategi.

På invitasjon fra statsministeren har kontoret deltatt i toppmøte om kunnskapsbasert fornyelse av offentlig sektor. Det skal gjennomføres Open Days og lynkurs om EU/EØS for nye folkevalgte over sommeren. Det er brukt tid på planlegging og mobilisering rundt disse aktivitetene.

SrE har støttet medlemmene i arbeidet med Interreg og H2020-prosjektideer knyttet til energi, anskaffelser, utdanning og klimatilpasning samt IoT og helse. Sistnevnte prosjekt har bidratt til den regionalt forankrede beslutningen om å søke om å bli «reference site» under EUs innovasjonsplattform for helse (EIP AHA) under ledelse av Greater Stavanger.

OTC i Houston

Målsettingen med delegasjonsreisen til OTC Houston, er å hjelpe små og mellomstore bedrifter i og rundt olje- og gassklyngen ut i verden, å gi de nye impulser, og å tilby nettverksarenaer hvor de kan utvikle sine nettverk og gjøre forretninger. I tillegg var det lagt opp til tilleggsprogram for GS-partnerne, politikere og administrasjon.

Nytt av året var konseptet *norway2otc* som er et nasjonalt samarbeid rundt OTC hvor Stavangerregionen, som landets oljehovedstad, har påtatt seg rollen som prosjektleder og fyrtårn. Nyheten fikk god pressedekning hjemme i Norge.

Årets utgave av delegasjonen besto av 186 delegater. Dette er riktignok en nedgang fra i fjor, men forholdene i industrien tatt i betraktning, er oppslutningen rundt reisen fortsatt stor.

75 % av delegatene var menn, mens 25 % var kvinner. Det betyr at kvinneandelen holder seg nokså stabil.

En grov fordeling av delegatene viser at 63 % av delegatene var fra næringslivet, 8 % fra FoU og 29 % fra offentlig sektor. Nedgangen i andelen fra næringslivet er som forventet, men de utgjør fremdeles den dominerende andelen av delegasjonen.

Når det gjelder deltakelsen fra offentlig sektor, er for fordelingen (i andel av totalen) slik: 9 % politikere, 8 % administrasjon og 5 % fra offentlig eide selskaper.

Det faglige programmet besto av frokostseminarer hvor det globale markedsbildet generelt og det amerikanske spesielt ble drøftet.

For første gang ble det denne gangen, i samarbeid NCE Subsea og NCE NODE, arrangert en seminarbuffet tirsdag formiddag. Den besto av et åpningsforedrag, fulgt av forskjellige seminarer med faglig innhold. Det ble også arrangert et seminar om økonomisk utvikling, spesielt rettet mot deltakerne fra offentlig sektor.

I tillegg ble det arrangert to bedriftsbesøk; et til Exxon og et til Baker Hughes.

Hele 73,4 % av delegatene oppgir å ha oppnådd sin målsetting på en god eller svært god måte. Dette er nesten identisk med i fjor. 55,8 % oppgir at reisen ledet til konkrete kontrakter eller avtaler, noe som er en økning fra i fjor.

Delegatene fikk i gjennomsnitt 8,7 nye nasjonale og 5,1 nye internasjonale kontakter. Det er en økning fra fjoråret. Evalueringen viser altså at til tross for at delegasjonen har minsket i absolutt størrelse, får de som reiser i gjennomsnitt mer ut av den.

For delegatene fra det offentlige var det tilrettelagt opplegg for regionens politikere og byråkrater seminar om økonomisk utvikling, hvor vi så på byene Austin og Houston sitt arbeid med diversifisering og vekst.

Det var egne omvisninger på messen med besøk på stand til selskaper som var spesielt relevante.

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.

Ved utgangen av tertialet var det bare én kommune som ikke hadde innført de omforente og vedtatte malene for reguleringsplaner (sjekklister for planbeskrivelse, mal for regulerings-bestemmelser 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. F.eks. var det produsert 540 situasjonskart i Stavanger i første tertial, de fleste produsert av bruker direkte, og noen produsert av servicetorget ved betjening av bruker. I Sandnes har det tilsvarende vært produsert 645 kart. 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.

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 framlagte stortingsmeldingen om nye folkevalgte regioner.

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 første tertial 2016.

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 og Grenland Vekst med i [arealguiden.no](http://www.arealguiden.no). I tillegg har Arendalsregionen bedt om å få inngå avtale.

Kartlegging av muligheter for vekst- og teknologisenter på Hanabryggene

Greater Stavanger er sammen med Sandnes kommune med på støtte et forprosjekt for å kartlegge mulighetene om 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 skal leveres før sommeren.

Langtidsplan for Forsvaret

Den kommende langtidsplanen for Forsvaret legges fram for endelig behandling i Stortinget 17. juni. Stavanger-regionen er fortsatt et av tyngdepunktene i Forsvaret sin struktur, med avdelinger i en rekke kommuner hvorav 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 som det norske forsvaret gir vertslandstøtte til:

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

Prosesen med å lage en ny langtidsplan er godt i gang, og skal først gjennom et eksternt ekspertutvalg. Status per første tertial er at det nå ventes på at forsvarssjefen sin anbefaling skal klargjøres for framlegging. Antatt dato for dette er 1. oktober.

Forsvaret er fortsatt under omstilling, og det forventes også denne gang at baser og avdelinger vil bli lagt ned eller slått sammen.

Erfaringen fra tidligere prosesser fram mot nye langtidsplaner er stort engasjement fra berørte regioner og politiske fraksjoner. Av den grunn er det viktig å ikke ta for gitt at det første forslaget ikke blir endret. Behandlingen i Stortinget vil skje høsten 2016.

Gjenkjøpsmuligheter og leveranser til forsvarsindustrien

Denne satsingen er en biprodukt av bedriftsnettverket Alloyance hvor et 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 bedrifter kan få innpass mot leveranser i industrisamarbeid mot forsvarsleveranser. Alloyance/GS har fått observatørstatus i prosjektet og skal følge disse bedriftene. Greater Stavanger skal også lage en møteplass for de om lag ti bedriftene i fylket som jobber mot forsvarsindustrien.

Det er et krevende marked å få innpass i, men fordelene er stor grad av forutsigbarhet over lang tid. Det er den type nye muligheter mange av bedriftene nå ser etter.

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 fungerer som sekretariat og har 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 bynettverket. 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 i begynnelsen av april. Tema var blant annet regionalt samarbeid for markedsføring, og det var mye å lære av hvordan vingårdene i området har «pakket» opplevelsesturisme. Strategier som kan ha overføringsverdi til vår region som inspirasjon for hvordan det er mulig å inkludere gastronomi sammen med andre natur og friluftslivsaktiviteter i «pakker» før å øke turisme til området.

Det ble også avholdt møte i arbeidsgruppen for økonomisk utvikling, ledet av Greater Stavanger. Fokus var informasjonsinnhenting omkring hvilke system for stordatainnhenting de ulike byene benytter. Dette for å kunne utvikle indikatorer som kan måle turisme og gastronomi sin betydning på den økonomiske utviklingen i byene. Arbeidet vil bli videreført utover 2016, med en målsetting å identifisere system som kan benyttes av flere byer, Stavanger inkludert.

Muligheter for bransjetreff for blå og grønn sektor

Høsten 2015 utlyste Greater Stavanger en begrenset konkurranse på gjennomføring av en kartlegging av mulighetene for en mat-expo lokalisert til Stavanger-regionen. Ipax Mat ble valgt til å gjennomføre kartleggingen, som skulle ta utgangspunkt i hvilken interesse og merverdi næringsaktører så en mat-expo kunne gi dem. I tillegg skulle kartleggingen gi innspill på hvordan et konsept med en mat-expo kunne bygges opp, med bakgrunn i innspillene som ble gitt av næringsaktørene, de offentlige aktørene og andre relevante utviklingsaktører.

Kartleggingen viste at både private og offentlige aktører stilte seg positiv til en framtidig mat-expo med fokus på trender, innovasjon, nettverksbygging og profesjonell gjennomføring. Tilbakemeldingene viste også at en faglig kongress bør kobles inn parallelt med gjennomføring av en framtidig mat-expo hvis man skal lykkes.

Utfordringen som kartleggingen avdekte, er at de private aktørene er lite risikovillige finansielt og har lite erfaring med at deltakelse på messer gir en målbar merverdi. Kartleggingen konkluderte derfor med at offentlige midler må på plass for å sikre en grunnfinansiering i oppstartsfasen i arbeidet med

en framtidig expo. Det framgår av rapporten at grunnfinansieringen beløper seg mellom 1,5–2 mill. kr per år. Det ble også anbefalt at en mat-expo bør defineres som et treårig prosjekt i første omgang, der konseptet skal skapes, gjennomføres, evalueres og videreutvikles.

Kartleggingen pekte på at en mat-expoen må være differensiert i forhold til andre tilsvarende arrangementer i Norge. Aktørene i kartleggingen etterspurte en tydelig og profesjonell profil på en framtidig mat-expo som sentralt å få på plass hvis man skal lykkes med innsalget av konseptet.

Sonderingsrunder

På bakgrunn av kartleggingen ble det i første tertial tatt et initiativ med å samle noen av de sentrale utviklingsaktørene i regionen (NCE/Måltidets Hus, Innovasjon Norge, Region Stavanger, Rogaland fylkeskommune, Stavanger kommune) for å diskutere kartleggingen, mulighetene de så med en mat-expo, samt gi innspill på hva de enkelte så for seg å kunne bidra med i den videre prosessen.

Tilbakemeldingene fra aktørene var delte på hva som faktisk var mulig å få til. Et par av de krevende spørsmålene som stod igjen fra møtet, var hvem som vil/kan ta ledertrøyen på seg for å dra mulighetsbilde med en mat-expo videre, samt finansiering. Det ble konkludert med at ressursgruppen for mat i Næringsforeningen burde diskutere kartleggingen og mulighetsbildet i deres møter. Da ville man få diskutert spørsmålet med noen av de store tunge industriaktørene (Tine, Nortura m.fl.), og få en ytterligere utsjekking på viljen og interessen.

Tilbakemelding fra møtet i ressursgruppen er klar på at det er liten interesse for å satse på et konsept med en framtidig mat-expo i regionen. Tilbakemelding fra Nortura, Fatland, Tine, Bondelaget, NCE Culinology, er at behovet for en mat-expo hos næringsaktørene ikke er tilstede, samt at satsingen vil kreve for store ressurser. Det ble blant annet i møte nevnt at man burde se på å videreutvikle Gladmat-festivalen.

Greater Stavanger har konkludert med at det ikke er grunnlag for å drive prosjektkonseptet med en framtidig mat-expo videre på dette tidspunktet. Greater Stavanger vil likevel være åpne for å støtte initiativ som måtte dukke opp i framtiden, hvor man ser en strategisk satsing knyttet til mat-expo eller lignende konsepter som fremmer næringsaktørene innen matklyngen i regionen.

Seafood Expo Global 25.-27. april 2016

Sjømatmessen Seafood Expo Global ble arrangert i Brussel i perioden 26. april til 28. april. Messen er en viktig møteplass for beslutningstakere og innkjøpere som representerer importører, distributører, grossister, supermarkeder og catering. Nasjonale myndigheter, regionale delegasjoner og norske næringsaktører er også til stede på messen.

Greater Stavanger og Business Region Bergen (BRB) har i siden senhøsten 2015 samarbeidet om å arrangere en felles delegasjonsreise til Seafood Expo Global 2016. BRB har allerede noen års erfaring med delegasjonstur til sjømatmessen, som retter seg mot næringsaktører, bank og finans, FoU og offentlig sektor. Planlegging av delegasjonsturen i april har også vært et samarbeid med Storby Marin-nettverket, Brusselkontorene til Vest-Norge og Stavanger-regionen, Blue Planet og NCE Seafood Innovation Cluster.

Hovedmålsettingen med delegasjonsturen var å gi delegatene innblikk i utviklingstrekkene som preger sjømatnæringen, og samtidig bygge nye verdifulle nettverk. For Stavanger-regionen har det også vært viktig å være tilstede for vise at regionen har en sterk posisjon innen sjømatnæringen, og at man er opptatt av å styrke veksten innen næringen i årene som kommer.

Det var utarbeidet et komplett program for delegasjonen, med rundt 60 personer påmeldt. På grunn av situasjonen i Brussel etter terrorangrepene, ble flyet til delegasjonen kansellert. Alternativ

reiserute ga uhensiktsmessig lang reisetid, og det ble derfor på det grunnlaget nødvendig å kansellere delegasjonsreisen.

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 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. Greater Stavanger har på vegne av nettverket hovedsakelig arbeidet med et større konferanseprosjekt i første tertial:

Nasjonal konferanse

Den 11. april gikk Storby Marin sin nasjonale konferanse av stabelen i Oslo. Tema for konferansen var «*Hvordan øke verdiskapingen og veksten i den marine sektor?*». Regjeringen og næringen ønsker vekst og utvikling, og på konferansen ble det satt fokus på hvordan målsetningen skal oppnås. Til stede på konferanse var det omlag 75 deltakere som representerte akademia, forvaltningen og næringslivet innen den marine sektoren.

Konferansen ble et unikt treffpunkt og en arena for meningsutveksling om utviklingen i næringen. I løpet av konferansen ble det presentert ny innsikt og lagt opp til gode diskusjoner om hvordan vi kan skape vekst i den marine sektor. Konferansen var den andre i rekken av arrangementer foreningen legger til rette for i hovedstaden. Den første konferansen ble arrangert tilbake i 2014, og målsettingen til nettverket er å arrangere en ny konferanse igjen i 2018.

ENERGIKLYNGEN

Olje og gass

Lavere oljepris og investeringsnivå er fortsatt svært krevende for regionen. 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 nivået i 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. Sist ute var Shell med å kunngjøre en reduksjon på 140 stillinger i Norge.

Leverandørindustrien merker 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 hard kamp om alle oppdrag.

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 som har spesialfartøyer for offshorenæringen.

Vedlikeholdsselskaper opplever at de får færre oppdrag både med tanke på vedlikehold. Markedet for ombygging/modifikasjon, som var nær knyttet til lønnsomhet i form av høy oljepris, står også svært stille for øyeblikket. Statoil og ConocoPhillips sine forandringer av lange forhold til leverandører og nytildelinger har også gitt utfordringer for disse leverandørene.

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 derimot vært dyktige og fått en relativt stor andel av Johan Sverdrup-byggeoppdragene.

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).

Hvor lenge den nedadgående trenden i sysselsetting og omsetning vil vare, er vanskelig å spå. Det vil ta tid. Nivå og volum i aktiviteten blir ikke nødvendigvis den samme som i toppåret 2014.

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

I første tertial har vi vært på rundt ti bedriftsbesøk hvor samtaler om dagens situasjon har vært vesentlig. Nedgang i omsetning og mindre ordresreserve er de vanligste tilbakemeldingene, men vi møter også selskaper som har satset på nye markeder og vunnet kontrakter.

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 aktiv for å søke nye utfordringer i nye markeder, enten geografisk eller 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.

Kontaktmøte med leverandørbedriftene

Det årlige kontaktmøtet som Greater Stavanger arrangerer sammen med Stavanger kommune ble avholdt i april. Arrangementet besto av et miniseminar etterfulgt av en nettverkssamling hvor nær 100 representanter fra industrien og det regionale lederskapet møtte. Tema var tredelt:

- Markedet: hva driver endringene og kan vi se en bedring?
- Beskrive fra leverandørindustrien om hvordan prognosene er i deres segment av markedet.
- Trekke fram bedrifter som har søkt nye muligheter og lyktes med dette.

Fornybar energi

Fylket og regionen er vertskap for en rekke prosjekter som har fått konsesjon innen både vind- og vannkraft, men disse trekkes nå ut med hensyn til investeringsbeslutninger. Dette skyldes dels at vi på kort sikt er en region med økende produksjon og minkende forbruk, noe som gjør at prisene på kraft faller betraktelig. Dette er nå en stor utfordring for de fleste av landets kraftselskap.

Denne situasjonen vil kunne endres ved at regionen etterhvert blir mer knyttet mot Tyskland og Storbritannia gjennom eksportkabler. Eksportkablene åpner også for en ny mulighet dersom det legges fiberkabel i samme trasé; senter for sikker datalagring. Greater Stavanger deltar i arbeidet med Ryfylke IKS om å være pådriver for at det legges fiberkabel sammen med den nye kraftforbindelsen til Storbritannia.

Greater Stavanger er aktivt med å tilrettelegger for nettverk og aktiviteter for det økende antallet av bedrifter som søker muligheter innen det voksende markedet knyttet til 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 tre trender som begge er sterke drivere for bedriftene.

1. 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.
2. Et lavere norsk prisnivå og ditto kronekurs har naturligvis hjulpet aktørene til å komme i posisjon.

For fjerde året på rad har Greater Stavanger vært vertskap for Norcowe (forskningscenter for miljøvennlig energi hvor UIS er deltaker) sin årlige konferanse hvor forskerne møter industrien. Denne gang var pågangen så stor at påmeldingen måtte stenges. Vi ser at stadig flere bedrifter klarer å posisjonere seg i dette markedet. Det deltok nærmere 100 personer fra flere land på dette seminaret.

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.

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

Det var ikke planlagt og det ble heller ikke arrangert noen møter i Petroleumsnettverket i første tertiale. Vi fortsette å holde kontakt med de enkelte organisasjonene enkeltvis på ad hoc basis.

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.

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 19 byer fra fire verdensdeler som medlemmer. 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. Stavanger kommune er medlemsby, men kommunen har lagt forvaltningen av medlemskapet til Greater Stavanger for å sikre et regionalt perspektiv.

I første tertial ble det gjennomført arbeidsmøte i Houston i mai, parallelt til OTC.

Stavanger er medlem i arbeidsgruppen for akademisk samarbeid og i arbeidsgruppen for økonomisk utvikling. Et viktig arbeid både i 2015 og første tertial 2016 har vært å bistå til at det kan utvikles et system for datainnsamling for situasjonsbeskrivelse av WECP-byene. Dette arbeidet startet i forbindelse med årsmøtet 2014 i Stavanger, ble videreført i 2015 og videreutvikles i 2016.

Deltakelse i WECP gir en unik mulighet 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.

Greater Stavanger Pavilion – ONS 2016

Like før jul 2015 ble det vedtatt i styret at Greater Stavanger skulle arrangere paviljong på ONS 2016. Næringsforeningen i Stavanger-regionen og Region Stavanger er med som samarbeidspartnere.

I utgangspunktet ble det avsatt et areal på 236 m² i hall 10. Ettersom forespørselen viste seg å ikke være like stor som først antatt, og den økonomiske risikoen dermed økte for Greater Stavanger, ga ONS et nytt tilbud på et mindre areal og dermed en ny plassering. Det nye arealet er på 123 m² i hall 7, og har en svært god plassering for våre utstillere.

Som regional næringsutvikler ser Greater Stavanger betydningen av å markedsføre regionen og et mangfold av lokale aktører, overfor tilreisende nasjonale og internasjonale utstillere og besøkende. Greater Stavanger ønsket derfor å gi gründerbedrifter og prosjekter mulighet til å delta på ONS til en sterkt redusert pris. Validé bidro med å sende ut informasjon til sine medlemmer, og responsen var overveldende.

17 utstillere har i første tertial takket ja til å ha stand eller rollup-plass på Greater Stavanger Pavilion, og paviljongen er nå fullbooket. Rogaland Kaffehus har takket ja til å bidra som samarbeidspartner og vil servere kaffe under messen.

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 som sammen ønsker å utforske mulighetene innen havbruksnæringen. Alt ligger til rette for en sterk vekst innen havbruksnæringen nasjonalt og internasjonalt i årene som kommer. 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 målsettingen med å invitere til dialogmøter å skape en arena hvor eksisterende aktører innen havbruksnæringen møter øvrige teknologibedrifter i Rogaland, for sammen å utforske muligheten for nye idéer og prosjekter som trengs for en næring i vekst. Det er i første tertial blitt gjennomført to møter, hvor man blant annet har vært på besøk hos Grieg Seafood sitt anlegg ved Teistholmen for å få innsikt i hva som faktisk skjer ved merdkanten. Neste møte finner sted i juni som vil ha fokus på teknologileverandørene til sektoren, med besøk til blant annet AKVA Group på Bryne. På samlingen vil det bli gjennomført en workshop med bedriftene, med et spesielt fokus på de banebrytende teknologiprojektene som har søkt om godkjenning hos Fiskeridirektoratet (utviklingstillatelser).

Målet med innovasjonsdialogen er å videreutvikle arenaen med bedriftene og FoU-miljøene i førerretet for å bidra til at aktørene i Rogaland er i beste posisjon til å ta del i veksten i havbruksnæringen i årene som kommer.

ATTRAKTIVITET

Pressearbeid

I første tertial har Greater Stavanger arbeidet med eksternt informasjonsarbeid for å fortelle om våre aktiviteter og prosjekter. Pressemappen som ble laget forrige tertial, er oppdatert. Denne inneholder klipp fra medier hvor Greater Stavanger og våre prosjekter er nevnt. Greater Stavanger har også fått et nytt medieovervåkningsverktøy.

I tillegg har Greater Stavanger figurert på nettaviser og i sosiale medier. Dette er et område vi har prioritert, og vår rekkevidde har økt betraktelig i det siste.

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

Kommunikasjon og markedsføring

På grunn av manglende grafisk materiell, har Greater Stavanger nå fått nye presentasjonsmaler, visittkort, e-signatur og designmanual. Nytt webdesign er også utformet, men oppdatering av nettsiden vil ikke bli prioritert før etter ONS er ferdig i starten av september.

Greater Stavanger har også opprettet et nyhetsbrev for å nå ut til et større publikum. Per i dag når nyhetsbrevet ut til 2.600 personer. Nyhetsbrevet går ut én gang i måneden og skal alltid inneholde ferske arbeidsledighetstall, nyhetsaker og kalender med informasjon om framtidige arrangementer hvor Greater Stavanger har en betydelig rolle.

Tiltrekking av nye bedrifter/institusjoner og arbeidsplasser til regionen

Her jobbes det med to spor:

1. Gripe nye muligheter som hovedsakelig er utenlandske bedrifter som ønsker å bistand i sitt arbeid med å etablere virksomhet i regionen. Disse kontaktene oppstår enten ved at bedriftene anbefales å ta kontakt med oss, eller at eksempelvis Innovasjon Norge sin avdeling Invest in Norway henviser til oss. Forespørslene har stor spennvidde, alt fra forstudier hvor en er på jakt etter tilgang på dypvannskai eller ønsker tilgang på 30 MW fornybar energi. Det kan også være mer spesifikke spørsmål som tilgang på lokaler og personell for bedrifter som har besluttet å etablere seg i regionen.
2. En verktøykasse for innsalg og målrettet arbeid med å tiltrekke bedrifter og institusjoner til regionen. Her arbeider en bredt sammensatt gruppe bestående av representanter fra blant annet UiS, Validé, Region Stavanger, Næringsforeningen og kommunene Sandnes og Stavanger samt Forus Næringspark. Hensikten er å etablere en forankret strategi for hvordan en ser for seg å jobbe med å tiltrekke nye arbeidsplasser til regionen. Her jobbes det på tvers i tillegg til at det for hvert "tiltrekkingsmål" skal lages spesifikke arbeidsgrupper som er optimalisert for den oppgaven.

Nærliggende eksempler kan være hvordan det nå arbeides for å få etablert Fornybar AS i regionen. Her jobbes det parallelt med å tiltrekke seg store arrangementer, samt å utvikle rutetilbudet for å gjøre regionen mer attraktiv.

Det som må jobbes mer med er å finne de gode salgsargumentene som tjener regionen.

Arbeidsgruppen ser også etter gode eksempler på byer og regioner som gjør et godt arbeid, og dermed kan være et forbilde å søke samarbeid med for Stavanger-regionen.

Mulighetsterminalen

Mulighetsterminalen har som mål å være en møteplass for arbeidssøkende i regionen. Møteplassen er viktig for de som har mistet jobben på grunn av oljenedturen og dermed ikke lenger har et arbeidsmiljø og en arbeidsplass å gå til.

Over 4.000 arbeidssøkende har i første tertial til sammen deltatt på arrangementene til Mulighetsterminalen. Innholdet på arrangementene er varierte, men har et fokus på at de skal være interessante arbeidssøkere. Tilbudene kan være alt fra å tips til å skrive CV, kursing i søknadskrivning til hvordan man kan markedsføre seg selv på sosiale medier. Det blir også blitt avholdt en rekke foredrag rettet mot blant annet rekruttering og frivillighetsarbeid for arbeidssøkende, i tillegg til jobbmesser. Som et sosialt tiltak arrangeres det ukentlig en turgruppe som møtes for å gå tur sammen.

Mulighetsterminalen har vekket interesse fra flere regioner i Norge som har vært innom møteplassen for å lokke til seg arbeidskraft. Pressen har også vist stor interesse for tilbudet.

Innovasjon Norge har også etablert et «utekontor» på Mulighetsterminalen, og har gjentatte ganger benyttet Mulighetsterminalen som en arena å møte arbeidssøkende som går med en gründer i magen.

Samfunnspåvirkning

Det er arbeidet med tre saker i løpet av første tertial:

Høringsinnspill angående cruisestrategi for Vestlandet

Forslag til strategi var utarbeidet av Vestlandsrådet, og innspillet ble utarbeidet av Region Stavanger og Greater Stavanger i tett samarbeid med Stavanger Havn. Innspillene ble sendt separat fra hver av organisasjonene slik at de enkelte kunne spise sine innspill innen sitt kjerneområde.

Innspillene gikk blant annet ut på at den foreslåtte strategien ikke tar nok hensyn til de store forskjellene det er mellom de ulike destinasjonene. Disse varierer fra store havner med god infrastruktur som Bergen og Stavanger, til små lokalsamfunn som Geiranger. De ulike utfordringene og mulighetene som dette medfører anbefales å bli fulgt opp. Likeledes anbefales en samordning av tiltak mellom de fire vestlandsfylkene heller enn sentralisert koordinering av aktiviteter og tiltak.

Flypassasjeravgiften

Saken omhandlet forslag til ny avgift i forbindelse med saldering av statsbudsjettet for 2016. Høringsinstans var Skattedirektoratet og innspillet ble gitt på vegne av Ruteutviklingsforumet for Stavanger-regionen bestående av Stavanger kommune, Sola kommune, Region Stavanger, Næringsforeningen i Stavanger-regionen, Avinor, Statoil foruten Greater Stavanger. Det ble i innspillet pekt på at det ikke var gjennomført en konsekvensanalyse av samfunnsmessige, økonomiske og miljømessige konsekvenser av en innføring av økt avgift. Det ble også pekt på den negative utviklingen av reiser over Stavanger Lufthavn, Sola.

Fornybar AS

Saken omhandler etablering og lokalisering av et nytt statlig fond på inntil 20 mrd. kroner som skal investere i fornybar energi. Representanter fra Rogalandsbenken har bedt om assistanse til å dokumentere det unike fonds- og finansmiljøet vi har i regionen. Det er etablert samarbeid med

representanter fra miljøet og andre bedrifter og organisasjoner som møtes jevnlig. Arbeidsgruppen og representantene fra Rogalandsbenken har møtt sentrale politikere og promotert fordelene med vår region som lokasjon. Deler av arbeidsgruppen har også møtt saksbehandlere i Olje- og Energidepartementet og Finansdepartementet. Rogalandsbenkens representanter i Finanskomiteen er blitt holdt løpende orientert.

Det var forventet at en avgjørelse ble tatt i forbindelse med revidert nasjonalbudsjett 11. mai. Saken er utsatt og forventes avgjort i forbindelse med nasjonalbudsjettet for 2017. Det vil i praksis si i en regjeringskonferanse i forbindelse med budsjettet, antakelig i slutten av august. Det jobbes derfor videre med saken.

Bergen og Trondheim er våre konkurrenter om lokalisering. Vår styrke er at vårt fonds- og finansmiljø representerer landets største og ledende innen aktiv fondsforvaltning og at våre miljøer har tilbudt sin ekspertise i etablering og organisering av Fornøybar AS i regionen. I tillegg har vi landets mest kompetente støttemiljø innen juridiske tjenester, regnskap, revisjon og avtaler for kjøp og salg av virksomheter.

Vertskapskontoret

Greater Stavanger har siden 2009 hatt en funksjon som 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 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 å planlegge og gjennomføre 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 og 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 således ressurser omprioritert fra å ta imot delegasjoner til tiltak for markedsføring av regionen.

I første tertial 2016 har vi 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 fra Danmark og Halifax fra Canada. Delegasjonene har hatt med firma som ønsker å søke mulige samarbeidspartnere i vår region og få innspill omkring suksessfaktorer for å kunne lykkes i det norske markedet. Det har også vært lagt til rette for havne- og universitetsbesøk for delegasjonene, for vurdering av mulig samarbeidsområder.