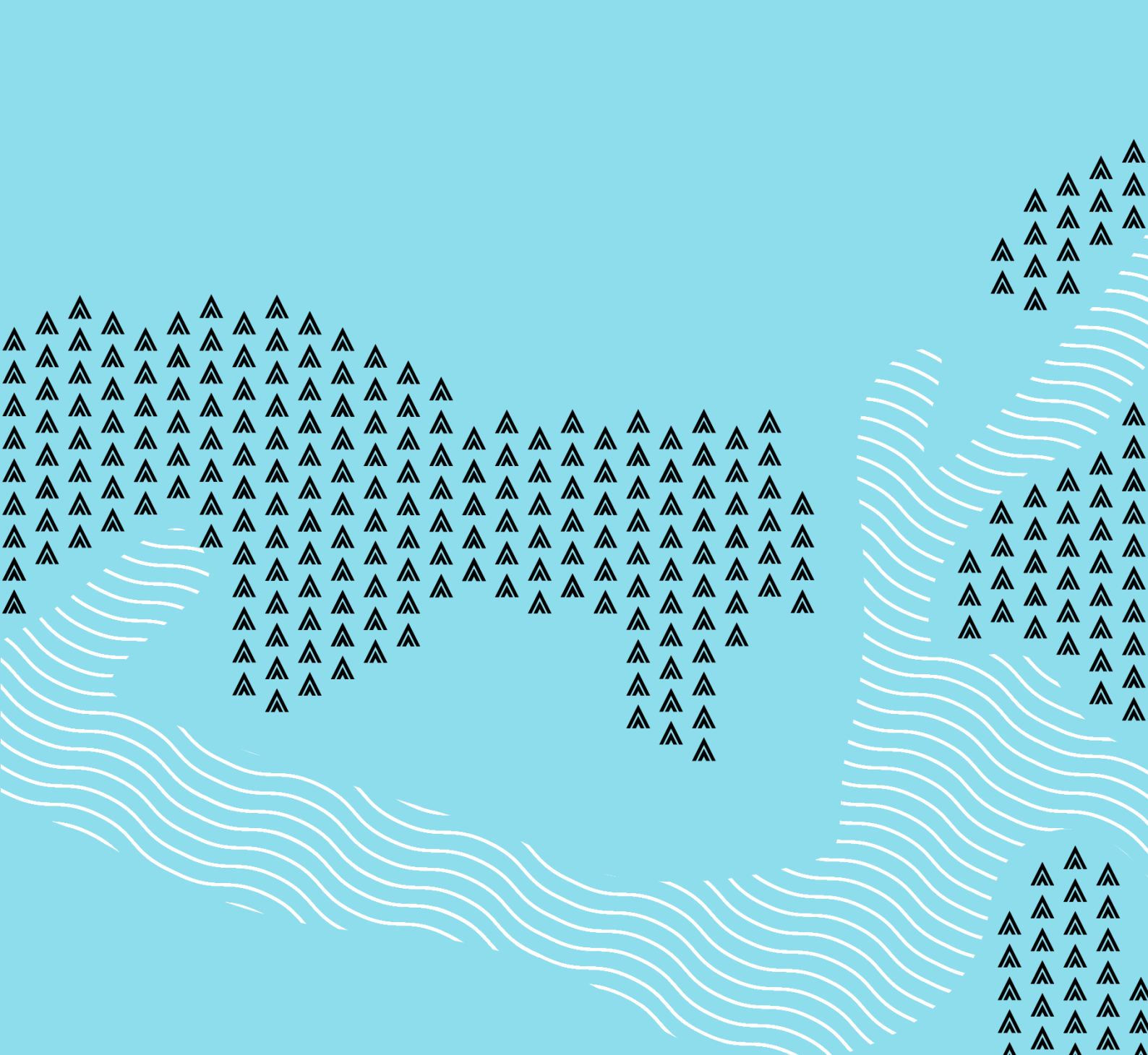




«Vi må stå klare på perrongen, så vi ikkje står igjen når toget går»

Analyse av utstyrs- og tenesteleverandører til eksportnæringar i Vestland

Vestlandsanalyse 2025/01

Innhald

Innleiing	3
Grunnlag for analysen	4
Verdikjeder og verdiskaping frå næringa	5
Utstyrs- og tenesteleverandørar si rolle i verdikjedene	5
Verdiskaping frå utstyrs- og tenesteleverandørar i Vestland.....	7
Metode	8
Oppsummering av intervju.....	9
Type verksemdar, produkt og tenester	9
Strategi.....	9
Kritiske suksessfaktorar og barrierer	11
Kraft.....	11
Kapital	11
Kompetanse, kunnskap og kultur.....	11
Areal, infrastruktur og regulering	12
Krav og regulatoriske og politiske føringar.....	13
Marknad & samfunn	13
Knappheit på ressursar og industriell symbiose	14
Konklusjon og vidare arbeid	15
Vidare arbeid	15
Kjelder	16

Innleiing

Vestlandsanalyse 2025/01 handlar om kva verdikjeder utstyrs- og tenesteleverandørane for eksportretta næringar rettar seg mot, kva endringar vi kan forvente i åra framover og kva næringa meiner er viktig for å lykkast.

Analysen byggjer på kvantitative data og intervju med representantar frå utstyrs- og tenesteleverandørar i ulike delar av fylket.

Vestlandsanalyse 2024/03 viser at 20 % av Vestland sin verdiskaping i 2023 i private næringar kom frå utstyrs- og tenesteleverandørar til eksportretta næringar. Dette innebar ei verdiskaping på nærare 50 milliardar kroner i 2023, driftsinntekter på 120 milliardar og nær 50000 tilsette .

Vanleg klassifisering av næringar (NACE-kodene) reflekterer i avgrensa grad kva type utstyr og tenester denne næringa tilbyr, og kva verdikjeder næringa rettar seg mot. Systemindustrialanalysen (2024) viser at ein stor del av aktiviteten fram til no har vore retta mot maritim og offshore, men at teknologi, kunnskap og løysingar i denne sektoren er viktig for andre verdikjeder.

Vestland fylkeskommune har derfor hausten 2024 gjennomført ein intervjuserie med representantar frå næringslivet med følgjande problemstillingar:

- Kva verdikjeder retter utstyr- og tenesteleverandørane seg mot, og kva endringar kan vi forvente i åra framover?
- Kva hemmar og fremmer den strategiske utviklinga for denne typen bedrifter?

Innleiingsvis i rapporten gir vi ei skildring utstyrs- og tenesteleverandørane, kva produkt og tenester denne typen næringar leverer og betydninga dette har for verdiskapinga i Vestland. Etter ei kort skildring av metoden for analysen, ser vi på funn frå intervju med utviklingstrekk med produkt- og tenesteportefølje og kva verdikjeder næringa leverer utstyr og tenester til. Vidare ser vi på strategiske forventningar og kva bedriftene meiner hemmar og fremmer den strategiske utviklinga framover. Til slutt løftar vi opp konklusjonar og tema for vidare arbeid.

Undersøkinga og rapporten er utarbeidd vinteren 2024-25 av Seksjon for forskning, kompetanse og internasjonalisering, Avdeling for næring, plan og innovasjon, Vestland fylkeskommune.

Grunnlag for analysen

Vestlandsanalyse: Verdiskaping i Vestland

Vestlandsanalyse 2024/03 med tilhøyrande nettside og dashboard byggjer på ein kombinasjon av fylkesfordelt nasjonalrekneskap frå SSB, Menon Economics si årlege eksportmelding og ei eigen rekneskapsanalyse av private bedrifter i Vestland. Rapporten viser at Vestland er eit fylke med stor økonomisk betydning, både regionalt og nasjonalt:

- Vestland bidreg vesentleg i primæraktivitetar til viktige eksportnæringar i Norge, men sekundæraktivitetar til ulike verdikjeder er også svært viktige. Dette inkluderer særleg utstyr og tenesteleverandørar, infrastruktur, bank, finans og forsikring, men også forretningsmessig tenesteyting, IKT og forskning og utvikling.
- Ein høg del av desse tenestene rettar seg mot olje og gass, men aktiviteten rettar seg også mot andre verdikjeder.

Rapporten løfter fram at ei vidare oppfølging av utviklinga i kva verdikjeder støttenæringane rettar seg mot, blir viktig for å følgje opp om Vestland når sine mål om eit næringsliv i Vestland med netto nullutslepp i 2030 og verdiskaping og nye grønne arbeidsplassar i heile fylket.

Systemindustrialanalysen

Systemindustrialanalysen (2024) er eit resultat av eit breitt samarbeid mellom næringsaktørar. Rapporten definerer systemindustrien som bedrifter som kombinerer råvarer, kapital, kompetanse, design og utvikling for å lage nye teknologiske produkt og tenester.

Analysen fokuserer på korleis denne industrien kan bidra til det grønne skiftet.

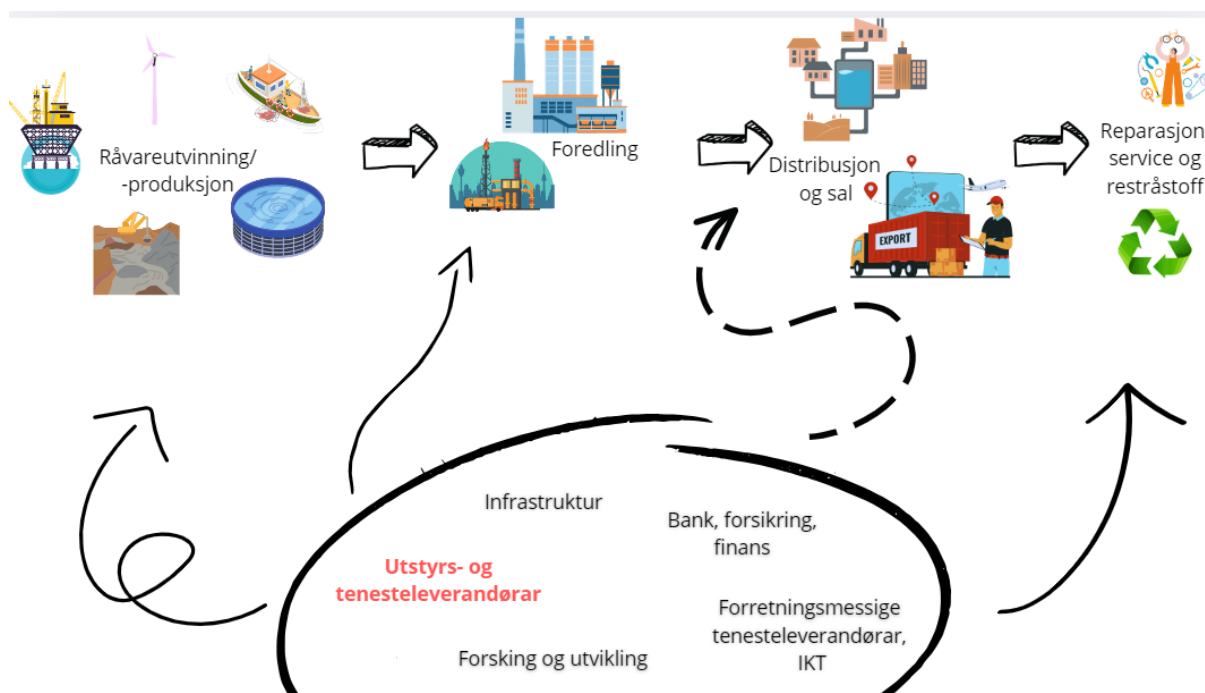
- Omstilling: Industrien må omstille seg frå å ha oljenæringa som største kunde til å støtte fornybar industri, som hydrogen, grøn skipsfart og karbonfrie industriprodukt.
- Utfordringar: Tilgang til kraft og eit godt nettverk er kritiske faktorar for å lykkast med omstillinga.
- Samarbeid: Vestland har ein sterk kultur for samarbeid mellom industriaktørar, styresmakter og verkemiddelapparat, noko som kan gi regionen ein leiande posisjon globalt innan fornybar energi.
- Rapporten understrekar også behovet for risikoavlasting og støtte frå forskingsinstitusjonar for å nå måla om grøn omstilling

Verdikjeder og verdiskaping frå næringa

Utstys- og tenesteleverandørar si rolle i verdikjedene

Ei verdikjede skildrar ressursar, prosessar og aktivitetar som både direkte og indirekte inngår i produksjonen av ei vare eller teneste. Vi skil ofte mellom varer og tenester som fraktast over lange avstandar (eksportretta næringar) og lokale næringar¹. I denne samanhengen er det utstys- og tenesteprodusentar som særleg rettar seg mot dei eksportretta næringane vi konsentrerer oss om.

Figur 1 Illustrasjon av primær- og sekundæraktivitetar som bidreg til verdiskaping i viktige verdikjeder for Vestland



Figuren illustrerer ulike ledd i verdikjeder som er viktige for Vestland med både primær- og sekundæraktivitetar som alle bidreg til å skape verdiane. Primæraktivitetane (også kalla for kjernenæringane) inkluderer råvareutvinning/-produksjon, foredling, distribusjon og sal og reparasjon, service og bruk av restråstoff. Desse kan ein i stor grad knytte direkte til ein konkret verdikjede.

¹ <https://www.regjeringen.no/contentassets/4c45ce92ef804c01ba63982c005c9f6b/r16-2020-verdikjeder-i-norge.pdf>

Sekundæraktiviteter som utstyrs- og tenesteleverandører, infrastruktur (som bygg og anlegg, omsetning og drift av fast eigedom, avfallshandtering, vann og avløp), forskning og utvikling, bank, forsikring, finans og forretningsmessige tenesteleverandører og IKT rettar seg i større grad mot ulike verdikjeder.

Systemindustrianalysen² viser korleis utstyrs- og tenesteleverandørane spennar frå å produsere enkeltkomponentar, til design og produksjon av komponentar og samanstillingar og system-integratørar. Den gir også døme på korleis industrien leverer heilskaplege tekniske tenester som koplar hav og land med bidrag til så vel subsea-installasjonar, hydrogensystem, installasjonar for omforming av straum (HVDC), pumpesystem, energilagringssystem og industrielle generatorar og motorar:

Figur 2 Illustrasjon av systemindustrien frå systemindustrianalysen (2024)

Systemindustrien har stort fotavtrykk innen olje og gass, men vil kunne levere teknologi som muliggjør nye forretningsmuligheter

En betydelig del av systemindustrien er i dag knyttet mot olje og gass



- Systemindustrien er definert som bedrifter som driver med design, produksjon, innkjøp og service av industrielt maskineri og utstyr.
- Vestland er hjem til Norges ledende selskaper innenfor energisystemer.
- Disse er primært maritim- og offshoreleverandører
- Teknologien, kunnskapen og løsningene fra systemindustrien er også relevante for andre markeder.

Side 10

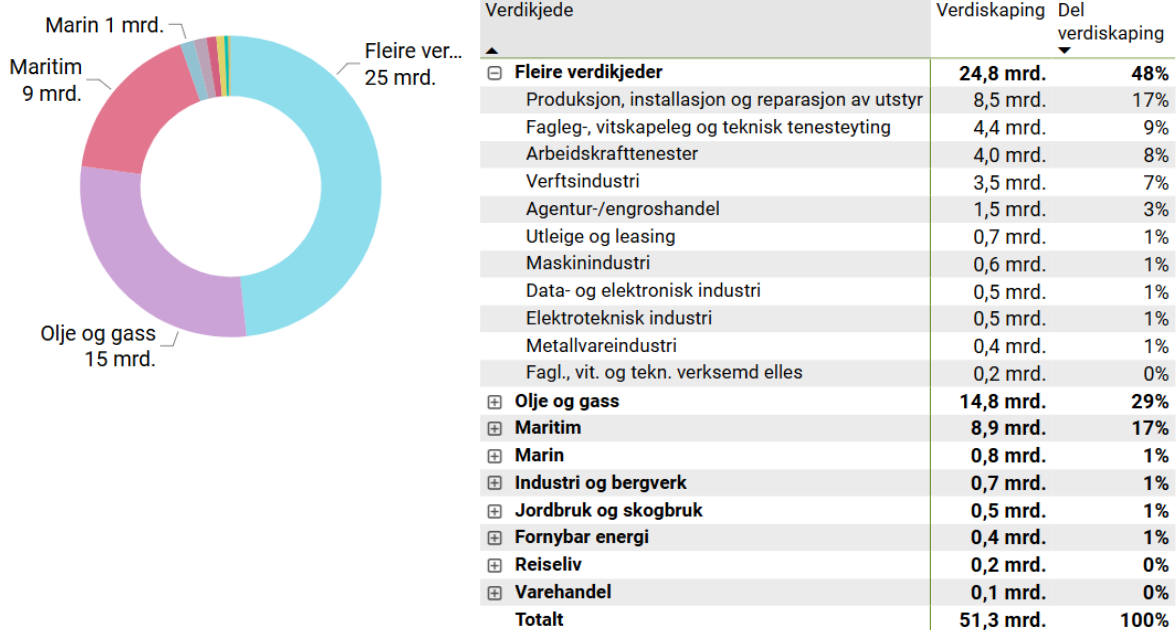


Analysen peikar på tradisjonar og lang kompetansebygging, krav til kontinuerleg innovasjon, bedrift, marknad, kultur og myndigheiter som spelar på lag og nærleik til marknaden som suksessfaktorar for status og rolle denne sektoren har i dag.

² <https://www.gronregionvestland.no/s/Analyse-systemindustrien-Final-kombinert.pdf>

Verdiskaping frå utstyrs- og tenesteleverandørar i Vestland

Vestlandsanalyse 2024/03 estimerte ei privat verdiskaping på 242 milliardar kroner i Vestland i 2023³. Av dette er i overkant av 50 milliardar utstyrs- og tenesteleverandørar som rettar seg mot eksportretta næringar. Nær halvparten av desse rettar seg mot fleire verdikjeder, 29 % er direkte knytt til utvinning av olje og gass, 17 % rettar seg mot maritim sektor og 1 % mot marin sektor.



Dei største delnæringane som rettar seg mot fleire verdikjeder er produksjon, installasjon og reparasjon av utstyr (17 %), fagleg, vitskapeleg og teknisk tenesteyting (9 %), arbeidskrafttenester (8 %), verftsindustri som tradisjonelt har konsentrert seg om oljeplattformar og riggar (7 %) og utvalde delar av agentur-/engroshandelen som forhandlar utstyr og tenester og ikkje kan knytast til enkeltverdikjeder (3 %). Det er også verdt å merke seg at fleire av dei maritime aktørane har olje og gass-næringa som sluttkunde for sine utstyr og tenester, til dømes ved at skip og motorar som blir levert, har olje og gass som sine sluttkundar.

Når vi ser nærmare på bedriftene som inngår i desse delnæringane kan vi anta at mange av dei framleis hentar ein stor del av verdiskapinga frå olje og gass, men vi ser at fleire av aktørane dei siste fem til ti åra har starta å innrette seg mot andre verdikjeder som til dømes havvind, marint, prosessindustri, bygg og anlegg og andre maritime næringar. Det er derfor interessant med ei nærare dialog med representantar for verksemdar i ulike delar av denne typen næringar for å få vite meir om kva verdikjeder dei rettar seg mot i dag, kva strategiske planar bedriftene har og kva som påverkar den vidare utviklinga.

³ <https://www.vestlandfylke.no/narings-og-samfunnsutvikling/statistikk-for-naring-og-innovasjon/Verdiskaping/> Tala i rapporten viser data pr januar 2025, mindre justeringar kan bli gjort i tråd med oppdateringar av rekneskapstala.

Metode

Gjennom vestlandsanalyse 2024/03 og systemindustrianalysen, som er omtala over, har vi fått ein oversikt over omfanget av verdiskaping utstyrs- og tenesteleverandørane står for og, på overordna nivå, kva verdikjeder bedriftene rettar seg mot. Metoden er skildra i vedlegg 1 i vestlandsanalyse 2024/03⁴.

Ettersom standard næringsinndeling med NACE-kodar ikkje nødvendigvis gir eit godt bilde på kva verdikjeder bedriftene rettar seg mot og vi har ei hypotese om at bedriftene i ulik grad er under omstilling, valte vi å bruke intervju som metode.

Det blei gjennomført til saman åtte semistrukturerte intervju, med ei tidsramme på 30 minutt kvar.

Informantane blei valt ut blant leverandørindustriaktørar som inngår i dei 19 hubbane i Grøn region Vestland. I utval av informantar la vi vekt på spreining både geografisk og med tanke på storleik og type bedrift.

Respondentane si rolle i bedriftene var enten dagleg leiar, forretningsutviklar, kommunikasjonsansvarleg eller berekraftsrådgivar. Intervjua blei gjennomført, tatt opp, og transkribert gjennom Teams, og informantane blei tilsendt både samtykkeskriv og generell informasjon om føremålet med intervjua på førehand. I etterkant av intervjua blei sentrale moment og inntrykk diskutert i prosjektgruppa for å sikre felles forståing. Intervjuguiden var strukturert rundt følgjande tema: Næringane og verdikjedene som bedriftene historisk sett har levert til,

situasjonsbilete for notida, tankar rundt vidare utvikling og eventuell omstilling, barrierar og nøkkelmoment som er sentrale i møte med den utviklinga som bedriftene ser for seg kjem i framtida og strategiar som bedriftene nyttar for å tilpasse seg. Under sistnemnde punkt inngjekk også spørsmål om kva potensiale for industriell symbiose bedriftene har identifisert eller allereie realisert. Før gjennomføring av intervjua, vart intervjuguiden diskutert med ulike ressurspersonar som kjenner til næringa, samt at vi gjennomførte eit testintervju med ein person som nyleg har arbeidd i ei bedrift. Notat og opptak frå intervjua danna datagrunnlag for dei delane av rapporten som omfattar funn og oppsummering av intervju og analyse og diskusjon. Rapporten er sendt respondentane for kvalitetssikring før publisering.

NACE-kodar

NACE-kodar (Nomenclature des Activités Économiques dans la Communauté Européenne) er ein standard for klassifisering av økonomisk aktivitet brukt i Den europeiske union. Desse kodane vert brukt for å kategorisere og beskrive ulike økonomiske aktivitetar på ein systematisk måte, slik at statistikk kan samlast inn og analyserast på ein einsarta måte over heile EU. (Kjelde:SSB 2025)

Grøn region Vestland

Grøn region Vestland er eit samarbeids- og koordineringsprosjekt eigd av Innovasjon Noreg og Vestland fylkeskommune. For å kutte utslepp, auke mengd grøne jobbar og fastlandseksporten. I prosjektet brukar ein industriell symbiose som strategi for å realisere grøne verdikjeder i 19 ulike hubbar i Vestland (kjelde: Grøn region Vestland 2025).

⁴ <https://www.gronregionvestland.no/s/Vestlandsanalyse-202403-Verdiskaping.pdf>

Oppsummering av intervju

Type verksemdar, produkt og tenester

Bedriftene speglar noko av mangfaldet i utstyrs- og tenesteleverandørar som rettar seg mot eksportretta næringar. Dei fleste inngår i større, internasjonale konsern eller nasjonale konsern, medan to er mindre, lokale (og primært lokaleigde) aktørar.

Verksemda i bedriftene inkluderer nyproduksjon av konstruksjonar til olje og gass, installasjon av offshore oljerigg, service, klassing/sertifisering⁵, vedlikehald, og oppgradering av oljeriggar, riggdrift, noko karbonfangst og -lagring (CCS), havvind, eigedomsutleige, utstyr til tungindustri, tenester til forsvaret, samt aktivitet innan betong/stein, avfallshandtering, fjernvarme og satsing på utvikling av hydrogenlagring.

Av dei åtte bedriftene, oppgir tre å ha hovudvekt på produksjon eller installasjon av nykonstruksjonar, to jobbar berre med vedlikehald, og tre har ein vesentleg del av verksemda både innan nykonstruksjon og vedlikehald.

Alle åtte bedrifter oppgir at kundane deira i all hovudsak har sin aktivitet innan olje og gass. Fem av bedriftene rettar seg omtrent utelukkande inn mot denne næringa, medan tre også oppgir ei viss satsing på andre næringar som til dømes marine næringar, bygg og anlegg, karbonfangst og -lagring (CCS), hydrogen, fjernvarme, havvind og forsvar.

Strategi

Fleire bedrifter trekkjer fram vesentleg marknadsusikkerheit, både historisk sett med varierende oljeprisar, og med tanke på framtida og oljeskattepakken sin slutt.

Ein av dei mindre aktørane trekkjer også fram at større grad av bruk av rammeavtar hjå kundane, har ført til at det er vanskelegare for små aktørar å få avtar med dei større kundane. Denne løftar også fram at lågkonjunkturar (periodar med låg økonomisk aktivitet) inneber større konkurranse, både frå større konkurrentar og frå aktørar som tradisjonelt rettar seg mot andre verdikjeder, som til dømes bygg og anlegg.

Oljeskattepakken

Oljeskattepakken er ei midlertidig endring i petroleumsskattelova som vart vedteken av Stortinget i 2020 for å stimulere til auka investeringar i petroleumssektoren under koronapandemien. Målet var å sikre likviditet og oppretthalde aktivitetsnivået i næringa ved å gi gunstigare avskrivingsreglar og friinntekt for investeringar (Kjelde: Aslesen et.al 2023)

⁵ Klassing av riggar (plattformer) handlar om å sikre at riggar oppfyller nødvendige tryggleikskrav og standardar for drift.

«Vi må stå klare på perrongen, så vi ikkje står igjen når toget går»

Utstys- og tenesteleverandørane er i ei rolle der dei er veldig avhengige av eksterne signal og endringar frå kundane sine. Fleire av bedriftene påpeiker at dei er ikkje premissgivarar, og at dei må følgje marknaden.

Sjølv om bedriftene ikkje forventar at olje og gass-aktiviteten skal forsvinne på kort sikt, meiner dei at det blir mindre aktivitet totalt sett mot denne verdikjeda: «Det er stadig færre store feltutbyggingar, fleire mindre – På norsk sektor er det slutt på gigantutbyggingar, no er det nye mindre prosjekt på eksisterande infrastruktur. Derfor også mindre installasjon og meir drift og vedlikehald i verksemda».

Fleire av bedriftene trekker fram at det er vesentleg å få fleire bein å stå på, med utstyr og tenester som rettar seg mot fleire ulike verdikjeder og eit breiare geografisk nedslagsfelt: «Å diversifisere verksemda mot fleire ulike bransjar har historisk sett vore strategien for å sikre arbeidsplassane og industrien mot konjunktursvingingar, og diversifisering mot grønne marknader opplevast som avgjerande for å sikre verdiskaping framover».

Det er likevel store usikkerheiter knytt til kommersialisering av nye verdikjeder som til dømes hydrogen og flytande havvind. Bedriftene har derfor i liten grad tru på at ein får høg grad av aktivitet i desse retningane i føreseieleg framtid. Andre verdikjeder som blir trekt fram som å ha høgt potensial er forsvarsindustrien, marine næringar og bygg og anlegg.

Ein høg del av bedriftene oppgir at den viktigaste strategien i møte med ei uføreseieleg framtid og potensielle endringar i kundeportefølje, er å «stå klar på perrongen» for å unngå å bli ståande igjen: Dei store usikkerheitene i riggmarknaden gjer det essensielt for bedriftene å kunne snu seg raskt mot ulike moglegheiter i nye næringar, og å ha konseptane klare når vinden snur.

Det påpeikast av fleire at profitt påverkar kva næringar ein rettar seg inn mot. For nokre kan lågare profitt i offshore olje og gass føre til auka satsing i andre næringar dei tidlegare har retta seg inn mot, medan det for andre inneber ei forflytning til andre kontinent der oljeutvinning kan tenkast å framleis vere aktuell i lang tid framover, eller ei omstilling til nye verdikjeder. Det er derimot framleis svært usikkert kva profitt ein kan rekne med i dei nye verdikjedene.

Nokre bedrifter fokuserer også på omstillingar i organisasjonsstruktur og -kultur med til dømes lean-metodikken, for å vere betre rusta for større prissvingingar og mindre marginalar i olje- og gassmarknaden.

Bedriftene oppgir også at dei satsar på og vidareutviklar eigne konkurransefortrinn, gjerne i form av kunnskap og kompetanse, fysisk infrastruktur og naturgitte føresetnader, teknologi og automatisering og sertifiseringar.

EU-taksonomien og berekraftsrapportering

EU-taksonomi er eit klassifikasjonssystem utvikla av EU for å definere kva som kan reknast som berekraftige økonomiske aktivitetar. Målet er å fremje investeringar i berekraftige prosjekt og aktivitetar som bidreg til å nå EU sine klima- og miljømål.

For bedrifter i EU og EØS blir det også gradvis innført krav om berekraftsrapportering gjennom Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Berekraftsrapportering blir også ofte omtala ESG-rapportering (Environmental, Social og Governance).

Kjelder: European Commission (2024) og European Union (2024)

Lean

Lean er ein produksjonsteknikk som byggjer på at all sløsing skal fjernast gjennom straumlineforming. Kjelder: Rolstadås (2024)

Kritiske suksessfaktorar og barrierer

Bedriftene byggjer sine strategiar på komparative fortrinn, og møter samstundes på eit spekter av utfordringar. I intervjuet spurde vi konkret om fire tidlegare etablerte barrierar som er gjengangarar i Vestland: kraft, kapital, areal og kompetanse. Men også ei rekkje andre kritiske suksessfaktorar og barrierar blei løfta fram. Grunna at spørsmåla kom mot slutten av intervjuet, har ikkje alle informantane snakka like detaljert om barrierane.

Kraft

Krafttilgang blei identifisert som ei utfordring av tre av bedriftene. Nokre er svært bekymra for kraftsituasjonen dei kommande åra og fryktar at kraftmangel vil drive opp prisane så mykje at bedrifta mistar konkurransekrafta si. Nokre ønskjer å etablere prosjekt for landstraum, men manglar naudsynt nettkapasitet for dette og andre merkar at krafttilgang skapar utfordringar for alle aktørane som er engasjert i eit regionalt utviklingsprosjekt saman med bedrifta. Ei bedrift seier eksplisitt at krafttilgang ikkje har vore ei utfordring.

Kapital

Kapital er eit problem (og/eller eit sterkt behov) som nemnast av fire av bedriftene. Grøne løysingar er ofte meir kostbare enn mindre grønne løysingar, og det påpeikast at så vel bedriftene som kundane vel løysingar i stor grad basert på kostnadene, slik at det må ligge føre økonomiske drivarar og kostnadseffektive løysingar for at grønne val skal takast. Det trengst også store investeringar generelt i fornybar energi og energiberarar.

Ei utfordring som blir løfta fram, er at oppgraderingar for å bli meir berekraftig er kostbart. Dette kan til dømes vera oppgradering av eksisterande bygningsmasse og utstyr (som til dømes truckar eller anleggsmaskiner).

To bedrifter oppgir at kapital ikkje utgjer ei utfordring og at dette mellom anna er fordi dei er del av konsern med investeringskapital.

Kompetanse, kunnskap og kultur

Dei fleste bedrifter har merka noko grad av utfordring knytt til kompetanse og kunnskap, men i ulik grad og ulik form.

Fleire av bedriftene trekker først og fremst kompetanse fram som sitt fremste konkurransefortrinn. Det blir løfta fram at kunnskap og ferdigheiter innanfor til dømes sikkerheit og sertifiseringar, prosesserfaring, hydraulikk og elektromekanisk kompetanse som er opparbeid gjennom mange år med aktivitet mot olje og gass-næringa, er svært viktig når ein skal levere utstyr og tenester mot nye næringar som havvind, hydrogen/ammoniakk og karbonfangst og -lagring. I tillegg trekker fleire respondentar fram tilliten som ein har opparbeidd seg over lang tid som heilt essensiell når ein leverer til desse verdikjedene. Ei bedrift løfter også fram at deira organisasjon ikkje er så veldig stor som positivt, fordi det gjer det lett å snu seg rundt og satse på nye næringar.

Vidare løftar fleire fram klyngeeffekten ved at samarbeidet med andre selskap gjer det mogleg å tilby heilskaplege tenester for ulike prosjektfasar og behov, samt at kompetansedeling bidreg til høg

kvalitet og innovasjon. Her peiker dei også på klyngene og nasjonale katapultar/testsenter som viktige samarbeidspartnarar.

Mobilitet og kva som er definert arbeidsmarknadsregion blir trekt fram som viktig for fleire av bedriftene i rekrutteringsarbeidet. Fylkessamanslåinga blir trekt fram som positivt for å rekruttere på tvers av ulike delar av fylket. Ei utfordring når ein høgare del av arbeidsstyrken har lengre pendlarveg er beredskap.

Generelt opplever fleire utfordringar med å få tak i mekanikarar med fagbrevkompetanse og ingeniørar med til dømes havvindkompetanse. I tillegg trekkjer ein fram kunnskap og data om miljøeffektar fram som utfordrande. Eit håp er at EU-taksonomien og berekraftsrapportering kjem til å bidra til ei kunnskapsheving. Endringskompetanse og kultur for endring sjåast også som essensielt av nokre bedrifter. For å kunne tilpasse seg mindre marginalar meiner respondentar at effektivisering og overgang til lean production-modellar kan vere viktig.

Årsakar som blir løfta fram til manglande kompetanse

- Ein høg del tilsette som snart når pensjonsalder
- Ein svekka kronekurs som gjer det vanskeleg med rekruttering av arbeidskraft frå utlandet
- Næringa si attraktivitet
- Nærområdet si attraktivitet, inkludert dårleg utbygd kollektivtransport i området
- Endra kompetansebehov når ein rettar verksemda inn mot nye forretningsområde.

Som med alle andre barrierar, oppgir nokre av bedriftene at tilgang på kompetanse så langt ikkje har vore ei utfordring for eigen verksemd.

Areal, infrastruktur og regulering

Areal og plassering blir trekt fram som viktige konkurransefortrinn både for noverande aktivitet og når bedriftene skal rette seg inn mot nye verdikjeder. Til dømes er kaiareal og djupvasskai, samt nærleik til kundar, andre bedrifter og aktivitet trekt fram som viktig.

To av bedriftene oppgjer at areal utgjer ei barriere for omstilling til grønare næringar, medan andre ikkje opplever areal som utfordrande.

Enkelte bedrifter opplever at reguleringsplanprosessar er såpass tidkrevjande at dei vanskeleggjer ei ønskt omstilling, spesielt fordi det vil vera naudsynt å kunne levere raskt, dersom det kjem moglegheiter innanfor nye verdikjeder.

Krav og regulatoriske og politiske føringar

«Om ikkje kundane dyttar, er det lite sannsynleg at vi bedriftene sjølve kjem til å dra»

Det er eit gjennomgåande tema i fleire intervju at krav frå utstys- og tenesteleverandørane sine kundar trengst for at bedriftene skal omstille seg til grønare løysingar. Krav og ønskje kan då til dømes reflekterast i kontraktsmodellar og utlysingar. Ei barriere som her blir trekt fram, er her behov for kortsiktig gevinst frå aksjonærar og eigarar. Ein respondent peikte også på at graden av utanlandsk eigarskap kan vera ei utfordring.

Ei bedrift peiker på at det er viktig at krav ikkje berre blir retta mot sjølve utstyret, men heller bør knyttast til effekt/utslepp: «I nokre tilfelle kan ein stille spørsmål ved berekrafta i å bytte ut utstyr som i utgangspunktet framleis fungerer med ny maskinpark, opp mot andre løysingar som effektivisering av arbeidsform eller transportveg».

Ei av bedriftene trekker også fram krava i seg sjølv som barriere for omstilling: Særleg for mindre aktørar inneber sertifiseringsregima at det er vanskeleg å rette seg inn mot fleire typar kundar, fordi desse er kostnadsdrivande og krev spesifikk kompetanse.

«Kundane sine krav er i stor grad drive fram av myndigheitskrav»

Respondentar trekkjer også fram at kundane sine krav i stor grad er drive fram av myndigheitskrav. Det offentlege har derfor ei viktig rolle å spele for å setje krav og føringar, reguleringar og insentiv, men også om å stille krav til standardisering av produkt, som til dømes mogleggjer gjenbruk av installasjonar. Dette trekkjast fram som ei utfordring, særleg når det politiske regimet er kjenneteikna av hyppige statsrådsskifte. Langsiktige avgjerder er viktige, og for dette trekk ein respondent fram at det som eit minimum trengst ein tydeleg fylkespolitikk som set klare mål og føringar og at dette er viktig fordi energiindustrien er like viktig for Vestland og for Norge som bilindustrien er for Tyskland. Ein annan respondent peiker også på behovet for ei samfunnsutvikling som støttar opp under industrien for å få forståing for kraftbehov, men også for å vera attraktiv som arbeidsplass.

Marknad & samfunn

Nokre bedrifter løftar fram etterslep i utviklinga av fornybar offshore-industri som ei viktig barriere for at dei skal kunne omstille seg til nye grønne verdikjeder. Dei meiner det då er viktig at samfunnet har aksept for nye energikjelder og -berarar, og at motstand kan bli eit hinder for den grønne omstillinga slik vi også kjenner til mot landbasert vindkraft og kjernekraft.

Ein bedrift trekker her fram betydninga av at utstys- og tenesteleverandørane bidreg med sin kompetanse og innovasjon for å få meir energieffektive løysingar med til dømes produktindustri for

EU-taksonomien og berekraftsrapportering

EU-taksonomi er eit klassifikasjonssystem utvikla av EU for å definere kva som kan reknast som berekraftige økonomiske aktivitetar. Målet er å fremje investeringar i berekraftige prosjekt og aktivitetar som bidreg til å nå EU sine klima- og miljømål.

For bedrifter i EU og EØS blir det også gradvis innført krav om berekraftsrapportering gjennom Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Berekraftsrapportering blir også ofte omtala ESG-rapportering (Environmental, Social og Governance).

Kjelder: European Commission (2024) og European Union (2024)

lagring av energi, utnytting av restenergi og proteinproduksjon med CO2. Dette vil også kunne bidra til å auke profittgraden i nye verdikjeder.

Ein bedrift trekker også fram problemstillinga ved at marginane er ulike i dei ulike ledda i verdikjedene og at kostnaden ved grønne løysingar må spreia på tvers av dei ulike ledda i verdikjeda slik at utstyrs- og tenesteleverandørar kan få positive resultat, sjølv om ein vel grønne løysingar med eit noko høgare kostnadsnivå.

Knappheit på ressursar og industriell symbiose

Bedriftene har svært varierende tilnærming til industriell symbiose. Nokre oppgir at sjølv om dei har vore involvert i prosjekt for infrastruktur for varmetransport, opplevast verken industriell symbiose eller sirkulær økonomi som eit forretningsområde i seg sjølv.

Nokre er medvitne om potensialet for gjenbruk eller sambruk av eigne verkøy, leidningar og vassressursar, utan at dette førebels har ført til konkrete prosjekt eller kartleggingar. Ei barriere som blir peikt på her, er sertifiseringar.

For nokre bedrifter har symbiose eller sirkularitet inngått meir direkte i marknadsaktiviteten, til dømes ved gjenbruk av eigne installasjonar eller overhaling av , som både sparar store råmetallressursar og global transport. Overhaling og sal av brukte utstyr knytt til olje og gass har også vore prøvd av nokre, men dette opplevast som ein svært avgrensa marknad då gamle einingar er vanskelege å oppgradere.

Andre igjen har handtering av restråstoff og ombruk av desse som del av sin forretningsmodell, til dømes gjennom fjernvarmelevering, bruk av restprodukt og ombruk av avfallsmateriale.

Tre av bedriftene trekker også fram at dei aktivt deltek i lokale næringsklynger for å bygge opp under og bidra til initiativ knytt til industriell symbiose og grøn næringsutvikling.

Fleire oppgir at å etablere digitale gjenbruksplattformer tilsvarande finn.no for industrien, eller på andre måtar finne aktørar som kan dra nytte av bedrifta sine restmateriale, har vore initiativ som viste seg vanskeleg å realisere.

Ei barriere som blir løfta fram på dette området, er at ein ikkje kan dra nytte av renseanlegg på riggar, men må lage eigne anlegg. Dette er kostnadsdrivande, utan å gi tilsvarande nytte for bedrift eller samfunn.

Næringa sine små marginar og deira kundedrivne aktivitet vert trekt fram som ei avgrensing for kva ein kan oppnå av symbiosar med andre bedrifter, og små interne justeringar er ofte alt som står fram som realistisk. Det vert også trekt fram av enkelte bedrifter at kundekrav om auka berekraft og berekraftsrapportering, som skuldast reguleringskrav og insentiv som kundane sjølv møter på, har ført til meir gjenbruk i bedrifta dei siste åra (jf omtale under marknad og samfunn).

Sirkulær økonomi og industriell symbiose

I ein sirkulær økonomi nyttar vi ressursar og produkt effektivt og så lenge som mogleg. Industriell symbiose er ein strategi for å oppnå dette gjennom at bedrifter i eit geografisk avgrensa område samarbeider om fleirbruk, gjenbruk og sambruk av ressursar som til dømes materiale, energi, vatn og bi-produkt.

Kjelde: NORCE 2024

Konklusjon og vidare arbeid

Intervjua understøtta hypotesen om at utstys- og tenesteleverandørane hentar hovuddelen av si verdiskaping frå olje og gass-verdikjeda. Næringa er svært kundedreven og per i dag er verdiskapinga frå produkt og tenesteproduksjon til andre verdikjeder relativt liten, dels fordi det er høg etterspurnad knytt til olje og gass og dermed lite kapasitet til ny type aktivitet, og dels fordi det er lite etterspurnad frå kundar frå andre verdikjeder.

Dei fleste bedriftene har likevel eit stort strategisk fokus på å raskt kunne omstille seg mot kundar i andre verdikjeder, då det er stor usikkerheit om kundegrunnlaget på mellomlang sikt. Særleg gjeld dette utstys- og tenesteleverandørar som har ein høg del av sin aktivitet retta mot nykonstruksjon.

Ustys- og tenesteleverandørane inngår i liten til varierende grad i industrielle symbiosar og ser i liten grad på dette som nye forretningsområde. Sirkulære prinsipp er til ein viss grad blitt del av verksemda med gjenbruk av materialar og fleirbruk og sambruk av område.

For raskt å kunne omstille seg trekkjer respondentane særleg fram desse områda:

- Behov og krav frå kundar er utslagsgivande for at bedriftene gjer endringar. Berekraftsmål og -rapportering er drivarar, medan politisk usikkerheit og omskifting og behov for kortsiktig profitt frå eigarar hemmar utviklinga.
- For bedrifter med behov for auka tilgang til kraft og nett er dette ei vesentleg barriere.
- Reguleringsplanprosessar tek svært lang tid og dermed er ei barriere for nødvendig omstilling.
- Kompetanse er både trekt fram som eit konkurransefortrinn og som ei (framtidig) barriere. Respondentane trekkjer då både fram mangel på arbeidskraft og behov for å endre kompetanseområde, kultur og haldningar. Dette vil vera vesentleg både for å tilby produkt og tenester til nye/andre verdikjeder, men også for å vera konkurransedyktige og møte verdikjeder med ulike marginalar.

Vidare arbeid

Utviklingstrekk og usikkerheiten knytt til utstys- og tenesteleverandørane i Vestland gjer at det blir viktig å følgje vidare utvikling tett for å fange opp endringar og sette inn nødvendige tiltak for å fremje kritiske suksessfaktorar og redusere barrierane. Døme på vidare arbeid kan derfor vera:

- Følgje med på utviklinga i etableringar, konkursar og rekneskap for ulike typar utstys- og tenesteleverandørar
- Analyser av ulike ledd i dei ulike verdikjeder aktørane potensielt leverer utstyr og tenester til for å få kunnskap om marknadsutvikling, i kva grad dei utgjer eit potensial for berekraftig verdiskaping for bedrifter i Vestland, kva føresetnader som må ligge til grunn for at bedriftene skal lykkast og kva potensielle målkonfliktar ein må vera merksam på.
- Identifisere og synleggjere kva som skal til av planmessige grep for å kunne lykkast i dei ulike verdikjedene.
- Sjå nærare på berekraftsrapporteringar for å få kunnskap om status og erfaringar, og omsette rapporteringane til styringsinformasjon.

Kjelder

Aslesen et.al (2023): Ringvirkninger av de midlertidige endringer i petroleumsskatteloven, samt nasjonale ringvirkninger av petroleumsnæringen i 2021, *Menon-publikasjon nr 10/2023*, <https://www.menon.no/wp-content/uploads/2023-10-Ringvirkninger-av-oljeskattepakken.pdf>

European Commission (2024): *EU taxonomy for sustainable activities*, https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/tools-and-standards/eu-taxonomy-sustainable-activities_en

European Union (2024): Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting (Text with EEA relevance) https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?toc=OJ%3AL%3A2022%3A322%3ATOC&uri=uriserv%3AOJ.L_.2022.322.01.0015.01.ENG

EY (2024): *Industrialanalyse Vestland*, <https://static1.squarespace.com/static/64b0ef958dbf44099c14dcf6/t/663ded04918c16488957ecd6/1715334409959/Analyse+systemindustrien+Final-kombinert.pdf>

Grøn region Vestland (2024): www.gronregionvestland.no

Miljødirektoratet (2024): *Sirkulær økonomi*, <https://www.miljodirektoratet.no/ansvarsomrader/avfall/sirkular-okonomi/>

NORCE (2024): *Sirkulærøkonomi*, <https://www.norceresearch.no/forskningstema/sirkulaerokonomi#:~:text=I%20mange%20C3%A5r%20har%20NORCE%20bygd%20ekspertise%20p%C3%A5,blir%20viktige%20i%20den%20gr%C3%B8nne%20omstillingen%2C%20deriblant%20mikroalger.>

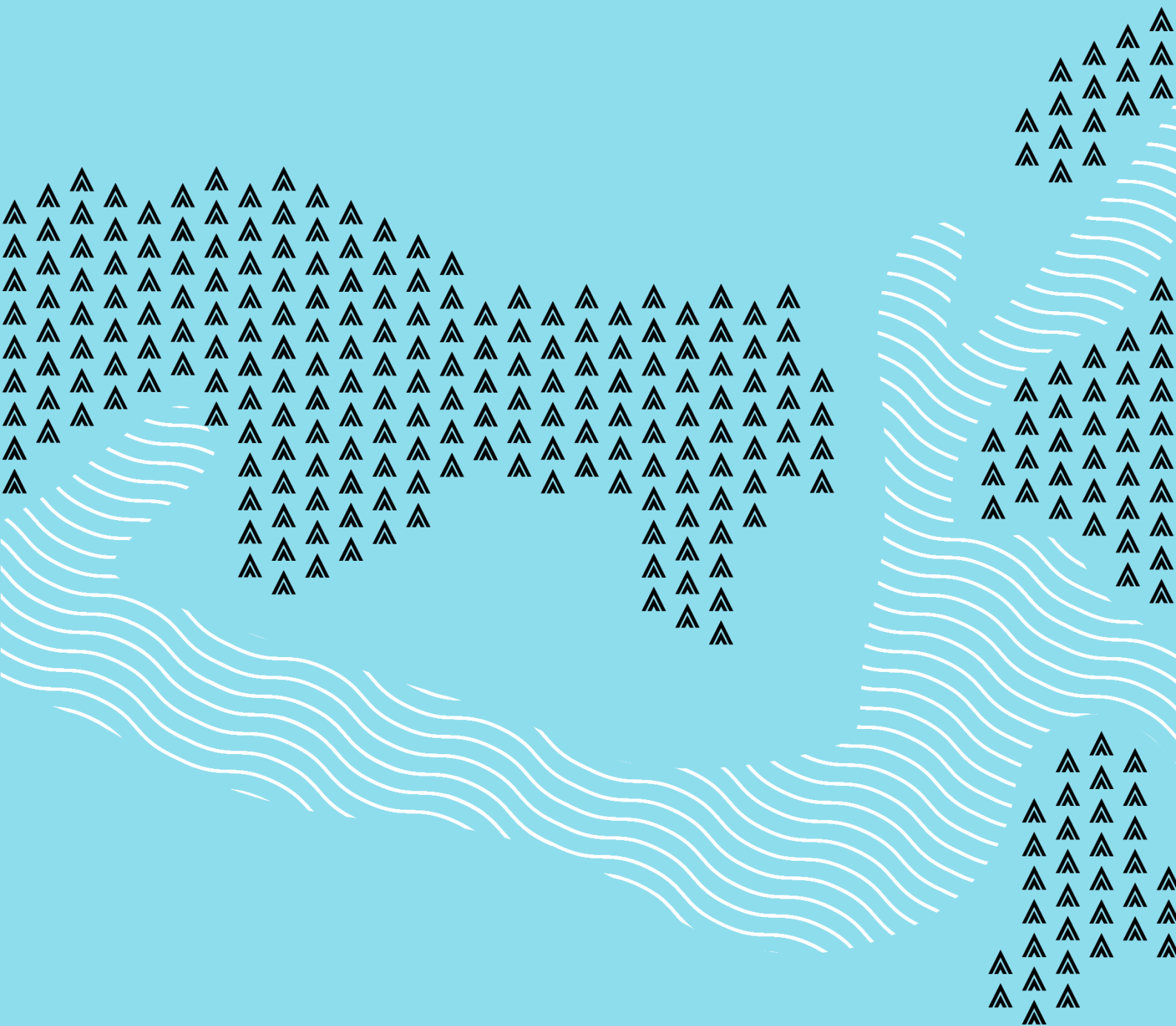
Rolstadås (2024): *Lean*, lean – Store norske leksikon

Røtnes et.al (2020): *Verdikjeder i Norge*, *Rapport nr. 16-2020 fra Samfunnsøkonomisk analyse AS*, <https://www.regjeringen.no/contentassets/4c45ce92ef804c01ba63982c005c9f6b/r16-2020-verdikjeder-i-norge.pdf>

SSB (2025): *Standard for næringsgruppering*, <https://www.ssb.no/klass/klassifikasjoner/6>

Vestland fylkeskommune (2021): *Regional plan for berekraftig verdiskaping*: https://www.vestlandfylke.no/globalassets/innovasjon-og-naringsutvikling/regional-plan-inn/berekraftig-verdiskaping-2021-2033_plan_grafisk-versjon.pdf

Vestland fylkeskommune (2024): *Verdiskaping i Vestland – Utviklingstrekk og næringssamansetnad*, *Vestlandsanalyse 2024/03*, <https://www.gronregionvestland.no/verdiskaping>



vestlandfylke.no