

## SNP-gruppe ”Nyskaping og organisering av næringsutviklingsarbeidet” Endelig rapport – etter tre møter i gruppa.

### Arbeidsgruppas deltakere:

- Tone Elin Kolstø, SR-Bank (Leder av gruppa)
- Inger Christensen, Næringssjef i Dalane (sekretær)
- Ronny Gløbstad, Kværnhuset - Eigersund
- Trine Christoffersen, Anleggsgartner - Eigersund
- Atle Støle, Gründer – Sokndal
- Anne Beth Skjæveland, næringsutvikler – Eigersund
- Helen Roth, Rogaland Fylkeskommune
- Harald Røkenes, Norway Pelagic Group – Eigersund
- Nina Sirnes, Peder Halvorsen – Lund
- Ivar Hovland, Covent – Bjerkreim
- Kåre Hansen, NorDan/Dalane Energi – Lund/Eigersund
- Tom Edvarden, Navico – Eigersund
- Tommy Bjellås – Eigersund FrP

### UTFORDRINGER:

1. Det er for få større selskaper med lokalt eierskap i regionen. Dette gir seg utslag i bedriftenes evne og vilje til lokalt å delta med personell eller finansiering av utviklingsprosjekter på siden av sin kjernevirksomhet. I regionen er det ikke risikokapital tilgjengelig i den fasen som etterfølger oppstartsfasen der det offentlige/halvoffentlige kan bidra.
2. Regionens næringsliv har samlet sett ikke den kompetansen de trenger for å kunne være profesjonelle leverandører – både til regionens eget næringsliv, men også til å kunne legge inn anbud utenfor regionen. Dette påvirker også regionens hjørnesteinsbedrifter og deres muligheter til å bruke lokale leverandører der det er mulig. Kompetansen finnes i enkeltbedrifter, og de vil kunne være positive bidragsyttere i å stimulere og trekke med andre.
3. De store ”merkevarebedriftene” i regionen: Aker Solutions, Titania, NorDan, Eigersund Group og Eigersund Fisk kan spille en mer aktiv rolle i fht. øvrig næringsliv i regionen. Eks. som mentorer, samtalepartnere, utvikling av leverandører i regionen osv.
4. Regionen sliter med å utnytte sine egne naturgitte fortrinn – her tenker gruppa særlig på Eigersund Havn som ligger gunstig til, har et variert servicetilbud og ingen

flo/fjære-problematikk. Når fiskeriene sliter på forskjellig vis, og Fjord Line valgte å flytte til Risavika, må andre prosjekter og satsinger knyttet til Egersund Havn prioriteres.

5. Næringsutviklingsarbeidet er organisert i for mange og for små enheter – det er stort behov for samordning – felles organisering og klarere rollefordeling.
6. Næringslivet selv har en svak og fragmentert organisering. Det er aktive nærings/handelsstandsforeninger i kommunene Bjerkreim, Sokndal og Lund. I Egersund er det to aktive foreninger, Egersund Sea Service for havnebedriftene og Sentrumsforeningen for handelsstanden. Det er behov for en forening som organiserer bredere, og er et talerør for næringslivet i regionen i saker som behandles og avgjøres her. Dalane Næringsforening må være talerør, lobbyist og samfunnsaktør for et samlet næringsliv i regionen. Bransjeorganisasjoner og NHO vil ofte være representative i saker på fylkes- eller nasjonalt nivå.

**HOVEDMÅL: I Dalane skal antallet nystartede bedrifter være 10% høyere enn det antallet som avvikler sin virksomhet.**

**VISJON – det samme som for hele planen: Finne sammen!**

Bakgrunnen for visjonen er:

- Nettverksbygging på en rekke områder: utveksling av erfaringer og kompetanse er de viktigste. Deltakelse i hverandres virksomhet – f.eks via styredeltakelse
- Dyrke lokale synergier på alle områder
- Ressursutnyttelse – samarbeid kan spare penger og miljøet
- Knoppskyting – la folk komme sammen for å utvikle nye ideer
- Kapital – gå sammen om å risikere
- Virkemiddelapparatet må finne sammen
- Næringslivet i regionen må organisere seg for å bli en samfunnsfaktor å regne med – Dalane Næringsforening må komme i aktiv funksjon igjen.

### **STRATEGI 1: Knoppskyting fra eksisterende næringsliv**

Tiltak 1.1: Leverandørnettverk

- Heve kompetansen ifbm. anbud, offentlige utlysninger, prekvalifiseringer osv.
- Danne nettverk – bedrifter kan samarbeide om å legge inn anbud
- Utfordre de store bedriftene til å bygge opp kompetansen hos lokale underleverandører.

Tiltak 1.2: Etablere faglige nettverk med formål å få fram nye ideer

- Engineerselskap – på norsk "ingeniørnettverk"
- Tekniske avdelinger på tvers av bransjer møtes – privat og offentlig

- Knytte teknologi og tekniske løsninger til bransjer som ikke er så kjent med dette – f.eks medisin, rehabilitering
- Møtesteder for å skape en kultur for kunnskapsoverføring mellom de store og mellomstore bedriftene

Tiltak 1.3: Velge ut noen satsingsområder der regionen har spesielle forutsetninger for å lykkes. Disse kan være både i privat og offentlig regi. Aktuelle områder er:

- Maritim Elektronikk
- Redskapsindustri /Leverandører til fiskeflåten
- Distriktsmedisinsk Senter – i nettverk med kommunehelsetjeneste
- Reiseliv og turisme, geopark

## **STRATEGI 2: Utviklingsarbeid i eksisterende bedrifter**

Tiltak 2.1: Koble sammen FoU-miljøer og næringslivet i regionen

- Sørge for bedret kjennskap til programmene og satsingsområdene til Innovasjon Norge, Forskningsrådet og andre i virkemiddelapparatet, men særlig fokus på å få mer FoU-aktivitet i bedriftene.
- Kompetanseheving på områdene patentering, merkevarebeskyttelse og design. Utnytte støtteordninger på fylkes- eller nasjonalt nivå.
- Sikre regionen kjennskap til de nye regionale forskningsfond.

Tiltak 2.2: Lage ordninger som gir næringslivet muligheter til å utnytte Dalane Studiesenter

- Referansegruppedeltakelse
- Presentasjon på nett
- Møteplasser
- Bruke studenter aktivt ute i bedriftene: oppgaver, sommerjobber osv.

## **STRATEGI 3: Følge opp regionens store satsing på ungdomsbedrifter**

Tiltak 3.1: Mentorordning for unge gründere

Tiltak 3.2: Videreutvikle UBs egen idebank

- Koble på kreativitet fra andre miljøer
- Bruke UB-metodikken for å få fram flere gode ideer i regionen

Tiltak 3.3: Årlig samling for nåværende og tidligere UB-deltakere

- Work-shop
- Seminarer
- Presentasjon av prosjekter
- Kobling til regionens næringsliv

#### **STRATEGI 4: Sikre nye prosjekter tilgang på risikokapital**

Tiltak 4.1: Utfordre lokalt næringsliv til å satse på nye prosjekter i egen eller andres regi

- Jfr. tiltak under strategi 1

Tiltak 4.2: Etablere et regionalt næringsfond – utfordre bankene, fylkeskommunen, kommunene og de store bedriftene.

Tiltak 4.3: Bedre kjennskap til – og utnyttelse av - de ordninger som finnes via Innovasjon Norge, investeringselskaper, bankene osv.

- Møtesteder
- Kurs
- Oppsøkende virksomhet fra virkemiddelapparatet
- Enkel og oversiktlig presentasjon på internett

#### **STRATEGI 5: Kommersialisering av gode ideer/Støttefunksjoner for nyetablerere**

Tiltak 5.1: Etablere oppfølgingsrutiner for nystartede bedrifter – proaktiv holdning fra støtte/virkemiddelapparatet. Alle som er registrert i Brønnøysund skal få en telefon.

Tiltak 5.2: Øke kompetanse på å kommersialisere gode prosjekter

- Videreutvikle metodikk fra Kværnhuset
- Spre informasjon om de gode eksemplene

Tiltak 5.3: Månedlige kurs rettet mot nyetablerere

- Introduksjonskurs i det å etablere egen bedrift
- Fagkurs på områder av særlig interesse og nytte
- Samarbeid med Skape.no
- Sikre kursmuligheter i hele regionen.

Tiltak 5.4: Etablere mentorordning for nystartede bedrifter

- Styrebank av erfarne bedriftsledere. Stimulere nystartede bedrifter til å ta med eksterne/erfarne medlemmer inn i styrene.
- Koble sammen nye prosjekter med lokale næringslivsledere som kan bidra med kompetanse og erfaring.

#### **STRATEGI 6: Felles organisering av næringsutviklingsarbeidet**

Tiltak 6.1: Ei dør inn - Etablere en felles organisasjon/samarbeidsstruktur som samler alle som arbeider med næringsutvikling i regionen i dag og ved det gjøre det enklere og mer oversiktlig for grundere og eksisterende næringsliv.

- Avklare eierskap (offentlig, bedrifter inn, fylkeskommunen ?)
- Avklare om det skal etableres et nytt selskap, eller lages tettere samarbeidsstrukturer mellom de aktørene som arbeider med næringsutvikling i dag.
- Avklare organisasjonsform – og definere roller
- Koordinere oppgaver, markedsføring
- Finansiering

**Tiltak 6.2:** Ipark Dalane – etablere selskap

- Samle inkubatormiljøene i Dalane
- Tette bånd til miljøet på Ullandhaug
- Samarbeide med øvrig virkemiddelapparat i regionen
- Sikre selskapet forutsigbare arbeidsbetingelser
- Sette realistiske mål for antall vekstselskaper i regionen

**Tiltak 6.3:** Etablere gode samarbeidsrutiner ut av regionen

- Delta aktivt i prosjekter og satsinger som settes i gang på Rogalandsnivå
- Fylkesmannens Landbruksavdeling, Innovasjon Norge, Rogaland Fylkeskommune
- Videreutvikle samarbeidet med Stavangerregionen Næringsutvikling og Haugaland Vekst
- Sikre kjennskap til nasjonale program og satsingsområder av betydning for enkeltbedrifter, bransjer eller regionen som helhet.

**STRATEGI 7: Næringslivet i Dalane skal være en profesjonell og aktiv samfunnsaktør**

**Tiltak 7.1:** "Gjenopplive" Dalane Næringsforening

- Se på vedtekter og finanseringsform
- Sikre økonomi til å ha en daglig leder i full stilling i løpet av kort tid – innen utgangen av 2010
- Engasjement fra alle de store hjørnesteinsbedriftene er avgjørende
- Avklare roller ifht. Andre næringsforeninger som enten er geografisk eller bransjemessig avgrenset
- Knytte seg til Stavanger Næringsforening – innlede samarbeid på aktuelle områder

**Tiltak 7.2:** Videreutvikle Dalanekonferansen

- Tidspunkt på året

Tiltak 7.3: Engasjere næringslivet mer aktivt i prosjekter som settes i gang av det offentlige og/eller frivillige.

- Samordne informasjon – sikre at næringslivet inviteres med når det offentlige reiser ut.
- Brusselkontoret
- Cittaslow
- Magma Geopark
- Julebyen