

**EVALUERING AV
PROSJEKTET
"FØR OPPSTART"**

Av

*Bent Aslak Brandtzæg,
Heidi Stavrum og Knut Vareide*

Arbeidsrapport nr. 3 2007

TELEMARKSFORSKING-BØ

© Telemarksforsking-Bø 2007
Arbeidsrapport nr. 3
ISSN 0802-3662
Pris: kr. 130

Telemarksforsking-Bø
Postboks 4
3833 Bø i Telemark
Tlf: 35 06 15 00
Fax: 35 06 15 01
www.telemarksforsking.no

FORORD

Telemarksforskning-Bø ble høsten 2007 engasjert av Sauda Vekst til å gjennomføre en evaluering av prosjektet "Før oppstart". Dette er et prosjekt som ble etablert av Sauda Vekst i forbindelse med kraftutbyggingen i Sauda, og har hatt som formål å skape et grunnlag for realisering av positive regionale effekter av kraftutbyggingen.

Evalueringen baserer seg i hovedsak på intervjuer og dokumentstudier, og mesteparten av arbeidet med evalueringen har foregått i perioden fra desember 2006 – januar 2007. I tillegg til evalueringen er det også som en del av prosjektet gjennomført en næringsanalyse for Sauda. Denne analysen er utarbeidet av Knut Vareide og foreligger i en egen rapport.

Ved Telemarksforskning-Bø har Bent Aslak Brandtzæg vært prosjektleder for evalueringen og har hatt et hovedansvar for sammenfattende analyse og rapportering. Heidi Stavrum har deltatt i intervjuarbeidet og har sammentilt erfaringer fra intervjuene som grunnlag for analyse og rapportering. Knut Vareide har bistått med analyse av regnskapsdata for bl.a. å se på omsetningsvekst for leverandører til kraftutbyggingen sammenlignet med andre bedrifter i kommunen og landet for øvrig.

Vi vil takke bedrifter og andre aktører i Sauda som velvillig har stilt opp til intervju/og eller bidratt med annen informasjon. Våre hovedkontakter i forbindelse med gjennomføringen av evalueringen har vært Kåre Bjarte Bjelland v/KBB Scenario og Harald Løland ved Sauda Vekst, og vi vil takke for godt samarbeid i forbindelse med gjennomføring av evalueringen.

Bø, 01.02.2006

Bent Aslak Brandtzæg
prosjektleder

INNHALDSFORTEGNELSE

Sammendrag.....	7
1 Innledning.....	11
1.1 Bakgrunn for evalueringen	11
1.2 Sentrale satsingsområder for Sauda Vekst	11
1.3 Formål med prosjektet "Før oppstart"	13
1.4 Målsetninger med evalueringen	14
1.5 Metode og gjennomføring	16
2 Sentrale innsatsområder i prosjektet	18
2.1 Innledende arbeid	18
2.2 Profilering og markedsføring	19
2.3 Kompetanseutvikling.....	20
2.4 Etablering av nye samarbeidsformer	20
3 Bedriftenes erfaringer med "Før oppstart"	21
3.1 Markedsføring og profilering.....	21
3.2 Informasjon og bevisstgjøring	22
3.3 Kompetanseheving	23
3.4 Resultater og måloppnåelse	25
3.4.1 Oppdrag til lokalt næringsliv	25
3.4.2 Bedriftsutvikling.....	31
4 Framtidige innsatsområder for Sauda Vekst	34
5 Sammenfattende konklusjoner.....	38
Referanser.....	40

SAMMENDRAG

"Før oppstart" er et prosjekt som ble satt i gang av Sauda Vekst for at regionalt næringsliv skulle være bedre i stand til å realisere positive regionale effekter av vannkraftutbyggingen i Sauda. Denne utbyggingen gjennomføres i perioden mai 2005 til våren 2008, og er kostnadsberegnet til ca. 1,5 mrd. kr.

På kort sikt har det vært en målsetning å sikre oppdrag for lokalt næringsliv i forbindelse med utbyggingen, mens på lengre sikt har det vært en målsetning å skape handlingsrom for bedriftsutvikling og nye forretningsideer. For å holde på og utnytte mulighetene for ekspansjon som følge av utbyggingsprosjektet, har det også vært en målsetning at vannkraftutbyggingen skulle fungere som et springbrett inn på nye markeder utenfor Sauda.

Hovedformålet med evalueringen er å se nærmere på hva slags betydning prosjektet "Før oppstart" har hatt i forhold til de målsetningene som ligger til grunn for prosjektet. På bakgrunn av de erfaringene som er gjort, har det videre vært en målsetning å komme med innspill til Sauda Vekst sitt videre arbeid med å styrke og videreutvikle næringslivet i regionen.

Evalueringen er i hovedsak basert på intervjuer med prosjektleder (KBB Scenario) for prosjektet "Før oppstart", oppdragsgiver (Sauda Vekst), ansvarlig hos utbygger (Elkem Saundefaldene) og 13 bedrifter i Sauda. Videre har vi også fått tilgang til prosjektplaner og annen skriftlig dokumentasjon.

I prosjektplanene for "Før oppstart" ble det spesielt lagt vekt på følgende innsatsområder:

- Profilering og markedsføring
- Kompetanseutvikling
- Samarbeid og arbeidsformer

I en innledende fase ble det gjennomført bedriftsbesøk og kartlegging av ulike faktorer og egenskaper ved bedriftene sett i forhold til framtidige utviklingsmuligheter. Av de fokusområdene som er listet opp over, er det profilering og markedsføring som ble tillagt

størst vekt i prosjektet. Det ble etablert en internettside hvor 45 bedrifter fra regionen ble profilert under navet Saudaleverandørene. Det ble også utarbeidet en mappe med skriftlig presentasjon av Saudaleverandørene som ble delt ut i møter med potensielle hovedkontraktører. Forut for utbyggingen ble det også arrangert studieturer for å høste erfaringer fra andre områder med lignende utbygginger, og det ble arrangert informasjonsmøter hvor ulike sider ved utbyggingsplanene ble presentert.

I forhold til kompetanseutvikling, var det i første rekke et HMS-kurs med 7 deltakere som ble arrangert. I tillegg var det planer om kurs i anbudsarbeid, IKT og markedsarbeid og relasjonsbygging, men disse ble ikke realisert. Det var liten interesse for deltakelse på kurs blant bedriftene.

Bedriftenes vurdering av det mest nyttige med "Før oppstart" var informasjon som ble gitt om utbyggingsprosjektet og erfaringene som ble hentet inn fra andre steder. Dette bidro til en avklaring av oppdragsmulighetene og hvilke oppdrag det var viktig å være aktive i forhold til. Det er imidlertid vanskelig å si hvor stor betydning "Før oppstart" hadde for at bedriftene skulle få oppdrag. Enkelte bedrifter gir uttrykk for at de hadde posisjonert seg uansett, og at de hadde begynt å forberede seg før "Før oppstart" startet opp. Når det gjelder profileringsarbeidet som ble gjennomført i forbindelse med "Før oppstart", blir arbeidet med å utarbeide profileringsinformasjon karakterisert som bra, men bedriftens synes å ha et relativt klart inntrykk av at informasjonen om Saudaleverandørene ikke kom fram til de avdelingene hos hovedkontraktørene som hadde ansvar for å leie inn underleverandører. Inntrykket er likevel at det stort sett blir sett på som viktig at "Før oppstart" ble satt i gang, spesielt med tanke på utfordringene som næringslivet stod overfor på dette tidspunktet.

Situasjonen i næringslivet i Sauda er nå at kapasiteten i næringslivet er fullt unyttet. Mange bedrifter har oppdrag i forbindelse med utbyggingen. Saudaleverandørene synes også å ha en betydelig større vekst i omsetningen fra 2004-2005 enn hva som har vært tilfellet i næringslivet for øvrig. Denne veksten kan imidlertid ikke kun relateres til vannkraftutbyggingen. Den synes også å ha sammenheng med en reiselivssatsing i kommunen som har gitt gode resultater. I 2002 satte Sauda Vekst i gang et prosjekt som het "Sauda nr. 1 på fritid". Dette har nå resultert i en stor utbygging av hytter og

fritidsleiligheter i kommunen. Denne utbyggingen har videre resultert i økning i oppdragsmengden for mange lokale entreprenører, og flere hevder at veksten i hytteutbyggingen har større betydning enn vannkraftutbyggingen.

I og med at bedriftene i Sauda er fullbooket, må man si at målsetningene i "Før oppstart" om å sikre oppdrag til næringslivet på kort sikt er nådd. Mange bedrifter gir imidlertid uttrykk for at de har vært forsiktede med å ekspandere. De har vært bevisste på at det for tiden er byggeboom, og at de ikke ønsker å ansette folk som de ikke har arbeid til etterpå. De bedriftene som har behov for å utvide, har imidlertid vanskeligheter med å få tak i kompetent arbeidskraft. Det er også liten vilje til å bruke utbyggingsprosjektet som en mulighet for å utvide virksomheten og gå inn på nye markeder utenfor Sauda. Dette begrunnes med at det er lange avstander, og at det ikke er kultur for pendling i Sauda. De mer langsiktige målsetningene med "Før oppstart" om at utbyggingen kunne fungere som et springbrett for bedriftene med tanke på å rette seg inn mot nye markeder, synes således vanskeligere å nå. Samtidig virker det som om bedrifter som er avhengige av å ha oppdrag utenfor kommunen, bl.a. mekanisk industri, har merket negative effekter i forbindelse med utbyggingen. Dette går bl.a. på økt lønnspress og mangel på kvalifisert arbeidskraft. Her etterlyses det også større innsats fra Sauda Vekst i forhold til å støtte opp om kompetansehevede tiltak. Dette var også et fokusområde i "Før oppstart", men hvor man ikke har lyktes med å gjennomføre tiltak som planlagt.

Situasjonen i næringslivet i Sauda i dag er at det går godt, kapasiteten er fullt unyttet, og enkelte bedrifter gir også uttrykk for at de sier nei til oppdrag. Samtidig er det en utfordring for kommunen at innbyggertallet i kommunen har gått ned over flere år, og fortsatt er på vei ned. Ut fra dagens situasjonen synes en aktuell strategi for Sauda Vekst å være å bistå bedriftene med arbeidskraft og kompetanseutvikling. Kompetanse blir betraktet som en sentral drivkraft for verdiskaping, innovasjon og regional utvikling.

For at bedriftene skal kunne ekspandere og utvikle seg på lang sikt, blir det sett på som en forutsetning at de går inn på markeder utenfor Sauda. Med tanke på å støtte opp om en slik utvikling kan det i første omgang virke hensiktsmessig å fokusere i de bedriftene som har en "eksportrettet" aktivitet fra før, og bistå og støtte disse slik at de blir bedre i stand til å opprettholde og videreutvikle sin virksomhet. Dersom det lokale markedet strammes inn

etter hvert, skal man ikke se bort fra at det kan være flere bedrifter som har behov for å se på markeder utenfor Sauda – selv om det blant mange bedrifter ikke synes å være særlig entusiasme for dette nå. Det er også klart at det er noen bedrifter som har fått større kontaktflate, økt kompetanse og bedre referanser som følge av utbyggingen. Dette bidrar til at bedriftene står sterkere med tanke på å gjøre seg attraktive også for andre lignende utbygginger/anleggsarbeider. Det arbeidet som er lagt ned i "Før oppstart" i forhold til profilering av Saudaleverandørene, kan også vedlikeholdes og videreutvikles med tanke på profilering utenfor Sauda, men det er viktig at slike strategier har en lokal forankring blant næringslivet i kommunen.

Flere bedrifter peker på at vanskelig tilgjengelighet er viktig begrensning i forhold til å gå inn på oppdrag utenfor kommunen. Det blir i den forbindelse etterlyst bedre veier, tunnel til Etne og bru over Sandsfjorden. Arbeid for bedre infrastruktur bør derfor fremdeles være et høyt prioritert innsatsområde for Sauda Vekst.

Satsingene på ferie og fritid oppleves jevnt over som meget positiv, og det framheves som viktig at denne videreføres med utvikling av aktiviteter for både sommer og vinter. På lang sikt er det forventninger om at denne satsingen skal gi betydelig mer positive ringvirkninger for nærings- og befolkningsutviklingen i kommunen enn vannkraftutbyggingen.

1 INNLEDNING

1.1 Bakgrunn for evalueringen

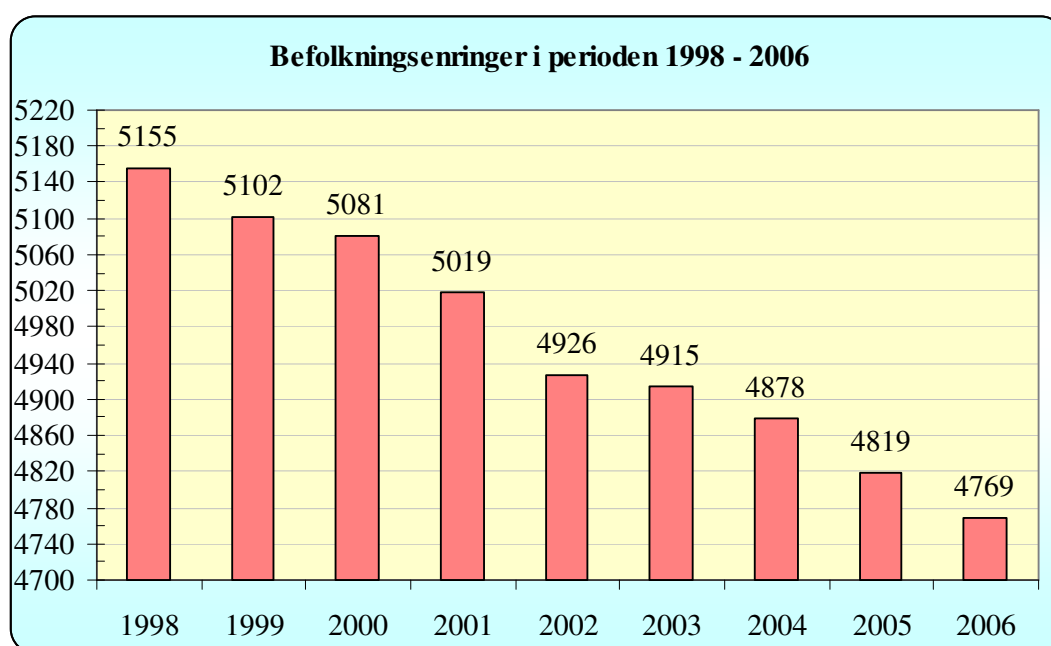
I forbindelse med kraftutbyggingen i Sauda, har Sauda Vekst satt i gang et prosjektarbeid som har hatt som formål å skape et grunnlag for realisering av positive regionale effekter av kraftutbyggingen. Saudautbyggingen er et opprustings- og utvidelsesprosjekt der det blir i underkant av 500 GWh ny kraft i tillegg til dagens produksjon på 1200 GWh. Beslutning om utbygging ble fattet av Stortinget i juni 2003. Utbyggingen er kostnadsberegnet til ca. 1,5 mrd. kr, og er planlagt gjennomført i perioden mai 2005 til våren 2008. Problemer med dårlig fjell og vanninntrenging kan imidlertid bidra til at anleggsperioden blir noe lenger enn forutsatt.

Evalueringen omfatter prosjektfasen "Før oppstart", dvs. arbeidet som ble nedlagt for å forberede lokalt og regionalt næringsliv forut for utbyggingen startet opp. I tillegg til evalueringen av denne fasen, kan det også være aktuelt med en underveisevaluering og en avsluttende evaluering. Før vi går nærmere inn på målsettinger og problemstillinger for evalueringen, vil vi innledningsvis foreta en kort gjennomgang av sentrale satsingsområder for Sauda Vekst og viktige elementer i prosjektet "Før oppstart".

1.2 Sentrale satsingsområder for Sauda Vekst

Sauda Vekst ble etablert i 2001, men det har tidligere også vært næringselskaper i kommunen - først Sauda Næringsutvikling og senere Sauda Industriutvikling. I 2001 ble det fra reiseliv og handelsnærings lagt stor vekt på at det var stort behov for utviklingsarbeid som også strakk seg ut over industrivirksomheten i kommunen. I denne prosessen ble det vurdert om man skulle ha ett eller flere utviklingselskaper. Man valgte i denne prosessen å satse på ett selskap fordi det var mye av de samme oppgavene man arbeidet med, bl.a. i forhold til rammebetingelsene for næringslivet. I forbindelse med etableringen av Sauda Vekst ble det utarbeidet en strategiplan med hovedmålsetting om å bidra til at innbyggertallet i Sauda skal stabilisere seg over 5000. Sauda har de senere årene slitt med nedgang i befolkningstallet. Innbyggertallet er i gjennomsnitt blitt redusert med ca. 50 personer hvert år i perioden 1998-2006 (jf. Figur 1). Den største reduksjonen skjedde fra

2001-2002, hvor innbyggertallet ble redusert med 93 personer. På dette tidspunktet havnet også innbyggertallet i kommunen under 5000. Samlet sett har antallet innbyggere i kommunen blitt redusert med ca. 7,5 % fra 1998-2006. SSBs befolkningsframskrivninger indikerer også fortsatt nedgang i folketallet. I henhold til disse framskrivningene¹ vil folketallet ligge på 4624 innbygger i 2010, 4443 i 2015, 4323 i 2020 og 4264 i 2225. Videre har Sauda i dag en noe større andel eldre enn det man finner i fylket og landet for øvrig. Samtidig med estimert framtidig nedgang i folketallet synes også andelen eldre å øke mer enn landsgjennomsnittet i årene som kommer. Kommunen har således betydelige utfordringer i forhold til å skape en utvikling som kan snu utviklingen i folketallet i en positiv retning.



Figur 1 Befolkningsendringer i Sauda kommune i perioden 1998-2006. Basert på data fra SSB.

Viktige fokusområder som ble pekt ut i strategiplanen til Sauda vekst, var reiseliv, kompetanse/nyskaping og alliansebygging. I 2002 ble det som følge av dette satt i gang et prosjekt som het "Sauda nr. 1 på fritid". Dette prosjektet startet sommeren 2002 og lever fortsatt, men med en annen organisering enn det man hadde i starten. De 2-3 første årene ble prosjektet drevet i regi av Sauda Vekst, men etter at destinasjonsselskapet "Sauda Ferie og Fritid" ble etablert, og som også var et resultat av prosjektets første fase, har dette

¹ Vi baserer oss her på SSBs alternativ for middels nasjonal vekst (alternativ MMMM).

selskapet hatt ansvar for prosjektledelsen. I forbindelse med Saudautbyggingen ble prosjektet "Før oppstart" etablert i 2003. Som nevnt innledningsvis, har målsetningen med dette prosjektet vært å skape et bedre grunnlag for realisering av positive regionale effekter av kraftutbyggingen.

1.3 Formål med prosjektet "Før oppstart"

Prosjektet før oppstart hadde sin bakgrunn i flere besøk til områder som hadde hatt større utbyggingsprosjekter for å se nærmere på erfaringer og effekter av disse. Elkem, som er utbygger og ansvarlig for kraftutbyggingen i Sauda, inviterte i en tidlig fase bl.a. Sauda Vekst og Suldal Utvikling med til Årdal for å se på effektene av utbyggingen av nytt Tyin kraftverk hvor Selmer Skanska hadde hovedentreprisen. Erfaringen fra Årdal var at det var få som hadde tenkt på utbyggingen før utbyggeren var på plass, og det lokale og regionale næringslivet var dårlig forberedt på å utnytte oppdragsmulighetene som lå i utbyggingen. Det var således sterke anbefalinger om å ta initiativ til å forberede det lokale næringslivet på det som skulle komme og at ting ville skje fort. Beskjeden var med andre ord at næringslivet måtte være klar til å ta oppdrag når utbyggerne skulle starte opp. Signalene var klare også fra andre utbyggingsprosjekter som det ble sett på, f.eks. på Kårstø, Ulla-Førre og på Aukra.

På bakgrunn av de kartlegginger og sonderinger som ble gjort, ble det i forbindelse med etableringen av prosjektet "Før oppstart" vedtatt både kortsiktige og langsiktige målsetninger for prosjektet:

- På kort sikt er det en målsetning å sikre oppdrag for lokalt næringsliv i forbindelse med utbyggingen
- På mellomlang sikt er det en målsetning å skape handlingsrom for bedriftsutvikling
- På lang sikt er det en målsetning å utvikle nye forretningsideer, f.eks. i forhold til nye markeder, nye produkter/tjenester, nye allianser, ny kompetanse osv.

Konkrete målsetninger har vært at:

- det regionale næringslivet skal oppnå en andel på 30 % av de estimerte utbyggingskostnadene på 1,6 mrd. kr., dvs. ca. 500 mill kr.

- det regionale næringslivet med basis i utbyggingsprosjektet skal styrke sin konkurransekraft på en måte som gir grunnlag for en vekst i sitt ”nye” normalmarked på minst 10 %.

For å nå målsetningene som er lagt til grunn for prosjektet ”Før oppstart”, ble det plukket ut noen områder som man ønsket å fokusere på. Ambisjonene var å stimulere til økt konkurransekraft i leverandørindustrien gjennom fokus på kostnadsnivå, spesialisering, kvalitet og nyskapingsevne. Gjennom fokus på kompetanseutvikling, ledelsesutvikling, samarbeid/alliansebygging, markedssamarbeid og profilering hadde man ambisjoner om å utvikle rasjonelle og effektive samarbeidsformer for å utnytte ressursene på en best mulig måte.

1.4 Målsetninger med evalueringen

Hovedformålet med evalueringen er å se nærmere på hva slag betydning prosjektet ”Før oppstart” har hatt i forhold til de målsetningene som ligger til grunn for prosjektet. På bakgrunn av de erfaringer som gjøres, er det videre en målsetning å gi innspill til Sauda Vekst sitt videre arbeid med å styrke og videreutvikle næringslivet i regionen.

Når det gjelder de konkrete målsetningene om at det lokale næringslivet skal oppnå bestemte andeler av utbyggingskostnadene, er det for tidlig å komme med endelige konklusjoner i forhold til dette, og dette ligger heller ikke innenfor rammen av denne evalueringen. KBB Scenario har imidlertid ansvar for å gjennomføre en spesifikk kartlegging av andelen kontrakter knyttet til Saudautbyggingen som har gått til det lokale næringslivet.

Som grunnlag for å evaluere hva slags betydning prosjektet ”Før oppstart” har hatt for å sikre det lokale næringslivet oppdrag i forbindelse med utbyggingsprosjektet, har vi valgt å fokusere på følgende temaer og problemstillinger:

Om prosjektet

- Hva slags kjennskap har bedriftene til Sauda Vekst og prosjektet ”Før oppstart”?
- På hvilken måte har bedriftene vært involvert i prosjektet?

Resultater av prosjektet

- Har deltakelsen i prosjektet bidratt til å skape økt bevissthet om:
 - ufordringer og muligheter som bedriftene står overfor
 - bedriftens sterke og svake sider
 - strategier og målsetninger
- I hvilken grad har bedriftene satt i verk tiltak når det gjelder:
 - ledelse/organisering
 - kompetanseutvikling/spesialisering
 - produktutvikling/nyskaping
 - kvalitetssikring
 - samarbeid/alliansebygging
 - markedsføring og profilering
- I hvilken grad har prosjektet "Før oppstart" hatt betydning for de tiltak som bedriftene har satt i verk?

Om Saudautbyggingen

- I hvilken grad har bedriftene søkt om å få leveranser til Saudautbyggingen?
- Hva slags leveranser har bedriftene fått tilslag på og hvilke har de fått avslag på?
- Hvilke faktorer har vært utslagsgivende både for de som har fått tilslag og for de som ikke nådde helt opp?
- Har prosjektet "Før oppstart" hatt betydning for om bedriften har sendt inn anbud på leveranser til Saudautbyggingen?
- I hvilken grad og på hvilken måte har prosjektet "Før oppstart" bidratt til at lokale leverandører har fått leveranser til Saudautbyggingen?

Vurderingen av prosjektet "Før oppstart" – framtidige behov

- Hva slags nytte har bedriftene hatt av prosjektet "Før oppstart"?
- Hva slags forventinger hadde bedriftene til prosjektet?
- I hvilken grad ble forventningene innfridd?
- Hva er årsakene til at forventningene eventuelt ikke ble innfridd?
- Hva kunne vært gjort annerledes?

- Hva slags utfordringer vil bedriftene stå overfor når utbyggingsperioden er ferdig?
- På hvilken måte kan utbyggingen bidra til å utvikle det lokale næringslivet slik at bedriftene står sterkere etter utbyggingen enn de gjorde før utbyggingen startet opp?
- I hvilken grad kan Saudautbyggingen bidra til kompetanseheving, produktutvikling, alliansebygging og markedsutvikling som gir rom for nye forretningsmuligheter i etterkant av utbyggingen?
- Hvilke forutsetninger bør være til stede for at bedriftene eventuelt skal kunne utnytte disse mulighetene?
- I forhold til Sauda Vekst sitt videre arbeid med leverandørutvikling og styrking av det lokale og regionale næringslivet – hva bør være sentrale innsatsområder, og hva slags tiltak vil det være behov for?

I forbindelse med evalueringen har et gjennomgående fokus vært å få tak på hva som har fungert bra og hva som har fungert mindre bra, og hvilke tiltak som kan være aktuelle for å justere kursen i forhold til vedtatte målsetninger.

1.5 Metode og gjennomføring

Evalueringen er i hovedsak basert på intervjuer med prosjektleder (KBB Scenario) for prosjektet "Før oppstart", oppdragsgiver (Sauda Vekst), ansvarlig hos utbygger (Elkem Saundefaldene) og et utvalg av bedrifter. Bedriftene som har vært med i prosjektet, har blitt profilert på en internettside under navnet Saudalevernadørene. Disse fordeler seg på følgende bransjer²:

- Bygg og anlegg: 14 bedrifter
- Elektro/Automasjon: 6 bedrifter
- Forpleining: 11 bedrifter
- HMS-tjenester: 3 bedrifter
- Ingeniørtjenester: 4 bedrifter
- IKT – varer og tjenester: 5 bedrifter

² Enkelte bedrifter er oppført under flere bransjer. Summen av bedrifter blir derfor høyere enn antallet bedrifter som reelt sett er med.

- Logistikk/transport: 4 bedrifter
- Mekanisk: 3 bedrifter
- Rådgivning: 4 bedrifter
- VVS: 4 bedrifter

Vi har gjennomført intervjuer med lederne av 13 bedrifter fordelt på følgende bransjer:

- Bygg og anlegg:
 - Sauda Sag og Bygdeservice
 - Sauda Rørhandel
 - Sauda Byggsenter
 - Brødrene Selvik
- Elektro/Automasjon:
 - Sauda Installasjon
- Forpleining:
 - Varig Renhold
 - Senit
 - Kløver Hotell og Restaurant
 - Sauda Fjordhotell
- HMS-tjenester:
 - Sauda HMS
 - Envirocon
- Logistikk/transport
 - Aarthun Transport
- Mekanisk
 - Sauda Monteringslag

Utvalget av bedrifter er foretatt i samarbeid med oppdragsgiver. Intervjuene ble foretatt i forbindelse med et tredagers besøk til Sauda i desember 2006. Videre har vi fått tilgang på grunnlagsdokumenter, planer, presentasjoner o.l. som også er benyttet i forbindelse med evalueringsarbeidet. I forbindelse med evalueringsoppdraget har Telemarksforskning-Bø også utarbeidet en næringsanalyse for Sauda. Deler av dette materialet har videre vært nyttig som bakgrunnsinformasjon for evalueringsarbeidet.

2 SENTRALE INNSATSOMRÅDER I PROSJEKTET

2.1 Innledende arbeid

I den første fasen ble det også brukt tid på å hente inn erfaringer fra andre utbyggingsprosjekter. Representanter for lokalt næringsliv, Sauda Vekst, Suldal Utviklingsselskap, SND og Rogaland fylkeskommune var også på erfaringstur til Odda og Årdal høsten 2003. Videre ble det i forbindelse med den første fasen av prosjektet gjennomført bedriftsbesøk for få en oversikt over de ulike virksomhetene og behov og muligheter for videreutvikling, markedsføring og profilering. Sentrale elementer som ble forsøkt kartlagt/belyst i forbindelse med denne kartleggingen, var:

- Produkter og tjenester som bedriftene leverer - leveringskapasitet
- Systemer for kvalitetssikring og internkontroll og behov for oppdatering og videreutvikling av disse
- Status i forhold til kompetanse og behov for å styrke denne
- Allianser/samarbeid med andre bedrifter både vertikalt og horisontalt
- Status i forhold til teknologi og utstyr
- Sterke og svake sider – muligheter og trusler
- Faktorer som oppleves som kritiske i forhold til framtidig utvikling
- Framtidige strategier, målsetninger, tiltak
- Alternative utviklingsretninger – produktutvikling, allianser/samarbeid, markedsføring og profilering, effektivisering

I forbindelse med kartleggingsarbeidet var det tett samarbeid med utbyggeren (Elkem Saundefaldene) for å skaffe til veie informasjon om utbyggingsprosjektet. I følge prosjektledelsen for "Før oppstart" var bedriftene interessert i informasjon om omfanget av utbyggingen, hva slags leveranser det ville være behov for og omfanget av disse. Møter hvor Elkem Saundefaldene var til stede for å informere, var godt besøkt. Et viktig formål med informasjonsarbeidet overfor bedriftene var å forberede dem på hva som skulle skje og få dem til å ta noen valg. Fra utbyggeren sin side ble det også pekt på ulike forhold som bedriftene burde ha på plass for at de skulle bli tilgjengelige/aktuelle for oppdrag. Dette gikk bl.a. på tilgjengelighet via websider, e-post, datakommunikasjon, kvalitetssystem/-HMS-rutiner, kjennskap til anbudskonkurranser, kontraktsinngåelser osv. Videre var det

også et behov fra utbyggeren og de store entreprenørenes side å få informasjon og kunnskap om hva som finnes av lokale bedrifter/leverandører og hva disse kan tilby – så et mål for "Før oppstart" var også å formidle og spre informasjon til disse.

Som nevnt innledningsvis, ble det lagt vekt på følgende fokusområder som grunnlag for å nå målsetningene i prosjektet:

- Profilerings og markedsføring
- Kompetanseutvikling
- Samarbeid og arbeidsformer

I det følgende vil vi foreta en nærmere gjennomgang av erfaringer med de ulike innsatsområdene, og hva slags betydning prosjektet "Før oppstart" har hatt for å posisjonere og styrke det lokale og regionale næringslivet i området.

2.2 Profilerings og markedsføring

Profilerings og markedsføring er det området som har fått størst oppmerksomhet i "Før oppstart". Som et ledd i å forbedre og synliggjøre næringslivet på den forestående utbyggingen, ble det lagt betydelig innsats i å etablere en internettside³ som grunnlag for profilerings av Saudaleverandørene. Det var gratis for bedriftene å være registrert som Saudaleverandør. Alle medlemsbedrifter i Sauda Vekst og Suldal Utvikling fikk tilbud om å være med. Det kom også inn noen nye medlemmer som fikk anledning til å bli registrert som Saudaleverandør. Bedriftene hadde selv ansvar for å framskaffe informasjon til internettsiden etter en mal utarbeidet av prosjektledelsen for "Før oppstart". For hver bedrift som er registrert, er det beskrivelse av virksomheten, systemer for HMS/kvalitets-sikring/interntkontroll, sertifisering, kompetanse, fortrinn (kompetanse, allianser, teknologi o.l.), referanser og kontaktinformasjon. Videre ble det utarbeidet en informasjonsmappe om Saudaleverandørene som ble delt ut av både Sauda Vekst og utbygger i møter med potensielle hovedkontraktører. Informasjonen om bedriftene som ble delt ut, var identisk med den informasjonen som ble lagt ut på internettsiden til Saudaleverandørene. Totalt var

³ <http://www.saudaleverandorene.no/>

det ca. 45 bedrifter fordelt på ulike bransjer som ble registrert som Saudaleverandører (jf. kap. 1.5).

2.3 Kompetanseutvikling

I henhold til prosjektplanene var en målsetning å gjennomføre kompetansehevingstiltak innenfor følgende områder:

- Helse, miljø og sikkerhet samt internkontroll
- Anbudsarbeid
- Bruk av informasjons- og kommunikasjonsteknologi (IKT)
- Markedsarbeid og relasjonsbygging

Av disse tiltakene var det bare HMS-kurs som ble arrangert. At bedriftene hadde HMS-systemene i orden, ble karakterisert som helt nødvendig av utbygger og de store entreprenørene. I følge prosjektleder hadde man kurs på gang innen IKT og anbudsarbeid, men disse ble ikke realisert. De viktigste årsakene som trekkes fram i forhold til dette, var det ble lagt ned mye ressurser på profilering, og at dette gikk på bekostning av arbeidet med de andre tiltaksområdene. Det blir også vist til at når man inviterte bedriftene til deltakelse på kurs, så var det liten interesse – ”*dette kunne de ta senere – det var to år til oppstart*”. HMS-kurset som ble arrangert, var sponset av Sauda Vekst, men det var også her liten interesse. Det var 7-8 bedrifter som deltok på kurset, og flere av disse ble oppfordret til å delta.

2.4 Etablering av nye samarbeidsformer

Bedriftene ble oppfordret til å etablere samarbeidsløsninger slik at de skulle stå sterkere i konkurransen om tildeling av kontrakter. Spesielt ønsket man gjennom samarbeid å øke kapasiteten i forhold til leveranser, styrking av tjenestetilbud og kompetanse samt øke innovasjons og nyskapingsevnen. Ut over at dette var tema som ble tatt opp i forbindelse med kontakt med bedriftene, ble det ikke satt i verk spesielle tiltak i forhold til dette. Det var således et ansvar for bedriftene å ta initiativ til aktuelle samarbeidskonstellasjoner. I forbindelse med studieturene for å se på erfaringer fra andre større utbyggingsprosjekter, så

man imidlertid eksempler på hvordan lokale mellomstore bedrifter, som normalt var ”kranglende konkurrenter”, gikk sammen for å få større oppdrag.

3 BEDRIFTENES ERFARINGER MED "FØR OPPSTART"

3.1 Markedsføring og profilering

I og med at hovedtyngden av innsatsen i prosjektet "Før oppstart" har vært rettet mot profilering og markedsføring, er det naturligvis den delen av prosjektet bedriftene har størst kjennskap til. På spørsmål til bedriftene hva slags befatning de har hatt med "Før oppstart", er det profileringsarbeidet gjennom internettpresentasjonen av Sauda-leverandørene som trekkes fram samt deltakelse på informasjonsmøter om utbyggingen. Enkelte av bedriftene vi snakket med, har også vært representert på studietur for å hente erfaringer fra større utbygginger fra andre områder.

Alle bedriftene vi snakket med, hadde fått oppdrag i forbindelse med utbyggingen. Situasjonen når det gjelder tildeling av kontrakter, er at det er tre hovedentreprenører (AF Gruppen ASA/SRG, Kruse Smith AS og Veidekke Entreprenør AS) som har ansvar for utbyggingen. Disse gjør store deler av arbeidet med utbyggingen selv, og er for tiden representert med rundt 150 personer i Sauda. De lokale bedriftene fungerer som underleverandører, enten gjennom faste kontrakter med en viss varighet, eller de utfører løpende oppdrag som dukker opp underveis i utbyggingsarbeidet.

Inntrykket var at arbeidet med kartleggingen og utformingen av profileringen på Internett fungerte bra, men at den hadde liten betydning i forhold til å skaffe bedriftene oppdrag. Flesteparten av de vi snakket med, var av den oppfatning at de lokale bedriftene hadde fått oppdrag uansett. Enkelte gir uttrykk for at det kunne vært et større poeng å profilere spesielt gjennom en egen internettside med lokale leverandører dersom det var konkurrerende bedrifter som gjorde det samme. Erfaringene fra de lokale bedriftene er at på et lite sted som Sauda, hvor det ikke er så mange bedrifter, greier entreprenørene å finne aktuelle bedrifter selv. Mange av bedriftene som har fått oppdrag og/eller som har vært i kontakt med hovedentreprenørene, sitter også igjen med et inntrykk av at hovedentreprenørene verken hadde sett eller hørt om Saudaleverandørene – ”de hadde ikke

peiling” – som en av bedriftene uttrykte det. Mye tyder på at informasjonen på internett og det skriftlige informasjonsmaterialet som ble delt ut av Sauda Vekst og utbygger, ikke har nådd fram til de avdelingene som har hatt ansvar for å kjøpe inn tjenester fra underleverandører. Enkelte av bedriftene lokalt har også fått spørsmål om hvilke bedrifter som kan være aktuelle for ulike oppdrag, og formidlet informasjon om aktuelle bedrifter til hovedkontraktørene. At det er usikkert hvorvidt informasjon som ble delt ut på møter, ble videreformidlet til rette avdeling, bekreftes også av Sauda Vekst. På møtene i forkant av at utbyggingen startet opp, var det AF-gruppen (hovedgruppen) som var representert, og ikke SRG, som igjen er en avdeling i AF-gruppen.

En av bedriftene gav også uttrykk for at profileringen fungerte som en slags ”sovepute”:
”...satset på at det skulle ordne seg, og satt bare og ventet på telefoner med oppdrag. Så fikk vi høre på bygda at entreprenørene ikke visste noe, så da ble det å hive seg rundt å gjøre noe selv. [...]. Måtte også hjelpe flere andre med å si hvem de skulle ringe til. De aller fleste bedriftene måtte gjøre noe aktivt selv for å få oppdrag. Informasjonen som Sauda Vekst gikk ut med, kom bare til de øverste folkene hos entreprenørene, ikke de som skulle ha ansvaret i Sauda. [...]. Sauda Vekst burde gjort det samme som alle bedriftene måtte gjøre – tatt en telefon til hovedkontorene til entreprenørene og spurt hvem som skulle ha ansvaret i Sauda, slik at informasjonen kom ut til rette vedkommende.”

Det viktigste erfaringen fra bedriftene i Sauda er at det var viktig å være aktive selv: ”Man måtte være på hugget og gjøre en god jobb i begynnelsen. ”Hvis man leverer til rett tid og gjør en god jobb, får man mer oppdrag også.”

3.2 Informasjon og bevisstgjøring

Et viktig formål med "Før oppstart" var å bevisstgjøre bedriftene på hva som skulle komme, få de til å ta stilling til i hvilken grad de ønsket å delta og stimulere de til å gjennomføre nødvendige tiltak for å kunne framstå som en potensiell leverandør og for å kunne hevede seg i konkurransen. Det er klart at det kartleggings- og profileringsarbeidet som ble foretatt, også for enkelte bedrifter bidro til en bevisstgjøring om bedriftens sterke og svake sider. Det som bedriftene gir uttrykk for at de hadde mest nytte av, var den informasjonen om prosjektet som ble framskaffet i regi av "Før oppstart". Her vises det til

at både studieturer og informasjonsmøter om utbyggingsprosjektet har vært nyttige for å få konkret informasjon om hva som skulle skje, og derigjennom få avklart hvilke oppdragsmuligheter som lå i prosjektet. Flere hevder at bevisstgjøringen om å være frampå når entreprenørene kom, var viktig. Enkelte peker også konkret på at det var viktig at det ble formidlet informasjon fra lignende utbygginger andre steder, og at dette bidro til at man ble mer bevisst på at man måtte gjøre noe i forkant for å lettere få inngrep med utbyggingen.

Det er også enkelte bedrifter som mener at "Før oppstart" ikke hadde så stor betydning i forhold til hvilke tiltak og forberedelser som ble gjort i forhold til å få oppdrag. Flesteparten av disse hadde startet forberedelser før prosjektet "Før oppstart" ble startet opp, og de tiltak som ble satt i verk, ville blitt gjort uavhengig av dette prosjektet. Selv om det ikke hadde så stor betydning for deres egen del, blir det imidlertid pekt på at det kunne ha større nytte for andre. En av bedriftene, som hadde iverksatt strategiske tiltak før "Før oppstart" kom i gang, gir også uttrykk for at prosjektet var et godt og viktig initiativ fra Sauda Vekst, særlig sett i lys av det markedet som var i Sauda for noen år tilbake. *"Nå, når en ser hvor god utviklingen i Sauda har vært virker det kanskje ikke så relevant, men slik var det ikke for 5 år siden. Nå er det gode tider i hele regionen og konkurransen utenfra er ikke så stor. Hadde det vært en lavkonjunktur i landet, og en kunne forvente at mange eksterne bedrifter var interessert i å få oppdrag i utbyggingen, hadde det vært enda viktigere å kjøre et oppstartsprosjekt."*

Ellers er det enkelte, bl.a. innen hotellbransjen, som gir uttrykk for at det også kunne vært behov mer informasjon om utbyggingen underveis i prosessen. Dersom man hadde visst når ulike utbyggingstrinn starter og hvilke perioder det er behov for overnatting og bespisning, hadde det vært lettere å planlegge virksomheten ut fra dette.

3.3 Kompetanseheving

I prosjektplanene for "Før oppstart" var det lagt inn flere tiltak knyttet til kompetanseheving. Som nevnt i kap. 2.3, var det i første rekke tiltak knyttet til HMS og internkontroll som i størst grad ble realisert. Kurs i HMS, internkontroll og sikkerhet ble arrangert av Sauda HMS med økonomisk støtte fra Sauda Vekst. Det var 7 lokale bedrifter som deltok på dette kurset. Flere av de som deltok, har fått store kontrakter sammenlignet med mange

andre lokale leverandører, og inntrykket blant bedriftene vi snakket med, var at de som så muligheter for større oppdrag, var bevisste på å ha standarder og kvalitetssikringssystemer i orden. Mange gir uttrykk for at de hadde slike systemer på plass fra tidligere, men enkelte har også gjort en jobb i forhold til å heve kvalitetsstandarden i forbindelse med Saudautbyggingen, f.eks. i forhold til å få nødvendige godkjenninger og sertifikater på plass. Enkelte gir også uttrykk for at de har vært bevisste på dette selv uavhengig av "Før oppstart", og tok tidlig kontakt med utbygger for å få informasjon om nødvendige kvalifikasjoner.

Tilbakemeldingene fra Sauda HMS er at kurset har bidratt til en standardheving av leverandørene som deltok på kurset, og at det hos tre av deltakerne også har vært noe oppfølgingsarbeid i etterkant av kurset. Alle disse bedriftene har levert anbud på større oppdrag i forbindelse med utbyggingen. Det er også enkelte bedrifter som har tatt kontakt for å spørre og avklare ting uten at det har vært noe formalisert samarbeid eller oppfølging.

Sauda HMS hadde i utgangspunktet forventet større aktivitet blant bedriftene i forhold til utvikling og heving av standarder på kvalitetssikringssystemer. I ettertid blir det stilt spørsmål ved om man i "Før oppstart" kunne lagt større vekt på HMS, kvalitetssikring og kompetanseheving, og vært mer tydelig på hva det er viktig å styrke leverandørene i forhold til. Det vises i den forbindelse til at man i "Før oppstart" hadde muligheter og anledning til å jobbe med kompetanseheving av lokale bedrifter som ikke ble utnyttet fullt ut. I tillegg til enhetlige standarder for profilering av Saudaleverandørene, kunne man også tenke seg at Saudaleverandørene hadde en enhetlig standard for HMS og kvalitetssikring. Inntrykket i dag er det er variasjoner mellom bedriftene når det gjelder bevisstheten om viktigheten av å ha slike rutiner og systemer på plass. Det blir likevel understreket at det var viktig at "Før oppstart" ble gjennomført, og at fokuset på utbyggingen og krav som ble stilt til potensielle leverandører, har bidratt til økt bevissthet om HMS og tiltak for å heve standarden og kvaliteten på dette feltet.

Det er ingen av de bedriftene vi snakket med, som gir uttrykk for at de ikke har systemer for HMS, internkontroll og kvalitetssikring i orden. Enkelte gir også uttrykk for at det har vært en forutsetning for å få sentrale godkjenninger at slike systemer har vært i orden.

3.4 Resultater og måloppnåelse

3.4.1 Oppdrag til lokalt næringsliv

En av målsetningene med "Før oppstart" var på kort sikt å sikre oppdrag for lokalt næringsliv i forbindelse med utbyggingen. De bedriftene vi har snakket med i forbindelse med evalueringen, har bl.a. tatt på seg følgende typer oppdrag:

- Suda sag og bygdservice
 - Salg av trelast (forskaliningsmateriale)
 - Anleggsarbeid – graving og brøyting
 - Bakstufarbeid i forbindelse med tunelldriving
 - Mekanikerarbeid

- Suda Monteringslag
 - Produksjon av luker samt noen småoppdrag i forbindelse med ting som har dukket opp underveis

- Suda Rørhandel
 - Rørleggerarbeid i forbindelse bygging av brakkerigger
 - Leveranser av materialer og utstyr

- Aarthun Transport
 - Transport, graving, massekjøring fra anlegget

- Suda HMS
 - Kurs i HMS, internkontroll og sikkerhet for Saudefaldene som byggherre og for lokale underleverandører
 - Bedriftshelsetjeneste for en av de eksterne hovedkontraktørene

- Envirocon
 - Oppdrag for utbygger knyttet til konsekvenser for det ytre miljø (forurensning, miljøstyring, kvalitetssikring)

- Sauda Byggsenter
 - Løpende salg av materialer og utstyr

- Varig Renhold
 - Noen faste renholdsoppdrag
 - En del temporære oppdrag knyttet til skuring, boning, nedvasking o.l.

- Sauda installasjon as
 - Flere oppdrag knyttet til installasjon av brakkerigger og anlegg

- Brødrene Selvik
 - Store leveranser av betong i samarbeid med Ølen Betong

- Senit
 - En stor andel av oppdragene knyttet til vasking i forbindelse med utbyggingsarbeidet

- Sauda Fjordhotell
 - 3-årig avtale med Saudefaldene om utleie av 10 rom. Også en del andre besøk av gjester som har med utbyggingen å gjøre

- Kløver Hotell
 - Noe besøk knyttet til utbyggingen. Ingen faste avtaler

I forbindelse med besøkene for å hente erfaringer fra tilsvarende utbyggingsområder, ble de spesielt oppfordret til å forberede seg på å kunne håndtere oppdrag i forhold til overnatting og forpleining. Dette var noe det helt sikkert ville bli behov for. Det ble i den forbindelse arbeidet med planer for utbygging av Sauda Fjord Hotell, og man kom så langt at tegninger var på plass. Dette var i utgangspunktet en strategisk satsing som ville vært nyttig for Sauda også på lang sikt, og som bl.a. ville vært med på å understøtte satsingen på utviklingen av reiselivet i kommunen (jf. kap. 1.2). Dette var imidlertid en satsing som man ikke lyktes med å realisere slik man hadde tenkt. Årsaken var at de som fikk hovedentreprisen, ikke var interessert i å benytte seg av tilbudet. De ville heller lokalisere

en brakkerigg for overnatting/bespisning på den andre siden av bygda, samtidig som de heller ikke ønsket å tilby bofasiliteter med tilgang på alkoholserving. Planene om utvidelse av overnattingskapasiteten kunne dermed ikke realiseres som planlagt. I ettertid blir det fra hotellets side pekt på at det kanskje hadde fått kontakt med kontraktørene hvis de hadde tatt kontakt på et tidligere tidspunkt. Utbyggerne hadde allerede tatt en avgjørelse om bruk av brakkerigg før hotellplanene ble presentert. Hotellet har imidlertid fått en avtale om å leie ut 10 rom på ”sportellet” til ansatte i Saudefaldene over en periode på tre år. Dette er en avtale som sikrer et visst belegg. Videre har hotellet også andre kortere besøk av gjester som har noe med utbyggingen å gjøre, men ingen andre faste avtaler.

Kløver hotell, som ligger i Sauda sentrum, utvidet hotellet med 15 nye rom med tanke på utbyggingen. De ønsket også å posisjonere seg med tanke på overnatting og forpleining i forbindelse med utbyggingen, men hevder at de fikk beskjed av utbygger om å vente til hovedentreprenøren kom. Da var det for sent og de har ingen faste avtaler i forbindelse med utbyggingsprosjektet. De har heller ikke fått anledning til å komme med tilbud på overnatting, kurs eller bespisning. Hotellet har noen tilfeldige gjester i forbindelse med utbyggingen.

For øvrig har det lokale næringslivet tatt på seg, og tar fortsatt på seg, ulike typer oppdrag. Hovedentreprenørene synes å være godt fornøyd med det lokale næringslivet, de har etter hvert blitt kjent med næringslivet – de vet hvem som gjør hva – og det kommer hele tiden nye avtaler underveis. Den største utfordringen i Sauda er nå at det er overoppheting av markedet, det er ingen ledige arbeidsfolk og ingen ledige maskiner. Det er vanskelig å sette i gang nye prosjekter fordi bedriftene er fullbooket. Dette blir sett på som positivt, men samtidig er det en del som gjerne skulle ønske at bedriftene hadde enda større kapasitet.

At det har vært en betydelig vekst i omsetningen blant Saudaleverandørene går også klart fram av Tabell 1. Tabellen viser vekst i omsetningen for 33 av de 45 bedriftene som er registrert blant Saudaleverandørene. For 35 av de 45 bedriftene forelå regnskapene for 2005. Av de 10 bedriftene som det ikke forelå regnskap for, var de fleste enpersonforetak eller ansvarlig foretak som ikke var regnskapspliktige. To av bedriftene hadde ikke regnskap for 2004, og en kan derfor ikke beregne vekst fra 2004 til 2005.

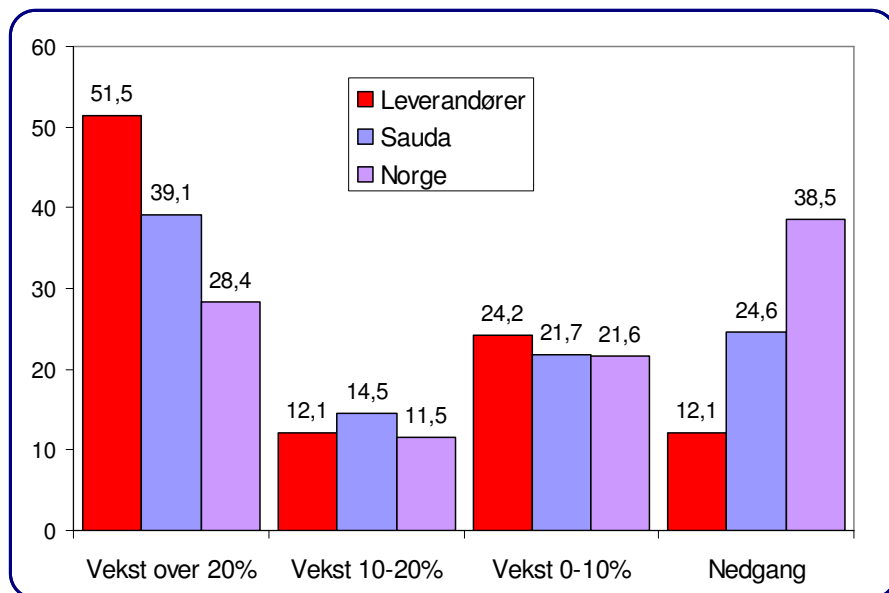
Tabell 1 Endring i omsetning blant Saudaleverandørene fra 2004-2005 basert på data fra regnskapsregisteret. Tabellen er rangert etter prosentvis vekst i omsetning.

Leverandører:	Kommune	Vekst04/05	OMS04	OMS05	NACE2
Suldal Transport Eigedom A/S	Suldal	2318,2	7371	178247	60
Omega IAT A/S	Vindafjord	143,7	2556	6228	74
Sauda Bedriftsservice A/S	Sauda	139,2	2554	6108	74
NSI-H A/S	Haugesund	100,9	17559	35283	74
Ryfylke Bygg as	Sauda	71,5	5594	9595	45
Aartun Transport A/S	Sauda	45,0	10588	15349	60
Sauda Sag og Bygdaservice A/S	Sauda	44,8	4183	6057	20
Sauda Hytteutvikling A/S	Sauda	40,5	2290	3218	70
Selvik, Brødrene A/S	Sauda	39,7	31999	44706	45
Hellvik Hus Sauda A/S	Sauda	38,1	4597	6350	45
BG Suldal A/S	Suldal	35,9	26565	36105	45
Sauda Byggsenter as	Sauda	35,6	11779	15976	52
Hesbynett A/S	Stavanger	29,8	12483	16202	72
Effektivt Renhold as (Varig Renhold)	Sauda	23,9	4447	5510	74
Sauda Monteringslag A/S	Sauda	23,5	32874	40612	28
Sauda Fjord Hotel A/S	Sauda	23,5	6834	8443	55
Hystad Marketing	Stavanger	22,0	854	1042	28
Holmen Maskin A/S	Suldal	19,7	13768	16478	45
Industri og Prosessutvikling A/S	Sauda	19,5	2808	3356	74
Helgevold Elektro A/S	Vindafjord	14,2	32270	36859	45
Kon-Sul A/S	Suldal	10,9	3368	3736	74
Sauda Installasjon A/S	Sauda	4,9	20098	21075	45
Kløver Hotel A/S	Sauda	4,4	3796	3964	55
Molla Snekkerverksted A/S	Sauda	3,9	4090	4250	36
Ryfylke HMS-senter A/S	Haugesund	3,1	7007	7221	85
Klima & Energiteknikk A/S	Sauda	2,6	8784	9010	45
PDS Gruppen	Haugesund	2,4	36763	37632	74
Hustveit, Ilistad & Rødsås A/S	Sauda	1,2	3313	3352	45
Enkel IT A/S	Hjelmeland	0,6	14132	14214	72
Senit Arbeid og kompetansebygging as	Sauda	-5,2	6407	6075	85
Ryfylke Elektro	Sauda	-20,4	7634	6074	45
HS-Maskin A/S	Sauda	-21,3	15199	11960	28
Max Invest as	Karmøy	-33,5	549	365	70
Sauda HMS A/S	Sauda			1677	85
Wia-nett as	Sauda			688	64

For å se i hvilken grad Saudaleverandørene har hatt høyere vekst enn normalt, har vi fordelt Saudaleverandørene i ulike intervall, basert på veksten i omsetning fra 2004 til

2005, og sammenliknet disse tallene med tilsvarende fordeling for alle foretak i Sauda, og alle foretak i Norge (jf. Figur 2). Figuren viser at det er en langt høyere andel av Saudaleverandørene som har omsetningsvekst over 20 prosent fra 2004 til 2005, enn tilsvarende andel for Sauda og Norge. Samtidig er det en langt lavere andel som har hatt nedgang i omsetningen.

Vi ser også at det er høyere vekst blant bedrifter i Sauda enn i landet for øvrig. 20 av bedriftene blant Saudaleverandørene som vi har regnskapsopplysninger for i 2004 og 2005, er fra Sauda. Det er 73 bedrifter totalt i Sauda som har levert regnskap for 2004 og 2005. Saudaleverandørene står dermed for en vesentlig del av bedriftene i Sauda. Dessuten vil vekst blant Saudaleverandørene kunne føre til at de øker sine innkjøp fra andre bedrifter i nærområdet, og dermed bidra til vekst også blant bedrifter som ikke er direkte leverandører. Det er også klart at de tilreisende som jobber i Sauda i forbindelse med utbyggingen benytter restauranter, butikker og andre tilbud i Sauda.



Figur 2: Prosentvis fordeling av foretakene på ulike intervaller var omsetningsvekst fra 2004 til 2005. Data: Regnskap.

Når det gjelder lønnsomhet, er situasjonen slik at 25 av de 33 leverandørene hadde positivt resultat før skatt i 2005. Dette tilsvarer en andel på 75,8 prosent. Dette er noe over landsgjennomsnittet på 72,7. Forskjellen er imidlertid ganske liten, og kombinert med det

forholdsvis lave antallet Saudaleverandører, er det ikke grunnlag for å si at lønnsomheten er bedre enn ”normalt”.

I og med at en stor andel av Saudaleverandørene har fått større eller mindre oppdrag i forbindelse med utbyggingen, samtidig som kapasiteten i det lokale næringslivet er sprengt, må målsetningen om å sikre oppdrag til lokalt næringsliv sies å være nådd. Det er imidlertid vanskelig å slå fast hvor stor betydning "Før oppstart" har hatt med tanke på de oppdragene som bedriftene har fått. I følge bedriftene var det den informasjon som ble gitt om utbyggingen og de erfaringene man hadde hatt med lignende utbyggingsprosjekter andre steder, som var av størst betydning. En del bedrifter gir uttrykk for at dette bidro til at de ble kjent med hvor det var realistisk å få oppdrag, og hvor man skulle sette inn trykket. Samtidig er det en del bedrifter som gir uttrykk for at de ville gjort sine forberedelser uavhengig av "Før oppstart". Arbeidet med profilering av Saudaleverandørene på internett blir også stort sett karakterisert som et godt tiltak, og som bidro til økt bevissthet om ulike sider ved egen virksomhet, men tilbakemeldingene fra bedriftene er at denne informasjonen ikke kom fram til de rette avdelingene og dermed fikk liten profileringsverdi.

Selv om omsetningsveksten i Sauda er klart større enn ”normalt”, er det også viktig å være oppmerksom på at det er andre faktorer enn selv kraftbyggingen som også kan spille inn. Som nevnt i kap. 1.2, ble prosjektet ”Sauda nr. 1 på fritid” initiert av Sauda Vekst i 2002. Oppfølgingen av dette arbeidet har resultert i en omfattende vekst i byggingen av hytter og fritidsleiligheter i Sauda de siste 2-3 årene. Det er stor pågang fra folk i Stavanger- og Sandnes-området som ønsker å kjøpe hytter. Prisene ligger foreløpig betydelig lavere enn i Sirdal, og det er kun en halv time ekstra å kjøre for å komme til Sauda. Bare ved skisenteret i Svandalen regner man med en omsetning på 400 millioner i hyttebransjen over en 5-årsperiode. Mange bedrifter har i dag oppdrag innen prosjektering, vareleveranser, graving, bygging, rørlegging, installasjon, transport, brøyting osv. i forbindelse med hyttebyggingen. Flere av bedriftene gir også uttrykk for at den økte satsingen på hyttebygging har større betydning for omsetningen enn oppdragene knyttet til kraftutbyggingen, og at hytteutbyggingen også vil ha større potensielle ringvirkninger på sikt. Det meldes også om at hyttebyggingen har positiv effekt for hotellene. De som skal bygge hyttene, kommer til Sauda når de skal se på tomter og følge med på byggingen. Også

firmaene som jobber med hyttebygging booker inn sine ansatte på hotellene. Når hyttene er ferdige, antas det at det vil komme familie og venner til de som bor på hyttene, og som ønsker å bo på hotell i nærheten. Det ene hotellet, som utvidet kapasiteten med 15 rom med tanke på kraftutbyggingen, men som ikke fikk avtaler om utleie som forventet, viser til at utleie i forbindelse med hytteutbyggingen har vært viktig for å forsvare utvidelsen av hotellet.

3.4.2 Bedriftsutvikling

Ved at man først hadde som målsetning å skaffe oppdrag til lokalt næringsliv, har det på lenger sikt vært en målsetning å skape handlingsrom for bedriftsutvikling, bl.a. gjennom å etablere seg på nye markeder, etablere nye produkter og forretningsideer, kompetanseutvikling, nye allianser o.l.

I første omgang kan det være av interesse å se nærmere på hvordan bedriftene har utnyttet omsetningsveksten i forhold til å styrke bemanningen. Her har vi benyttet bedriftenes lønnskostnader som grunnlag for å beregne vekst i sysselsettingen. De regnskapspliktige Saudaleverandørene økte sine lønnskostnader fra 134 mill kr til 163 mill kr fra 2004 til 2005. Norske aksjeselskap hadde samlet sett ingen økning i lønnskostnadene i samme periode. En økning på nesten 30 mill kr i lønnskostnader tilsvarer ca. 72 årsverk, dersom vi bruker 400 000 kr pr. år som gjennomsnittlige lønnskostnader. Saudaleverandører med adresse i Sauda kommune økte sine lønnskostnader fra 78 mill kr til 91 mill kr i samme periode. Dette tilsvarer en økning på ca 31 årsverk.

Ut fra intervjuene med bedriftene er inntrykket at de jevnt over har vært bevisste på at den pågående "utbyggingsboomen" kun er en "boble", og at de derfor har vært forsiktige med å ekspandere. En av bedriftene, som synes å være representativ for mange av bedriftene i Sauda, gir uttrykk for at den har vært bevisst på å ikke ta på seg mer enn den klarer å håndtere. Målet har kun vært en begrenset vekst, og derfor prioritert mellom arbeidsoppgaver, bl.a. ved å si nei til oppdrag som innebærer pendling. Bedriften er bekymret for tiden etterpå, og vil ikke føre arbeidsfolk bak lyset. Ledelsen foretrekker stabilitet og seriøsitet og vil ikke ansette og si opp folk etter kort tid. Bedriften har vokst litt på antall ansatte, men dette vil utjevnes med forestående pensjonerings i framtida. Bedriften ønsker ikke oppdrag som innebærer pendling, og en viktig begrunnelse for dette er at det ikke er

kultur for pendling blant arbeidstakerne i Sauda. Industrikulturen i Sauda har medført at det er større kultur for skiftarbeid. Bedriften har derfor valgt å gå bredt ut og ta mange ulike oppdrag for å sikre at de slipper å reise ut av Sauda. Det er ikke ønskelig å ta kostnader og risiko ved mye reising.

Mange bedrifter gir uttrykk for at de har forsøkt å håndtere ekstra oppdrag ved å arbeide mer i stedet for å ansette nye folk. De ansettelse som har funnet sted, synes å være av begrenset omfang. Videre er det enkelte av bedriftene vi har snakket med som har behov for flere folk, men som har problemer med å skaffe kvalifisert arbeidskraft pga. av det opphetede markedet. En viktig målsetning med "Før oppstart" var at bedriftene skulle benytte økt oppdragsmengde til å ekspandere gjennom nyansettelser, utvikling av nye produkter og tilbud og være bedre rustet til å gå inn på nye markeder utenfor Sauda. Prosjektet synes så langt å ha hatt mindre effekt i forhold til dette, og lysten og viljen til å gå inn på markeder utenfor Sauda synes også å være liten blant en del bedrifter – *"hvorfør være stor når man er lykkelig som liten"* - som en av bedriftslederne uttrykte det. Det er imidlertid klart at det er behov for flere arbeidsplasser og økt tilflytting til Sauda dersom man skal snu den negative utviklingen i folketallet.

En av de bedriftene vi snakket med, som er, og har vært avhengige av oppdrag og leveranser utenfor Sauda knyttet til mekanisk industri, peker på at kraftutbyggingsprosjektet for deres del ikke har hatt spesielle positive effekter. Oppdragene de har fått i forbindelse med kraftutbyggingen, har vært av mindre karakter, og dekningsbidragene har vært små. Videre hevdes det at utbyggingsprosjektet har bidratt til kamp om kompetent arbeidskraft, noe som videre har bidratt til å presse lønningene i været. Vannkraftutbyggingen har sånn sett hatt en negativ effekt for bedriften. En langsiktig målsetning med "Før oppstart" har vært at lokale bedrifter som følge av oppdrag i forbindelse med kraftutbyggingen skulle utvikles og styrkes med tanke på å gå inn på nye markeder utenfor Sauda. Dersom utviklingen er slik at lokale bedrifter som allerede har etablert seg i markeder med leveranser og samarbeidspartnere utenfor Sauda, får svekket konkurranseevne sammenlignet med lignende bedrifter i andre områder som følge av utbyggingen, er dette en problemstilling som det er viktig å være oppmerksom på. Kombinert med at mange bedrifter som har oppdrag i forbindelse med utbyggingsarbeidet, ikke er spesielt interessert i å bevege

seg ut av Sauda, kan det hende at utviklingen på lang sikt vil gå i motsatt retning av det man ønsker.

I tilknytning til målsetningene om at "Før oppstart" skulle bidra til å skape et grunnlag for realisering av positive regionale effekter av kraftutbyggingen, ble det også vedtatt noen konkrete målsetninger i forhold til dette (jf. kap 1.3). På kort sikt var målet at det regionale næringslivet skulle oppnå en andel på 30 % av de estimerte utbyggingskostnadene på 1,6 mrd. kr, dvs. 500 mill. kr. På lang sikt var det en målsetning at det regionale næringslivet som følge av utbyggingsprosjektet skulle styrke sin konkurransekraft på en måte som gir grunnlag for en vekst i sitt "nye" normalmarked på minst 10 %. Bakgrunnen for målsetningen om at det lokale næringslivet skulle oppnå en andel av utbyggingskostnadene på 30 %, var erfaringer fra lignende utbyggingsprosjekter. Her var tilbakemeldingene på at andelen av utbyggingskostnadene som kom tilbake til regionen, lå på +/- 20 %, og man valgte å legge seg på et nivå som lå 10 % over dette. Som nevnt innledningsvis, vil andelen som faktisk har tilfalt regionen, bli kartlagt gjennom en egen undersøkelse, men tilbakemeldingene fra de bedriftene vi har snakket med i forbindelse med evalueringen, er at dette har vært en urealistisk målsetning. Vi har også fått tilbakemeldinger på at dersom man oppnår 20 %, så er dette et svært godt resultat. I den forbindelse er det også viktig å være klar over at en betydelig del av utbyggingskostnadene har gått til produksjon av dyrt utstyr i utlandet, noe som også bidrar til å sette begrensninger til hvor store andeler det er realistisk å kjempe om. Siden kapasiteten i det lokale næringslivet er sprengt, er det også begrensninger på hvor stor andel av kontraktene det lokale næringslivet er i stand til å ta på seg. Her er det også viktig å merke seg at mange bedrifter er godt belagt med oppdrag i forbindelse med den økte hytteutbyggingen. Den svært store veksten i hyttemarkedet var noe man ikke hadde regnet med da målsetningene før oppstart ble vedtatt. Da var situasjonen en helt annen for næringslivet, og kraftutbyggingen ble sett på som en gyllen mulighet til å gi det lokale næringslivet en "vitamininnsprøyting" som det kunne dra nytte av både på kort og lang sikt. Vurderinger av måloppnåelse på dette punktet må med andre ord vurderes ut fra de utfordringene næringslivet sto overfor ved oppstartstidspunktet sammenlignet med situasjonen slik den er i dag.

4 FRAMTIDIGE INNSATSOMRÅDER FOR SAUDA VEKST

Sauda Vekst har som overordnet målsetning å bidra til utvikling av et variert næringsliv i Sauda ved å yte kvalifiserte rådgivings- og servicetjenester til bedrifter og offentlig forvaltning. Dette skal primært skje ved at industribedrifter, handel- og reiselivsbedrifter, relaterte tjenesteytende bedrifter og kommunale virksomheter blir knyttet sammen i et nettverkssamarbeid. Selskapet skal ta initiativ til, og bidra til tiltak som kan gi mennesker og bedrifter i Sauda bedre kompetanse. Selskapet skal også bidra til utvikling av lokalsamfunnet og infrastrukturen ved egne initiativ eller ved å støtte andres.

"Før oppstart" er et prosjekt som faller godt inn under Sauda Vekst sine målsetninger. Et sentralt spørsmål er nå, etter at vannkraftutbyggingen er godt i gang, hvordan Sauda Vekst skal jobbe videre med å støtte opp under de langsiktige målsetningene som ligger til grunn for "Før oppstart". Som grunnlag for å vurdere dette må man ta utgangspunkt i erfaringene med prosjektet så langt, og de utfordringer og mulige framtidsutsikter som næringslivet står overfor i dag.

Situasjonen i dag er at næringslivet i Sauda har mer enn nok å gjøre. Kraftutbyggingen er en medvirkende årsak til dette, men omfattende utbygging av hytter og fritidsleiligheter spiller også viktig rolle. For øvrig har det generelt sett vært gode tider med stor aktivitet i næringslivet. Bedriftene synes stort sett å ha vært forsiktige med å unytte vannkraftutbyggingen som grunnlag for å utvide virksomheten, og de har vært bevisste på at "utbyggingsboomen" ikke vil vare evig. I "Før oppstart" har det vært en målsetning at bedriftene skulle utvide virksomheten med basis i vannkraftutbyggingen, og de skulle beholde og utnytte denne ekspansjonen ved å gå inn på nye markeder utenfor Sauda. En stor andel av bedriftene synes i liten grad å være interessert i dette, noe som synes å ha sammenheng med bedriftskulturen i området, at avstandene til markedene utenfor Sauda er store, og at det ikke er kultur for pendling. Inntrykket fra samtalen med bedriftene er at næringslivet i Sauda, med unntak av den mekaniske industrien, ikke har hatt tradisjon for å rette seg mot markeder utenfor Sauda. Samtidig synes det å være slik at mekanisk sektor, som jobber aktivt mot markeder utenfor Sauda, ikke har merket positive effekter som følge av utbyggingen – snarere det motsatte. De negative effektene for mekanisk industri er økt lønnspress og vanskeligheter med å få tak i kompetent arbeidskraft. I og med at det er liten

vilje blant bedriftene til å utnytte vannkraftutbyggingen som grunnlag for å ekspandere og bevege seg inn på nye markeder, samtidig som utbyggingen slår negativt ut for bedrifter som er avhengige av markeder utenfor Sauda, kan det være vanskelig å realisere de langsiktige målsetningene med "Før oppstart". Dersom man ønsker at bedriftene i større grad skal fokusere på markeder utenfor Sauda, kan det i første omgang være hensiktsmessig å ta utgangspunkt i de bedriftene som har en "eksportrettet" aktivitet fra før, og bistå og støtte disse slik at de blir bedre i stand til å opprettholde og videreutvikle sin virksomhet.

I tillegg til mekanisk industri er det også andre bedrifter, f.eks. innen elektro/automasjon som har vanskelig med å få tak i arbeidskraft. Å bistå bedrifter med kompetanseutvikling og/eller å skaffe til veie kompetent arbeidskraft, synes således være et aktuelt innsatsområde for Sauda Vekst i tiden som kommer. En av bedriftene peker på at når arbeidsgiveravgiften ble endret, medførte dette økte kostnader for bedriften på rundt en halv million kroner. Kompensasjonen som kommunen mottar som følge av bortfallet av redusert arbeidsgiveravgift, går til å finansiere tiltak i regi av Sauda Vekst, men det hevdes at disse har i liten grad kommet tradisjonelle industribedrifter til gode. Bedriften har tidligere foreslått at pengene bør gå til å delfinansiere kompetansehevingstiltak for ansatte ved bedriftene i Sauda. Det kan være en utfordring for kompetansekrevende bedrifter at de ofte må sende ansatte langt av gårde for at de skal oppdatere seg gjennom kurs. Å bruke noe av pengene til å subsidiere kurs på bestemte fagområder blir i den forbindelse framhevet som et nyttig tiltak. Tiltak knyttet til kompetanseheving var et av tiltaksområdene i "Før oppstart", men hvor det ikke ble iverksatt tiltak som planlagt.

Kompetanse blir gjerne sett på som en sentral drivkraft for verdiskaping, innovasjon og regional utvikling (jf. St.meld. nr. 42 (1997-98): Kompetansereformen). Begrunnelsene er bl.a. den tiltakende globaliseringen av økonomien, internasjonaliseringen, den teknologiske utviklingen og kravene til økt omstilling av produksjon og organisasjon i arbeidslivet generelt og i den enkelte virksomhet. Erfaringsmessig kan det imidlertid være en stor utfordring å få til gode modeller og systemer for effektiv og fruktbar kompetanseutvikling. I forhold til Sauda Vekst sin rolle i en slik sammenheng, kan det være av interesse å se nærmere på en modell for kompetansebrobygging som er utviklet i Midt-Telemark (Haukeland 2005). I denne modellen har Midt-Telemark Næringsutvikling en rolle som

brobygger mellom kompetansemiljøene og næringslivet/arbeidslivet med tanke på å få til økt samhandling og en interaktiv tilnærming til kompetansebygging i regionen. Modellen er nå under implementering og utprøving gjennom et treårig pilotprosjekt. Telemarksforsking-Bø gjennomfører en følgeevaluering av prosjektet, bl.a. med tanke på å kartlegge og systematisere erfaringer som kan ha overføringsverdi til andre regioner.

Det er klart at det er mange bedrifter som har fått større kontaktflate, økt kompetanse og bedre referanser som følge av utbyggingen. Dette bidrar til at bedriftene står sterkere med tanke på å gjøre seg attraktive også for andre lignende utbygginger/anleggsarbeider. En faktor som er til hinder for dette, og som trekkes fram av flere bedrifter, er at den geografiske beliggenheten til Sauda er problematisk. Bedre infrastruktur i form av bedre veier, tunnel gjennom fjellet til Etne og bru over Sandsfjorden, ville gjort tilgangen til markedene utenfor Sauda lettere. Å jobbe for bedre infrastruktur er en prioritert oppgave for Sauda Vekst i dag, og som det fortsatt er viktig å fokusere på.

Ellers er inntrykket at en del bedrifter har mye å gjøre, og er i en situasjon som gjør at de ikke har tid til å tenke så mye på framtidige strategier – ”*det er vanskelig å tenke på blåmandagen*”. I forhold til utviklingen lokalt er det stor optimisme i forhold til hytteutbyggingen. Videre går hjørnesteinsbedriften Eramet bra, og den har større utbyggingsplaner som også kan komme øvrig næringsliv til gode. Enkelte gir likevel uttrykk for at det er viktig å diskutere hva som vil skje i Sauda når utbyggingen av kraft og hytter er over. En av bedriftene gir også uttrykk for at oppdragene i forbindelse med utbyggingen gir en god referanse, og at bedriften har kompetanse som kan brukes utenfor Sauda.

Det er stor sannsynlighet for at man over tid ikke klarer å holde oppe den utbyggingsaktiviteten man har hatt i Sauda de siste årene. Dersom markedet strammes inn, skal man ikke se bort fra at det kan være flere bedrifter som har behov for å se på markeder utenfor Sauda – selv om det blant mange bedrifter ikke synes å være særlig entusiasme for dette nå. I forbindelse med "Før oppstart" ble det lagt ned en del ressurser i forhold til profilering av Saudaleverandørene. Dersom dette profileringsarbeidet skal ha verdi framover, er det viktig at informasjonen oppdateres med den nye kompetansen som er tilført, slik at den kan bidra til å gjøre bedriftene attraktive også for lignende utbygginger/anleggsarbeider i andre områder. Det er klart at mange av de bedriftene som i dag er en del av Saudaleverandørene,

driver en type virksomhet som er sterkt knyttet til det lokale markedet, og hvor det er lite aktuelt å profilere seg med tanke på oppdrag utenfor Sauda. Det vil derfor være naturlig å foreta en gjennomgang av hvilke bedrifter i Sauda som er aktuelle for – og interessert i – en profilering i forhold til prosjekter utenfor Sauda. Etter det vi forstår, er det flere store veiutbyggingsprosjekter på gang som ligger 2-3 timers kjøring fra Sauda. Arbeidet som er lagt ned i "Før oppstart" og de erfaringene som enkelte bedrifter har fått i forbindelse vannkraftutbyggingen i Sauda, kan brukes som basis for å posisjonere seg i forhold til slike prosjekter, men det forutsetter at det er vilje til dette i det lokale næringslivet. Man kan også tenke seg at internettsiden for Saudaleverandørene utvikles til å bli en informasjonskanal om prosjekter som planlegges realisert. Dette kan bidra til økt interesse for siden som informasjonskanal, og dermed også større markedsføringsverdi for Saudaleverandørene. Det er imidlertid viktig at de strategier som velges, er forankret i næringslivet, og at bedriftene er bevisste og aktive i forhold til sine valg. Sauda Vekst kan fungere som et rådgivende og støttende organ i utviklingsprosesser, men det er avgjørende at næringslivet selv er en deltakende og aktiv aktør.

Vi har vært inne på at den store utbyggingsaktiviteten som pågår i Sauda, har medført at næringslivets kapasitet er fullt unyttet – og vel så det. Enkelte bedrifter gir i den forbindelse uttrykk for at det er i nedgangstider at man har størst behov for strategier og tiltak i regi av Sauda Vekst. Andre bedrifter peker på den annen side på at det er særlig i tider hvor alle har nok med å tenke på sitt, at det er viktig at Sauda Vekst tar seg tid til å jobbe langsiktig og strategisk i forhold til Saudasamfunnet som helhet. I forhold til framtidsutsiktene, er det flere bedrifter som gir klart uttrykk for at det er i hyttebyggingen de ser det største potensialet, og at det er viktig at Sauda Vekst også har fokus på dette i tiden som kommer. Spesielt blir det pekt på behov for strategier og tiltak med tanke på utvikling av tilbud og aktiviteter i sommersesongen – det er viktig at turistene har et tilbud når de kommer – både sommer og vinter. Her kan det virke som det er behov for prosjekter som er mobiliserende i forhold til å identifisere lokale ressurser og kvaliteter, hvordan disse kan utnyttes som opplevelser, tilbud og produkter, og hvordan de kan profileres slik at de framhever Saudas særegne kvaliteter og fortrinn på en positiv måte. I den nye opplevelsesøkonomien er det et konkurransefortrinn dersom man klarer å skille seg ut ved å fokusere på det unike og spesielle ved stedet, og ikke det som alle andre har (Lønning et al 2003). Selv om det er full fart i næringslivet, så er folketallet på vei nedover. Flere håper

at økt turisme kan bidra til positive ringvirkninger som kan bidra til å demme opp noe for denne nedgangen. Så langt har det også dukket opp noen nye firmaer som er etablert som følge av hytteutbyggingen.

5 SAMMENFATTENDE KONKLUSJONER

Avslutningsvis kan man slå fast at situasjonen i Sauda nå er helt annerledes enn da "Før oppstart" startet opp. Utbyggingsprosjektet ble da sett på som viktig for å sikre og øke antallet arbeidsplasser i kommunen. Situasjonen nå er at bedriftene har mer en nok oppdrag. Dette kan også tilskrives økt hyttebygging og generelt gode tider for norsk næringsliv.

Signalene fra bedriftene er stort sett at det var viktig å gjennomføre prosjektet "Før oppstart". Det som hadde størst betydning for bedriftene, var tilgang på konkret informasjon om utbyggingsplanene, noe som bidro til å gjøre det lettere for bedriftene å kunne posisjonere seg i forhold til aktuelle oppdrag. Oppfatningene blant bedriftene er jevnt over at profileringsarbeidet for å synliggjøre Saudaleverandørene hadde liten betydning. Utfordringen nå er at de bedriftene som ønsker å ansette flere folk, ikke får tak i kvalifisert arbeidskraft. Å bistå bedriftene med å skaffe arbeidskraft og tiltak for kompetanseutvikling kan derfor synes som ett av flere viktige fokusområder framover. Viljen til å utnytte utbyggingsprosjektet som fundament for å styrke bedriftene og gå inn på markeder utenfor Sauda synes å være liten. Årsakene synes å være at det ikke er kultur for pendling, og at avstandene til markedene utenfor Sauda er store. På sikt kan det derfor være vanskelig å holde på og videreutvikle den ekspansjonen som enkelte bedrifter har hatt. Dersom det lokale markedet svikter, kan det bli større behov for å se ut over kommunegrensene, og det vil da være viktig å ha strategier på plass i forhold til det, bl.a. i forhold til å dra veksler på arbeidet og erfaringene fra "Før oppstart".

På kort sikt synes det imidlertid å være viktig å støtte opp om bedrifter som allerede opererer på markeder utenfor Sauda. At disse bedriftene klarer å opprettholde og styrke sine virksomheter, vil være viktig for Saudasamfunnet på sikt. Enkelte av disse bedriftene har i første rekke merket utbyggingen i form av press på lønninger og mangel på arbeids-

kraft. Videre framheves bedre veier, bruer og tunneler som viktige infrastrukturtiltak for å lette tilgjengeligheten til omverden.

Satsingene på ferie og fritid oppleves jevnt over som positiv, og det framheves som viktig at denne videreføres med utvikling av aktiviteter for både sommer og vinter. Det er forventinger om at denne satsingen skal gi større positive langsiktige ringvirkninger både for nærings- og befolkningsutvikling enn vannkraftutbyggingen.

REFERANSER

Lønning, D.J., Kaasene, A.G., Brandtzæg, B.A., Haugsevje, Å. Vike, H., Haukeland, P.I. & Bolkesjø, B. 2003. Den norske bygda og den store verda. Om lokal utvikling i ei global tid. – Telemarksforsking-Bø. Forskingsprogrammet Trademark Telemark.

Haukeland, P.I. 2005. Kompetansebygging Midt-Telemark. – Telemarksforsking-Bø. TF-notat nr. 4/2005.