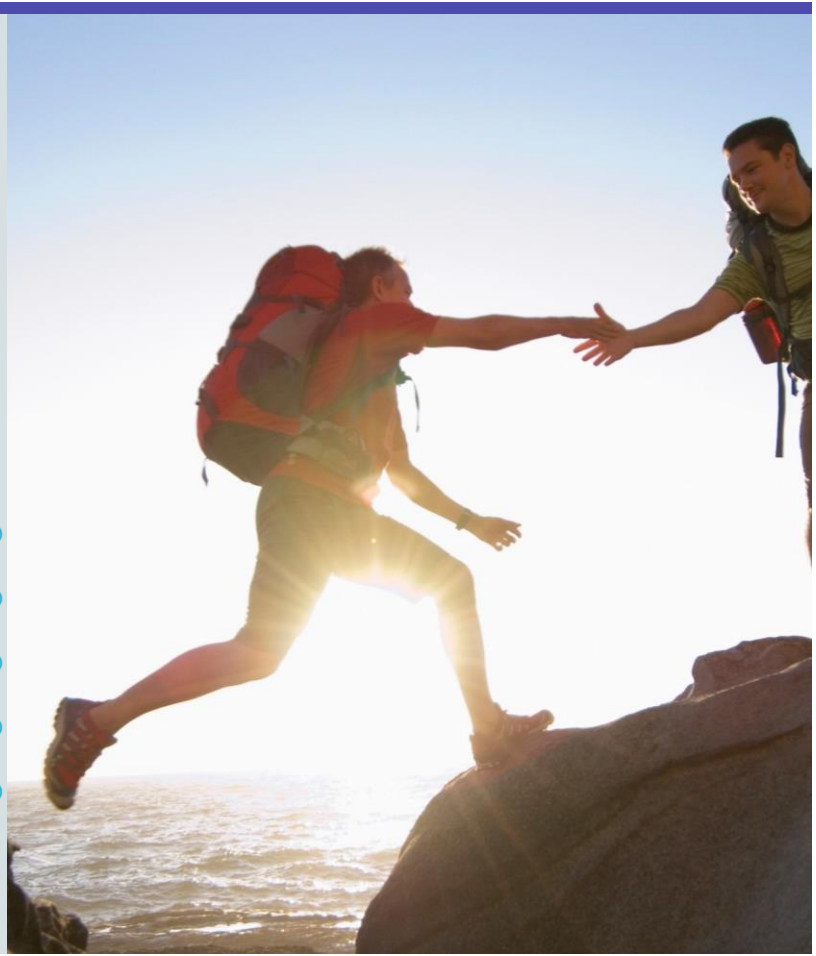
Universitetet i Sørøst-Norge

GJENNOM COVID-19: TRUSLER, MULIGHETER OG VEIEN VIDERE



Agenda

- COVID-19 og Ringeriksregionen
  - Kortfattet sammendrag
  - Metode
  - Verden
  - Norge
  - Hvordan har Regionen og Distrikts-Norge hatt det?
- Klyngeprosjektet
  - Beskrivelse og forventninger

HVILKE EFFEKTER HAR COVID 19 HATT PÅ NÆRINGSLIVET I DISTRIKTS-NORGE?

Problemstilling

- Hvordan vil COVID-19 pandemien påvirke veksten i Distrikts-Norge?
- Hvilke trusler og muligheter foreligger ?
  - Hvordan påvirkes norsk økonomi og små og mellomstore bedrifter generelt?
  - Hvilke respons og adaptasjonsevne ser vi i norsk næringsliv, på vegen mot normaltilstanden etter COVID-19 pandemien?
  - Hvor robust er bedriftenes finans og forsyningskjedestrukturer for å håndtere konsekvensene av COVID - 19?

Hva fant vi?

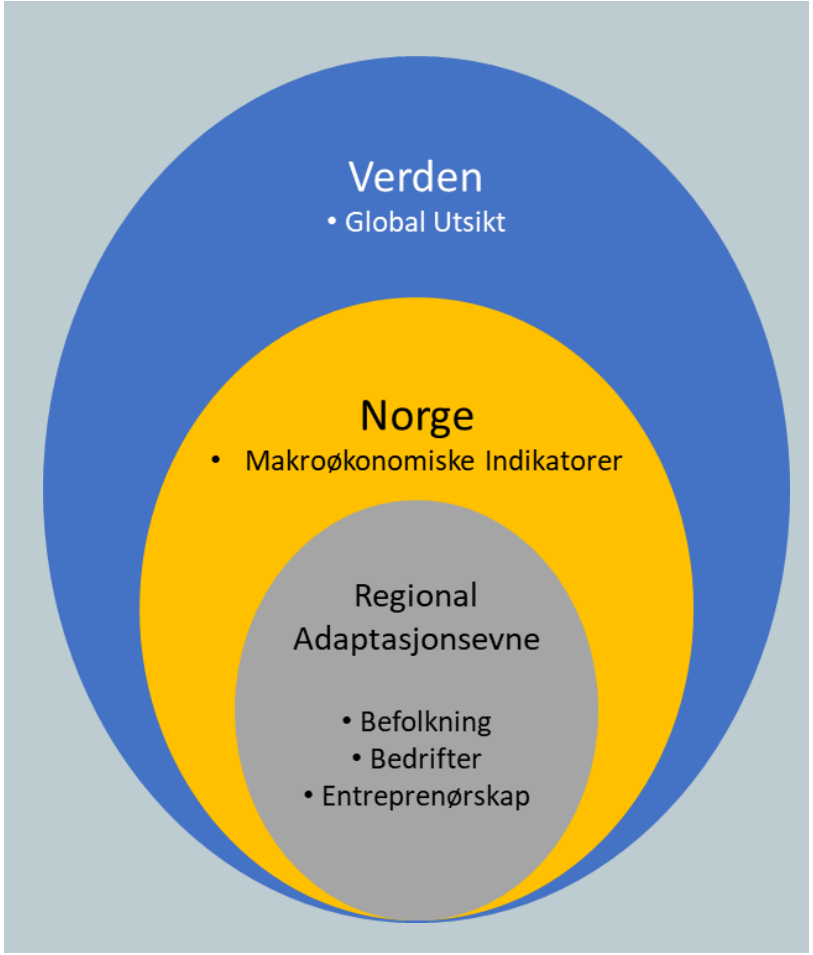
Raskere endring mot en grønn og digital økonomi	• Negativ vekst i 2020 men økt likviditet • Den vestlige verden og Norge vil bevege seg raskere mot grønnere, digitalisert økonomiske modeller • Økt pengemengde i økonomien medfører at bedriftene må utvikle nye forretningsmodeller og produkter.
Distrikts-Norge og Ringeriksregionen svekker sin konkurranseevne i et tiltakende tempo	• Større bedrifter har bedre forutsetninger for å takle den nødvendige omstillingen ved å jobbe annerledes og lære nye metoder • Bedrifter i Distrikts – Norge har mindre strategisk og digital adaptasjonsevne enn bedrifter, på samme størrelse, fra storby regioner
Ingen tegn til økt befolkning i regionen, på kort sikt	• Personer bosatt i Oslo og Bærum ønsker ikke å flytte ut fra urbaniserte områder, selv om de bruker hjemmekontor • Entreprenørene søker etter økosystemer og inkubatorer og tilgang til kunnskap / universitetsmiljø, investorer, og nye teknologi

Hva betyr dette for Distrikts-Norge?

Forsterket behov for:	• Støtte til lokale bedrifter for økt digitalisering, innovasjon og adaptasjon knyttet til nye forretningsmodeller og en ny verden for økonomisk samhandling
Konkret handling knyttet til, adaptasjon, innovasjon og entreprenørskap:	• Etablere et økosystem av bedrifter og grundere for læring, innovasjon og kunnskapsdeling •Jobbe med andre campuser for å forstå og synliggjøre hva regionen og universitet kan tilby
Raskere urbanisering	• Økt integrasjon med Osloregionen • Etablering av regionen som en kjent merkevare

Metode og Data

Hvordan har vi utført analysene?



ANALYSE RAMMEVERK

- Global økonomisk og politisk status
- Norges økonomisk status og svar på covid pandemien
- Regionen – Bedriftenes svar til pandemien

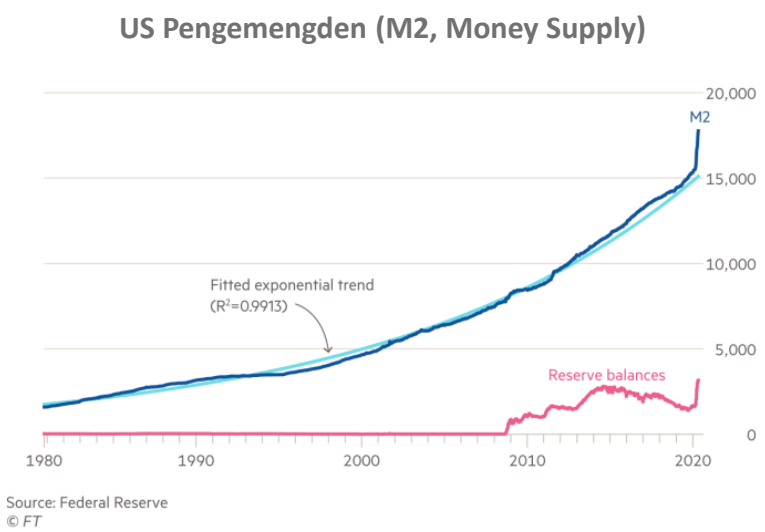
Analyse Metode: Triangulering av Data

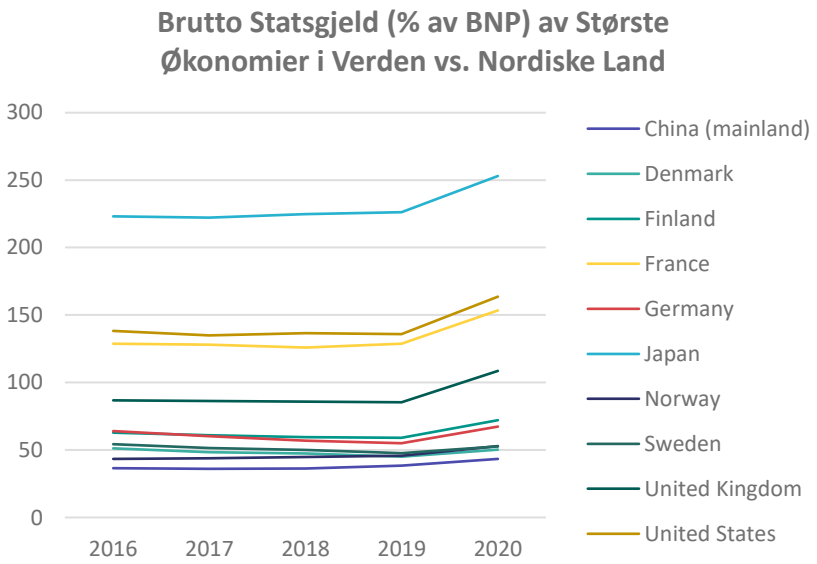
Kvalitativ data	• 10 Intervjuer med ledere av nøkkel bedrifter i regionen • Verifisering av argumentene fra ulike kilder
Primær data	• Spørreundersøkelse om bostedsattraktivitet og valg av bosted • Spørreundersøkelse om bedriftenes svar på COVID-19 krise
Sekundær data	• SSB og Reuters Thompson databaser for makroøkonomiske variabler • Skatteetaten for finansielle støtte informasjon

Verden

Hva er makro trender i verden?

På kort sikt har tiltaket vært å pumpe penger inn i markedet for å redusere de økonomiske effektene av covid-19





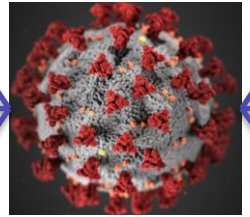
På langsikt har vi større endringer i vente

Økt likviditet, kredittbasert finansiering

Elektrifisering
- Fornybar energikilder
- Mindre bruk av hydrokarbon baserte energikilder

Automasjon
- Digitalisering,
- Kunstig Intell.

Biotech
- Økt behov for nye løsninger



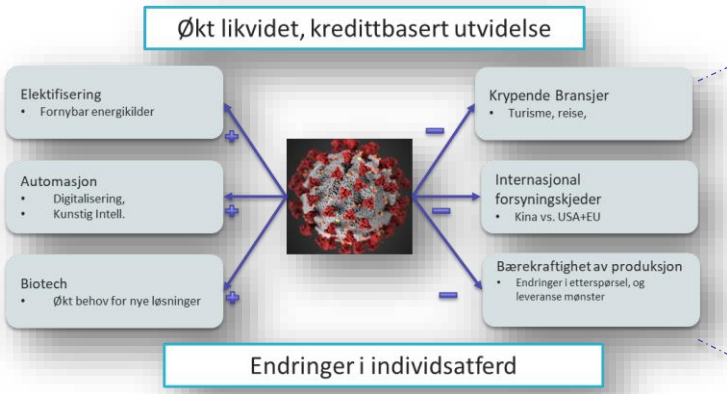
Bransjer med redusert aktivitet
- Turisme, reise, uteliv

Internasjonal forsyningskjeder
- Kina vs. USA+EU

Bærekraft av produksjon
- Endringer i etterspørsel, og leveranse mønster

Endringer i individsatferd og behov

Hvilke aktiviteter prioriter de største økonomier og bedrifter i verden?



Finansiell risikostyring

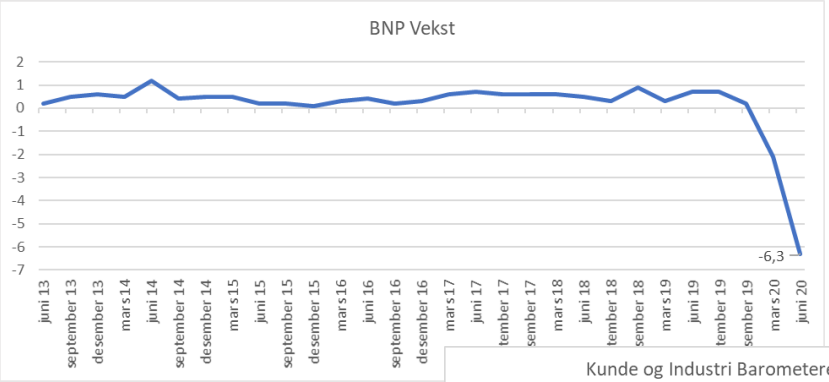
Adaptere eksisterende bedrifter til nye verden

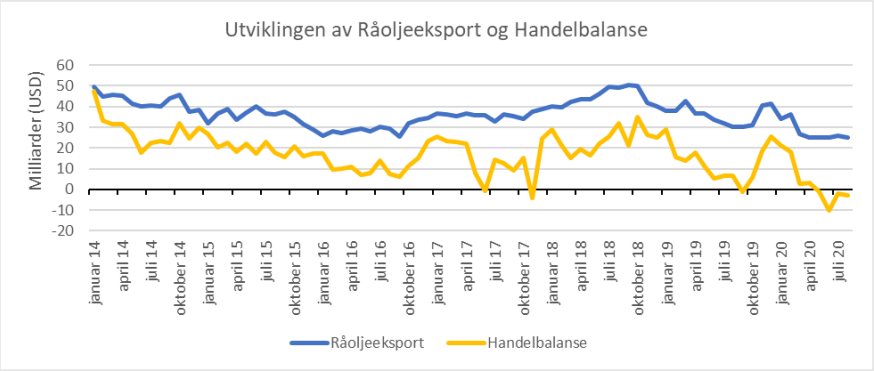
Innovasjon og entreprenørskap for å treffe nye behov

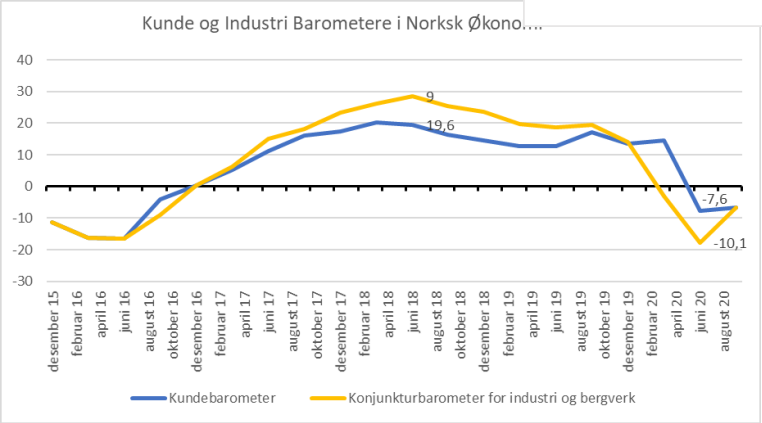
Norge

Hvordan har COVID-19 påvirket norsk økonomi?

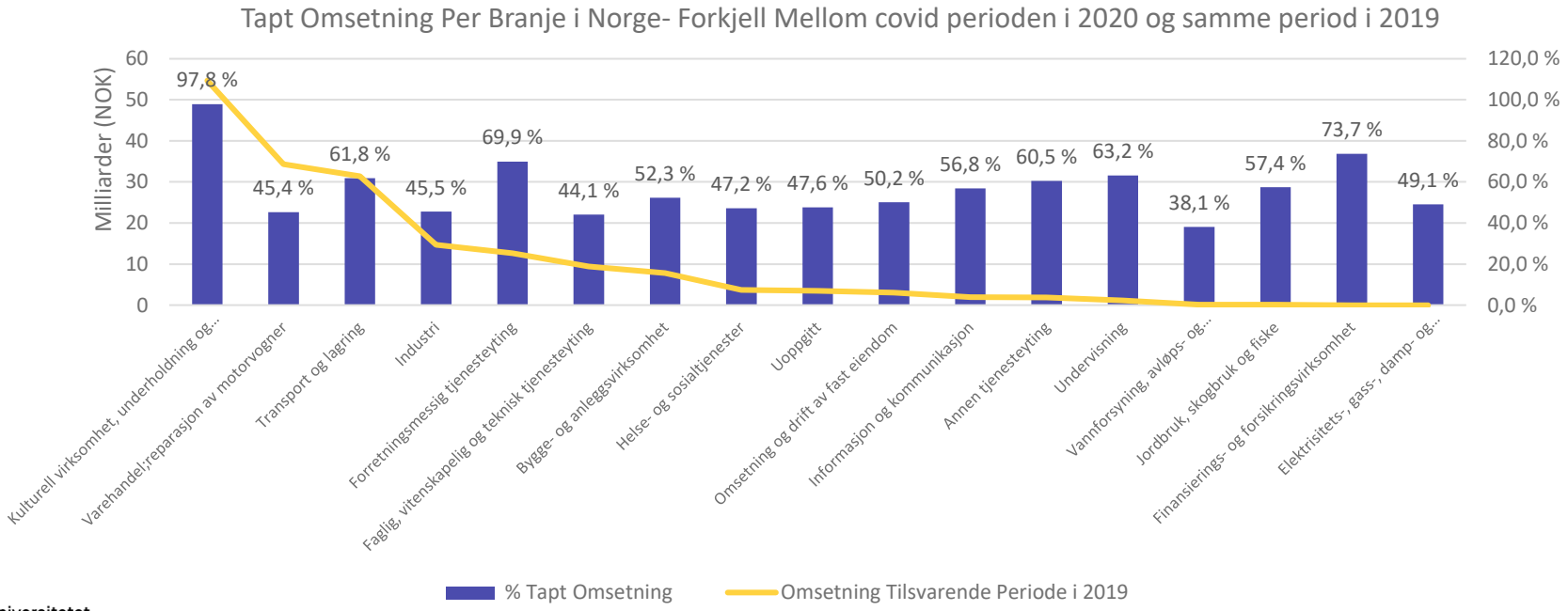
Negativ vekst i BNP, negativ handelsbalanse, og negative forbruker og industri tillit





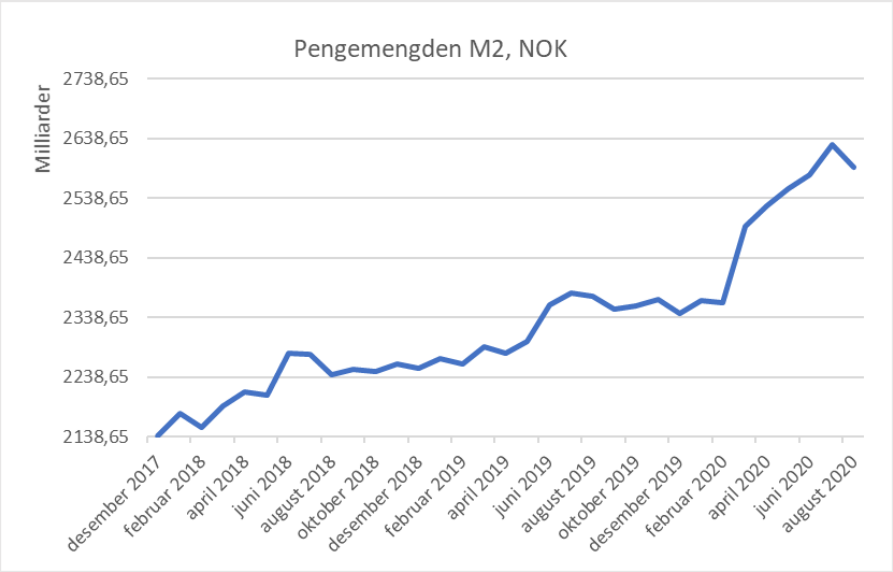


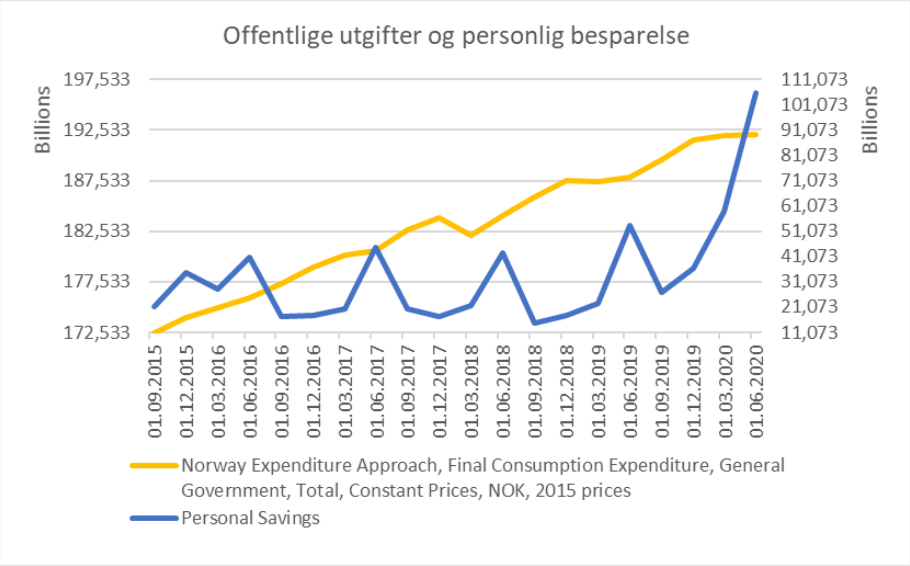
Negativ utvikling innen kultur, reise, turisme og varehandel mellom April 2020 og Nov. 2020



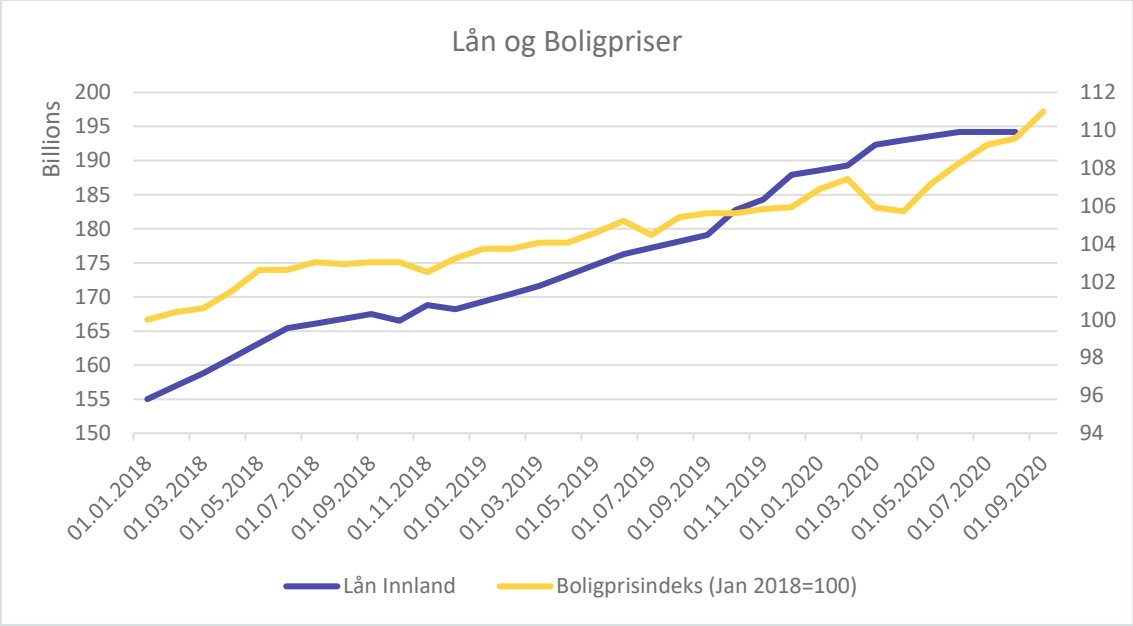
Sammenlignet med April 2019 . November 2019

Staten har respondert med økt likviditet, og pengetilbud gjennom NAV, banker og støtteordninger



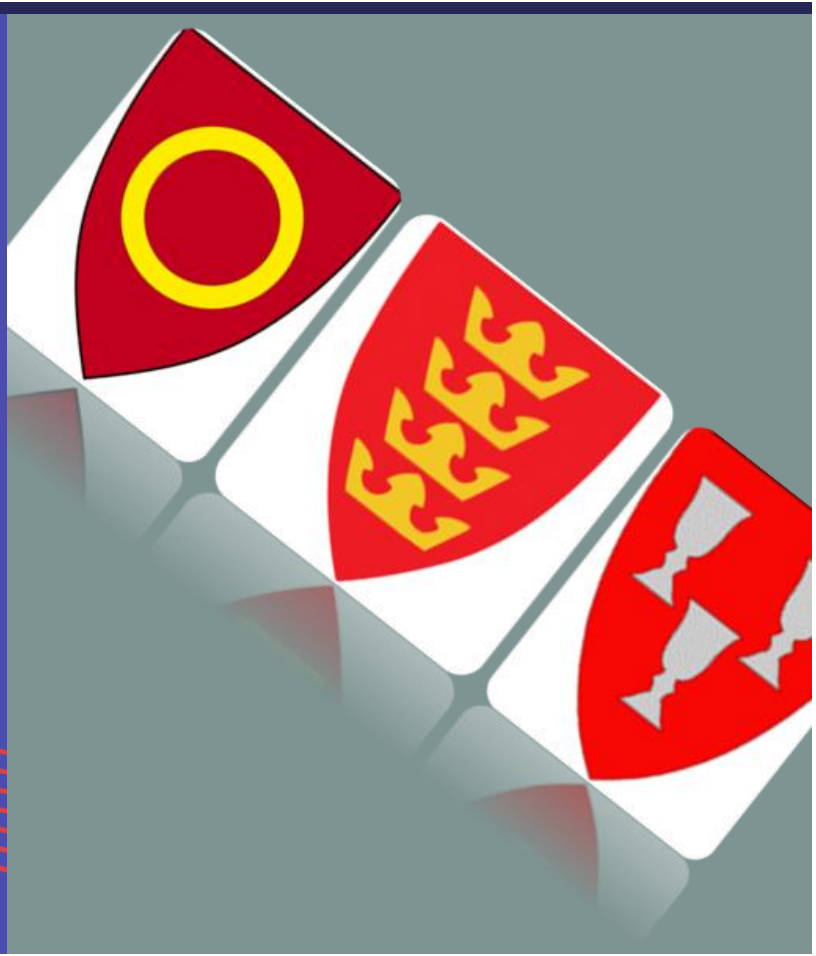


Økt pengemengde endte opp som personlige lån og investeringer i bolig markedet

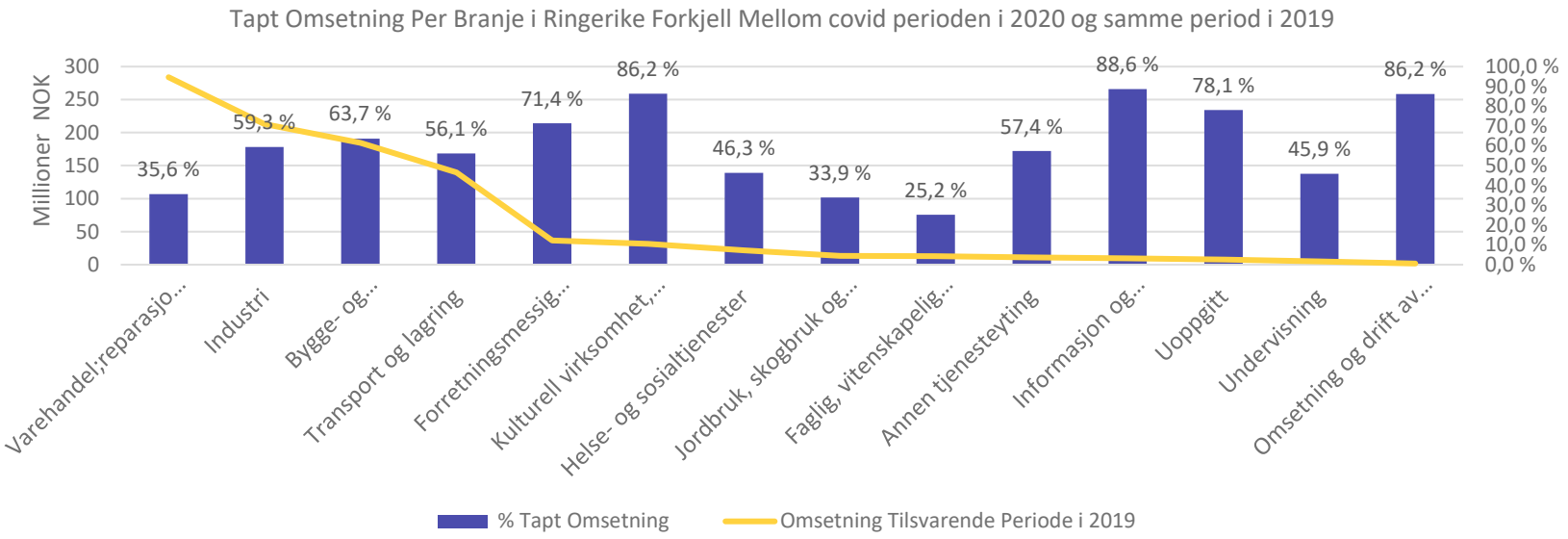


Hvordan har virksomheter i Ringeriksregionen og distrikts-Norge opplevd og håndtert situasjonen?

- Befolkningsvekst prognoser
- Adaptasjonsevner av eksisterende bedrifter
- Entreprenørskap



Stor effekt på kjerne bransjer i regionen mellom April 2020 og Nov. 2020



Sammenlignet med April 2019 . November 2019

Antall bedrifter/ansatte og grad av koronapåvirkning for regionen

Antall bedrifter

Sterk påvirkning	Moderat påvirkning	Svak påvirkning	Positiv påvirkning
300	460	3.200	100
7%	11%	79%	3%

Antall ansatte

Sterk påvirkning	Moderat påvirkning	Svak påvirkning	Positiv påvirkning
3.100	3.900	15.100	660
14%	17%	67%	3%

8 Kilde: Koronaanalyse, SpareBank 1 SMN

SpareBank 1 SMN

Sterk påvirkning

- Restaurant og kafeer
- Hotell og overnatting
- Butikkhandel med klær
- Rutebiltransport
- Frisører og skjønnhetspleie
- Treningssenter
- Gatekjøkken
- Puber og uteliv
- Tannhelse
- Idrett
- Trafikkskoler
- Fornøyelsesparker
- Fysioterapi
- Reisebyrå
- Luftfart
- Kultur

Moderat påvirkning

- Bilforhandlere
- Bensinstasjoner
- Skipsverft
- Bygg
- Industri
- Eiendomsmegling
- Handel/Retail
- Catering
- Produksjon av bakevarer
- Vakttjenester
- Engroshandel eks matvarer
- Butikkhandel eks dagligvare
- Kontortjenester

Svak påvirkning

- Eiendom
- Konsulentvirksomhet
- Anlegg
- Havbruk
- Shipping
- Godstransport
- Programmeringstjenester
- Regnskap og bokføring
- Fiskeri
- Bilverksted
- Håndverkere
- Juridisk rådgivning
- Reklamebyrå
- Varehandel sportsutstyr
- Rengjøring
- Vaktmestertjenester
- Fotografer
- Revisjon
- Veterinær
- Journalistikk
- PR og kommunikasjon

Positiv påvirkning

- Dagligvare
- Legekontor
- Strømmetjenester
- Teleselskaper
- Engros/agentur matvarer
- Postordre helsekost
- Apotek

7 Kilde: Koronaanalyse, SpareBank 1 SMN

Sum region

Omsetning

46,2 mrd → 45,3 mrd

Andel bedrifter med negativt driftsresultat

38 % → 44 %

Resultatmargin

8,2 % → 6,4 %

Andel bedrifter med negativ EK

15 % → 21 %

Påvirkning	Sterk	Moderat	Svak	Positiv
Bedrifter	300	460	3.200	100
Ansatte	3.100	3.900	15.100	660

10 Kilde: Koronaanalyse, SpareBank 1 SMN

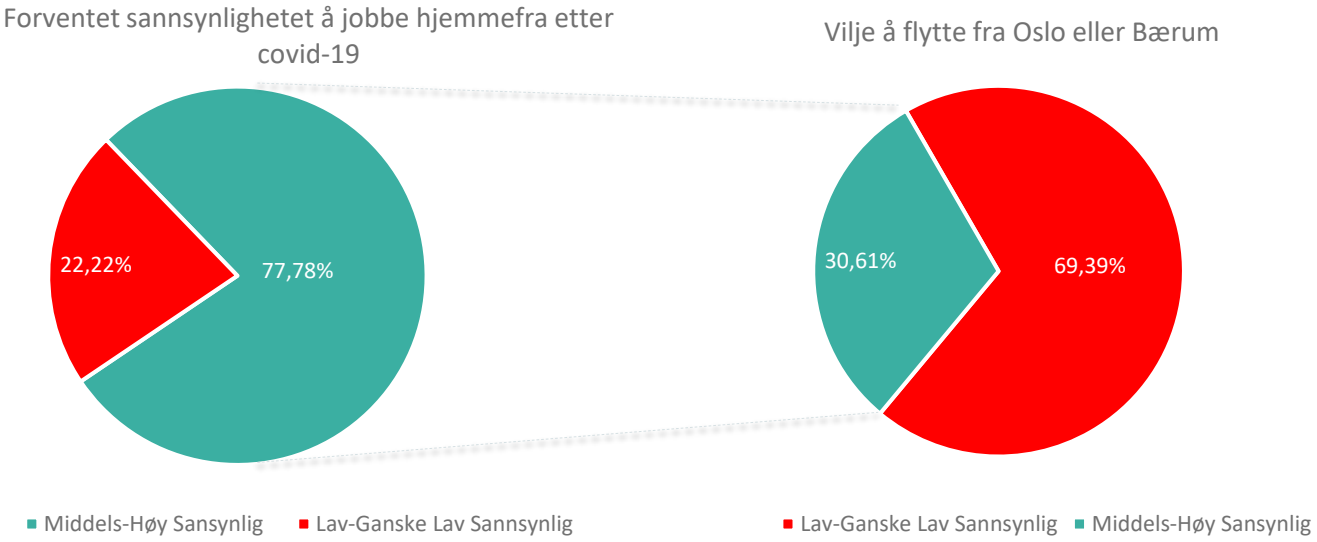
Regionen er definert slik :Gran, Hole, Jevnaker, Lunner, Nittedal, Ringerike,

Tilbake i tid: I april 2020, hadde vi følgende hypoteser og håp

	Tema	Hypotese	Betydning for regionen	
1	Befolkningsvekst	• Varig økt bruk av hjemmekontor	• Økt attraktivitet for regionen i boligmarkedet	✗
2	Strategisk og digital adaptasjon av bedrifter	• Regionen og distrikts-Norge kunne kan fylle det digitale gapet med storbybedrifter	• Bedrifter i regionen og i Distrikts-Norge kan vokse fortere, bli en del av et digitalt økosystem	✗
3	Entreprenørskap	• Entreprenører er mindre avhengig av fysiske nærhet til inkubatorer	• Regionen kan jobbe med ulike entreprenører og inkubatorer i hele landet	✗
4	Talenter og arbeidsstyrke	• Høy og varige arbeidsledighet i noen bransjer	• Flere studie plasser og økt kapasitet ved USN • Lettere tilgang til talenter • Økt entreprenørskap	✓

Ingen økt innflytting fra Oslo og Bærum, folk søker en urbanisert livstil

1 Befolkningsvekst

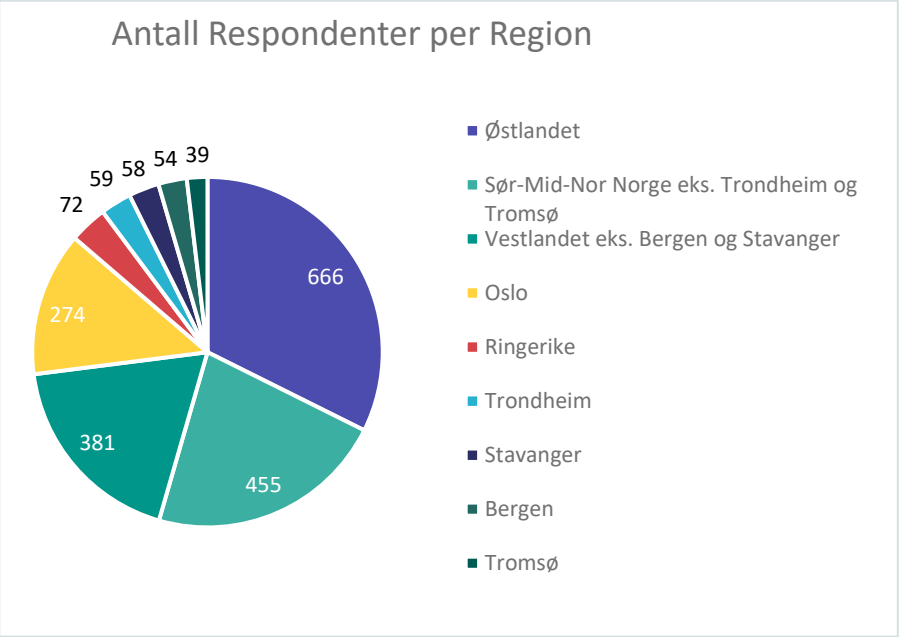


Spørreundersøkelse utført i August 2020, ca. 400 respondenter

Vi utførte en nasjonal spørreundersøkelse, med 2100 respondenter, som representerer alle regioner og bransjer

2 Strategisk adaptasjon av bedrifter

- *Digital adaptasjon*
- *Strategisk adaptasjon*
- *Forsyningskjederobusthet*
- *Oppfattet støtte fra myndigheter*
- *Oppfattet støtte fra lokale banker*



Vi målte tre dimensjoner knyttet til digital adaptasjon

Digital adaptasjon

Talentledelse og Adaptasjon

- Har dere vurdert økt bruk av fjernarbeid eller bruk av hjemmekontor for deres ansatte i tiden fremover?
- Har dere revidert retningslinjene for bruk av fjernarbeid og hjemmekontor for deres ansatte?
- Har dere vurdert områder i virksomheten hvor bemanningen kan være kritisk?
- Har dere identifisert områder i virksomheten med ledig kapasitet og utarbeidet en plan for å utnytte denne kapasiteten?

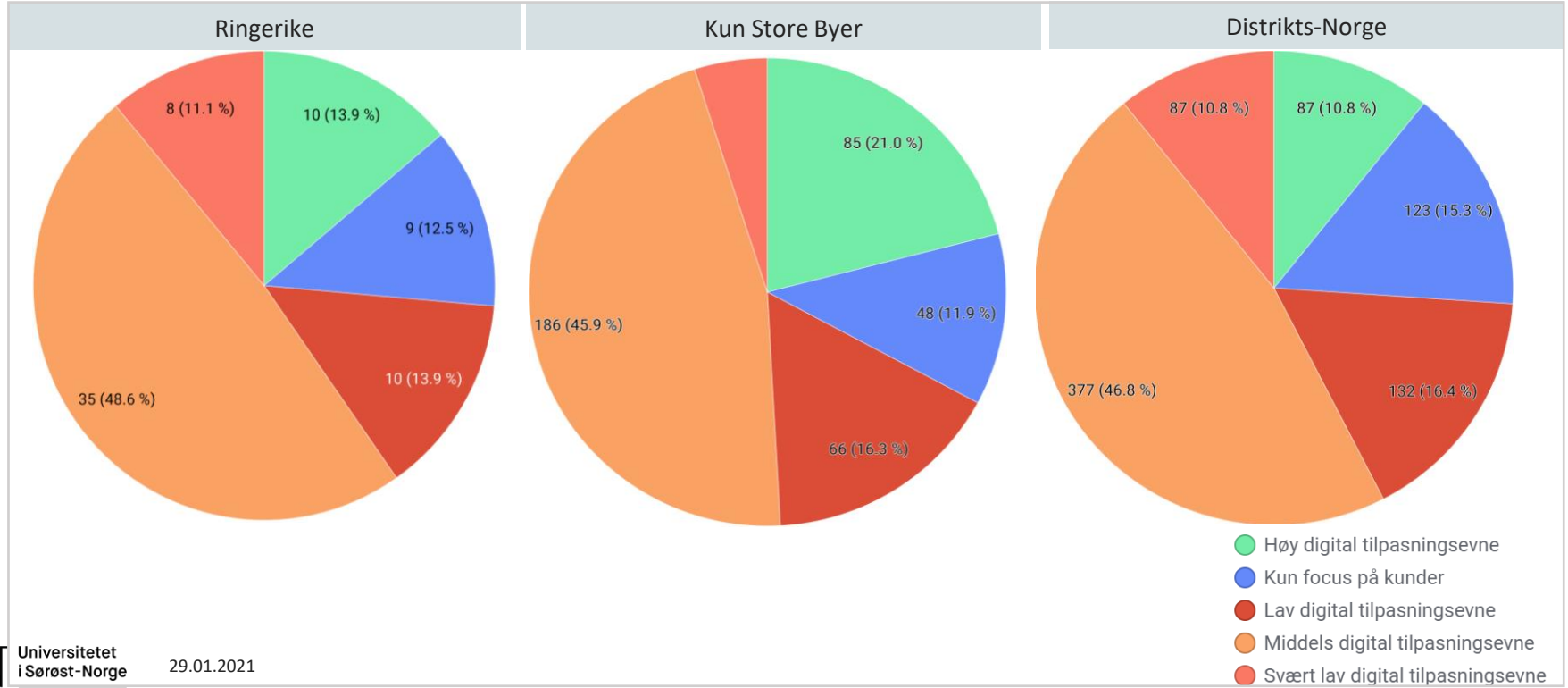
Kunde Focus

- Har dere vurdert nye måter å levere produktet til kunden og motta betaling?
- Har dere informert deres kunder om hvordan covid-19 har påvirket egen virksomhet?
- Har dere etablert rutiner som fanger opp bekymringer og spørsmål fra kunder knyttet til covid-19?

Digital Adaptasjon

- Har dere vurdert økt bruk av digitale forretningsmodeller i kommunikasjonen med eksisterende kunder?
- Har dere vurdert digitale forretningsmodeller for å nå nye kundegrupper med nye produkter?
- Har dere justert betalingsrutinene med kunder og leverandører, f.eks frister, betalinsmetoder eller beløp?
- Har dere vurdert nye måter å levere produktet til kunden og motta betaling?
- I dialog med kunder har dere vurdert å erstatte fysiske møter med digitale løsninger?

Digital adaptasjonsevner er vesentlig bedre for storbybedrifter



Vi har målt to dimensjoner om strategisk adaptasjon

Strategisk adaptasjon

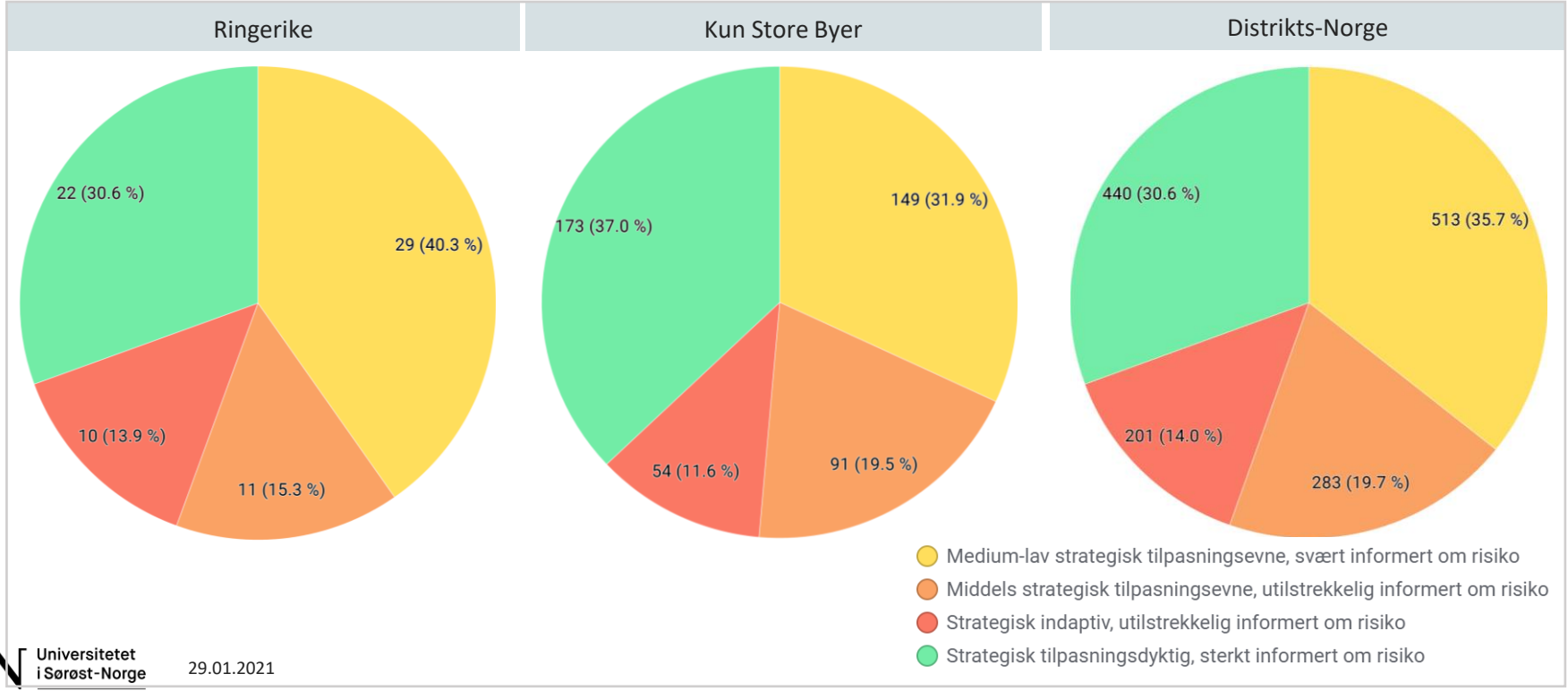
Risikooppfattelsesevne

- Har virksomheten tilstrekkelig informasjon om hvilke tiltak som er gjennomført for å dempe eventuelle negative effekter?
- Har dere systematisert innhenting og distribusjon av relevant informasjon knyttet til covid-19?

Strategisk og Finansiell Adaptasjon

- Har dere gjort opp finansiell status og utarbeidet nye økonomiske prognoser?
- Har virksomheten tilstrekkelig informasjon for å bestemme hvilke effekt covid-19 har hatt på egen organisasjon?
- Er oppfølgingen av virksomhetens strategi endret som følge av covid-19?
- Har dere en plan for alternative underleveranser i tilfelle brudd i forsyningskjeden?

Virksomheter i Ringeriksregion og distrikts-Norge har gjennomgående lavere strategisk adaptasjonsevne



Vi har målt tre dimensjoner om Forsyningskjedeadaptasjon

Forsyningskjederobusthet (*)

Endring i Etterspørsel og kundeatferd

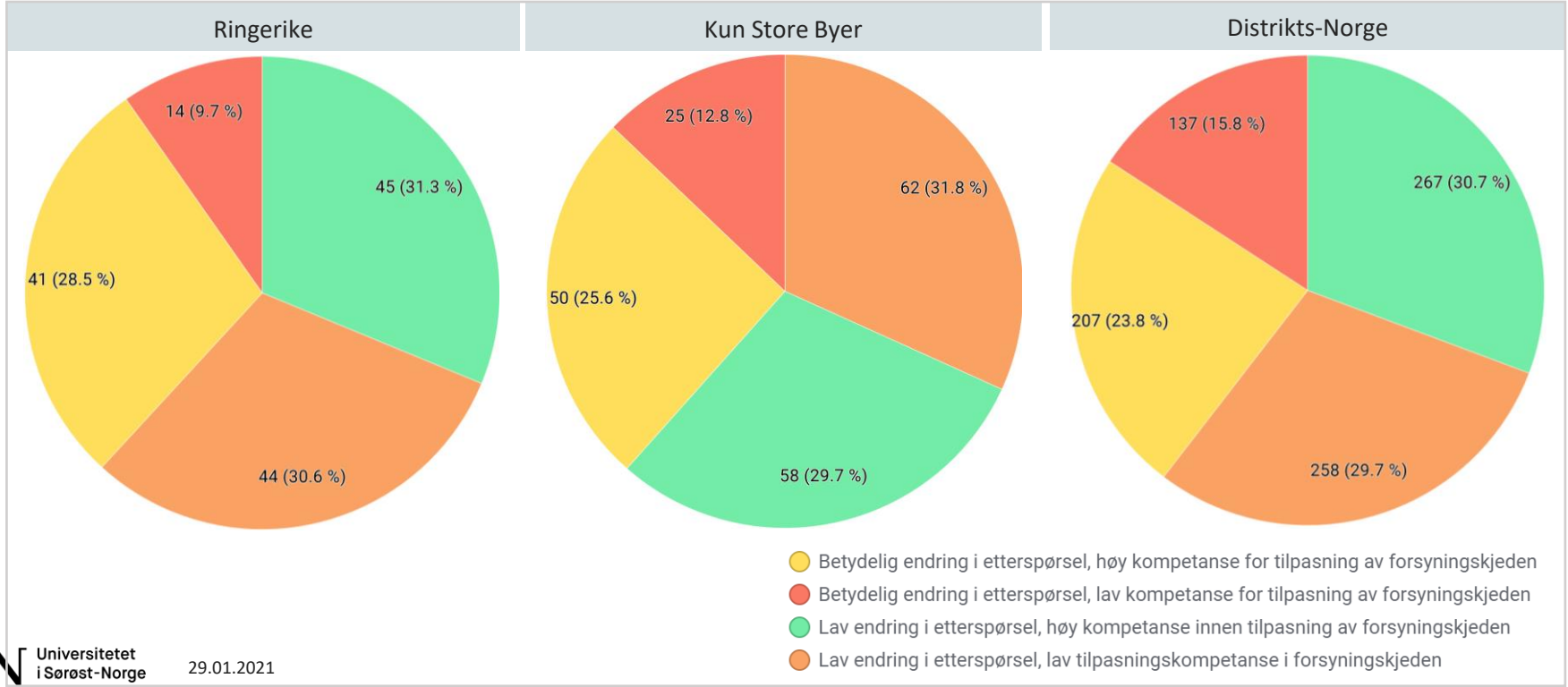
- Har etterspørselen etter deres produktene gått ned i tiden etter covid-19?
- Har etterspørselen etter deres produkter gått opp i tiden etter covid-19?
- Har dere jobbet med løsninger som i større grad dekker endrede behov hos kundene som følge av covid-19?

Forsyningskjede overvåking

- Overvåker eller følger dere med på mulige forstyrrelser eller brudd (disrupsjon) i forsyningskjeden til bedriften?
- Har dere tilgang til informasjon knyttet til leveringsevnen til underleverandører?

* Resultater inkluderer ikke bedrifter i helse, programmering tjenester, og bank/finans bransjer

Liten forskjell i forsyningskjede adaptasjonsevner på tvers bedrifter i distriktet og storbyer



Hvorfor er bedrifter i distrikts-Norge flinkere til å tilpasse seg forsyningskjedene?

Strategisk og Digital Adaptasjon → Ny kunnskap og kompetanse

Forsyningskjede Adaptasjon → Gammel kunnskap og kompetanse

Einar von Ubisch i Heimdall Power, Joachim Stray i Defigo og Per Magne Helseth i Airthings (tidligere Airtight) er alle levende bevis på at det kan lønne seg å lage avansert elektronikk i Norge.

Halden danker ut Kina på tech

Suksessfulle tech-gründere knuser myten om at det er best og billigst å outsource produksjon til Asia.

Annonsørinnhold fra Startuplab

PUBLISERT Tirsdag 15. september 2020 - 15:39 SIST OPPDATERT Fredag 02. oktober 2020 - 13:51

– Det åpenbare valget for en teknologibedrift er å ringe til Kina, Taiwan eller India for å få noe produsert. Mange tror at vi ikke produserer noe særlig teknologi i Norge – men der tar de feil.

Det er Per Magne Helseth et levende bevis på. Gründeren fra Moelv står bak oppstartssuksessen Airtight – nå en del av Airthings – som kombinerer

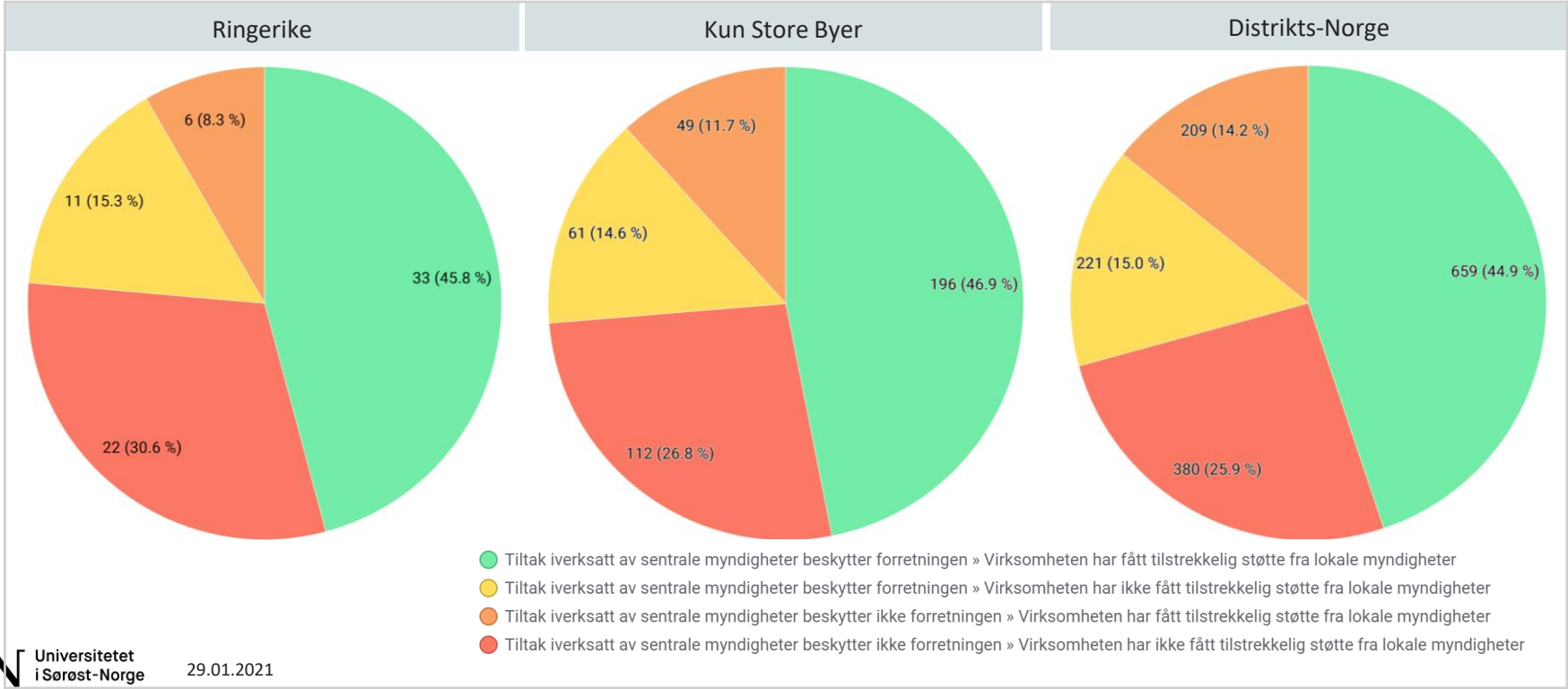
- EU Focus: Production back in Europe
- Det er mulig
- Sette sammen gammel og ny kunnskap

Vi spurte om bedriftsledere har fått tilstrekkelig støtte fra lokale og sentrale myndigheter

Oppfattelse av støtte fra Myndigheter

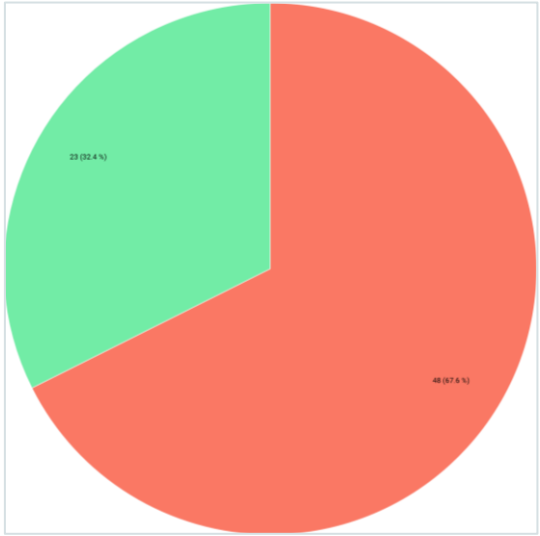
- Opplever du at tiltak iverksatt av sentrale myndigheter reduserer risikoen for mulige forstyrrelser eller brudd (disrupsjon) i virksomheten tilstrekkelig?
- Opplever du at din virksomheten har fått tilstrekkelig støtte fra lokale myndigheter?

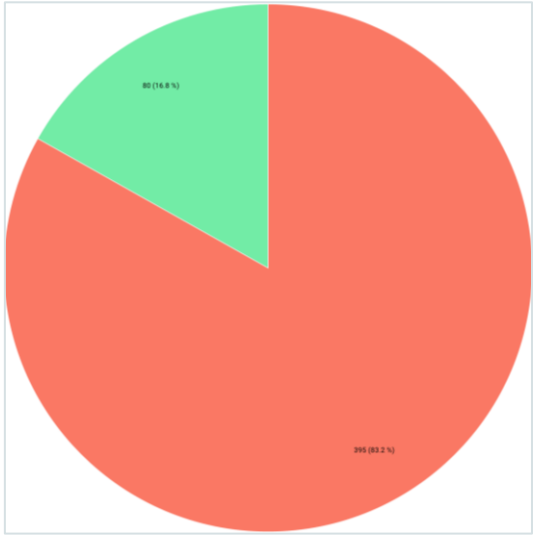
Mønstrene er omtrent samme på tvers av regioner

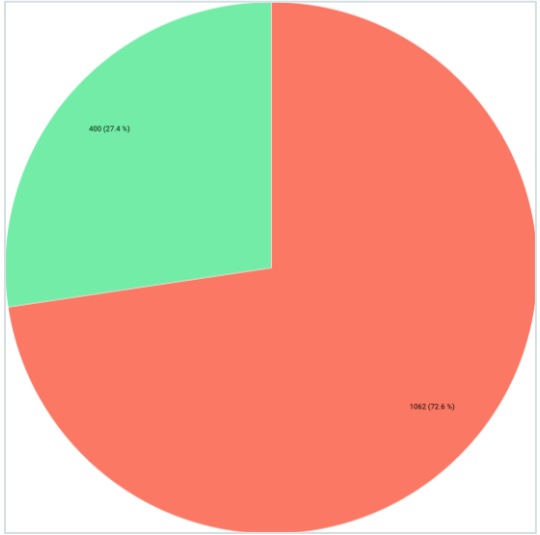


Bedre kundeforhold og for lokale banker

Ringerike	Kun Store Byer	Distrikts-Norge

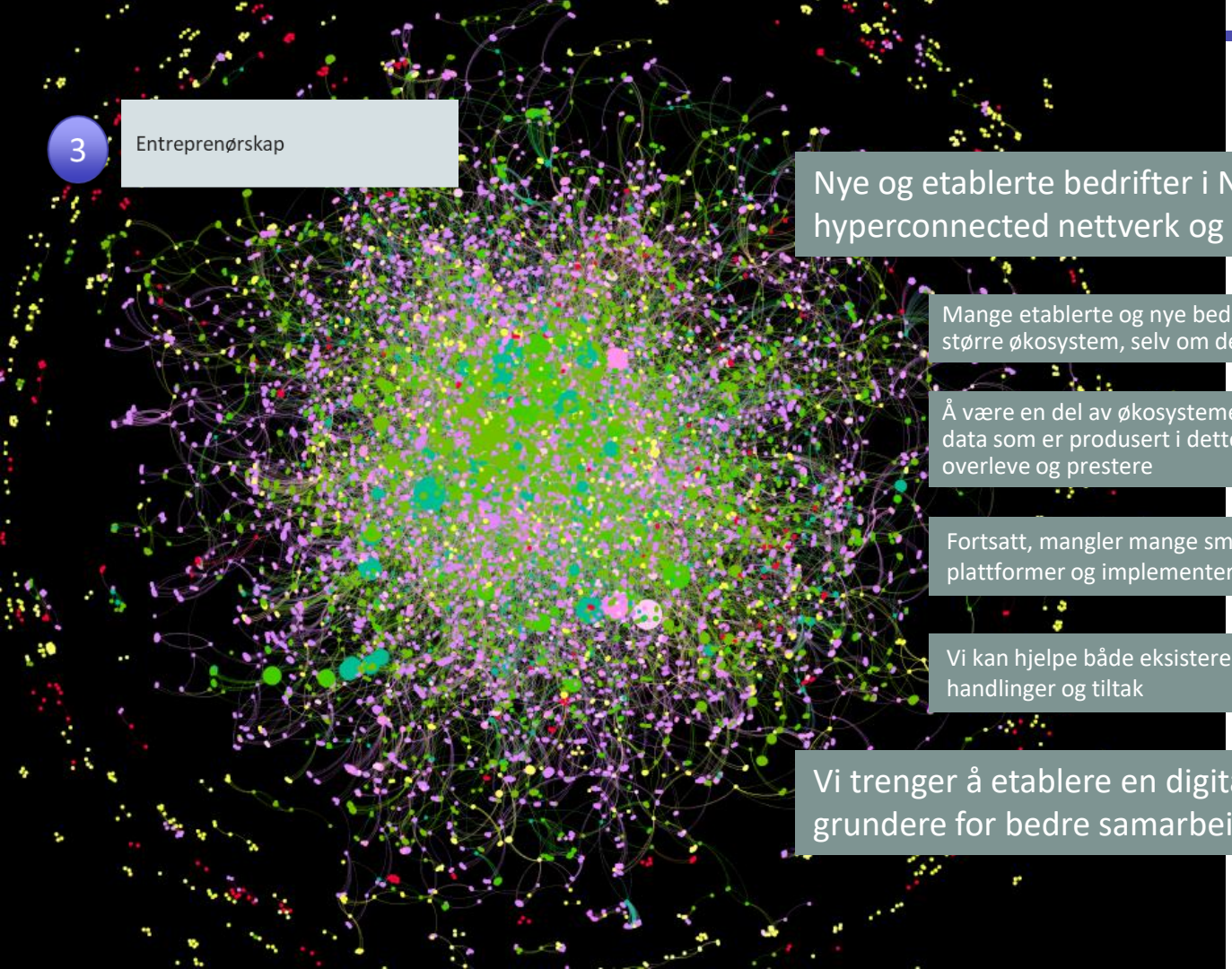






Ikke noe støtte fra lokale banker

Støtte fra lokale banker



3 Entreprenørskap

Nye og etablerte bedrifter i Norge eksisterer i et hyperconnected nettverk og digitalisert forretningsmiljø

Mange etablerte og nye bedrifter er faktisk eller potensielt en del av en større økosystem, selv om de ikke har fullstendig oversikt over det

Å være en del av økosystemet og evnen til å bruke av store mengder av data som er produsert i dette økosystemet gir høyere sjanser for å overleve og prestere

Fortsatt, mangler mange små og store bedrifter relevante kunnskap, plattformer og implementeringsevner for å tilpasse seg til digitale verden

Vi kan hjelpe både eksisterende og etablerende bedrifter gjennom ulike handlinger og tiltak

Vi trenger å etablere en digital økosystem av bedrifter og grundere for bedre samarbeid, innovasjon og verdiskapning

* Bildet representerer nettverkskart av enterprenører i Oslo og Viken

Tre viktige tiltak

- Organisert økosystem av bedrifter i Distrikts -Norge
- Kunnskap innskudd fra universitet, hands-on hjelp
- Samarbeid på tvers av campuser, bedrifter og grundere

KAN VI ETABLERE ØKONOMISKE KLYNGER I RINGERIKSREGIONEN?

Formålet med forskningsprosjektet er å skape et kunnskapsgrunnlag for klyngedannelse i Ringeriksregionen

Hva og Hvorfor?

- Geografisk konsentrasjon av sammenkoblede virksomheter, leverandører og tilknyttede institusjoner i et bestemt felt

- Klynger har instrumentelle innvirkning på regional utvikling og vekst
  - Produktivitetsvekst
  - Innovasjon
  - Knoppskyting

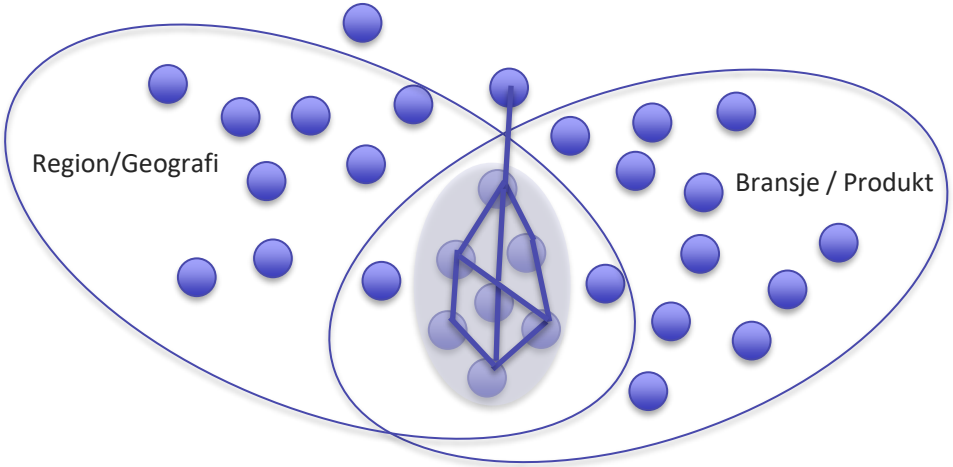
Mål

- Kan være vert til klynger? Hva slags klynger kan ha sukkes, hvorfor?

- Hvis ikke, identifisere optimale strategier for bedrifter og entreprenører i regionen for å være en del av eksisterende klyngenettverket i Norge

Porter (2003)

Hva skal vi analysere i klyngeprosjektet?



	Kvantitative	Kvalitative
Direkte	Størrelse	Diversitet av kompetanse
Systemisk	Nytte kollektiv størrelse og «kapasitet» i klyngen	Nytte diversitet, nettverk og kollektive verdikjeden

Adoptert fra Menzel & Fornahl, 2010. Industrial and Corporate Change · February 2010

Hele prosjektet skal dekke tre ulike faser

Fase 1: Svar på nøkkel spørsmål

Januar 21-Oktober 21

Avklare potensialet for klyngedannelse i regionen

- Identifiser eksisterende klynger i Norge / Viken
- Identifiser 'klynger' som er mest ønskelig for regionen
- Identifiser barrierer foran regional klyngedannelsen
- Finn ut om overordnede ressurser og prosesser for å støtte klyngedannelse er tilstrekkelig
- Identifiser hoved interessenter

Fase 2: Etabler felles forståelse

Gjennom 2022

Skap en felles handlingsplan

- Identifiser detaljert ressurser, prosesser, investeringsplaner og relasjoner som aktører i regionen forfølge for å etablere nye eller bli en del av eksisterende klynger i Norge
- Oppnå aksept på tvers av interessenter
- Skap detaljert handlingsplan som skal publiseres i NPS

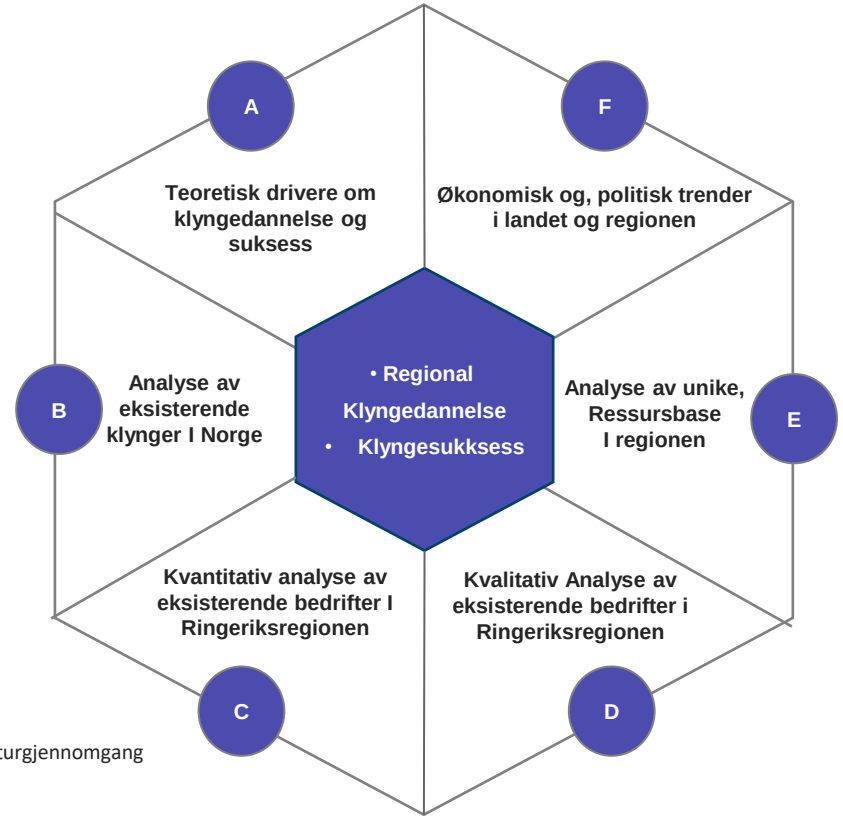
Fase 3: Implementering

2023 og fremover

Iverksett tiltakene

- Oppnå enighet om driftsmodell
- Tildel
- Implementer tiltakene med bedrifter, RNF, USN og kommunen

Tilnærming: Første fasen av prosjektet skal vurdere mulighet for klyngedannelsen og potensiell klyngesuksess basert på dimensjoner nedenfor (*)



(*)Kriterene kan endres etter en fullstendig literaturgjennomgang

Universitetet
i Sørøst-Norge