



NORWEGIAN  
MARITIME EXPORTERS

P.O.B 1927 Vika  
Dronning Mauds gate 15  
N-0125 Oslo, Norway

Tel: +47 2201 0660  
Fax: +47 2201 2202

E-mail: [postmaster@maritimenorway.no](mailto:postmaster@maritimenorway.no)  
[www.maritimenorway.no](http://www.maritimenorway.no)  
Org. nr. 980 376 818MVA

Nærings- og handelsdepartementet  
Postboks 8014 Dep  
0030 OSLO

1. februar 2011

Deres ref: 201003478-1

Vi viser til brev fra Nærings- og handelsdepartementet datert 15.09.10 hvor det inviteres til å komme med synspunkter til de anbefalinger og konklusjoner som fremkommer i evalueringsrapporten av Innovasjon Norge (IN). Vi takker for anledningen til å gi våre synspunkter.

Norske Maritime Eksportører (NME) mener evalueringsrapporten fra Econ Pöyry synliggjør potensialet for en langt mer slagkraftig bistand til norske eksportbedrifter. Norsk maritim utstyrseksport representerer noe av Norges mest internasjonale næringsliv, og etterlyser et tettere og mer strategisk samarbeid mellom bransjeorganisasjonene og det offentlige. Felles front i internasjonal markedsføring og ny arbeidsdeling mellom IN og bransjenes markedsføringsapparat er tiltak NME mener vil gi betydelig større tyngde til norsk eksportsatsing.

NME representerer bedrifter som daglig står i en knivskarp internasjonal konkurranse. Medlemsmassen består av både store og små bedrifter, med det til felles at de leverer innovativ maritim teknologi i verdensklasse.

NME opplever at Innovasjon Norge som distriktpolitisk verktøy kan ha god effekt, og at IN ofte er en god partner å ha på laget i innovasjonsprosesser i enkeltbedriftene. Når det gjelder INs bistand til bedriftenes satsinger i eksportmarkedene, gjenstår det imidlertid mye før den etter vår mening organiseres på hensiktsmessig og optimal måte.

Også globale næringer i høyt spesialiserte og svært kompetitive markeder trenger IN på laget som strategisk partner. Det gjelder i forhold til felles profilering av norsk næringsliv i utlandet, og som veileder og døråpner for norske bedrifter i viktige markeder.

Støtte til eksporttiltak er i dag i stor grad en oppgave som er overlatt til det enkelte distriktskontor i IN. Den norske satsingen i eksportmarkedene fremstår derfor ofte som fragmentert og mindre slagkraftig, eksempelvis på større internasjonale messer, som er en svært viktig arena for å møte potensielle kunder og samarbeidspartnere.

Der våre dyktigste konkurrentland stiller med nasjonal klynge og et kraftig landslag, er det norske systemet slik at det nærmest oppmuntres til at bedrifter skal reise ut alene eller i regionale kretslag i stedet for et slagkraftig landslag. Dagens system ekskluderer dermed bedrifter fra fellesskapet. Dette bekymrer oss. NMEs klare oppfatning er at støtte til eksportfremmende tiltak bør utformes som nasjonale strategier og nasjonale satsinger.

NME har i flere år fremholdt at de viktigste konkurrentlandene har bedre rammevilkår for å fremme eksportaktiviteter enn hva norske bedrifter får. Et godt eksempel på dette er Tysklands fellesnasjonale merkevarerbygging gjennom "Made in Germany". Norske bedrifter taper kampen om oppmerksomhet i mangelen på en sterk og tydelig felles front. For oss er dette den mest prekære utfordringen IN står overfor.

Slik virkemiddelapparatet har vært organisert de siste årene, har den maritime eksportindustrien i for stor grad måtte støtte seg til distriktskontorer med manglende kjennskap til markedene og utekontorer uten god kjennskap til bedriftenes behov. Enkelte av Innovasjon Norges utekontorer har solid og oppdatert innsikt i våre markeder, men kompetansen er fragmentert. INs og bransjenes ressurser på eksportmarkedsføring må samordnes i langt større grad enn i dag, slik at vi i felleskap kan utnytte bedriftenes og virkemiddelapparatets ressurser på en optimal måte. Kun da kan vi få maksimal slagkraft i eksportmarkedene – det holder ikke å levere de beste teknologiske løsningene hvis markedsforståelsen og markedsføringen ikke er i internasjonal toppklasse.

Econs rapport slår fast (s 133) at

*"der hvor det eksisterer organisasjoner som INTSOK, Intpow eller EFF (eller NME, vår anmerkning), der bør Innovasjon Norge i størst mulig grad hvile på disse organisasjonenes sektorkompetanse. Innovasjon Norge bør med andre ord vike når den ser at andre organisasjoner utvikler et tilsvarende tilbud for spesielle sektorer/næringer. Trolig er alle organisasjoner og norsk næringsliv tjent med et så tett og integrert samarbeid som mulig mellom norske organisasjoner som har som mål å fremme internasjonaliseringen av norsk næringsliv. Nøkkelen til godt samarbeid er klar arbeidsdeling."*

NME er enig i rapportens anbefaling på dette punktet. En slik modell vil være fornuftig også for andre tunge eksportbransjer som selv sitter på mye kompetanse innen internasjonalisering og markedsføring. Bedriftene trenger tilgang til oppdatert og spesifikk bransje- og markedskunnskap. Dette krever en tett og kontinuerlig oppfølging av de viktigste markedene, bedriftene og innovasjonsarbeidet i næringen. En slik innsats kan vanskelig ventes fra IN, men for utstyrsindustrien er det svært ønskelig å ha det offentlige med på laget i et strategisk partnerskap. Evalueringen av IN er en gylden anledning til å inngående drøfte hvilken arbeidsdeling det bør legges opp til mellom næringslivet og virkemiddelapparatet.

Vennlig Hilsen



Ole Henæs

Adm. Dir.

Norske Maritime Eksportører