



Norge i verden

<i>Innledning</i>	<i>side 10</i>
<i>Leila Hafzi</i>	<i>side 12</i>
<i>Kjersti Kleven</i>	<i>side 16</i>
<i>Inger Elise Ekornås.....</i>	<i>side 20</i>
<i>Jon S. von Tetzchner</i>	<i>side 22</i>
<i>Rune Rafdal</i>	<i>side 26</i>

Norge er en åpen og handelsorientert økonomi.

Det spørsmålet som aller først ble stilt i arbeidet vårt, var hvordan de store endringene i den internasjonale økonomien påvirker oss. Produksjonsprosesser blir mer internasjonaliserte. Handel øker, maktforholdene forskyves, og økonomiene i ulike deler av verden blir mer sammenvevde. Dette vil ha store konsekvenser, også for oss.

Norge er en åpen og handelsorientert økonomi. Svært mye av det vi produserer i privat vare- og tjenesteproduksjon eksporteres. I 2010 utgjorde den samlede verdien av eksporten 41,9 prosent av BNP. Utvinningen av olje- og gassressurser og høye priser på disse ressursene gir oss et stort handelsoverskudd.

Handel øker, maktforholdene forskyves, og økonomiene i ulike deler av verden blir mer sammenvevd.

Europa er vårt viktigste marked. I 2010 utgjorde eksportverdien av tradisjonelle varer til Europa om lag 67 prosent av den totale eksportverdien. Inkluderer vi oljesektoren, er eksportandelen til Europa enda høyere. Samtidig stod Europa for om lag 71 prosent av vår import av tradisjonelle varer.

Samtidig ser vi at andre deler av verden blir viktigere for oss. Verdens økonomiske tyngdepunkt forskyves østover og sørover. Land som Brasil, Russland, India og Kina (BRIC-landene) har høy vekst, og krisen i Europa og Nord-Amerika gjør at forskyvningen går enda raskere. Norges handel med BRIC-landene har siden år 2000 økt med 485 prosent. Dette

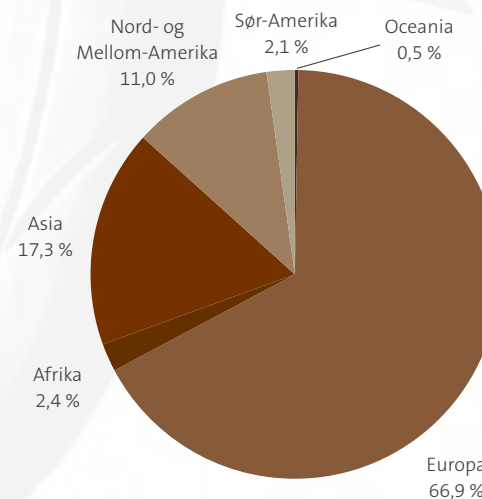
er bakgrunnen for at regjeringen legger så stor vekt på å få på plass gode handelsavtaler med de fremvoksende økonomiene. I dag er vi i forhandlinger om handelsavtaler med blant annet Russland, India og Kina.

Mange av deltakerne i "Norge 2020" påvirkes daglig av de internasjonale forholdene og har bred internasjonal virksomhet. I dette kapittelet forteller noen av dem om sine erfaringer. Leila Hafzi har etablert en verdikjede som går fra arbeidere i Nepal til kunder i Norge og i utlandet. Kjersti Kleven, Rune Rafdal og Inger Elise Ekornås arbeider i bransjer som med høy grad av innovasjon og produktivitet lykkes i internasjonale markeder med sterk konkurranse. Og Jon S. von Tetzchner har vært med å etablere Opera Software, som med sine flere hundre millioner brukere sannsynligvis er den mest kjente internasjonale merkevaren med utspring fra Norge.

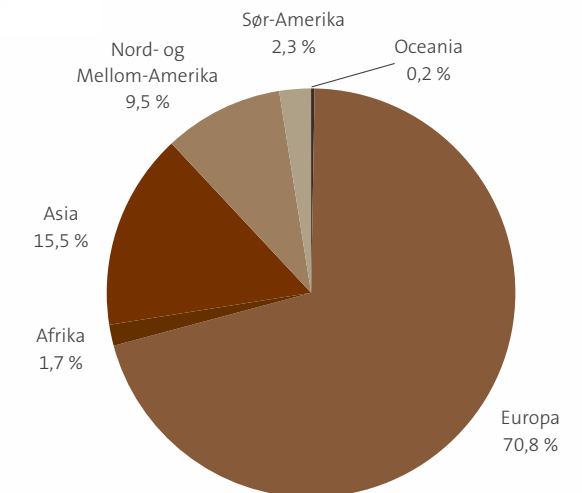


Trond Giske og Anette Eriksen.

Eksportverdi, etter verdensdel. Varer utenom råolje, naturgass, naturlige gasskondensater, skip og oljeplattformer. 2010. Prosent.



Importverdi, etter verdensdel. Varer utenom skip og oljeplattformer. 2010. Prosent.



Kilde: Statistisk sentralbyrå

Leila Hafzi - design og kapital i en internasjonal verden.

Hvem:

Designer og sjef for den internasjonale merkevaren Leila Hafzi. Etablerte design- og produksjonsselskapet Nepal Productions DA i 2005.

Aktuell:

Kombinerer etisk handel og bærekraftig utvikling med design. Etablering av internasjonale verdikjeder.

Norge 2020:

Ønsker å fremme fokus på etisk handel og viktigheten av tilgang på risikokapital for norsk design.

“Hyppige strømbrudd, kulturforskjeller, politisk uro og lange streiker er en del av hverdagen med produksjon i Nepal.”

Høsten 1997 fikk Hafzi avslag på sin søknad til Danmarks designerskole grunnet manglende relevant erfaring. Dette ble starten på en internasjonal karriere som ettertraktet motedesigner.

“Norske designere har falt som fluer grunnet mangelen på risikokapital.”

Norsk designindustri og motebransjen generelt sliter med tilgjengelig kapital til vekst. Motedesigner Leila Hafzi opplever større etterspørsel enn selskapet klarer å levere.

– Det kunne eksplodert. Uansett hvor hardt jeg holder igjen vokser merkevaren videre – da må du ha penger. Det er et paradoks at vekst skal kunne tvinge selskapet i kne.

Høsten 1997 fikk Hafzi avslag på sin søknad til Danmarks designerskole grunnet manglende relevant erfaring. Dette ble starten på en internasjonal karriere som ettertraktet motedesigner. Hun reiste til Nepal for å sanke nettopp erfaring og for å utarbeide en kolleksjon ved hjelp av lokale gateskreddere og fargerike saronger. Møtet med Nepal som et utviklingsland viste hvor vanskelig det var med eksport fra landet som bar preg av lav kvalitet og en ekstrem lett-sindig holdning til “bruk og kast”.

Etter tre måneder i Nepal reiste Leila tilbake til Europa, men ikke til Danmark. Ønsket om å studere ved den danske designerskolen var erstattet med et ønske om å etablere en verdikjede fra Nepal til Norge.

– Jeg ønsket å bli et vindu for Nepal som produksjonsland og vise at etisk handel og bærekraftig utvikling er mulig. Det krever tålmodighet. Denne arbeidsdelingen er ikke problemfri.

Produksjon i lavkostland har sine utfordringer. Infrastrukturen er ikke laget for masseproduksjon. Hyppige strømbrudd, kulturforskjeller, politisk uro og lange streiker er en del av hverdagen med produksjon i Nepal.

Gjennom 14 år med fokus på etisk produksjon og bærekraftig utvikling har Leila funnet sin nisje i et internasjonalt marked

– Jeg føler vi har knekket koden i Nepal, men samtidig går det så lett galt. Kulturen og mentaliteten er annerledes enn i Norge. Dårlige rutiner mellom forhandlere av råmaterialer gjør at det kan gå årevis før prisene plutselig smeller i været. Det er ikke så lett å forklare for kunden at kjolen over natten eksempelvis har blitt et par tusen kroner dyrere.

Norsk tekstilindustri har vært en viktig del av norsk næringsliv, men kostnader til leie og arbeidskraft er blant utfordringene som ofte fremtvinger flytting av selve produksjonen til lavkostland. Hafzi har produksjon i Nepal og India, og internasjonalt er merkevaren tatt inn i Europa og USA. I Oslo legges utsalget nå ned til tross for at omsetningen har tredoblet seg i Norge etter at hun startet med brudedesign. Skredderiet tar hun imidlertid hjem til Stavanger, og der skal hele den kreative prosessen foregå.

– Det er viktig å ta den intellektuelle produksjonen hjem til Norge. Vi setter ut alt mulig til Kina, til og med norske bunader. Man tenker så kortsiktig. Jeg håper ikke jeg blir nødt til å ta alt til utlandet, men det vil stå på det økonomiske.

Gjennom 14 år med fokus på etisk produksjon og bærekraftig utvikling har Leila funnet sin nisje i et internasjonalt marked. Hafzi beskriver seg som “ethical and eco-conscious”, og kjøpere av hennes design skal ha lyst på produktet både på grunn av samvittigheten og skjønnheten i det. Leila er kun medlem av Initiativ for etisk handel og mener mange andre tilsvarende internasjonale organisasjoner drukner i teoretiske regler som ofte ikke er relevante for det lokale samfunnet i praksis.

– Vi er bevisste, men vi vet meget godt hva vi klarer å gjøre og ikke. Jeg vet fremdeles ikke om det er mulig å drive ett hundre prosent etikk- og miljøvennlig.

Innovasjon Norge har bidratt til markedsføring og prøveproduksjon. En god del av suksessen tilskrives støtte fra Fredskorpset som har bidratt med utveksling av personell. Men Leila skulle gjerne sett en etableringsstøtte i Nepal til for eksempel oppstart av en produksjonsfabrikk. Andre organisasjoner som gir støtte, stilte seg tvilende til hele moteprosjektet da de mente det var for eksklusivt.

– Hvis du ikke er superkommersiell har ikke de norske instansene troen på deg. Men vi har vist at det er feil. Det er vanskelig å være profet i egen by.

“Hvis du ikke er superkommersiell har ikke de norske instansene troen på deg. Men vi har vist at det er feil. Det er vanskelig å være profet i egen by.”





Kjersti Kleven – norsk industri er levedyktig; automatisering fremfor outsourcing.

Hvem:

Tredje generasjon og nåværende styreleder i familiebedriften Kleven Maritime AS. Styremedlem i Norsk Industri og styreleder i Norsk Industri Maritim.

Aktuell:

Norsk verftsindustri er en internasjonal bransje. Kleven Verft er tradisjonsrikt og samtidig blant de mest innovative i sin bransje.

Norge 2020:

Fint utgangspunkt for å drøfte problemstillinger og få det hele bildet som gis når det blir satt sammen fra ulike bransjer.

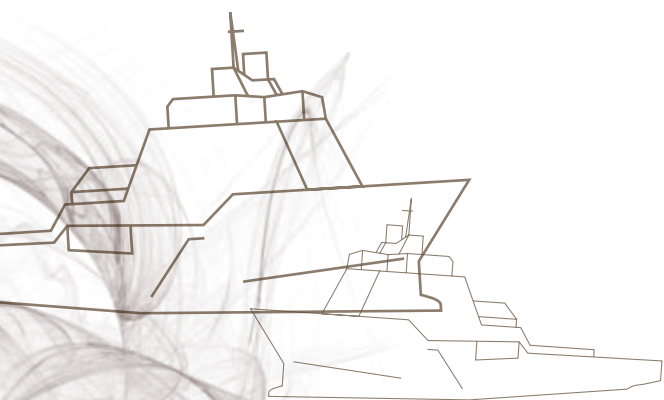
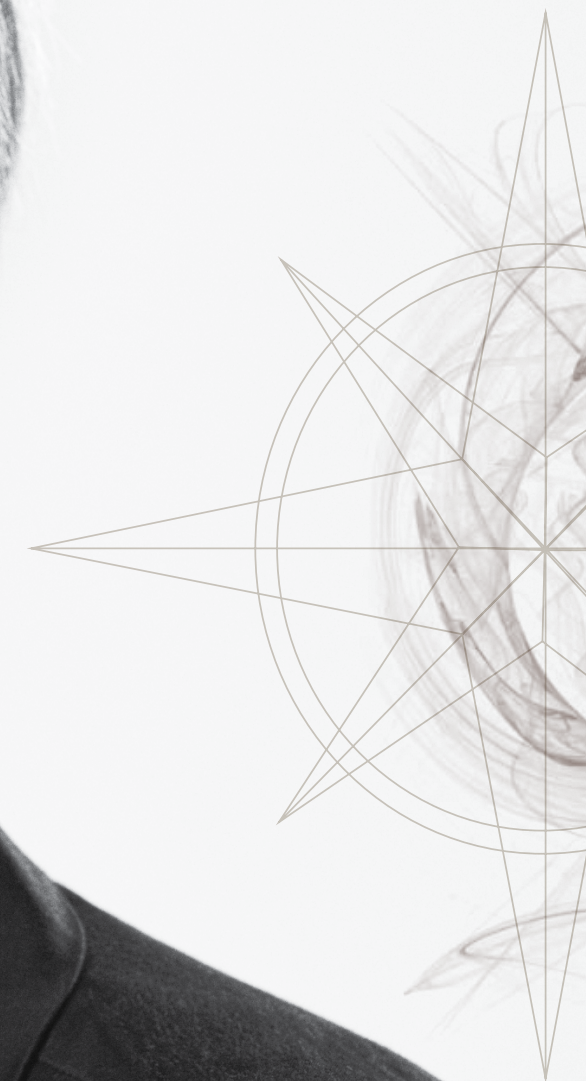
“Ryktene om industriens død i Norge er overdrevet. Men det forutsetter at vi gjør mye mer med prosessinnovasjon. Vi må ikke bare ha de beste og mest avanserte produktene, vi må også produsere disse på klostest mulig måte.”

Hos Kjersti Kleven og Kleven Maritime i Ulsteinvik gjør roboter arbeidsoppgaver mange ganger raskere enn en menneskelig sveiser. Selskapets ordrebøker gir oppdrag til mai 2013, med ti store ordrer til en samlet verdi på fire milliarder kroner.

Automatisering av arbeidsintensive prosesser er en forutsetning for å være konkurransedyktige med industriproduksjon i Norge. Frykten for stor arbeidsledighet som følge av automatisering, har sjelden vist seg riktig, man har heller fått en omorganisering av arbeidskraften. I verftsindustrien ser Kleven nå muligheter for større automatisering etter blant annet en reduksjon i teknologikostnader.

– Fremfor å outsource alt som er arbeidsintensivt til utlandet, må man heller automatisere og beholde kritiske prosesser i Norge. Hvis ikke forsvinner kjernekompetanse. Ved å beholde produksjonen selv har man også en kompetanse om hele produktet i bedriften slik at man kan leve av service i ettermarkedet.

Rundt 20 prosent av de 470 ansatte er utenlandske.



Selskapet er en norsk teknologibedrift som bygger og leverer spesialskip.

Norge er en av verdens ledende maritime nasjoner.

Kleven Maritime driver verftene Kleven Verft AS i Ulsteinvik og Myklebust Verft AS i Sande. Selskapet er en norsk teknologibedrift som bygger og leverer spesialskip. Til tross for automatisering og ny teknologi ansetter Kleven stadig flere medarbeidere. Rundt 20 prosent av de 470 ansatte er utenlandske. Norsk Industris egen statistikk bekrefter at industrisystemsettingen i år øker i Norge.

Norge er en av verdens ledende maritime nasjoner. Rundt 90 000 mennesker er direkte sysselsatt i maritime bedrifter, en stor andel av disse i sterke klynger på Vestlandet. De maritime næringene representerer 6-9 prosent av den totale verdiskapingen. Mens andre nasjoner i hovedsak har sin styrke innenfor ett eller to maritime områder, er det norske miljøet blant de mest komplette i bredden av tjenester, produkter og ekspertise.

– Det er imponerende å oppleve den tyngde norsk maritim næring har i utlandet. Vår brede kompetanse vil være helt grunnleggende for at vi skal hevde oss fremover i den internasjonale konkurransen.

Over 90 prosent av verdens skipsbygging skjer samlet sett i Korea og Kina. Kina har i løpet av ti år vokst til å bli verdens største skipsbyggernasjon.

– Kina var knapt nok synlige, nå er de den største. Jeg mener vi likevel ikke må bli “mørkeredde” av denne konkurransen. Løsningen er at vi må ha noen smale nisjer som vi er bedre enn alle andre på. Vi skal ha den beste kompetansen.

Kleven mener en satsing på utdanning og samferdsel er viktig for å ha en internasjonal konkurransedyktig industri fremover.

Over 90 prosent av verdens skipsbygging skjer samlet sett i Korea og Kina. Kina har i løpet av ti år vokst til å bli verdens største skipsbyggernasjon.

“Samferdsel innebærer å skape mobilitet for kompetanse, ikke bare skape mobilitet for gods.”



Den sterke kronen fører til at spørsmålet om utflagging av norske selskapers produksjon igjen tvinger seg frem. Den sterke kronekursen gjør det også dyrt for utenlandske redere å kjøpe skip i Norge. Ordreboken til Kleven er i dag dominert av norske kunder som velger å bygge i Norge.

– Det er veldig viktig at vi fremover skikker oss slik at utlandske aktører har råd til å kjøpe varene våre. Du kan ikke bare være best i kvalitet, du må også ha en pris som kan være konkurransedyktig.

Mesteparten av omsetningen fra norske verft er offshoredrevet. Avansert offshore peker seg ut til å være det viktigste marked for Kleven de neste ti årene. Nye oljefunn og økt virksomhet på norsk sokkel er positiv for bransjen.

– De utfordringene vi har i norske farvann, og særlig når vi skal bevege oss nordover og i nye farvann, vil være teknologi- og innovasjonsdrivende. Vi har utstyr, og vi har et innovasjonsmiljø som gjør oss attraktive internasjonalt. Det gjør at vi vil holde den internasjonale konkurransekraften ved like.

Ordreboken til Kleven er i dag dominert av norske kunder som velger å bygge i Norge.

Inger Elise Ekornås
– naturressurser og konkurransefortrinn.

Hvem:

Utdannet høyskolekandidat i bioteknolog og jobber som HMS Ingeniør ved Det Norske Shell sitt gassanlegg på Nyhamna, Møre og Romsdal. Hun er med i forhandling-sutvalget for privat sektor i NITO og sitter i avdelingsstyret i NITO Møre og Romsdal.

Aktuell:

Norske naturressurser vil utgjøre grunnlaget for fremtidig verdiskaping.

Norge 2020:

Et godt initiativ å samle ulike grupper "av folket" som kan komme med innspill til et så viktig tema som hva Norge skal leve av i 2020 og fremover.

Ingeniør Inger-Elise Ekornås i Det Norske Shell er opp-tatt av å utnytte de store naturressursene Norge har på en bærekraftig og verdiskapende måte.

– Vi må ha fokus på Norges enorme fordeler når det gjelder naturressurser. De som vandret nordover og bosatte seg her i dette avsideliggendes område for mange tusen år siden, visste nok ikke da at de hadde funnet en "gullgruve".

Utenfor Norskekysten har Norge både oppdagede og uoppdagede forekomster av olje og gass. Nyere oljefunn på Aldous/Avaldsnes i sør og Skrugard i nord, samt økt leteaktivitet, gir god grunn til å se temmelig lyst på fremtiden for leverandørindustrien til olje- og gassnæringen.

– Videre er havet utenfor kysten rikt på fisk av forskjellig slag, og de norske fjellene skjuler metaller og mineraler til en verdi av 1 500 milliarder kroner. Det alene er verdier tilsvarende et halvt oljefond.

Et sterkt, konkurransedyktig næringsliv må imidlertid gjenskapes hele tiden. Globaliseringen gjør den internasjonale konkurransen tøffere, og verdensøkonomiens tyngdepunkt forskyves mot Asia. Gjennom en satsing på teknologi, kompetanse og den norske modellen kan Norge, ifølge Ekornås, konkurrere med lavkostlandene, fordi vi har produkter av en helt annen teknologisk art og kvalitet.

– Vi må ta vare på den norske teknologien slik at ikke den, eller arbeidstakere, forsvinner ut av landet. Bare kineserne betaler nok, så får de tak i nøkkelpersonell. Det er en kjempeutfordring.

Gjennom TS Group, som i all hovedsak leier ut arbeidere til olje- og gassvirksomheter, er Ekornås utleid til Det Norske Shell. Fremtidens næringsliv bør ha muligheten til å leie inn arbeidskraft for kortere eller lengre tid. Bemanningsindustrien trenger retningslinjer slik at aktørene i arbeidsmarkedet bidrar til en positiv utvikling av norsk næringsliv. Etter å ha arbeidet for både norske og utenlandske selskap, mener Ekornås det er viktig at firma som opererer i Norge, har respekt for den norske måten å arbeide på. Hun mener den norske modellen er en viktig forutsetning for at selskap som opererer i Norge, skal utvikle seg positivt i fremtiden.

– Forskjellen på trivsel og effektivitet er merkbar. Vi må beskytte og videreutvikle den modellen vi har for samarbeid mellom arbeidsgiver og arbeidstaker. Vi har en kultur for å ta med de ansatte på råd for å få til en best mulig løsning for bedriften.

Det er en viktig suksessfaktor. Dette blir ikke gjort i utenlandske selskap, i samme grad og jeg er bekymret for utviklingen jeg ser.

Norge har hatt en periode med en enorm teknologisk utvikling som har effektivisert arbeidslivet og økt produktiviteten. Ekornås mener det er naturlig at vi ser en noe svakere produktivitetsvekst som følge av at den teknologiske utviklingen nå naturlig flates noe ut.

– Det er ingen krise av den grunn, men må bare satse på kvalitet fremfor kvantitet. I tillegg kreves en videre satsning på forskning og utvikling slik at eksisterende produkter videreutvikles og blir enda bedre, parallelt med at nye produkter blir utviklet.

Norsk næringsliv sitt viktigste fortrinn er ifølge Ekornås likevel naturressursene. Spesielt olje og gass og den ekspertisen som er utviklet på produkter i tilknytning til denne industrien.

– Dette sammen med humankapitalen og den norske modellen er viktige faktorer for en positiv utvikling i fremtiden. Klarer vi å bygge videre på dette, så vil Norge være konkurransedyktig i mange, mange år fremover.



Jon S. von Tetzchner

– holdninger og internasjonal suksess

Hvem:

Gründer og mangeårig leder av børsnoterte Opera Software.

Aktuell:

Opera er i 2011 en av verdens mest brukte nettleser.

Norge 2020:

Interessant å dele erfaringer om trender som vil kunne påvirke hvordan norsk næringsliv kan komme til å se ut i fremtiden.

Jon S. von Tetzchner og Geir Ivarsøy startet i 1994 et forskningsprosjekt hos sin daværende arbeidsgiver Televerket som førte til utviklingen av nettleseren Opera og opprettelsen av selskapet Opera Software i 1995.

Tetzchner mener man ofte møter stor skepsis hvis man ønsker å bygge opp et selskap som skal konkurrere internasjonalt med andre store selskap.

– Norge har hatt god grobunn for flere teknologiselskaper med stor suksess, men samtlige har blitt solgt videre til større, utenlandske selskaper. Fast, Trolltech og Tandberg er eksempler på dette. Mange vil si dette er en form for suksess, men jeg mener man skal kunne se lengre frem.

Opera Software har per 2011 over 200 millioner aktive brukere, flere enn både Skype og LinkedIn. Kun et fåtall andre selskaper som Microsoft, Google og Yahoo har flere brukere. Opera har et mål om å nå 500 millioner brukere i løpet av 2013.

– Deretter vil en milliard være den riktige målsettingen. Opera er i en fantastisk posisjon til å kunne bygges opp til å bli et selskap som i viktighet kan matche navn som Google og Facebook.



“Opera er i en fantastisk posisjon til å kunne bygges opp til å bli et selskap som i viktighet kan matche navn som Google og Facebook.”



“Jevnlig tilgang på informasjon betyr at folk forhåpentligvis får et mer balansert bilde gjennom innhenting av informasjon fra et stort antall kilder.”

Tilgang til internett har åpnet for nye muligheter i handel og næringsutvikling. Selskapet er per i dag den største aktøren i Afrika, der majoriteten ikke har hatt tilgang til verken internett eller bankforbindelse.

– Jeg blir ikke overrasket om internettets viktige rolle blir omtalt på linje med den industrielle revolusjon. Jevnlig tilgang på informasjon betyr at folk forhåpentligvis får et mer balansert bilde gjennom innhenting av informasjon fra et stort antall kilder. Dette vil gjøre det vanskeligere for lukkede styringsformer. Vi har sett hva som har skjedd i Midtøsten.

Opera er representert i vel 12 land og har rundt 750 ansatte bestående av 55 nasjonaliteter. For å konkurrere internasjonalt må man ha de beste hodene. Det vil være viktig for Norge å kunne tiltrekke seg nasjonal og internasjonal arbeidskraft.

Opera er representert i vel 12 land og har rundt 750 ansatte bestående av 55 nasjonaliteter.

“ Hvis vi, og norsk industri, tror at hjemmemarkedet er nok, har man misforstått. ”

– Hvis vi, og norsk industri, tror at hjemmemarkedet er nok, har man misforstått. Man er nødt til å forholde seg til resten av verden. Vi må ut. Og vi må få inn folk som kjenner ulike markeder.

Tetzchner ønsker endring av rammevilkår for opsjoner og viser til at en bedrifts verdiskaping avhenger av flere enn de få på toppen. Dette fordrer langsiktige avtaler med klare regler om hvordan det skal gjøres.

– Opsjoner til alle, ikke kun ledelsen. Dette er et viktig insentiv for å bygge opp innovasjonsbedrifter.

Tetzchner anser seg selv som en gründer med et ønske om å være en langsiktig industribygger. Han ser ingen grunn til at man ikke skal kunne lage et nytt Opera-eventyr i Norge. Det krever imidlertid tålmodighet og langsiktige penger. Han viser til to ulike typer gründer; de som bygger med en intensjon om å selge selskapet sitt i løpet av en kortere periode, og de som er langsiktige.

Tetzchner ønsker endring av rammevilkår for opsjoner og viser til at en bedrifts verdiskaping avhenger av flere enn de få på toppen.

Tetzchner anser seg selv som en gründer med et ønske om å være en langsiktig industribygger.

Rune Rafdal – kvalitet og kapasitet.

Hvem:

Tillitsvalgt i Fellesforbundet og konserntillitsvalgt i Kværner.

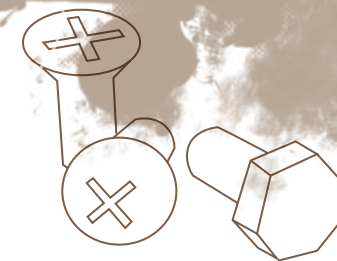
Aktuell:

Norsk leverandørindustri opplever prispress fra Asia.

Norge 2020:

Muligheten til å belyse situasjonen for leverandørindustrien og påvirke fremtiden for leverandørindustrien.

Norske verft opplever stadig tøffere konkurranse fra utenlandske aktører.



“Asiatiske verft er rimeligere i inngangspris, men vi er ledende på kvalitet og leveringsdyktighet.”

Konserntillitsvalgte Rune Rafdal i Kværner sier verftene hjemme leverer på tid og kvalitet men de blir utkonkurrert på lave inngangspriser. Han mener norsk industri trenger levedyktige og gode offshore-verft i Norge som har anlegg og infrastruktur til å bygge og ferdigstille de store prosjektene.

Aker Solutions tapte i fjor konkurransen om å få levere den flytende produksjons-, lagrings- og last-einnretningen (FPSO) til Goliat-feltet på norsk sokkel til det sørkoreanske selskapet Hyundai Heavy Industries. Kontrakten ville ha generert 7000 arbeidsplasser i Norge. Eni Norge er operatør på Goliat-feltet, Statoil har en andel på 35 prosent.

– Det prosjektet hadde passet oss som hånd i hanske slik situasjonen er nå. Det virker som om pris på anbudstidspunktet er det eneste avgjørende. Det kan fort bli en kortsiktig investeringsstrategi for oljeselskapene.

Erfaringer fra tidligere krevende prosjekter viser at det kan påbeløpe store kostnader utover inngangsprisen knyttet til manglende leveringssikkerhet og kvalitet. Norsk leverandørindustri har opparbeidet seg en unik kompetanse som totalleverandør gjennom 40 år med erfaring fra norsk sokkel.

– Vi har en klar styrke når det gjelder totalleveranse sammenliknet med utlandske aktører. Asiatiske verft er rimeligere i inngangspris, men vi er ledende på kvalitet og leveringsdyktighet.

Norsk industri må konkurrere på kvalitet, kompetanse og leveringsdyktighet for å være levedyktig i et utfordrende marked. Ved å bygge videre på eksisterende kompetanse vil det også dukke opp nye muligheter.

– Da markedet kollapset for skipsindustrien fant man oljen og brukte den samme kompetansen i Nordsjøen. CO₂ anlegget på Mongstad bygger på kompetanse man allerede har. Det vil åpne seg andre muligheter.

Kværner jobber kontinuerlig med forbedring av egen drift. En konsekvens av den økte konkurransen fra Asia på plattformbygging er at man setter ut deler av arbeidet til lavkostland for å få ned prisen.

– Vi er avhengig av å bruke lavkostland men det går en grense på hvor langt man skal strekke den strikken. Det er en fare for at man flytter ut produksjonen. Investeringer på norsk og britisk sokkel er samtidig høyere enn hva man har sett på mange år. Jeg har absolutt tro på at det er liv laga for offshorebransjen og spesielt leverandørindustrien.

Rafdal mener erfaringer viser at det vil være viktig å få på plass sterke, statlige investeringsfond som kan stille kapital for å sikre teknologi, kompetanseutvikling og innovasjon i norske bedrifter, samt sikre norsk forankring av eierskapet i strategiske viktige selskaper.

– Jobber selv i et konsern der staten har gjort en kjempejobb. Det er ikke bra hvis kompetansen man har brukt mangfoldige år på å bygge, skal selges ut av landet. Staten har sammen med arbeidsgiver et ansvar for å beholde norsk eierskap.