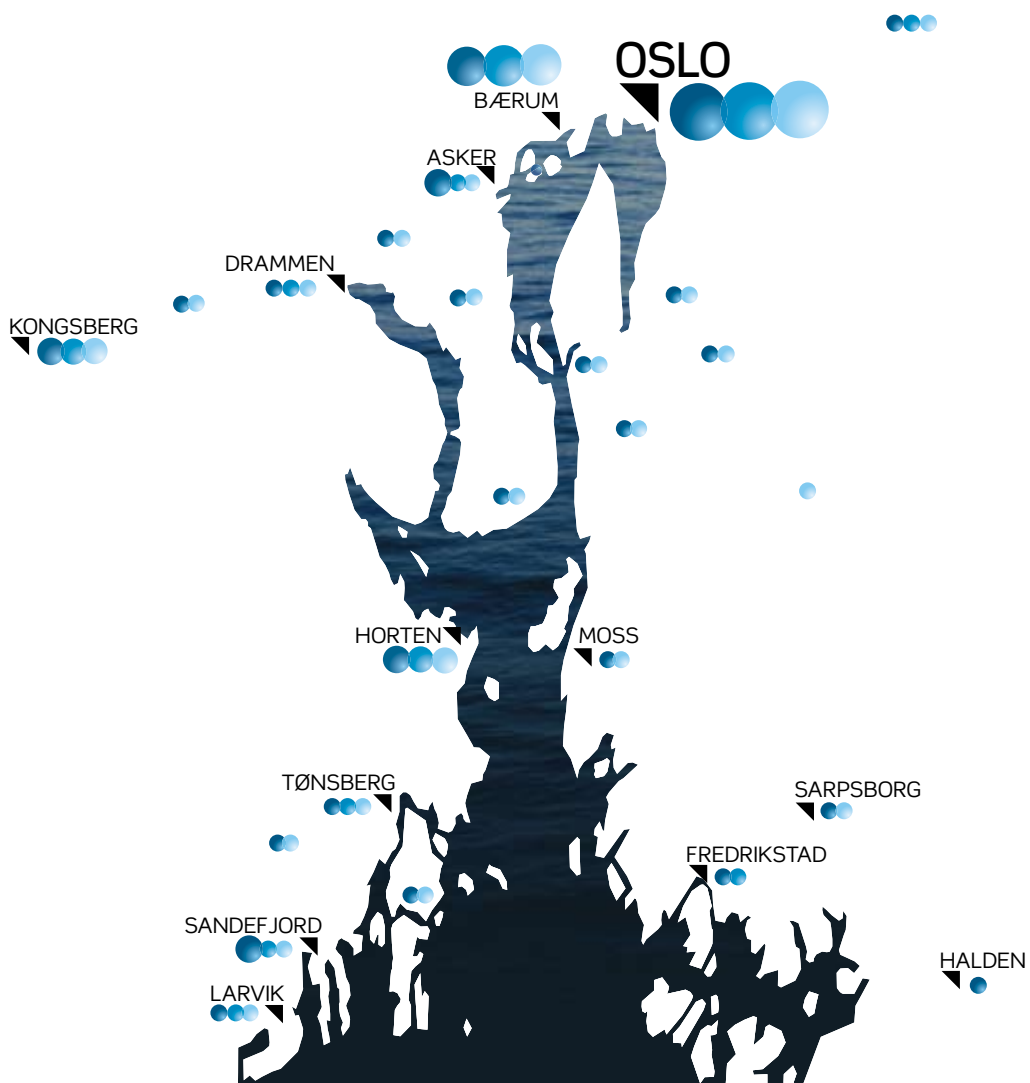




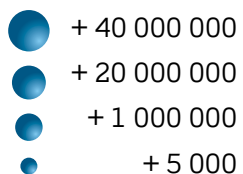
DEN MARITIME KLYNGEN I OSLOREGIONEN

2007

DEN MARITIME KLYNGEN I OSLOREGIONEN



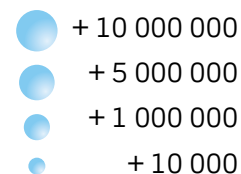
OMSETNING, MNOK



ANSATTE



VERDISKAPNING, MNOK



SAMMENDRAG	4
BAKGRUNN OG FAKTA	6
KLYNGEN I TALL OG STRUKTUR	7
KLYNGENS BETYDNING FOR REGIONEN	8
KLYNGENS PRODUKTIVITET OG SKATTEMESSIGE BETYDNING	9
AKTØRENE	10
REDERIENE	10
MARITIME TJENESTEYTERE	14
BANKER OG FINANSHUS	14
MEGLERE	17
FORSIKRINGSSLESKAPER	18
ADVOKATER	18
NOR-SHIPPING	19
MARKEDSPASSER	19
KLASSESELSKAPET DNV	22
MARITIM INDUSTRI	26
KLYNGENS POTENSIAL	29
MER ENN SUMMEN AV DELENE	29
ET GLOBALT MARITIMT KUNNSKAPSSENTER	32
KLYNGENS FREMTIDSUTSIKTER	34
REFERANSER	36



OSLO MARITIME NETTVERK (OMN) består av ledende representanter fra alle segmenter av den maritime klyngen i Osloregionen, og har som hensikt å samle, mobilisere og synliggjøre klyngens betydelige krefter og potensial. Målsetning med OMN er å skape merverdi for klyngen, for regionen, og for Norge.

OSLO TEKNOPOL er etablert av Oslo kommune og Akershus fylkeskommune som et fellesorgan for næringsutvikling i Osloregionen. Oslo Teknopol oppgave er å bidra til økt innovasjon og profilering av Osloregionen som en nærings- og kunnskapsregion, i nært samarbeid med ledende aktører fra næringsliv, forsknings- og utdanningsinstitusjoner og det offentlige. Oslo Teknopol er fungerende sekretariat for Oslo Maritime Nettverk.

Utgever: Oslo Maritime Nettverk og Oslo Teknopol
www.oslo.teknopol.no

Tekst: Erik W Jakobsen, Menon

Design: Noon

Trykk: Konsis

Trykket på miljøvennlig papir

Cover foto: VisitOSLO/Geir Hareide Andersen

OSLOREGIONEN

HAR EN KOMPLETT SKIPSFARTSKLYNGE MED REDERIER I KJERNEN
OMGITT AV EN LANG REKKE SPESIALISERTE TJENESTEYTERE.

En lang rekke av bedriftene i klyngen er blant de ledende i verdens innenfor sine markeder. Wilh. Wilhelmsen, BW Gas, Leif Høegh & Co, Awilco, PGS og IM Skaugen er bare noen av rederiene med sterke posisjoner i globale markeder. Dessuten er DnB NOR og Nordea verdens to største shippingbanker, DNV er verdens tredje største classeselskap, og Kongsberg Maritime er blant verdens ledende maritime teknologibedrifter. Osloregionen huser også to av verdens største skipsmeglere, Platou og Fearnley, samt internasjonalt anerkjente sjøforsikrings- og advokatselskapene. Kort sagt er Osloregionen vertskap for et av verdens viktigste maritime kunnskapssentre.

Den samlede omsetningen blant de til sammen 1255 maritime bedrifter i Osloregionen var større enn 90 milliarder kroner i 2005. De fleste bedriftene er små, men det er faktisk 500 bedrifter som har mer enn 10 millioner kroner i omsetning. Mer enn 80 prosent av omsetningen foregår i bedrifter som er lokalisert i Oslo og Bærum. Figuren nedenfor viser de 10 største kommunene i regionen, rangert etter maritim omsetning. Utenfor Oslo og Bærum er det Kongsberg og Horten som har størst maritim aktivitet.

Tabell 1

KOMMUNER I OSLOREGIONEN MED >100 MNOK I MARITIM VERDISKAPING, 2005

KOMMUNENAVN	VERDISKAPNING MNOK 2005	OMSETNING MNOK 2005	ANTALL ANSATTE
OSLO	10,364	47,648	7,654
BÆRUM	5,316	25,551	3,731
KONGSBERG	1,142	5,406	1,081
HORTEN	1,119	2,935	1,521
SANDEFJORD	574	1,230	730
ASKER	408	1,915	546
DRAMMEN	327	827	473
TØNSBERG	218	817	169
LARVIK	157	611	316
NØTTERØY	147	357	75
FREDRIKSTAD	143	737	198

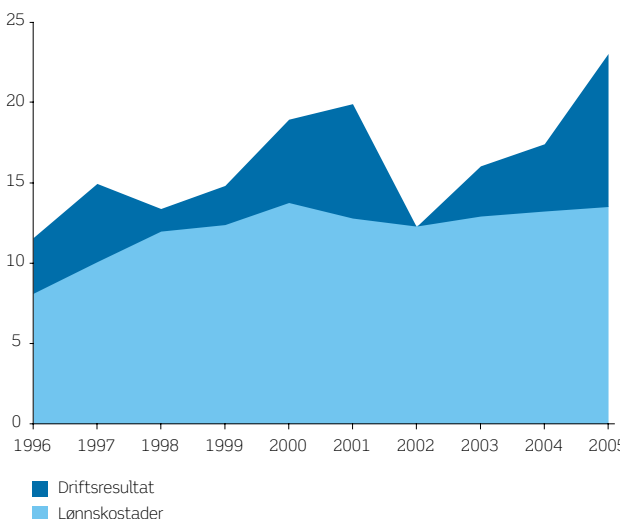
Det er om lag 18.500 ansatte i de maritime bedriftene i Osloregionen. De fleste har arbeidsplassen innenfor Oslo kommune, men det er samtidig et betydelig antall maritime arbeidsplasser i store deler av regionen.

Den maritime næringen i Osloregionen skapte verdi for 23 milliarder kroner i 2005. Det var en økning på 32 prosent fra året før og nesten en dobling siden 2002.

Figur 2

VERDISKAPINGSUTVIKLING I DEN MARITIME NÆRINGEN I OSLOREGIONEN

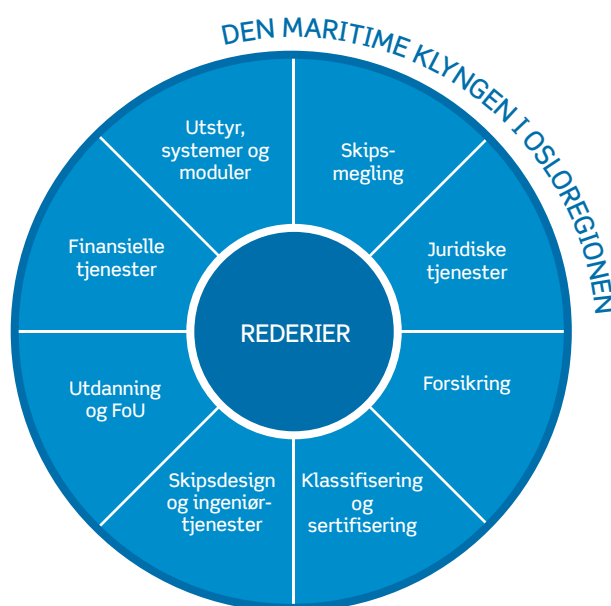
1996 - 2005, MILLIARDER NOK



Maritim virksomhet blir i stadig økende grad kunnskapsbasert. Flere prosesser bidrar til denne utviklingen. For det første står maritime bedrifter, både rederier, utstyrsprodusenter, verft og tjenesteytere, sentralt i den uhyre avanserte teknologiutviklingen i olje- og gassnæringen. Spesialskip, posisjoneringssystemer og styringssystemer er noen eksempler. For det annet blir skipsfart i økende grad en del av komplekse

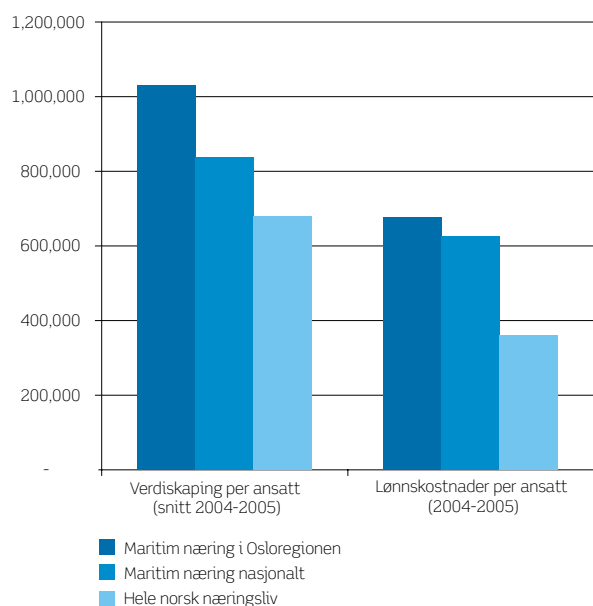
internasjonale logistikksystemer, noe som krever avanserte databaser, overvåkningssystemer og kommunikasjonsformer. Bedrifter i Osloregionen, Wilhelm Wilhelmsen, Kongsberg Maritime og DnV, er sentrale i denne utviklingen. For det tredje stilles det stadig høyere krav til sikkerhet og miljø, noe som fører til kontinuerlige innovasjoner og teknologiutvikling.

Det høye kompetanseinnholdet i maritim næring lar seg lese ut av produktivitetstall, noe som fremgår av figuren nedenfor. Maritime bedrifter i Osloregionen har både høyere verdiskaping og lønnskostnader per ansatt enn andre maritime bedrifter. Men viktigere er det at maritim næring som helhet har vesentlig høyere produktivitet enn næringslivet i Norge generelt. Særlig er forskjellene i lønnskostnader per ansatt interessante.



Figur 4

PRODUKTIVITET I MARITIM NÆRING, 2004 - 2005



SKIPSBYGGING OG SKIPSFART

ER BLANT NORGES ELDSTE FORMER FOR NÆRINGSVIRKSOMHET.

Frem til slutten av det 19. århundret var virksomheten basert på en kombinasjon av behov og lokale ressurser. Topografien og den lange, fjordskårne kystlinjen gjorde vannveien til den naturlige transportformen. Dessuten var båter nødvendig for å utnytte de rike fiskeresursene. Saktevoksende, seigt trevirke fantes det rikelig av, noe som førte til at båter kunne bygges langs hele kysten. Til tross for at de opprinnelige årsakene til fremveksten av en sterk maritim næring i Norge forlenget er borte, er Norge fremdeles en av verdens største skipsfartsnasjoner. Og Oslo er det nasjonale senteret for rederivirksomhet og maritime tjenester. Norske rederier kontrollerer verdens femte største flåte,

og skipsfartstjenester er den nest største kilden til eksportinntekter for Norge – etter petroleum.

Norges komparative fortrinn innenfor skipsfart er ikke lenger knyttet til naturressurser, men til kompetanse, markedsrelasjoner og bredden i det maritime miljøet. I prosjektet Et verdiskapende Norge ble derfor den maritime næringen betegnet som Norges eneste globale kompetansenæring (Reve og Jakobsen, 2001). En stor del av eierne, hovedkontorene, kompetansemiljøene og de spesialiserte tjenesteyterne er lokalisert i Oslo, noe som gjør Osloregionen til en av de ledende maritime klynger i verden.

DEN MARITIME KLYNGEN I OSLOREGIONEN: DEFINISJON

Osloregionen er i denne rapporten definert som de fem fylkene som omkranser Oslofjorden; Østfold, Oslo, Akershus, Buskerud og Vestfold. Avgrensningen følger klyngeorganisasjonen for Oslo Maritime Nettverk.

Å måle en nærings størrelse er langt fra noen eksakt vitenskap. I tillegg til metodiske og målemessige utfordringer avhenger resultatene av hvordan næringen defineres. Vanligvis trekkes grensene rundt en næring etter internasjonale standardiserte bransjekoder. Ofte stemmer disse inndelingene dårlig overens med de reelle næringsgrensene. Det interessante er ikke hvilke bedrifter som faller innenfor tradisjonelle avgrensninger av den maritime næringen, men hvilke bedrifter som er koblet sammen som kunder og leverandører, gjennom samarbeid eller ved at de trekker på det samme ressursgrunnlaget.

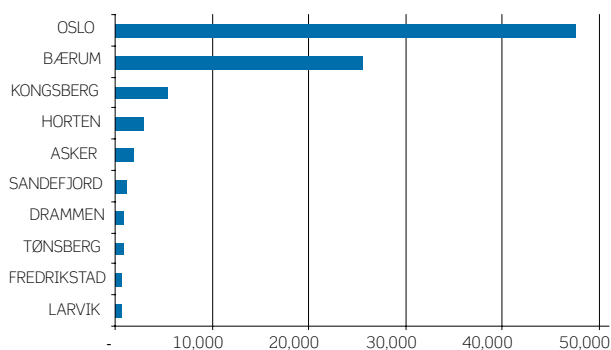
Maritim næring er definert som skipsfart (frakt- og passasjerskip, rigger, seismikkskip og andre spesialiserte offshorefartøy, samt flytende produksjonsskip); spesialiserte tjenesteytere (klassifisering, sjøforsikring, finansielle og juridiske tjenester, skips- og fraktmegling, ingeniørtjenester, mannskapsformidling, utstørsforhandlere, m.m.); samt maritim industri (skips- og offshore-verft, produsenter av utstyr, moduler og systemer). Den totale populasjonen av bedrifter, 1255 totalt, er dels plukket ut gjennom bransjekoder (NACE-nomenklaturet) og dels ved å legge til enkeltbedrifter. Metodikken er nærmere beskrevet i Jakobsen (2007).

KLYNGEN I TALL OG STRUKTUR

Den samlede omsetningen blant de til sammen 1255 maritime bedrifter i Osloregionen var større enn 90 milliarder kroner i 2005. De fleste bedriftene er små, men det er faktisk 500 bedrifter som har mer enn 10 millioner kroner i omsetning. Mer enn 80 prosent av omsetningen foregår i bedrifter som er lokalisert i Oslo og Bærum. *Figur 1* viser de 10 største kommunene i regionen, rangert etter maritim omsetning. Utenfor Oslo og Bærum er det Kongsberg og Horten som har størst maritim aktivitet. Det skyldes i første rekke FMC Kongsberg Subsea og Kongsberg Maritim.

Figur 1

KOMMUNER I OSLOREGIONEN RANGERT ETTER OMSETNING, 2005, MNOK



Det er om lag 18.500 ansatte i de maritime bedriftene i Osloregionen. Nesten halvparten har arbeidsplassen innenfor Oslo kommune, men det er samtidig et betydelig antall maritime arbeidsplasser i store deler av regionen. For eksempel er det mer enn 300 som jobber i maritime bedrifter i Larvik og omtrent 200 i Fredrikstad. Dessuten er det 150 i Skedsmo, 80 i Stokke og 40 i Øvre Eiker. Dessuten er den geografiske spredningen større enn *tabell 1* (s. 4) viser. Det skyldes at mange pendler til jobben, for eksempel fra Romerikskommunene til Oslo.

Den maritime næringen i Osloregionen skapte verdier for 23 milliarder kroner i 2005. Det var en økning på 32 prosent fra året før og nesten en dobling siden 2002. *Figur 2* (s. 4) viser utviklingen i verdiskaping de

siste 10 årene, fra 1996 til 2005. Verdiskapingen består av to komponenter, lønn og driftsresultat (se boks). Figuren viser at lønnskostnadene har hatt en relativt stabil utvikling gjennom perioden og ligget omtrent flatt siden 2000. Det betyr at aktivitetsnivået totalt sett har vært stabilt. I den samme perioden har antall ansatte i næringen vist en svak nedgang, noe som innebærer at lønn per ansatt har økt. Mens lønnskostnadene svinger lite fra år til år, fluktuerer driftsresultatene voldsomt. *Figur 2* (s. 4) illustrerer med all tydelighet at det er forskjell på gode og dårlige år i maritim næring. Rundt århundreskiftet var lønnsomheten høy og aktivitetsnivået vokste. I 2002, året da nesten alt gikk galt i norsk næringsliv, stupte lønnsomheten, næringens samlede driftsresultat var negativt. Fra 2003 har det igjen gått oppover, og i 2005 hadde næringen et samlet driftsresultat på nesten 10 milliarder kroner. Foreløpige regnskaper tyder på at resultatene blir minst like gode i 2006, og prognosene for 2007 og 2008 er også meget gode. For eksempel hadde Platou en kommisjonsreserve ved inngangen til 2007 på 750 milliarder kroner, og noe som borger for store inntekter i de neste årene.

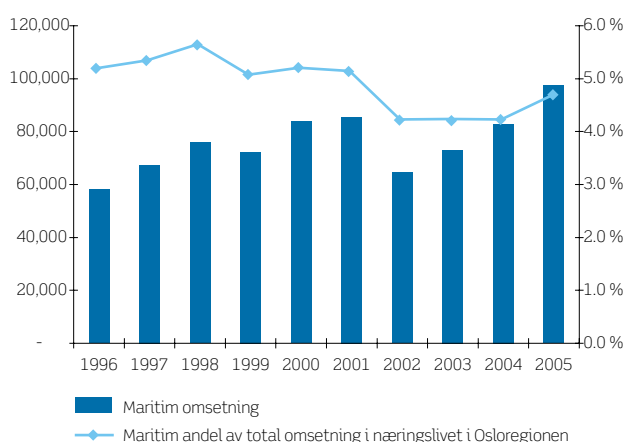
HVA ER VERDISKAPING, OG HVORFOR ER DET ET EGNET MÅL?

Verdiskaping måles som bedriftenes lønnskostnader og driftsresultat, det vil si bedriftenes omsetning fratrukket kjøpte varer og tjenester. Verdiskaping uttrykker den samlede avkastningen til alle bedriftenes interessenter, det vil si eierne (gjennom overskudd), de ansatte (gjennom lønn), myndigheter (gjennom skatt på lønnsinntekt og kapital) og kreditorer (gjennom renter på gjeld). I tillegg har verdiskaping bedre egenskaper enn omsetning som uttrykk for aktivitetsnivå i en næring, blant annet fordi man unngår dobbelttelling i kunde-leverandør-relasjoner. Når man skal studere utvikling over tid, er det mindre forskjell på verdiskaping og omsetning.

KLYNGENS BETYDNING FOR REGIONEN

På nasjonalt nivå står den maritime næringen for om lag 8 prosent av all omsetning i norsk næringsliv. Andelen er noe lavere i Osloregionen, noe som fremgår av figur 3. Figuren viser veksten i klyngens omsetning sammenholdt med utviklingen i den maritime andelen av all omsetning i Osloregionens næringsliv.

Figur 3
REGIONAL ANDEL, 1996 - 2005, PROSENT



Figuren viser at omsetningen vokste relativt sterkt frem til 2001. Året etter ble det et dramatisk fall som følge av internasjonal nedgangskonjunktur kombinert med sterk norsk valuta, et særnorsk høyt rentenivå og kraftig lønnsvekst. Fra 2003 har imidlertid omsetningen vokst kraftig hvert eneste år. Likevel lå den maritime næringens andel av total omsetning flatt på 4 prosent frem til 2005, da den økte til 4,6 prosent. Forklaringen er ganske enkelt at norsk økonomi har gått nesten like bra som den maritime virksomheter har gjort, men det er grunn til å tro at den maritime klyngens andel vil øke ca 5 prosent i 2006.

Den maritime klyngens relativt lave regionale betydning skyldes at Osloregionen står for en svært stor del

av alt næringsliv i Norge. Den samlede omsetningen i næringslivet i Osloregionen var på mer enn 2.000 milliarder kroner, noe som utgjør 56 prosent av all omsetning i norsk næringsliv.

Ser vi på variasjoner innad i Osloregionen, ser bildet annerledes ut. Den maritime klyngens regionale økonomiske betydning varierer betydelig mellom kommunene i regionen. For eksempel er maritim andel av total verdiskaping 35 prosent i Horten og 21 prosent i Kongsberg. Tabell 2 viser hvilke kommuner i Osloregionen hvor maritim næring står for mer enn 5 prosent av næringslivets samlede verdiskaping i kommunen. I Oslo kommune er andelen 3 prosent.

Tabell 2
KOMMUNER I OSLOREGIONEN RANGERT ETTER
MARITIM NÆRINGS REGIONALE BETYDNING

KOMMUNENAVN	MARITIMS ANDEL AV ALL VERDISKAPING I REGIONEN	MARITIME ANSATTE I % AV ALLE ANSATTE I REGIONEN
Horten	35.5 %	29.8 %
Kongsberg	21.4 %	13.8 %
Sandefjord	20.9 %	8.9 %
Bærum	10.2 %	9.2 %
Nittedal	9.6 %	7.9 %
Tjøme	9.2 %	13.0 %
Frøgn	7.6 %	7.2 %
Vestby	6.7 %	8.5 %
Hvaler	6.5 %	6.9 %
Ski	5.7 %	5.1 %
Tønsberg	5.6 %	3.0 %
Stokke	5.2 %	5.3 %

Tabellen viser også hvor stor andel av alle sysselsatte i næringslivet som har jobb i maritime bedrifter. Horten skiller seg ut med en svært stor andel. Nesten hver tredje arbeidstaker i kommunen jobber i en maritim bedrift, svært mange av dem i Kongsberg Maritim.

KLYNGENS

PRODUKTIVITET OG SKATTEMESSIGE BETYDNING

Maritim virksomhet blir i stadig økende grad kunnskapsbasert. Flere prosesser bidrar til denne utviklingen. For det første står maritime bedrifter, både rederier, utstyrsprodusenter, verft og tjenesteytere, sentralt i den uhyre avanserte teknologiutviklingen i olje- og gassnæringen. Spesialskip, posisjoneringssystemer og styringssystemer er noen eksempler. For det annet blir skipsfart i økende grad en del av komplekse internasjonale logistikksystemer, noe som krever avanserte databaser, overvåkningssystemer og kommunikasjonsformer. Bedrifter i Osloregionen, Wilhelm Wilhelmsen, Kongsberg Maritime og DNV, er sentrale i denne utviklingen. For det tredje stilles det stadig høyere krav til sikkerhet og miljø, noe som fører til kontinuerlige innovasjoner og teknologiutvikling.

Det høye kompetanseinnholdet i maritim næring lar seg lese ut av produktivitetstall. Vi har målt arbeidskraftens produktivitet gjennom to mål; verdiskaping per ansatt og lønnskostnader per ansatt. Sistnevnte representerer et minimumsnivå for de ansattes gjennomsnittlige bidrag til bedriftenes verdiskaping. Dersom lønnskostnader per ansatt er høyere enn de ansattes bidrag til verdiskapingen vil bedriftene tape penger og på sikt forsvinne fra markedene. Verdiskaping per ansatt er vanskeligere å tolke som produktivitetsmål. På den ene side vil høy kompetanse og produktivitet blant de ansatte slå ut i høy verdiskaping per ansatt. Samtidig blir dette målet også påvirket av hvor kapitalintensive bedrifter er. Jo mer kapitalintensive, desto høyere vil verdiskaping per ansatt bli. Derfor vil verdiskapingen per ansatt i rederier (som er svært kapitalintensive) normalt være høyere enn blant maritime tjenesteytere (som i hovedsak er arbeids- og kunnskapsintensive).

I figur 4 (s. 5) er begge produktivitetsmål illustrert. Maritime bedrifter i Osloregionen har både høyere verdiskaping og lønnskostnader per ansatt enn andre maritime bedrifter. Men viktigere er det at maritim næring som helhet har vesentlig høyere produktivitet

enn næringslivet i Norge generelt. Særlig er forskjellene i lønnskostnader per ansatt interessante. En gjennomsnittsansatt i en maritim bedrift i Osloregionen koster bedriften nesten 680.000 kroner (inkludert arbeidsgiveravgift), mens en gjennomsnittsansatt i hele norsk næringsliv koster om lag 360.000 kroner.

Lønnskostnadene i maritim næring i Osloregionen var i 2005 på 13,5 milliarder kroner. Dette utgjør 4 prosent av totale lønnskostnader i Osloregionens næringsliv og 2,4 prosent av lønnskostnadene i hele norsk næringsliv. Næringsens bidrag til statens og kommunenes skatteinntekter er imidlertid langt høyere enn denne andelen skulle tilsi. Det skyldes at lønnskostnader per ansatt er på 670.000 kroner i maritim næring, mens lønnskostnadene i resten av næringslivet kun er på 360.000 kroner per ansatt. Tallene inkluderer arbeidsgiveravgift. Det betyr at en ansatt i maritim i gjennomsnitt bidrar med nesten 44.000 kroner mer i arbeidsgiveravgift enn en gjennomsnittsansatt i norsk næringsliv generelt gjør. Det høres ikke så mye ut, men med ca 18.500 ansatte blir det mer enn 800 millioner kroner i økt arbeidsgiveravgift. Forskjellene i inntektsskatt er enda større. Med en inntekt på 580.000 kroner (arbeidsgiveravgift fratrukket) i maritim næring, vil en ansatt i gjennomsnitt i 2005 betale mer enn 200.000 kroner i skatt, mens en gjennomsnittsansatt i norsk næringsliv vil betale mindre enn 100.000 kroner.¹ Maritimt ansatte betaler med andre ord omtrent det dobbelte i skatt.²

¹Tallene må betraktes som grove anslag, siden vi verken kjenner skattefradragene til de ansatte (kun minstefradrag er hensyntatt) og heller ikke kjenner variasjoner i lønnskostnader innad i maritim næring eller i næringslivet generelt. Jo større inntektsvariasjoner, desto større blir skattetrykket, siden skattenivået er progressivt.

²Vi kan ikke dermed slutte at skattegevinsten 18.500 ansatte i maritim næring er 100.000 kroner per ansatt, for vi kjenner ikke alternativverdien til de ansatte. I prinsippet kan det tenkes at alle de ansatte ville vært like produktive i jobber utenfor maritim næring, med andre ord at de har en generell humankapital som kunne vært utnyttet med samme gevinst i andre næringer. Det virker imidlertid lite sannsynlig at hele differansen i lønnskostnader skulle skyldes seleksjon av ansatte. Sannsynligvis er deler av kompetansen endogent utviklet gjennom aktiviteten i bedriftene og spesifikk for næringen.

OSLOREGIONEN HAR EN

KOMPLETT SKIPSFARTSKLYNGE

MED REDERIER I KJERNEN OMGITT AV EN LANG REKKE SPESIALISERTE TJENESTEYTERE.

Som kakediagrammet i figur 5 viser, utgjør rederiene den største andelen av verdiskapingen i klyngen, med 11,5 milliarder kroner. Maritime tjenesteytere står for 35 prosent av verdiskapingen og maritim industri for 18 prosent. Det meste av rederi- og tjenesteaktivitet foregår i og rundt hovedstaden, mens industrien har sitt tyngdepunkt i Kongsberg og Horten.

REDERIENE

– KJERNEN I KLYNGEN

For 100 år siden var rederiene og skipsfartsaktørene spredt langs hele den norske kysten, og byer som Arendal og Grimstad var stormakter i internasjonal skipsfart. I dag er rederivirksomheten i Norge dominert av Oslo og Bergen. Oslo er en av verdens største og viktigste shippingbyer, og regionen huser rederigrupper som Wilh. Wilhelmsen, BW Group (tidligere Bergesen Worldwide), Høegh, Anders Wilhelmsen, Klaveness, Skaugen, Fredriksen, Eitzen, Tschudi, og Color Line.

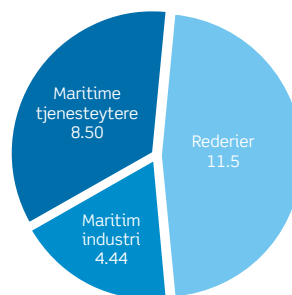
Rederiene er kjernen i det maritime miljøet i Norge. Med det mener vi at rederiene gir et viktig bidrag til resten av næringen og langt på vei er en forutsetning for en videre utvikling av disse. Rederiene fyller mange viktige roller: De er store kunder for verft, utstøysprodusenter og maritime tjenesteytere, de utøver et kontinuerlig innovasjonspress på sine kunder, bidrar til å bringe leverandører og samarbeidspartnere ut på internasjonale markeder, og de bidrar til økt kunnskapsnivå og til et mer spesialisert kompetanse-miljø og vare- og tjenestetilbud.

Dessuten representerer redere et betydelig privat eiermiljø som bidrar til å øke dynamikken i norsk næringsliv. Det siste er en av de viktigste kildene til produktivitetsvekst i et lands økonomi.

Oslo er representert i de fleste store skipsfartsmarkeder, som tank, bulk, kjemikalier, bil og LPG/LNG (nedkjølt gass). For eksempel er BW Gas verdens største gassrederi, Wallenius-Wilhelmsen verdens nest største bilbefrakter, og Frontline er et av de største tankselskapene, og Color Line blant Europas ledende fergeselskaper. I tillegg finnes en lang rekke mellomstore rederier og riggselskaper som har sterke posisjoner innenfor smale nisjer, for eksempel Awilco innenfor Heavylift og IM SKAUGEN innen lekting av råolje, det vil si omlasting og transport av olje fra store tankskip.

BW Gas (tidligere Bergesen Worldwide Gas) er verdens største eier og operatør av skip for flytende gass. Selskapet er beskrevet i eget case.

Figur 5

FORDELING AV MARITIM VERDISKAPING I REGIONEN PÅ TRE HOVEDGRUPPER

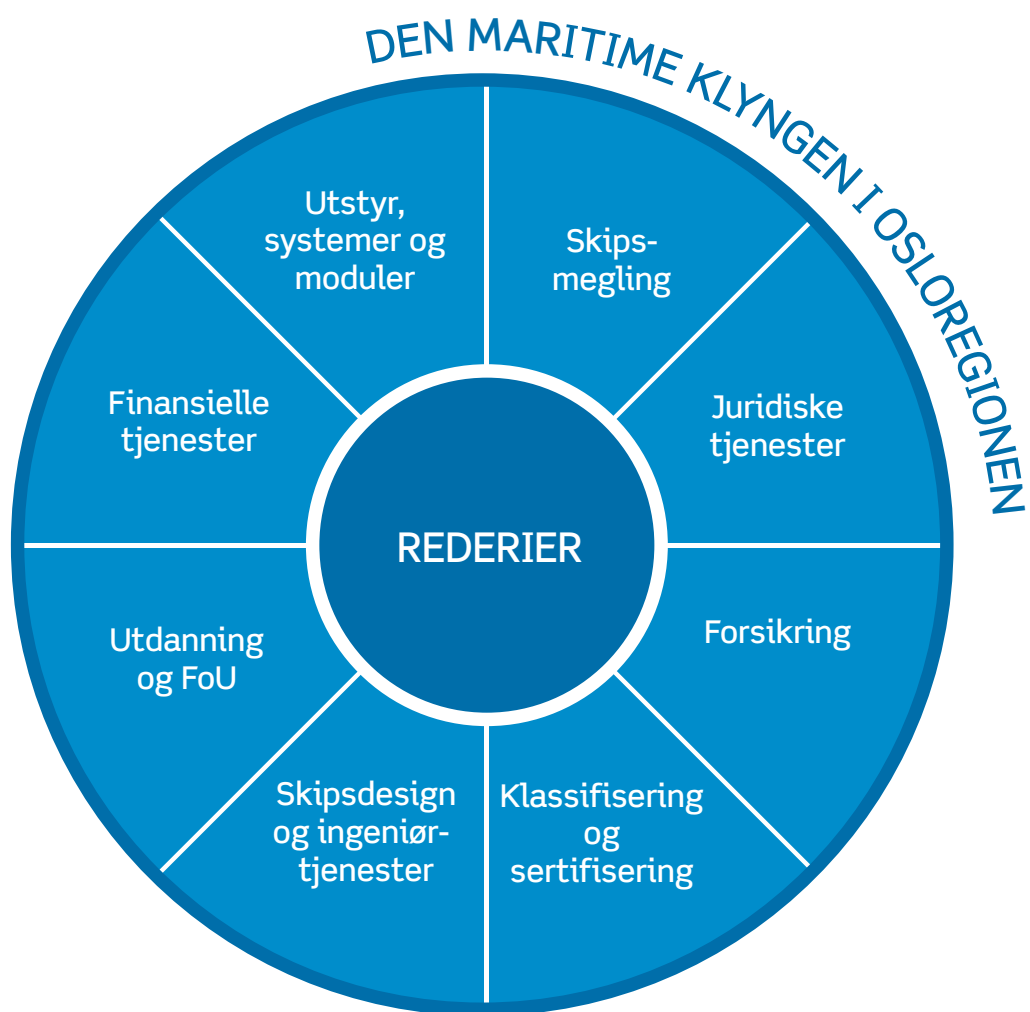


FOTO: Norges Rederiforbund



BW GAS

Det tradisjonsrike tankrederiet Bergesen d.y. ble stiftet av Sigval Bergesen d.y. i Stavanger i 1935. Rederiet ble et av verdens største innenfor tank, LPG, LNG, offshore og tørrbulk. Da rederiet i april 2003 ble kjøpt av det Hong Kong-baserte familieselskapet World Wide Shipping, eid av den Hong Kong baserte Sohmen-familien med Helmut Sohmen i spissen, var det mange som fryktet at det tradisjonsrike norske rederiet skulle forsvinne ut av Norge. Konfrontert med denne bekymringen repliserte Helmut Sohmens sønn, Andreas Sohmen-Pao, at de ikke hadde kjøpt Bergesen på grunn av "stålet" (det vil si skipene), men på grunn av den unike kompetansen i Bergesen og i det maritime miljøet i Norge generelt.

World-Wide Shipping hadde før oppkjøpet en betydelig tankflåte og var en av de største aktørene i verden innenfor VLCC-segmentet, tankskip på rundt 300.000 dødvekttonn. Denne flåten talte alene 25 seilende skip og tre nybygg. Gruppen hadde også to tørrbulkskip. Sohmen-skipene ble i stor utstrekning drevet fra Singapore, men World-Wide hadde også kontorer i London, på Bermuda, i Japan, Kina, India, Canada og New York, i tillegg til Hong Kong. I dag kontrollerer Sohmen-familien gjennom BW Group (tidligere Bergesen og World-Wide Shipping) 150 skip på i alt cirka 14 millioner dødvekttonn.

OPPKJØP FØRST IKKE PLANLAGT

– For oss var dette i utgangspunktet en passiv finansinvestering. World-Wide Shipping er tunge i tank og bulk. En investering i Bergesen med tyngdepunkt i gass-transport var for oss en diversifisering, sa Andreas Sohmen-Pao, Helmut Sohmens sønn, til Dagens Næringsliv i etterkant av oppkjøpet.

– Vi var selv i shipping og kjente Bergesens solide internasjonale ry. Vi hadde selvfølgelig også tilgang på

rederiets årsberetninger og regnskaper, sa Sohmen-Pao, som la til at det var umulig å peke på noen enkelt magisk dato for når oppkjøpsplanen kom. – Det var en mulighet som utviklet seg gradvis. Vi så hvordan aksjemarkedene falt, samtidig som vi opplevde at likviditeten i Bergesen-aksjen ble mye dårligere høsten 2001. Det gjorde oss bekymret. Vi begynte derfor i stedet å vurdere muligheten for å gi et bud på hele selskapet, sa Sohmen-Pao. Selv tidfester han tanken om å kjøpe hele Bergesen til rundt årsskiftet 2001/2002. – Fra da av arbeidet vi med det som et konkret mål, sa han.

FUSJONERT, RESTRUKTURERT OG BØRSNOTERT

World Wide Shipping fusjonerte Bergesen inn i sitt konsern og har senere restrukturert det. I dag heter konsernet BW Group og består av tre selskapene, BW Gas, BW Offshore og BW Shipping (tank). Både BW Gas og BW Offshore har hovedkontor i Oslo, mens BW Shipping ledes fra Singapore. BW Gas ble gjenopptatt på Oslo Børs i oktober 2005. Denne transaksjonen innebar frigjøring av ca 4 milliarder kroner til Sohmen-familien gjennom nedsalget i forbindelse med børsnoteringen.

BW Gas (tidligere Bergesen Worldwide Gas) er verdens største eier og operatør av skip for flytende petroleumsgasser, LPG og tar mål av seg til å bli størst også innenfor frakt av flytende naturgass, LNG, innen 2012. Medregnet nybygg og innbefrakte fartøyer driver BW Gas i dag en flåte på 96 gasstankskip. Av disse er 81 bygd for transport av flytende petroleumsgasser (LPG), dvs butan, propan samt ammoniakk, mens 15 fartøyer er beregnet på frakt av flytende naturgass (LNG). Største aksjonær er Sohmen-familiens selskap World Nordic ApS, som eier 59,7 prosent av kapitalen.

BW Offshore utvikler, eier og opererer såkalte FPSO-er, det vil si skip som både produserer, prosesserer og lager olje. I tillegg har BW Offshore i den senere tid kjøpt seg opp til å bli største eier i både Prosafe og er i ferd med å overta APL.

NORSK FRYKT FOR UTFLAGGING ETTER OPPKJØPET

Helmut Sohmen gjorde det klart at hovedkontoret skulle forbli i Oslo. Bergesens tidligere viseadministrerende direktør, Jan Håkon Pettersen, overtok som ny toppsjef fra 2004, da mangeårige adm. dir. Svein Erik Amundsen gikk av. Amundsen fikk styreplass sammen med Morten Sig. Bergesen. De øvrige tre styremedlemmene representerte World-Wide-gruppen. Men både i det norske shippingmiljøet og blant de ansatte på Bergehus var det mange som fryktet en kraftig nedbygging av Bergesen-administrasjonen etter oppkjøpet. Gass-ekspertisen satt i Oslo, mens det ble stilt spørsmål ved om World-Wide på lang sikt ville opprettholde separate driftsmiljøer for tank- og bulkskipsvirksomheten i Norge. Det var også usikkerhet knyttet til fremtiden for Bergesens satsing på offshore.

- Sohmen investerte to milliarder dollar i Bergesen. Stål kunne World-Wide fått kjøpt hvor som helst i verden. Det var Bergesens strategi og de ansatte som er "mykvaren" som har gjort det interessant for gruppen å investere i Norge, sa Amundsen den gang. Han mente Sohmens oppkjøp var et bevis på at det norske shipping-clusteret har en verdi, og at en stor utenlandsk aktør visste å verdsette dette.

BERGESEN TILBAKE PÅ BØRS OKTOBER 2005

Bergesen d.y. inneholdt mye mer enn gasstankere da Petter C. G. Sundt og Morten Sigval Bergesen takket ja til oppkjøpstilbudet fra World-Wide Shipping i april 2003. Råoljetankskip, bulkcarriere og oljeproduksjonsskip veide også tungt i flåtelisten inntil en omfattende reorganisering sommeren 2005 for å forberede børsintroduksjonen av et rendyrket gassrederi. I forkant av at Bergesen ble gjenopptatt på børsen i oktober samme år, ble disse virksomhetene skilt ut og overtatt av andre selskaper under den nye holdingselskapsparaplyen, Bermuda-registrerte Bergesen Worldwide Ltd. Det selskapet som skulle børsnoteres, Bergesen Worldwide Gas, ble verdens største gassrederi med en flåte på 67 skip og 11 skip under bygging.

Etter to og et halvt år tok altså Sohmen et rendyrket gassrederi tilbake på børs. Sohmen-Pao sa at det ikke ble planlagt noen aksjeemisjon i selskapet: – Bergesen

Worldwide Gas er godt kapitalisert. Vi har et byggeprogram som summerer seg opp til 775 millioner dollar (vel fem milliarder kroner). Gjennomføringen av dette vil bli finansiert ved hjelp av vår sterke balanse og kontantstrømmen fra skipene som er sluttet på langtidsavtaler for frakt av flytende naturgass, LNG, sa han.

ENDA EN BØRSNOTERING

Til tross for seniorreder Helmut Sohmens forsikringer om at familien hadde kjøpt organisasjonen og kompetansen i Bergesen d.y., ikke primært skipene, fryktet mange at det bare var et tidsspørsmål før store deler av virksomheten på Bergehus i Oslo ble flyttet til Singapore. 31. mai 2006 kunne administrerende direktør Svein Moxnes Harfjeld i oljeproduksjonsselskapet Bergesen Worldwide Offshore konstatere at de dystre spådommene er gjort til skamme. Klokken ni den dagen ringte han med børs klokken og markerte Sohmen-familiens andre børsintroduksjon i Oslo i løpet av et halvt års tid. I oljeproduksjonsselskapet er det hentet inn 300 millioner dollar (1,8 milliarder kroner) i ny kapital til ekspansjon av virksomheten.

I begynnelsen av juni 2006 var børsverdien av de to Bergesen-selskapene 15,8 milliarder kroner, hvorav Sohmens aksjer var priset til 9,4 milliarder kroner. På dette tidspunktet hadde Sohmen-familien mer enn doblet verdien av sin investering gjennom oppkjøpet av Bergesen i april 2003.

EKSPANDERER UTE

BW Gas har valgt å la mye av ekspansjonen i form av nye, store spesialskip for frakt av flytende naturgass skje i regi av selskaper i utlandet. En økende del av flåten fører utenlandsk flagg. - Uforutsigbarheten i det norske skattesystemet er bakgrunnen for dette. Omfanget av vår fremtidige virksomhet i Norge avhenger av at vi har en konkurransedyktig skipsfartspolitik. Men vi vil fortsatt operere ut fra Norge i overskuelig fremtid, sier Pettersen.

DOBLING HVERT FEMTE ÅR

BW Group har en dristig målsetting. Eierne vil doble egenkapitalen som er investert i skipsfart hvert femte år. Sohmen mener at shipping kan bli en av de ledende næringene i verden. Oslo er tilført nye oppgaver i BW gruppen etter Sohmen-familiens overtagelse i 2003. Samlet sett er antall ansatte og konsulenter på hovedkontorene i Oslo økt fra 260 i det gamle Bergesen d.y. ASA til 310 i BW Gas og BW Offshore i dag.

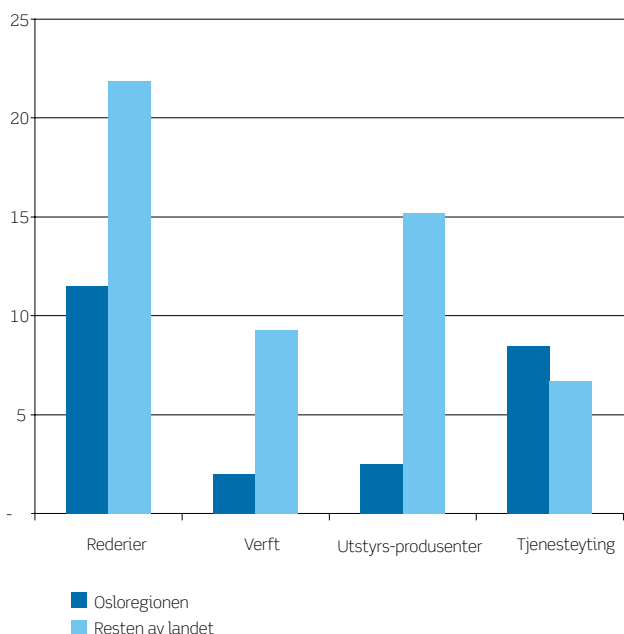
MARITIME TJENESTEYTERE

- LOKALT OG GLOBALT

Rederiene er avhengig av leveranser fra et bredt spekter av maritime tjenesteytere. De viktigste er skipsfinansiering, forsikring, sjørett, klassifisering, megling og havnetjenester. Norge har et av verdens mest omfattende miljøer for maritim tjenesteyting, og norske selskaper er blant de største og mest betydningsfulle i verden på flere områder. For eksempel har DNV (Det Norske Veritas) ca. 16 prosent av det globale markedet for skipsklassifisering. DnB NOR og Nordea (med sitt shippinghovedkontor i Norge) er verdens to største tilretteleggere av skipsfinansiering. Gard og Skuld er blant de ledende leverandører av sjøforsikring, og Fearnley og Platou er tilsvarende innenfor skipsmegling. Norge har også internasjonalt ledende kompetanse innenfor sjørett, for eksempel i form av selskaper som Nordisk Skipsrederforening og Wikborg Rein. Også innenfor forskning og undervisning markerer norske aktører seg internasjonalt, for eksempel Nordisk institutt for sjørett på Universitetet i Oslo.

Figur 6 illustrerer Osloregionens nasjonale betydning innenfor maritim tjenesteyting. Regionen står for mer enn halvparten av all verdiskaping blant maritime tjenesteytere, nesten 8 milliarder kroner i 2005.

Figur 6
**VERDISKAPING I OSLOREGIONEN
SAMMENLIGNET MED RESTEN AV LANDET,
2005, MILLIARDER NOK**



BANKER OG FINANSBUS

- LÅNGIVERE, TILRETTELEGGERE OG ANALYTIKERE

Rederivirksomhet er svært kapitalintensivt, noe som fører til at långivere og finansielle tilretteleggere har en sentral betydning. I tillegg er skipsfartsmarkedene svært volatile, noe som stiller høye krav til risikovurdering og markedskompetanse blant de finansielle aktørene. Det er liten tvil om at Osloregionen er vertskap for noen av verdens mest kompetente banker og finansaktører, noe som ikke minst skyldes Norges posisjon i internasjonale skipsfartsmarkeder gjennom flere hundre år.

DnB NOR og Nordea er verdens to største tilretteleggere av skips- og riggfinansiering. Til sammen tilrettela de to bankene, som begge har sitt shippinghovedkontor i Oslo, syndikerte lån for 175 milliarder kroner i 2006. Det tilsvarer 40 prosent av verdensmarkedet. At et lån er syndikert betyr at en rekke banker går sammen om å tilby lånet. Det gjøres for å redusere risikoen for bankene. Disse bankene er nærmere beskrevet i eget case.

I tillegg til de to store bankene har andre banker, som SEB og Sparebank, og finanshus som Pareto og First Securities betydelig aktivitet mot skip, rigger og andre maritime virksomheter.

Den mest omfattende aktiviteten finner vi hos Pareto. Selskapet er kanskje den største tilrettelegger av emisjoner, børsnoteringer og fusjoner/oppkjøp av skip og rigger i Osloregionen. Pareto har også en sentral posisjon i meglervirksomhet, gjennom Pareto Bassøe Shipbrokers and Pareto Offshore. Førstnevnte megler frakt og fraktderivater, samt kjøp og salg av tonnasje og kontrahering, mens Pareto Offshore dekker tilsvarende i riggmarkedet.

DNB NOR OG NORDEA

- VERDENS TO STØRSTE SHIPPINGBANKER

Nordea og DnB Nor er nå verdens største tilretteleggere innen lån til shipping og offshorebransjen, ifølge en oversikt fra det britiske firmaet Dealogic. De to bankene syndikerte shippinglån for nesten 18 milliarder dollar - rundt 75 milliarder kroner - i 2006, og er dermed et godt stykke foran de nærmeste konkurrentene, BNP Paribas og Citigroup, som bare kan skilte med henholdsvis 5,3 og 4,6 milliarder dollar. Aller øverst troner DnB NORs shippingavdeling, med et volum på nesten 14 milliarder dollar, tett fulgt av Nordea med 13,3 milliarder. Begge bankene betjener et globalt marked fra sine shippinghovedkontorer i Oslo.

DnB NOR er Norges største finansgruppe og har en sentral posisjon i nær sagt alle markedsområder. De siste årene har banken også ekspandert kraftig internasjonalt, spesielt innenfor shipping, offshore, logistikk og ener gi. DnB Nor er til stede i 18 land, hvorav kontorene i London, New York og Singapore er de viktigste utenfor Norden. Nylig etablerte banken et nytt kontor i Shanghai, i første rekke for å betjene den raskt voksende verfts- og rederivirksomheten i Kina.

DnB NORs aktivitet mot maritim næring begrenser eg ikke til utlånsvirksomhet. Gjennom bankens Corporate Finance-enhet tilbys finansiell og strategisk rådgivning, tilrettelegging av fusjoner og oppkjøp, emisjoner og finansiell restrukturering.

SHIPPINGPRIS TIL DNB NOR I 2006

DnB NOR har vunnet årets Lloyd's Shipping Economist Award for sin innsats innenfor syndikerte lån i shippingbransjen, skriver Aftenposten. Prisen er vunnet i konkurranse med Citibank, HSH Nordbank og Nordea. I sin begrunnelse sier juryen at vinneren er rangert som den ledende tilretteleggeren av syndikerte lån til shippingbransjen første halvår 2006. Spesielt nevner juryen finansieringen av Bergesen Worldwide Offshore.

NORDEAS SHIPPINGHOVEDKONTOR I OSLO

Nordea er den største finansielle service-gruppen i Norden, med en samlet kapital på cirka 262 milliarder Euro, og en av verdens ledende shippingbanker. Bankens resultat av et stor inter-nordisk fusjon mellom Merita, Nordbanken, Unibank og norske Kreditkassen. Alle bankene hadde shipping-aktiviteter, med sterkest fotfeste i Norge, og hovedkontoret for shipping ble lagt til Oslo.

Av de nordiske kontorene fremstod Oslo som den naturlige plassering av shipping-senteret, ikke bare fordi de største rederiene allerede var lokalisert her, men også fordi Oslo har det bredeste og mest komplette maritime miljøet og den største tilgangen på kapital. Tilgang til erfaren management og maritim kompetanse er også viktige egenskaper for Oslo som lokasjon for en finansiell tilbyder som Nordea.

Nordeas shipping-divisjon er sammen med DnB NOR verdens største arrangør av syndikerte lån til shipping, offshore og oljeservice-industrien globalt. Fra kontorer i Ålesund, Bergen, Oslo, København, Göteborg, Helsinki, London, New York og Singapore, tilbyr de en stor bredde av banktjenester til deres kunder verden over. Nordeas shipping-portefølje er diversifisert i praktisk talt alle markedssegmenter, som bulkskip, gasstankere, cruiseskip, ferger, rigger og offshore serviceskip.

Nordeas anerkjente bransjeekspertise og langvarige engasjement i den maritime næringen har plassert dem som en ledende arrangør av betydelige internasjonale kredittransaksjoner med høyt kvalifiserte strukturerings- og syndikeringsegenskaper. Aktivitetene er organisert i en separat avdeling innen Nordes som omfatter cirka 80 medarbeidere under ledelse av Carl E. Steen.

I 2005 leverte shippingdivisjonen i Nordea et driftsresultat på 1,25 milliarder kroner, som var ny rekord. Dette resultatet ble oppnådd til tross for at bankenes marginer på shippinglån falt det året. Forklaringen er økt transaksjonsvolum og høyere aktivitet i offshore-sektoren, der mange selskaper har vært aktive og bestilt nye rigger og boreskip, særlig mot slutten av året.

Både Nordea og DnB Nor har hatt en kraftig økning i tilrettelegging og utlånsaktivitet til skip og rigger de siste årene. Nordeas syndikeringssjef Ronny Bjørnådal uttaler: - Økningen skyldes både det at vi har tatt markedsandeler, og at vi er inne som hovedtilrettelegger på flere av de store lånene. Dels ser vi også en betydelig økning i lånevolum innen shipping og offshore. Mange av de store selskapene har benyttet dette året til å konsolidere gjeld og refinansiere på hyggeligere vilkår, sier Bjørnådal. I 2006 har Nordea blant annet hentet penger til Bergesen Worldwide Gas, John Fredriksens Ship Finance International, Leif Höegh & Co og Awilco Offshore. Det største lånet var 1,6 milliarder dollar til det belgiske rederiet Euronav.

FUSJONER OG OPPKJØP

- Det vi har tapt på lavere marginer i shipping, er mer enn kompensert med økt aktivitet og ny forretning på offshoresiden. Der har det skjedd masse, sier Carl E. Steen, sjefen for Nordea Shipping, som ikke tror aktiviteten i riggmarkedet blir mindre fremover: - Offshore er internasjonal business, og det neste som vil komme, er konsolidering i form av fusjoner og oppkjøp. Marine Money fulgte tildelte Nordea utmerkelsen "Best bank debt deal of the year 2005" for syndikeringen av det nevnte lånet på 1,6 milliarder dollar til Euronav.

GÅR FOR VINNERNE

På spørsmål om hva som er vinneroppskriften for å hevde seg på topp blant verdens shippingbanker, sier

Steen: - Vi har plukket vinnerne. Det nytter ikke bare å løpe rundt og konkurrere på pris. Å drive shippingbank handler om å se hvem som er de ledende aktørene om fem og ti år, og identifisere hvem som har ideer, evner og fremdrift til å hevde seg på toppen av pallen. I 2005 sto Nordea som arrangør av et lån på vel 1,1 milliarder dollar til John Fredriksens skipseieende selskap Ship Finance International. Banken sydde dessuten opp et lån på 300 millioner dollar til Golar og 285 millioner dollar til SeaDrill. 2006 startet friskt, med etableringen av et lån til SeaDrill på 1,2 milliarder dollar i forbindelse med kjøpet av aksjemajoriteten i boreentreprenøren Smedvig i Stavanger. Lånet ble arrangert i fellesskap med DnB Nor, og Nordea gikk inn med 700 millioner dollar.



MEGLERE

- FORMIDLERE AV TONNASJE OG FRAKT

Skipsmeglere opererer i fire markeder; frakt, kjøp og salg av skip og rigger, samt nybygg og destruering. Det er 156 aktive skipsmeglere i Osloregionen. De fleste er imidlertid svært små, og det var ikke flere enn 33 selskaper som hadde en omsetning på mer enn 10 million kroner i 2005. Den totale omsetningen i skipsmeglerfirmaene var på mer enn 2 milliarder kroner samme år. Det er mer enn dobbelt så mye som skipsmeglere i resten av landet hadde til sammen.

Skipsmegling er en svært kunnskaps- og relasjonsintensiv virksomhet, så verdiskapingsgraden er svært høy. Skipsmeglernes samlede verdiskaping var på mer enn 1,3 milliarder kroner i 2005, omtrent 6 prosent av all maritim verdiskaping i regionen.

Skipsmeglerne holder i all hovedsak til i Oslo. Rangert etter omsetning, må vi helt ned til 13. plass for å finne det første firmaet utenfor Oslo/Lysaker. Det er Hesnes Shipping i Tønsberg, for øvrig verdens største megler

av tømmertransport. Tabell 3 viser de 13 største skipsmeglerne i Osloregionen målt etter omsetning.

Platou er Norges største – og et av verdens ledende – skipsmeglerselskaper. Selskapet opererer innenfor alle skipssegmenter, samt rigger, og har en egen økonomisk analyseenhet. Platous hovedkontor ligger i Oslo. Totalt består av Platou av 170 personer, hvorav 43 er partnere. Omtrent halvparten jobber på Oslokontoret. De øvrige er spredt på datterselskaper i Houston og Singapore og filialer i Cape Town, Lagos (Nigeria), Moskva og København.

Fearnley følger hakk i hæl og har relativt lik profil som Platou. Et annet meglerselskap er Lorentzen & Stemoco, som har hatt en sterk utvikling de siste årene. Selskapet, som har 70 ansatte i Oslo, Beijing, Hong Kong, Shanghai og Singapore, ble kåret til vinner av Lloyd's List London Awards 2006 for dets bidrag til utviklingen av og suksessen til den maritime næring.

Tabell 3

DE 13 STØRSTE SKIPS- OG RIGGMEGLERE I OSLOREGIONEN

SELSKAP	KOMMUNE	OMSETNING MNOK 2005	VERDISKAPNING MNOK 2005
RS PLATOU SHIPBROKERS AS	OSLO	203,570	164,786
FEARNLEYS A/S	OSLO	178,632	133,914
LORENTZEN & STEMOCO AS	OSLO	134,721	103,324
P F BASSØE AS	OSLO	94,099	77,955
INGE STEENSLAND AS	OSLO	91,568	76,938
PARETO OFFSHORE ASA	OSLO	81,758	69,504
FEARNLEY OFFSHORE AS	OSLO	70,999	55,446
FEARNLEY OFFSHORE SUPPLY AS	OSLO	55,112	47,719
R S PLATOU OFFSHORE AS	OSLO	57,475	46,095
NESS, RISAN & PARTNERS AS	OSLO	27,590	25,544
SIMPSON, SPENCE & YOUNG AS	LYSAKER	29,380	25,014
OSLO SHIPBROKERS AS	LYSAKER	28,642	24,820
HESNES SHIPPING AS	TØNSBERG	28,184	20,602

FORSIKRINGS- SELSKAPER

- HÅNTERING AV RISIKO OG ANSVAR

Skipsfart har alltid vært kapitalkrevende og risikofylt. Antall forlis og ulykker har vist en nedgående trend gjennom det meste av etterkrigstiden. Like fullt er forsikring et svært sentralt område innenfor skipsfart fremdeles. De norskbaserte sjøforsikringsselskapene hadde samlede premieinntekter på nesten 10 milliarder kroner i 2006 (Cefor, 2007). Disse fordelte seg med 60 prosent på forsikring av skip og rigger (hull), 36 prosent på ansvarsforsikring (P&I) og snaut 4 prosent på forsikring av frakt. Norske forsikringsselskaper har om lag 13 prosent av verdensmarkedet for forsikring av skip. Det Oslo-baserte selskapet Bluewater har ca 10 prosent av den norske andelen. Bluewater er et uavhengig forsikringsselskap for skip og rigger. Selskapet ble etablert så sent som i 2001 og har vokst hvert år siden etableringen. I 2006 omsatte Bluewater for 572 millioner kroner og har i dag 35 ansatte. Bluewater tilbyr forsikringstjenester til de fleste skip- og offshoresegmenter, som tank, bulk, container, kjemikalier, flytende gass og rigger.

CEFOR er sjøforsikringsselskapenes bransjeforening i Norge. Foreningen har tatt initiativet til å utvikle et masterprogram (Master of Arts) i sjøforsikring og risikostyring. Programmet er utviklet og leveres av Nordisk Institutt for Sjørett på Universitetet i Oslo i samarbeid med Handelshøjskolen i København og NTNU. Programmet er modulbasert og beregnet på personer som allerede er i jobb. Første kull på 15 kandidater startet våren 2007. Programmet er et ledd i den omfattende kompetansesatsingen i den maritime klyngen i Oslo-regionen.

Assuranceforeningen Skuld er Norges nest største P&I-forsikringsselskap, etter Gard. Skuld er eid og kontrollert av medlemmene, det vil si rederier og transporteiere. Selskapet ble etablert allerede i 1897 og var med andre ord mer enn 100 år gammelt da Bluewater ble etablert. Skuld har hovedkontor i Oslo men har kunder over hele verden. Ca 40 prosent av den totale omsetningen på mer enn 1 milliarder kroner i 2006 kom fra kunder i Skandinavia. Andre sentrale markeder er Vesteuropeiske land, Russland, Singapore, Kina og Hellas.

ADVOKATER

- SIKRER RETT OG HÅNTERER KONTRAKTER

Skipsfart blir stadig mer krevende juridisk, og advokatselskaper spiller en viktig rolle på en lang rekke områder; for eksempel sjørett, transportrett, konkurranserett, samt due diligence-prosesser i forbindelse med kjøp og salg av skip og kjøp og salg av bedrifter. Wikborg Rein og Vogt & Wiig er de to ledende advokatselskaper innen sjørett, sammen med det spesialiserte Nordisk Skipsrederforening. I tillegg er Nordisk Institutt for Sjørett ved Universitetet i Oslo blant de ledende akademiske sjørettinstitutter i verden.

Wikborg Rein er Norges største og mest internasjonale advokatfirma. Selskapet har kontorer i London, Singapore, Shanghai og Kobe (Japan). Wikborg Rein har jobbet med sjørett og sjøforsikring siden firmaet ble etablert i 1923. Rådgivning og assistanse innenfor sjørett og sjøforsikring var også basisen for etableringer i utlandet, for tiden i London, Singapore, Kobe og Shanghai, og for firmaets etablering i Bergen. Wikborg Rein tilbyr en lang rekke skipsfartsorienterte tjenester, som kjøp og salg av skip, sjøpant og kontraktspant, samt befraktningsjuss, registrering, skipskontroll og klassifikasjon. I tillegg tilbys tjenester innenfor andre juridiske kompetanseområder, for eksempel innen arbeidsrett, skatt, regnskap, selskapsrett og konkurranserett. Wikborg Rein hadde ca 370 millioner kroner i omsetning i 2005 og et årsoverskudd på 170 millioner, med andre ord en resultatmargin på nesten 50 prosent.

NOR-SHIPPING:

NORGES MARITIME UTSTILLINGSVINDU

Med over 20 000 deltakere fra mer enn 80 land er Nor-Shipping Norges desidert viktigste utstillingsvindu som sjøfartsnasjon. Messen arrangeres hvert annet år på Norges Varemesse i Lillestrøm, men mange av de tilknyttede aktiviteter finner sted i Oslo og andre steder i Akershus.

Nor-Shipping er anerkjent som en av de viktigste internasjonale arenaene og er dermed et unikt sted for å vise frem norsk maritim ekspertise og kompetanse. – Den norske maritime klyngen er ikke bare en av de viktigste og største industrier i Norge, den er også en av de viktigste drivkreftene i den internasjonale maritime utviklingen, forteller Tollef Schiander, Exhibition Director for Nor-Shipping.

Det ukelange arrangementet er "navet" i et miljø som også representerer ledende kompetanse innen maritim jus, maritim forsikring, megling, finansiering, design, klassifisering m.m.

I KORT KAN MAN SI AT NOR-SHIPPING:

- samler 25.000 mennesker en hel uke hvert annet år som fyller østlandsområdet og tilhørende servicenæring til randen
- legger igjen 300 - 400 millioner kroner i Østlandsområdet
- setter internasjonal fokus på den maritime næringen, også i Norge
- har en stor bredde på konferanser og dertil hørende kunnskapsoverføringer
- bringer inn mellom 100 og 150 pressefolk til Oslo
- har en betydelig sosial arena som bidrar til å trekke folk fra hele verden til Oslo.

Fagmessen er fokusert på de teknologiske løsningene og systemene som inngår i skipsbyggingsindustrien, men har også vist seg å være svært aktuell for andre enn teknisk fokusert personell.



MARKEDSPlassER

- ORGANISERER KJØP OG SALG AV SELSKAPER OG DERIVATER



MARITIM NÆRING PÅ OSLO BØRS

Det er vanlig å høre at Oslo Børs er en oljebørs. Det er i og for seg riktig, men man kunne like gjerne beskrevet den som en maritim bør. Her er en noen illustrasjoner av dette: Av de 24 mest likvide aksjene på Oslo Børs finner man 10 skip- og riggselskaper.³ De seks største utenlandske⁴ selskapene på Oslo Børs er rederier. Og ved inngangen til 2007 var det 30 selskaper som hadde en børsverdi på mer enn 10 milliarder kroner. 14 av disse er maritime. 9 av disse 14 har hovedkontor i Osloregionen.

Maritime aktører er ikke bare synlige i kraft sin størrelse. Investorer og industrielle aktører i maritime næring står også for en betydelig del av dynamikken på Oslo Børs. For eksempel står BW Offshore for den største emisjonen så langt i 2007, med mer enn 6 mil-

liarder kroner i kapital reist på børsen. Seadrill reiste mer enn 10 milliarder kroner i 2006, noe som tilsvarte nesten 20 prosent av emisjonene det året. En betydelig andel av nylistingen de to siste årene er også maritime. I mai 2007 ble det registrert seks nye selskaper på Oslo Børs. Blant disse var Fred Olsen Production, Ocean Heavylift og Maritime Industrial Services.

For di shipping- og riggmarkedene er volatile, med store og til dels uforutsigbare prisvariasjoner, har rederier behov for risikospredning. Fraktderivater, det vil si verdipapirer for kjøp og salg av fremtidig frakt, er et effektivt virkemiddel for spredning av risiko. Det Oslo-baserte selskapet Imarex er verdens første organiserte markedsplass – bør – for kjøp og salg av fraktderivater.

³ Acergy og seismikkelskapene PGS og TGS Nopec er inkludert i tallene.

⁴ Av de er utenlandske betyr at selskapene er registrerte utenfor Norge. Seadrill (som har sitt hovedkontor og sin drift i Stavanger) er det største utenlandske selskapet på Oslo Børs.

IMAREX

– EN INNOVATIV FINANSIELL MARKEDSPASS
FOR FINANSIELLE INSTRUMENTER I DEN MARITIME NÆRINGEN

Peter M. Anker, adm. dir. i R.S. Platou Shipbrokers, gleder seg over suksessen til shippingbørsen Imarex i Oslo. – En tidligere Platou-medarbeider, Herman Wildenvey Michelet, startet Imarex ved hjelp av kapital fra oss i 2001, sier han.

– Ved en kapitalutvidelse høsten 2002 ble Imarex priset til 30 millioner kroner. Nå kapitaliseres selskapet til cirka 700 millioner kroner, og vi sitter med i underkant av ti prosent av aksjene, sa Anker til Dagens Næringsliv i mars 2005, en uke før Imarex-aksjen ble notert på Oslo Børs. – Det er veldig positivt at det norske shippingmiljøet med Frontline i spissen som hovedaksjonær har dratt i gang den ledende handelsplassen for papirhandel innen shippingfutures, sa Anker.

Interessen for børsnoteringen den gangen var overveldende; den ble overtegnet hele 23 ganger. Etter spredningssalget hadde Imarex cirka 1.600 aksjonærer. Siden har det vært mange oppturer for aksjonærene, men i mai 2007 var Imarex blant taperne på Oslo Børs; mens aksjemarkedet generelt steg med 4 prosent, falt Imarex med 10,57 prosent. Det hører med til historien at aksjekursen steg betydelig i april samme år.

Imarex kjøpte seg opp i NOS Clearing ASA (Norsk Oppgjørssentral) og fusjonerte i 2006 denne inn i Imarex (se nedenfor) og skiftet navn til Imarex NOS med IMAREX som ticker på Oslo Børs.

Imarex Nos eier per juni 2007 børser og oppgjørssentraler. De driver også megling og markedsanalyse. Største eier i selskapet er John Fredriksens Frontline, mens DnB Nor og skipsreder Wilhelm Wilhelmsens Skips AS Tudor følger på de neste plassene.

HVA ER IMAREX?

Imarex åpnet altså verdens første regulerte marked for fraktderivater i november 2001. Siden den gang har Imarex vokst til å bli det sentrale markedet, eller børs, for handel i maritime derivatkontrakter. I dag kan følgende markeder handles on-line eller via en Imarex-megler, døgnnet rundt:

- Clearede tankfrakt-futures
- Clearede tankfrakt-opsjoner
- Clearede tørrbult frakt-futures
- Clearede bunkerfuel olje-swaps

For å handle på Imarex må du enten være et direkte medlem eller handle gjennom en medlemsbank. Listen over medlemmer følger nederst. Imarex har mer enn 150 direkte medlemmer, herunder noen av verdens største skipsredere, oljeselskaper, handelshus og banker. Imarex er børsnotert på Oslo Børs med rundt 1.000 aksjonærer. Imarex ønsker å etablere et regulert marked for maritime derivater, der investorer fra hele verden kan handle i likvide elektroniske markeder som er knyttet til alle aspekter ved sjøtransport.

HVA GJØR IMAREX?

Selskapet tilbyr online handel via en børs hvor motpartsrisikoen er tatt hånd om gjennom clearing som skjer i regi av Norsk Oppgjørssentral (NOS). Transaksjonene utføres ved hjelp av oppgjørssentralens handelssystem. Forretningsideen er at Imarex skal være en markedsplasse for kjøp og salg av transporttjenester i papirmarkedet. En kontrakt om frakt av råolje fra Den arabiske gulfen til Sør-Korea vil aldri bli utført fysisk, men gjøres opp med tap eller gevinst i forhold til avtalemotparten når det er klart hvordan markedet faktisk har utviklet seg.

Markedet for maritime derivater er det hurtigst voksende shipping-marked i verden, og Imarex er den eneste autoriserte og regulerte markedsplassen for handel og clearing av disse derivatkontraktene. Prinsippaler innen derivater i frakt og bunkersolje handler finansielle futures-kontrakter knyttet til sjøfraktrater og prisen på fuel for tankskip og tørrbulkskip. Imarex tilbyr en elektronisk handelsplattform der kjøpere og selgere av frakt og fuelolje-derivater møtes. Når man handler on-line på Imarex, blir samtlige handler klarert direkte til NOS, det sentrale clearinghuset for det internasjonale maritime derivatmarkedet. Clearing rett gjennom Imarex er billigere og mer behagelig enn å konvertere bilaterale FFA-er (Forward Freight Agreements) til clearede futures-kontrakter.



FOTO: IMAREX, Broker room

EIERSKAPET I NOS OG IMAREX FUSJONERT I SEPTEMBER 2006

For å møte fremtidens krav til effektivitet og konkurransedyktighet i markedet for handel og clearing av varederivater, besluttet styrene i NOS ASA og Imarex ASA i 2006 å fusjonere eierskapet i de to selskapene i et nytt holdingselskap. Som ledd i fokuseringen på varederivater ble NOS' virksomhet for finansiell clearing skilt ut og overdratt til VPS (Verdipapirsentralen). For tiden pågår store markedsendringer og restruktureringer i internasjonale råvaremarkeder. Dette ble antatt å ville påvirke både NOS og Imarex i tiden fremover. Selskapene var derfor av den oppfatning at de ville stå sterkere rustet sammen, gjennom en kombinasjon av selskapenes kompetanse og markedsposisjoner. Et NOS/Imarex under samme eierskap kan utvikle nye markeder raskere og mer kostnadseffektivt gjennom organisk nyutvikling. Målet for det nye selskapet er å bli en ledende aktør innenfor commodity trading og clearing i Europa. Virksomhetene i NOS og Imarex vil bestå som egne enheter under det fusjonerte eierskapet.

I forbindelse med eierskapsfusjonen fusjonerte NOS ut virksomheten for finansiell clearing. NOS/Imarex inngikk avtale med VPS om salg av NOS' finansielle clearingvirksomhet for 175 millioner kroner. VPS' overtakelse ble antatt å skape en tettere integrasjon av infrastrukturen for oppgjør av finansielle instrumenter til beste for kundene i verdipapirmarkedet.

INTERNASJONAL EKSPANSJON

De globale commodity-markedene gjennomgår betydelig vekst, spesielt innen skipsfart, olje og energi. Imarex NOS eier nå to børser, et clearinghus, flere meglergrupperinger og et researchhus, som alle fokuserer på kundebusiness i utvalgte commodity derivat-markeder. Produktene og tjenestene som nå tilbys av gruppens datterselskaper omfatter dermed prisbelønnede analyser, profesjonell megling og clearing av maritim-, energi- og matrelaterte commodity-derivater. Mer spesifikt, selskaper i Imarex NOS-gruppen tilbyr research, transaksjons- og oppgjørstjenester for finansielle derivater basert på sjøfrakt, tungolje, elektrisk kraft, luftutslipp og oppdrettslaks.

VOLDSOM VEKST

Imarex NOS doblet omsetningen i første kvartal 2007 i forhold til året før. Omsetningen av fraktderivater økte med 88 prosent fra samme periode i 2006, målt i volum. Måler man i verdi er økningen hele 113 prosent. Økningen i omsetning og overskuddet er et resultat både av høyere volumer og oppkjøp, ifølge selskapet selv. Det ekspanderende selskapet kjøpte i første kvartal 2007 en kontrollerende andel i Fish Pool, børsen som skal handle laksederivater. Imarex har også åpnet nye kontorer i London og Zurich i første kvartal. Gruppen har hovedkontor i Oslo, og har i tillegg datterselskaper i London, Singapore, Houston og Stavanger.

KLASSESELSKAPET DNV

– SERTIFISERER OG KVALITETSSIKRER

Det norske Veritas (DNV) er en av Norges største kunnskapsbedrifter med 1600 kunnskapsarbeidere på hovedkontoret på Høvik. Selskapet opererer et globalt nettverk med mer enn 300 lokasjoner over hele verden.

DNV er en uavhengig, selveiende stiftelse grunnlagt i 1864 av norske sjøassurandører. Formål med foreningen var å virke for ensartet fastsettelse av en skipsteknisk standard (klassifikasjon) og sikkerhet til sjøs. Foreningen utarbeidet regler for dette, etter hvert også regler for konstruksjon og bygging av skip. Den første direktør var senere admiral Niels Ihlen.

DNVs kjernekompetanse er å identifisere, vurdere og gi råd om risikostyring. Enten det gjelder klassifisering av skip, sertifisering av en bilprodusents ledelsessystem eller råd om hvordan en aldrende oljeplattform best kan vedlikeholdes, er stiftelsens fokus rettet mot pålitelig og ansvarlig forbedring av forretningsdrift, ifølge dem selv.

DNV har hovedkontor ved Høvik utenfor Oslo. Stiftelsens formål er å arbeide for sikring av liv, verdier og miljø. Stiftelsen ble etablert for å inspisere og vurdere den tekniske tilstanden til norske handelsskip. De viktigste aktivitetsområdene i dag er skipsklassifisering, sertifisering (særlig ISO 9000) for industri- og offshorebedrifter, samt konsulentvirksomhet. DNV påser blant annet at nær 5.000 skip og offshoreinstallasjoner oppfyller internasjonale krav til standarder og utstyr ombord. I alt 45.000 selskaper verden over er kvalitets- eller miljøsertifisert av DNV.

DNV har mer enn 300 kontorer i 100 land, mer enn 7.000 medarbeidere fra 85 ulike nasjoner (hvorav nær 2.000 er norske), og en årlig omsetning på ca. 6 mrd. kroner. Veritas er en stiftelse og betaler ikke utbytte. Etter at skatteregningen på 280 millioner kroner var dekket, satt DNV igjen med et overskudd på 546 millioner kroner for 2006. Store deler av dette ble pløyd inn i forskning og utvikling, som er viktige satsingsområder for Veritas. Selskapet har en egenkapitalandel på 62 prosent, tilsvarende rundt fire milliarder kroner.

ANSATTE 1000 NYE I 2006

En rekordstor ordrebok for nye skip fører til en boom av nyansettelser. Bare i 2006 kom det nær 1.000 nye medarbeidere i Det Norske Veritas, hvorav to tredjedeler ved et av selskapets utenlandskontorer. Utfordringen for oss i dag er å håndtere alle oppgavene, sa lederen for forretningsområdet DNV Maritime, direktør Tor E. Svensen, i en kommentar til nyansettelsene. Han beskriver situasjonen som en "ekstremt langvarig topp", og viser til rekordhøye tall for nybygg som skal klasses av Veritas. DNV har i det stramme arbeidsmarkedet valgt å gå utradisjonelt til verks og har satset bevisst på å rekruttere erfarne ingeniører. Flere nyansatte er i 50-årene, og den eldste som så langt er ansatt har fylt 62 år. I tillegg til å ansette 1.000 nye, kjøpte DNV bedrifter med til sammen 250 ansatte. Nettoøkningen av antall ansatte var likevel ikke mer enn 750 personer, for rundt 500 sluttet i DNV i 2006.

ØNSKER Å BLI VERDENS STØRSTE

DNV la i 2006 inn et bud på over 600 millioner euro, rundt fem milliarder kroner, for å overta Germanischer Lloyd. En overtagelse av det tyske klassifikasjonsselskapet ville ført Det Norske Veritas opp fra fjerde til førsteplass på listen over verdens største skipsklassifikasjonsselskaper, med 25 prosent av verdensflåten klasset i DNV. Ledelsen i det tyske skipsklassifikasjonsselskapet foretrakk imidlertid en lokal løsning og takket nei til budet.

STERK VEKST

Om det ikke ble noe tysk oppkjøp, vokser DNV og tar sin del av nykontraheringen både av skip og rigger. Målt i antall bruttoregister tonn, skal 26 prosent av alle nybyggene som ble bestilt i 2006 klasses i DNV. Av drøye 600 nye skip, er ca. 200 bestilt på koreanske verksteder, 150 i Kina og omtrent like mange i Norge for DNV-klasse. På riggsiden er markedsandelen oppe i mellom 70 og 80 prosent for de såkalte flyterne; halvt nedsenkbare dypvannsborerigger og boreskip. DNVs markedsandel på jackup-rigger er langt svakere, men også her peker pilene nå i riktig retning. Det har også vært stor etterpørsel etter teknologitjenester og risikoanalyser innen

olje- og gassindustrien. DNV har dessuten etablert et nytt forretningsområde, IT Global Services, som tilbyr tjenester innenfor risikostyring av IT-systemer til finans, telekommunikasjon, offentlig forvaltning, forsvar, romfart og bilindustrien.

RISIKOSTYRING

Som en ledende internasjonal leverandør av tjenester for styring av risiko er ikke hovedsaken nødvendigvis å eliminere all risiko, men å få en oversikt over de mest kritiske risikofaktorer og håndtere dem profesjonelt. DNVs teknologiforståelse sammen med kompetanse innenfor risikostyring brukes til å vurdere, evaluere og styre risiki i et rekke høyprofilerte prosjekter over hele verden.

FORSKNING OG INNOVASJON

Et av DNVs viktigste konkurransefortrinn er investering i forskning og innovasjon for sikring av liv, verdier og miljø. Siden 1954 har selskapet hatt en egen forskningsavdeling som har fremmet og utviklet tjenester, regler og industristandarder innenfor en rekke felt. Mange av teknologiløsningene DNV har utviklet har vært så nøyaktige at de har dannet grunnlag for internasjonalt anerkjente standarder.

DNV MARITIME

Den maritime divisjonen i DNV består av en lang rekke maritime tjenester. De viktigste er:

Skipsklassifisering. DNV har mer enn 5.120 skip tilsvarende ca. 110 millioner BRT i sin klasse. Dette tilsvarer 16 prosent av verdensflåtens tonnasje. Skipsklassifisering utføres i henhold til regelverk, og med formål om å sikre liv, verdier og miljø til sjøs. Klassereglene omfatter verifikasjon i henhold til en rekke krav som skal oppfylles ved design, bygging og drift av skip og offshore-enheter. Kravene er basert på DNVs samlede erfaring fra deres klassifiserte flåte, og fra forskning og utvikling gjennom 140 år. DNVs besiktigelsesmenn er stasjonert over hele verden og samarbeider med kundene for å sikre at klassede enheter er i overensstemmelse med regelverket gjennom hele levetiden.

Maritime Solutions. Konsulenttjenester basert på grunnleggende verdier; "Maritime Solutions" er den delen av DNV Maritime som tilbyr konsulenttjenester innenfor teknologi og forretningmessig risikovurdering for den maritime industrien. Kunder inkluderer rederier, verft, forsikringsselskap, finansinstitusjoner og myndigheter.

Offentlige Sertifikater. DNVs verdensomspennende nettverk av besiktigelseskontorer er autorisert av mer enn 120 flagg-administrasjoner for å utføre besiktigelse og, i de fleste tilfeller, utstede sertifikat på deres vegne. Noen av forutsetningene for at et skip skal klasseres av DNV er at de offentlige sertifikat for de relevante internasjonale konvensjoner er gyldige, og at de nødvendige besiktigelsene utføres som beskrevet i konvensjonene innenfor påkrevd tidsramme.

DNV Navigator. Det er velkjent at den maritime industrien har endret seg, ikke minst aktivitetene om bord. For kapteinen og offiserene er store mengder papirarbeid kommet i tillegg i en allerede travel arbeidsdag. Å jourføring av informasjon om havner og farleder og krav til stadig nye rapporter, ikke minst fra myndighetene, er en stor belastning for skipets offiserer. Det økende papirarbeidet og rapporteringen tar tid og oppmerksomhet fra primæroppgavene når et skip skal tas inn i eller ut av en havn. I tillegg kan ufullstendig eller sen rapportering føre til forsinkelser for skipet, ekstra kostnader og tapt fortjeneste. I 2003 lanserte DNV derfor et nytt datasystem for bruk om bord på skip med navnet "DNV Navigator". Systemet ble utviklet for å møte det økende kravet til skip-havn-rapportering, og for å ivareta en effektiv og sikker håndtering av skip inn og ut av havner. Det brukes i dag på skip verden over og har vunnet flere internasjonale priser.

WILHELMSEN MARITIME SERVICES

Wilh. Wilhelmsen ASA er et av Norges mest velrenommerede rederier, anerkjent både for sin verdensomspennende biltransport og for sitt gode omdømme etter rederiets håndtering av ulykker, båtflyktninger og andre utfordringer. Mindre kjent for allmennheten er at selskapet er et av verdens største maritime serviceselskaper gjennom Wilhelmsen Maritime Services (WMS), et heleid datterselskap av rederiet med mål å forme den maritime serviceindustrien.

OVERTAKELSEN AV UNITOR

WMS kjøpte i juni 2005 det børsnoterte skipsutstyrsselskapet Unitor for over 1,4 milliarder kroner. Skipsreder Wilh. Wilhelmsen hadde gjennom en årrekke ønsket å kjøpe Unitor. – På slutten av 1980-tallet hadde vi en avtale om å kjøpe Unitor, men vi fikk ikke lov av bankene. Det er litt spennende at det skjedde til slutt, sa Wilhelmsen da kjøpet ble kjent.

Overtagelsen av Unitor er et ledd i strategien om å videreutvikle selskapet Wilhelmsen Maritime Services til å bli den ledende globale aktøren i den maritime serviceindustrien. Unitor leverer tjenester og produkter til seilende skip og utstyr og systemer til verftsindustrien, med hovedvekt på sikkerhetsutstyr, forbrenningsovner og isolasjonsmaterialer. Wilhelmsen-gruppen regner med årlige synergier på over 100 millioner kroner mellom Unitor og WMS, blant annet med å slå sammen selskapenes omfattende salgnettverk.

EN VERDENSPENNENDE "MARITIME SUPERSTORE"

Det er ikke beskjedne mål Wilhelmsen Maritime Services har satt seg. Selskapets ambisjon er å skape en verdensomspennende "Maritime Superstore". Ett av grepene for å oppfylle ambisjonen, var oppkjøpet av Unitor. Et annet grep var utrulling av forretnings-systemet IFS, som skal binde sammen det meste av den globale forretningen.

Det skjer en klar globalisering i internasjonal shipping, hvor betydelige aktører vil kreve globale leverandører og globale løsninger. WMS sin filosofi passer godt til internasjonal shippings nye tenkemåter, som både er preget av globalisering og standardisering. Her spiller regnskaps- og informasjonssystemene en sentral rolle; riktig informasjon til riktig tid blir uhyre viktig.

WMS har som mål å bli det ledende globale nettverket for salg av produkter og tjenester til den maritime næringen. WMS dekket før oppkjøpet av Unitor gjennom ship management-selskapet Barber International og skipsagenturkjeden Barwil Agencies områdene teknisk drift og vedlikehold av skip, bemanning og skipsagenturtjenester. Disse to selskapene var representert med 282 kontorer i 66 land før de ble slått sammen med Unitors nettverk, som bestod av 70 egne kontorer og 154 agenter i 75 land.

EN GLOBAL VIRKSOMHET

Fusjonen med Unitor gjør at Wilhelmsen Maritime Services vil være representert med 340 kontorer og 150 agenter i over 80 land. Det sammenslåtte selskapet fikk 4500 ansatte og omsatte i 2005 for nær to milliarder dollar, 13 milliarder kroner, fordelt på servicetjenester og produkter som selges til seilende skip og til fartøyer som er under bygging. Samtidig varslet eierne at antallet ansatte skulle reduseres etterhvert som de to systemene ble samkjørt. – Nedbemanningen vil i hovedsak foregå ved naturlig avgang og ved at det inngås avtaler om førtidspensjonering. Dette blir gjort på en ryddig og ordentlig måte, i god Wilhelmsen-ånd, sa adm. dir. Dag Schjerven etter oppkjøpet.

Barwils forretning er både lokal og global. Agenturkjeden har kontorer i hele 65 land med i alt 750 ansatte. I hver enkelt havn er det konkrete og lokale behov som skal løses. Oppgaven er å være en mellommann mellom lasteier, havn, myndigheter etc i forbindelse med skip-sanløp. Agenten påser at alt arbeid knyttet til lasting og



FOTO: Norges Rederiforbund: Torrens Wilhelmsen

lossing av last skjer i henhold til plan, inklusive pengeforvaltning, fakturering, sluttregnskap og oppgjør. Barwils kunde er som regel lasteeieren, som igjen leier skipet fra skipsrederen. Internasjonal skipsagentur er en veldig fragmentert bransje, med mange lokale aktører. De tre største globale aktørene, deriblant Barwil, har til sammen ikke mer enn 12 prosent av markedet.

Umoe-konsernet var største aksjonær (70%) i Unitor da det ble solgt til WMS. Konsernsjef Jens Ulltveit-Moe mente at salget av Unitor til WMS ville styrke den norske maritime klyngen. Umoe tjente rundt 440 millioner kroner på salget til Wilhelmsen.

SELSKAPETS ØKONOMISKE UTVIKLING

WMS hadde i 2006 et driftsresultat på USD 49,0 millioner. WMS har hatt en meget god utvikling siden oppkjøpet av Unitor ASA sommeren 2005. WMS har styrket sin posisjon i markedet. Markedsandelene har økt innenfor flere forretningsområder.

Selskapet er i dag organisert i følgende fire forretningsområder:

- Barwil Unitor Ships Service, som fokuserer på handelsflåten
- Barber Ship Management, som fokuserer på operasjon av fartøy
- Unitor Ships Equipment, som fokuserer på nybygg og ombygginger
- Maritime Solutions & Financial Services, som fokuserer på bunkerservice, marin forsikring og e-handel



MARITIM INDUSTRI

- TEKNOLOGI, UTSTYR, SKIP OG RIGGER

Mens hovedstadsområdet domineres av rederier og spesialiserte maritime tjenesteytere, er det et vitalt industrimiljø i nabofylkene, Akershus, Buskerud, Vestfold og Østfold. De to største og viktigste selskapene er FMC Kongsberg Subsea og Kongsberg Maritime. Førstnevnte utvikler og bygger undervannsinstallasjoner for utvinning av olje og gass. Nylig kunne selskapet presentere verdens første undervannsplattform, bygget hos et annet maritimt industriselskap i Osloregionen, Grenland

Group i Tønsberg. Andre industriselskaper er Framnæs Installasjon og Jotun, begge i Sandefjord. Jotun Marine Coatings er blant verdens ledende leverandører av marine malinger og katodiske beskyttelsessystemer til skip. Mer enn 10.000 seilende skip er i dag beskyttet av produkter fra Jotun Marine Coatings. Selskapet er likevel ikke inkludert i datagrunnlaget i denne rapporten, fordi hovedtyngden av den norske virksomheten er rettet mot konsumentmarkedet.

KONGSBERG MARITIME

Kongsberg Gruppen er et internasjonalt orientert kunnskapsbasert konsern. Hoveddelen av konsernets virksomhet er rettet mot internasjonale markeder, med solid og økende geografisk spredning i inntektene. Gruppens to forretningsområder, Kongsberg Maritime og Kongsberg Defence & Aerospace, arbeider innenfor de samme teknologiområdene. De har begge sin viktigste kompetanse innen signalbehandling, reguleringsteknikk (kybernetikk), programvareutvikling og systemintegrasjon. Kongsberg er for øvrig det stedet i Norge med høyest tetthet av ingeniører. I Kongsberg Gruppen har 57 prosent av de ansatte minimum en bachelorgrad. Over 40 prosent har ingeniørbakgrunn (tall for 2006).

Kongsberg Maritime leverer produkter og systemer for posisjonering, navigasjon og automasjon til handelskip og offshoreinstallasjoner, samt produkter og systemer for sjøbunnskartlegging og overvåkning, og til fiskefartøyer og fiskeriforskning. Forretningsområdet er blant markedslederne innen disse områdene. Viktige produkter inkluderer dynamisk posisjoneringssystemer, automasjons- og overvåkningssystemer, prosessautomasjon, satellittnavigasjon og hydroakustikk. Viktige markeder inkluderer land med stor offshore- og verftsindustri. Kongsberg Maritime har nærmere 2.000 ansatte og ca. 75 prosent av omsetningen genereres utenfor Norge. Selskapet har kontorer i mer enn 20 land, omsatte i 2006 for ca. 3,5 mrd. kroner og satt igjen med et resultat på ca. 10 prosent av dette.

Kongsberg Maritimes historie går tilbake til grunnleggningen av Autronica i 1957. Deres første alarmsystem ble levert i 1959. Bedriften stammer fra sammenslåingen av de tidligere bedriftene Kongsberg Simrad (tidl. Simrad Albatross), Kongsberg Maritime Ship Systems, og Simrad. Kongsberg Maritime har i årenes løp kjøpt opp mange velrenommerte maritim- og offshore-relaterte bedrifter, og inkluderer nå tidligere selskaper som Autronica og Norcontrol.

DYNAMISK POSISJONERING (DP)

Et av Kongsberg Maritimes viktigste innovasjoner er utviklingen av dynamisk posisjonering. DP er i utgangs-

punktet en metode for å holde skip og halvt nedsenkbare rigger i samme posisjon over havbunnen uten bruk av anker, men ved hjelp av fartøyets egne propeller. DP krever en egen datamaskin som samler data om bølgenes virkning på skroget, om vind, hvilken retning fartøyet peker i, og nåværende posisjon. Datamaskinen sender så kommandosignaler til fartøyets propeller og ror. Det brukes svært avansert kybernetikk for å forutsi endringer før de faktisk skjer for å forhåndskompensere for endringer i miljøet rundt fartøyet, dette for å sikre en rolig operasjon. Det er en krevende jobb å regulere inn skroget og propellene, og gjøres denne innfasingen dårlig, vil fartøyet ikke kunne holde posisjonen.

I senere år har anvendelsen av dynamisk posisjonering bredt om seg til også i stor grad å gjelde nøyaktige forflytninger. Det er spesielt offshore-industrien som trenger fartøy med DP. Dykkebåter, shuttle-tankere, supplybåter, kabelleggere, rørleggingsfartøy, steindumpere, kranfartøy, borerigger og boreskip, men også cruise-næringen ser nytten av DP, når de i stedet for å kaste anker på et korallrev kan få cruisebåten til å ligge stille uten bruk av oppankring, men ved hjelp av propeller og DP.

UTSPRING FRA NTNU OG INSTITUTT FOR KYBERNETIKK

Teknologien bak dynamisk posisjonering og Kongsberg-bedriften Simrad Albatross, som i dag er Kongsberg Maritime, er begge knoppskyttinger fra Institutt for teknisk kybernetikk ved NTNU – et forskningsmiljø som har skapt store ringvirkninger i norsk næringsliv.

Det er ikke det marine miljø som slår en ved bedriftens lokaler i innlandet på Kongsberg, men bedriften har store markedsandeler på styringssystemer for offshorefartøyer over hele verden. For å få den eksakte posisjonen til fartøyet kombineres ett eller flere navigasjonssignaler. Disse kan komme fra radionavigasjonssystemer, differensiell GPS, hydroakustiske signalgivere på havbunnen, eller en stålwire festet på havbunnen. Systemet for dynamisk posisjonering kombinerer informasjon om eksakt posisjon med

informasjon om kompassretning, vind og hvordan fartøyet beveger seg i bølgene. Systemet vurderer hvor mye motorkraft som skal settes på forskjellige propeller og thrustere (sidepropeller). For å beregne dette har systemet matematiske modeller for hvordan propeller og thrustere påvirker fartøyet, hvordan vinden vil ta tak i fartøyet, osv. Jo bedre modellene er utformet, jo bedre og mer driftsøkonomisk er systemet. Dersom et vindkast kan motvirkes av propellkraft før vinden har gitt fartøyet en akselerasjon vekk fra posisjonen, vil fartøyet trenge mye mindre energi for å holde posisjonen.

OLJEVIRKSOMHETEN VAR EN GYLDEN ANLEDNING

Det var en gylden anledning i midten av 70-årene som danner bakteppet for utviklingen av Dynamisk Posisjonering; oljevirkosomheten var igang og en modig norsk reder tok sjansen på ny norsk teknologi. Den dominerende amerikanske leverandøren greide ikke å stå i mot den norske teknologien. I dag er Kongsberg Maritime

en ledende aktør på det globale offshore-markedet, men man kan ikke hvile på tidligere suksesser. Markedet krever stadig nye idéer.

Dagens typiske trend er at kundene ønsker én leverandør til alle styringssystemene om bord. Derfor kan selskapet levere systemer for full skipsautomasjon. Det inkluderer styring av motorer, last, ballast, sikkerhetssystemer og så videre, i tillegg til dynamisk posisjonering.

En annen trend er at stadig flere av de oppgavene båtene skal gjøre, krever at de skal bevege seg langs fastlagte kurser, ikke bare stå stille over et fast punkt: Det kan være kabellegging, mudring eller utlegning av rørledninger. I tillegg har GPS-systemet gjort det mulig med billigere posisjonsbestemmelse. Det gjør det mulig for flere kundegrupper å utnytte dynamisk posisjonering.



MER ENN SUMMEN AV DELENE

Maritim næring har godt dokumenterte klyngeegenskaper. I den mest generelle formulering betyr det at det eksisterer geografisk avgrensede eksterne stor-driftsfordeler i kunnskap, produktmarkeder, arbeidsmarkeder og kapitalmarkeder. Mer konkret er den maritime næringen kjennetegnet ved:

- At kunnskap utvikles, overføres og deles mellom aktørene i klyngen. Kunnskapsdynamikken foregår gjennom en lang rekke koblinger mellom aktørene. Det skjer selvsagt gjennom formelle allianser, samarbeidsprosjekter og gjennom kunde-leverandører-relasjoner. Men vel så viktig er uformelle og sosiale møteplasser og mobilitet i klyngen; av ansatte, ledere, styremedlemmer og rådgivere.
- Et komplett miljø med spesialiserte leverandører på alle områder. Fordi maritim næring i Osloregionen er så stor, og fordi den er nært koblet til andre regionale klynger i Norge og i andre land, er markedsmulighetene store for nisjeaktører. Det gir incentiver til å satse på utvikling av spesialisert og avansert teknologi og på kunnskapsintensive tjenester. Dette fører igjen til at klyngens produktivitet som helhet øker, fordi det er mulig å outsource stadig større deler av virksomheten til spesialiserte vare- og tjenesteleverandører.
- Internasjonale markedsrelasjoner. Mange av aktørene i den maritime klyngen i Osloregionen opererer i internasjonale og til dels globale markeder. Dette gjelder

ikke bare rederiene, men også tjenesteytere som DNV, DnB NOR, Platou og Skuld. Dette gir drahjelp i internasjonaliseringen av små og unge bedrifter i klyngen. Sagt på en annen måte får de små og unge drahjelp fra de store og gamle.

- Felles arbeidsmarkeder. Klyngens størrelse og kompetanseintensitet skaper attraktive karrieremuligheter for talenter fra mange fagområder. Ett eksempel på felles arbeidsmarkeder – og på et klyngebyggende tiltak – er Maritime Trainee. Trainee-programmet, som involverer mer enn 20 maritime bedrifter fra hele landet og fra hele verdisystemet i næringen, går inn i sin andre runde høsten 2007. Programmet er beskrevet i eget case.
- Tøff konkurranse på alle arenaer. Til tross for at flere av de maritime bedriftene i Osloregionen er blant de ledende i verden på sine markedsområder, møter de aller fleste sterk konkurranse i lokalmarkedet. DnB NOR kjemper for eksempel med Nordea om å være verdens ledende shippingbank. Platou konkurrerer intenst med Fearnley, Fred Olsen Energy mot Awilco, Wallenius Wilhelmsen (Wilh. Wilhelmsens bilfraktselskap) konkurrerer mot Leif Høegh og Wikborg Rein mot Vogt & Wiig. Kombinasjonen av nærhet til krevende kunder og lokal rivalisering skaper et konstruktivt incentivpress som forplanter seg gjennom hele verdisystemet. Det forplanter seg også til kapital- og arbeidsmarkeder og bidrar til økt dynamikk, rask omstilling og hurtige innovasjoner.

MARITIM TRAINEE

Gjennom etableringen av traineeprogrammet "Maritim Trainee" har Norges Rederiforbund og en rekke bedrifter i den norske maritime næringen klart å skape økt interesse for og kunnskap om næringen blant studenter innen fagene økonomi, teknologi og jus.

Programmet ble lansert i 2004 med 21 deltakerbedrifter. Det ble rekruttert 25 traineer som gjennomførte det toårige programmet fra august 2005 til juni 2007. Kull 2 startet i august 2007 med 24 traineer og 18 deltakerbedrifter. Det vil bli igangsatt enda et kull med oppstart i august 2008.

BAKGRUNN

Den norske rederinæringen opplevde gradvis en fallende interesse hos nyutdannede kandidater ved en del læresteder næringen trenger kandidater fra, innen fagene økonomi, teknologi og jus. Samtidig viste undersøkelser at traineeordninger er en god måte å skape interesse hos ungdom i utdanning. Norges Rederiforbund tok i 2003 initiativ til å etablere et traineeprogram som fikk navnet Maritim Trainee. Programmet skulle omfatte hele den maritime klyngen, ikke bare medlemmer av forbundet. Tre sentrale målsettinger ble ønsket realisert gjennom et slikt traineeprogram:

- Utdanne nøkkelpersoner som skal gjøre karriere innenfor den maritime næringen
- Styrke næringens renommé blant studenter og i samfunnet for øvrig
- Skape nettverk blant traineene og styrke relasjonene mellom deltakerbedriftene

DELTAKERBEDRIFTER

21 bedrifter sa seg villige til å være med i programmet med en eller to traineer: Aker Yards, Awilco, Det Norske Veritas, DnB NOR, Eidesvik, Farstad Shipping, Fred. Olsen Energy, Grieg Gruppen, Knutsen OAS Shipping, Kongsberg Maritime, Leif Höegh & Co, Nordea, Odfjell

Drilling, R.S. Platou Shipbrokers, Seadrill, Acergy, Teekay Norway, Tschudi Shipping Company, Unitor, Wilh. Wilhelmsen og Advokatfirmaet Wikborg Rein.

Maritim Trainee-programmet inneholder følgende elementer for traineene: Arbeid i bedriften med rotasjon til ulike avdelinger, hospitering i egen eller hos en annen deltakerbedrift, og utenlandsopphold av en viss varighet; i tillegg til individuell mentor fra egen bedrift, og et faglig program med seks fellessamlinger på til sammen 38 dager i løpet av programmets to år. Det faglige programmet på Maritim Trainee består av tre deler: Maritim forståelse, bedriftsforståelse (bl.a. gjennom besøk av samtlige deltakerbedrifter), og management-kompetanse.

INNSALG OG SØKNING

Det ble utviklet logo og brosjyremateriell og en rekke høyskoler og universiteter i Norge ble besøkt høsten 2004 og vinteren 2005 med presentasjon av programmet overfor avgangstudenter, i tillegg til omfattende jobbannonsering. For hver traineestilling ble det laget en stillingsbeskrivelse og hele søknadsprosessen ble gjennomført på internett. Ved søknadsfristens utløp i februar 2005 var det kommet inn nærmere 4.000 søknader. Etter en omfattende seleksjonsprosess satt man igjen med 25 som kom gjennom nåløyet, hvorav 15 siviløkonomer, 9 sivilingeniører og 1 jurist. Seks av de 25 traineene var kvinner, og gjennomsnittsalderen var 26 år.

EVALUERING, VIDEREFØRING OG MÅLOPPNÅELSE

Etter halvgått løp ble det sommeren 2006 gjennomført en omfattende evaluering av programmet av såvel traineer som bedriftene. Evalueringen var svært god, og det ble derfor bestemt å igangsette et nytt kull. De fleste bedriftene valgte å bli med videre, og noen nye kom til. Maritim Trainee Kull 2 består av 24 traineer fra 18 bedrifter. Arbeidsmarkedet for nyutdannede i Norge hadde i perioden fra 2005 til 2007 endret seg dramatisk og det



var nå blitt en hard kamp om å tiltrekke seg studenter, spesielt på ingeniørsiden. Markedsføringen ble derfor utvidet til også å omfatte norske studenter i utlandet, og følgende byer/land ble besøkt i samarbeid med ANSA: Göteborg, København, UK (Edinburgh, London og Southampton), Mannheim (Tyskland) og Frankrike. Denne gangen ble traineene selv brukt flittig i markedsføringen av programmet, noe de selv satte stor pris på.

TRAINEER HOS LEIF HØEGH & CO

Leif Höegh & Co er et av selskapene som har engasjert seg mest i Maritime Trainee. Höegh hadde to traineer på kull 1 og vil ha tre traineer på både kull 2 og 3. Selskaper rekrutterer både økonomer og ingeniører gjennom programmet.

– For Kull 1 tok vi inn to traineer, denne gangen tar vi inn tre. Programmet har fungert tilfredsstillende, og de to traineene som startet hos oss i 2005 kommer til å fortsette i bedriften. Arbeidsmarkedet har endret seg mye

bare de to siste årene, så nå blir utfordringen å gjøre oss attraktive og sørge for interessante stillinger som gjør at traineene blir. Konkurransen er mye tøffere i dag, sier Senior Vice President Erik Falkenberg i Höegh Autoliners, som er mentor for Gorm og hans trainee-kollega Kristian Valved Korsvik.

Maritim Trainee har på kort tid befestet seg som et av de ledende management traineeprogrammer i Norge. Tilbakemeldingene fra studenter i Norge og i utlandet tyder på at næringen har blitt mer kjent og oppfattes som en spennende og global næring som mange ønsker å gjøre karriere i. Man kan derfor si at målet med Maritim Trainee er nådd, og så vil fremtiden vise hvor mange kull som blir gjennomført.

ET GLOBALT MARITIMT KUNNSKAPSSENTER

I det lange løp er det kun én posisjon som kan sikre at Norge forblir en internasjonalt ledende maritim klynge: å ha kompetanse- og innovasjonsmiljøer i verdensklasse. Dette er noe av bakgrunnen for at den maritime næringen i Osloregionen sammen med skipsfartsprofessor Torger Reve på Handelshøyskolen BI har tatt initiativ til et prosjekt med formål å skape et globalt ledende kunnskapssenter for den maritime næringen i Norge, primært Oslo (BI) og Trondheim (NTNU). Reves forslag går i korthet ut på å etablere et norsk maritimt konsortium som kobler sammen FoU, utdanning og den maritime næringen. Ledende medlemmer i dette konsortiet bør være NTNU, MARINTEK, Handelshøyskolen BI, Nordisk institutt for sjørett (UiO), DNV, DnB NOR og Nordea, Aker Kværner og flere av de ledende rederiene, samt Norges Rederiforbund. Ledende internasjonale rederier kan tilbys deltakelse i programmet.

Finansiering fra den maritime næringen bør suppleres med finansiering fra Forskningsrådet, Innovasjon Norge, Næringsdepartementet og andre relevante departementer. Målet er å utvikle internasjonale utdanningsprogrammer, internasjonale maritim trainee-programmer, og universitetsprogrammer for næringslivet, programmer som alle tiltrekker seg de beste talentene fra den maritime næringen globalt, inkludert Asia.

Visjonen er å gjøre Norge til et globalt kunnskapssenter innen maritim og offshore-næringene og derigjennom tiltrekke de beste talentene i verden til disse næringene. Høykvalitets utdanningsprogrammer og executive programmer er et verktøy for å tiltrekke seg talentene, et annet slikt verktøy er globale rekrutterings og trainee-programmer der flere av de ledende aktørene samler sine behov i en pool.

Reve ønsker seg til sammen 10 professorater som sikres minimum 5 års initiell finansiering fra næringen og staten. Han ser for seg at fire av disse legges til NTNU, fire til BI, ett til Universitetet i Stavanger og ett til Nordisk institutt for sjørett v/UiO. Dette krever en total finansiering i størrelsen 100-150 mNOK for en 10-årsperiode. Prosjektet ønskes lansert høsten 2007 med iverksettelse januar 2008.

Dette er ikke bare en fornuftig strategi for den maritime næringen, men også for norske myndigheter. Det skyldes både at kunnskapsinvesteringer har høy samfunnsøkonomisk gevinst og at kompetansemiljøer er mindre mobile enn andre innsatsfaktorer. Det innebærer at kapital, investeringer og enkeltpersoner trekkes til de største og beste kompetansemiljøene.

FOTO: Norges Rederiforbund: People, Høegh

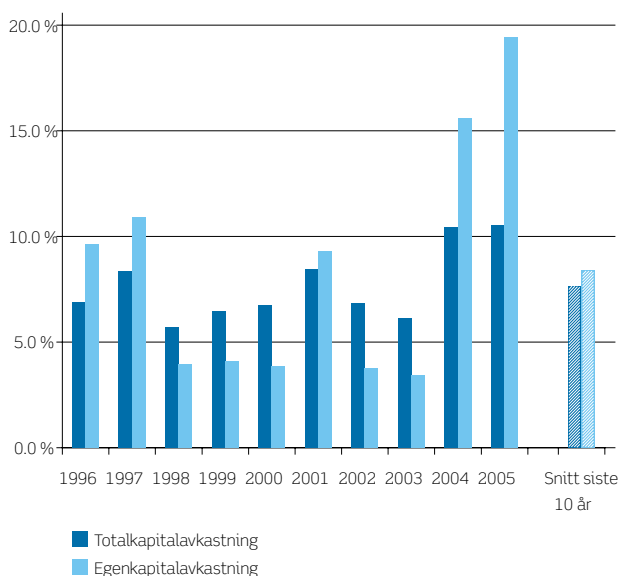


KLYNGENS FREMTIDSUTSIKTER

Norsk maritim nærings vekst og lønnsomhet er nært koblet sammen med den globale økonomiske utviklingen. Kina har de senere årene spilt en nøkkelrolle i den globale økonomien, og har gjennom kraftig vekst i etterspørselen etter olje og metaller bidratt til høye tankrater, bulkrater og oljepriser. Høye oljepriser har ført til økt leteaktivitet og feltutvikling i petroleumsregioner verden over, noe som har skapt en kraftig etterspørsel etter rigger, seismikkskip og flytende produksjonsskip. De gode tidene kan også leses ut av klyngens lønnsomhet, noe figur 7 illustrerer.

Figur 7

LØNNSOMHETSUTVIKLING I MARITIM NÆRING I OSLOREGIONEN 1996 - 2005, PROSENT



Selv om det dukker opp skyer i horisonten, er det lite som tyder på et vesentlig tilbakeslag i verdensøkonomien de nærmeste årene. Det er tydelig at det norske maritime miljøet også har tro på fremtiden, for norske redere er blant de mest aktive i verden til å kontrahere nye skip, og så mye som halvparten av alle rigger i "pipeline" er bestilt av norskkontrollerte selskaper.

Den maritime klyngen i Osloregionen har noen fantastiske år bak seg, med en verdiskapingsvekst fra 2002 til 2005 på nesten 100 prosent. Selskapenes totale utvikling er enda mer imponerende, for veksten har vært langt sterkere internasjonalt enn den har vært i de norske virksomhetene. Dette skyldes at bedriftene blir stadig mer transnasjonale og at de konkurrerer i markeder over hele verden. Samtidig er det vanskelig å komme bort fra at den internasjonale ekspansjonen også er drevet av lite konkurransedyktige rammebetingelser i Norge.

Det ser ut til at Norges attraktivitet for lokalisering av beslutnings- og kompetansemiljøer er mer robust enn mange fryktet for noen år siden. Selskapene har restrukturert virksomheten, men det reelle hovedkontoret, i betydningen stedet hvor beslutninger fattes og kompetansen er konsentrert, har i stor grad bestått i Norge. Utflyttingen har også blitt bremsset av at aktivitetsnivået har tatt seg kraftig opp på norsk sokkel slik at markedsnærhet har gjort det mer interessant å drive virksomheten i Norge. Samtidig bygger mange av selskapene seg opp internasjonalt, for eksempel i Singapore, og gradvis vil også beslutnings- og kompetansemiljøene vokse seg sterkere der. Det er derfor langt fra opplagt at Norge vil klare å beholde hovedkontorer, finansmiljøer og FoU-enheter når neste nedgangsperiode kommer. På den annen side lover den kraftige satsingen på forskning, innovasjon, kompetanseutvikling og rekruttering godt for klyngens fremtidsutsikter.

Cefor (2007).
The 2006 NoMIS Report.
www.cefor.no

Jakobsen, Erik W. (2007).
Maritim verdiskapingsbok.
Menon rapport. Oslo, Maritimt Forum.

Jakobsen, Erik W. (2004).
Seile sin egen sjø. Er det viktig å beholde rederiene i Osloområdet?
Menon rapport. Oslo, Kolofon.

Jakobsen, E. W., A. Mortensen, et al. (2003).
Attracting the winners - the competitiveness of five European maritime industries.
Oslo, Kolofon.

Reve, T. og E. W. Jakobsen (2001).
Et verdiskapende Norge.
[Oslo], Universitetsforlaget.

REFERANSER TIL CASE OG BEDRIFTSBESKRIVELSER:

Det norske Veritas
Selskapets hjemmesider (dnv.com og dnv.no)
Wikipedia og Store Norske Leksikon online
Artikler i DN og på dn.no

Kongsberg Maritime
Selskapets hjemmeside (kongsberg.com)
Selskapets årsrapport 2005
Div. artikler på dn.no, tu.no, ntnu.no

Imarex
Selskapets hjemmesider
Div. artikler i DN, dn.no, hegnar.no,
og na24.no
Pressemelding fra selskapet, nr. 2 i 2006

BW Gas
Selskapets hjemmesider
Div. artikler i DN, dn.no og na24.no

Maritim Trainee
Programnotat av Erik W. Jakobsen
Programmets hjemmeside (maritimtrainee.no)
Program fra de faglige samlingene
Evaluering gjennomført sommern 2006
Markedsføring av kull 2 og respons fra søkere

DnB NOR og Nordea
Selskapenes hjemmesider,
artikler i DN og Aftenposten
Norges Rederiforbund (rederi.no)

Wilhelmsen Maritime Services
Selskapets hjemmeside (ww-group.com)
Selskapspresentasjon holdt i lukket forum
Pressemelding ifm. fremleggelsen av
årsregnskap for 2006
Artikler i DN og på dn.no, ifsworld.com,
nortrade.com, bi.no, seajapan.ne





oslo.teknopol

Oslo Teknopol IKS
Tollbugata 32
Pb 527 Sentrum
0105 Oslo

Tel: 22 00 29 90
Fax: 22 00 29 91
Org.no.: 980 014 630

Web: www.oslo.teknopol.no
E-post: info@oslo.teknopol.no

