

Rapport Servicesenter Hitra

Hitra har gjennom langsiktig og målrettet arbeid satt seg på kartet som en svært attraktiv lokasjon for å etablere ny næringsvirksomhet.

Gjennom å samle fokus og «ville det samme» får man ting til å skje.

Det er nødvendig å tenke lange tanker og løfte blikket for å fortsette denne positive utviklingen og ta en viktig posisjon som fremtidens industripark og havn. Det kreves kontinuerlig fokus på fremtiden og hva som gir den ønskede utviklingen.

Og vi har fått til mye, etableringer, prosjekter, kontakter og skaffet oss mange gode ambassadører som heier på Hitra.

Etablering av Hitra Service Group er et steg på riktig retning som vil bidra til mer samhandling og attraktivitet.

Ved å etablere Hitra Service Group vil man skape et kunnskapsgrunnlag, fellesskap og bidra til alle målene man har for attraktivitet i Hitra. Og det viktigste av alt, en følelse av at vi er på samme lag!

Etter å ha hatt dialog med aktører både i og utenfor Hitra blir det tydelig at det er ønskelig at man oppretter **Hitra Service Group** (Hitra fordi det er større en HIK, Service sier noe om hva vi tilbyr og på engelsk for sikkerhets skylt – ikke sikkert alle snakker norsk i leia!)

Bakgrunn

HIK har på oppdrag fra kommunedirektøren fått oppgaven å utrede muligheten for et servicesenter.

Hitra kommune har omfattende utviklingsoppgaver for å nå målene som næringsattraktiv kommune. Næringsarealene på industriparken og kysthavna er svært sentral i utviklingen, som det foretrukne knutepunktet og vårt komplette cluster. Som ledd i dette er det behov for å få etablert et **servicesenter eller Hitra Service Group som vi har foreslått å kalle det.**

Oppdragets innhold – sakset fra avtalen.

Fase 1: Første steg mot et servicesenter er gjennom først å kartlegge eksisterende servicebedrifter sine planer, og kartlegge sentrale aktørers behov og ønske som støtter opp under servicesenter-konseptet.

Fase 2: Lage en utviklingsplan (konkret og visjonært) for servicesenter og funksjoner

Fase 3: En beskrivelse og konkretisering av hvordan servicesenter etableres og markedsmateriell utvikles.

Mål for etableringen:

1. Styrke lokal verdiskaping for bedrifter og servicetjenester i Hitra
2. Skape nye muligheter og synergier for lokale og nye bedrifter og aktører



3. Kartlegge næringsstrukturen i Hitra, etablerte bedrifter og leverandører (utgangspunkt i de 100 største bedriftene), og kartlegge andre aktuelle aktører som passer inn i strukturen
4. Rekruttere aktører til et formelt samarbeid (HIK)
5. Bærekraft i alt vi gjør

Kartlegging lokale aktører

Gjennom dialog med aktører i 2021 for å få en oversikt over ønsker og behov. Gjennomført både gjennom intervju og digitalt skjema.

Følgende bedrifter deltok:

- Mowi, Lerøy, Marine Metall, Bewi, AkvaGroup, Skarsvaag, Kystbudet, Elektroteam, Marel, Baader, Frøy, El konsult, Næringsknuten, Trondheim havn, KN entreprenør, Hitra Anleggsservice, KI investeringsselskap, Aug Faxvaag.

Hovedpunktene fra kartleggingen med bedriftene

- utfordringer med å ansette teknisk personell/ spesialister
- Enklere å få tilgang på ledere/ mellomledere
- utfordrende med bolig – særlig korttidsopphold og faste ansatte
- Flere har egne bærekraftsansvarlige i bedriften som ivaretar internt arbeid
- Behov for fylling av ulike energibærere framover
- Forslag om å etablere en «pool» med elektro, automasjon og renhold slik at man kan jobbe på flere objekter (kan kanskje etableres av lokal bedrift.)
- Kurs – møteromsfasiliteter
- Kontorfasiliteter, til leverandører og småbedrifter
- Mangler vektorer og renholdstjenester
- Noen som kan fasilitere besøk og arrangement
- De store har avtaler med nasjonale IT- selskap (<https://serit.no/> og www.atea.no .
- Flere små tar IT tjenester fra «lokalt» firma som er etablert i Trondheim (potensiell etablering)
- De store som leverer teknologi til Lerøy:
Bader har hatt lokal ansatt og ser ikke bort fra at det kan bli aktuelt igjen
Marel har ikke planer
- Mange bruker lokale leverandører til tjenester
- Når det gjelder rør og elektrobedriftene er de fornøyde med å få varene fra Trondheim. Det har effektive leveranser (bestiller før 16 til Oslo og har varene kl.7 neste dag)
- Servicebåter ønsker så kort liggetid som mulig og er veldig positiv til å få flere tjenester på ett sted



Vår erfaring etter å ha snakket med enkeltaktører den gang var at de var veldig opptatt av seg og sitt og ikke klarer å løfte blikket for å se helheten. Man vil da ikke se hvilke muligheter som ligger her for dem og man er heller ikke så åpen for å samarbeide.

Siden den gang har vi hatt en god prosess for å få næringslivet inn på tanken om å skape og samarbeide mer. Vi har hatt mange møtepunkter og skapt engasjement og vilje.

Følgende aktiviteter har vært gjennomført:

- Maritimt servicesenter 19.5.21
- Medlemsmøte i HIK 25.6.21
- Statusmøte 04.08.21
- Servicesenter og Energisenter veien videre 16.08.21
- Statusmøte 09.03.22
- Knutepunktet Hitra 8-9.09.22
- HIK/ Næringslivet/ servicesenter 08.11.22
- Møte med aktører 11.11.22
- Stormøte Hjorten hotell 19.01.23
- Knutepunktet Hitra 1-2.06.23
- Studietur Hirtshals 20 - 21.04.23 (eget prosjekt)
- Årsmøte og møte Hitra Servicegroup 05.09.2023
- Status HIK 29.11.23

Det ble valgt et interimstyre for prosjektet på møtet den 05.09.23 som besto av Ole Petter Dahlen, Terje Meisler, Tor Magne Langø, Odd Erik Grønning og Linn Indrestrand. Styret er enda ikke konstituert.

Prosjektet industrielle symbioser som ble gjennomført i 2023 i samarbeid med Thams Innovasjon, Lerøy og Sintef har også bidratt til viktig dialog med mange aktører i Hitra og Frøya.

Det er et stort ønske om å etablere en slik gruppe, men aktørene sitter og ser på hverandre og har hverken tid eller energi til å dra lasset i oppstartsfasen. Flere peker på Hitra kommune som en aktør som skal ta ansvar -andre er helt klare på at dette er et ansvar næringslivet må ta selv.

Gjennom arbeidet har man sett at det som var tenkt i oppdraget har endret seg:

Fase 1: Første steg mot et servicesenter er gjennom først å kartlegge eksisterende servicebedrifter sine planer, og kartlegge sentrale aktørers behov og ønske som støtter opp under servicesenter-konseptet.

Vi har gjennom prosessen kommet fram til at man bør jobbe med de bedriftene som allerede er etablert og få et bedre samarbeid. Gjennom dette vil det vise seg hva som mangler og den som har forutsetninger for kan etablere dette eller så kan man søke utover for å finne noen som kan etablere behovet i Hitra

Fase 2: Lage en utviklingsplan (konkret og visjonært) for servicesenter og funksjoner

Siden vi har gått vekk fra et fysisk servicesenter i denne fasen (kan godt bli et resultat av arbeidet videre) og foreslår en samarbeidsgruppe av næringsliv vil dette bli en jobb som må tas i etableringen av foreningen. Hirtshals Service Group har en god modell som Hitra kan kopiere mye fra.

Fase 3: En beskrivelse og konkretisering av hvordan servicesenter etableres og markedsmateriell utvikles.

Dette arbeidet vil komme naturlig når man skal etablere Hitra Service Group

Foreslått løsning

Vi mener det ligger så mye potensiale i næringslivet her i Hitra og at en slik organisering vil være veldig viktig både for indre og ytre faktorer. Det at næringslivet finner flere treffpunkter og mulige samarbeid i mulighetsrommene som er, eller som åpner seg framover med bla. økt fokus på etablering av sjøtransport og sirkulære samarbeid.

Å markedsføres sammen som en sterk enhet som utvikler servicetjenester fra Hitra gir synlighet og muligheter.

Hvem gjør hva.

Hitra Industripark og Kysthavn – er i strategiprosess om veien videre og er noe uavklart, men de kan være en viktig samarbeidspartner.

Hitra Næringsforening har signalisert at de ønsker å ta et eierskap til videre utvikling i Hitra Service Group som en del av deres fokus, dette er ikke behandlet i styret. Det er nå ansatt ny daglig leder i Hitra Næringsforening som tiltrer i juni 2024. Hitra Næringsforening har vist gode resultater gjennom strategisk og langsiktig arbeid i reiselivsforum – slike samarbeidsprosesser er kjent for dem og gjennom sin medlemsmasse har de gode forutsetninger for å lykkes med å etablere Hitra Service Group med en tilsvarende organisering som Hirtshals Service Group.

Vi anbefaler at man samler interimstyret og konstituerer dette. Styret bør jobbe med organisering, finansiering og helheten i prosjektet i samarbeid med Hitra Næringsforening.

Økonomi

Rammen for oppdraget var 200 000,-

Hitra Industripark og kysthavn har tidligere fakturert 106 000,-

Det er påløpt kostnader til arrangement på kr. 14 000,- vi inkluderer dette og fakturere nå de resterende 94 000,- Det er levert 290 timer direkte i prosjektet.