

Bacheloroppgave

TS301011 Bacheloroppgave Shipping Management

Havvind som marked for Sunnmørsrederiene

1004 og 1010

Totalt antall sider inkludert forsiden: 55

Innlevert Ålesund, 16.12.2015

Obligatorisk egenerklæring/gruppeerklæring

Den enkelte student er selv ansvarlig for å sette seg inn i hva som er lovlige hjelpemidler, retningslinjer for bruk av disse og regler om kildebruk. Erklæringen skal bevisstgjøre studentene på deres ansvar og hvilke konsekvenser fusk kan medføre. **Manglende erklæring fritar ikke studentene fra sitt ansvar.**

<i>Du/dere fyller ut erklæringen ved å klikke i ruten til høyre for den enkelte del 1-6:</i>		
1.	Jeg/vi erklærer herved at min/vår besvarelse er mitt/vårt eget arbeid, og at jeg/vi ikke har brukt andre kilder eller har mottatt annen hjelp enn det som er nevnt i besvarelsen.	<input checked="" type="checkbox"/>
2.	Jeg/vi erklærer videre at denne besvarelsen: <ul style="list-style-type: none">• ikke har vært brukt til annen eksamen ved annen avdeling/universitet/høgskole innenlands eller utenlands.• ikke refererer til andres arbeid uten at det er oppgitt.• ikke refererer til eget tidligere arbeid uten at det er oppgitt.• har alle referansene oppgitt i litteraturlisten.• ikke er en kopi, duplikat eller avskrift av andres arbeid eller besvarelse.	<input checked="" type="checkbox"/>
3.	Jeg/vi er kjent med at brudd på ovennevnte er å <u>betrakte som fusk</u> og kan medføre annullering av eksamen og utestengelse fra universiteter og høgskoler i Norge, jf. Universitets- og høgskoleloven §§4-7 og 4-8 og Forskrift om eksamen §§30 og 31.	<input checked="" type="checkbox"/>
4.	Jeg/vi er kjent med at alle innleverte oppgaver kan bli plagiatkontrollert i Ephorus, se Retningslinjer for elektronisk innlevering og publisering av studiepoenggivende studentoppgaver	<input checked="" type="checkbox"/>
5.	Jeg/vi er kjent med at høgskolen vil behandle alle saker hvor det forligger mistanke om fusk etter høgskolens studieforskrift §30	<input checked="" type="checkbox"/>
6.	Jeg/vi har satt oss inn i regler og retningslinjer i bruk av kilder og referanser på biblioteket sine nettsider	<input checked="" type="checkbox"/>

Publiseringsavtale

Studiepoeng: 15

Veileder: Stian Nerland

Fullmakt til elektronisk publisering av oppgaven

Forfatter(ne) har opphavsrett til oppgaven. Det betyr blant annet enerett til å gjøre verket tilgjengelig for allmennheten ([Åndsverkloven §2](#)).

Alle oppgaver som fyller kriteriene vil bli registrert og publisert i Brage HiÅ med forfatter(ne)s godkjenning.

Oppgaver som er unntatt offentlighet eller båndlagt vil ikke bli publisert.

Jeg/vi gir herved Høgskolen i Ålesund en vederlagsfri rett til å

gjøre oppgaven tilgjengelig for elektronisk publisering:

ja nei

Er oppgaven båndlagt (konfidensiell)?

ja nei

(Båndleggingsavtale må fylles ut)

- Hvis ja:

Kan oppgaven publiseres når båndleggingsperioden er over?

ja nei

Er oppgaven unntatt offentlighet?

ja nei

(inneholder taushetsbelagt informasjon. [Jfr. Offl. §13/Fvl. §13](#))

Dato: 15.12.2015

Havvind som marked for Sunnmørsrederiene

FORORD

Denne bachelor-oppgaven er skrevet på bakgrunn av et brennende ønske om en dypere forståelse for arbeidet som rederiene står ovenfor i denne krevende tiden. Vi har fått innblikk i arbeidet som legges ned i rederiene gjennom våre intervju. Som hovedfokus har vi hatt den rollen havvind vil spille i fremtiden for rederiene.

For oss har det vært viktig at vi etter beste evne har forsøkt å se denne situasjonen gjennom rederienes øyne.

Vi vil rette en stor takk til Volstad Maritime ved Frode Hoddevik, Volstad Shipping ved Ole Andreas Holm, Olympic Shipping ved Glenn Erik Valø, Farstad Shipping ved Aleksander Eidem, og Bourbon Offshore Norway ved Arnstein Lystad for at de har latt seg intervju. De har vært av stor betydning for at denne oppgaven ble en realitet, og de har gjort vår jobb mye enklere ved at de har vært imøtekommende og positive.

I tillegg vil vi takke våre veiledere Stian Nerland og Øyvind Andersen for god hjelp og konstruktiv kritikk underveis.

SAMMENDRAG

Den lave oljeprisen kombinert med lave investeringer på norsk sokkel fører til at rederiene har en enorm kapasitet ledig, der mange nå ligger i opplag. Havvind kan være et alternativt marked som hjelper rederiene med å utnytte kapasiteten sin. I denne oppgaven er det foretatt 5 kvalitative intervjuer angående rederienes innstilling til havvind.

Havvind-markedet og olje-markedet deler i stor grad på flåten av skip innen konstruksjon. Dette fører til at havvindratene påvirkes av oljens rater. Her ser vi en sammenheng av begge markedenes business-syklus. I sesongsvingningene ser vi at havvind har lagt seg motsatt av oljens lave aktivitet i vinterhalvdelen, og har høyere aktivitet på vinterhalvdelen. Dersom mer unik teknologi oppstår for havvind spesifikt kan disse sammenhengene få mindre å si. Flytende havvindmøller er under utvikling nå, når disse blir tatt i bruk vil man se mer sammenheng i de to markedene i form av at AHTS får et nytt marked å arbeide i. Barrierene i havvind for rederiene blir hovedsakelig lave, da noen av skipene de har kan brukes i både olje og havvind. Denne teknologien kan drives frem av et ønske om kostnadseffektivitet, der man jobber for å senke kostnader til det punktet at havvind kan være lønnsomt uten subsidier. Det vil være lite attraktivt for rederiene å gå inn i en næring som ikke står på egne ben.

Havvind blir mye brukt som sekundær-marked allerede, der noen har det som et perifer-marked, der de ikke jobber aktivt mot markedet, men svarer på forespørslar. Noen har det som utviklingsmarked og ser på markedet som spennende og har troen på fremtidig vekst. Det siste sekundærmarkedet som er vert å nevne er trekkspillmarked, hvor det allerede er nevnt at rederiene bruker havvind-markedet til å utfylle ledig kapasitet. Havvind-markedet er lite lønnsomt nå, men i fremtiden kan det bli bedre lønnsomhet fra kostnadsreduksjoner. Det foreligger en usikkerhet på om det vil være mulig å oppnå denne reduksjonen, men det vil være verdt å holde øye med markedet fremover. Dersom man har mulighet vil det trolig være gunstig å bruke havvind som et utforskningsmarked, da dette gir godt innblikk i utviklingen.

INNHold

FORORD	v
SAMMENDRAG.....	vi
INNHold.....	vii
1.0 INNLEDNING	1
1.1 Bakgrunn for oppgaven.....	1
1.2 Problemstillingen	2
1.3 Disposisjon	2
2.0 TEORI	4
2.1 Markedssykluser innen shipping	4
2.2 Barrierer - Inngang og avvikling	5
2.3 Markedsvalg - Arbeid mot havvind.....	6
2.4 Primærmarked	8
2.5 Sekundærmarked.....	9
2.6 Dynamikk i markedsvalg	10
3.0 BRANSJEBESKRIVELSE	11
4.0 METODE	13
4.1 Metodevalg og omfang.....	13
4.2 Utvalg	14
4.3 Intervjuform	15
5.0 RESULTAT	17
5.1 Markedsvalg - arbeid mot havvind	17
5.2 Økonomiske forhold	18
5.3 Flåte.....	19
6.0 DRØFTING	20

6.1 Sykliske svingninger i havvind	20
6.2 Barrierer for havvind.....	22
6.3 Faktorer for nye marked	25
6.4 Markedsvalg – arbeid mot havvind	26
6.5 Havvind som primærmarked for rederiene.....	30
6.6 Havvind som supplerende arbeid – Sekundærmarked	31
6.7 Havvind som marked – dynamiske påvirkningsfaktorer	33
6.8 Flåte.....	34
7.0 KONKLUSJON	35
7.1 Oppsummerende konklusjon.....	35
7.2 Viktige funn	37
8.0 LITTERATURLISTE	I
8.1 Kilder	I
8.2 Bakgrunnsstoff	I
9.0 VEDLEGG	II
I - Intervjuguide.....	II
II – Intervju Volstad Maritime	III
III – Intervju Volstad Shipping	IV
IV – Intervju Farstad Shipping.....	VI
V – Intervju Olympic Shipping.....	VII
VI – Intervju Bourbon Offshore.....	VIII

1.0 INNLEDNING

1.1 Bakgrunn for oppgaven

Bakgrunnen for at havvind ble valgt som tema i oppgaven er at dagens offshorebransje opplever et ekstremt press. Presset kommer av at oljeprisen har sunket og etterspørselen rederiene i olje-markedet merker, er betydelig senket. Dersom denne situasjonen blir langvarig vil det være essensielt å finne alternativer til oljen, slik at offshorebransjen kan ha mulighet til å opprettholde aktiviteten sin på lignende nivå som de har gjort når olje-markedet var i sin gode periode. Her er det mange forskjellige markeder man kan se. Noen er igangsatt, noen av dem er i prøvefasen, mens enkelte er så nye at de knapt nok er oppfunnet. Eksempelvis er bølgekraft og deep sea mining i utprøvingsfasen. I tillegg har det blant annet vært forsket på muligheten til å bruke alger og andre mikroorganismer som en næringskilde for mennesker. Av disse mulighetene er havvind det markedet som har kommet lengst, og dermed trolig mest aktuelt å se på for rederiene akkurat nå.

Havvind er også høyst aktuelt med tanke på dagens fokus på miljø og klima. Her vil havvind kunne bidra til å høyne prosenten med fornybar energi som blir skapt. EU har en egen vindkraftorganisasjon som viser at en så stor organisasjon har fokus på miljø. For EWEA (The European Wind Energy Association) er det viktig å øke mengden fornybar energi gjennom å støtte vindkraft. Her vil havvind være høyst aktuelt. For oppgaven er det interessant å se om dette kan være et marked å tjene penger på, da dette er et viktig mål for rederier. Med fokuset på miljø ser man i alle fall at det vil bli etterspørsel på den rene energien man får laget av havvind.¹

Den norske offshoreindustrien har opparbeidet høy kunnskap, og svært mange i landet jobber innen denne industrien. Dessverre er det slik at med lav oljepris og senket aktivitet, blir folk permittert og skip lagt i opplag. Her kan havvind trolig ikke skape like mange jobber som dagens

¹ <http://www.ewea.org/mission-vision-values/> 13.12.2015 13:50

oljeindustri, men kombinert med tidligere nevnte nye markeder, og en del oljearbeid vil det kanskje kunne bidra til å opprettholde dagens aktivitetsnivå. Dersom oljeindustrien ble kuttet med en gang ville situasjonen sett verre ut, men sannsynligheten er at oljeindustri vil fases ut over lengre tid. Olje er også brukt til plastikk og andre materialer enn som en energikilde, så oljen vil nok være i bruk selv når det ikke brukes til energi. For oppgaven vil det være aktuelt å se om rederiene kan bruke skipene sine og opparbeidet kunnskap fra olje-markedet innen havvind som et supplement eller eventuelt et hovedmarked.

1.2 Problemstillingen

Hvordan kan rederiene i den maritime klyngen på Sunnmøre dra nytte av havvind for å opprettholde aktivitet?

1.3 Disposisjon

I oppgaven vil det legges fokus på markedsteori og forsøkt finne ut hvor aktuelt havvind er som arbeid for rederiene på Sunnmøre. Det er også interessant å finne ut i hvor stor grad rederiene vil ta del i markedet, altså om det vil være et av hovedfokusene, eller mer som et sekundærmarked. Oppgaven vil skrives ved bruk av teori innen sykluser i shipping, markedsvalg, og barrierer for inngang og avvikling. Denne teorien vil knyttes opp til resultatene fra en rekke kvalitative intervjuer.

Oppgaven vil begynne med relevant teori og en beskrivelse av metoden. Deretter følger resultat og en drøfting av resultat mot teorien. Oppgaven oppsummeres i drøftingskapittelet.

Havvind-markedet er et ganske lite marked, men det vokser raskt. Det foreligger en stor mengde informasjon om dette markedet, men denne oppgaven vil gå inn på hva som må til for at rederiene på Sunnmøre skal nærme seg havvind-markedet. Det vil også sees på om rederiene prøver aktivt eller allerede er inne i havvind-markedet og om de vil prioritere havvind

høyere nå som olje-industrien er i en nedgangsperiode. Det sees også på rederienes innstilling til å bruke eksisterende skip, eventuelt med en ombygging, eller bygge nye skip. Det vil bli sett på lønnsomhet, men her vil det ikke brukes tallmateriell. Det vil isteden brukes resultat fra intervjuene til å finne ut hvordan rederiene selv ser på lønnsomheten, da dette er noe de fleste av rederiene vil ha god kontroll på selv.

Dette er bare en liten del av den større helheten man kan diskutere angående havvind-markedet, så det tas forbehold om at oppgaven ikke er ment som en fasit på hvordan havvind kan være aktuelt for rederiene. Oppgaven kan gi en pekepinn på hvor havvind-markedet kan gå, og hvor det bør komme for at det skal være et relevant marked for rederiene.

2.0 TEORI

2.1 Markedssykluser innen shipping

Shipping-markedet generelt er stadig i svingning. Det er store oppturer og tilsvarende nedturer. Det finnes 3 forskjellige typer svingninger som defineres av lengden de varer. Den lengste er langtids-syklusen (long-term cycle/secular trend) som varer over ca. 60 år. Den korteste er sesongsvingninger i løpet av året, som påvirkes av for eksempel vinterstid hvor land i nord trenger mer energi til varme og dermed påvirker olje- og gasspriser positivt. Den mest interessante syklusen for denne oppgaven er korttids-syklusene (short-term/business cycle) som har en varighet på ca. 5-10 år. Oljeprisfallet har ført til en nedgang i offshoremarkedet og man kan si at bransjen er i bunnen av en business syklus.²

En business syklus består av 4 faser, bunnen av kurven som kalles "market trough", stigningen som kalles for "recovery", toppen av kurven som man kaller "peak" og kollapsen som heter det samme (collapse) på engelsk.³

Om man ser tilbake har shipping-industrien alltid hatt slike svingninger, og lite tyder på at dette vil slutte med det første. Industrien har delvis lært seg å følge disse svingningene, men det er ikke alltid de kan unngå tapene. I noen tilfeller har aktører kjøpt skip til en billig penge når markedet er nede i påvente av en ny stigning for å tjene på stigningen, og dermed "ødelagt" potensialet til kurven. Dette kan skje hvis det skaffes så mange skip at kapasiteten overstiger etterspørselen, og dermed er det langt større priskonkurransen mellom rederiene.⁴

² Stopford, M.: Maritime Economics. 3.utg., Routledge, 2009, s. 93-95

³ Stopford, M.: Maritime Economics. 3.utg., Routledge, 2009, s. 96-97

⁴ Stopford, M.: Maritime Economics. 3.utg., Routledge, 2009, s. 96-97

2.2 Barrierer - Inngang og avvikling

Ved analyse av konkurrenter i en konkurransearena så ser vi hvor høye avviklingsbarrierer der er for selskapene på det området. Det samme kan gjøres om inntrengere, der en ser på mulighetene som de har for å komme seg inn på markedet. For denne oppgaven vil det i hovedsak være fokusert på inngangsbarrierer. Som en kan se på figur 1 så blir de ulike barrierene for type marked delt opp i fire ulike deler.



Figur 1 - Barrierer og lønnsomhet

Ser en inngangsbarrierer og avviklingsbarrierer sammen gir det en god pekepinn på hvordan dette påvirker lønnsomheten til selskapene. Lave både inngangs- og avviklingsbarrierer fører gjerne til lav, men stabil avkastning. Lave inngangsbarrierer betyr at det er relativt lite som skal til for å entre markedet, både når det gjelder erfaring og ressurser. Ved lave inngangsbarrierer vil det være vanskelig å tjene mye penger over tid, siden nye selskaper enkelt kan entre markedet dersom de ser at det er et lønnsomt marked. Motsatt vil det igjen bety at høye barrierer gjør det vanskeligere for nye konkurrenter å komme inn. Det muliggjør sådan høyere avkastning for denne delen av konkurransearenaen. De bransjene med høye avviklingsbarrierer

samt høye inngangsbarrierer vil gjerne ha høy og ustabil avkastning. Dette er bransjer som i stor grad ligner på offshore energi-markedet. Siden de fleste aktører i energi-markedet har investert store verdier i det, så vil en ikke vurdere avvikling med det første. Dette er bransjer som kan gi store tap, men også enorme gevinster. Så lenge det er mulig så vil en i disse bransjene i perioder med dårlig avkastning gjøre det en kan for å dekke kostnader slik at avvikling blir unngått.⁵

2.3 Markedsvalg - Arbeid mot havvind

Olje-sektoren har vært og vil nok i lang tid også være primærmarkedet til de fleste rederiene i den maritime klynga på Sunnmøre. Dette gjelder ikke bare for rederiene, men også all støtteindustri rundt dette. Verft, designselskap og leverandørindustrien har også hatt olje-sektoren som sitt primærmarked. Dette vil nok fortsette slik for de aller fleste i verdikjeden i offshore-industrien i den maritime klynga. Kanskje noen få bryter ut og satser på andre marked som de ser muligheter i, og fortsetter med olje-sektoren som sekundærmarked.

Men i disse tøffe tidene en nå er inne i, der de aller fleste i verdikjeden har måtte gjøre kraftige omstillinger, er det nødvendig å se på mulige sekundærmarked for rederiene. Dette vil i andre omgang også føre til positive konsekvenser for de andre i verdikjeden. Dette slik at de kan opprettholde noe av sin kapasitet både når det gjelder skip og ansatte. Der finnes mange aktuelle markeder som vil kunne være passende som sekundærmarked for disse rederiene. Eksempelvis bølgekraft, deep sea mining og havvind, som er noen muligheter for både eksisterende og nye selskap. Med tanke på hvor langt de er kommet i prosessen og med relativt få nødvendige tilpasninger vil nok havvind per dags dato være det mest aktuelle segmentet. DSM er også et veldig spennende marked, der spesielt Subsea-virksomheten til rederiene kunne være aktuell, dette segmentet krever i tillegg andre og mer spesialiserte fartøy og kunnskap. I

⁵ Løwendahl B.R. og F. Wenstøp: Grunnbok i strategi. 3 utg., Cappelen, 2012, S.209

tillegg har ikke prosessen kommet like langt. I havvind-markedet ser vi både Statoil og Statkraft med flere pågående prosjekter, spesielt på britisk sokkel der de er tungt inne i flere prosjekter. På norsk sokkel er det i all hovedsak forsknings- og utviklingsprosjekter som er iverksatt, både i havvind- og bølgekraftmarkedet. Tyskland, Belgia, Nederland og Danmark har også mange prosjekter innen havvind. Det virker med andre ord å være flere norske aktører som mener at dette er et spennende marked.

Når en skal velge både primær- og sekundærmarked så er det viktig at en klart definerer sine mål før inngang til nye marked. Spørsmål som hva en ønsker å oppnå på markedet, hvor stort skal engasjementet være, hvilket segment vil en velge, hvordan vil dette virke i organisasjonen, hvilken rolle skal selskapet spille i markedet? Dette er viktig at en har klart for seg før en går inn i ett nytt marked. Det vil da være lettere å både evaluere og måle utnyttelsen av markedet og finne ut om en når de målene en har satt seg for det nye markedet.⁶

Ved at en går inn i flere marked og har et bredere utvalg gjør dette at en både øker omsetning og muligheter for å minimere tap ved dårlige tider i noen marked. På denne måten kan selskapene spre risikoen noe og til en viss grad gardere seg mot store økonomiske tap. Samtidig som en kan tjene gode penger på flere marked når de er lønnsomme. Dette vil være enklere for større selskaper som har gode administrative rutiner og enklere kan diversifisere sin portefølje. Sådan kan de gå inn i havvind-markedet i tillegg til å kunne være tungt inne i andre marked.

For mindre selskaper med lavere omsetning og mindre administrasjoner og organisasjoner vil det være vanskeligere å kunne sjonglere mellom flere marked samtidig. For disse rederiene vil det være essensielt å enten konsentrere markedesvalget eller gå inn i internasjonale nisjer. Når en konsentrerer markedesvalget så gjør en det slik at en går inn i de markedene som selskapet vil få godt fotfeste i. Antall marked som selskapet kan gå inn i vil variere med de ressursene som

⁶ Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009, S. 226

selskapet har tilgjengelige. En kan også gjøre dette ved internasjonal eksport der en fokuserer på nisjer som gir selskapet innpass i noen få segmenter.⁷

Primærmarkedet vil i all hovedsak være det markedet som gir selskapet det største «salget». Det vil si det markedet som gir den største inntekten. Sekundærmarkedet vil da være de markedene som fyller ut kapasiteten og gir selskapet et bredere markedsutvalg. Hva som er primærmarked kan variere ut i fra hvilket område og land en operer i. I det ene landet kan et type arbeid være sekundærmarked, mens den samme type arbeid kan være primærmarked i et annet land. Det er derfor målene som selskapet setter seg, som avgjør hvilken type arbeid som utgjør de ulike markedene.⁸

2.4 Primærmarked

For alle selskap vil der være marked som har større betydning og er viktigere enn andre, disse blir kalt «etablerte markeder»⁹. Her vil hovedfokus for selskapet være, og her skjer også den mest lønnsomme og største aktiviteten. Markedene som for et selskap er "etablerte" vil være viktig å opprettholde markedsandelene i, eller å videreutvikle for å styrke sin posisjon. En fallgrube her er at fokuset blir for stort på de etablerte markedene, slik at de mindre markedene kan bli neglisjert.

De fleste selskaper har i tillegg markeder der de har mer langsiktige målsetninger, disse markedene blir kalt «investeringsmarkeder»¹⁰. Ofte har selskapene som mål at disse markedene skal bli «etablerte markeder». I investeringsmarkedene som for de fleste markedene er det viktig at selskapet har klart definerte strategier for hvordan dette skal gjøres. Det vil i mange tilfeller kreve mye av både personer og penger før en oppnår det en vil i

⁷ Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009, S. 227

⁸ Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009, S. 227

⁹ Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009, S. 228

¹⁰ Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009, S. 228

markedet. Denne type marked kan også fungere som «gjengjeldelsesmarked» der de er tilstede fordi at de største konkurrentene har det som primærmarked.

2.5 Sekundærmarked

De fleste selskap har som regel en lavere markedsandel i sekundærmarkedene, samt at mindre ressurser blir brukt for å opprettholde andelen. Når en prater om sekundærmarked så er det gjerne fire ulike typer marked som blir definert.

- Trekkspillmarked

Det vil gjerne kunne være som spot-markedet i offshore-bransjen. Der en bruker overskuddskapasitet og nettverk for å få oppdrag med til tider ekstremt gode rater.

- Utforskingmarked

Det er spennende markeder der det kontinuerlig blir vurdert om selskapet skal utvide sitt engasjement.

- Perifermarked

Dette er et marked som en har kun for syns skyld, og der en svarer kun på forespørsler.

- Pull-out marked

Dette er som navnet sier marked som en ønsker å trekke seg ut av. Disse markedene er ofte uten strategisk betydning, med for høye kostnader eller der ytre omstendigheter påvirker selskapets aktivitet.¹¹

¹¹ Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009, S. 229

2.6 Dynamikk i markedsvalg

Selskap som opplever fremgang i de etablerte markedene vil ofte forsøke å hele tiden øke sin markedsandel i det aktuelle markedet. Primærmarkedene kan også bli påvirket av endrede markedsforhold, som tvinger selskapene til å redusere engasjement eller i verste fall gi opp markedet. Valg av markedet er som nevnt en kontinuerlig prosess der økonomiske, markedsmessige og politiske forhold spiller inn. Dette gjør hele prosessen ganske kompleks og utfordrende. Dette er forhold som gjør at det kan være viktig å være representert i flere markeder, slik at en kan bruke medgang i et marked, til å dekke motgang i et annet.¹²

Endrede markedsforhold, slik vi ser i dagens offshoremarked er noe av det som gjør hele shipping-industrien til et veldig spesielt marked. Det er veldig volatil og faktorer fra mange hold spiller inn og gjør hele markedet til tider veldig usikkert.

¹² Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009, S. 229-230

3.0 BRANSJEBESKRIVELSE

Det er i hovedsak de samme aktivitetene som må utføres ved bygging, drift og vedlikehold av en vindmølle til havs som det er ved en oljerigg. Det vil gjerne være litt forskjell i størrelse, men oppgavene er stort sett de samme. Dette gjør at det i de fleste tilfeller allerede finnes skip og utstyr av typen som kan utføre disse. Installasjon, vedlikehold, grøfting, kabellegging er alle ulike oppgaver som må til for at et prosjekt innen havvind skal kunne gjennomføres. Dette er arbeid som de fleste rederi på Sunnmøre vil kunne ta på seg, med sine brede utvalg av skip. Dette gjør at rederiene i den maritime klynga på Sunnmøre bør stille sterkt også i havvindmarkedet.

Et av de største ankepunktene for storskala havvindsatsing i Norge er at det allerede er mer enn nok fornybar energi her. All den vannkraften i Norge er på mange måter både bedre og enklere enn de fleste andre typer fornybar energi. Den kan «lagres» i magasinene når den ikke trengs, samtidig er den lettere og billigere å bygge ut. Her i Norge er vi heldige med tanke på at vi sitter på store mengder med gratis naturressurser og en stor kystlinje. Den har vi i mange år brukt, fra tidlig av til fiskeri, og senere også til olje. Men det er ikke alle land som har like stor tilgang til slike ressurser. Dette er noe som kan og bør utnyttes, kravene om økt andel av fornybar energi vil ikke bli mindre med årene. Dette har potensiale som eksportmarked for Norge. Norge kan eksportere kraft i perioder med dårlig vindforhold i Storbritannia og Europa. Dette gjengjeldes ved at vi importerer i tider med lite nedbør og lav kapasitet i vannmagasinene samt når vindforholdene er gode.

Det er mest vind om vinteren når tilsiget til vannkraftmagasinene er lite. Derfor er det en synergieffekt mellom vann og vind. Utbygging av vindkraft på en og en halv prosent av landarealet i Norge vil kunne gi like mye elektrisitet i løpet av ett år som det vannkraftsystemet gir.¹³

¹³ Jørgen Løvseth, Hvorfor Vindkraft, 2009

Dette kunne blitt utført til havs, der det ville vært ute av syne samtidig som det ville spart det vakre fjellandskapet for flere vannkraftverk. Ved utbygging av vindmøller til havs så oppnår man også høyere vindhastigheter, samt mye mindre turbulens.¹⁴ I tillegg vil det også være enklere å bygge ut nær de områdene som trenger strøm. Nå er ikke elektrisitet dyrt, men prisene vil kunne endre seg. Dersom oljeprisen går opp, el-biler blir allemannseie og strømmnett mellom Norge og kontinentet blir lagt, kan strøm eksporteres til utlandet med bedre marginer enn før.

Den største aktiviteten for havvind-prosjekter er på britisk og tysk sokkel¹⁵, de virker å være de som har størst ønske om å øke sine andeler grønn energi. Problemet med noen av disse prosjektene, fra et norsk rederi sitt standpunkt, vil være at de er for nære land til at det er interessant for dem. Prosjektene må foregå «far-shore» for at det skal være aktuelt for norske rederi. Dette er grunnet høyere kostnader for avanserte skip som da ville utført arbeid som mindre og billigere skip kunne utført. For at det skal lønne seg for norske rederi, så må aktiviteten skje lenger til havs, helst på dypere vann og med forhold som krever mer robuste skip. Disse forholdene har vi i store mengder i Norge, men per dags dato så er det ikke her til lands at de største planene for utbygging er. Hovedgrunnene til det er som nevnt store mengder fornybar energi til lands, i tillegg til veldig dypt vann utenfor kystlinjen.

Det vi ser er et marked som er under utvikling og som en i aller største grad kan vente å se mer av i fremtiden. Det har lenge vært diskutert og planlagt en omfattende elektrifisering av oljesektoren på norsk sokkel. Havvind kan være en av de aktuelle løsningene. Slike utbygginger av varierende størrelser vil også kunne få ringvirkninger for øvrig norsk offshoreindustri. Materiell og båter kan bli bygd som følge av dette og det kan føre til positive konsekvenser for designelskap, verft og underleverandører i tillegg til rederiene.

¹⁴ <http://www.intpow.no/?categoryid=31> 09/11-15 15:07

¹⁵ <http://www.4coffshore.com/offshorewind/> 10.12.2015 20:00

4.0 METODE

4.1 Metodevalg og omfang

I samfunnsvitenskapelig metodelitteratur skiller man mellom kvalitative og kvantitative metoder. Enkelt sagt kan man si at kvalitative metoder legger vekt på fortolkning av data, mens kvantitative er kategorisert og legger vekt på opptelling og utbredelse av fenomener.¹⁶

For å bestemme hvilken form man vil bruke er det viktig å se på problemstillingen, da det ofte er greit å se hvilken metode som passer best. Ressurser er også viktig å ta forbehold for når man gjør et metodevalg. Med ressurser tenker man på tid og penger. Det kan gjøres mye i en studie der man har store ressurser, men i mange tilfeller har man verken tid eller penger til å lage store undersøkelser. For denne oppgaven vil tid og problemstilling sette grenser for omfang på metoden, og hvilken metode en bruker.¹⁷

Det er to forskjellige metoder man kan bruke for å samle inn egne kvalitative data. Den ene er observasjoner der man bygger på egne sanseinntrykk av konkrete situasjoner, eller gjennom intervju, der man samler informasjon fra samtaler med informanter. Å kombinere data fra observasjoner og intervju kan også gjøres. Observasjons- og intervjudata kan også være kvantitative dersom man samler data i form av tellbare kategorier.¹⁸

I kvalitative undersøkelser vil data fra observasjon og intervjuer gjerne materialiseres i form av tekst, men bildeopptak og lydopptak kan være vel så bra da man kan få med aspekter som ansiktsuttrykk, pauser, tonefall og bevegelser. Man kan også bruke data som allerede foreligger, eksempelvis nettsider eller bøker.¹⁹

¹⁶ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 99

¹⁷ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 99-100

¹⁸ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 100

¹⁹ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 100

Her ser man at den beste metoden vil være å ta i bruk kvalitative intervjuer da det trengs svar med mye informasjon. Dersom man skulle ha brukt kvantitative undersøkelser ville man ikke fått vite bakgrunnen for mange viktige punkter, og informantene ville ikke kunnet utbrodere. Omfanget på undersøkelsen vil være å intervju 5 rederier.

4.2 Utvalg

Når man skal velge informanter er det fordelaktig å finne intervjuobjekter som har erfaring med emnet du vil forske på. Det er også viktig å finne ut hvor mange informanter man trenger, men dette kan være vanskelig å vite før man er godt i gang med innsamling av data. Dette begrenses også av hvor mye tid man har avsatt til innsamling.²⁰

Om man skal intervju er det også et tema om man skal gjøre dette gjennom gruppesamtaler, eller enkle intervju med en informant i gangen. Det kan samles mye informasjon fra en gruppesamtale, men dette forutsetter at man klarer å finne et passende tidspunkt for alle deltakere. Dette kan være en utfordring i seg selv, spesielt for en travel bransje som offshorenæringen.²¹

I kvantitative undersøkelser er det vanlig å ha tilfeldige utvalg, men for kvalitative undersøkelser er det lite aktuelt da man gjerne vil oppnå høy kunnskap om emnet, ikke å generalisere resultatene. En må derfor gjennomføre et strategisk utvalg, der man tenker igjennom hvilken målgruppe man har og deretter velger informanter ut fra denne gruppen.²²

²⁰ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 103-104

²¹ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 105-106

²² Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 106

Det er i denne undersøkelsen ønskelig å intervju noen rederier av varierende størrelse, slik at oppgaven bedre kan dekke hele klyngens opplevelser av havvind-markedet. Utvalget ble utført ved å kontakte et utvalg av rederier av varierende størrelse i den maritime klyngen på Sunnmøre. Med tanke på oppgavens rammer og tid som er tilgjengelig vil 5 informanter være passelig for å få rett mengde informasjon.

4.3 Intervjuform

Det kvalitative forskningsintervjuet karakteriseres som en samtale med en struktur og et formål. Strukturen er knyttet til rollefordelingen mellom deltakerne. Formålet er å forstå eller beskrive noe. Intervjuer blir ofte mer som en dialog en rene spørsmål og svar. Hensikten med et kvalitativt intervju er å få beskrivelser av informantens hverdag for å kunne tolke betydningen av de fenomenene som beskrives.²³

Det kvalitative intervjuet kan gjennomføres i tre varierende former:

1. Ustrukturert intervju: Man har et gitt tema, men spørsmålene tilpasses den enkelte intervjusituasjonen.
2. Semistrukturert intervju: Har en overordnet intervjuguide som utgangspunkt, mens spørsmål, tema og rekkefølge kan varieres.
3. Strukturert intervju: På forhånd valgt både tema og spørsmål med faste svaralternativer som krysses av.²⁴

Selv om det brukes åpne spørsmål kan en grad av standardisering være fordelaktig. Dersom alle informantene får samme spørsmål kan man lettere systematisere og drøfte svar opp mot

²³ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 135

²⁴ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 137

hverandre. Intervjuet vil også ta kortere tid, og det vil gå fortere å analysere intervjuene, da en kan ta spørsmål for spørsmål og sjekke svar opp mot hverandre.²⁵

For denne problemstillingen vil det være fordelaktig å bruke et semistrukturert intervju, da man kan beholde litt fleksibilitet, men også kunne standardisere til en viss grad.

I forsøket på å begrense mengden av intervju kan det være skapt en viss usikkerhet med tanke på om undersøkelsen blir representativ for hele klyngen. I skrivende stund omfatter denne klyngen 20 rederier, så undersøkelsen omfatter da 1/4 av disse.²⁶ Ut i fra undersøkelsene kan man se at mye av informasjonen stemmer overens for flere rederier, noe som gir årsak til å tro at resultatene blir representative. Undersøkelsen omfatter kun en representant for hvert rederi, så en annen usikkerhet ved metoden vil være om meningene som forekommer får innflytelse fra informantens personlige meninger.

²⁵ Johannessen, A., P. A. Tufte og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010, s. 138

²⁶ <http://www.blumaritimecluster.no/default.aspx?menu=215> 15.12.2015 13:35

5.0 RESULTAT

5.1 Markedsvalg - arbeid mot havvind

Tre av de fem rederiene som er spurt har sagt at de ikke jobber aktivt mot havvind, men de har alle til felles at de følger med og tar imot tilbud dersom de er aktuelle. Hittil har 4 av dem hatt oppdrag innen dette markedet. Det merkes en viss etterspørsel, men ikke like stor som fra oljesektoren, selv i disse trange tider. Noen av rederiene nevner også at denne etterspørselen er sesongbasert, da det ofte øker i etterspørsel på vinterstid, når oljeindustrien har mindre etterspørsel.

Volstad Maritime vil i sitt tilfelle ikke tilpasse seg havvind betydelig da det er et lite marked. Hovedsakelig brukes eldre skip på disse kontraktene. De har sett på offshore service skip men ser at det ikke ville ha gitt bedre lønnsomhet. Det er hovedsakelig konstruksjonsarbeid som er relevant.

Volstad Shipping vil også legge inn billetter på kontrakt, og hovedsakelig dra nytte av eldre tonnasje på kontraktene. De ser at det er en viss økning i etterspørselen innen havvind. Skip som Volstad Shipping kan dra nytte av, er to konstruksjonsskip. De har også flere PSV, men disse har for lite plass til mannskap, mens et nybygg de har vil bli for dyrt i drift.

Farstad Shipping har bemerket at det er et ekstremt prispress i havvind-segmentet. Dette resulterer i at de vil tilpasse seg ved å prøve å være konkurransedyktig på pris. Rederiet ser muligheter for å bruke alle skipene sine i havvind, men noen passer bedre enn andre.

Olympic Shipping har tilpasset seg ved å bruke meglere med havvind som spesial-segment, og oppfølging av tidligere kunder. De sender ansatte på messer, konferanser og lignende for å utvide kundebase og tilknytte seg nye kontakter. Rederiet har flere MPSV som kan brukes som hotellskip og Subsea & OCV som begge kan brukes til installasjonen av havvind.

Bourbon Offshore kan for å tilpasse seg dra nytte av OSV da de er godt egnet som støtteskip til havvind, dersom det er god nok plass til mannskap (gjerne 50 passasjerer). Det må også gjerne tilpasses med blant annet gangveisystem for frakt av mannskap mellom skip og turbin.

5.2 Økonomiske forhold

Lønnsomheten i havvind ser alle rederiene som liten i forhold til olje, men i hvor stor grad er det variable meninger om. Volstad Shipping nevner at lønnsomheten står i sterk forbindelse med lønnsomhet i olje, da en lav etterspørsel på skip til oljearbeid betyr mye ledig kapasitet for vind. Dette vil presse prisen nedover.

Volstad Maritime nevner at dersom oljeprisen er lav vil dette bety billig energi fra olje, og derfor mindre etterspørsel for vindkraft. Det nevnes også at svak krone gir en konkurransefordel i form av lavere kostnader for drift av skip. I forhold til situasjonen i dagens oljeindustri vil havvind kunne ha like god inntjening som olje, men prisene fluktuerer hele tiden.

I Olympic Shipping mener de at en barriere for å komme inn i markedet vil være å ha en tonnasje som tilfredsstiller kravene oppdragsgiver har. Enkelte skip kan bli for dyre i drift, eller mangle rett utrustning. Effektivitet blir også viktig, siden markedet har et enormt kostnadsfokus som gir lave marginer. Denne effektiviseringen blir også viktig da havvind-markedet er høyst avhengig av subsidier i dagens situasjon.

For en lengre kontrakt påpeker Bourbon Offshore at kontrakten må dekke operasjonskostnader, kapitalkostnader, og helst ha en viss margin i tillegg. I Volstad Shipping har de hatt skipene på langtidskontrakter, men når de senere skal ut på nye kontrakter må man se på kostnadene for drift kontra kostnadene i opplag for å bestemme om det vil være hensiktsmessig å ta en kontrakt eller ikke.

Ingen av rederiene vil påstå at de i ettertid angrep på at de ikke gikk sterkere inn i havvind. Bourbon Offshore påpeker at det kunne vært brukt mer tid og ressurser i dette markedet.

Farstad Shipping, Volstad Maritime og Volstad Shipping har til felles at de ikke tror havvind kunne gitt dem mer lønnsomhet den siste perioden om de hadde satset mer her. Dette underbygges også av Olympic, som nevner at i havvind vil det være begrenset hvor mye du kan tjene i forhold til i oljeindustrien, hvor oppsiden nesten er ubegrenset, spesielt på spotmarkedet.

Et felles synspunkt for rederiene er at de tror oljeprisen vil komme opp igjen på et akseptabelt nivå. Her blir det nevnt fra Farstad Shipping at mens oljeprisen er lav vil stort sett alle marked som gir inntjening være aktuelle, også havvind. Dersom det er stor aktivitet i olje-markedet vil det derimot være mindre aktuelt. For Bourbon vil havvind være aktuelt uavhengig av oljepris.

5.3 Flåte

Det vil for 4 av rederiene som ble spurt være aktuelt å enten bygge om eller å kontrahere nye skip, men kun ved foreliggende kontrakt. Volstad Maritime ser lite lønnsomhet i havvindkontrakter, så bygging på verken spekulasjon eller kontraktsoppdrag for dette formålet vil være aktuelt. For Bourbon Offshore er begge aktuelle muligheter, mens de andre rederiene hovedsakelig ser muligheter i enten bygging eller ombygging. Å bygge eller bygge om på spekulasjon er uaktuelt for alle rederiene.

6.0 DRØFTING

6.1 Sykliske svingninger i havvind

Havvind er en ganske ny industri innen offshore, men man kan se at det forekommer sykliske svingninger i også denne delen av shipping. Noen av rederiene som ble spurt om etterspørsel nevnte at etterspørselen i havvind er sesongbasert, akkurat som oljeindustrien. Det som er interessant her er at havvind har sin topp i etterspørsel på vinterstid, der oljeindustrien har sin laveste. Dette kommer trolig av at utbyggingen er dyr. I et prosjekt som er høyst avhengig av subsidier for å overleve vil det være ganske åpenbart at kostnadsreduksjon er en viktig del av arbeidet. Ved å legge hovedparten av arbeidet i vintersesongen vet man at det er større ledighet blant offshoreskipene, dermed blir det større priskonkurranse om kontrakter på denne delen av året. Dette kan utbyggere av havvind dermed spare penger på. Man ser av dette at sesong-syklusen til havvind kanskje har lagt seg motsatt av oljen som en konsekvens av at oljeindustrien gjør det langt dyrere å konkurrere på pris resten av året.

Dette betyr for rederiene at i løpet av året vil det være en varierende mengde av kontrakter tilgjengelig innen havvind. På sommerhalvdelen vil det være flere kontrakter i oljen, mens på vinter blir det mindre. Den synkende mengden av kontrakter i oljeindustrien vil til dels kompenseres av at det kommer flere kontrakter i havvind. Dersom et rederi har skip som kan kombinert brukes innad i både olje/gass og havvind vil dette kunne være en ideell måte å opprettholde sin aktivitet på gjennom året. Problemet er da at skipene som trengs er ganske like, men ikke nødvendigvis helt. OSV for eksempel vil kunne bli brukt både på havvind og oljeindustri, men i havvind kreves det god plass til mannskap og gjerne gode gangbrosystemer som kan frakte mannskap til og fra turbinene, som nevnt i intervjuet med Bourbon Offshore (se vedlegg VI). Det vil i mange tilfeller også vise seg at skip bygd for oljeindustri blir for dyre til å settes inn i kontrakt for havvind, så om havvind kan virke som et støtte-marked for et rederi avhenger mye av flåten rederiet har tilgjengelig.

Over lengre perioder med undersøkelser innen shipping har man oppdaget sykluser som går over ca. 5-10 år, disse business-syklusene har med oppgang og nedgang i markedet å gjøre. Siden havvind er et ganske nytt marked, kan man ikke være helt sikre på at dette markedet har like sykluser, om det i det hele tatt har slike sykluser. Blant de som ble intervjuet blir det nevnt at havvind og oljerater har sammenheng, så det kan være verdt å se på sammenhengen mellom oljeindustriens business-syklus og havvinds tenkte syklus.

Dersom oljeindustrien er i toppen av en kurve vil det være en ekstrem konkurranse for oppdragsgivere å få kontrakter med rederi for å utføre arbeid. Av denne grunn vil ratene være høye for rederiene. Om oljen gjør det dårlig, vil det på den andre siden være vanskeligere for rederiene å få arbeid, så det blir priskonkurranse mellom rederiene for å få kontrakter. Dette fører til en lavere rate. Dersom det er lavere rater i olje og mer arbeidsledighet for rederiene vil havvind virke som en god avlaster. I dagens marked er det likevel slik at konkurrentene, altså de andre rederiene, også har denne tanken. Hvis det er stor ledighet i olje, vil priskonkurransen deres kunne påvirke havvindratene i tillegg.

Det kan nevnes at dersom olje har lav pris, vil energi fra havvind kanskje bli så dyr i forhold at det planlegges færre havvindinstallasjoner. Hvordan dette slår ut på markedets syklus blir usikkert da dette vil senke etterspørselen i havvind frem i tid.

Fra disse faktorene ser man at dersom det er bedre tider i havvind enn i olje vil havvindmarkedet tiltrekke seg flere aktører. Dette kan gi resultatet at havvind hele tiden vil følge oljesituasjonen. Dersom teknologien blir mer unik derimot, vil havvind kunne skilles fra olje. Teknologi som allerede er i utprøvningsfasen, som flytende havvindmøller, vil derimot gi motsatt resultat. Om flytende havvindmøller blir en realitet kan oljens AHTS få et ekstra marked i havvind.

Det blir mulig å snakke om offshore som et samlet marked slik situasjonen er i dag, da oljens situasjon gir sterk påvirkning for havvind. Ser man på sesongsvingningene er det derimot mulig å bruke havvind som supplement til oljearbeid for rederiene. Dersom teknologien blir mer

spesialisert vil denne fordelene med havvind derimot forsvinne. Graden av spesialisering vil trolig øke siden havvindmarkedet er sterkt presset på pris. Spesialisering vil gjøre aktivitet billigere og dermed gi bedre sjanse for avkastning for de involverte.

6.2 Barrierer for havvind

For å komme inn på offshore og havvind spesifikt er det generelt høye inngangs- og avviklingsbarrierer. Det kreves en viss kompetanse, og ressursmessig koster det mye å få på plass skip, utstyr, mannskap, administrasjon og annet. For å gå ut av offshore vil det også være en barriere å få oppløst rederiet og solgt eller skrapet skip man sitter igjen med. Dette avhenger av hvordan skipets tilstand er, og hvordan markedssituasjonen er.

For offshore-rederiene som allerede er etablert derimot er det i dagens havvindmarked stor bruk for skip fra oljeindustrien som kan brukes i installasjonsfasen. Dersom et rederi kan bruke sine eksisterende skip vil det ikke være samme barrierene, da kompetansen om bord også vil være ganske lik som i oljen. Dette vil tilsa at offshore-rederi ganske enkelt kan få kontrakter i havvind, altså er det liten inngangsbarriere. For å komme seg ut av segmentet vil det være mulig å gå tilbake til oljen.

Om et marked har lave inngangs- og avviklingsbarrierer vil teorien peke på at markedet trolig vil ha lav, stabil avkastning. Dette kommer i havvinds tilfelle av at det er langt flere skip innad i offshore enn hva som trengs i bransjen. Dette skaper priskonkurransen. Det er heller ikke noe problem for de konkurrerende skipene å komme inn i markedet, da det ikke er noen store barrierer å overstige for å komme inn i markedet.

Teoriens forklaring kan se ut til å stemme dersom man ser på drøftingen av svingningene i havvind. Offshore havvind og olje kan i hovedsak sees som ett stort marked, og det er store muligheter for å arbeide med havvind dersom man allerede er inne i oljen. For rederiene vil dette trolig være mer aktuelt når oljeprisen er lav. Dette gjør ikke at havvind får bedre margin,

men oljen får lavere margin, altså kan den i noen tilfeller komme så lavt ned at havvind i forhold har ganske lik margin. Den kan være litt lavere og litt høyere avhengig av svingninger på ratene. For rederiene som vanligvis driver med olje kan det virke lite profitabelt å gå inn i havvind når tidene er gode. I en situasjon hvor oljemarkedet er dårlig er det nevnt at rederiene gjerne vil se på alternative metoder så lenge de kan gi inntjening.

Dersom oljeprisen går opp vil situasjonen være at prisen på energi fra olje også går opp. Dette kan gi utslag i at det forekommer mer etterspørsel etter alternative energikilder, der havvind kan tjene. Det vil trolig også føre til at ratene for olje blir bedre, og presse ratene innen vindkraft oppover. Dette avhenger av at markedene er såpass like at man kan bruke samme skipene i begge deler. Man ser her altså at både ved lav og høy oljepris kan havvind påvirkes positivt. For rederiene selv vil kanskje den lave oljeprisen virke best for deres engasjement i havvind, siden god lønnsomhet i olje vil gi liten grunn til å diversifisere driften. Barrieren som oppstår her vil komme i form av at havvind-markedet vil ha for liten margin i forhold til oljemarkedet. Selv om ratene på havvind kan presses oppover, vil det nok ikke være mulig å nå like stor margin som olje-markedet har hatt. I allfall ikke i nærmeste fremtid.

En litt ukonvensjonell barriere som er i havvind kommer i form av at industrien er sterkt avhengig av subsidier for å overleve. Det er derimot planlagt å senke subsidiene over tid, noe som vil føre til forsøk på kostnadsreduksjoner og effektivisering i markedet. Subsidiene kan også føre til at rederiene vegrer seg for å gå inn i markedet, da det ikke står på egne ben. På kostnadssiden innen havvind kan man se at opptil 46% av kostnadene ligger i OWS (Offshore Wind Servicing).²⁷ Av dette kan man se at kostnadene for sammensetting, installasjon, operasjon og vedlikehold er delene av en havvindparks kostnader som er størst, da nesten halvparten av budsjettet ligger her. Dersom man skal klare å redusere kostnader vil man måtte klare å effektivisere skipenes og teknikeres arbeid. Det har blitt påstått at det vil være mulig å

²⁷ <http://www.ecowinds.eu/images/ecowinds/pdfs/ECOWindS-Flyer-3-SEP2015.pdf> 11.12.2015 16:40

drive med havvind uten subsidier snarlig etter 2020.²⁸ Dette kan føre til mer spesialiserte skip og utstyr. Dersom dette skjer vil man se at inngangs- og avviklingsbarrierene blir større. Dette kan føre til at havvind blir mer lønnsomt og mindre stabilt. I dette tilfelle blir det vanskeligere å komme inn, da man muligens vil trenge helt andre skip enn i olje-sektoren. I samme grad blir det vanskelig å gå ut av markedet, da skipene vil være aktuelle hovedsakelig for rederier som driver med havvind. Det er derimot vanskelig å se om havvind vil skille seg ut på denne måten, eller om det fremdeles vil være samme flåte som jobber med havvind som det er i oljen.



Figur 2 - Barrierer i havvind, 1. sirkel nå, 2. sirkel mulig fremtid

I figuren ser man enkelt at i dagens situasjon ligger rederienes barrierer for å komme inn i havvind på lave inngangs- og avviklingsbarrierer, altså første sirkel. En mulig fremtid dersom teknologien i havvind skiller seg mer ut fra oljeindustrien vil være andre sirkel, der det oppstår et krav av høy investering i skip og utstyr for å komme inn. Dette vil gi store barrierer for å komme inn, og for å avvikle virksomheten.

²⁸ <http://www.theguardian.com/environment/2013/dec/08/dong-energy-offshore-wind-power-subsidies-north-sea> 10.12.2015 12:50

6.3 Faktorer for nye marked

Vekst i verdensøkonomien og økende energibehov blir sett på som de viktigste driverne for rederienes vekst.²⁹ Fremvekst av fornybar energi blir bare så vidt sett på som en positiv driver for vekst i rederiene.³⁰ Dette kom frem i en rapport utført av Norsk Rederiforbund i 2015. Dette vil si at der er mange andre drivere som rederiene synes er mer spennende enn framveksten av fornybar energi. Det er ikke sikkert at de ser alle de mulighetene som eksempelvis havvind vil kunne føre med seg. Det kan også selvsagt være at de ikke har tro på lønnsomheten, og at de ikke forventer god nok avkastning til at havvind skulle være nyttig for dem. De to mest positive driverne derimot, vekst i verdensøkonomien og økende energibehov vil på sin side kunne gjøre fremvekst av fornybar energi til en enda mer positiv faktor enn det den er i dag.

Økende energibehov fører til at flere og flere folk vil trenge energi i en eller annen form. Kull er et av de enkleste brenslene å utvinne energi fra, men også det mest forurensende. Men ytterligere vekst i verdensøkonomien vil gjerne også føre med seg et økende fokus på renere energi. Økt velstand fører ofte til mulighet for, men også et ønske om mer fornybar og ren energi. Dette kan være faktorer som gjør fornybar energi, og i dette tilfellet spesielt havvind, mer attraktivt og aktuelt enn før. Dette kan gjøre seg spesielt gjeldende når disse to hovedfaktorene får «virke» en stund i samfunnet.

Dette gjelder per nå i størst grad «short sea»³¹ rederier som vil kunne dra stor nytte av fornybar energi på havet som blir utbygd nær land (near shore). Men etter hvert som større felt for fornybar energi blir dratt lenger ut i havet så vil dette også kunne bli ett vesentlig marked for «deep sea» rederiene som det finnes mange av i den maritime klynga på Sunnmøre. Disse vil da operere på installasjoner som er plassert "far shore". Grunnene er nok ikke bare plasseringen av installasjonene men også det at deep sea rederiene er bundet opp i større investeringer og sådan har høyere kostnader knyttet til driften. Det viktigste for rederiene er uansett, uavhengig

²⁹ Norges Rederiforbund, konjunkturrapport 2015 – Krevende farvann, S. 78

³⁰ Norges Rederiforbund, konjunkturrapport 2015 – Krevende farvann, S. 79, figur 46.

³¹ Norges Rederiforbund, konjunkturrapport 2015 – Krevende farvann, S. 80

av satsingsområde, at de klarer å tilpasse seg de krevende tidene de har foran seg på samme måte som de har gjort tidligere. Med nyskaping og innovasjon, på alle fronter.

6.4 Markedsvalg – arbeid mot havvind

Ved inngang til nye marked og nye arbeidsområder vil som regel lønnsomhet og inntjening være de viktigste grunnene. Dette har nok i stor grad også vært tilfelle for de fleste offshore-rederiene på Sunnmøre. Spesielt i inngangen til oljemarkedet der ratene i store deler av periodene har vært eventyrlige. Dette har gitt rederiene mulighet til å vokse og ekspandere, utvikle nye teknologier og bli enda dyktigere. Når man nå ser at ratene har gått ned og hverdagen er tøffere for de aller fleste, vil det være viktigere enn noen sinne at den kunnskapen og teknologien som er skapt blir utnyttet til det fulle.

Når en ser på mål for de ulike markedene så vil dette variere, noen vil bare bruke det for å utnytte overskuddskapasitet i flåten, andre vil ha mer langsiktige mål. Som kortsiktig marked vil nok havvind være bra i dagens situasjon. I noen tilfeller konkurrerer det også på pris sammenlignet med olje, ifølge rederiene. Så dersom kravene til skip er passende så vil nok de fleste rederiene takke ja til en kontrakt innen havvind. Dette stemmer også overens med de fleste rederiene. Uavhengig av aktivt arbeid mot havvind, så er konsensus at oppdrag innen havvind er aktuelle, iallfall ved dagens oljepris. Eneste type oppdrag som ikke er aktuelle i et kortsiktig perspektiv vil være arbeid som krever spesielle skip som ikke er i rederienes portefølje. Kontrahering eller ombygging fører til kostnader som ikke nødvendigvis vil kunne dekkes gjennom oppdraget.

De fleste rederiene har skip som mer eller mindre vil være aktuelle i havvind-prosjekter. Mange OCV er med i installasjonsfasen, MPSV kan fungere som hotellskip (walk to work), Subsea kan drive operasjoner som krever ROV (kabel, umbilicals), AHTS kan til en viss grad slepe flytende installasjoner (dette dog litt fram i tid). PSV vil ikke være så aktuelle per dags dato, da de fleste ikke har mulighet til å oppfylle krav om lugarkapasitet til havvind-teknikere. Dette gjør at i

fasene frem til vedlikeholdsfasen så vil rederiene være aktuelle for havvind-arbeid, men interessen og arbeidet mot havvind er ikke like stor fra alle rederi. Noen føler det ikke gir nødvendig avkastning, mens andre mener det er bortimot likeverdige og i tilfeller bedre enn oljearbeid.

Når en ser på de ulike rederiene så peker det seg ut en liten trend ved at de som har jobbet med havvind tidligere og fortsatt jobber aktivt med det, har bedre erfaringer fra markedet. De føler at det gir mer igjen, enn de som ikke har dette som fokusområde. De virker å være mer positive til havvind som et aktuelt marked også i fremtiden. Det kan skyldes at selskapene har forskjellige målsetninger. Noen ser på flere marked hele tiden, mens andre satser utelukkende på olje og gass. Disse målsetningene vil gjerne være påvirket av en sterk tro på at olje og gass-markedet vil komme tilbake til et nivå som gjør det mer lønnsomt enn havvind. Dette kan også ha noe å gjøre med den flåten rederiene har. Noen har mer flerbruksvennlig flåte enn andre og for disse vil det være enklere å gå inn i nærliggende markeder der de ikke trenger å gjøre tilpasninger på skipene.

Et bredt utvalg av markeder er enklere for større selskaper, da de lettere kan fordype seg i flere markedssituasjoner med større kapasitet i organisasjonen. Større selskap vil oftere, av natur, se på flere marked. Mindre selskap vil ha som hovedfokus å få størst mulig markedsandel i det markedet som de opererer i. Skulle de gått bredere ut ville det med stor sannsynlighet gått utover hovednæringen deres. I dagens markedssituasjon blir de snarere tvunget til å gå bredere ut for å sikre arbeid til sin flåte. De rederiene med minst flåte som ble intervjuet for denne oppgaven var dog sikret i nærmeste fremtiden gjennom lengre kontrakter. Ved vedvarende lav oljepris og for høyt tilbud, er det sannsynlig at også de vil bli tvunget til å se på alternative markeder. De fleste rederiene har allerede vært borti havvind på en eller annen måte. Noen har jobbet med det i lengre tid, mens andre har vurdert det flere ganger i løpet av de siste årene.

Som langsiktig satsing vil nok havvind være mer interessant. Dagens marked peker i retning av at fornybar energi ikke bare er ønskelig, men nødvendig. De aller fleste er nok enige om at det i fremtiden vil være utbredt bruk av havvind som energikilde. Spørsmålet er bare hvor lenge det

tar før vi er der. Nå har Statoil planlagt et pilotprosjekt innen flytende vindmøller som skal ha produksjonsstart i 2017.³² Dette er en type som vil passe bra under norske forhold dersom det skulle bli bygd kommersielle parker i Norge. Selv om det spesielt for disse flytende vindmøllene virker å være usannsynlig utbredt i løpet av de neste årene, så er det spennende prosjekt som en trolig vil se mer av i fremtiden. For faste vindmøller i grunnere vann vil det nok gå en del kjappere.

Flere felt utenfor Storbritannia, Tyskland og Danmark har blitt og blir bygd ut i nær fremtid. Disse har flere norske interessenter, både på eiersiden, med Statkraft og Statoil, og utbygger-siden med norske rederier og verft. Flere norske rederier har også fått kontrakter på vedlikeholds- og konstruksjonsarbeid på disse feltene.³³

Det å tørre å satse på noe selv om det ikke ser lyst ut akkurat nå. Det er det som karakteriserer den maritime klynga på Sunnmøre. Men det må sies at selv om havvind per i dag ikke er et like stort marked som olje og gass, så er det langt færre som involverer seg i havvind fra Sunnmøre enn det enn skulle tro ut i fra historien.

De er ikke bedre på innovasjon eller mer oppfinnsomme enn andre, men Sunnmøringer har en egen evne til å lykkes med det de driver med. Det er, sammen med et fleksibelt og dynamisk næringsliv der en har alternativ å falle tilbake på, de viktigste grunnene til suksessen på Sunnmøre.³⁴

Et poeng kan være at olje og gass har gitt så enorm avkastning at mange nå er blitt for fokusert og avhengig av den. En må vite når det er på tide å endre retning og når en skal fortsette. Her som i de fleste andre scenarioer så vil den som leser situasjonen rett bli den store vinneren. Dersom oljeprisen aldri kommer opp igjen er der mange rederier som ikke kommer til å vare lenge. Spørsmålet her er vel hvor lenge en kan klamre seg til olje-sektoren dersom dette skulle

³² http://www.statoil.com/en/NewsAndMedia/News/2015/Pages/03Nov_HywindScotland_news_page.aspx 10.12.2015 12:22

³³ <http://www.4coffshore.com/offshorewind/> 10.12.2015 19:32

³⁴ <http://www.maritime.no/marked/sunmore-taklar-nedtur-ar-betre-enn-andre/> 10.12.2015 11:14

skje. Når må selv den mest innbitte olje-tilhenger måtte gi tapt og enten gå konkurs eller forsøke seg innen et annet område? Mange mener at bunnen ikke er nådd, og med det antallet skip som er lagt i opplag og ansatte som er permittert, vil det føre til ytterligere kutt og nedbemanninger. Mange rederi har fått utsettelse av forfall til langt inn i 2016, men til slutt må også gjeldsinnehaverne ha pengene sine. For mange rederi vil nok 2016 være et avgjørende år med tanke på videre eksistens.

I et langsiktig perspektiv kan det være avgjørende for rederiene som ønsker seg inn på havvind-markedet å være tidlig ute. En kan se Esvagt-rederiet som er i gang med å bygge sitt fjerde SOV for aktivitet i Nord-Europa. I tillegg planlegger de utvidelse av sitt engasjement i USA.³⁵ De har et bredt spekter skip som hovedsakelig opererer i olje-bransjen. Men de viser nå et bevisst valg ved å gå inn i fornybar energi-markedet. Det kan ikke annet enn spekuleres i deres motiver, men de virker å ha troen på havvind-segmentet. Dette vil nok på lang sikt kunne føre til at rederiet får solide markedsandeler i dette segmentet og vil kunne dra stor nytte av dette dersom marginene blir bedre i fremtiden. De jobber kontinuerlig med effektivisering og reduisering av kostnader for å gjøre det lønnsomt. Dersom det i fremtiden blir mer lønnsomt for rederiene, så vil det kunne bli tøffere å komme inn på markedet dersom en ikke tidligere har vært involvert. Motsatt kan også havvind-markedet vise seg aldri å bli et lønnsomt marked, nye og mer effektive alternativer kan vokse frem. Da vil de som satset tungt på havvind kunne sitte igjen med store investerte ressurser som de ikke lenger kan dra nytte av.

Dette blir på kort og mellomlang sikt også påvirket av oljeindustrien, som selvfølgelig også kan vokse i fremtiden. Men den vil uansett ikke vare evig. Det store spørsmålet her vil være når det tar slutt?

I de kommende årene vil de kommersielle havvind-feltene dukke opp, hovedsakelig rundt Storbritannia og Tyskland, men også i Danmark, Belgia, og mest trolig også i USA.³⁶ Da vil det for

³⁵ <http://www.esvagt.com/news/news/sov-contract-mhi-vestas/> 08.12.2015 14:04

³⁶ <http://www.4coffshore.com/offshorewind/> 10.12.2015 12:35

alvor vise seg om dette kan være en fremtidig bærekraftig løsning for energiproduksjon. For rederiene vil dog mange av disse feltene ikke bli aktuelle. Det bygges ut flere felt «near shore» og disse faller utenfor satsingsområdet til de fleste deep-sea rederiene på Sunnmøre. For at det skal være aktuelt for dem så må feltene være «far shore». Også disse er det planlagt mange av og det er her de fleste rederiene vil se de største mulighetene.

6.5 Havvind som primærmarked for rederiene

For de aller fleste rederiene vil olje-sektoren være det som en kan kalle «etablert» marked. Det er på bakgrunn av nettopp det markedet de eksisterer. I oljemarkedet nå, ser man tydelige endringer i markedsforholdene. Frem til denne nedturen startet har rederiene i stor grad opplevd fremgang siden finanskrisen og forsøkt å øke sine markedsandeler siden da. Avkastningen har vært god og de har vokst mer eller mindre kontinuerlig siden oppstarten. Det har selvfølgelig vært nedturer og tunge perioder tidligere. Men i det store bildet har pilen pekt oppover hele tiden. Men nå tror mange at det kan være slutt på den enorme veksten en har sett i olje-markedet. Spesielt siden de i Midtøsten og til dels i USA pumper ut billigere olje fra land enn det som er mulig i Nordsjøen. Dette er store utfordringer for norske aktører, og de er avhengige av både vekst i oljeforbruk i tillegg til at de må redusere kostnadene kraftig. Dette fører til store endringer i markedsforholdene til rederiene.

På lang sikt er det mulig å tenke seg at olje-markedet for noen kan ende opp som sekundærmarked. Dersom konkurransen blir for tøff i oljebransjen og flere jobber forsvinner vil nok mange være avhengig av alternative primærmarked. Men per dags dato og i overskuelig fremtid ser det ikke ut som at det er tilfellet. Oljemarkedet vil nok fortsatt være det største og viktigste markedet for de fleste, men eksempelvis havvind kan være høyaktuelt som investeringsmarked. Det vil til en viss grad være vanskelig å skille mellom investeringsmarked og utforskningsmarked da disse delvis kan gli over i hverandre.

Potensialet til og behovet for fornybar energi er stort og vil bare bli større i fremtiden. Med dagens klimaproblematikk og fokuset på å kutte utslipp, vil viktigheten av fornybar energi bli større i fremtiden. Mange peker på havvind som et marked med stort potensial, det er ute av rekkevidde for folk flest og vil ikke gjøre at det blir for lite areal på land til utbygging av andre ting. Det er nok ikke den billigste løsningen, men det kan nok vise seg å være den beste løsningen totalt sett.

De som ser på havvind som investeringsmarked har nok i lengre tid sett på dette som et potensielt fremtidig marked. De har kanskje vurdert det løpende år for år og justert engasjementet avhengig av hvilken vei de tror de går. De som har planlagt økt engasjement i det, ville nok kanskje sett på det som aktuelt litt lenger frem i tid. Sådan har de kanskje på bakgrunn av dagens situasjon sett på det som nødvendig å øke engasjementet tidligere enn planlagt. Om de ikke hadde gjort det er det sannsynlig at en måtte redusert ressursbruken her for å fokusere mer på andre markeder.

6.6 Havvind som supplerende arbeid – Sekundærmarked

I tillegg til at havvind for noen, gjerne de største rederiene, vil være et potensielt investeringsmarked vil det også for mange rederi uavhengig av størrelse være et alternativt marked. De fleste vil nok se på havvind som et sekundærmarked og bruke det hovedsakelig som supplerende arbeid for å få bedre kapasitetsutnyttelse på flåten.

Alle de ulike typene sekundærmarked vil være aktuelle når en karakteriserer havvind i markedstype. Trekkspillmarked vil i hovedsak være aktuelt for de rederiene som bruker havvind for å utnytte overskuddskapasitet for å slippe å legge skipene i opplag. Utforskningsmarked kan sammenlignes med investeringsmarked og blir hele tiden evaluert med tanke på utviding av engasjement. For flere rederi er havvind et perifermarked, der de ikke har noen spesielle interesser, men der de svarer på eventuelle forespørsler. Som pull-out marked er nok havvind enda lite aktuelt, siden den fra starten av har vært subsidiert og sådan ikke har tiltrukket seg

krefter som fører til ønske om å trekke seg ut. Men det kan nevnes at Statoil sitt engasjement i fornybar energi, og da spesielt havvind, har fått mye oppmerksomhet for å være mer for å blidgjøre politikere og miljøforkjempere enn et reelt satsingsområde. Så der er grunn til å tro at bakgrunnen for deres havvind-satsing ikke nødvendigvis er for å satse på dette markedet, men mer som et PR-stunt.

De mest essensielle typene sekundærmarked for rederiene på Sunnmøre ser ut til å være trekkspill, utforsking og perifer. Trekkspillmarkedet leverer dog ikke de til tider ekstremt gode ratene i havvind som det er kjent for. Dette er på grunn av det ekstreme og nødvendige kostnadsfokus i havvind. Det er ikke like volatilt som spot-markedet i olje-bransjen, det har mer stabile rater. Ratene som blir tilbydd i olje-sektoren går nok mer over og under havvind-ratene enn motsatt. Som utforskingmarked har nok havvind vært i planene til flere rederi i lengre tid, i varierende grad. For de som tidligere har vært involvert slik, vil det trolig nå være et avgjørende øyeblikk ved økt eller redusert satsing på det området. Rederiene som alle i offshore-sektoren må redusere kostnader og tilpasse seg en ny virkelighet. For flere av de aktuelle rederiene er havvind et perifermarked. De har ikke noen spesiell tilnærming til dette markedet. Men de vil svare på og vurdere eventuelle tilbud og forespørsler som måtte komme. I realiteten vil dette da for dem ikke være et aktuelt marked, da de ikke aktivt gjør noe for å nærme seg det. Rederi som ser enda dypere i dette segmentet og har det som utforskingmarked vil nok håpe på enda bedre utslag frem i tid.

Kort oppsummert vil nok havvind i hovedsak bli delt opp i to marked for rederiene på Sunnmøre. I første kategori vil rederiene som har en mer aktiv tilnærming til havvind befinne seg. Det vil være en slags blanding av trekkspillmarked og utforskingmarked. Den andre kategorien vil være perifermarked der det ikke aktivt blir jobbet mot havvind. Og det er aktuelt bare dersom det kommer gode tilbud som passer dem.

6.7 Havvind som marked – dynamiske påvirkningsfaktorer

De fleste rederiene tror oljeprisen kommer opp igjen på et nivå som vil føre til omtrent like god kapasitetsutnyttelse og inntjening som tidligere. Dette gjør at mange bare har havvind som et midlertidig supplement nå. Der de ikke bare bruker havvind, men alle tilgjengelige alternativer for arbeid.

Å bruke havvind som de typene marked som rederiene gjør virker å være hensiktsmessig med tanke på hvor i utviklingsprosessen havvind-segmentet er i dag. Det er fortsatt subsidiert og på langt nær like lønnsomt som oljevirkosomhet. Dette kan dog bli bedre i fremtiden. Det kan også bli bedre ved høyere oljepris, da konkurransedyktigheten til havvind-energi blir bedre i forhold til oljeenergi.

Mange mener også at bunnen per dags dato ikke er nådd. De fleste spår et veldig tøft 2016, noe som gjør at økte investeringer og fokus på alternative marked ikke nødvendigvis vil føre til bedre avkastning og utnyttelse enn olje-markedet. Meningene i rederiene er at havvind ikke vil lønne seg i mange tilfeller.

Dersom oljeprisen skulle komme til å stige i fremtiden så vil ikke det nødvendigvis bety en slutt for havvind. Med høyere oljepris, kan havvind bli mer konkurransedyktig. På den måten kan havvind i fremtiden bli lønnsomt selv uten subsidier. Så lenge kostnadsfokuset holdes oppe så vil havvind på sikt kunne bli lønnsomt, også "far shore". Flere nye konsesjoner blir gitt og kommersielle havvind-prosjekter er på vei opp. Disse skal installeres og vedlikeholdes, det vil bety et potensielt stort marked for offshore-næringen. I tillegg er det et stort fokus på fornybar energi i samfunnet og presset fra politisk hold om mer av denne typen energi kommer ikke til å avta. Havvind-markedet vil nok ikke bli like lønnsomt som olje-markedet, men det vil trolig ved stor-skala utbygginger føre til stabile og sikre inntekter. Det man kan se av tonnasje er at de rederiene som har skip som er dynamiske og tilpasset flere forhold både har et mer positivt inntrykk og et større engasjement rettet mot havvind. Noe som både på kort og lang sikt vil kunne lønne seg.

6.8 Flåte

En problemstilling for rederienes satsing i havvind er om man skal bygge nytt eller bygge om skip. Det handler hovedsakelig om skip som brukes til vedlikehold. Der noen bygger om PSV til hotellskip for havvind-teknikere. Alternativet er å kontrahere nye skip spesielt til det formålet.

Dette er en sak som rederiene må ta stilling til ved arbeid innen havvind som krever alternative utstyr i tillegg til det de har allerede. Ved begge disse typene er det et hovedpunkt at det må foreligge en kontrakt dersom disse to alternativene skal være aktuelle. Det ligger så store investeringer i både det å bygge nytt og å bygge om, at det ikke kan gjøres uten sikkerhet. Spesielt med tanke på dagens situasjon, vil bygging på spekulasjon være lite aktuelt. Dette er grunnet faren for å bli sittende på store verdier, som en ikke bruker.

I fremtiden kan det nok bli aktuelt med spesialskip på flere faser i havvind. Men nå er det i hovedsak hotellskipene som er spesialiserte. Skipene som brukes til transport og installasjon finnes i stor grad allerede i olje-sektoren.

7.0 KONKLUSJON

7.1 Oppsummerende konklusjon

Ut i fra hvordan offshorebransjen deler mye av samme teknologi i form av skip og utstyr mellom både olje og havvind, kan man se at havvind i nærmeste fremtid trolig vil følge tett etter olje-markedets svingninger. Dersom det går dårlig i olje blir det mer konkurranse om vindkontrakter, dersom det går bra i oljen vil havvindutviklere måtte tilby mer for samme jobb. Sesongsvingningene i havvind har trolig lagt seg motsatt av oljeindustrien, så når det på vinterstid minker i oljeoppdrag blir det flere tilgjengelige kontrakter i havvind.

Dersom havvind får en mer unik teknologi vil koplingen mellom business-syklusene til olje og havvind trolig forsvinne, da de ikke vil avhenge av samme skipsflåte. Flytende vindmøller som er under utvikling nå vil derimot kreve AHTS-skip, så denne nye teknologien vil gjøre begge markedene mer avhengig av samme skipsflåte. Dersom ny teknologi kan effektivisere havvindmarkedet vil det kanskje bli mer å tjene, og dermed bli mer aktuelt.

Havvind har for rederiene på Sunnmøre fremstått som ganske lett å komme inn i, der hovedkravet vil være å ha rett tonnasje og utstyr tilgjengelig når oppdrag skal utføres. Siden de hovedsakelig vil bruke samme ressurser som olje kan de enkelt hoppe mellom olje og havvind. I dagens situasjon med lav oljepris og liten etterspørsel, kan dette gjøre havvind som har små marginer mer attraktivt. Høy oljepris har en todelt effekt ved å skape høyere etterspørsel for alternativ energi som for eksempel havvind. Samtidig vil det for rederiene være attraktivt med oljearbeid siden marginene blir større. Havvind-ratene vil trolig trekkes opp, men ikke like høyt, da det er en prispresset industri.

Barrierene for å komme inn og trekke seg ut kan bli større dersom havvind utvikler egne skipstyper, utstyr og kompetanse. Her kan man nevne hotellskipene(SOV) som brukes i vedlikehold. Disse skipene er i hovedsak ikke veldig annerledes enn ett OSV, men krever et godt landgangssystem og stor plass til mannskap. Det vil her enten måtte ombygges eller bestilles nybygg dersom rederiene ikke har slike fra før.

En driver for den nye teknologien vil være at subsidiene som i øyeblikket trengs for å holde havvindutviklingen i gang, er planlagt å reduseres og til slutt fjernes helt. Dette vil føre til at det trengs ny og mer kostnadseffektiv teknologi for å overleve i markedet, som videre kan resultere i at havvind blir mer separert fra oljeindustrien, og trolig også mer lønnsomt.

Det å bruke havvind som supplement til oljerelatert arbeid er en gjennomgående trend blant rederiene. Den største forskjellen ligger nok i tilnærmingen og det arbeidet som legges ned i forkant av havvind-kontrakter. Det virker å være en klar forskjell mellom dem som jobber aktivt mot havvind og de som har det som mer perifere marked. Disse faktorene gjør at inntrykket av og optimismen rundt dette markedet er mye bedre hos de som har en mer målrettet satsing mot det. Sannsynligheten for at havvind blir et primærmarked for disse rederiene er nok små. Men at det vil bli en større del av driften til flere av rederiene i nær framtid er sannsynlig. Rederiene har tro på en bedring i oljeprisen innen de neste 2 årene. De fleste vil nok ha som hovedmål å slå tilbake i oljebransjen, i stedet for å satse på alternative markeder.

I hovedsak vil det nok være aktuelt å bruke havvind som et sekundærmarked, der det blir utforsket og forsiktig forsøkt i første omgang. Deretter vil det nok, dersom det er en suksess, være aktuelt for dem å videre utvide sine engasjement. Dette kan også til en viss grad ses i samme perspektiv for rederi som ser på havvind som primærmarked. De som tester ut markedet, og så får positive tilbakemeldinger, vil hele tiden øke sitt engasjement.

Det er planlagt store havvind-prosjekter i årene fremover. I hovedsak rundt Storbritannia, der også eksempelvis Statoil har sitt Hywind-pilotprosjekt med flytende vindmøller. Store parker er planlagt utbygd i de neste årene. Dette vil kreve store ressurser og kapasitet for å få til. Det åpner for stor aktivitet i hele industrier, der både modulene skal lages, transporteres, installeres og driftes. I flere av disse fasene har rederiene et potensielt marked. Enten ved bruk av skip de allerede har, eller ved bygging av spesialiserte skip for kontrakter som krever det. Det er i stor grad de samme driverne som styrer prosessene i både havvind- og olje-markedet, dette gjør at rederiene er godt skodd til å takle og vinne frem også i havvind-markedet.

7.2 Viktige funn

Som en oppsummering ser man at havvind allerede er tatt i bruk som ett sekundærmarked, kanskje spesielt i form av et trekkspillmarked. Her er det allerede slik at overskuddskapasitet gjerne brukes på havvind. Det er også brukt som et perifer-marked, der man ser en ganske passiv tilnærming hvor man tar kontrakter man får, men bruker lite ressurser og tid på å tilpasse seg markedet. Å bruke havvind som trekkspillmarked er fordelaktig for rederiene på vinterstid når det er mindre etterspørsel i oljemarkedet, og mer etterspørsel fra havvind.

Fra drøftingen av barrierer ser man at en eventuell differensiering i flåten som jobber med havvind kontra den som jobber med olje, kan ende opp med å skape større barrierer mellom markedene. Dette vil føre til høy ustabil inntekt. I havvind-markedet er det likevel også slik at kostnadene er i fokus. Her må man derfor kutte kostnadene veldig mye før man kan se svingninger på linje med olje-markedet. Trolig vil ikke barrierenes ustabile inntekter spille inn med det første. Kostnadsfokuset kan gjøre at havvind differensierer seg fra oljemarkedet ved at oppsiden ikke blir like stor i havvind, men hele tiden holdes igjen. Da vil havvind-markedet kunne bli mer stabilt i forhold til oljemarkedet.

For å bruke havvind som primærmarked i fremtiden vil det være fordelaktig å gjøre en innsats på feltet allerede nå, da dette kan gi fortrinn senere. Dersom utviklingen fører til større differanse mellom havvind- og oljeteknologi vil dette skape en større inngangsbarriere for konkurrentene, så å allerede være inne i markedet vil kunne føre til en større gevinst. Man vil også bli mindre rammet av oljeindustriens store nedganger da flåten kan ende opp med å være annerledes fra dette markedet. Skal man satse på havvind ser vi at i øyeblikket er markedet opplevd som å ha liten økonomisk gevinst. Det vil da være vanskelig for et rederi å gå over til havvind som primærmarked allerede. Det ligger likevel gode muligheter for at det vil bli større gevinster senere ved en kostnadsreduksjon i markedet. Det er umulig å vite om dette blir en realitet, men havvind er et marked rederiene burde holde øye med, og gjerne bruke aktivt som et utforskningsmarked.

8.0 LITTERATURLISTE

8.1 Kilder

<http://www.ewea.org/mission-vision-values/> 13.12.2015 13:50

Stopford, M.: Maritime Economics. 3.utg., Routledge, 2009

Løwendahl B.R.og F. Wenstøp: Grunnbok i strategi. 3 utg., Cappelen, 2012

Solberg C.A: Internasjonal Markedsføring. 8. utg., Universitetsforlaget, 2009

Jørgen Løvseth, Hvorfor Vindkraft, 2009

<http://www.intpow.no/?categoryid=31> 09/11-15 15:07

<http://www.4coffshore.com/offshorewind/> 10.12.2015 20:00

Johannessen, A., P. A. Tuft og L. Christoffersen: Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utg., Abstrakt Forlag, 2010

<http://www.blumaritimecluster.no/default.aspx?menu=215> 15.12.2015 13:35

<http://www.ecowinds.eu/images/ecowinds/pdfs/ECOWindS-Flyer-3-SEP2015.pdf> 11.12.2015 16:40

<http://www.theguardian.com/environment/2013/dec/08/dong-energy-offshore-wind-power-subsidies-north-sea>
10.12.2015 12:50

Norges Rederiforbund, konjunkturrapport 2015 – Krevende farvann

http://www.statoil.com/en/NewsAndMedia/News/2015/Pages/03Nov_HywindScotland_news_page.aspx
10.12.2015 12:22

<http://www.maritime.no/marked/sunmore-taklar-nedturar-betre-enn-andre/> 10.12.2015 11:14

<http://www.esvagt.com/news/news/sov-contract-mhi-vestas/> 08.12.2015 14:04

8.2 Bakgrunnsstoff

www.ewea.org

www.norcowe.no

www.intpow.no

www.norwea.no

Thuen, Christine Askeland, Et studie av offshore vindkraftbransjen på Vestlandet, Universitetet i Oslo, 2013

9.0 VEDLEGG

I - Intervjuguide

Markedsvalg - Arbeid mot havvind

Jobber dere aktivt mot havvind?

Typiske barrierer?

Merker dere etterspørsel fra havvind-segmentet?

Endringer og/eller tiltak for å imøtekomme dette markedet?

Økonomiske forhold

Ser dere på dette som et lønnsomt marked nå?

Er det nok at de dekker operasjonskostnader(Opex)?

I ettertid av prisfallet på olje, angrer dere på at dere ikke har gått inn i havvind tidligere?

Vil havvind være et aktuelt marked dersom oljeprisen forblir lav over lengre tid?

Kan vi forvente en framtidig vekst i oljeindustrien?

Flåte

Mulig å bruke eksisterende skip i offshore vind markedet?

Ombygging?

Tilpasninger skip?

Aktuelt å kontrahere offshore service skip til vindkraft?

Tilpasninger for mannskap?

II – Intervju Volstad Maritime

Frode Hoddevik

Fredag 20/11-15 13:00

Volstad Maritime jobber ikke selv mot havvind, men leier ut skip, som flere ganger har vært involvert i installasjon av havvindparker. Skipene har hovedsakelig drevet med kabling og trenching. Deep Cygnus foreløpig ute på havvinds oppdrag i Tysk farvann. Tidligere har skipene deres vært på tysk, dansk, nederlandsk og britisk sektor for å jobbe med havvind.

Det merkes på vintertid spesielt etterspørsel fra havvindsektoren, da det er mindre oljeproduksjon, og derfor billigere å leie inn skip. Spesielt de siste 2 årene har skipene til Volstad Maritime jobbet med havvind. Anslått at ca. 25% av arbeidet på denne årstiden er involvert i havvind.

Havvind er et lite marked, selv om det blir bygd skip til dette. Eldre tonnasje og skip uten oppdrag som gjerne går inn i havvindsegmentet.

I havvind er det dårligere betalt/dårligere marginer enn i olje. Overkapasitet av skip er en av årsakene til lave rater. For Volstad Maritime har dette ikke hatt stor effekt da de ikke driver skipene, altså har de utleid på lengre certeparti. Dette betyr at de får fast inntekt uansett når oljeprisen gikk ned. Når det gjelder konkurranse med utenlandske rederi har norske en konkurransefordel i at krone står lavt i kurs. De har sjekket mulighetene for spesialskip, men kommet til at det ikke vil være av interesse.

Før oljeprisfallet har de ved flere anledninger prøvd seg på offshore serviceskip, første gang for 4-5 år siden, og igjen for 2-3 år siden. I etterkant av forsøkene, har de sett at det ikke ville hjulpet på lønnsomheten om de satset i dette markedet. Nå som oljeprisen er lav betyr dette også at energi fra olje er billig, derfor er det egentlig mindre relevant med vindkraft nå, enn når oljeprisen er høy.

Det vil trolig være utbygging i flere år fremover på havvindsparker. For Volstad Maritime vil det være muligheter innenfor installasjonen, ikke vedlikehold. Sånn det ser ut nå vil de ikke satse mer på vindkraft, men heller beholde nåværende filosofi. Hvis det skal spekuleres så vil Frode Hoddevik si at oljeprisen ikke kommer til å stige før 2017, men dette er langt ifra sikkert. Ved lav oljepris stiger etterspørselen, så en prisøkning er heller ikke umulig.

Det er lite aktuelt for Volstad Maritime kontrahere nybygg da det ikke er stor lønnsomhet å hente i kontraktene.

For mannskapet på skipene er det ikke mye kursing som trengs, men det er i alle fall nødvendig med kursing på overflytting fra skip til vindmølle evt. via småbåter.

Havvind er sterkt styrt av det politiske, og i stor grad avhengig av subsidier.

III – Intervju Volstad Shipping

Ole Andreas Holm

Onsdag 25/11-15 10:00

Volstad Shipping har hittil ikke hatt skipene sine i arbeid med havvind, men de legger inn billetter på tender offer (Dette vil si at de ikke jobber aktivt mot vind, men dersom det foreligger etterspørsel tar de gjerne imot). Eldre skip er mest relevant da disse er billigere. Det er hard konkurranse i hele offshorebransjen, så å få kontrakt er ikke lett. For å komme inn i vindmarkedet er det ikke noen spesielle barrierer, med unntak av skipstekniske krav.

Eksempelvis løftehøyde på kran.

Etterspørsel fra segmentet har vært der hele tiden, men i senere tid har det vært en viss økning. For å bedre imøtekomme vindmarkedet er det hovedsakelig aktuelt å legge inn billetter, men her er makten hos oppdragsgiver, da det er en stor metning i antall offshore skip som er ledige.

Lønnsomheten i vind kan egentlig ikke skilles fra olje, men heller nevnes under felles navn energi. Hvor lønnsomt dette er kommer an på hvor mye ledig kapasitet som finnes hos rederiene. I dagens markedssituasjon er det lite lønnsomme kontrakter generelt i offshore. I konkurranse med utenlandske rederi vil man måtte legge seg i samme prisklasse, om dette er lønnsomt kommer an på kostnadene man har daglig på skipet. Dersom det ikke er god nok rate over tid vil det i mange tilfeller være bedre å legge skipet i opplag. Det er variabelt per kontrakt om det er inntjening eller tap. Det er også vanskelig å differensier fra olje til vind, da disse går på samme type skip, med eventuelle ombygginger/justeringer. Volstad Shippings skip har hatt skipene sine på langtidskontrakter, så hittil ville de ikke ha tjent på å gå mer inn i vindsegmentet. Foreløpig jobber de med kontrakter som starter i løpet av ca. 1 år. Holm tror ikke at vindsegmentet vil være noen redning, da det ikke er i nærheten av nok prosjekter på gang i forhold til overskuddet av skip som nå finnes rundt om i verden.

Det vil bli mye utbygging av vindkraft fremover, men siden oljeindustrien har ekstremt lav etterspørsel blir det høyt press nedover på ratene. Dette gjør at også vindsegmentet er ganske uforutsigbart, og derfor er det også usikkert hvor bærekraftig det vil være. Vestland Cygnus har klart å få en kontrakt der de tjener 17-18 000 dollar per dag på en 9+3 kontrakt hos Statoil etter ombygging. Når det gjelder oljepris er det ikke godt å si hvor den går, men offshore har trolig ikke nådd bunnen enda.

I øyeblikket har ikke Volstad Shipping ledige skip som kan drive med vind, her er det hovedsakelig to konstruksjonsskip som er aktuelle. De har også et nybygg, men dette vil være for stort og derfor få en for høy pris til å drive med havvind. PSV-ene er ikke aktuelle, da de er for små, med for lite lugarkapasitet. Dersom de skulle bygd om skip, må de være sikret kontrakt på forhånd. Å bygge på spekulasjon er uaktuelt, spesielt siden det også er vanskelig å få nok kapital i dagens markedssituasjon. Hvis de skulle ha bygd ville det ikke vært vind uansett, da rederiet satser på operasjoner i ishav, hovedsakelig innen konstruksjon og subsea. Når det gjelder mannskap, er det ikke veldig annerledes kompetanse som trengs, spesielt siden selveste arbeidet på vindmøller blir utført av arbeidere som oppdragsgiver selv disponerer.

IV – Intervju Farstad Shipping

Aleksander Eidem

Onsdag 03/12-15 11:00

Farstad Shipping jobber ikke aktivt mot havvind, men de har hatt oppdrag tidligere. De svarer på forespørsler og følger med i også dette segmentet. De legger også inn billetter på oppdrag som passer inn med tanke på ledig kapasitet. Når det gjelder etterspørselen så får de forespørsler ettersom de er en stor aktør, men siden havvind-segmentet er mindre en olje og gass så vil også etterspørselen være mindre.

I havvind-segmentet er det et ekstremt prispress, siden det er subsidiert og veldig prissensitivt så vil det være essensielt å være konkurransedyktig på pris. Det er et marginalt marked som ikke er like lønnsomt som olje og gass har vært.

Når det gjelder lønnsomhet i markedet så er det viktig å ha rett skip ledig til rett tid. Tilbudet av skip er som i olje og gass også stort i havvind, og det er da essensielt å ha rett tonnasje ledig.

I ettertid av prisfallet på olje, har de som de fleste mange skip i opplag og mindre arbeid. Havvind er i hovedsak aktuelt på grunn av lav oljepris, og overkapasitet i offshore-markedet. Det er et flytende skille mellom de to segmentene, det gjør at det er små forskjeller.

Dersom oljepris forblir lav så vil stort sett alle marked som gir inntjening være aktuelle, også havvind. Dersom det er stor aktivitet i olje-markedet så vil havvind være mindre aktuelt. Når det kommer til fremtidig vekst og oljepris så er det tro på at den vil komme tilbake til et akseptabelt nivå, men per dags dato er det lite leteaktivitet og lite som tyder på rask fremgang.

I prinsippet kan alle skipene brukes i havvind, men der er noen som passer bedre i det segmentet en andre. Det kommer også an på type jobb som er aktuell. Å bygge om skip for å tilpasse har ikke vært særlig aktuelt. Det kunne vært aktuelt ved langtidskontrakt, men ikke på spekulasjon eller for korttidskontrakt. Kontrahering av nye skip er per dags dato ikke aktuelt, de er i en annen modus, der fokuset er på dagens flåte.

V – Intervju Olympic Shipping

Glenn Erik Valø

Tirsdag 01/12-15 20:00

Olympic Shipping jobber i første rekke aktivt mot havvind gjennom meglere som har fornybar energi som spesial-segment, i tillegg følger de aktivt opp tidligere kunder. De sender også sine ansatte på messer, konferanser o.l. for å utvide kundebase og tilknytte seg nye kontakter. De har også mer eller mindre vært inne i fornybar energi-markedet siden 2009.

Når det gjelder typiske barrierer, så er det mest essensielle at en har tonnasje som tilfredsstillende kravene som oppdragsgiver har. Store deler av den eksisterende offshore-flåten er ikke egnet til dette formålet, da de enten er for dyre i drift eller ikke har den nødvendige utrustningen. Det finnes også mange særkrav i dette segmentet når de skal fungere som hotellskip, som eks. singellugarer til teknikere. Det blir også nevnt at det i fornybar energi markedet er et enormt kostnadsfokus som ligger i bunn. Det bidrar igjen til at marginene for fortjeneste blir enda mindre, og effektivitet blir viktig.

Havvind-segmentet blir karakterisert som et lite og åpent marked der det nesten markedsfører seg selv siden de fleste vet hvem som jobber i det. Etterspørselen er ikke veldig stor, men de blir på bakgrunn av sine tidligere erfaringer kontaktet av aktører som driver i dette segmentet.

Siden havvind-segmentet er subsidiert så har det også begrensede midler, og marginene er ofte små. Det er da viktig med gode og effektive løsninger, slik at en har mulighet til å tjene penger på det. I forhold til olje-segmentet så er inntjeningen relativt lik, de kan variere begge veier og endre seg over kort tid. I havvind vil det i forhold til olje være begrenset hvor mye du kan tjene. I olje er det i mange tilfeller nesten ubegrenset oppside, dette gjelder i hovedsak spot-markedet.

Den kommer neppe til å være stabil på det nivået den var, men de har troen på at oljeprisen kommer opp på et nivå som gjør det lønnsomt å drive på de fleste sokler. Kostnadsfokuset har

hatt effekt og kostnader ved boring har ifølge dem blitt redusert med omtrent 20-30 % på Britisk sokkel siden 2013.

Olympic Shipping har Subsea/OCV, samt MPSV som kan brukes i offshore vind markedet. I tillegg vil det nok i fremtiden være aktuelt også for AHTS, dersom idéen om flytende vindmøller blir realisert og tatt i bruk. De har OCV og Subsea som kan brukes i installasjonsfasen, samt MPSV som kan brukes som hotellskip for serviceteknikere (walk to work).

Å bygge om skip for å tilpasse vil mest trolig ikke være aktuelt, siden dette vil føre til unødvendig høye finanskostnader på skipet, med tanke på allerede pressede marginer.

Kontrahering av nye skip for arbeid i havvind vil som for de fleste også være aktuelt, dersom det foreligger en god langtidskontrakt.

Mannskap kan i de fleste tilfeller uten videre problem jobbe på skip i havvind. Bare i enkelte tilfeller vil det være nødvendig med kursing.

VI – Intervju Bourbon Offshore

Arnstein Lystad

7/12-15 10:00

Bourbon ser på offshore havvind som et interessant supplement til olje- og gassnæringen. De merker en viss etterspørsel, men i hovedsak for lengre behov et stykke frem i tid.

Bourbon kan dra nytte av OSV'er da de er godt egnet som støtteskip til vindmarkedet. Et godt utgangspunkt her kan være et forsyningskip med god lugarkapasitet (gjerne 50 passasjerer totalt). Det vil komme noen ekstra kostnader innen offshore vind, der det blant annet i første omgang må installeres et gangveisystem for å frakte folk mellom skip og turbin.

Offshore vindmarkedet kan i alle fall for øyeblikket fremstå som mer lønnsomt enn alternativet for Bourbon. Markedet er i mindre grad spotbasert. Dersom Bourbon skal ta lengre kontrakter som krever ombygging eller nybygg vil det være nødvendig at kontrakten dekker operasjonskostnader, kapitalkostnader og en viss margin.

Bourbon har jobbet med vind i alle fall de siste 6-7 årene, men Lystad påpeker at det kanskje kunne vært brukt mer tid og ressurser innen dette markedet.

Havvind vil være aktuelt uavhengig av oljeprisen.

Olje utgjør en betydelig del av den globale energimixen. Det er ikke usannsynlig at olje vil utgjøre en mindre del, men for Bourbon er det ikke trolig at oljealderen er over. Det er nok olje og rederiet har skip nok til å dekke etterspørselen.