

Offshorerederiene: Konsolidering eller konkurs

Ole Jakob Ramsøy, Torger Reve
og Marius Nordkvelde

Forskningsrapport 3/2016

Handelshøyskolen BI
Institutt for strategi og logistikk

Ole Jakob Ramsøy, Torger Reve og Marius Nordkvelde
Offshorerederiene: Konsolidering eller konkurs

© Ramsøy, Reve, Nordkvelde
2016

Forskningsrapport 3/2016
ISSN: 0803-2610

Handelshøyskolen BI
N-0442 Oslo
Telefon: 4641 0000
www.bi.no

Trykk: Allkopi

Rapporten kan bestilles fra Bls webside: <https://www.bi.no/forskning/>

Forord

Prosjektet «Offshorerederiene: Konsolidering eller konkurs» er gjennomført på vegne av GCE Blue Maritime, med Professor Torger Reve som Forskningsleder, Marius Nordkvelde som prosjektleder og Ole Jakob Ramsøy som prosjektkoordinator og analytiker.

Situasjonen i dag

Den norske offshoreindustrien og i dette tilfelle offshorerederiene opplevde enorm vekst i etterspørsel og inntekter fram til høsten 2014. Som følge av den enorme etterspørselen valgte rederiene å øke kapasiteten, ofte ved å ta opp gjeld på forskjellige måter. I 2016 har netto gjeld nådd over 80 milliarder NOK for de 11 største rederiene i Norge. Samtidig som omsetningen til næringen faller kraftig, og et økende antall skip i opplag, befinner den seg i en krevende situasjon. Noen selskaper, som Dolphin Offshore, har allerede gått konkurs, mens andre går gjennom restruktureringer. Flere aktører maner for at næringen som helhet trenger en restrukturering, det en lavere gjeldsgrad er essensielt for en sunnere næring i fremtiden.

Company	Number of ships	Net Debt (BN NOK)	Ships in lay up	Owner
GC Rieber Shipping	11	2,5	1	Rieber family
Rem Offshore	19	4	6	Åge Remøy & Solstad/Aker group
Olympic Ship	23	5,7	4	Stig Remøy
Eidesvik Offshore	24	3	7	Eidesvik family
Havila Shipping	27	5,3	5	Sævik family
Island Offshore	31	7,2	4	Ulstein family
Siem Offshore	57	8,5	5	Kristian Siem
Farstad Shipping	58	11,8	14	Farstad family
Deep Sea Supply	37	1,9	11	John Fredriksen
Solstad Offshore	44	10,3	13	Solstad family & Aker group
DOF	67	20,5	1	Møgster family
Bourbon Offshore	22	4,6	1	Bourbon Group
Total	420	85,3	72	

Kilde: E24 & årsrapporter

Shipping er historisk sett svært ekspanderende i oppgangstider og tilsvarende kontraherende i nedgangstider. Milliardformuer har byttet hender og blitt skapt gjennom utnyttelse av nedgangstider. De som ikke har nok kapital til å sikre videre drift tvinges til å selge tonnasje til spotpris til redere som sitter på egenkapital og har muligheten til å vente til neste oppgangstid. Dette har skjedd i tørrbulkmarkedet, tankkrisen på 70-tallet og nå skjer det i offshore supply markedet. Rederne har hatt en tendens til å se et marked med svært gode

marginer og høy etterspørsel og gå «all-in», uten å ha flere bein å stå på. Nedsiden ved å legge alle eggene i en kurv i krisetider tas opp senere i rapporten.

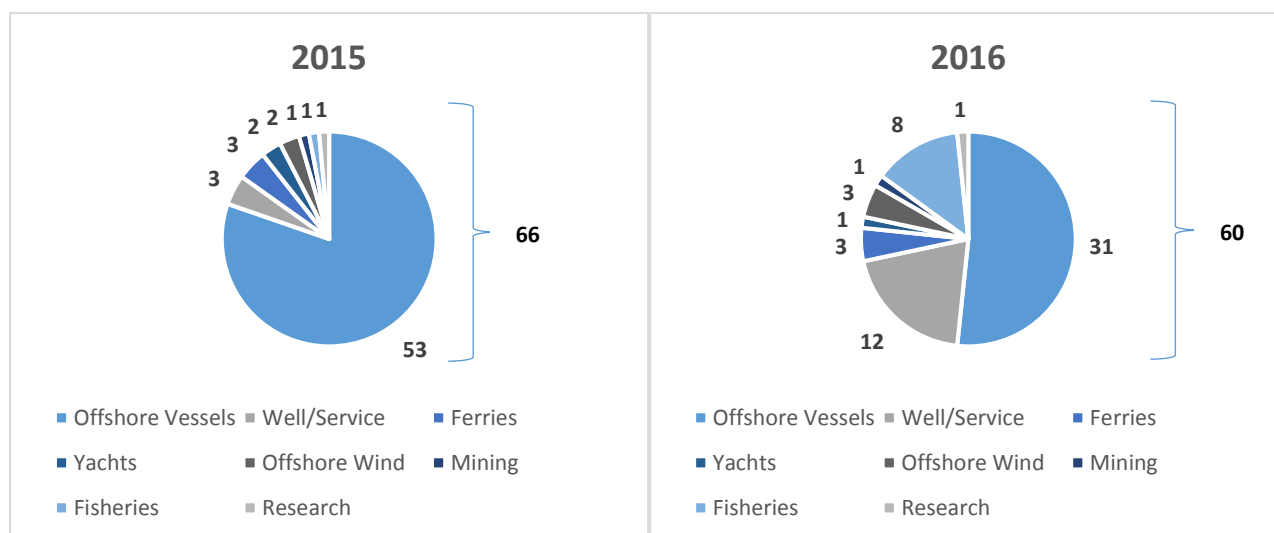
En rekke viktige aktører på Vestlandet roper varsko over dagens situasjon: «Frykter at rederiene på Sunnmøre blir spist opp» - Stig Remøy, Olympic Shipping (DN, 18.08.16), «Tror det blir enda tøffere» - Idar Hillersøy, Siem Offshore (DN, 18.08.16), «Mener Røkke vil endre bransje i krise» - Christian Brugård, Platou Offshore (DN, 25.07.16), «Ikke alle offshore-rederier vil overleve» - Sturla Henriksen, Norges Rederiforbund (DN.no, 26.11.15), «Analytiker tror Røkke + Solstad + REM + Farstad blir sant» - Karl-Johan Molnes, Norne Securities (E24.no, 11.08.16).

Det vi har observert av konsolidering hittil er Røkkes Aker gruppen sitt oppkjøp av Solstad Offshore og nylige overtakelse av REM Offshore. Samtidig har Kristian Siem og hans partnere i Elliot Funds gått ut og sagt at de har USD 250 mill. å bruke på potensielle oppkjøp. Det har også blitt spekulert i om John Fredriksen vil foreta seg noe gjennom sitt Deep Sea Supply. Vi har ennå ikke observert noen store utenlandske aktører som har kommet på banen gjennom oppkjøp. En gjennomgang av eierskapet i de største rederiene i oversikten over viser at det foreløpig ikke er noen betydelige aksjeposter eid av store utenlandske aktører. Oversikt over eiere av obligasjonslån er ikke like tilgjengelig, og er det derfor vanskelig å vite hvem og hvor de er fra.

Bankene spiller en nøkkelrolle i utviklingen av næringen, som kreditorer og eiere av selskapenes store gjeldsposter. Refinansieringsavtaler må avtales via bankene, og potensielle oppkjøp fremforhandles med dem som en part. Dette gjør at de fungerer som stabilisatorer eller destabilisatorer i restruktureringen av næringen. DNB, Nordea, Danske Bank, SpareBank 1 SR Bank og SpareBank1 Midt-Norge er noen av de viktigste kreditorene, og finansieringen skjer ofte gjennom et syndikat bestående av flere av bankene som sammen utsteder lånene. Dette er kan være en kompliserende faktor med tanke på å løse refinansieringen for rederiene. Det er fordi enhver refinansiering må godkjennes av alle parter, og et syndikat av banker er det samme som flere parter som må bli enige. Noe annet som er viktig å påpeke i forhold til bankenes rolle i refinansiering som nå skjer er at de spiller en større rolle i lokalsamfunnet rundt rederiene. De er også långivere til andre aktører i klyngen og ansatte som potensielt mister jobber ved selskapene som er i fare for konkurs. Dette øker risikoen for mislighold av gjeld, gjennom insolvens hos personer som har mistet jobben.

Markedsutvikling

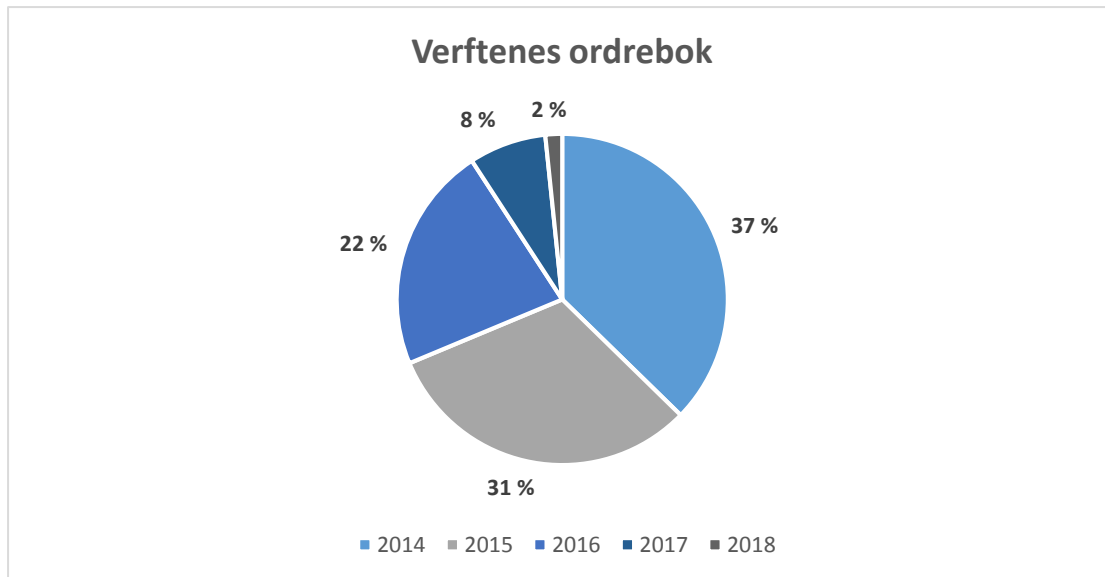
En oversikt fra Norges Rederiforbund viser at utviklingen i ordrebøkene for de norske verftene er negativ og beveger seg fra en overvekt av rene offshoreskip og mer i retning av andre typer skip, da spesielt brønn/serviceskip og båter til bruk i fiskerinæringen.



Kilde: Norges Rederiforbund

Denne endringen viser at det fortsatt er markeder som etterspør skip med norsk teknologi, men innenfor andre områder. Økningen i etterspørselen fra den voksende fiskerinæringen er et tydelig bilde på dette. Noe som er viktig å påpeke og som har blitt mindre tatt opp i media er den negative utviklingen for de norske verftene. De har en ordresreserve på 28,7 milliarder NOK i 2016, men dette synker til kun 1,5 milliarder i 2018 (tu.no). En nedgang på over 90% er kritisk for bransjen og potensielt for hele næringsklyngen på Vestlandet.

Ser vi på ordreboken til de norske utenriksrederiene i årene som kommer, ser vi at det er tydelige utfordringer som møter bransjen, da særlig verftene. Av den totale ordreboken (149 skip, per. 01.01.2016) de neste tre årene skal 74% av skipene bygges i 2016, 21% i 2017 og kun 5% i 2018.



Sammenlikner vi utviklingen i ordrebøkene til verftene med hvilke type og antallet skip som blir etterspurt av rederiene fra verftene, viser det tette tilknytningen disse to bransjene har. Oversikten viser at verftene har hatt en stabil, men noe nedadgående, ordreinngang de siste årene, men ser vi på de neste årene viser den betydelig nedgang i ordre i 2017 og 2018. Grunnet den tette tilknytningen mellom de forskjellige aktørene i klyngen på Vestlandet, vil en slik utvikling ikke bare slå ut negativt for verftene, men også utstyrs- og serviceleverandørene som leverer produkter til verftene. Denne effekten, med at aktørene er så knyttet til hverandre at de trekker hverandre opp i oppgangskonjunkturer og ned i nedgangskonjunkturer, kaller vi for «lock-in effekter» og er noe vi kommer tilbake til senere i rapporten. En forklaring på denne negative utviklingen i ordre hos norske verft (utover nedgangen i oljeprisen) kan være at norske offshorerederier velger billigere arbeidskraft i Kina og Sør-Korea framfor de relativt sett dyrere verftene i Norge. Vi presenterer våre egne funn som underbygger dette senere i analysen.

Ny forskning fra MIT og Harvard argumenterer for at sterke, diversifiserte klynger er i større grad i stand til å motstå negative sjokk som vi nå ser. De har videre funnet ut at jo mer komplett klyngen er, det vil si at klyngen har en kritisk masse av aktører i alle ledd av verdikjeden (noe den maritime klyngen på Vestlandet har), jo sterkere er den i å motstå negative sjokk. Næringsklyngens utdanningsnivå spiller også en viktig rolle. Selv om klyngen i seg selv kan være motstandsdyktig mot slike sjokk, betyr ikke det at alle selskapene i klyngen er det. Det er derfor naturlig om slike negative sjokk fører til konkurser og oppkjøp. Et annet viktig aspekt som påpekes er viktigheten av «bredden i klyngen». Med dette menes det at en klynge som er i stand til å betjene et større spekter markeder, er sterkere enn de svært spesialiserte som kun betjener spesifikke markeder (Delgado, M., Porter M. E. and Stern, S., 2016). Aktørene i klyngen bør derfor rette blikket fra et ofte ensrettet fokus på oljebransjen

til andre fremvoksende havnæringar som etterspør avanserte skip. Dette vil gjøre næringen og klyngen mer robust for fremtidige sjokk slik det vi opplever nå.

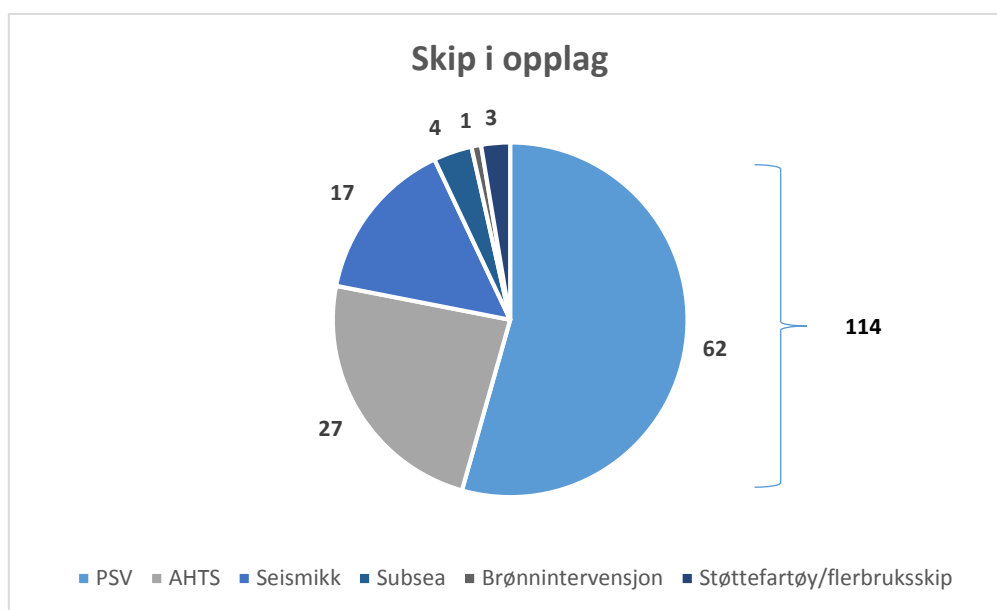


Kilde: BI

Over har vi presentert en oversikt over shippingbransjen med rederiene i sentrum av klyngen. Her spiller eierskapet til rederiene en avgjørende rolle. Rederne er de som driver klyngen og er oppdragsgiverne til service- og leverandørselskapene. Det vi kan trekke ut fra denne framstillingen i dette tilfellet er en klynge der alle deler vil bli svært hardt rammet om de ikke klarer å omstille seg. Service- og leverandørselskapene som er avhengige av rederiene (og vice-versa), noe som bidrar til en lock-in effect der de vil trekke hverandre ned om ikke aktiviteten får en oppsving. Dette er noe som det har blitt fokusert mindre på i mediene; nemlig at alle ledd i klyngen er avhengige av hverandre. Lokalt eierskap har bidratt til å få ned transaksjonskostnadene i klyngen, men dette kan være i ferd med å endres om ikke bransjen klarer å omstille seg og får flere ben å stå på. For eksempel gjennom et større fokus på nye, fremvoksende havnæringar som sjømat og offshore vind. Tilliten som i dag eksisterer i en

næringsklynge med stort innslag av lokalt eierskap er vanskelig å erstatte om eierskapet skifter.

Selskapene i den maritime klyngen har lenge vært klare på at nye innovasjoner er tett knyttet opp mot aktivitetsnivået i olje- og gassnæringen og særlig på norsk sokkel. En avtagende etterspørsel etter nye fartøy med innovative løsninger kan bli et problem for en klynge som har sitt store konkurransefortrinn gjennom nettopp verdensledende innovasjoner i sine skip. Teknologi har vært et avgjørende konkurransefortrinn. Da ordrene ved norske verft i stor grad er knyttet til oljerelatert industri, er regjeringens tiltak med nye konsesjonsrunder verdifull etterspørselsstimuli for næringen. Problemet er at det tar for lang tid før det har noen effekt for offshorerederiene. Professor Johan Olaisen ved Handelshøyskolen BI var nylig ute i Dagens Næringsliv og kommenterte at staten burde komme inn og spille en større rolle i restruktureringen av klyngen i Sunnmøre. De gjorde noe liknende under tankkrisen på 1970-tallet, men dette er nok ikke en løsning som er aktuell i dagens situasjon. Dette er mye på grunn av konkurranselovgivning fra EU, som ikke eksisterte i sin nåværende form sist staten benyttet seg av slike virkemidler. Deres mest effektive stimuli for næringen vil derfor være å få opp aktivitetsnivået gjennom nye konsesjonsrunder, og gjennom fortsatt sterk satsing på forskning og innovasjon.



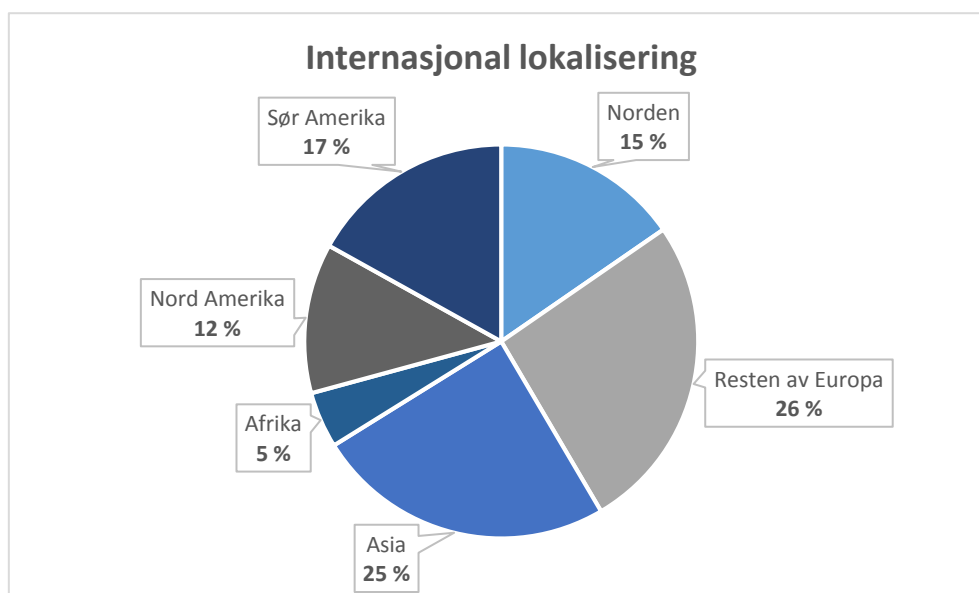
Kilde: Opplagsregisteret

Oversikten over norskeide skip i opplag tegner et tydelig bilde på at plattformforsyningskip (PSV) og ankerhåndteringsfartøy (AHTS), samt seismikkskip er de hardest rammede segmentene. Dette er segmenter med ofte svært avanserte skip, da spesielt i AHTS- og seismikksegmentene. Det er i PSV og AHTS segmentene flere av de mest kriserammede

selskapene på Vestlandet har bygd opp størst kapasitet, noe som skaper et stort problem for næringen som helhet og selskapene som har finansiert det via banklån og utstedelse av obligasjonslån. Selskapene som foreløpig ikke har løst gjeldskrisen, er de som typisk har hatt overvekt av PSV og AHTS skip. De befinner seg i et dilemma der de taper penger på å ha skipene i opplag, samtidig som det ikke er mye å hente på å skrape skipene, da de er relativt nye med lav stålverdi og mest utstyr og elektronikk. Ser man på dagens situasjon som en nedgangsperiode, og at vi vil se en mulig oppsving først etter en stund, vil dagens overkapasitet fortsatt spille en tung rolle når den tid kommer. Hvis etterspørselen etter PSV og AHTS skip tar seg opp igjen, er man tvunget til å benytte seg av allerede konstruerte skip i opplag med tilhørende lave rater. Det vil sannsynligvis ta lang tid før etterspørselen tar seg opp, slik at nye konstruksjoner blir aktuelt. Spørsmålet da er om ikke anvendelige PSV skip kan brukes i andre havnæringer i fremtiden, som for eksempel innen sjømatnæringen eller offshore vind? Som påpekt tidligere i rapporten, etterspørres det nye skip til bruk i sjømatnæringen i økende grad, og dette må sees på i større grad av selskapene skal de komme ut av dagens situasjon.

Internasjonal tilknytning

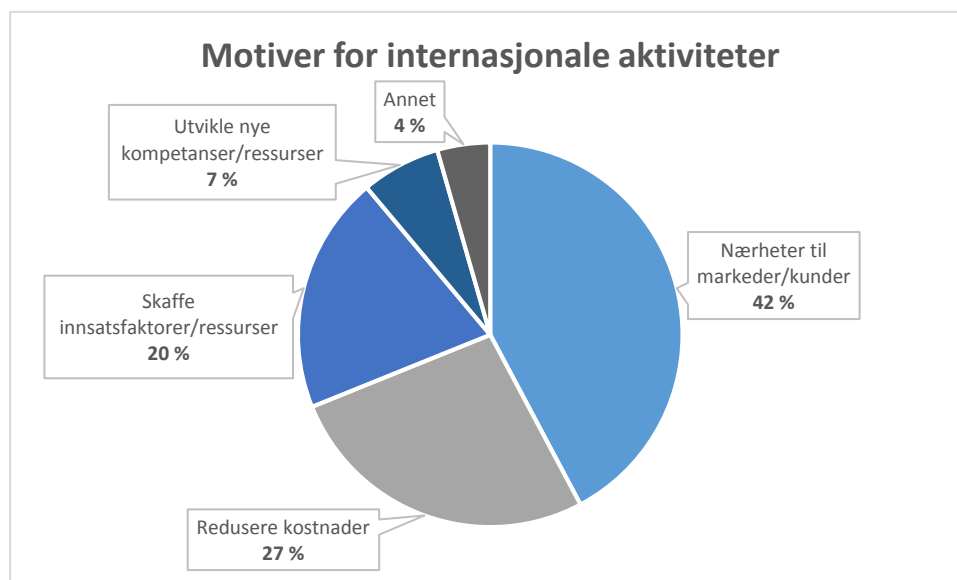
Forskningsgruppen på Handelshøyskolen BI har nylig innhentet primærdata fra et utvalg rederier og offshoreselskaper. Undersøkelsen gikk ut på i hvilke land de hadde datterselskaper og hvilke aktiviteter som ble gjort her.



Kilde: BI/MAROFF

Undersøkelsen viste at de viktigste lokasjonene for selskapene var resten av Europa (Europa utenom Norge og Norden), Asia og Sør Amerika. Dette knyttet opp mot billigere arbeidskraft i land som Polen, Tyrkia og Kina/Sør Korea og nærhet til satsningsområdene til mange norske offshoreselskaper i Russland og Brasil. I senere tid har det vist seg at aktivitetene i disse

landene har fått en negativ nedsving på grunn av sanksjonene mot Russland og korrupsjonssakene i Brasil og Petrobras. Når det kommer til hvilke aktiviteter selskapene gjennomførte i utlandet, besto det i all hovedsak av nærhet til marked og kunder (42%), kostnadsreduksjoner vedrørende konstruksjoner/administrasjon (27%) og å skaffe bedre tilgang til innsatsfaktorer/ressurser (20%).



Kilde: BI/MAROFF

Utvikling av kompetanse og ressursutvikling (teknologi osv.) foregår derimot hjemme i Norge. Svært få (7%) svarte at de hadde lokalisert i utlandet for å utvikle kompetanser/ressurser. Dette tegner et tydelig bilde på at kompetanseutvikling og forskning fortsetter å være kjerneaktiviteter som i all hovedsak gjennomføres i hovedkvarterene i Norge.

Forskningsgruppen på Handelshøyskolen BI gjennomførte nylig et annet prosjekt i samarbeid med Norsk olje og gass, kalt «The oil price challenges: Strategic responses of the Norwegian offshore industry». Et av temaene som ble tatt opp her, var hvilke effekter potensielle oppkjøp ville ha for den norske offshore leverandørindustrien. Det ble gjennomført en rekke dybdeintervjuer med lederne av noen av de viktigste aktørene i Norge, både lokaleide og utenlandside. Våre funn tilsa at de utenlandske selskapene som kjøpte opp norske offshore serviceselskaper eller flyttet deler av sin virksomhet til Norge, i stor grad gjorde det for å posisjonere seg «der hvor kunnskapen var». De var i Norge fordi det var her den beste og mest avanserte kunnskaps- og teknologiutviklingen befant seg, og så ingen grunn til å flytte fra Norge så lenge dette var tilfelle. Man kan i stor grad knytte dette til posisjonen den norske maritime klyngen på Vestlandet har. Det er en av de mest sammensatte og komplette næringsklyngene i verden når det kommer til avanserte offshorefartøy. For en utenlandsk aktør å kjøpe opp en av selskapene som befinner seg i klyngen på Vestlandet, for så å trekke

det ut av klyngen vil være stikk i strid med logikken vi observerte blant aktørene vi intervjuet i vårt tidligere prosjekt.

Langsiktig eierskap er viktig i denne konteksten, og noe som også ble påpekt i vår tidligere rapport. Utenlandske eiere har ikke den samme tilknytningen til et område som lokale eiere har, og da det er vanskelig å vite hvordan markedet vil utvikle seg i fremtiden, og nærmest umulig å uttale seg nøyaktig om hva som vil skje på lang sikt. Det som er tydelig observerbart, er at selskapene på Vestlandet utvikler og drifter blant de mest teknologisk avanserte flåtene i verden, og at de derfor befinner seg på samme «innovasjonsnivå» som de utenlandskeide selskapene vi intervjuet i vårt forrige prosjekt. Videre forskning og teknologiutvikling vil fortsette å spille en svært viktig rolle for klyngen, både for sin egen utvikling og for at det skal fortsette å være attraktivt å være lokalisert på Vestlandet.

Hva er alternativene?

Det dukker opp stadig flere artikler på nett med krisebudskapet rundt de norske offshorerederiene. Utløpende frister for utsettelse og/eller løsninger rundt den store gjelden i store deler av næringen er temaet. Så hva er alternativene for selskapene og klyngen som helhet?

Et alternativ, som ofte ikke er frivillig, er oppkjøp eller sammenslåinger av en eller flere aktører. Dette tok vi opp tidligere i analysen i Røkkes inntog i Solstad Shipping og overtakelse av REM Offshore. Dette skjedde gjennom at Røkke kjøpte opp negativ kontroll i REM, gjennom oppkjøp av obligasjonsgjeld. Det er ventet at dette ikke er det siste av rederiet til å bli en del av Røkkes portefølje, med Farstad som en het kandidat, skal vi tro næringslivsavisene. Oppkjøp av selskaper, ofte gjennom mer eller mindre fiendtlige metoder, oppleves ofte som noe negativt. Gjennom at en «utenforstående» nå skal være eier av disse klassiske Vestlandsselskapene, er det naturlig at man er engstelig for at dette vil påvirke kunnskapsallmenningen på Vestlandet. Det kunne kanskje vært bedre om en lokal aktør kjøpte opp disse selskapene, men at det kommer en stor, profesjonell, norsk aktør vi være «the next best thing». Ikke bare gjennom økt forhandlingskraft, gjennom å bli en større aktør, noe som vi argumenterte for over. Men også at selskapet fortsatt er norskeid, om ikke av noen som er lokalt tilknyttet Vestlandet. Selskapene bør bestå i klyngen på Vestlandet, men nå ha hovedkontor i Oslo, gjennom eierne. Dette vil gjøre at klyngedynamikken består, og selskapene vil utvikle seg sunnere gjennom mer profesjonell drift. Historien har også vist at gravitasjonen til klyngen er såpass kraftig at utenlandskeide selskaper velger å bli på Vestlandet. Rolls-Royce Marin er et eksempel på dette. Det viktigste er å få en god industriell investor som tenker langsiktig.

Den tette kontakten mellom rederiene og verftene på Vestlandet kan eksemplifiseres gjennom forholdet mellom REM Offshore og Vard gruppen. REM Offshore kansellerte nylig et

nybygg bestilt av rederiet hos Vard gruppen på 191,7 MNOK. Grunnet dårlig betalingsevne ble kravet refinansiert gjennom utstedelse av aksjer i REM Offshore til Vard gruppen. Vard gruppen eier nå en post på 5% i REM Offshore. Slike kanselleringer og mangel på betalingsevne mellom disse to nært knyttede næringene kan på sikt føre til lavere tillit og dermed høyere transaksjonskostnader.

Alternativene til selskapene kommer i stor grad an på hvilken skipssammensetning man har, og hvilken gjeldsgrad man har, samt nåværende kontraktstruktur. Noen selskaper, med overvekt av skip som ikke etterspørres (PSV, AHTS), har ikke tid til å la være å bli kjøpt opp eller slått sammen. Andre selskaper, med mer avanserte og etterspurte skip, har større mulighet til å «ri av stormen» og komme ut på andre siden.

Diskusjon

En mer konsolidert klynge med større aktører som har sterkere forhandlingskraft i denne næringen, trenger ikke å være noe negativt på lang sikt, snarere tvert imot. Funn i tidligere rapporter gjennomført av vår forskningsgruppe på Handelshøyskolen BI viser at det er et misforhold i forhandlingskraften på norsk sokkel, med en svært stor aktør i Statoil, som har relativt sett mye større forhandlingskraft enn de mindre leverandørselskapene. En konsolidering blant offshorerederiene kan derfor virke positivt for bransjen i forhold til forhandlingskraften mellom partene. Et av målene til de industrielle eierne som gjennomfører oppkjøp nå kan være vertikal integrasjon. Nemlig at oljeselskapene har mer kontroll over rederiene i en eller annen form. Da kan potensielt en aktør ha kontroll over hele verdikjeden, både oppstrøm og nedstrøm. Det at Røkke og Aker gruppen først kjøpte BP Oil & Gas gjennom Det Norske, for å så kjøpe seg opp i leverandørbransjen gjennom Solstad Offshore og REM Offshore, er en nøye uttenkt strategi. Planen med dette er sannsynligvis å generere stordriftsfordeler og lavere transaksjonskostnader mellom de forskjellige enhetene. Baksiden med dette er at de aktørene som ender opp utenfor disse sterke konsoliderte enhetene kan bli utkonkurrert på sikt. Dette kan svekke den kritiske massen av ulike aktører i klyngen på sikt, og skade klyngedynamikken.

Som vi har tatt opp i denne analysen, så er en av de store bekymringene i dagens marked at utenlandske aktører kjøper seg opp i selskaper for å så «ta denne med seg» fra klyngen på Vestlandet. Vi har påpekt i denne rapporten at dette være stikk i strid med disse selskapenes egne uttalelser. Det faktum at selskaper tilhører en sterk næringsklynge, gjennom samlokalisering av selskaper, kompetanse og kapital innenfor et begrenset geografisk område bidrar til å få ned transaksjonskostnadene og hjelpe alle de involverte gjennom kunnskapsdeling. Dette gjør at gravitasjonskraften for lokalisering blir sterkere. Vi har også presentert forskning som peker på den positive effekten av å være i slike næringsklynger i krisetider i rapporten. At et utenlandsk selskap skal kjøpe opp norske rederier for å så flagge

ut, blir derfor mindre sannsynlig. Britiskeide Rolls-Royce og Italienskeide VARD gruppen med fortsatt satsning på Vestlandet er tydelige eksempler på dette.

Elefanten i rommet er likevel hva eventuelle finansielle investorer med mer kortsiktige interesser kan foreta seg i den pressede konsolideringsfasen. Her kan det være tale om P/E fond, utenlandske finansielle investorer, utenlandske rederier eller andre som ser muligheter til å gjøre store konsolideringsgevinster ved å investere 'i opprørt vann'.

Ulike typer konsolideringer vil ha ulik effekt for næringen på Vestlandet på sikt. Industriell konsolidering er den mest optimale løsningen for klyngestrukturen og en videreføring av kompetansen som er der. Det kan enten skje gjennom nytt lokalt eierskap, med nye minoritetspartnere utenfra. Dette vil være å fortsette status quo, men det er et mindre sannsynlig scenario gitt de store finansielle utfordringene til verftene og mangel på lokal kapital. En annen løsning vi har tatt opp er nytt nasjonalt eierskap med nye norske majoritetseiere, som i dette tilfellet sannsynligvis er Røkke eller Siem i første rekke. Dette trenger nødvendigvis ikke å være negativt for klyngen og kompetansebasen som er bygd opp her. Norske eiere har i langt større grad forståelse for norske forhold og klyngen på Vestlandet enn utenlandske eiere. Nye utenlandske majoritetseiere en annen potensiell løsning. Dette vil øke usikkerheten for klyngen på sikt, da utenlandske eiere nødvendigvis ikke har den samme forankringen i Norge eller på Vestlandet. Men, som vi har påpekt tidligere i analysen, så lenge klyngen på Vestlandet fortsetter å være verdensledende på innovasjoner og ny teknologi vil det være lite hensiktsmessig for utenlandske industrielle eiere å flytte lokalt forankrede rederier utenlands. En annen langt mindre ønskelig type konsolidering er finansiell konsolidering. Her finner vi rene spekulasjonsoppkjøp, der aktører kjøper opp rederiene med sikte på raske gevinster, uten hensyn til klyngen eller enkeltaktørene. En annen type er restruktureringsoppkjøp gjennom store oppkjøps- eller Private Equity fond. Her vil også utviklingen til klyngen og den lokale kunnskapen bli nedprioritert i forhold til finansiell gevinst. Eierskap spiller en viktig rolle for rederiene gjennom risikovilje, soliditet, kompetanse og markedsrelasjoner. Dette har klyngen nytt godt av i lang tid. Men profesjonelle eiere, både nasjonale og internasjonale kan hjelpe næringen på sikt gjennom globalisering og bedre finansiell styring. Et større mangfold vil også være med på å redusere sårbarhet på sikt. Selv om noen typer konsolidering er langt mindre ønskelige enn andre, er det absolutt verste om eierskapet går i oppløsning og rederiene dør. Det er da vi vil se de virkelige ødeleggende effektene for klyngen.

Konklusjon

For å konkludere: Offshore rederiene har i en årrekke tatt på seg for høy gjeld i et forsøk på å holde tritt med den vedvarende økende etterspørselen på norsk sokkel. Samtidig oppstod en slags «ettbenthet» i næringen der nesten alt fokus var lagt på offshore olje og gass næringen

der marginene og inntjeningen var størst. Innovasjonene som ble lansert, var banebrytende, og de norske offshore rederiene på Vestlandet var verdensledende teknologisk og operasjonelt, med den mest komplette klyngen i verden. Da oljeprisen falt kraftig i 2014, fulgte inntjeningen til rederiene med ned, da de ikke hadde flere ben å stå på. Samtidig beholdt de den skyhøye gjeldsgraden. Dette har skapt krisen de i dag befinner seg i. Offshorerederiene og de andre aktørene i maritim-offshore klyngen er i dag nødt til å omstille seg for å videreutvikle klyngen på Vestlandet. I motsatt fall står den maritime klyngen på Sunnmøre i fare for å degenerere. Et slikt senario vil være ytterst dramatisk for hele Vestlandet. De maritime aktørene på Vestlandet er nødt til å diversifisere gjennom et større fokus på flere havnæringer, her eksemplifisert gjennom de fremvoksende sjømat og offshore vind. Klyngen har vært tjent med en nær kontakt i alle ledd i klyngen, rederne kjenner verftene, skipsdesignerne, utstysprodusentene, serviceleverandørene og resten av klyngen. Kontakten mellom land og hva har vært tett. Dette har bidratt til å få ned transaksjonskostnadene mellom alle partene involvert. Dagens situasjon med overkapasitet vil tvinge selskapene til å konsolidere for å unngå konkurs. En optimal løsning er om lokale aktører på Vestlandet kommer på banen med frisk kapital, slik at klyngen kan beholde sin nåværende profil. En «next best thing» vil være nasjonale redere, som Røkke eller Siem, kjøper opp selskapene med lar driften forbli på Vestlandet. Døden for klyngen på sikt vil være om eierskapet går i oppløsning og rederiene går konkurs.

Derfor mener vi at det er konsolidering eller konkurs for den maritime klyngen på Vestlandet.

Kilder

Delgado, M., Porter, M. E. & Stern S. (2016). Clusters and the Great Recession.

Konjunkturrapport 2016. Norges Rederiforbund.

Opplagsregisteret. (Hentet 28.09.2016). <http://maritime.no/opplagsregisteret/>

“- Ikke alle offshore-rederier vil overleve”,

(26.11.2015). <http://www.dn.no/nyheter/finans/2015/11/26/0900/oljesmellen/-ikke-alle-offshorerederier-vil-overleve>

«Slik er bitene i supply-puslespillet», (11.08.2016). <http://e24.no/boers-og-finans/aker/slik-er-brikkene-i-supply-puslespillet/23761141>

«Analytiker tror Røkke+Solstad+REM+Farstad blir sant», (11.08.2016). <http://e24.no/boers-og-finans/aker/analytiker-tror-roekke-solstad-rem-farstad-blir-sant/23762869>

«Disse to diagrammene viser det store problemet for norske verft»,

(6.04.2016). <http://www.tu.no/artikler/disse-to-diagrammene-viser-det-store-problemet-for-norske-verft/346069>

Kvartalsrapporter, Offshorerederier.

Prosjektmedlemmer

Professor Torger Reve, PhD

Wilh. Wilhelmsen professor i strategi og industriell konkurransevne ved Handelshøyskolen BI, hvor han tidligere var rektor i to perioder. Han er kanskje mest kjent for sine store nasjonale studier av næringsklynger og industriell konkurransevne, som for eksempel Et kunnskapsbasert Norge (Reve & Sasson, 2012). Reve er medlem av flere styrer og er en mye brukt foredragsholder. For tiden leder han MIT REAP Southwest Norway med fokus på regionalt entreprenørskap og økonomisk vekst.

Marius Nordkvelde, MSc

Siviløkonom fra BI, og jobbet som prosjektleder på en rekke anvendte forskningsprosjekter på BI siden 2012, inkludert næringene Olje og gass, Finans samt Bygg og anlegg. Jobbet som prosjektkoordinator og forsker på det nasjonale forskningsprosjektet Et kunnskapsbasert Norge (2009 – 2012.) For tiden tar han del i et Executive Program på MIT, og har rollen som Data Rockstar på MIT Southwest Norway team.

Ole Jakob Ramsøy, MSc

Utdannet siviløkonom ved Handelshøyskolen BI i 2014. Skrev sin master thesis om kostnadsutfordringene for den norske offshore leverandørindustrien før oljeprisen falt i 2014. Har siden han begynte som forsker på BI jobbet på en rekke forskningsprosjekt med særlig fokus på olje & gass og utnyttelse av klyngeteori i forskjellige settinger. Sitter for tiden i Review Committee for MOC Case Competition ved Harvard Business School.