

Innsepl frå workshop med næringslivet

18. september 2025

Spørsmål 1 - Dagens situasjon

- **Kva for styrker og fortrinn har næringslivet og kommunen?**

- Kort veg mellom næringsliv og kommune
- Godt tilgang på arbeidskraft
- Sula næringsforening
- Godt lokalisert i Ålesundsregionen
- Tradisjonsrike bedrifter
- Løysingsorientert og rask respons
- Natur og friluftsliv -> gode bumiljø
- Sulaposten

- Styrker: Nærleik og samspel, areal, nye initiativ (næringsforening, møteplassar, dialog)
- Svakheiter: Ingen unik og attraktiv kommuneprofil
- Moglegheiter: Bli meir synleg og attraktiv, omdømmestrategi, kommersialisering, arealutvikling
- Truslar: Kompetanse

- Næringslivet:
 - Kompetanse og nærleik til kompetanse
 - Tradisjon og kultur for nytenking og nyskaping/utvikling
 - Utdanningsmoglegheiter
 - Villig til å støtte lokale tiltak, klubber osv.
- Kommunen:
 - Geografisk beliggenhet
 - Nærleik til sterkt arbeidsmarknad
 - Kultur for å drive frivilligheit
 - Engasjerte innbyggjarar
 - Liten organisasjon – korte kommunikasjonslinjer
- Næringslivet/landet er i dag god på produktutvikling (og idear), men vi får ikkje kommersialisert det.

- Sentral plassering
- Lange tradisjonar/kompetanse innanfor verft, sjømat
- Hjørnesteinsbedrifter
- Oversiktleg næringsliv kor man kan knytte kontaktar og bruke relasjonar lokalt
- Engasjement og samarbeid. Møteplass – dialog
- Moglegheiter for synergjar

- Liten kommune (ikkje for stor, ikkje for liten) gjer det enklare å samarbeide mellom næringsliv og kommuneadministrasjon

- God beliggenhet (men forskjeller innad i kommunen) med hensyn til kor man kan arbeid/arbeidsmarknad
- Lettbeint og smidig og tilgjengeleg kommuneadministrasjon – løysingsorientert
- Næringslivet har god tilgang på infrastruktur (E39, kaier, tilgang på kraft)
- Breitt næringsliv, mange bransjar
- Dugnadsånd/engasjement for å gi folk ein sjanse og få dei inn i næringslivet, både blant store og små bedrifter

- Responsiv kommune, samarbeidsvillig
- Nærleik mellom kommune og næring
- Kunnskap om kvarandre sin situasjon og løysingsorientert
- Lett å halde på eksisterande arbeidskraft (den lokale)
- Verker som at det er føreseieleg

- **Utifrå ditt perspektiv, korleis samarbeider næringslivet og kommunen?**
 - Kortsiktig og adhoc-prega
 - Frå sak til sak – ikkje langsiktig perspektiv
 - Manglande tid til næringsarbeid
 - Manglande strategi og planverk
 - Hoppld (er positivt)

 - Positivt å ha fått på plass næringsforening
 - Møteplassar
 - Nytt initiativ – lydhør
 - Infrastruktur

 - Tettare samarbeid dei siste åra
 - Opplever samarbeidet som godt

 - Tatt skritt i rett retning med næringsforening/konsulent
 - Vore høg terskel for Hoppld, lite info/kjent
 - Kunne vore flinkare til å bruke også mindre aktørar
 - Potensiale for betre samarbeid for å få fleire ut i arbeidslivet (Ung meistring)
 - Ønskeleg med fokus på å bruke lokale bedrifter/folk

- **Korleis utnyttar næringslivet nettverka i regionen?**
 - Utnytta lite, men godt potensiale (årleg brosjyre m/ siste nytt? Siste nytt frå/ved Sula næringsforening/kommunen)
 - Etablere årshjul/kalender (næringslivsfrukost, møteplassar, foredrag etc.)

 - Bransjeforening/NHO
 - Gir politiske innspel

 - Vi er gode på å samarbeide der vi kan, og konkurrere der vi må
 - Kommunen bør ha ein aktiv rolle som nettverksbygger

- Usikker, men håper næringsforeninga kan bidra til nye nettverk
- Potensial for å knytte til seg tettare på arbeid/aktivitet som skjer i klyngane
- Potensial for å utnytte NTNU i Ålesund betre
- Næringsforeningen er svært viktig
- Bør vere dedikert arbeidskraft som jobbar med nettverk og knutepunkt mellom næringslivet og kommunen

Spørsmål 2 - Framtida

• Kva treng næringslivet frå kommunen for å lykkast?

- Ein føreseieleg kommune
- Gode rammevilkår
 - Veg, kraft, eigedomsskatt næringseigedom, lønstilskot
- Omstillingsvennleg og -villig
 - Både overfor eigne oppgåver og næringslivet
- «Alle» inkludert
- Velvilje
- Hurtig sakshandsaming. Unngå byråkrati
- Jobbe for vegprosjekt – tenke framover, er på ballen, samarbeider
- Info om kva næringskonsulent kan bidra med (Hoppld)
- Ein føreseieleg kommune
- At det leggst til rette for utvikling
- Omdømmestrategi – kva gjer kommunen unik?
- Ta ein posisjon som er ledig
- Seminarer – fokus på kommersiell
- Ny arealplan
- Utnytte moglegheitane -> liaison
- Bindeledd
- Tydeleg næringsstrategi
- Klart definerte næringsareal (kva ønsker vi?)
- Ein føreseieleg kommune
- Samarbeid mellom kommune og næringsliv (tilgjengeleg og raske)
- Tydeleg næringslivskontakt
- Møteplassar
- Prioritet ← (vi treng)
- Næringslivet er kjent for å vere «nærsynte»
- Servicetorg 9-11 to dagar i veka (meir tilgjengeleg kommune)
- Samferdsel/kommunikasjon inn og ut er avgjerande
- Infrastruktur – planlegging er for dårleg
- Areal er ikkje tilgjengeleg når næringslivet treng det. Lang og krevande prosess.

- Når nye områdeplanar skal etablerast bør næringslivets behov også inntas
- Kommunen må jobbe med aktiv «lokal kultur» for å stimulere til modning for utvikling/endring som er eit uttalt behov i kommunen

- **Kva kan næringslivet sjølv bidra med for å styrke samarbeidet?**

- Engasjement
- Delta på møteplassar og arenaer
- Stille krav og fremme ønske til kommune, gjerne skriftleg
- Ta inn ungdommar som står utanfor utdanning og arbeidsliv
- Tørre å prøve ut/vere positive til nye tiltak for å få fleire ut i arbeidslivet

- Vere positive
- Bevisste på kva næringslivet kan bidra med og gi tilbake til lokalsamfunnet
- Engasjere seg

- Bli meir attraktiv for det kommersielle
- Vere proaktive

- Informere om årshjul/kalender

- Involvering, sette av tid og ressursar
- Vere tydeleg og «i tide» med å flagge våre behov