



Norsk sprøytestøpebransje – kartlegging av konkurransekraft

Skisse Juni 2011

- Executive summary
- Bakgrunn
- Målsettinger
- Oppdragsleveranse
- Prosjektinnhold – utdypning
- Organisering av leveransen
- Forslag til framdrift
- Kostnader
- Referanser



Mål

Gjennomføre kartlegging av aktørene i bransjen og viktig kunder av norske sprøyttestøpere.

Resultatene vil gi bransjen og enkeltaktørene viktige innspill til hvordan konkurransekraften kan styrkes i forhold til utenlandske konkurrenter

Hva

- Samlet kartleggingsdokument som beskriver a) Nåsituasjonen for norske sprøyttestøpere og bransjen som helhet b) Aktørenes syn på fremtidsmuligheter c) SINTEF Bedriftsutviklings anbefalinger for å øke bransjens konkurransekraft

Hvorfor

- Norske sprøyttestøpere har de siste årene møtt sterk konkurranse, bl.a. fra produsenter i lavkostland
- Størrelse, kultur og profesjonalitet er pekt på som begrensninger, videre manglende omstillingsevne og innovasjonsgrad. SINTEF Bedriftsutviklings erfaringer peker i retning av at bransjeaktørene har et stort utviklingspotensial hva gjelder markeds- og salgsarbeid. I tillegg synes bransjen å ha en del strukturelle utfordringer knyttet til overkapasitet og konkurransekraft
- SINTEF Bedriftsutvikling sitter på forskningsresultater og praktisk erfaring som synliggjør suksessfaktorer for langsiktig, lønnsom vekst på tvers av bransjer

Hvordan

Innhente faktabasert informasjon som økonomi og sysselsetting fra offentlig tilgjengelig data.

Intervjue sprøyttestøperne som er medlem i Forum for Sprøyttestøping og et lite utvalg viktig kunder

- Forum for Sprøytstøping har i oppgave å arrangere seminarer og studieturer, overvåke teknologiutviklingen, formidle trender, initiere og koordinere FoU-prosjekter, samt utføre mindre undersøkelser og forprosjekter
- Norske sprøytstøpeaktører har de siste årene møtt sterk konkurranse, bl.a fra produsenter i lavkostland
- Christian Lodgaard i Sandinavian Business Seating uttalte i juni 2010 at med noen hedelige unntak er skandinavisk plastindustri ikke konkurransedyktige. Størrelse, kultur og profesjonalitet ble pekt på som begrensninger, videre manglende omstillingsevne og innovasjonsgrad
- SINTEF Bedriftsutvikling AS har arbeidet med flere av sprøytstøpeaktørene og mener de norske aktørene har et stort utviklingspotensial når det gjelder markeds- og salgsarbeid. I tillegg synes bransjen å ha en del strukturelle utfordringer knyttet til overkapasitet og konkurransekraft
- SINTEF Bedriftsutvikling sitter på forskningsresultater som synliggjør suksessfaktorer for langsiktig, lønnsom vekst, på tvers av bransjer. Vår praktiske erfaring med akselerasjon og vekst i norsk næringsliv, bekrefter bl.a. at salgs- og markedsarbeidet er vesentlig for å lykkes



- Målet med kartleggingen vil være å få systematisert informasjon om
 - Hvilke endringer aktørene selv tror vil skje framover?
 - Hva som skal til for at norske aktører skal lykkes fremover?
 - Kundernes kjøpskriterier
 - Strukturelle forhold knyttet til overkapasitet og bedriftenes størrelse
 - Er kapitalbehov og utvidet eierskap konkurransefremmende?
 - Sprøyttestøpernes konkurransefortrinn/ulemper ; hva skaper norske sprøyttestøpere av verdi for sine kunder som forsvarer høyere prisnivå?
 - Om ønskelig kan vi også inkludere spørsmål rundt hvilken rolle medlemmene mener Forum for Sprøyttestøping/off aktører vil kunne ha i å sikre norske sprøyttestøperes fremtid
- Kartleggingsresultatene vil gi bransjen og enkeltaktørene viktige innspill til hvordan man i neste omgang kan styrke konkurransekraften i forhold til utenlandske konkurrenter

- Et samlet kartleggingsdokument som beskriver
 - Nåsituasjonen for norske sprøyttestøpere og bransjen som helhet
 - Aktørenes syn på fremtidsmuligheter
 - Våre anbefalinger for å øke bransjens konkurransekraft



- Situasjonsbeskrivelse av norske sprøytetøpere
 - Kartlegging av faktabasert informasjon
 - Økonomi, sysselsetting – utvikling siste 5 år
 - Kartlegging kvalitativ informasjon rundt følgende tema
 - Eierskap, finansiering
 - Kunder, marked, produkt/markedssammensetning
 - Kompetanse, teknologi
 - Salg & markedsarbeid, ledelse
 - Samhandlingsmønstre i bransjen
 - Verdikjede – posisjon og omfang (forretningsidé og forretningsmodell)
 - Opplevde kritiske suksessfaktorer i bransjen
 - Mål og ambisjoner/forventinger
- Kvalitativ del av kartleggingen gjennomføres ved å intervju et utvalg av sprøytetøpeaktørene og et utvalg av bransjens kunder

- Oppdragsgiver: Forum for Sprøytestøpere
- Kartleggingsarbeidet gjennomføres av SINTEF Bedriftsutvikling AS
- Ferdig dokument presenteres styret i Forum for Sprøytestøping og medlemmene



Forslag til framdrift

SINTEF Bedriftsutvikling

- Beslutning, godkjenning av innhold August
- Kartlegging Sept/okt
- Avsjekk av funn (mot oppdragsgiver) Oktober
- Ferdigstillelse av rapport, presentasjoner November?

- Leveransen forventes å ha et timeomfang på 165 timer forutsatt intervju med forumets sprøytetøpere og 5 kunder (Forutsatt 25 intervjuer á 2 timer per intervju)
- Kostnadsramme kr 255.000,- ekskl mva basert på ovennevnte forutsetninger
- Fremmedkostnader knyttet til reiser og informasjonsinnhenting vil komme i tillegg iht. Statens Regulativ for reiser/faktiske utgifter
- Vi antar at en stor andel av intervjuene kan gjennomføres per telefon

- SINTEF Bedriftsutvikling AS har bred erfaring fra ulike typer bransjestudier og utviklingsprosesser på bransje/klyngenivå
- Eksempler
 - Kartlegging av norsk møbelindustris internasjonaliseringspotensial
 - Oppdragsgiver: Norsk Industri Møbel
 - Kartleggingen resulterte i et forstudie med påfølgende Vekstprogram Møbel som igangsettes høsten 2011 (Vurdere samarbeidsmuligheter innenfor marked og distribusjon, styrke enkeltaktørers vekstgrunnlag)
 - Kartlegging av marin industri i Møre og Romsdal
 - Prosjektledelse for etablering av Oslo Cancer Cluster og NCE-godkjenning av denne klyngen
 - Strategiprosess med alle utviklingsfaser for norsk rørleggerbransje/NRL

