

Leverandørnettverk Sørliche Nordsjø II

GCE NODE

Juni 2026 – desember 2027



Prosjektmål

Etablere et leverandørnettverk som skal sikre minimum 40% norsk leverandørinnhold til Sørliche Nordsjø II fra regionale og nasjonale aktører

Sammendrag

Prosjektet «Leverandørnettverk Sørliche Nordsjø II» har som mål å etablere et leverandørnettverk som skal styrke regional og nasjonal leverandørindustriens posisjon i utviklingen av Norges første storskala bunnfaste havvindprosjekt. Gjennom målrettet mobilisering, strukturert dialog med utbyggere og konkrete leverandøraktiviteter skal prosjektet bidra til å sikre minimum 40% norsk leverandørandel i Sørliche Nordsjø II.

Sørliche Nordsjø II representerer en historisk industriell mulighet med betydelig behov for kompetanse og kapasitet i hele verdikjeden. Samtidig viser forprosjektet et tydelig behov for bedre koordinering, tidlig informasjonstilgang, møteplasser og støtte til kvalifisering av leverandører. Uten en strukturert tilnærming risikerer norske og regionale aktører å falle utenfor sentrale kontraktsmuligheter.

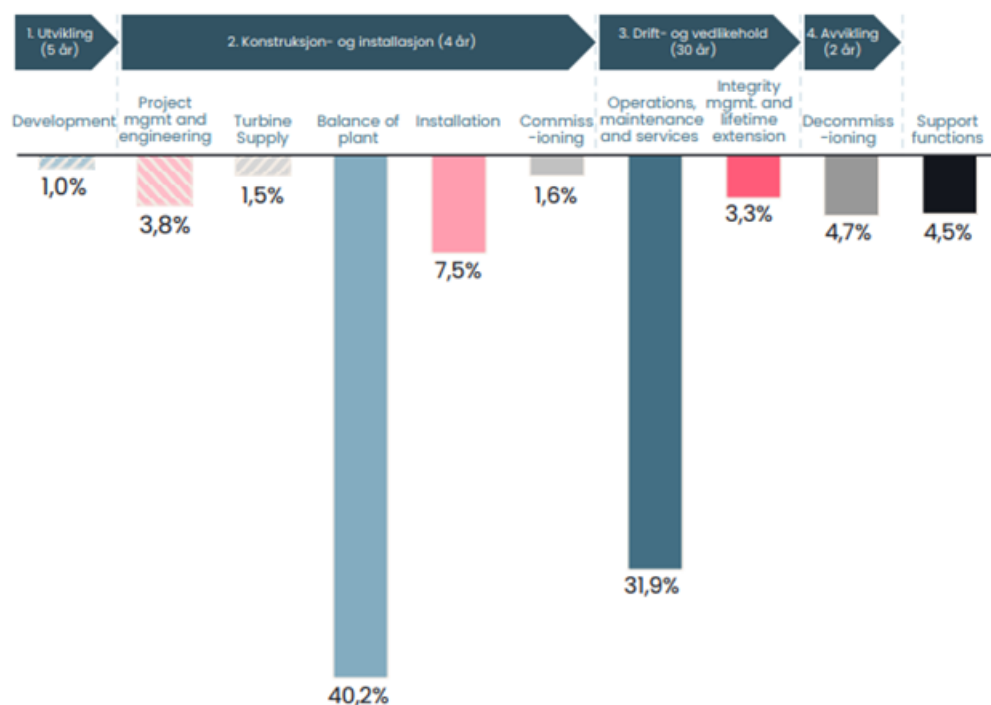
Prosjektet vil etablere et operativt leverandørnettverk ledet av GCE NODE, med bred deltakelse fra leverandørbedrifter i Agder og resten av landet. Nettverket skal fungere som en nøytral samarbeidsarena som kobler leverandører med utbyggere og Tier 1-aktører, og legge til rette for kompetanseutvikling, erfaringsoverføring og tidlig posisjonering i markedet.

Gjennom systematiske aktiviteter, inkludert dialogmøter, workshops, B2B-arenaer og synlighetstiltak, skal prosjektet bidra til økt modenhet, bedre samhandling og styrket konkurransekraft fra regional og nasjonal leverandørindustri.

1.0 Bakgrunn

Norge står foran en historisk satsing på bunnfast havvind, med Sørliche Nordsjø II som første fase i utviklingen av en nasjonal havvindindustri. Området egner seg spesielt for bunnfast teknologi grunnet grunne havområder og stabile bunnforhold. Første byggetrinn skal levere 1,4–1,5 GW fornybar kraft. Utbyggingen krever omfattende kompetanse innen engineering, maritimt, elektro, logistikk, digitalisering og offshore-infrastruktur. Norske leverandørmiljøer innen olje og gass er sterke og veletablerte, og svært relevante for utvikling av havvind. Norsk olje- og gassindustri skal trappes ned over tid og leverandørene må fremover snu seg mot nye industrier, som havvind. Agder-regionen er strategisk plassert for å spille en sentral rolle i verdikjeden for havvind, og spesielt bunnfast havvind. Prosjektet Sørliche Nordsjø II er ca. 140 km fra Agder-kysten. Et koordinert norsk leverandørnettverk med utspring i Agder vil mobilisere kompetanse og gi lokale aktører tilgang til kontraktsmuligheter.

Prosjektet VindKOMP har kartlagt og analysert hvilken kompetanse og kapasitet som trengs for å nå den norske ambisjonen for havvind. Sammen med industrien er det utarbeidet estimater som viser at for å realisere et bunnfast referanseprosjekt som tilsvarer 1,5 GW produksjon, trengs 19 400 årsverk totalt. Disse årsverkene kreves over en periode på totalt 41 år. I den mest arbeidskrevende fasen, konstruksjon og installasjon, trengs størstedelen av årsverkene over kort tid.



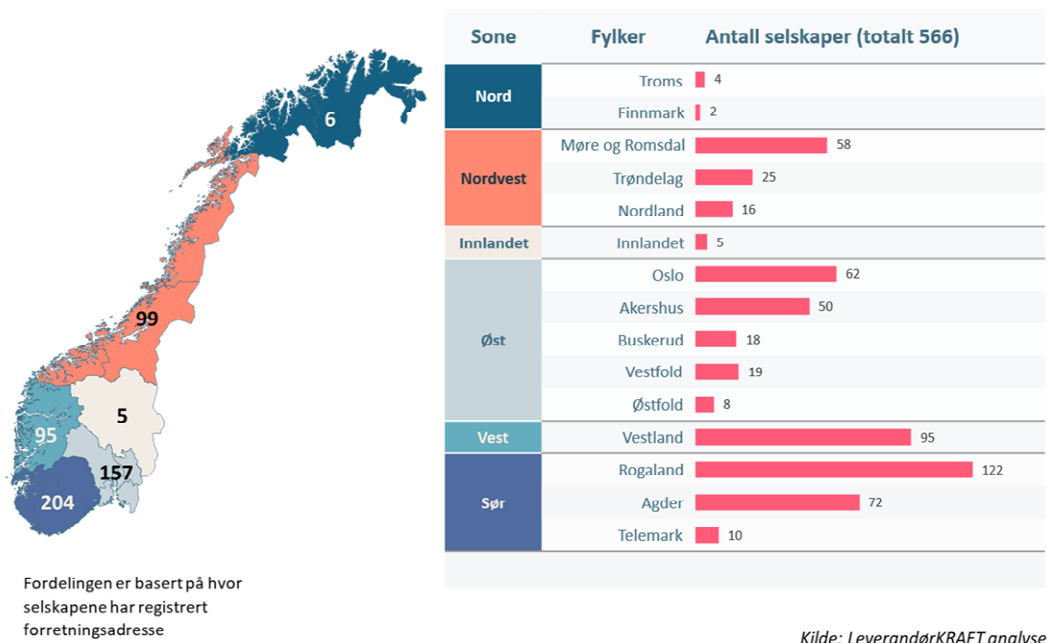
Figuren viser prosentvis fordeling av behovet for arbeidskraft fordelt på verdikjeden for havvind. Kilde: VindKOMP, HavvindNO

Hvorfor etablere leverandørnettverket nå?

Forprosjektet og dialogen med næringslivet viser at det er avgjørende å etablere leverandørnettverket tidlig. Erfaringer fra andre industrisatsinger viser at tidlig posisjonering gir størst innflytelse og tilgang til informasjon. Beslutninger de neste 1–2 årene vil legge føringer for leverandørkjeden i tiår fremover. Nettverket gir Agder mulighet til å være premissleverandør.

Tidlig etablering er avgjørende for at Agder skal ta en strategisk posisjon. Mobilisering nå gir regionen mulighet til å påvirke rammer og krav før de fastsettes, og bidrar til å løse "late entry"-problemet. Uten koordinering risikerer regionen fragmentering og at små og mellomstore bedrifter faller utenfor.

Bedriftene etterspør koordinering, møteplasser og tidlig informasjon. Nettverket må etableres nå for å sikre Agder en reell posisjon i Norges første store havvindsatsing. Leverandørene innen havvind er spredt over hele landet. Analysen LeverandørKRAFT har identifisert langt over 500 selskaper som leverer innen havvind i dag, og en betydelig andel av disse er lokalisert i Sør-Norge. Dette er et godt utgangspunkt for å iverksette tiltak og sette i gang arbeidet med å etablere et nettverk for Sørlige Nordsjø II. Bedriftene etterspør koordinering, møteplasser og tidlig informasjon. Nettverket må etableres nå for å sikre Agder en reell posisjon i Norges første store havvindsatsing.



Figuren viser geografisk forankring av norsk leverandørindustri, målt ved registrert forretningsadresse, som grunnlag for regional verdiskaping og leverandørutvikling. Kilde: LeverandørKRAFT-analyse.

Funn i forprosjektet

Forprosjektet viser at det er behov for å etablere et leverandørnettverk. Med Sørlege Nordsjø II på trappene må arbeidet i gang nå. Leverandørnæringen har behov for å utvikle sin havvindkompetanse og ønsker bedre koordinering, systematisk tilgang til informasjon, og strukturert inngang til utbygger. Leverandørindustrien har gjerne en del kompetanse fra olje- og gassnæringen, men mangler ofte erfaring med havvind. Bedriftene ønsker bedre koordinering, systematisk tilgang til informasjon og en strukturert inngang til utbyggere. Det er behov for arenaer som styrker samarbeid og synliggjør kompetanse, slik at Agder-bedrifter kan posisjonere seg tidlig.

Hovedfunn fra intervjuene med industrien

Som en del av forprosjektet har vi intervjuet flere ulike aktører fra industrien med mål om å få deres innspill til om det er aktuelt å delta i et leverandørnettverk, samt hvordan det kan innrettes for å bli nyttig og relevant.

- **Sterkt behov for koordinering:** Bedriftene etterspør et nettverk som gir innsikt i muligheter, krav og tidslinjer.
- **Ønske om tettere dialog med utbyggere:** Aktørene forventer at utviklere og store leverandører deltar aktivt for tilgang til informasjon og kontrakter.
- **Behov for relevante møteplasser:** Etterspør arenaer for relasjonsbygging, faglige samlinger, workshops og målrettede møteplasser for leverandører og sentrale aktører.
- **Praktisk bistand er viktig:** Ønsker støtte innen områder som kvalifisering, sertifisering, innkjøp- og kontraktsstruktur, terms and conditions, HMS, marginberegninger og posisjonering.
- **Betalingsvilje er til stede:** Bedriftene vil etter tid kunne bidra økonomisk til spissede leverandøraktiviteter.
- **Regional mobilisering er avgjørende:** Agder har gode forutsetninger, men det krever koordinert innsats.

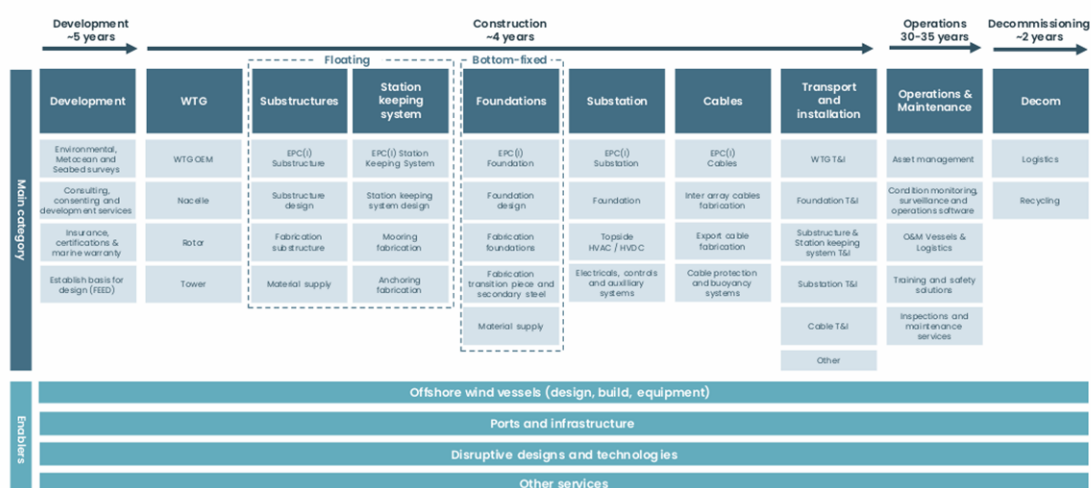
2.0 Beskrivelse av hovedprosjekt og mål

Forprosjektet bekrefter behovet for å gå videre med et hovedprosjekt. Formålet med dette vil være å etablere et leverandørnettverk for Sørlege Nordsjø II. Målet er å styrke regionale og nasjonale leverandørers posisjon i verdikjeden for havvind.

Prosjektet bygger på forprosjektets funn om behov for koordinering, møteplasser, tidlig informasjon og støtte til kvalifisering. Gjennom målrettede aktiviteter skal det etableres struktur, synlighet og kapasitet før markedet akselererer.

Prosjektet skal mobilisere og koordinere næringslivet i Agder, styrke regionens posisjon nasjonalt og sikre tilgang til informasjon, beslutningstakere og kontraktsmuligheter. Nettverket skal være en profesjonell plattform for samarbeid, kompetanseutvikling og posisjonering.

Prosjektet skal også mobilisere nasjonale aktører innen bunnfast havvind, der GCE NODE tar en aktiv koordinerende rolle gjennom samarbeid med andre sentrale næringsklynger for å sikre bred involvering og effektiv gjennomføring. Nettverket skal fungere som en nøytral arena der utbyggere, leverandører og andre relevante aktører kan møtes, utveksle informasjon og utforske muligheter, med mål om å øke andelen norsk innhold til Sørlege Nordsjø II. På denne måten legges det til rette for økt samhandling og synlighet på tvers av regioner, slik at norsk leverandørindustri samlet sett styrker sin posisjon i det fremvoksende havvindmarkedet. Nettverket skal bidra til å samle norsk leverandørindustri, styrke konkurransekraften nasjonalt og sikre at norske aktører står bedre rustet til å ta posisjoner i både hjemmemarkedet og internasjonalt.



Kilde: LeverandørKRAFT-analyse (HavvindNO)

Figuren illustrerer verdikjeden for bunnfast havvind som grunnlag for leverandørutvikling, kvalifisering og tidlig posisjonering. Kilde: HavvindNO.

Mål

På bakgrunn av funn gjort i forprosjektet, er anbefalingen å etablere et leverandørnettverk. Prosjektet skal bidra til å sikre 40% andel norsk innhold i utbyggingen av Sørliche Nordsjø II gjennom strukturert dialog med utbyggere, målrettede aktiviteter for samhandling og B2B salg, kompetanseoverføring og kvalifisering av leverandører. Gjennom disse oppgavene skal prosjektet bidra til økt modenhet og bedre posisjonering av norske leverandører til Sørliche Nordsjø II.

- **Etablere og organisere leverandørnettverket**
Etablere et operativt leverandørnettverk med minimum 150 deltakende bedrifter innen 12 måneder, inkludert definert styringsstruktur, mandat og minimum 4 årlige nettverksmøter.
- **Sikre strukturert dialog med utbyggere og sentrale aktører**
Gjennomføre minst 4 strukturerte dialogmøter årlig med utbyggere og tier 1-aktører (etter kontraktsinngåelse), og dokumentere samt dele innsikt med nettverket innen 2 uker etter hvert møte.
- **Gjennomføre leverandøraktiviteter og faglige samlinger**
Arrangere minimum 6 aktiviteter per år (workshops, seminarer eller B2B-møter) med dokumentert deltakelse og evaluering fra deltakerne.
- **Legge til rette for erfaringsoverføring**
Etablere minst 3 arenaer per år for erfaringsdeling med selskaper med havvinderfaring, inkludert casepresentasjoner og konkrete “best practice” eksempler.
- **Videreutvikle og distribuere krav fra utbyggere og tier 1**
Utarbeide og oppdatere minimum 2 kravoversikter per år (f.eks. knyttet til ISO og prosjektkrav), og sikre distribusjon til alle relevante deltakende bedrifter
- **Synliggjøre Agder og norsk leverandørindustri**
Delta på minst 4 nasjonale og internasjonale arenaer årlig, samt publisere minimum 6 synlighetstiltak (artikler, innlegg, presentasjoner) som profilerer regionen og industrien.

Omfang og avgrensinger

Prosjektet skal etablere og operasjonalisere et leverandørnettverk for Sørliche Nordsjø II. Målet er å mobilisere og koordinere leverandørindustrien i Agder og nasjonalt for tidlig posisjonering i verdikjeden. Aktivitetene vil fokusere på kompetanseutvikling, informasjonsdeling og strukturert dialog med utbyggere, i tråd med behov identifisert i forprosjektet.

Hovedleveranser

Prosjektet skal levere et operativt leverandørnettverk med tydelig struktur, bred deltakelse og etablert samhandling med utbyggere og sentrale aktører. Nettverket skal fungere som en plattform for samarbeid, kompetanseheving og tidlig markedsposisjonering.

Det skal gjennomføres målrettede leverandøraktiviteter, inkludert faglige samlinger og workshops, samt tilrettelegges for strukturert dialog med utbyggere. I tillegg skal prosjektet bidra med koordinering, informasjonsdeling og praktisk støtte til kvalifisering og posisjonering av leverandører.

Samlet skal leveransene styrke konkurransekraften i norsk leverandørindustri og øke evnen til å ta posisjoner i bunnfast havvind.

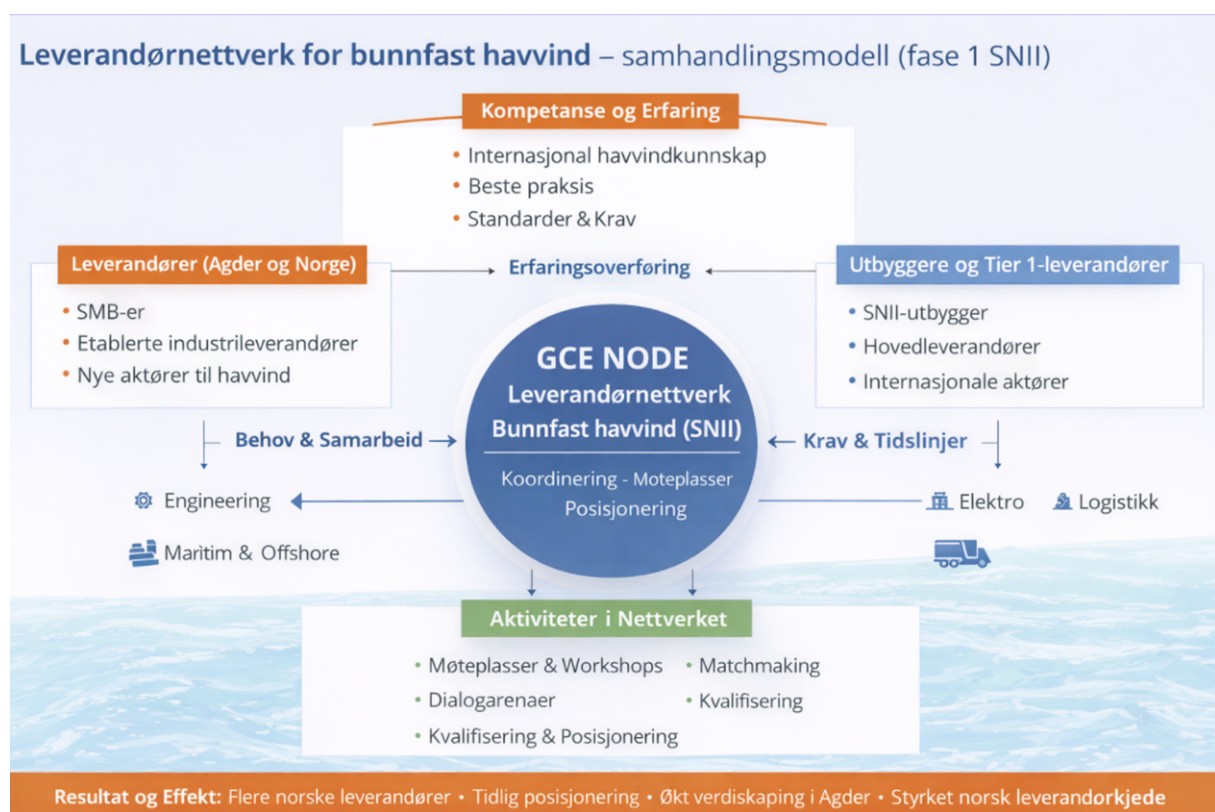
3.0 Prosjektorganisering og samarbeid

Prosjektet eies og ledes av GCE NODE, med prosjektleder ansatt i GCE NODE. Samarbeid med Nasjonalt Kompetansesenter for havvind og klynger og i andre regioner vil sikre bredere utbredelse i prosjektet. GCE NODE har vært i dialog med LO Agder og NHO Agder og de er positive til at prosjektet settes i gang. Klyngen arbeider tett mot Ventyr og utbygger stiller seg positive til at det etableres et leverandørnettverk. Det er avtalt et møte med GCE NODE og Ventyr (innkjøp) sensommer 2026.

Om GCE NODE

GCE NODE er en industridrevet teknologiklynge som samler bedrifter med rundt 6000 arbeidsplasser på Sørlandet. Klyngen ble etablert for 20 år siden og var i 2012 en av de to første klyngene i Norge som ble løftet til det høyeste nivået i det norske

klyngeprogrammet: Global Center of Expertise (GCE). I dag har GCE NODE i overkant av 100 deltakerbedrifter; fra de største globale aktørene til de mellomstore og små bedriftene som danner hele verdikjeder. Tradisjonelt innen olje og gass, men nå også mange i gang med å utvikle seg innen havvind, havbruk og andre fornybare næringer. Gjennom årene har GCE NODE dokumentert evne til å lede nye, store industridrevne prosjekter som bidrar til økt kompetanse, innovasjon og vekst på Sørlandet. Klyngens administrasjon har siden 2015 vært sertifisert på det høyeste nivået i EU (Gold Label), basert på omfattende evalueringer hvert tredje år.



Figuren illustrerer samhandlingsmodellen for leverandørnettverket, der GCE NODE faciliterer dialog, møteplasser og erfaringsoverføring mellom leverandørbedrifter i Agder og Norge og utbyggere/Tier 1-leverandører. Målet er å styrke leverandørenes modenhet og konkurransekraft og øke andelen norske leveranser til bunnfaste havvindprosjekter.

4.0 Resultat og effekter

Gjennom målrettede aktiviteter og koordinert innsats skal prosjektet levere tydelige resultater i prosjektperioden og samtidig legge grunnlaget for langsiktige industrielle effekter. Resultatene skal bidra til økt modenhet, bedre samhandling og styrket posisjonering av norske leverandører, mens de langsiktige effektene understøtter økt verdiskaping og et mer robust leverandørmiljø for norsk havvind.

Resultater i prosjektperioden (2026–2027)

- Styrket konkurransekraft og markedsadgang for Agder-bedrifter og norske bedrifter nasjonalt og internasjonalt.
- Økt lokal og regional verdiskaping gjennom nye markedsmuligheter og kompetanseutvikling.
- Profesjonelt organisert og operativt leverandørnettverk for bunnfast havvind.
- Bedre koordinering og informasjonsflyt mellom leverandører, utbyggere og sentrale Tier-aktører.
- Økt kunnskap og modenhet hos leverandørbedrifter om krav og standarder.
- Etablerte møteplasser og arenaer for samarbeid og tidlig posisjonering. Gjennomføre relevante leverandøraktiviteter.
- Systematisk erfaringsoverføring fra bedrifter med internasjonal havvinderfaring.
- Økt synlighet av Agder og norsk leverandørindustri.

Langsiktige effekter (2028 -)

- Økt andel norske og regionale leveranser til havvindprosjekter, med Sørliche Nordsjø II som referanse.
- Styrket konkurransekraft og markedsadgang for Agder-bedrifter nasjonalt og internasjonalt.
- Mer robuste og samarbeidsorienterte leverandørmiljøer for større leveranser.
- Økt lokal og regional verdiskaping gjennom nye markedsmuligheter og kompetanseutvikling.
- Varig institusjonelt rammeverk for leverandørnettverk også i senere faser av norsk havvindsatsing.

Prosjektet bidrar til at Norge og Agder går inn i havvindsatsingen med bedre forberedte leverandører, sterkere koordinering og økt evne til å ta posisjoner tidlig i verdikjeden, noe som er avgjørende for industrielle ringvirkninger.

Samfunn- og næringsmessig betydning

Prosjektet bidrar til å realisere nasjonale mål om økt lokal verdiskaping, kompetanseoverføring og industrielle ringvirkninger i forbindelse med utbygging av havvind på norsk sokkel.

5.0 Avgrensning i prosjektet

Målgruppe

Prosjektet retter seg mot leverandørbedrifter i Agder og Norge med kompetanse for bunnfast havvind. Nettverket har nasjonal rekkevidde, men hovedvekt på Agder. Prosjektet avgrenses mot Sørlege Nordsjø II.

Geografisk og tematisk omfang

Prosjektet omfatter leverandører fra hele Norge, med spisset fokus på Agder. Tematisk dekker det hele verdikjeden for bunnfast havvind: fra tidlig fase med planlegging og undersøkelser, til installasjon og konstruksjon, og etter hvert også drift og vedlikehold med stort behov for fartøy og mannskap.

Havvindparken Hywind Tampen er lokalisert ved Gullfaks-plattformen, der Equinor er utbygger. I prosjektet Hywind Tampen er det om lag 60 % norsk innhold, i form av kontrakter tildelt selskaper som Aker Solutions Stord, Subsea 7, Siem Offshore og Olympic Shipping. De flytende vindturbinene ble sammenstilt ved Gulen Industrihamn i Vestland fylke før transport ut til havs.

Hywind Tampen illustrerer hvordan norske aktører kan ta betydelige andeler i havvindprosjekter når prosjektene bygger på kompetanse, teknologi og leverandørmiljøer utviklet gjennom olje- og gassnæringen. Prosjektet viser samtidig at høy norsk leverandørandel forutsetter at aktører får tilstrekkelig tid og forutsigbarhet til å posisjonere seg i tidlig fase, både gjennom konseptutvikling, teknologiutvikling og industrielle allianser. For å få til flere slike eksempler trengs tydelige rammer og langsiktige utviklingsløp for å realisere tilsvarende verdiskaping i kommende havvindutbygginger i Norge.

6.0 Tids- og kostnadsplan

Tids- og milepælsplan

I andre halvår av 2026 vil hovedfokus være å etablere og operasjonalisere leverandørnettverket. Dette inkluderer utvikling av en tydelig organisering og struktur, samt rekruttering og mobilisering av relevante leverandørbedrifter i Agder og nasjonalt. Parallelt vil det arbeides aktivt med å videreføre og formalisere dialogen med utbyggere og sentrale leverandører for å sikre tidlig innsikt i forventede behov, krav og tidslinjer knyttet til Sørliche Nordsjø II. I denne fasen vil det også legges vekt på planlegging og utforming av kompetanse- og erfaringsaktiviteter, herunder identifisering av relevante temaer, bidragsyttere og hensiktsmessige formater for møteplasser, workshops og erfaringsdeling.

I 2027 vil hovedvekten ligge på gjennomføring av de planlagte aktivitetene i leverandørnettverket. Dette omfatter etablering og drift av relevante møteplasser, faglige samlinger, workshops og B2B-arenaer som legger til rette for samhandling mellom leverandører, utbyggere og andre sentrale aktører. Videre vil det gjennomføres målrettede kompetanse- og erfaringsaktiviteter, inkludert systematisk erfaringsoverføring fra bedrifter med internasjonal havvinderfaring. I denne perioden vil det også gis praktisk støtte til kvalifisering og posisjonering av små og mellomstore bedrifter, med mål om å øke modenhet, synlighet og konkurranseevne i markedet. Gjennom disse aktivitetene skal leverandørnettverket fungere som en operativ og profesjonell plattform for samarbeid, tidlig posisjonering og videre utvikling av norsk leverandørindustri.

Budsjett, kostnader og finansiering

BUDSJETT

Kostnadsplan

Egeninnstas bedrifter	1 500 000
Innkjøp av tjenester og produkter	300 000
Prosjektledelse	1 100 000
Reisekostnader	100 000
Sum kostnad	3 000 000

Finansieringsplan

Agder Fylkeskommune	1 500 000
Egeninnsats bedrifter	1 500 000
Sum finansiering	3 000 000

7.0 Rammer for gjennomføring og videreføring etter prosjektperioden

Prosjektet er avhengig av aktiv deltakelse fra næringslivet og god dialog med utbyggere og sentrale aktører. Politiske endringer og fremdrift for Sørliche Nordsjø II kan påvirke tempo, men ikke prosjektets relevans eller måloppnåelse.

Leverandørnettverket skal videreføres som en langsiktig plattform etter prosjektperioden, finansiert gjennom medlemsbidrag og samarbeid med nasjonale aktører. Erfaringene fra prosjektet vil danne grunnlag for videre arbeid i senere havvindsatsinger.