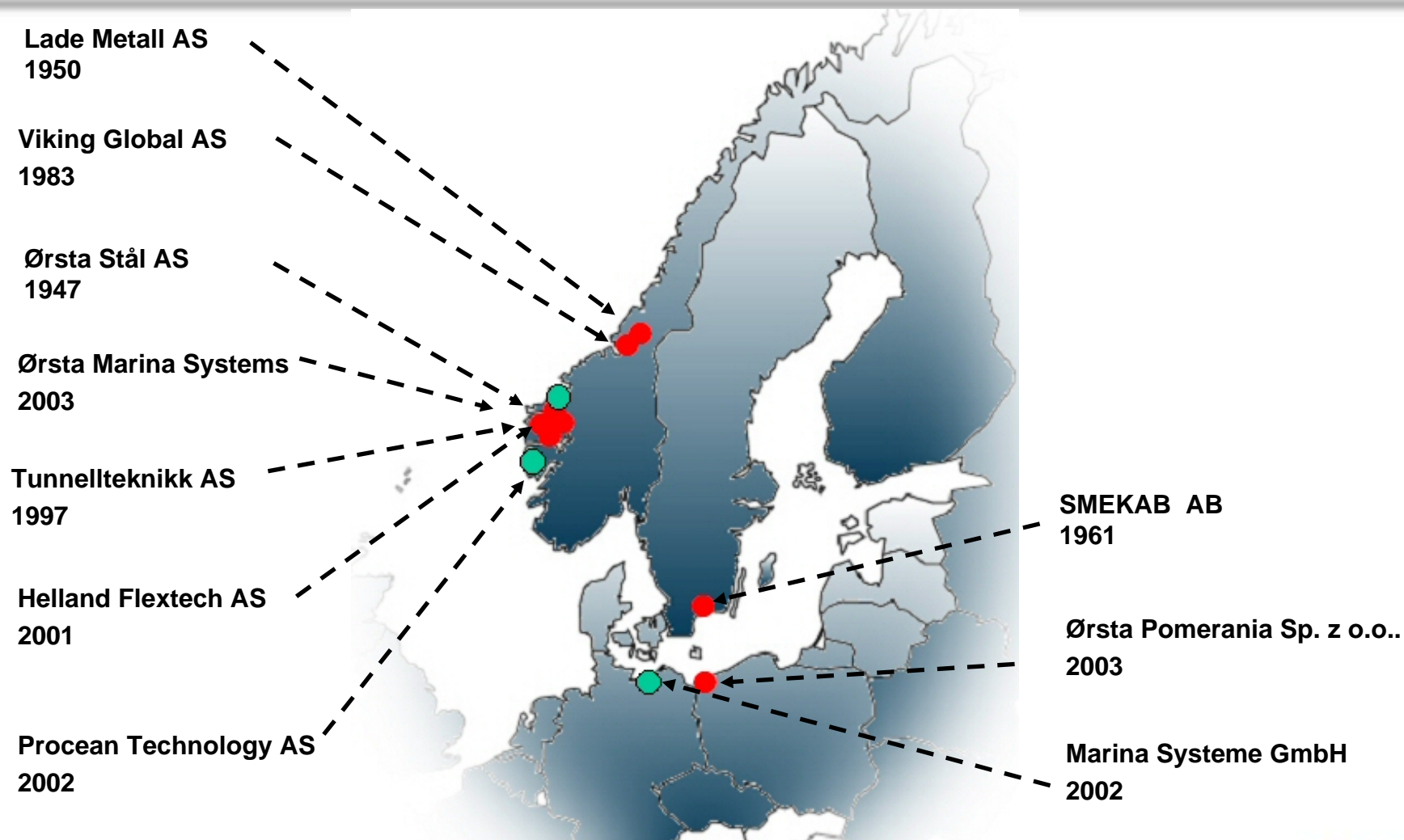




Ørsta-gruppen

effektiv og sikker samferdsel - bærekraftig havbruk - trygg havn

Ørsta-gruppen



- **Strategi 2003-2008**

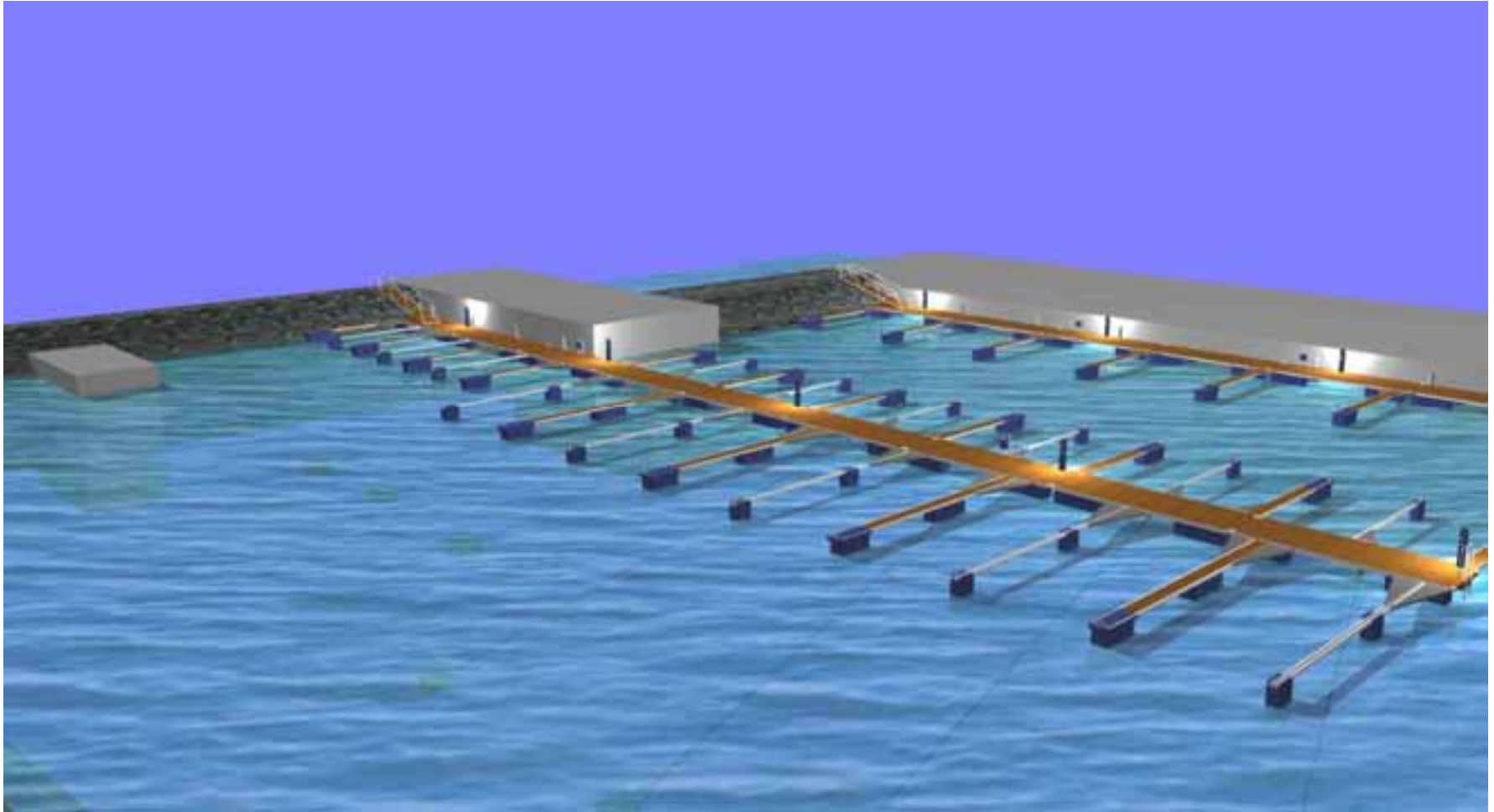
“Fra norsk-svensk stålindustri til internasjonalt systemleverandør”

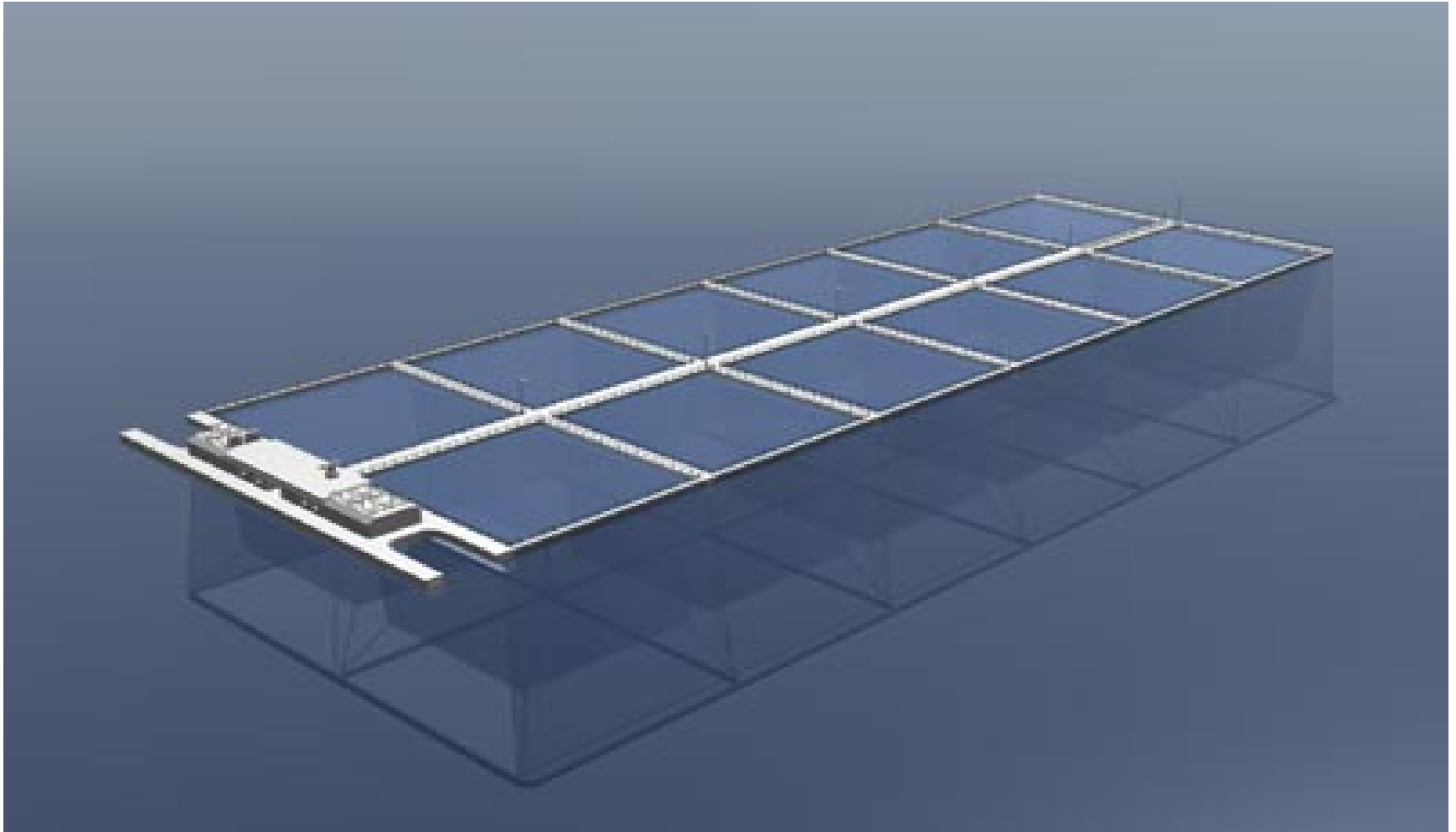




Trafikksikringssystemer









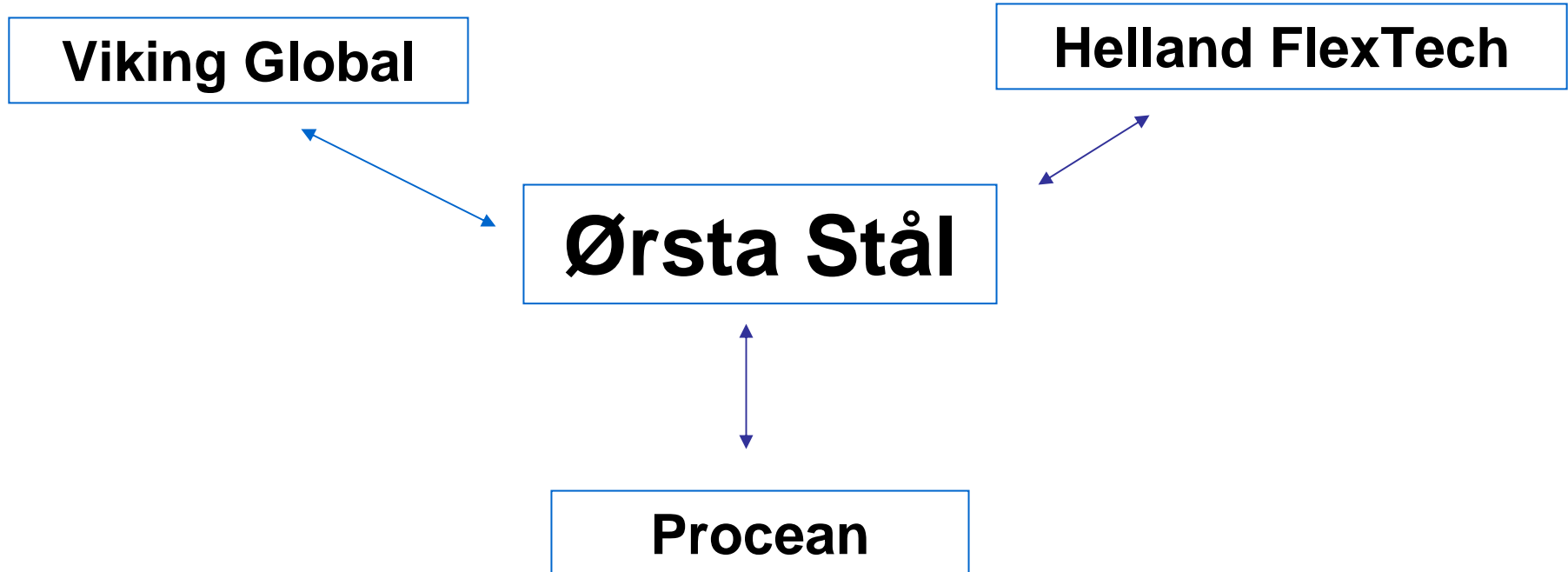
Ørsta Aqua Systems – Ørsta-gruppens Havbruksdivisjon

*- 57 års industrierfaring kombinert med ledende
bransjekompetanse og kvalitetsprodukter*

- Etablert underleverandør til havbruksnæringen
- Etablert systemleverandør av beslektede produkter som marina-anlegg og sjark-havner.
- Produkter i korrosivt miljø
- Naturlig å utvikle havbrukssatsning på denne bakgrunn.

- Næringen har vært inne i vanskelig tid – men Ørsta-gruppen tror på næringens berettigelse

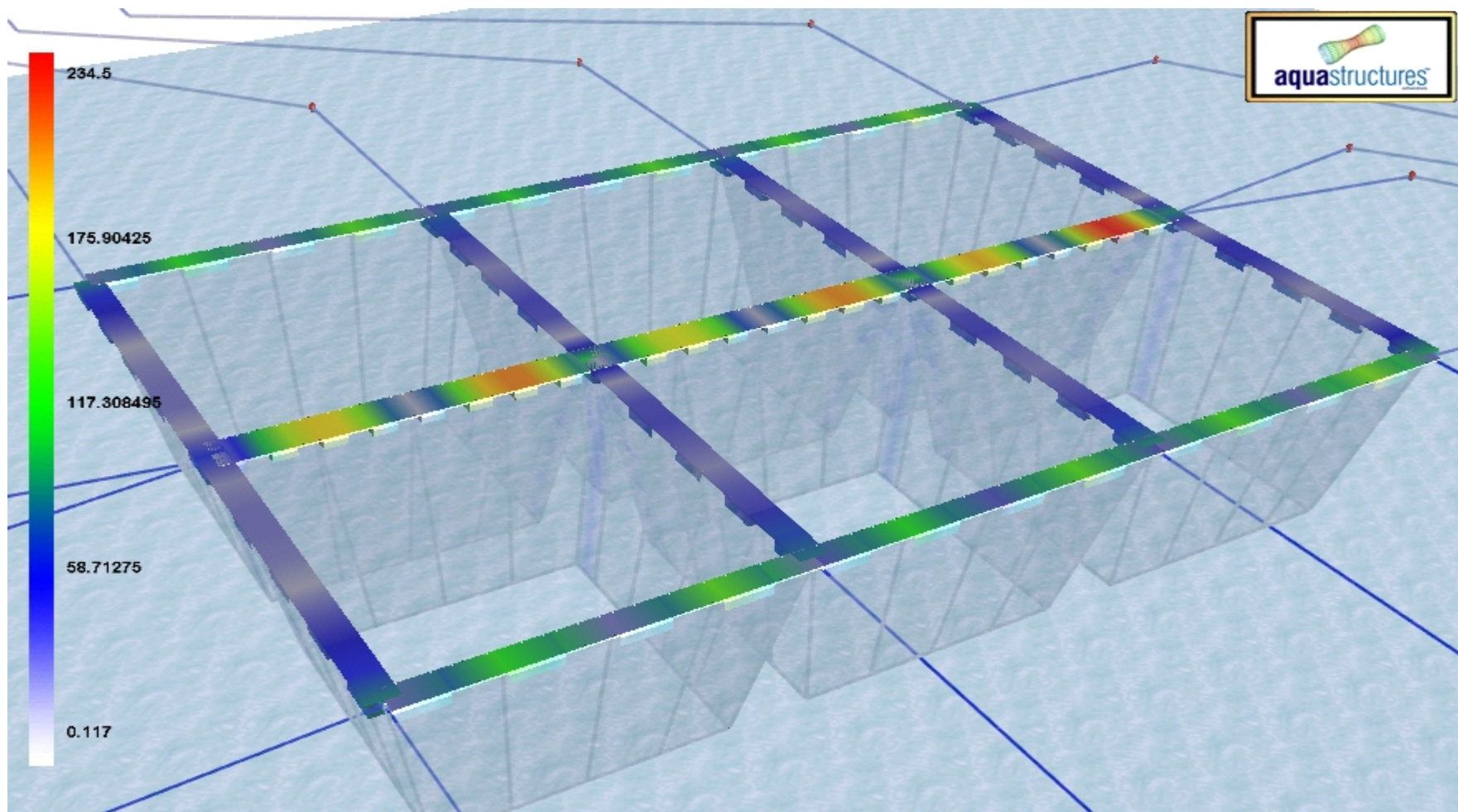
- Industriell grundighet kombineres med lang bransjeerfaring og velprøvde systemer



Procean - Totalintegrerte anlegg

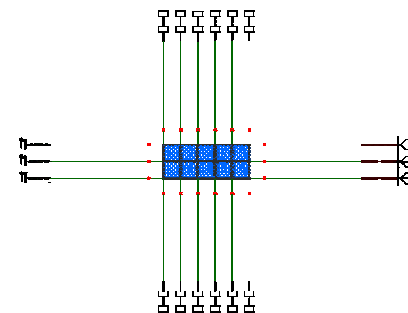


Ørsta Nordic – videreutviklet leddet anlegg for C-lokaliteter”





**Ørsta Aqua
Systems**



Klassifikasjon av lokalitet basert på bølgehøyde og strømshastighet:

Signifikant bølgehøyde Hs (m)	Bølge periode Tp (s)	Strømshastighet (m/s)				
		a < 0.3	b 0.3 – 0.5	c 0.5 – 1.0	d 1.0 – 1.5	e > 1.5
A < 0.5	< 2.0					
B 0.5 – 1.0	1.6 – 3.2		Viking			
C 1.0 – 2.0	2.5 – 5.1		Ørsta Nordic	Procean		
D 2.0 – 3.0	4.0 – 6.7			Procean		
E > 3.0	> 5.3			Procean		

Aa – liten eksponering

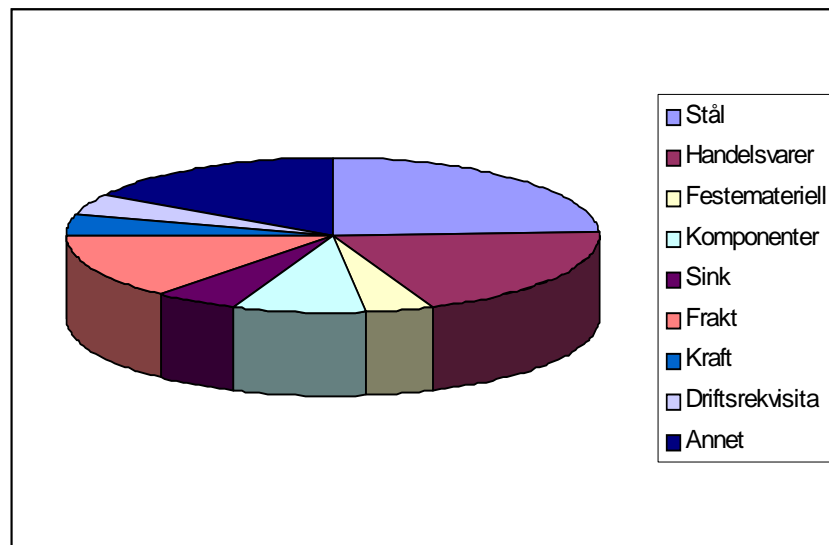
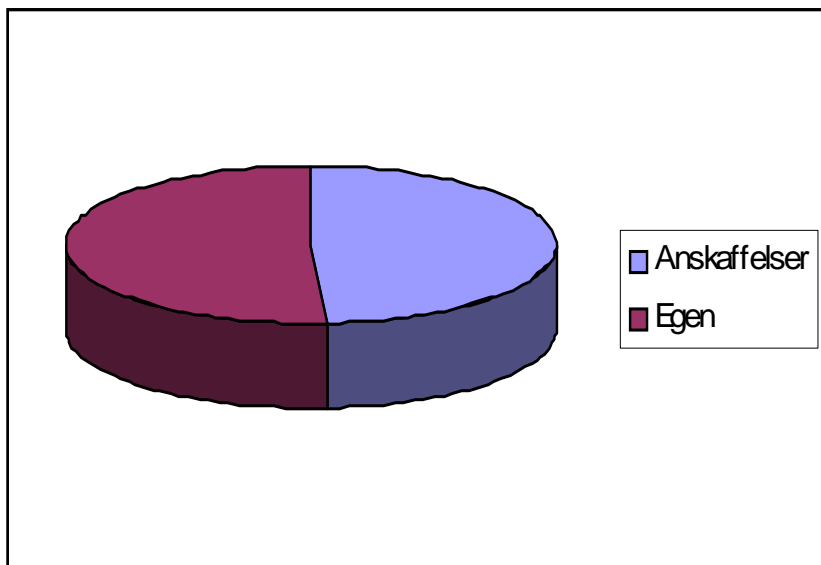
Bb – moderat eksponering

Cc – stor eksponering

Dd – høy eksponering

Ee – svær eksponering

- Leverandører utgjør en betydelig del av verdiskapningen i Ørsta-gruppen



Verdikjeden – leverandørens rolle

- Våre leverandører skal levere lønnsomhet.
- Våre leverandører skal i større grad være en integrert del av vår verdiskaping, også "inn" i vår produksjon, og vice versa.



Verdikjede og kjernekompetanse

- Kjerneaktiviteter og kjernekompetanse
- Vi skal skape fortrinn gjennom å videreutvikle våre kjerneaktiviteter.
- Vi har respekt for at våre leverandører er best på sine kjerneområder
- Ved å tillate å gå inn i hverandres kjerneområder, oppnås optimale systemløsninger.

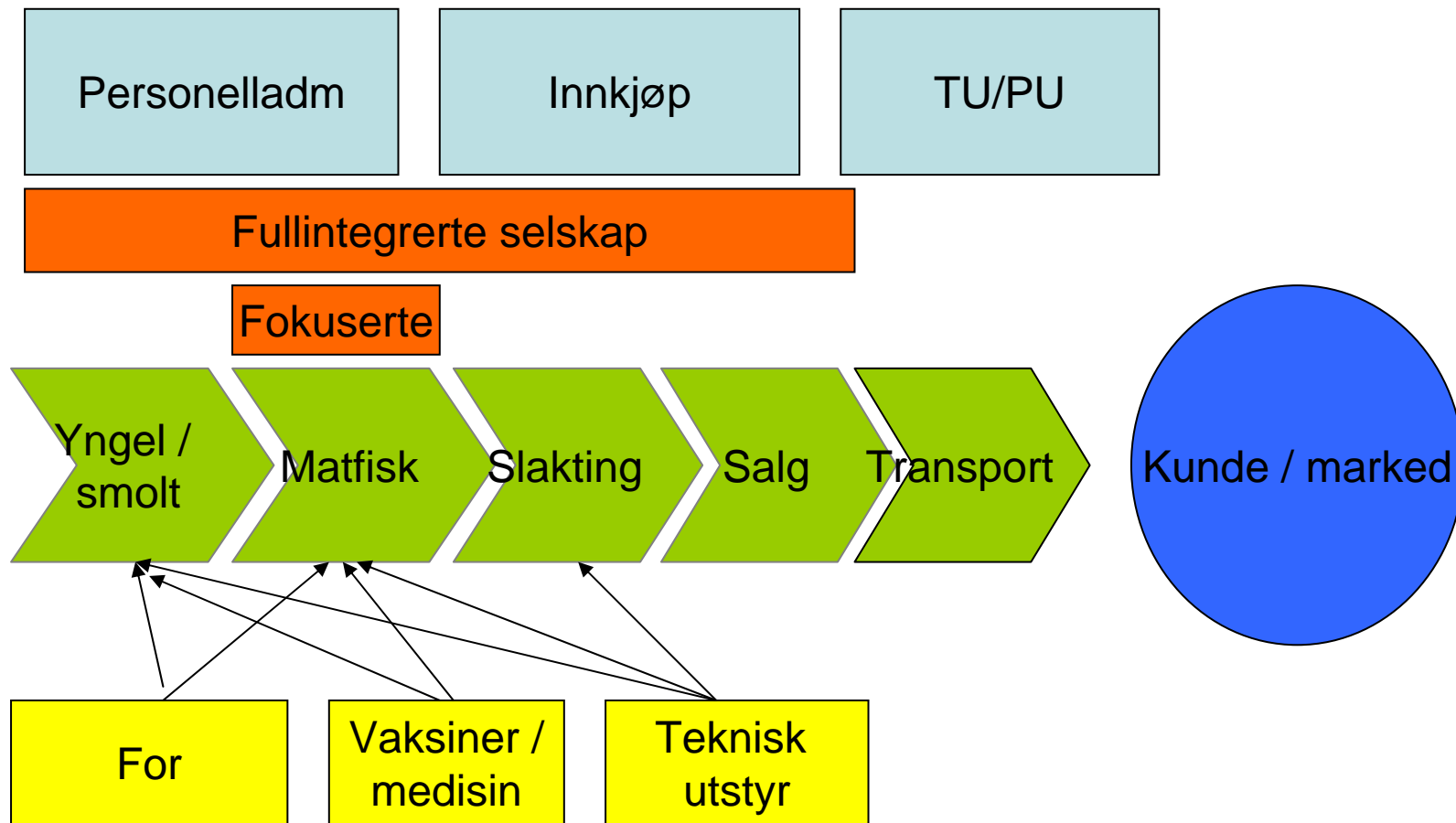


Verdikjede - leverandørutvikling

- Strategisk område
- Filosofi
 - Fra prisfokus til lønnsomhetsfokus
 - Fra leverandør – kunde relasjon til partnertankegang
 - En utvikling fra å kunne samarbeide til å ville samarbeide



Verdikjede - havbruk



Leverandørutvikling - Havbruk

- Inntrykk
 - Aktiv leverandørutvikling ikke noe fremtredende trekk ved oppdrettsnæringen
 - Produktutvikling basert på brukererfaringer / input fra markedet
- En leverandørutvikling basert på kompetanseoverføring vil åpne "nye dører".
- Et tett samspill i verdikjeden kan gi det fokuserte selskap samme muligheter som det integrerte.
- Det må villes en gjensidig utvikling
- Det er en grunnleggende forutsetning at det skal gi økt lønnsomhet for begge parter.



Leverandørutvikling - havbruk

- Sentrale spørsmål
- Samspill mellom ulik teknologi / utstyr viktig for verdiskapningen. Hvem skal integrere de ulike teknologier ?
 - Oppdretterne
 - Prosjektører
 - Systemleverandører
- Bransjestrukturen et hinder for aktiv leverandørutvikling ?
 - Mange relativt små selskap – både på oppdrettsiden og leverandørsiden
 - Svekket finansiell kapasitet – svake muligheter til å "bære" frem leverandører / produkter / teknologi



- Vi vil arbeide målrettet for å knytte leverandører med spisskompetanse og –teknologi sammen i langsiktige underleverandørforhold.
 - Foringsteknologi, overvåkningsteknologi etc
 - Bidra til godt samspill mellom de ulike produkter og teknologier
- Vi inngår gjerne i utviklingsprosjekter i tett samarbeid med både oppdrettere og forskningsmiljø.