

Videreutvikling av Mjosundet Næringspark

Forstudierapport



Videreutvikling av Mjosundet Næringspark – Forstudierapport

Innholdsfortegnelse

- 1. Innledning**
- 2. Dagens situasjon**
- 3. Scenarioer for utvikling**
- 4. Innsikt og rammebetingelser**
 - 4.1 Innsikt fra intervjuer med dagens aktører
 - 4.2 Potensielle nye aktører og næringer
 - 4.3 Synergimuligheter
 - 4.4 Rammebetingelser i området
- 5. Vurdering av mulighetsområder**
- 6. Anbefaling**
- 7. Veien videre**
- 8. Vedlegg**

1. Innledning

Bakgrunn: Aure kommune tok initiativ til dette forstudiet for å utforske utviklingsmulighetene ved Mjosundet Næringspark. Området har lenge hatt ferdigregulerte næringsarealer (ca. 12 dekar) uten særlig ny aktivitet. Samtidig er etablerte aktører som Sletta Verft AS og Aure Næringsforum nå pådrivere for videre utvikling. Prosjektet er startet i samarbeid mellom Aure kommune, Aure Næringsforum (ANF) og de lokale bedriftene (bl.a. Sletta Verft og MB Hydraulikk). **Formålet** er å foreta en systematisk gjennomgang av potensialet for videreutvikling av Mjosundet, slik at ledige arealer og det eksisterende næringsmiljøet kan utnyttes best mulig i tråd med regionale strategier og lokale behov. Forstudien skal identifisere konkrete utviklingsmuligheter og anbefale hvordan området kan tilrettelegges for framtidig næringsaktivitet.

Mandat og mål: Prosjektmandatet omfatter å belyse dagens situasjon, framtidige scenarier og mulige tiltak. Sluttrapporten skal levere et kunnskapsgrunnlag som inkluderer:

- **Innsikt i dagens aktører:** Behov og utviklingsplaner hos eksisterende bedrifter.
- **Rammebetingelser:** Oversikt over kritiske forhold som arealer, byggehøyder, kaier, vann, strøm, IT og kompetansetilgang.
- **Synergier:** Kartlegging av mulige synergier innen kompetanse, infrastruktur, teknologi og marked.
- **Nye næringer:** Vurdering av potensielle nye næringer og aktører som kan styrke den lokale klyngen.
- **Utviklingsretning:** Forslag til strategisk utviklingsretning for næringsparken med anbefalte tiltak.

Avgrensning: Forstudien fokuserer primært på aktører som allerede er en del av eller i nær tilknytning til dagens virksomheter. Det er ikke gjennomført dybdeintervjuer med bedrifter som per i dag står helt utenfor den eksisterende verdikjeden. En enkel spørreundersøkelse via Aure Næringsforum ble gjennomført for å fange opp innspill fra øvrig lokalt næringsliv, men identifiserte ingen nye, opplagte etableringskandidater utover dem som allerede var kjent.

Problemstillinger og tilnærming: Fire mulige utviklingsretninger ("scenarier") er belyst i arbeidet: (1) Videreutvikling kun basert på dagens aktører; (2) Etablering av dagens aktørers underleverandører i parken; (3) Tiltrekke nye aktører innen samme bransje (maritim); (4) Tiltrekke nye aktører innen nye bransjer (f.eks. akvakultur), enten med eller uten direkte synergi med dagens virksomhet. Forstudien er kvalitativ av natur og baserer seg på intervjuer med nøkkelaktører, innhentede notater og tekniske vurderinger, samt desk-research av relevante planer og trender.

Rapportstruktur: Kapittel 2 beskriver dagens situasjon og eksisterende virksomhet i Mjosundet. Kapittel 3 skisserer de fire scenarioene for utvikling. I kapittel 4 oppsummeres innsikt fra aktørene og gjennomgås sentrale rammebetingelser (areal, infrastruktur m.m.). Kapittel 5 inneholder en vurdering av scenarioene opp mot hverandre. Kapittel 6 presenterer hovedanbefalingen, og kapittel 7 skisserer veien videre for en eventuell hovedprosjektsfase. Til slutt følger vedlegg med utdypende noter, tabeller og figurer for detaljerte data og referanser.

2. Dagens situasjon

Om Mjosundet og dagens næringsaktører: Mjosundet er et kystområde i Aure kommune som allerede huser et aktivt industrimiljø. Kjernevirksomhetene i dag er **Sletta Verft AS** og **MB Hydraulikk AS**, som til sammen danner et maritimt tyngdepunkt. Sletta Verft er et skipsverft (katamaranverft) lokalisert i Mjosundet, mens MB Hydraulikk utvikler og produserer hydraulisk utstyr for maritime formål (f.eks. vinsjer, kraner, daviter og andre dekkssystemer). Rundt disse bedriftene finnes en etablert leverandørstruktur – flere underleverandører og partnere bidrar i verdikjeden, selv om de ikke fysisk er etablert i næringsparken per i dag.

Aure kommune har regulert et areal på omlag 12 daa ved Mjosundet for industriformål, tilknyttet de nevnte bedriftene. Til tross for at planområdet har vært ferdigregulert i lang tid, er store deler av dette arealet fremdeles ledig og ubygget. Sletta Verft og MB Hydraulikk disponerer sine produksjonslokaler, men det eksisterer betydelig ledig tomteareal rundt for potensielle nye etableringer. Kommunen og de lokale aktørene ser et behov for å få *aktivisert* disse tomtene, slik at man kan oppnå økt verdiskaping lokalt.

Lokal klynge og verdikjede: Sletta Verft og MB Hydraulikk utgjør sammen en liten klynge med komplementære tjenester. Sletta bygger i hovedsak arbeids- og servicefartøy, blant annet for havbruksnæringen, og MB Hydraulikk leverer mye av det hydrauliske utstyret ombord (vinsjer, kraner, etc.). Rundt dem finnes flere viktige **underleverandører**:

- *Bauta* (Bautagroup): Utfører mekanisk arbeid for Sletta Verft i dag. De opererer fra en midlertidig brakkerigg (ved Kjelklia) og mangler en permanent verksted/produksjonshall i Mjosundet.
- *Elmarin* (nå en del av Frydenbø Maritime): Står for all elektroinstallasjon på båtene som bygges. De har i en årrekke hatt Sletta Verft som sin største kunde. Per i dag benytter Elmarin en brakkerigg på fotballbanen i Mjosundet som interimsløsning for kontor/verksted, og de har behov for bedre kontorfasiliteter og lagerplass lokalt.
- *RM Ship Interior*: Leverer all innredning på fartøyene fra Sletta. Også de har uttrykt behov for lagerplass og eventuelt verksted lokalt.

Disse underleverandørene er kritiske for driften, men mangler faste tilholdssteder i næringsparken. I dag skjer mye gjennom innleide provisorier (brakker, midlertidige bygg), noe som ikke er optimalt på sikt.

I tillegg til leverandørene har Sletta Verft en håndfull større **kunder/partnere** som er relevante for næringsparkens utvikling. Blant annet er rederiet *FSV Group* (oppkjøpt av Aquaship i 2024) en nøkkelpartner – Sletta Verft har levert en rekke fartøy til FSV, som opererer servicefartøy innen oppdrett. FSV har på sin side lenge manglet en egen base, og det har vært diskutert i uformelle møter at de *burde hatt* en base i Mjosundet. Dette illustrerer potensialet for at en av Sletta Verfts største kunder faktisk kan etablere seg fysisk i næringsparken dersom forholdene ligger til rette. En slik etablering vil kunne gi Mjosundet enda større tyngde som maritimt senter.

Infrastruktur og beliggenhet: Mjosundet ligger strategisk til ved sjøen, med mulighet for kai og sjøtransport. Sletta Verft har allerede tilgang til sjø (utsettingsrampe/slip for nybygg), men det finnes per i dag ingen felles dypvannskai for området. Veiforbindelsene til Mjosundet er tilfredsstillende via fylkesvei, og området er en del av det regionale kraft- og vannforsyningsnett (se kap. 4.4). Næringsparken ligger omtrent midt mellom to planlagte storprosjekter innen havbruk Salfjord 1 og Salfjord 2 – et på **Hyttneet** (Tustna) og et på **Tjeldbergodden** – noe som gir en unik mulighet for å posisjonere Mjosundet som et knutepunkt for maritim og akvakulturrelatert industri. Summen av eksisterende industri, ledige arealer og nærliggende utbyggingsplaner danner et godt utgangspunkt for videre utvikling av næringsparken.

3. Scenarier for utvikling

I forstudien er det definert fire scenarier eller *mulighetsområder* for videreutvikling av Mjosundet Næringspark. Scenariene representerer ulike strategiske veivalg, fra forsiktig videreføring av dagens situasjon til en mer ambisiøs satsing på nye næringer. Det ene utelukker ikke nødvendigvis det andre – i praksis kan utviklingen bli en kombinasjon – men inndelingen hjelper å strukturere vurderingene:

Scenario 1: Videreutvikling med eksisterende aktører. I dette scenarioet skjer utviklingen innenfor rammene av de bedriftene som allerede er etablert (Sletta Verft og MB Hydraulikk). Det innebærer at disse ankerbedriftene selv ekspanderer sin virksomhet på de ledige tomtene – for eksempel ved å bygge nye produksjonshaller, utvide kapasitet eller sette i gang nye prosjekter i Mjosundet. Sletta Verft kunne i dette bildet øke båtproduksjonen eller diversifisere (f.eks. ta på seg større fartøy eller nye typer oppdrag), mens MB Hydraulikk kunne utvide verkstedareal, utvikle nye produktlinjer eller gå inn i nye markeder fra samme lokasjon. Scenario 1 representerer den mest *organiske* veksten: man bygger videre på det man allerede har, uten å hente inn nye selskaper. Risikoen og kompleksiteten er relativt lav, siden det er kjente aktører som står for utviklingen. Samtidig er potensialet for virkelig stor vekst begrenset av hvor mye Sletta Verft og MB Hydraulikk selv har kapasitet og vilje til å vokse. (– i betydningen om

selskapene har vekstambisjoner – noe som illustrerer at scenario 1 alene kan være sårbart dersom én av ankerbedriftene ikke har mulighet til å ekspandere.)

Scenario 2: Underleverandører etablerer seg. Dette scenarioet tar utgangspunkt i at dagens underleverandører og samarbeidspartnere flytter *inn* i næringsparken og etablerer permanente avdelinger der. Som nevnt under dagens situasjon har flere av Sletta/MBs leverandører allerede uttrykt behov for areal: Bauta (mekanisk), Elmarin (elektro) og R&M Ship Interior (innredning) er eksempler på bedrifter som i dag opererer på Mjosundet i midlertidige bygg. I scenario 2 legger man til rette for disse ved å tilby tomter eller kanskje felleshaller/kontorbygg hvor de kan leie seg inn. Dette vil formalisere klyngen rundt Sletta Verft ytterligere. Fordelen er at man styrker det eksisterende maritime miljøet: responstiden og samarbeidet mellom verft og leverandører bedres når alle er samlokalisert. I tillegg kan underleverandørene utvide tjenestetilbudet sitt ved å ha egne fasiliteter (f.eks. kunne Elmarin etablere et sertifisert testsenter for maritim elektronikk, eller Bauta få et verksted med kran for tyngre mekanisk arbeid). Scenario 2 er i stor grad en *forlengelse* av scenario 1 – det bygger på dagens aktører, men utvider kretsen til å omfatte verdikjeden rundt dem. Investeringene vil komme både fra de etablerte bedriftene (som investerer i egne bygg) og eventuelt i form av tilrettelegging fra kommunen (f.eks. grunnarbeid, infrastruktur til tomtegrenser).

Scenario 3: Nye aktører i samme bransje. Her tenker man seg at andre maritime virksomheter som ikke allerede er i Mjosundet, etablerer seg i parken. Det kan være bedrifter som opererer i tilstøtende markeder eller regioner og som ser en fordel i å ha base her. Et konkret eksempel er **FSV/Aquaship**: som nevnt har rederiet FSV (nå en del av Aquaship) vært i dialog om muligheten for en base i Mjosundet. I scenario 3 materialiseres dette – FSV/Aquaship bygger kanskje et kombinasjonsbygg med kontorer, lager og kai for sine fartøy i Mjosundet. Det vil gi dem en nærhet til Sletta Verft (for vedlikehold og nybygg) og til oppdrettsanleggene de betjener, samtidig som Sletta Verft sikres en lokal kunde på service/ombyggingssiden. Andre mulige “nye aktører i samme bransje” kan være for eksempel et selskap innen båtelektronikk, pumpe-/rørteknikk eller et annet verft som trenger ekstra kapasitet. Scenario 3 utvider altså den maritime klyngen med nye medlemmer, noe som kan gi økt robusthet og kompetanseflyt i miljøet. Utfordringen her er at det fordrer at slike aktører faktisk ser nok fordel av å etablere seg i Aure til at de tar steget – det krever aktiv markedsføring av området og insentiver for å lokke dem.

Scenario 4: Nye næringer med synergier (f.eks. akvakultur). Dette er det mest ambisiøse scenarioet, hvor Mjosundet Næringspark utvikles til et flerfaglig industrimiljø som inkluderer nye bransjer utover den tradisjonelle verftsindustrien. Spesifikt pekes det på muligheten for å knytte seg opp mot **akvakulturnæringen** og tilhørende *grønne* industriinitiativ. Beliggenheten mellom de planlagte oppdrettsanleggene på Hyttneset og Tjeldbergodden gjør Mjosundet velegnet for å serve og samarbeide med disse

satsingene. I praksis kan scenario 4 innebære etablering av for eksempel: en base for oppdrettsselskapene selv (driftsstøtte, verksted for oppdrettsutstyr), et selskap som foredler *restråstoff* fra oppdrett (fiskeslam, biprodukter) til noe verdifullt som biogass, gjødsel eller fiskeolje og proteinpulver, et anlegg for produksjon av fôr eller vaksiner til oppdrett, eller andre havbruksrelaterte virksomheter. Videre kan man se for seg aktører innen **bioteknologi og prosessindustri** som utnytter koblingen mellom maritim industri og marin bioressurs – for eksempel produksjon av omega-3, protein eller bruk av CO₂ i algeproduksjon. Scenario 4 inkluderer også å trekke inn *FoU-miljøer* (forskning og utdanning). Man kan tenke seg samarbeid med universiteter (NTNU), institutter (f.eks. Møreforskning) og fagskoler for å etablere utviklingsprosjekter eller kurs knyttet til den industriklyngen man ønsker å skape.

Totalt sett skisserer scenario 4 en **industripark** med et bredere spekter av aktører: maritime bedrifter (Sletta, MBH m.fl.) forblir ankeret, men man får inn oppdrettsaktører, biotek-selskaper, logistikkselskaper (for eksempel knyttet til sjøtransport, lagertjenester), flere teknologileverandører (elektro, automasjon, pumpesystemer, vannbehandling) og kunnskapsaktører. Ambisjonen er at disse skal dra nytte av hverandre – f.eks. at *sidestrømmer* utnyttes på tvers av bransjer (avfall fra én prosess blir råstoff for en annen), og at samlokalisering skaper et innovativt miljø som tiltrekker seg enda flere investorer. Scenario 4 krever mest koordinering og investering, men representerer også det største potensialet for verdiskaping og arbeidsplasser. En vellykket maritim-akvakultur industripark i Mjosundet kan bli et “fyrtårn” for grønn industri i regionen, med ringvirkninger i form av nye arbeidsplasser, økte skatteinntekter og profilering av Aure som industrikommune.

NB: I tillegg til disse fire hovedscenarioene, finnes det teoretisk sett et femte alternativ: at man tiltrekker seg en eller flere bedrifter som *ikke* har noen særlig synergier med dagens miljø (altså “helt nye bransjer uten tilknytning”). Det kan for eksempel være en bedrift som velger Mjosundet utelukkende ut fra tilgjengelig areal og beliggenhet, uten å ha noe med verft, havbruk eller maritim sektor å gjøre. Dette kan gi arbeidsplasser og aktivitet, men vil ikke bygge opp under klyngen. Forstudien har primært fokusert på scenarioer med synergier, da disse anses som mest gunstige for langsiktig utvikling. Etableringer uten synergier vil likevel kunne bli aktuelt som *plan B* dersom de foretrukne scenarioene ikke lar seg realisere (dette er kommentert i kap. 5–7).

4. Innsikt og rammebetingelser

I dette kapitlet oppsummeres først innsikten fra intervjuer og dialog med dagens aktører (4.1). Deretter analyseres mulige nye aktører og næringer basert på identifiserte trender og regionale forhold (4.2). Videre drøftes synergimuligheter i næringsparken (4.3), før vi til slutt gjennomgår de viktigste rammebetingelsene – areal, infrastruktur og andre forutsetninger som vil påvirke realiseringen av de foreslåtte scenarioene (4.4).

4.1 Innsikt fra intervjuer med dagens aktører

Det er gjennomført samtaler med representanter for Sletta Verft, MB Hydraulikk, Aure kommune og Aure Næringsforum, i tillegg til skriftlige innspill fra blant annet Sletta Verft (leverandørnotat) og Mellom AS (nettselskapet NEAS' datterselskap). Hovedfunnene kan oppsummeres slik:

- **Underleverandørenes behov:** Både Sletta Verft og MB Hydraulikk peker på at underleverandørene deres har utilstrekkelige arbeidsforhold i Mjosundet per i dag. Leverandørene opererer fra containere, brakker eller må pendle fra andre steder for å utføre arbeid. Dette er ineffektivt og kan hemme videre vekst. Det er enighet blant de lokale aktørene om at bedre fasiliteter for disse partnerne (verksteder, lager, kontor) vil styrke hele klyngen. Sletta Verft har tatt initiativ til å kartlegge behovene, jf. notatet som lister konkrete ønsker: Bauta trenger fast verksted og kontorløsning; Elmarin ønsker å slippe dagens provisoriske brakerigg og få egne lokaler; R&M Ship Interior har behov for lagerplass m.m..
- **Infrastruktur og kapasitet:** Et annet innspill fra industrien er viktigheten av infrastruktur – spesielt strøm. Sletta/MBH og deres partnere er bekymret for strømkapasiteten i regionen, da man allerede har sett at strømmettet på Nordmøre er makset ut (dette utdypes under rammebetingelser). Fra *Mellom AS* (NEAS) har forstudien mottatt et teknisk notat som bekrefter at større ny etablering i Mjosundet vil kreve nettforsterkninger og at slike er under planlegging (men ennå noen år frem i tid). Vannforsyning ble også diskutert, men der opplyser kommunen at dagens vann- og avløpsnett har god kapasitet (ingen umiddelbar flaskehals). Det ble påpekt noen “mykere” infrastrukturbehov: eksempelvis at mobil- og bredbåndsdekning må være stabil (noe den er i dag), og at veistandarden til området må tåle tyngre transport om aktiviteten øker (dette anses som håndterbart med eksisterende vei).
- **Ladeinfrastruktur (grønn teknologi):** Sletta Verft nevnte særlig behovet for å få på plass ladeinfrastruktur for elektriske fartøy. De fleste fartøy verftet har levert de siste 5–6 årene har en eller annen form for elektrifisering, men det finnes i dag ingen lade- eller landstrømsanlegg ved Mjosundet. I et møte med NEAS ble det tidligere nevnt at selskapet kunne være med på å bygge en hurtiglader for båt her, men det strandet den gang på krav om offentlig tilgjengelighet (verftsområdet er lukket). Like fullt er dette et tema som aktørene ønsker å få fortgang i – både av miljøhensyn og fordi elektrifisering brer om seg i maritim sektor. En løsning kan være å etablere en felles kai i området som er tilgjengelig for allmenheten, hvor ladeinfrastruktur kan plasseres (dette diskuteres i forbindelse med kaifasiliteter under kap. 4.4).
- **Eksisterende aktørers utviklingsplaner:** Sletta Verft og MB Hydraulikk har begge signalisert en moderat optimisme for egen utvikling i Aure, gitt at

rammebetingelsene er på plass. Sletta Verft har en solid ordrebok innen arbeids- og oppdrettsfartøy, og verftet vil kunne ekspandere produksjonen dersom de får tilgang på mer hallplass og kvalifisert arbeidskraft. MB Hydraulikk har på sin side jevn produksjon av dekksutstyr og ser muligheter innen det grønne skiftet (f.eks. utstyr til hybrid- og el-fartøy), men er avhengig av markedet. Ingen av bedriftene planlegger per nå drastiske oppskaleringer utenfor dagens bane, men de stiller seg positive til initiativ som kan bringe inn nye kunder eller samarbeidspartnere til området. Begge deltar aktivt i Aure Næringsforum og støtter industripark-konseptet som nå diskuteres.

- **Synspunkter på nye aktører:** De lokale aktørene er i all hovedsak positive til å få nye bedrifter til Mjosundet, så lenge de “passer inn” og skaper synergi. Sletta Verft har spesielt trukket frem at en etablering av FSV/Aquaship eller lignende ville vært svært gunstig, gitt det tette samarbeidsforholdet de allerede har. MB Hydraulikk ser også verdien av flere maritime aktører som kan gi større samlet aktivitet (flere båter å utstyre, mer vedlikeholdsarbeid, etc.). Når det gjelder helt nye bransjer, som oppdrett eller bioprosess, er holdningen avventende positiv – eksisterende industri er åpen for at slike kommer inn, men er tydelige på at det da må finnes fellesnevner som gjør at man faktisk får utbytte av hverandre. En ren “fremmed” fabrikk som ikke har noe med maritim sektor å gjøre, vil ikke være like interessant fra deres ståsted. Denne feedbacken understøtter forstudiets fokus på scenarioer med *synergi* fremfor isolerte etableringer.
- **Kommunens perspektiv:** Aure kommune og Aure Næringsforum fremhever at det politisk og administrativt er stor vilje til å legge til rette for ny aktivitet i Mjosundet. Kommunen ser gjerne at regulerte næringstomter tas i bruk og kan tilby hjelp i form av rask saksbehandling, tilpasning av reguleringsplan ved behov, samt kobling mot virkemiddelapparatet (fylkeskommune, Innovasjon Norge m.fl.). For dem er det særlig ønskelig med etableringer som knytter seg til *grønne* satsinger (f.eks. havbruk, sirkulærøkonomi, fornybar energi), i tråd med regionale næringsstrategier. Aure kommunes planstrategi 2020–2024 peker på havbruk og marin teknologi som vekstområder, noe som harmonerer godt med scenario 4 i denne rapporten. Kommunen har også påpekt viktigheten av å koordinere med pågående prosjekter som Kystkrafta (kraftnettutvikling) og fylkets industriløft for grønne initiativ, slik at Mjosundet kan “hekte seg på” disse større trendene.

4.2 Potensielle nye aktører og næringer

For å vurdere scenario 3 og 4 (nye aktører), har forstudien sett på hvilke konkrete muligheter som finnes i omverdenen og hvilke trender som kan påvirke Aure-samfunnet.

Havbruk og marine næringer: Som nevnt er to store landbaserte oppdrettsanlegg under planlegging i Aure-regionen – på Hyttneset (Tustna) og på Tjeldbergodden. Disse representerer en ny næring (akvakultur) som ikke tidligere har hatt stor tilstedeværelse

på land i kommunen. Realiseringen av disse prosjektene vil kunne trekke med seg et *økosystem* av leverandører og servicebehov: alt fra rørlegging, pumpe- og filtreringssystemer, oksygentilførsel, overvåkningssystemer, dykker- og ROV-tjenester, avfallshåndtering, til fôrleveranser og logistikk. Mjosundet, med sin beliggenhet omtrent midt mellom de to anleggene, kan potensielt bli en base hvor flere av disse aktivitetene samles. For eksempel kan man se for seg at et firma som leverer vannbehandlingsanlegg til oppdrettstanker etablerer seg i næringsparken, eller at et transportselskap lager fôrlager og kai for videre distribusjon til anleggene. Også oppdrettsselskapene selv kan ønske å ha noe nærvær; et selskap kunne ha verksted for vedlikehold av merder og utstyr, eller kontorer for driftsledelse, plassert i Mjosundet. Dette vil gi dem nærhet både til produksjonsanleggene sine og til maritime tjenester (verft, båter). **Sirkulærøkonomi** er en annen vinkling innen havbruk: En bedrift som spesialiserer seg på å ta opp slam/restråstoff fra oppdrettsanleggene og konvertere det til biogass, gjødsel eller protein, kunne ha fabrikk på Mjosundet – i nærheten av kilden (oppdrettsanleggene) og med kai for utskipping av ferdig produkt (f.eks. biogjødsel).

Grønn teknologi og omstilling: Globale og nasjonale trender innen **grønn omstilling** vil skape nye forretningsmuligheter de kommende årene. Tre relevante trendområder er: (1) **Grønn maritim teknologi** – utvikling av null- eller lavutslippsløsninger for skip (batterielektrisk drift, hydrogen/ammoniakk som drivstoff, energieffektivisering osv.). (2) **Sirkulærøkonomi og resirkulering** – teknologi og tjenester for gjenbruk av materialer, reduksjon av avfall og ombruk av ressurser. (3) **Energiomlegging** – nye energikilder og -bærere (f.eks. produksjon av grønn hydrogen/ammoniakk, lagring av fornybar energi). Mjosundet kan potensielt tiltrekke seg aktører innen disse områdene dersom det etableres en industriparkprofil som matcher. For eksempel kunne et selskap som utvikler hurtigladere og energilagringssystemer for elektriske båter være interessert i å teste utstyr i en næringspark der det faktisk bygges og opereres slike båter. Eller en leverandør av hydrogen-løsninger (små elektrolysører, brenselceller til maritim bruk) kunne være relevant å koble mot både maritime aktører og landbasert industri i parken. Videre kan felles satsing på *bærekraft* i Aure (f.eks. gjennom et grønt industripark-stempel) gjøre at Innovasjon Norge, Enova eller andre virkemiddelaktører gir støtte til pilotprosjekter i parken – slik støtte kan i seg selv lokke teknologibedrifter til å delta.

Andre mulige aktører: Utover de åpenbare maritime og marine næringene finnes det noen lokale og regionale forhold å vurdere. Aure har i dag et næringsliv som inkluderer olje/gass-aktivitet (Tjeldbergodden metanolfabrikk, oljebase), landindustri - støp og betong, sagbruk og reiseliv, men Mjosundet Næringspark er regulert for *industri/havn* og egner seg nok best for virksomheter som trenger slike fasiliteter. Det er ikke utenkelig at f.eks. et selskap tilknyttet **offshore vind** kan se mot Aure i fremtiden – Nordmøre er ikke langt unna planlagte havvind-områder (like nordvest for Trøndelag). Et vedlikeholds- eller lageranlegg for havvind-komponenter kunne i teorien plasseres her, selv om det i dag ikke foreligger konkrete planer. Et annet eksempel kan være **forsvarsrelatert**

industri (gitt Nordmøres marine fokus), men dette er spekulativt. Essensen er at Mjosundet, som kystnær industripark, nok vil være mest attraktiv for virksomheter som har *noe* maritimt eller marin tilsnitt. Forstudien har ikke avdekket noen umiddelbare kandidater utenfor havbruk/maritim sektor som peker seg ut, men man holder muligheten åpen for at helt nye interessenter kan melde seg dersom området markedsføres bredt.

Oppsummering av mulighetsrommet: De mest sannsynlige “nye” aktørene på kort sikt synes å være knyttet til havbruksboom’en (leverandører, service eller foredling relatert til oppdrett) og aktører innen grønne maritime teknologier. Disse vil kunne ha klare synergier med de eksisterende (scenario 4 med synergier). Aure Næringsforum har dialog med fylkeskommunen om det **grønne industriløftet**, og Mjosundet blir nevnt som et case der man kan kombinere tradisjonell industri med nye grønne satsinger. Dermed er timingen god: det gjelder å posisjonere seg mens disse trendene materialiserer seg. Scenarioer uten slik kobling (f.eks. en tilfeldig fabrikk som trenger et sted å etablere seg) anses som mindre aktuelle per nå, men de kan bli relevante dersom de primære satsingene ikke lykkes og man uansett ønsker aktivitet på tomtene.

4.3 Synergimuligheter

En rød tråd i vurderingen av scenarioer er *synergier*. Under beskrives hvilke synergier de ulike retningene kan utløse, og hvorfor de er viktige:

- **Synergier innen eksisterende klynge:** Sletta Verft og MB Hydraulikk har i dag et komplementært forhold – verftet bygger båter og MBH leverer utstyr til disse. Begge drar nytte av å ligge vegg-i-vegg, da det gir raske avklaringer og skreddersøm av løsninger. For eksempel kan ingeniørene hos MBH lett tilpasse en kran eller vinsj til Sletta sine båter ved å følge byggeprosessen tett. Hvis underleverandørene i tillegg etablerer seg på området (scenario 2), styrkes denne effekten: Elektrikerne fra Elmarin vil være tilgjengelige på kort varsel for installasjon eller feilsøking; Bauta kan ta akutte sveiseoppdrag umiddelbart. Dette reduserer både tidsbruk og kostnader for prosjekt gjennomføringen (transport og ventetid minsker) og øker konkurransekraften til hele miljøet. I tillegg kan felles rekrutteringstiltak og kompetanseheving skje når flere jobber side om side – for eksempel kan Sletta, MBH og leverandørene gå sammen om å kjøre kurs for lærlinger, dele på dyrt spesialutstyr, eller samarbeide om innkjøp av forbruksvarer. Slike synergier er allerede delvis til stede, men vil bli langt mer merkbare ved samlokalisering.
- **Synergier med nye maritime aktører:** Scenario 3, hvor nye maritime bedrifter kommer til, vil i stor grad bygge ut den eksisterende klyngen.

- Et konkret case: Dersom FSV/Aquaship etablerer seg med en base i Mjosundet, vil Sletta Verft sannsynligvis få mer service- og vedlikeholdsarbeid på FSVs fartøyer (som nå ligger rett ved). Samtidig vil FSV få direkte tilgang til verftstjenester uten å måtte sende båtene andre steder – en klar effektivitetsgevinst for dem. MB Hydraulikk kan få oppdrag på FSVs utstyrspark (overhaling av vinsjer, kraner osv.). Leverandørene som Elmarin og R&M vil også få mer arbeid når FSV har base med flere skip som trenger oppgraderinger, ombygginger eller periodisk vedlikehold. På denne måten skaper én ny aktør økt oppdragsmengde for *alle* de eksisterende – en multiplikatoreffekt. Tilsvarende resonement vil gjelde for andre mulige aktører innen samme bransje: om f.eks. et spesialfirma innen maritim elektronikk flytter inn, kan de både være underleverandør til verftet og selge tjenester eksternt fra sin base i Mjosundet, noe som igjen trekker flere kunder til området (som så kan få andre behov dekket lokalt, osv.). Summen er at scenarier 2 og 3 (leverandører + nye maritime) gjør Mjosundet mer attraktivt for alle involverte fordi det samlede tjenestetilbudet og kompetansen øker.
- **Synergier maritim + havbruk (kryss-sektorielle):** Den potensielt største gevinsten ligger i scenario 4, der man kobler sammen den maritime klyngen med **akvakultur- og prosessindustri**. Dette kan gi en rekke nye synergimuligheter: En oppdrettsaktør i parken vil ha direkte nytte av maritim kompetanse (de trenger båter, dykkerutstyr, mekanisk vedlikehold – alt finnes hos eller nær Sletta/MBH). Omvendt kan maritime aktører dra nytte av oppdrettsselskapets tilstedeværelse – f.eks. ved at Sletta Verft får kontrakter på spesialutstyr eller fartøy knyttet til oppdrettsanleggene. Enda mer spennende er *sirkulærøkonomi-synergiene*: restråstoff fra fiskeoppdrett kan bli råstoff for en biotek-bedrift vegg i vegg. For eksempel kan slam fra oppdrett pumpes direkte til en biogass-reaktor i næringsparken, og den biogassen som produseres kan i sin tur brukes til å forsyne skip ved kai med energi eller varme opp verksteder – et lokalt kretsløp. CO₂ fanget fra en prosess (f.eks. gjæringsprosesser i en biofabrikk) kan kobles inn i oppdrettskar for å stimulere algevekst eller annet biologisk formål. En bedrift som produserer oksygen til oppdrettsanleggene kunne også levere oksygen til sveising hos verftet, etc. Slike tverrgående synergier forutsetter at aktørene planlegger sammen og ser verdien av å dele infrastruktur og biprodukter. Et **FoU-miljø** tilknyttet parken vil kunne koordinere slike prosjekter, ved å kjøre forskningsprosjekter på f.eks. optimal utnyttelse av fiskeavfall eller energigjenvinning. Dette tiltrekker seg igjen studenter og kompetanse som kan komme begge bransjer til gode.
- **Felles infrastruktur og kostnadsdeling:** En generell synergieffekt av en industripark er muligheten for å **dele på infrastruktur**. Dette er påpekt som en fordel for Mjosundet: flere aktører kan dele på bruk og kostnad av vei, kai, vann-

og avløpsanlegg, strømnnett, vakthold/sikkerhet, og kanskje felles administrasjonstjenester. For eksempel kan en ny dypvannskai finansieres i fellesskap og benyttes av både verft (utskiping av båter, ankomst av utstyr) og av oppdrettsrelatert industri (import av fôr, eksport av ferdigvarer) – alle slipper å bygge hver sin kai. Tilsvarende kan det etableres et felles bygg for kantine, garderober, møterom og kontorplasser som småbedriftene kan benytte, fremfor at hver virksomhet må ha alt selv. Slike delingsløsninger reduserer etableringskostnader for den enkelte aktør og senker terskelen for at nye kommer til. I sum øker dette konkurransekraften til miljøet: man kan tilby komplette fasiliteter til en lavere kostnad per bedrift enn om hver stod alene.

- **Kompetansemiljø og omdømme:** Når flere aktører samles, oppstår et *kompetansemiljø* som er mer enn summen av individene. Mjosundet kan med en vellykket utvikling få et rykte som “stedet man drar til for maritime og marine løsninger”. Det kan tiltrekke seg flere flinke fagfolk (ingeniører, teknikere) som synes det er spennende å jobbe i et cluster hvor det skjer mye. Dette er en synergieffekt i form av **omdømme**: et sterkt miljø får en selvforsterkende effekt ved at folk og bedrifter vil være en del av det. Aure kommune kan profilere seg som grønn industrikommune og et regionalt tyngdepunkt, noe som igjen kan gi politisk gjennomslag for støtte og midler fra fylkeskommune og stat (fordi man blir “synlig på kartet”).
- **Fravær av synergier – kostnaden:** Det motsatte av synergier er også verdt å nevne: Hvis Mjosundet Næringspark kun skulle fylles av bedrifter som ikke har noe med hverandre å gjøre, mister man alle de ovennevnte gevinstene. Man ender da opp mer med et tradisjonelt industriområde der hver bedrift opererer separat (som f.eks. et generelt industrifelt langs en vei). Dette kan selvsagt gi lokal verdiskaping i form av arbeidsplasser og skatt, men det gir ikke klyngefordeler. En isolert virksomhet vil neppe bidra til kompetanseheving hos nabobedriftene eller dele noe særlig infrastruktur. Derfor anses scenarier uten synergier som langt mindre attraktive i denne sammenheng, med mindre alternativet er at områdene forblir helt tomme. Først om det viser seg umulig å realisere klyngesatsingen, bør man eventuelt gå for “hvilken som helst” bedrift som vil etablere seg bare for å få aktivitet – det vil da være et rent volumorientert grep, snarere enn et strategisk løft. Tross alt, aktivitet avler aktivitet, og det kan med riktig fokus og styring, bli en arena hvor man kan knytte nye forbindelser som igjen kan ha potensiale for synergier.

4.4 Rammebetingelser i området

Her gjennomgår vi nøkkelforutsetningene for utvikling: areal og regulering, kaiforhold, vann- og strømtilgang, digital infrastruktur samt kompetanse/personell.

Areal og reguleringsplan

	Areal (daa)	BYA 40 % (m ²)	Tillatt byggehøyde	Estimert bruksareal	Merknader
BI_1	5,5	2200	20 m	11 000	Største delområde, høy fleksibilitet
BI_2	4,6	1840	10 m (12 m for moduler)	3700 (5500 m ² med modbygg)	Egnet for modulbaserte eller mellomhøye bygg
BI_3	1,9	760	15 m + tårn-kran 50 m	2300	Mindre tomt, men fleksibel høyde og

*Mindre tomt, men fleksibel høyde og kranmulighet

Mjosundet Næringspark omfatter tre definerte delområder for industri i gjeldende reguleringsplan. Disse er betegnet BI_1, BI_2 og BI_3 med tilhørende størrelser: ca. 5,5 daa, 4,6 daa og 1,9 daa respektivt. Totalt utgjør regulert næringsareal dermed omtrent 12 dekar, som tidligere nevnt. Utnyttelsesgraden er i planen satt til BYA=40 % for hvert delområde, dvs. at maksimalt 40 % av arealet kan bebygges som fotavtrykk. Dette tilsvarer maksimalt bebygd grunnflate på ca. 2 200 m² i BI_1, 1 840 m² i BI_2 og 760 m² i BI_3. Tillatt byggehøyde varierer: I BI_1 kan man bygge inntil 20 m høyt, BI_2 tillater 10 m (evt. 12 m for flyttbare riggmoduler) og BI_3 tillater 15 m bygg – i BI_3 kan det i tillegg settes opp tårnkran opp til 50 m høyde. Disse høydene tilsvarer typisk 2–5 etasjer industribygg (anslagsvis ~4 m pr. etasje). Utnyttet høydene fullt ut, vil man kunne oppnå om lag følgende bruksarealer: BI_1 ~11 000 m², BI_2 ~3 700 m² (evt. opp mot 5 500 m² hvis 12 m modulløsning) og BI_3 ~2 300 m². **Samlet gir reguleringen et potensial på rundt 17 000–19 000 m² bygningsmasse** fordelt på de tre tomtene, avhengig av utforming. Dette er en betydelig bygningsmasse for en liten industripark, og indikerer at selv om alle scenarioene skulle realiseres, vil man kunne finne plass innenfor dagens plan. Det er med andre ord ikke mangel på areal som begrenser utviklingen. Reguleringsens rammer (BYA 40 % og angitte høyder) er forholdsvis konservative – det finnes eksempler på 50–60 % BYA i andre kommuner når infrastrukturen tillater det. Skulle det i fremtiden bli aktuelt med enda høyere utnyttelse (f.eks. et svært plasskrevende prosjekt), kan en reguleringsendring vurderes. Men per nå anses det ikke nødvendig; dagens plan gir rikelig handlingsrom. En praktisk utfordring kan være terreng og grunnforhold – noe masseutskifting og planering kan behøves for å klargjøre tomtene

– men dette er vanlige tiltak som inngår i utviklingsprosjekter og utløser ikke spesielle hindringer.

Kai fasiliteter

Per i dag finnes det ingen felles offentlig kai allokert til Mjosundet Næringspark. Sletta Verft har egen slip og en mindre kai for sitt bruk, men den er ikke dimensjonert som dypvannskai for større fartøy. En fullverdig dypvannskai (dybde > 8 m, lengde 50–100 m+) blir ofte betraktet som kritisk infrastruktur i en maritim industripark. Fordelen med Mjosundet er at det ligger ved en beskyttet sjøarm med naturlig relativt dypt vann; det bør være mulig å anlegge en kai med tilstrekkelig dybde uten ekstreme tiltak (forbehold om at detaljerte undersøkelser må bekrefte dette). En utvidet industripark bør planlegge for en felles kai som kan betjene ulike aktører – for eksempel anløp av fraktfartøy med utstyr, levering av større komponenter direkte sjøveien, utskiping av større modulbygg eller fartøy som bygges, og som bunker-/ladepunkt for servicefartøy. Sambruk av kai gir synergieffekt som nevnt: Oppdrettsaktører kan losse fôr eller laste fisk ved samme kai som verftet laster ut båter, selvsagt koordinert i tid. Dette fordrer noe form for felles driftsorganisering (havnemyndighet eller lignende). Alternativt kan man tenke seg at én aktør (f.eks. oppdrettsselskap) bygger kai, men at den gjøres tilgjengelig for andre ved behov. Under alle omstendigheter er *kai* et tema som må adresseres dersom scenario 3 eller 4 realiseres. Kommunen eier ikke kaianlegg der per i dag, så dette vil kreve nyinvesteringer. Imidlertid finnes det støtteordninger (f.eks. i regi av Kystverket eller næringsfond) for utbygging av industrihavner som kommer flere til gode. **Veiforbindelse og intern logistikk** hører også med her: veien ned til næringsparken må tåle tungtransport til/fra kai, og det må avsettes areal til snuplass, lager ved kai, evt. truck/kran. I planen er det avsatt trafikkområder som ser ut til å ivareta dette, men detaljprosjektering vil vise behov for justeringer.

Vannforsyning

Mjosundet-området er tilknyttet Aure kommunes offentlige vannverk via en kommunal vannledning som går gjennom næringsparken. Vannforsyningen ble i sin tid dimensjonert for blant annet tidligere Mjosundet skole og boligfelt i området, og har fortsatt betydelig ledig kapasitet. Dagens vannforsyning vurderes derfor ikke som noen flaskehals – Aure vannverk leverer allerede rikelig rensset drikkevann til næringsparken og nærområdet via eksisterende nett. Kommunen har de senere år gjort oppgraderinger der det har vært nødvendig; bl.a. ble det rundt 2020 lagt en ny sjøledning ved Mjosundet for å sikre robust vanntilførsel til Ertvågsøya. Dette har ytterligere bedret forsyningssikkerheten. Totalt forsyner Aure kommunes fem vannverk ca. 2000 fastboende og 500 hytter med drikkevann, noe som indikerer at systemet er dimensjonert for betydelig belastning og har god margin i dag. Kommunen oppgir også at ledningsnettet i Mjosundet har tilfredsstillende kapasitet for brannslukningsvann og avløp per i dag.

For fremtiden planlegger Aure kommune en kommunedelplan for vannforsyning (2024–2027) for å sikre langsiktig kapasitet og nødvendige oppgraderinger. Dette tyder på at kommunen er proaktiv og vil forsterke vannsystemene der det trengs, noe som inkluderer Mjosundet ved økt forbruk. Konklusjonen er at *vannforsyning ikke utgjør noen vesentlig begrensning* for nye etableringer i Mjosundet med dagens utsikter. Selv ved moderat økning i industriforbruk vil vannverket kunne håndtere det. Skulle en ekstremt vannkrevende aktør dukke opp (f.eks. et landbasert oppdrettsanlegg med svært høyt vannbehov), vil det måtte vurderes særskilt – muligens med lokale tiltak som egne høydebasseng eller forsterkninger – men dette ligger utenfor hva man anser som realistisk i nærmeste fremtid.

Strømforsyning

Strømforsyningen til Mjosundet Næringspark inngår i regionalnettet på Nordmøre. Leveransen håndteres av nettselskapet NEAS via deres regionalnettoperatør *Mellom AS*. Det går en 22 kV høyspent luftlinje langs Mjosundet-området i dag som forsyner eksisterende industri og bebyggelse. Dagens strømforbruk hos Sletta Verft, MB Hydraulikk og øvrige er relativt beskjedent (i størrelsesorden noen få MW på det høyeste), og **lokalnettet har så langt dekket dette uten kapasitetsproblemer**. Det er ikke rapportert om spenningsfall eller upålitelig levering for nåværende forbruk, ifølge NEAS.

Utfordringen ligger imidlertid på *regionalt nivå*: Kraftnettet i Aure og omkringliggende kommuner er per i dag tilnærmet fullt utnyttet. Nordmøre befinner seg i en situasjon der overføringskapasiteten er begrenset og Statnett/NEAS har måttet iverksette spesielle tiltak i drift (spesialregulering) for å opprettholde forsyningen. Allerede i 2019 advarte lokale industriledere om at manglende strømkapasitet kunne bremse næringsutviklingen – noe utviklingen har bekreftet. Ved utgangen av 2024 var det meldt inn ca. **260 MW ny etterspørsel** for tilknytning til NEAS sitt nett, prosjekter som nå står i kø og venter på kapasitet fra overliggende nett. Dette tallet overstiger dagens marginer mange ganger. **Kapasitetskøen** betyr at nye store kraftkrevende prosjekter risikerer å måtte vente i årevis før de kan få full nettilknytning. For Mjosundets del innebærer det at om man i dag ønsket å etablere f.eks. et datasenter, en større oppdrettsfabrikk eller annen kraftkrevende industri, så ville man ikke få trukket tilstrekkelig strøm uten ekstraordinære tiltak – man måtte enten vente på nettkapasitet eller akseptere en begrenset effekt.

På **kort sikt** er altså strøm en potensiell *flaskehals*. Dette bekreftes av *Mellom AS* sin tilbakemelding: alle nye tilknytninger over 1 MW må gjennom en modenhetsvurdering, og prosjekter over 5 MW/20 GWh må gjennom en sentral vurdering hos Statnett (“konkurranse om kapasitet”) – gitt dagens kø vil slike prosjekter typisk havne langt bak i køen og neppe få full adgang før nettforsterkninger er på plass. I tillegg vil en økning i forbruk i Mjosundet ut over et par MW utløse behov for å oppgradere den lokale

transformatorstasjonen på Gylthalsen (rett sør for Aure sentrum) samt bygge ny eller forsterket 22 kV-linje derfra til Mjosundet. NEAS estimerer at en slik oppgradering vil ha en ledetid på ~30–36 måneder fra beslutning. Dette er viktig å ta med i planleggingen: selv om overordnet nett blir bedre (se under), må man også forbedre den siste “milen” ut til Mjosundet, noe som bør startes i god tid før nye anlegg står klare.

På **lengre sikt** er situasjonen mer lovende. Det pågår omfattende planer for å forsterke kraftforsyningen til Nordmøre og Aure. Statnett, i samråd med NEAS og nabonett, utreder og planlegger flere store nettinvesteringer:

- Et sentralt tiltak er etablering av en ny **132 kV regionalnettstasjon på Tjeldbergodden** (i Aure) og tilknytning av denne til Statnetts transmisjonsnett. Statnett har i sin konseptstudie (KVU Nordmøre) allerede inkludert et alternativ der en fullverdig 132 kV stasjon ved Tjeldbergodden bygges og knyttes inn mot hovednettet. Dette vil gi Aure-området en direkte matning fra sentralnettet og avlaste dagens radialer. Per i dag finnes ingen storskala trafo-stasjon i Aure; en ny stasjon vil fjerne denne begrensningen.
- Videre planlegges oppgradering av eksisterende 132 kV linjer (fra Istad/Molde til Kristiansund) og bygging av en ny **420 kV høyspentledning** fra Snilldal (Trøndelag) via Aure til Fræna (Romsdal). Disse prosjektene har mål om ferdigstillelse rundt 2030–2031. Effekten vil være dramatisk: Overføringskapasiteten inn til Nordmøre forventes mer enn fordoblet når prosjektene er realisert. NEAS uttaler at disse investeringene er avgjørende for å kunne møte etterspørselen og gi forutsigbar krafttilgang til nyetableringer fremover.
- NEAS/Mellom AS har i 2024 også igangsatt en konseptvalgutredning (KVU) for nett i Aure (“Område Nord”), som skal konkretisere tiltakene på regionalnettnivå.
- Det kan også nevnes at Statnett formelt har tildelt Salfjord nettkapasitet og at full kapasitet på 55MW blir tilgjengelig i 2028.

Summen av disse planene er at Aure kommune, innen utgangen av dette tiåret, sannsynligvis vil ha en vesentlig bedre kraftsituasjon. **Omtrent fra 2030** av vil Mjosundet kunne få strømleveranser fra et betydelig forsterket nett med både høyere spenning og kapasitet. Krafttilgang går da fra å være en begrensende faktor til å bli en *muliggjørende* faktor for vekst. Større industriaktører vil da kunne etablere seg uten å “kvele” det lokale nettet, forutsatt at de melder behov tidlig og blir med i planleggingen. Allerede nå merkes en viss optimisme i regionen: Aure Næringsforum og andre jobber aktivt gjennom prosjekter som Kystkrafta for å sikre at kystkommunene får et sterkest mulig nett så fort som mulig.

For Mjosundet Næringspark sin del må man legge *tidsfaktoren* til grunn: I perioden 2025–2030 vil nyetableringer over noen få MW være vanskelige å få fullt ut strømforsynt –

man kan i beste fall få til midlertidige løsninger eller små tilkoblinger. Dette setter en begrensning på hvor raskt man kan tiltrekke de mest kraftintensive prosjektene. Fra 2030 og utover vil situasjonen gradvis bedre seg, og da kan man markedsføre parken som “klar for kraftkrevende industri”. Det anbefales at man jobber tett med NEAS/Statnett for å følge fremdriften på nettutbyggingen og koordinere nye prosjekter med milepæler for når kapasitet blir tilgjengelig. I mellomtiden kan man utforske interim-løsninger: f.eks. mobile energiløsninger (containergeneratorer på biobrensel, lokale solceller med batteribank, etc.) for mindre prosjekter som ønsker i gang før 2030.

Oppsummert er dagens situasjon at **strøm er en betydelig utfordring på kort sikt**, men med klare planer for utbedring innen 5–10 år. Vannforsyning, derimot, er tilfredsstillende og kan håndtere vekst uten problemer. Dette betyr at i scenarioevalueringen må man vektlegge *timing*: scenarioer som innebærer stor strømbruk vil kreve et lengre perspektiv eller midlertidige løsninger, mens prosjekter med beskjedent kraftbehov kan igangsettes tidligere. På lengre sikt (post-2030) forventes strømtilgang å gå fra å være en bremsekloss til en katalysator for industriutvikling i Aure.

Digital infrastruktur (IT)

Tilgang på høyhastighets internett og god telekommunikasjon er i dag en forutsetning for de fleste virksomheter. I Aure er fibernett utbygd til mange deler av kommunen, ofte i regi av NEAS (Vindel) eller alternative leverandører. Mjosundet er intet unntak – området kan tilkobles fiberoptisk bredbånd relativt enkelt, da det går stamfiber langs hovedveiene og det er få kilometer inn til tettstedet Aure hvor det finnes node. Dagens bedrifter benytter allerede digitale tjenester uten vesentlige problemer, så vidt forstudien er kjent. Ingen av de intervjuede aktørene har meldt om mangler på IT-siden. For potensielle nye etableringer, som datasentre eller andre IT-intense virksomheter, vil redundans og kapasitet være viktig, men det ligger utenfor typiske scenarier for denne parken (datasenter vil uansett være avhengig av kraft, som er større begrensning). Det antas at IT-infrastrukturen kan oppskaleres etter behov – skulle industriparken trenge egen fiberring eller 5G-dekning, vil dette være gjennomførbart med moderate investeringer.

Konklusjon: Digital infrastruktur anses ikke som noen barriere; den kan leveres etter behov. Like fullt bør man i videre planlegging sørge for å legge trekkerør og annet til rette i grunnen når man først gjør anleggsarbeid, slik at alle nye tomter har fiberframføring tilgjengelig. Et mål bør være at Mjosundet Næringspark kan markedsføres som “fiber-ready” med høy kapasitet for nye bedrifter.

Kompetanse og arbeidskraft

Tilgang på kompetent arbeidskraft er en kritisk faktor for alle scenarioene. Aure kommune har et relativt begrenset befolkningsgrunnlag (ca. 3 500 innb., og arbeidsstokken innen industri/tekniske fag er deretter begrenset). Dagens bedrifter har klart å rekruttere dyktige fagfolk, men melder om at det tidvis er krevende å få tak i spesialister lokalt – man er avhengig av noe pendling eller innleie. En utvidelse av

aktivitetene i Mjosundet vil utvilsomt kreve *tilførsel* av arbeidskraft utenfra, enten ved at folk pendler fra nabokommuner (Kristiansund, Halså, Smøla etc.) eller ved tilflytting. For å lykkes må man derfor fokusere på **rekrutteringstiltak og kompetansebygging**.

En klar synergi er koblingen mot utdanning: Ved å trekke inn fagskoler, lærlingeordninger og kanskje NTNU/Møreforskning i prosjektene, legger man grunnlag for å tiltrekke unge talenter. For eksempel kunne man etablere en lærlingering knyttet til industriparken, der lærlinger roterer mellom Sletta, MBH og oppdrettsaktører for å få bred erfaring – dette kan tiltrekke flere søkere. Videre kan man se på incentivordninger for å få folk til Aure: hjelp til bolig, profilering av Aure som et godt sted å bo, osv. Aure Næringsforum har allerede slike tema på agendaen i andre prosjekter (tilflytting, bolyst).

Det er verdt å merke seg at nye næringer (som havbruk/biotek) vil kreve *annen* kompetanse enn det som finnes i dag. Skal man drive f.eks. et prosessanlegg for fiskeslam, trenger man folk med kjemiprosess-bakgrunn; skal man ha FoU-prosjekter, trengs ingeniører/forskere innen marin biologi eller miljøteknologi. Slike profiler finnes det få av lokalt, så tiltrekking blir essensielt. Heldigvis kan også her klyngen spille en rolle – et spennende industrimiljø vil i seg selv være mer attraktivt å flytte til enn én enslig fabrikk. Omdømme som “grønn industripark” kan trekke til seg idealistiske unge ingeniører som vil jobbe med bærekraft. Også her kan samspill med academia hjelpe: kanskje kan man tilby mastergradsprosjekter i bedriftene, sommerjobber, etc., som gjør at noen velger å bosette seg i Aure etter endt utdanning.

Oppsummert: Kompetanse og personelltilgang er en utfordring, men en håndterbar en hvis den adresseres proaktivt. Tiltak bør inngå i en evt. hovedprosjektfase, f.eks. tett samarbeid med utdanningsinstitusjoner, trainee-program, og markedsføring mot potensielle arbeidstakere. Det kan også vurderes å knytte til seg en ekstern “kompetansepartner” (f.eks. et konsultentselskap eller rekrutteringsfirma) i videre prosjekt, slik det ble foreslått i prosjektplanen. Uansett må man være klar over at scenarioer som medfører stor vekst (3 og 4) ikke bare automatisk vil lykkes – man må sikre menneskene til å befolke arbeidsplassene.

5. Vurdering av mulighetsområder

I dette kapitlet sammenstilles de fire scenarioene fra kap. 3 og vurderes opp mot hverandre. Hvert scenario har styrker og svakheter, og de kan til en viss grad kombineres. Under gis en kvalitativ vurdering med vekt på potensial, gjennomførbarhet, risiko og strategisk samsvar for hvert av dem:

Scenario 1 – Eksisterende aktører utvider: *Potensial:* Lav til moderat. Dette scenarioet sikrer at Sletta Verft og MB Hydraulikk får rom til å vokse organisk, noe som kan gi noen nye arbeidsplasser og konsolidere virksomhetenes posisjon i Aure. Det bygger videre på det man allerede er god på, med minimale endringer.

- Fordeler:** Enkelt å gjennomføre (aktørene er etablert og kjenner markedet). Lav risiko – man unngår å bli avhengig av nye ukjente bedrifter. Man får utnyttet noe av ledig areal til utvidelser de nærmeste årene. **Utfordringer:** Begrenset effekt på den totale næringsutviklingen; det vil trolig ikke fylle opp næringsparken eller utløse de store ringvirkningene. Man kan ende opp med “status quo pluss litt”, dvs. en forsiktig vekst som kanskje uansett ville skjedd. Videre er scenario 1 sårbart for endringer hos ankerbedriftene – hvis én av dem får nedgang (f.eks. mister ordrer), finnes det ingen nye ben å stå på. Strategisk sett adresserer ikke scenario 1 ønsket om diversifisering eller grønn omstilling; det er mer en *defensiv* strategi (ta vare på det man har). **Vurdering:** Scenario 1 alene fremstår som noe utilstrekkelig gitt målsetningene. Det bør uansett legges til rette for at Sletta og MBH kan utvikle seg (dette er grunnmuren), men for å forsvare et større prosjekt må man nok sikte høyere enn kun organisk vekst.
- Scenario 2 – Underleverandører etablerer seg:** *Potensial:* Moderat. Å få inn 3–5 underleverandørbedrifter i parken kan gi et merkbart løft: man vil øke sysselsettingen noe (kanskje 10–30 arbeidsplasser til sammen), og effektiviteten i klyngen bedres. **Fordeler:** Relativt realistisk på kort sikt – disse aktørene er allerede involvert og har uttrykt interesse/behov for areal. Det krever begrenset ekstra infrastruktur (leverandørene trenger verksted-/kontorbygg, men ikke mye mer). Klyngeeffekten vil øke umiddelbart: bedre logistikk, samarbeid og deling som beskrevet tidligere. Dessuten er scenario 2 positivt for ankerbedriftene; det vil støtte opp under deres videre vekst og gjøre Mjosundet mer “stickiness” for dem (de får et helt økosystem rundt seg). **Utfordringer:** Underleverandørene er stort sett små/mellomstore bedrifter med begrensede investeringsbudsjetter – de vil trenge gunstige betingelser for å bygge/etablere seg (kanskje kommunen må bidra med tomteinfrastruktur eller man må finne investor til å føre opp bygg som leies ut). Effekten på lang sikt er begrenset hvis det stopper der; man risikerer å optimalisere dagens drift, men uten å tiltrekke nye hovedaktører for videre vekst. Risikoen er moderat lav: disse bedriftene kjenner kundegrunnlaget (Sletta/MBH) og vil neppe feile dramatisk, men de er samtidig avhengige av at ankerbedriftene går godt – deres skjebne er bundet sammen. **Vurdering:** Scenario 2 scorer høyt på *gjennomførbarhet* og *synergi*, men må sees på som et *støttescenario*. I seg selv gir det en styrket klynge, men ikke nødvendigvis nye markeder. Likevel anses scenario 2 som et “lavthengende frukt” som bør gjennomføres tidlig uansett, fordi det uansett vil forbedre miljøet og legge grunnlag for de mer ambisiøse scenarioene.
- Scenario 3 – Nye aktører i samme bransje:** *Potensial:* Moderat til betydelig, avhengig av aktøren(e). Dersom f.eks. FSV/Aquaship etablerer sin hovedbase i Mjosundet, vil det kunne generere flere titalls arbeidsplasser direkte (båtmannskaper, basemannskap) og indirekte (økt oppdrag til verft/verksteder).

Andre mulige aktører (f.eks. en ny båtbyggeravdeling, et serviceverksted, etc.) kan gi lignende størrelsesorden. *Fordeler:* Man bygger videre på det Aure allerede er kjent for – maritim industri – og utvider klyngen med nye relasjoner. Dette scenarioet har typisk høy *synergi* med det eksisterende, så lenge aktøren er valgt med omhu. For eksempel vil en FSV-base som nevnt være en “vinn-vinn” for både rederiet og Sletta Verft. Å tiltrekke nye maritime aktører kan også øke robustheten i klyngen: man får flere bein å stå på innen samme sektor (f.eks. både nybygg og reparasjon, både produksjon og drift). *Utfordringer:* Det kritiske punktet er at man er avhengig av å *overtale* en ekstern aktør til å satse på Aure. Dette kan være utfordrende – man konkurrerer med andre lokasjoner. For FSV/Aquaship sin del finnes det alternative baser de kunne velge (Kristiansund, Frøya, etc.), så Mjosundet må fremstå som tiltrekkende (gode fasiliteter, rimelige vilkår, nærhet til kunder). Det kan være nødvendig med incentiver (rimelig tomt, støtte til bygg e.l.). En annen risiko er at den nye aktøren kanskje ikke integreres så godt som antatt: f.eks. hvis et nytt verksted etablerer seg men ender opp med å operere mest isolert mot sine eksterne kunder og ikke samarbeider så mye med de lokale – da får man ikke ut full synergi. Likevel, dersom aktøren er riktig matchet, er dette scenarioet relativt lav risiko mht. marked (man tar inn en aktør som allerede har marked/kontrakter). *Strategisk:* Scenario 3 bidrar til Aures satsing på havrom/maritim sektor og gir flere arbeidsplasser innen en bransje kommunen kjenner. Det gir ikke samme diversifisering som scenario 4, men kan være lettere å få til på kort sikt. **Vurdering:** Scenario 3 er attraktivt og bør absolutt følges dersom muligheten byr seg – spesielt case FSV/Aquaship pekes ut som realistisk og gunstig. Det kan sees som et *delmål* på veien mot scenario 4: å først få på plass en ny maritim aktør vil styrke posisjonen før man eventuelt går løs på de mer komplekse nye næringene.

- **Scenario 4 – Nye næringer (f.eks. maritime + akvakultur-klynge):** *Potensial:* Stort. Dette scenarioet har den høyeste oppsiden i form av potensielle arbeidsplasser, investeringer og verdiskaping. Kombinasjonen maritim og marin industri kan – hvis fullt ut realisert – gjøre Mjosundet til et regionalt kraftsentrum for innovasjon og økonomisk vekst. Vi snakker da om muligheten for flere hundre millioner i investeringer (et landbasert matfisk anlegg for laks koster fort >5 mrd om det er stort, en biogassfabrikk 60 - 100 millioner, osv.) og kanskje 50–100 nye arbeidsplasser over 5–10 år, dersom alt klaffer. *Fordeler:* Dette er det scenariet som best svarer til overordnede strategier om grønn omstilling, nyskaping og regional vekst. Det vil gi Aure kommune et løft i omdømme som nevnt – profilering som grønn industrikommune, nye skatteinntekter, flere barnefamilier til kommunen med nye jobber, etc.. Synergieffektene internt i parken vil være svært sterke (jfr. analysen i kap. 4.3), og man får diversifisert næringslivet (mindre sårbart; om båtmarkedet går ned kan kanskje oppdrett gå opp, osv.). Man vil også

lettere kunne få **offentlig støtte** til et slikt større prosjekt – fylkeskommunen, Innovasjon Norge m.fl. prioriterer gjerne prosjekter som krysser bransjer og satser grønt. *Utfordringer:* Scenario 4 er også det mest krevende å realisere. For det første krever det **koordinerte investeringer** fra flere parter: oppdrettsselskapene må faktisk velge å legge noe av sin aktivitet til Mjosundet; en biotek/prosess-aktør må ville bygge anlegg der; det må finnes investorer som ser lønnsomhet. Dette kan ta tid – kanskje 5–10 år før full effekt. For det andre er man avhengig av at nødvendig infrastruktur er på plass *i tide*: Særlig strøm er kritisk – de fleste nye større aktører vil trenge betydelig effekt, noe som ikke er tilgjengelig før oppgraderingene nær 2030 (se kap. 4.4 strøm). Dette betyr at scenario 4 må planlegges i et langsiktig løp, hvor noen ting kan skje nå (små pilotprosjekter, markedsføring, bygging av mindre anlegg som ikke er kraftintensive), men hovedetableringene må kanskje komme etter at strømmettet er forsterket. Det finnes også en markedsmessig risiko: de planlagte oppdrettsanleggene er per i dag kun planer – de kan forsinkes eller skrinlegges av ulike grunner (marked, reguleringer). Hvis de mot formodning ikke blir realisert, vil en stor del av grunnlaget for scenario 4 falle bort. Man satser da på en klynge uten motor. Dog virker det sannsynlig at minst ett av anleggene (kanskje spesielt Salmon Evolution på Tjeldbergodden eller tilsvarende) blir noe av, gitt bransjetrenden. *Kompleksitet:* Å lykkes med scenario 4 vil kreve en dedikert prosjektorganisasjon, partnerskap mellom privat og offentlig, og kanskje nye måter å jobbe på lokalt (f.eks. klyngenettverk, innovasjonsprosjekter). Dette er overkommelig, men en del større enn scenario 1–3 som er mer “rett frem”.

- **Vurdering:** Scenario 4 representerer den ønskelige endestasjonen – et ambisiøst mål som vil gi størst gevinst dersom gjennomført. Risikoen og innsatsen er høyere, men det samme er belønningen. Forstudien vurderer at scenario 4 er realistisk *på lengre sikt*, men at det bør angripes trinnvis: man kan starte i det små (få inn en enkelt havbruksrelatert aktør eller pilotprosjekt) og bygge seg opp. Det er også mulig å kombinere scenario 4 med elementer av scenario 2 og 3 underveis (faktisk vil det være naturlig å gjøre det). Dermed kan man hente gevinster underveis samtidig som man jobber mot det store bildet.

Samlet vurdering: Scenario 1 alene vil gi for liten effekt i forhold til ambisjonene for prosjektet. Scenario 2 er svært fornuftig å gjennomføre, men bør ses på som et tiltak uansett (det styrker dagens klynge) mer enn som en helhetlig strategi. Scenario 3 og 4 er de som virkelig kan “flytte” Mjosundet opp på et nytt nivå. Mellom disse to utpeker scenario 4 seg som det mest fremtidsrettede og verdiskapende, men også mest krevende. Scenario 3 kan ses som et delmål som sannsynligvis vil være enklere å oppnå på kort sikt og som også komplementerer scenario 4.

En viktig erkjennelse er at scenarioene **ikke utelukker hverandre**; faktisk kan de ses som moduler i en større plan. Man bør legge opp en *stegvis utvikling* der man først: sørger for at dagens aktører har det de trenger (elementer fra scenario 1), dernest: fasiliteter etablering for leverandører (scenario 2), parallelt: jakter på muligheter for å få en ny maritim aktør til (scenario 3), og over noen års horisont: bygger stein på stein mot den større klyngen med nye næringer (scenario 4).

I neste kapittel (6. Anbefaling) vil vi peke ut hvilken utviklingsretning som anbefales som hovedstrategi, med bakgrunn i vurderingene over.

6. Anbefaling

Hovedanbefaling: Forstudien anbefaler at Aure kommune og samarbeidspartnerne satser på en *kombinert utviklingsstrategi* der man tar sikte på å realisere **scenario 4 – en utvidet industripark med nye næringer (maritim + marin klynge)** som langsiktig mål, samtidig som man **gjennomfører scenario 2 og 3 som delprosjekter** for å bygge opp miljøet trinnvis. Denne anbefalingen bygger på at scenario 4 representerer den klart største muligheten for verdiskaping og sysselsetting, og ligger godt til rette for å motta regional/nasjonal støtte gitt sin grønne og innovative karakter. Samtidig anerkjenner vi at scenario 4 vil ta tid å realisere fullt ut; derfor må eksisterende aktører og underleverandører styrkes tidlig (slik scenario 2 legger opp til), og mulige “quick wins” som en FSV-base (scenario 3) må forfølges når sjansen byr seg.

Hvorfor en maritim-marin industripark? Dette konseptet (scenario 4) framstår som det beste svaret på *hvorfor* prosjektet ble startet: Aure kommune ønsker å få liv i de ledige tomtene og skape ny aktivitet – ved å koble den sterke maritime tradisjonen (Sletta Verft m.fl.) med den voksende havbruksnæringen får man en unik vinkling. Man utnytter beliggenheten (midt i havbruksaksen), infrastruktur som kai/vann, og kompetansen som allerede er der, til å skape noe større enn summen av delene. En slik industripark vil kunne bli et **fyrtårnprosjekt** i Møre og Romsdal, med profil som grønn omstilling og klyngetenkning. Dette øker sannsynligheten for å hente støtte fra fylkeskommune og Innovasjon Norge – man ligger i skjæringspunktet mellom flere satsingsområder (havrom, bioøkonomi, grønn energi). Alternativene (kun intern vekst eller isolert maritim satsing) gir ikke den samme tyngden eller støtteberettigelsen.

Realisme og forutsetninger: Det anbefalte scenarioet er ambisiøst, men realistisk hvis man planlegger godt og har et langsiktig perspektiv (~5–10 år). Flere brikker faller naturlig på plass innen dette tidsrommet: nye kraftlinjer vil være operativ rundt 2030 som åpner for kraftkrevende etableringer, de store landbaserte oppdrettsanleggene forventes å komme i drift i løpet av denne perioden, og eksisterende aktører som Sletta Verft vil stå overfor behov for fornyelse/utvidelse av fasiliteter (som med fordel kan skje i samklang med park-utviklingen). En viktig forutsetning er at man **starter nå med de tiltakene som kan gjøres innen dagens begrensninger** (f.eks. tilrettelegging for underleverandører, bygging av kai hvis finansiering finnes, osv.), slik at man er klar når de store mulighetene

ankommer. Et annet premiss er samarbeid: kommunen, næringsforumet og bedriftene må trekke i samme retning og ha en felles visjon for hva Mjosundet skal bli. Forstudien har avdekket en positiv holdning blant aktørene til dette, så utgangspunktet er godt.

Anbefalt scenario oppsummert: *“Mjosundet Industripark”* utvikles som en samlokalisert klynge for maritim og marin industri. Eksisterende maritime bedrifter styrker sin kapasitet og effektivitet ved å få leverandører på plass (verksteder og kontorer bygges ut). Parallelt jobbes det aktivt med å tiltrekke nøkkelaktører innen havbruk (for eksempel gjennom partnerskap med selskapene bak Hyttneset/Tjeldbergodden-prosjektene) og grønn teknologisektor. Man planlegger felles infrastruktur som kai, energi (landstrøm/lading) og avfall/bioprosess-anlegg som kan brukes av alle aktørene. Over tid etableres det også tilknytning mot utdanning/FoU for å sikre kompetansetilførsel. Resultatet blir en allsidig, men integrert næringspark der *nye næringer tilfører vekst* samtidig som *eksisterende næringer drar nytte av synergiene* – et scenario der alle vinner.

Implikasjoner for scenario 1, 2, 3: Ved å velge den kombinerte strategien legger man ikke bort scenario 1, 2, 3 – tvert imot, man inkluderer dem som byggesteiner: Sletta Verft og MB Hydraulikk vil få støtte til å realisere nødvendige utvidelser (scenario 1) som del av det større prosjektet, fordi deres vekst er en forutsetning for en attraktiv park. Underleverandørene (scenario 2) bør umiddelbart tilbys å være med; faktisk kan de første fysiske investeringene i parken bli bygg eller klargjorte tomter for disse, finansiert gjennom en spleiselagmodell. Nye maritime aktører (scenario 3) – særlig den mulige FSV-basen – forblir høyaktuelle. En anbefalt taktikk er å fortsette dialogen med FSV/Aquaship og tilby dem konkrete fordeler (f.eks. byggklar tomt ved kai, nærhet til verksted, kanskje gunstige leiebetingelser) for å sikre at de velger Aure over andre alternativer. Lykkes man med det, vil det gi umiddelbar cred og momentum til prosjektet.

Risikoavbøtende tiltak: Anbefalingen erkjenner de risikoene scenario 4 fører med seg (som diskutert i kap. 5) og foreslår noen tiltak for å håndtere dem:

- **Strømrisiko:** Alliance med NEAS/Mellom AS for å sikre at Mjosundet blir prioritert i nettkøen. Inngå avtaler om at lokalnettet (Gylthalsen trafo + linje) oppgraderes når første store industriprosjekt melder seg – gjerne allerede i 2025–2026 for å være ferdig innen 2028. Utforske muligheter for midlertidige energiløsninger (f.eks. mobile battericontainere eller lokale solcelleanlegg) for mindre etableringer før 2030, slik at strøm ikke stopper alt i venteperioden.
- **Markedsrisiko havbruk:** Ha tett dialog med oppdrettsaktørene for å forstå deres behov og tidsplan. Være fleksibel – hvis et av anleggene skulle stoppe opp, se om andre aktører kan fylle lignende roller (f.eks. om Hyttneset-prosjektet uteblir, kanskje se mot andre oppdrettsprosjekter i regionen, eller se på maritim sektor utover havbruk som offshore vind-servicering). Diversifiser også innen scenario 4:

ikke sats kun på én type ny aktør, men få inn både f.eks. en oppdrettsrelatert bedrift og en biotek-bedrift, slik at ikke alt står og faller på én bransje.

- **Finansiering:** Etablere tidlig kontakt med virkemiddelapparatet for å legge finansieringsløp. Inkluder muligens SIVA (de driver næringsparker statlig) for rådgivning eller investeringsstøtte. Sørg for at prosjektet kvalifiserer under “Grønn plattform” eller andre relevante programmer. Om private investorers interesse er usikker, vurder om det kommunale næringsselskapet eller andre kan gå inn midlertidig eierskap i infrastruktur for å få det bygget (f.eks. eie en kai eller bygg som leies ut, i påvente av at private tar over).
- **Kompetanse/mennesker:** Allerede nå initier rekrutterings- og utdanningstiltak. Et konkret forslag er å kontakte relevante fagskoler (f.eks. Kristiansund fagskole, NTNU Havbruk og sjømat, etc.) for å tilby Mjosundet som case for studentprosjekt eller praksis. Dette vil skape tidlig blest og nettverk som kan være gull verdt når bedriftene senere skal ansette. Involver videregående skole (YSK) for å kanskje opprette en egen linje eller prosjekt knyttet til industriparken (f.eks. “grønn industri-linje” kombinert med lærlingeløp).

Oppsummert: **Anbefalingen er å bruke den helhetlige scenario 4-visjonen som kompass, men navigere etappevis dit ved å implementere scenario 2 og 3 først, støttet av scenario 1-tiltak.** Denne fremgangsmåten gir både kortsiktige gevinster (noe aktivitet i gang relativt raskt) og langsiktig transformasjon.

Hovedanbefalingen innebærer også at man ikke aktivt søker scenarioer uten synergi – altså man unngår å leie ut areal til en helt tilfeldig virksomhet kun for å fylle plass, med mindre man har forsøkt og ikke lykkes med klyngesatsingen i et rimelig tidsrom. Mjosundet Næringspark sin verdi ligger nettopp i muligheten for en samlet satsing, og det er dette man bør kapitalisere på nå.

7. Veien videre

Med en anbefalt utviklingsretning på plass, skisseres her de neste stegene for å realisere planen. Veien videre handler om å gå fra forstudie til hovedprosjekt og deretter gjennomføring. Nedenfor følger en foreslått handlingsplan:

1. **Forankring og organisering:** Først bør forstudierapportens konklusjoner forankres hos beslutningstakerne. Presentasjoner for Aure kommunes politiske ledelse, styrer i Aure Næringsforum, samt ledelsen i Sletta Verft og MB Hydraulikk gjennomføres for å sikre felles forståelse og støtte. Deretter etableres en **hovedprosjekt-organisasjon**. Det anbefales å opprette en prosjektgruppe eller styringsgruppe med representanter fra Aure kommune (f.eks. næringssjef), Aure Næringsforum (prosjekteier/fasilitator), Sletta Verft, MB Hydraulikk og eventuelt Møre og Romsdal fylkeskommune. Gruppen skal lede arbeidet videre. Man avklarer også prosjektledelse – Vindel AS har fungert som prosjektleder i

forstudien og kan ev. fortsette, eventuelt supplert med ekstern spisskompetanse på industriparkutvikling. Det kan være nyttig å knytte til seg en *kompetansepartner* (f.eks. et rådgivende ingeniørfirma el. lignende) på områdene infrastruktur og plan, slik det ble skissert i prosjektbeskrivelsen.

2. **Hovedprosjektmandat og finansiering:** Utarbeid et mandat for hovedprosjektet med tydelige mål, milepæler og finansieringsbehov. Iverksett deretter arbeid med å **skaffe finansiering** til hovedprosjektfasen. Dette innebærer å skrive søknader til relevante støtteordninger: Møre og Romsdal fylkeskommune (regional utviklingsstøtte, næringsfond) og Innovasjon Norge er sentrale. En konkret plan kan være å søke fylkeskommunen om delfinansiering av prosjektleder/planleggingsressurser for 2026–2027, og Innovasjon Norge om støtte til forprosjekt for infrastruktur. I søknadene bør man vektlegge prosjektets grønne profil og synergiene mellom havbruk og maritim – dette treffer godt med kriteriene disse aktørene ser etter. Andre kilder: SIVA (for næringshage/industribygg), Forskningsrådet (hvis FoU-delen konkretiseres, f.eks. “Grønn plattform” midler), evt. Enova (for energi- og klimaprojekter, f.eks. landstrøm). Kommunen bør også vurdere å avsette egne midler eller stille garantier som delfinansiering, da det ofte forventes lokal egenandel.
3. **Regulering og infrastrukturplanlegging:** Start detaljerte utredninger for kritisk infrastruktur. **Kai:** gjennomfør en mulighetsstudie for kaianlegg – inkluderer miljøundersøkelser (dybdeforhold, behov for mudring), kostnadsoverslag og mulige finansieringsmodeller. Dette kan for eksempel resultere i et beslutningsgrunnlag for om man skal bygge kai i kommunal regi eller i privat regi med offentlig støtte. **Strøm:** fortsett dialogen med NEAS/Mellom AS – etabler en skriftlig intensjonsavtale om oppgradering av Gylthalsen trafostasjon og linjen til Mjosundet innen en gitt dato, betinget av at det kommer nye etableringer. Sikre at Mjosundet tas med som pilotområde i NEAS’ KVVU “Område Nord (Aure)”. **Vann/avløp:** selv om kapasiteten er god, planlegg for stikkledninger og eventuelle interne fordelingsnett i parkområdet (f.eks. hvor nye brannkummer skal stå). **Tomteklargjøring:** kartlegg behov for grunnarbeid på de tre BI-tomtene – kanskje kan det være lurt å begynne med oppfylling/planering av et felles område som flere kan dele til lager etc. på kort sikt. **Reguleringsplan:** dagens plan virker adekvat, men dersom kaiplaner eller annet krever endring, igangsett prosess tidlig. (Noter at en justering for kaiformål eller justering av høyder kan ta tid med høringer osv., så det er greit å være i forkant.)
4. **Tidlig involvering av potensielle aktører:** Opprett kontakt med de identifiserte potensielle nye aktørene så tidlig som mulig. For *havbruksaktørene* (f.eks. Salmar/NEO på Tustna og Nordic Aquafarms/Salmofarms e.l.l. på Tjeldbergodden – alt etter hvem som står bak prosjektene): arranger et møte eller

rundebordskonferanse der kommunen og Sletta/ANF inviterer dem til å diskutere muligheter. Legg frem visjonen om industriparken og spør hva som skal til for at de vil ha en funksjon der (servicebase, FoU-samarbeid, etc.). Få på bordet eventuelle planer de allerede har for logistikk og base – kanskje har de ikke bestemt seg og kan påvirkes. Gjør det samme med FSV/Aquaship – hold dem varme; inviter dem inn i evt. planleggingsmøter om kai (siden de vil være en hovedbruker av kai). Identifiser også *biotek/prosess*-aktører: Kanskje Møreforskning Ålesund kjenner til startups innen marin bioprosess som leter etter pilotanlegg? Eller kanskje en etablert aktør som NTOS (Norsk Tre og OljeSlam, hypotetisk) kan være interessert i fiskeslam? Disse må oppsøkes. Man kan med fordel lage et **prospekt** (et kort dokument/brosjyre) om Mjosundet Næringspark som sendes ut til aktuelle selskaper og investorer for å lodde interesse. ANF/Vindel kan stå for dette med sin regionale kontaktflate.

5. **Tilrettelegging for underleverandører:** Parallelt med de store linjene, sett i gang konkrete tiltak for scenario 2, som er lavterskel: Kontakt Bauta, Elmarin, R&M og eventuelle andre og etabler en arbeidsgruppe for “leverandørpark Mjosundet”. Undersøk hva de spesifikt trenger – hvor mange kvm verksted, kontor, lager – og vurder om det går an å lage et felles bygg som flere deler. Kanskje kan man allerede nå begynne prosjektering av et **flerbruker-verkstedbygg** på f.eks. BI_2 (4,6 daa-tomta). Dette kan være et modulært bygg hvor f.eks. Bauta og Elmarin leier hver sin hall og deler noen fasiliteter. Utred finansiering: hvis bankene ser leiekontrakter med solide leietakere (leverandørene) og kanskje en liten garanti fra kommune, kan man starte byggingen tidlig. Dette vil være et sterkt signalprosjekt (“nå skjer det noe i Mjosundet!”) som også gjør området mer attraktivt for kommende aktører. Sørg også for å inkludere NEAS ifm. *ladeinfrastruktur* når man først bygger – kanskje kan man få etablert den omtalte båtladestasjonen som del av prosjektet, ved å planlegge et hjørne av tomta nær sjøkanten for dette.
6. **Markedsføring og profilering:** Når noen av de ovennevnte elementene faller på plass (f.eks. finansiering av hovedprosjekt, ferdig prospekt, eller oppstart av et leverandørbygg), lag en presseplan. Få ut positive nyheter: “Nå satses det i Aure – grønn industripark under utvikling”. Bruk lokalaviser, regionaviser (TK, Adressa), kanskje en melding via fylkeskommunens info-kanaler. Sett opp en enkel nettside for Mjosundet Næringspark (kan hostes under aure.kommune.no eller aureforum.no) med nøkkelinformasjon: tilgjengelig areal, visjon, muligheter. Dette er viktig for å tiltrekke seg aktører som kanskje googler etter etableringssteder. Profilér også prosjektet på messer eller arenaer – f.eks. Aqua Nor (havbruksmessen) eller Nor-Fishing, der Aure kommune/ANF kan ha med en slide om Mjosundet i presentasjoner. Hensikten er å sørge for at “alle” i relevante bransjer vet at det skjer noe spennende i Aure, slik at man blir kontaktet av interesserte parter og ikke kun selv må oppsøke.

7. **Oppfølging og beslutningspunkter:** Etabler tydelige milepæler og beslutningspunkter fremover. For eksempel: *Innen 6 måneder* (midten av 2026) bør man ha finansiering av hovedprosjektet og minst én ny aktør (f.eks. en underleverandør) forpliktet til etablering. *Innen 12–18 måneder* bør regulering/infrastrukturplan for kai være klar og klare intensjonsavtaler med havbruksaktør(er) på plass. *Innen 24 måneder* (slutten av 2027) bør spaden være i jorda for et første byggeprosjekt (enten leverandørbygget eller kai, avhengig av fremdrift). Det er lurt å legge inn en **evaluering** etter f.eks. 2 år: Har vi fått nødvendig respons fra markedet? Om absolutt ingen nye aktører melder konkret interesse innen den tid, kan det være et varsel om at man må justere kurs. Da kan man vurdere å intensivere markedsføringen, gi enda bedre insentiver, eller i verste fall revurdere ambisjonsnivået. Men per nå tilsier alt at interessen vil være der – man må bare jobbe aktivt for å forløse den.
8. **Plan B (hvis nødvendig):** Skulle hovedprosjektet etter noen år støte på uforutsette store hindringer – f.eks. at de nye næringene ikke materialiserer seg i det hele tatt og at prospektet står på stedet hvil – bør man ha en fallback. Dette kan innebære å åpne for en bredere markedsføring av tomtene mot generell industri og logistikk, selv om det gir mindre synergi. I ytterste konsekvens kan kommunen vurdere salg av arealene til en aktør som vil bruke dem til noe annet. Men denne planen er kun aktuell dersom klyngesatsingen ikke lykkes. Slik situasjonen er nå, anser vi plan B som lite sannsynlig å behøves – drivkreftene for klyngesatsingen er til stede, og det handler mest om å utføre den.

Konklusjon – klar for neste fase: Forstudien har avdekket et betydelig potensial i videreutvikling av Mjosundet Næringspark. Med riktige grep kan området gå fra å være en underutnyttet tomtereserve til å bli en dynamisk industripark som kombinerer Aure-samfunnets maritime arv med nye blågrønne næringer. Veien videre krever samarbeid, investeringer og utholdenhet, men de potensielle gevinstene – i form av arbeidsplasser, kompetanseutvikling og økonomisk vekst – er store. Anbefalingen er derfor å gå videre til hovedprosjektfase med en klar visjon om en maritim-marin klynge, og å iverksette de praktiske stegene nevnt over for å gjøre visjonen til virkelighet. Aure kommune og partnerne står ved et veiskille – og ved å velge en offensiv satsing på Mjosundet Næringspark, posisjonerer man seg for fremtiden fremfor å bli stående i status quo. Signalene fra både lokale aktører og omverdenen er positive; nå gjelder det å smi mens jernet er varmt.

8. Vedlegg

- **Vedlegg A: Arealoversikt og Planbeskrivelse Mjosundet Industriområde.** (Detaljert tabell over BI_1, BI_2, BI_3 arealer, utnyttelsesgrad og beregnet maksimal bygningsmasse, samt utdrag fra reguleringsplanen om byggehøyder og eventuelle restriksjoner.)

- **Vedlegg B: Tekniske notater - strømkapasitet.** (Notat utarbeidet av Vindel i samråd med Aure kommune og Mellom AS, som beskriver eksisterende kraftforsyning og planlagte nettførsterkninger i detalj, inkl. referanser til Statnett/NEAS sine planer og e-postuttalelser fra Mellom AS.)
- **Vedlegg C: Sletta Verft – Leverandørnotat.** (Notat fra Sletta Verft ved Ronny Haltbakk som oppsummerer potensielt behov for næringsareal blant underleverandørene Bauta, Elmarin, R&M Ship Interior m.fl., samt notat om tidligere dialog med NEAS ang. lading. Inkluderer kontaktinformasjon og utdypende beskrivelser av leverandørbedriftene.)

Kilder:

- Aure kommune – Detaljregulering Mjosundet industriområde (planbeskrivelse)aure.kommune.no
- Aure kommune – Detaljregulering Mjosundet boligområde (planbeskrivelse)aure.kommune.no
- Aure kommune – Kommunal planstrategi 2024–2027aure.kommune.no
- Aure kommune – Årsmelding 2019tk.no (Tidens Krav)
- NEAS/Mellom AS – Årsberetning 2024neas.no
- Møre og Romsdal fylkeskommune – Kystkrafta prosjektrapportaureforum.no
- Statnett – KVV Nordmøre og Romsdal (hovedrapport)statnett.no