



Rapport 2022/28 | For Færder kommune og Tønsberg kommune



Næringsanalyse Kaldnes Vest

Utvikling av et industriområde – underlag til strategi- og prinsipplan

Hanne Toftdahl, Eivind Bjørkås, Veronica Strøm

Dokumentdetaljer

Tittel	Næringsanalyse Kaldnes Vest Vest
Rapportnummer	2022/28
Forfattere	Hanne Toftdahl, Eivind Bjørkås, Veronica Strøm
ISBN	978-82-8126-586-8
Prosjektnummer	22-hto-07
Prosjektleder	Hanne Toftdahl
Oppdragsgiver	Færder og Tønsberg kommuner
Dato for ferdigstilling	18.august, 2022
Kilde forsidefoto	Kaldnes Vest
Nøkkelord	Næring, handel og byutvikling

Om Vista Analyse

Vista Analyse AS er et samfunnsfaglig analyseselskap med hovedvekt på økonomisk utredning, evaluering, rådgivning og forskning. Vi utfører oppdrag med høy faglig kvalitet, uavhengighet og integritet. Våre sentrale temaområder er klima, energi, samferdsel, næringsutvikling, byutvikling og velferd. Vista Analyse er vinner av Evalueringsprisen 2018.

Våre medarbeidere har meget høy akademisk kompetanse og bred erfaring innenfor konsulentvirksomhet. Ved behov benytter vi et velutviklet nettverk med selskaper og ressurspersoner nasjonalt og internasjonalt. Selskapet er i sin helhet eiet av medarbeiderne.

Forord

Denne analysen er gjennomført på oppdrag for Færder og Tønsberg kommuner. Sammen skal de to kommunene utarbeide en felles strategi- og prinsipplan for Kaldnes Vest. Denne analysen er et underlag for den nye planen med en kartlegging av potensialet i området. Kaldnes Vest har vært et industriområde og meningene er mange om hva arealene skal brukes til. Analysen har derfor en bred innfallsvinkel.

Kontaktperson hos Færder kommune har vært Tron Myrén og kontaktperson hos Tønsberg kommune har vært Magnus Ciril Martin.

Prosjektansvarlig hos Vista Analyse har vært Hanne Toftdahl.

18. august, 2022



Hanne Toftdahl
Prosjektleder og partner
Vista Analyse AS

Ordliste

Detaljhandel	Detaljhandel er varer som selges i butikker etter bransje.
Utvalgsvarer	Utvalgsvarer er en betegnelse på varer som klær, sko, ur, optikk og gaver mv som er varer som er lette å bære med deg hjem.
Plasskrevende handel	Plasskrevende handel er et begrep som er benyttet i statlige og regionale retningslinjer for etablering av varehandel. Som regel omfatter definisjonen trelast, motorkjøretøy, landbruksmaskiner og planteskoler. Noen fylker har også inkludert møbler, hvitevarer og brunevarer. Det er vanskelig å skille ut de plasskrevende varene spesifikt i statistikken slik den leveres fra Statistisk Sentralbyrå, som har for eksempel byggevarer, jernvarer og fargehandel i en felles bransjekode.
Big-Boxes (BB)/handelsbokser	Big-boxes/handelsbokser er varehandel i enkeltstående fabrikkliknende bygg som er lokalisert i sentrums randsone, gjerne langs viktige transportårer. BB retter seg mot store kundeomland og har ofte bredt vareutvalg og de kan derfor tilby prisgunstige varer og er svært konkurransedyktige på pris.
Bysentrum	Bysentrum er i denne rapporten definert slik det er definert i kommuneplanen og nedtegnet med brun farge (sentrumssone) i arealplan.
Convenience	Varehandelsaktørene bruker ofte formuleringen «convenience» når de vil forklare hvordan de tilrettelegger for kunder. Det siktes til god tilgjengelighet for kunden, muligheter for å gjennomføre en effektiv handel, bredt og variert tilbud av varer og tjenester og et stort tilbud samlet på ett sted. At det verken snør eller regner på handelsstedet kan også ligge i begrepet slik det brukes.
Strøkgater	Strøkgater brukes som betegnelse på gater i byrom der første etasje har publikumsrettet virksomhet.
Dekningsgrad	Dekningsgrad er målt per innbygger og viser omsetningen i kommunen i forhold til snittomsetningen for landet. Er dekningsgraden over 1, er det overdekning og eksport av varer (kunder kommer inn i kommunen og handler). Er dekningsgraden under 1 er det underdekning, og innbyggere i kommunen reiser ut av kommunen for å få dekket sitt behov.
Deltidsinnbyggere	Etter at landet har vært nedstengt under pandemien har begrepet deltidssinnbyggere fått større relevans. Bedre teknologi har åpnet for «hyttekontor» og økt oppholdstid i fritidsboligene. Økt oppholdstid betyr økt etterspørsel etter varer og tjenester. Pandemien har også stimulert til utbygging mot høyere standard som også er viktig for lokalt næringsliv.

Innhold

Sammendrag og konklusjoner	8
1 Innledning	11
1.1 Kaldnes vest – transformasjon av et sentrumsnært område	11
1.2 Oppdraget	11
1.3 Disposisjon	11
2 Metodisk tilnærming	12
2.1 Dokumentanalyse	12
2.2 Statistiske analyser	12
2.3 Stedsanalyse	13
2.4 Samtaleintervjuer	13
3 Strategisk utgangspunkt	14
3.1 Færder kommune	14
3.2 Tønsberg kommune	14
4 Godt grunnlag for næringsvekst	15
4.1 God tilgang på attraktiv arbeidskraft	15
4.2 Næringsstruktur etter arealbruk	15
4.3 Arbeidsmarkedet – godt over snitt for landet	17
4.4 Infrastruktur	17
4.5 Kommunenes økonomiske handlefrihet	18
4.6 Bostedsattraktivitet	19
5 Næringsutvikling og tilgang på arbeidskraft - erfaringer fra andre kommuner	21
5.1 Innledning	21
5.2 Kommunal sårbarhet – nye utfordringer	21
5.3 Kunnskapsarbeidsplasser i sentrum gir byvekst	21
5.4 Hvordan lykkes noen kommuner med næringsvekst?	22
5.5 Hvordan lykkes med sentrumsutvikling?	26
5.6 Hvordan utvikle en by til en motor for omlandet?	27
6 Er dypvannskai et fortrinn?	29
6.1 Innledning	29
6.2 Etablering av ny industri- og næringsutvikling	29
6.3 Framtidsperspektiver – havner	30
6.4 Erfaringer fra andre havner	31
6.5 Potensial for havnerelatert virksomhet på Kaldnes vest	32
6.6 Oppsummert om potensial og barrierer	37
7 Erfaringer fra industriområder i by	39
7.1 Noen eksempler fra andre byer	39
7.2 Oppsummert	40
8 Husholdningsrettet etterspørsel	41
8.1 Økt press på de største byene	41

8.2	Husholdningenes døgnrytme endres	41
8.3	Nye næringer	42
9	Forbruk i endring - fra varer til tjenester	44
9.1	Handel og tjenester sentralt for byens vitalitet	44
9.2	Handel og tjenester – viktig for sysselsetting	45
9.3	Varekonsumet går ned – tjenester i vekst; fint for sentrum	45
9.4	Nye markedsvinnere	48
9.5	Utvikling i varehandelen lokalt	49
9.6	Oppsummert:	56
10	Prinsipper for arealstruktur i næringsarbeidet	58
10.1	Er regulering for «blandet formål» en god løsning?	58
10.2	Prinsipper i arealstrategiarbeid	59
	Vedlegg	65
A	Intervjumanual havnedirektører m. fl	66
B	Sammendrag problemstillinger	67
	Figurer og tabeller	
Tabell 4-1	Arbeidskraft	15
Figur 4-1	Nærings sammensetning i Tønsberg, Færder og seks omkringliggende kommuner	16
Tabell 4-3	Andre forhold som påvirker arbeidsmarked	17
Figur 4-2	Ny fastlandsforbindelse fra Nøtterøy og vestover til E18	18
Tabell 4-4	Økonomisk handlefrihet i Tønsberg og Færder kommune	18
Tabell 4-5	Boligtyper og demografisk sammensetning	20
Figur 5-1	Besvarelse fra virksomheter i en tilfeldig valgt by i undersøkelsen. Svar avgitt etter skala fra 1-6.	24
Figur 5-2	Utviklingstrappa. Potensial for arealbruksutvikling og tettstedsutvikling	26
Figur 5-3	Sammenfattet oversikt over resultatene fra survey-analysen til næringslivet i de tre bykommunene	28
Figur 6-1	Transportmiddelfordeling for godstransport på norsk område inklusiv transitt av malm og eksklusiv råolje og naturgass 2018-2050, andel av total mill., tonnkilometer	31
Figur 6-2	Dybdeforhold i Byfjorden	36
Figur 6-3	Naturvernområder i Byfjorden	37
Tabell 6-1	Oppsummering av resultater i SWOT	38
Figur 8-1	Flyttemønsteret i Norge. Rød farge = befolkningsnedgang. Grønn farge = vekst i folketallet	41
Figur 8-2	Byens døgnrytme i endring	42
Figur 9-1	Utvikling i vare- og tjenestekonsumet. Kilde SSB	44
Figur 9-2	Andel privat konsum blant norske husholdninger fordelt på utvalgte kategorier. 1990 vs. 2019	45
Figur 9-3	Omsetning av varer og tjenester i og utenfor sentrumssonen for 39 bykommuner samlet. 2008-2018. I 1000 kroner. Prisjusterte tall	46
Figur 9-4	Omsetning i service og tjenester i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019	47
Figur 9-5	Omsetning av varer i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019	47
Figur 9-6	Sysselsetting i varehandel i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. 2019	48
Figur 9-8	Robotiserte lagerløsninger i nettbutikkens lager	49

Figur 9-9	Prosentvis endring i omsetning fra året før. Prisjusterte tall. Målt per innbygger. 2008-2019. Prisjusterte tall.....	49
Figur 9-11	Omsetning varehandel totalt. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.....	50
Figur 9-12	Omsetning utvalgsvarer. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.....	51
Figur 9-13	Omsetning «plasskrevende varer». Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre	52
Figur 9-14	Omsetning dagligvarer. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.	53
Figur 9-15	Omsetning jernvarer, byggevarer og fargehandel. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.	54
Figur 9-16	Omsetning innen elektrisk husholdning, interiør, elektro og møbler. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.	54
Figur 9-17	Omsetning fritidsartikler og bok/papir. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.	55
Figur 9-18	Omsetning «bredt vareutvalg». Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.....	56
Figur 10-1	Seks strategiske retninger	59

Sammendrag og konklusjoner

Denne analysen er en kartlegging av potensial og muligheter for næring og industri på Kaldnes. Det inngår ikke i oppdraget å gi råd eller anbefalinger til en valgt strategi.

Det er et uttalt ønske fra kommunestyrene i begge kommuner at næringsutviklingen på Kaldnes skal styrkes. Det er bedt spesielt om å utrede muligheter som knytter seg til havnerelatert virksomhet i og med dypvannskaia som ligger på Kaldnes.

Kaldnes Vest er et næringsområde på ca. 180 daa, lokalisert nord på Nøtterøy i forlengelsen av de områder som allerede er utviklet på Kaldnes. Området er knyttet til sentrum blant annet via gangbro. Om lag ¾-deler av arealet ligger i Færder kommune og resten i Tønsberg kommune. De to kommunene arbeider i fellesskap om å utvikle en strategi for utvikling av området.

Formålet med planarbeidet er å utvikle Kaldnes vest til et attraktivt område som vil styrke en bærekraftig arealutvikling i begge kommuner. Tønsberg kommune har i tillegg vedtatt at strategien skal bygge opp under Tønsberg som by og gi noe tilbake til nærområdet og dets innbyggere. Målet med strategi- og prinsipplanen er å sikre at de overordnede og helhetlige grepene og strategiene for utvikling av området, før man begynner med de detaljerte planprosessene med kommunedelplan og reguleringsplan. Vedtakene i kommuneplanutvalgene påpeker det er de overordnede ønsker knyttet til funksjon og arealformål som skal belyses i strategi- og prinsipplanen. Denne analysen er et underlag for arbeidet med utvikling av Kaldnes.

Analysen konkluderer med at de strategiske næringsplanene for de to kommunene fanger opp det alt vesentlige i fremtidige muligheter, kanskje med unntak av at økt produksjon av helsetjenester kunne fått en større plass. Hvor vidt Kaldnes Vest er egnet for næringsutvikling innen de næringer som er satt opp i næringsplanene er noe usikkert. Vår anbefaling er å begrense andelen **varehandel innen utvalgsvarer**. En utvikling for **handel med** plasskrevende varer vil bidra til unødig ytterligere spredning av disse vareslagene, som i dag allerede er spredt over mange områder. Tilbud for de som bor i området i form av et nærsenter vil imidlertid være naturlig. **Industri** vil være utfordrende å hente inn og det vil kunne forringe bostedsattraktiviteten som er stor i Tønsberg. Dersom det viser seg å være mulig å hente inn industribedrifter er det viktig at de ikke gir lydforurensing eller annen forurensing. **Kunnskapsbedrifter** bør lokaliseres i gangavstand fra togstasjon for å trekke arbeidskraft fra et større omland. Å tilrettelegge for grundervirksomhet og etablerere er et mål i de strategiske næringsplanene. Det kan dels være aktuelt i gamle industribygg eller i moderne kontorer. Om etterspørselen er til stede, bør det kunne åpnes for slik virksomhet. Det blir imidlertid viktig å sørge for gode og attraktive gangkorridorer fra Kaldnes til togstasjonen. Med høy andel blågrønn struktur langs gangaksene øker villigheten til å gå lenger.

Unge, flinke folk søker andre boformer og trives i bysentrum. Området er særlig godt egnet for **boligutbygging**. Det anbefales å tilrettelegge for boliger i området med et felt av gangen i en trinnvis utvikling. **Opplevelsesnæringer** antas å være godt egnet. Det samme gjelder **helserelatert tjenesteyting**. **Delingsøkonomien** er i vekst og her bør det være mange muligheter på Kaldnes.

Kaldnes har et stort potensial for å utvikles etter et klyngeprinsipp. Det krever godt samarbeid mellom offentlig og privat sektor og det krever en betydelig innsalgsprosess, blant annet fra administrasjon og politikere for å lykkes. Klynger vil gi de beste synergier for vekst. Spredning gir motsatt effekt. Det betyr også at funksjonsblanding bør unngås.

Industri med havnetilknytning åpner for marina/småbåthavn mv

En dypvannskai er et fortrinn som det er synd å ikke utnytte. Resultatene fra samtaleintervjuene har imidlertid vist at det kan bli utfordrende å finne aktører som vil være interessert. For det første er konkurransen stor. Det er mange havner i Norge. Videre forutsetter interessen for havn at det er snakk om varer som skal transporteres langt, ellers vil de fleste foretrekke landbasert transport som er mer effektivt. Containerhavn, som det er flere av i Oslofjorden krever store areal i bakkant og det krever god logistikk ut fra området. Videre er det økte krav til grønn energi som kan kreve investeringer. I tillegg vil industri tett på bysentrum være utfordrende i forhold til utslipp og støy.

Bynær industri kan bli en utfordring. På en annen side er det antagelig viktig å opprettholde kaia for mulig senere formål. En ny kai er svært kostbar å bygge, slik at den opprettholdes som ressurs ved å være tilgjengelig for fremtiden.

Området kan derfor også utvikles til småbåthavn og båtopplag.

Opplevelsesnæringer åpner for attraksjonsutvikling

Et stort antall hytter og en handelsomsetning som er langt over snittet for landets regionsentre vitner om en tilflyt av et stort og kjøpesterkt marked i og rundt Tønsberg. Dette kan utnyttes med flere tilbud innen tjenesteproduksjon og opplevelse. Opplevelsesindustrien er i vekst og feriegjester søker i økende grad tilrettelagte opplevelser.

Kaldnes Vest vil være en svært god lokalisering for ulike tilbud innen opplevelse og aktiviteter. Det være alt fra badeland, klatresenter, sjøaktiviteter med utleie av utstyr, sportssenter, kulturtilbud mv. Helårs drift kan være en utfordring, slik at utvikling av et tilbud som kan kombineres med undervisning eller andre formål lokalt kan være viktig.

Delingsøkonomien åpner for utleievirksomhet

Delingsøkonomien er i vekst. Delingsøkonomi i praksis betyr utleievirksomhet av ulike varer. Utleie av biler, båter, sportsutstyr, verktøy og maskiner er noen eksempler. Økt trafikk ut av Oslo kan gjøre det mer attraktivt å ta toget og leie bil, sykkel fra Tønsberg og til feriested. Mindre lagringsplass betyr at færre husholdninger lagrer eget verktøy og i stedet ønsker å leie.

Enkelte alpindestinasjoner har sesongutleie av alpinutstyr. For barnefamilier kan det være praktisk å ikke måtte kjøpe nytt utstyr hvert år etter hvert som barna vokser. Slike konsepter kan utvikles også for sommeraktiviteter som utstyr for bruk på vann eller på land.

At Home Economy åpner for flere gjestedøgn og økt forbruk

Etter pandemien er det flere som arbeider fra hjemmekontor. Vi bestiller varer hjemmefra og en stadig større del av produksjonen foregår hjemme. Dette bidrar til at kontoret kan ligge i avstand fra arbeidsplassen, noe som åpner for flere gjestedøgn på hyttekontor. Det igjen kan resultere i nye former for ferieboliger som likner mer på en bolig både innholdsmessig og lokaliseringmessig.

Service tjenesteyting (håndverk) kan utnytte hyttevolumet

Kaldnes Vest kan tilrettelegges for ulike tjenester, men det vil være en fordel og i tråd med strategisk næringsplan for kommunene at det arbeides for utvikling av tematiske klynger innen tjenesteyting og service. Det er ingen markedsmessig gunstig situasjon dersom det oppstår konkurranse mellom ulike delområder. Det vil svekke begge. En utvikling mot nye næringsklynger krever en aktiv innsats og mye dialog med aktørene i næringen for å få dette til å bli vellykket. Håndverkertjenester og bygg/bolig kan være en aktuell næring å utvikle i klynge på Kaldnes.

Handel kan utnytte både lokale og deltidsinnbyggers behov

Kaldnes Vest bør ikke utvikles for detaljhandel annet enn for å dekke behovet i et lokalsenter. Det vil si anslagsvis et senter på 4000 kvm i første fase og opp mot 7 500 kvm i en mer utbygget fase.

Området kan utvikles for varehandel etter big-box-konsepter, men det er mange andre områder i og rundt Tønsberg allerede slik at en ytterligere spredning ikke er særlig gunstig. Strøksgatehandel anbefales ikke fordi det svekker handelstilbudet i sentrum.

Landbruk biotec er mulig, men er det optimal lokalisering?

Det har vært et mål å vurdere industri og produksjon innen landbruk, matproduksjon eller bioteknologi. Ofte springer slik virksomhet ut av enten en utdanningsinstitusjon, et forskningsmiljø eller en bedrift. Uten at dette er utredet spesielt i denne analysen kan det se ut som områdene langs E18 kan være bedre egnet.

Gründervirksomhet krever tilrettelegging og tålmodighet

Gründervirksomhet er et mål de kommunenes næringsplaner. Det kan ta mange former. Noe virksomhet kan søke rimelige produksjonslokaler i gamle industribygg, mens andre søker vanlige kontorlokaler. Kaldnes Vest er i utgangspunktet ikke mer relevant for gründervirksomhet enn andre steder i kommunene. Men med utgangspunkt i eksisterende lagerlokale det ligge et godt utgangspunkt.

Boliger i sjønære omgivelser vil alltid være attraktivt

Kaldnes Vest er svært godt egnet for utbygging av leiligheter til unge som etablerer seg eller for den generasjonen som øker i antall, 60+.

Helsetjenester øker i omfang - en helseklynge kan være relevant

Tilbud av helsetjenester forventes å øke i omfang som følge av eldrebølgen. Kaldnes Vest kan være godt egnet for slike tilbud, også i kombinasjon med opplevelsestilbud (se over). Helseklynger bør utvikles som en næringsklynge og det er viktig å samordne privat og offentlig tjenesteyting i ett samlet område.

1 Innledning

1.1 Kaldnes vest – transformasjon av et sentrumsnært område

Kaldnes Vest er et næringsområde på ca. 180 daa, lokalisert nord på Nøtterøy i forlengelsen av de områder som allerede er utviklet på Kaldnes. Området er knyttet til sentrum blant annet via gangbro. Om lang ¾-deler av arealet ligger i Færder kommune og resten i Tønsberg kommune. De to kommunene arbeider i fellesskap om å utvikle en strategi for utvikling av området.

Formålet med planarbeidet er å utvikle Kaldnes vest til et attraktivt område som vil styrke en bærekraftig arealutvikling i begge kommuner. Tønsberg kommune har i tillegg vedtatt at strategien skal bygge opp under Tønsberg som by og gi noe tilbake til nærområdet og dets innbyggere. Målet med strategi- og prinsiplanen er å sikre at de overordnede og helhetlige grepene og strategiene for utvikling av området, før man begynner med de detaljerte planprosessene med kommunedelplan og reguleringsplan. Vedtakene i kommuneplanutvalgene påpeker det er de overordnede ønsker knyttet til funksjon og arealformål som skal belyses i strategi- og prinsiplanen.

Det er vedtatt følgende hovedmål/effekt mål: «Utvikle Kaldnes vest til et attraktivt, klima- og miljøvennlig og innovativt område som vil styrke er bærekraftig arealutvikling i begge kommuner, styrke næringsutviklingen, bygge opp under Tønsberg og Færder kommuner og gi kvalitet og verdier tilbake til nærområdet og dets innbyggere. Elementer er regional rolle, næringsutvikling, klima og miljø mobilitet, attraksjon (handle, sosial infrastruktur og relasjon til Tønsberg sentrum), Stedsutvikling, grønnstruktur og byrom samt «midlertidig aktivisering».

1.2 Oppdraget

Helt sentralt i strategien ligger at næringsutvikling skal styrkes. Hvilket potensial har Kaldnes vest som næringsområde? Denne analysen skal drøfte markedspotensial for dette området og markedsgrunnlaget for Tønsberg og Færder som helhet. Har området potensial for industri? Er havna et fortrinn? Hvordan er dette potensialet i forhold til andre arealformål som bolig og tjenesteyting? Følgende spørsmål inngår som problemstillinger i analysen:

1.3 Disposisjon

I kapittel 2 beskrives metode og opplegg for analysen. I kapittel 3 trekker vi opp de to kommunenes strategiske utgangspunkt og i kapittel 4 beskriver vi grunnlag for næringsvekst. I kapittel 5 henter vi opp erfaringer med næringsutvikling fra andre kommuner og i kapittel 6 går vi inn på muligheter og utfordringer med næring knyttet til dypvannskai. I kapittel 7 ser vi på erfaringer fra industriområder i transformasjon fra andre byer og i kapittel 8 beskriver vi hvordan husholdningenes etterspørsel er i endring og påvirker bysentrum. I kapittel 9 beskrives endringer i forbruk og i kapittel 10 drøftes prinsipper for arealstruktur.

2 Metodisk tilnærming

Vi benytter flere metodiske tilnærminger for å svare ut alle problemstillingene som er listet opp av oppdragsgiverne. Under beskriver vi hvilke problemstillinger og spørsmål som svares ut gjennom de ulike analysene. I praksis er det slik at det er kombinasjoner av metoder som til sammen gir er mest nyansert resultat.

2.1 Dokumentanalyse

Dokumenter er grunnlag i analysen enten det gjelder offentlige planer, føringer eller strategier. I tillegg henter vi ut erfaringsmateriale fra forskning og utredninger.

2.2 Statistiske analyser

Vista Analyse har bygget opp en rekke databaser som vi benytter i arbeid med næringsanalyser. Disse er brukt i denne analysen:

KomPot-modellen

Vista Analyse har gjennom et arbeid for KS utviklet en database som identifiserer kommunenes utfordringer. Med utgangspunkt i 60 parametre er modellen satt sammen til fire hovedindikatorer som dokumenterer kommunenes status. Disse er; næringsliv, kommunal drift, bostedsattraktivitet og loale ressurser. Modellen kan brukes til å identifisere kommuners utfordringer og muligheter.

Omsetningsstatistikk i varehandelen (VistaVare)

Vista Analyse har sammenstilt omsetning i varehandelen (SSBs varehandelsstatistikk) i tidsserier. Verktøyet gir dokumentasjon på regional variasjon i handelslekkasje og import av kjøpekraft og er godt egnet som empirisk dokumentasjon på sentralitetsnivå, regionale variasjoner, regional interaksjon og regional attraktivitet. Den regionale hierarkiske strukturen og interaksjonen mellom kommunene fremkommer av disse tallene SP-barometer

SP-databasen

Denne databasen ble utviklet i 2018 og viser tidsseriedata for utvikling av omsetning og sysselsetting innen varer og tjenesteyting i og utenfor sentrum i 36 norske byer. Tidsseriedata fra 2008. Denne databasen gir et underlag for å avdekke om kommunen jobber med sentrumsutvikling i tråd med nye trender og utviklingstrekk der omsetning av tjenester tar over for omsetning av varer.

Klynge- og næringskategoriseringsverktøy (osaker).

OsAker viser sysselsetting med en kategorisering av næringslivet som avklarer regionale variasjoner i arealbruk og lokaliseringpreferanser. Næringsliv og bransjer er gitt etter SSBs standard for næringsgruppering (NACE-koder) på kommunenivå. Verktøyet skiller ut kompetansearbeidsplasser og produksjons- bedrifter samt arealkrevende virksomhet og publikumsintensiv virksomhet. Verktøyet er benyttet til å undersøke hvordan politiske føringer påvirker arealbruk slik som sykehus, universitet eller hovedflyplass. Tidsseriedata fra 2008.

2.3 Stedsanalyse

En stedsanalyse er kvalitativ og her støtter vi oss på de to over som gir en faktaoversikt. Stedsanalysen omfatter befarings i området og drøfting i forhold til en regional kontekst.

Med bakgrunn i denne har vi svart ut:

2.4 Samtaleintervjuer

Det er gjennomført samtaleintervjuer med relevante informanter innen havnevirksomhet og sjøtransport. Vi har gjennomført samtaler med sentrale personer i flere havner i Oslofjorden.

Oppsummering i SWOT

Målet med analysen er å identifisere de viktigste interne og eksterne faktorene som er avgjørende for etablerings av industri- og næringsvirksomhet på Kaldnes Vest. De interne faktorene er styrker og svakheter internt i kommunen og på Kaldnes Vest som påvirker måloppnåelsen. De samme faktorene som i en sammenheng kan representere sterke sider, vil i en annen sammenheng kunne fremstå som svakheter (Brudvik, 2010). Eksterne faktorer er potensielle muligheter eller trusler representert av omgivelsene som man kan støte på om prosjektet realiseres.

Dialog og prosess

I den tredje fasen har vi gjennomført en dialog lokalt. Denne ble gjennomført med sentrale personer i kommunene og næringsaktører på Kaldnes Vest. Her testet vi ut foreløpige anbefalinger og fikk tilbakemeldinger fra deltakerne som er brakt inn i analysen.

3 Strategisk utgangspunkt

I dette kapitlet har vi gjengitt et utdrag fra de strategiske planene for de to kommunene.

3.1 Færder kommune

Færder kommune har i sin Strategiske næringsplan for perioden 2022 til 2025 lagt til grunn en offensiv næringspolitikk med vekt på entreprenørskap, regional kontekst, miljøvennlig matproduksjon, nettverksbygging og innovative næringer som sine strategiske hovedmål for perioden. (Færder kommune, 2022). Kommunen har sin næringsmessige tyngde innen kjemisk industri, næringsmiddelindustri og forsvarsindustri i tillegg til mer husholdningsrettete virksomheter som handel, eiendom og eiendomsutvikling, byggebransje og håndverk. Færder har også fiskerimottak flere steder på øyene.

Færder kommune oppsummerer sin næringsprofil med hovednæringene reiseliv, landbruk, varehandel, byggenæring, tjenesteyting og gründerskap.

36 prosent av de yrkesaktive pendler til Tønsberg, men 3 000 arbeidstakere pendler inn til kommunen. Færder er med andre ord en del av et større bolig-og arbeidsmarked.

3.2 Tønsberg kommune

Tønsberg og Re kommuner utarbeidet før sammenslåing en felles strategisk næringsplan. (Tønsberg og Re kommuner, 2017). I næringsstrategien satte de to kommunene opp følgende temaområder:

- Det skal tilrettelegges tilstrekkelig næringsareal for virksomheter – både etter A-, B- og C-lokaliseringer.
- Arealmulighetene skal bidra til etableringer innen høykompetansearbeidsplasser – særlig nær jernbanestasjon (A-lokalisering). Det skal også vurderes behov langs E18 (C-lokalisering)
- Regionalt samarbeid i ett felles bolig-og arbeidsmarked.
- Tilrettelegge for handels- og servicenæringer i Tønsberg sentrum og lokasentrene
- Tilrettelegge for spin-off fra forskning
- Arbeide for flere arbeidsplasser innen næringsmiddelindustrien
- Landbruket som vekstnæring
- Støtte etablering i næringsklynger
- Arbeide for fremtidsrettet og positiv byutvikling
- Miljømessig gode løsninger

Kommentar

De to kommunene har mange felles strategiske mål. Samtidig fremstår noen av målene som ambisiøse og krevende. Det gjelder særlig de strategiske målene som spin-off fra forskning all den tid det ikke er universitet i byen. Det er utfordrende selv for bykommuner som har universitet i kommunen å hente vekst ut av høyskoler/universitet. Vista analyse gjennomførte en analyse for Ås kommune, der oppgaven handlet om hvorfor det var så få etableringer i Ås kommune som følge av forskning og grundervirksomhet ved NMBU. De fleste etablerte seg i Oslo. (Vista Analyse, 2019)

4 Godt grunnlag for næringsvekst

I dette kapitlet benytter vi ulike statistiske databaser til å synliggjøre hvilket utgangspunkt Færder og Tønsberg kommuner har for en utvikling på Kaldnes Vest.

4.1 God tilgang på attraktiv arbeidskraft

Regionen har god tilgang på arbeidskraft og andelen i yrkesaktiv alder ligger rundt snitt for landet. Det er høy kompetanse på arbeidskraften. Dette gir et stort strategisk fortrinn.

Tabell 4-1 Arbeidskraft

Statistikkvariabel	Tønsberg	Færder	Landet
Befolkning i yrkesaktiv alder, 2021, antall	34 924	15 661	
Befolkning i yrkesaktiv alder, 2021, andel	61 %	58 %	58%
Utdanningsnivå, andel med kun grunnskole	23 %	21 %	28%
Utdanningsnivå, andel med mer enn 4 år høyere utdanning	9 %	10 %	5 %

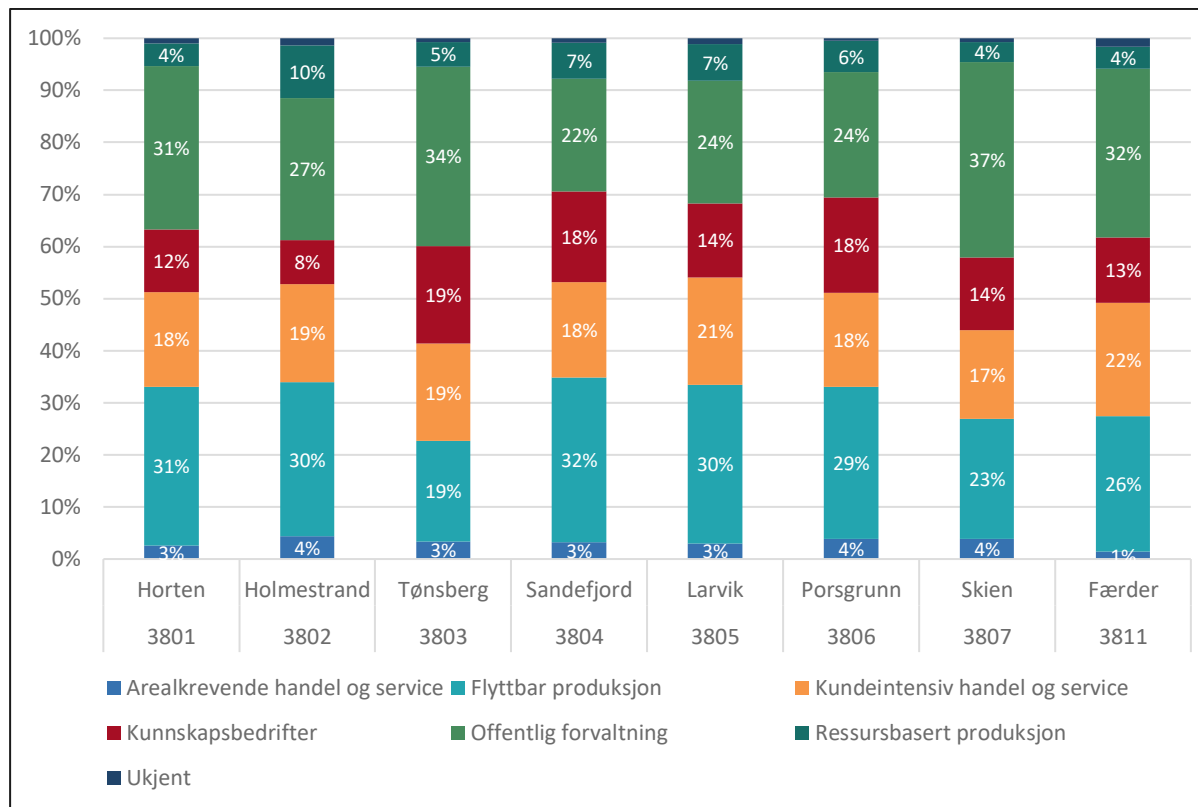
Kilde: Vista Analyse basert på data fra Statistisk sentralbyrå, Folkehelseinstituttet (FHI) og egen innhenting.

Når det gjelder tilgangen på utdanningsinstitusjoner har innbyggerne i begge kommuner god tilgang på videregående skoler og til universitet i Horten som er innenfor akseptabel dagpendleravstand.

4.2 Næringsstruktur etter arealbruk

Nærings sammensetningen i Tønsberg, Færder og seks omkringliggende kommuner er illustrert i Figur 4-1. Andelen sysselsatte er sortert etter seks ulike kategorier næringsliv etter hvilken arealbruk de har. Kundeintensiv og arealkrevende handel og service er virksomheter som retter seg mot private husholdninger. Den ene kategorien er tilbud av varer og tjenester som tradisjonelt har vært tilbudt i mindre lokaler i bysentrum, mens den arealkrevende handelen er lokalisert utenfor sentrum som ofte bidrar til at kundene bruker bil for å få fraktet varen hjem. Kunnskapsbedrifter er bedrifter som er lite arealkrevende og som med fordel kan være lokalisert i byers sentrum og som med lokalisering ved kollektive knutepunkt kan bidra til å redusere bilbruk på arbeidsreiser. *Offentlig forvaltning* har noe ulik karakter og kan både være sysselsatte i et rådhus, en miljøstasjon eller et sykehus. I denne kategorien inngår både kunnskapsarbeidsplasser og andre fagetater. Felles for disse er at det er myndighetene som bestemmer lokaliseringen og som dermed kan påvirke transportomfanget til både gjester og ansatte. De er derfor skilt ut som egen kategori. Kategorien *ressursbasert produksjon* omfatter virksomheter som er lokalisert der ressursen ligger. Det kan være en flyplass, havn, landbruk, grustak mv. Kategorien «flyttbar produksjon» er virksomheter som søker mot areal som er prisgunstig og ofte med god tilgjengelighet til transportårer. Dette er virksomheter som normalt flytter ut av sentrum når arealprisene i sentrum stiger og urbaniseringen tiltar. Det er ofte stor konkurranse mellom kommuner for å tiltrekke seg denne typen næringer.

Figur 4-1 Nærings sammensetning i Tønsberg, Færder og seks omkringliggende kommuner



Kilde: Vista Analyses statistikkverktøy «OsAker». Tallene er fra 2020. Summen av de seks kategoriene blir ikke nøyaktig 100 prosent for hver kommune fordi en liten andel (mellom 0,7 og 1,6 %) som er registrert som «ukjent» er tatt ut av figuren.

Færder kommune har en høy andel offentlige arbeidsplasser og en lav andel kunnskapsarbeidsplasser sammenliknet med andre kommuner i regionen. Færder har imidlertid mange sysselsatt innen kundeintensiv varehandel og service, som er en konsekvens av det høye antallet deltidsinnbyggere i kommunen. Andelen sysselsatte innen kategorien «flyttbar produksjon» er relativt lav sammenliknet med andre kommuner i regionen. Dette henger antagelig sammen med lavere tilgjengelighet til hovedveinettet, der disse virksomhetene ofte er lokalisert. En vesentlig barriere er brua til Tønsberg og en utfordrende kommunikasjonsåre gjennom sentrum. Færder er imidlertid relativt mer attraktivt for flyttbar produksjon enn Tønsberg. Tønsberg er relativt mer attraktiv innen kunnskapsbedrifter.

Tønsberg kommune har en høy andel offentlige arbeidsplasser og kunnskapsarbeidsplasser. Både Tønsberg og Færder har høyere andel av sine sysselsatte som jobber i offentlig sektor enn landsnittet på 27 prosent. En for høy andel offentlige arbeidsplasser kan innebære at det offentlige binder opp (for) store andeler av de sysselsatte, noe som kan gå på bekostning av utviklingen i næringslivet. Dette er likevel Tønsbergs viktigste strategiske fortrinn. Denne typen arbeidsplasser påvirker også innbyggernes krav til bostedsattraktivitet med urban kvalitet, attraktive boliger og gode fritidstilbud. Den arealmessige betydningen knytter seg til etterspørsel etter sentrumsnære arbeidsplasser og et potensial for fortetting og transformasjon i sentrum. Dette igjen påvirker arealprisene, som presser annet næringsliv ut i sentrums randsone, langs hovedveinettet og til nabokommuner med bedre tilgang til rimelig næringsareal. Tønsberg kommune har en lav andel flyttbar produksjon sammenliknet med de omkringliggende kommunene. Dette er et tegn på at kombinasjonen av arealtilgang og leiepriser for areal til denne typen virksomheter er fordelaktig i kommunene rundt Tønsberg enn i Tønsberg kommune.

Hensikten med å illustrere andeler næringsliv etter arealbruk handler om at det i arealplanarbeidet bør eller kan reguleres spesifikt for bestemte næringskategorier i ulike næringsområder. På den måten kan man unngå spredning og samtidig stimulere til klyngesamarbeid. I sentrum og særlig ved kollektivt knutepunkt er det egnet for kunnskaps-/kontorarbeidsplasser. Ofte erfarer vi at det i stedet bygges boliger i disse sentrale områdene. Langs hovedveinetten kan det med fordel reguleres for lager og logistikk, men det bør unngås at det etableres kontorbygg utenfor sentrum, selv om det ofte skjer når for eksempel to kontorer i to byer slås sammen til ett felles kontor.

4.3 Arbeidsmarkedet – godt over snitt for landet

Arbeidsmarkedet er solid i regionen og selv om det er en høy andel sysselsatt i offentlige virksomheter, er det et høyt antall fritidsboliger som har stor betydning for omsetning innen husholdningsrelaterte varer og tjenester. De nyetablerte foretakenes overlevelsessevne ligger litt under snittet for landet.

Tabell 4-2 Andre forhold som påvirker arbeidsmarked

Statistikkvariabel	Tønsberg	Færder	Landet
Nyetablerte foretaks overlevelse, andel som overlevde 5 år	29 %	28 %	33 %
Handelsoverskudd i varehandelen	35 %	-29 %	0
Antall fritidsboliger	491	3 219	

Kilde: Vista Analyse basert på data fra Statistisk sentralbyrå og egen innhenting.

Overlevelsen til nye foretak i en kommune kan indikere hvor gode rammebetingelsene for gründervirksomhet og nyskaping er i kommunen. Blant Tønsberg og Færders nyetablerte foretak i perioden 2011-2014 var det hhv. 29 og 28 prosent som overlevde i mer enn fem år. Dette er noe lavere enn medianscoren i landet, som ligger på 33 prosent. Årsaken til at det er mer krevende å opprettholde nyetablerte foretak i Tønsberg og Færder er ikke analysert i denne rapporten. Men det kan være en indikasjon på at det blir viktig fremover å sørge for gode rammebetingelser og attraktive næringsarealer for nyetablerere.

Antall fritidsboliger reflekterer at et høyt antall deltidsinnbyggere som utgjør et svært godt grunnlag for tilbud av husholdningsrettede varer og tjenester mot disse. Mange hytter er også positivt for kommunens skattegrunnlag. Færder kommune har over 3 000 hytter og Tønsberg har i underkant av 500.

Samlet tyder statistikkene for Tønsberg og Færder kommuner på at de har sterke og gode arbeidsmarkeder, som gir et godt grunnlag for videre næringsutvikling. Kommunene ligger i samme bo- og arbeidsmarkedsregion, noe som betyr at utviklingen i den ene kommunens arbeidsmarked vil være av betydning for utviklingen i den andre.

4.4 Infrastruktur

Kommunene har en god infrastruktur som gir et godt utgangspunkt for næringsvirksomhet. Begge kommuner har god tilgang til flyplass, hovedvei, togstasjon og kai. Begge kommuner har prioritert utvikling av sentrum, som er viktig for å tiltrekke seg arbeidskraft.

Mens Tønsberg har tilgang til alle infrastrukturtilbudene har ikke Færder den samme tilgangen til hovedvei, noe som reduserer kommunens potensial for enkelte kategorier næringsvekst.

Gjennom Bypakke Tønsberg-regionen¹ er det vedtatt ny fastlandsforbindelse med ny bru til fastlandet. Denne vil avlaste Tønsberg sentrum og Teie for biltrafikk og åpne for ny bruk av arealer i Færder kommune generelt og på Kaldnes spesielt. Bruforbindelsen vil gi enklere adkomst ut til E18 enn dagens vei gjennom Tønsberg sentrum.

Figur 4-2 Ny fastlandsforbindelse fra Nøtterøy og vestover til E18



4.5 Kommunenes økonomiske handlefrihet

Kommunenes sentralforbund har gjennomført en analyse av kommunenes økonomiske handlingsrom, basert på kommunale regnskapstall fra 2020 (Kommunenes Sentralforbund, 2021). Den består av tre måltall, knyttet til driftsresultat, lånegjeld og kommunens disposisjonsfond. Basert på kritiske verdier for hver av de tre måltallene gjøres en vurdering av kommunens samlede økonomiske handlingsrom. Resultatene og vurderingene for Tønsberg og Færder kommune er gjengitt i Tabell 4-3.

Tabell 4-3 Økonomisk handlefrihet i Tønsberg og Færder kommune

Kommune	Netto driftsresultat inkl. netto bunde avsetninger i pst av driftsinntekter	Netto lånegjeld korrigeret for ubunde investeringsfond i pst av driftsinntekter	Disposisjonsfond inkl. regnskapsmessig mer-/mindreforbruk i pst av driftsinntekter	Samlet vurdering
Tønsberg	1,4 % (middels)	92,5 % (dårlig)	7,6 % (middels)	Moderat økonomisk handlefrihet
Færder	1,0 % (middels)	108,7 % (dårlig)	13,3 % (godt)	Moderat økonomisk handlefrihet

Kilde: KS (2021). Analysens vurdering per måltall er oppgitt i parentes. Vurderingen har tre nivåer; dårlig, middels og god

¹ <https://bypakketonsbergregionen.no>

Driftsresultatet i de to kommunene i 2020 var 1,4 prosent i Tønsberg og 1 prosent i Færder. I analysen til Kommunenes Sentralforbund innebærer dette en middels score, som indikert i parentes i tabellen. For å få vurderingen «godt økonomisk handlingsrom» knyttet til driftsresultatet, må det være over 2 prosent av driftsinntektene. Under 1 prosent gir vurderingen «dårlig økonomisk handlingsrom».

Når det gjelder lånegjelden har begge kommunene en så høy gjeld at det vurderes som dårlig for det økonomiske handlingsrommet til kommunene.

Størrelsen på kommunenes disposisjonsfond (inkludert regnskapsmessig mer-/mindre forbruk i prosent av driftsinntektene) var på 7,6 prosent i Tønsberg og 13,3 prosent i Færder i 2020. (Kommunenes Sentralforbund, 2021). Jo større kommunens disposisjonsfond er, jo mer handlingsrom sitter kommunen med. Her er Færders nivå høyt nok til å få vurderingen «godt økonomisk handlingsrom», mens Tønsberg får vurderingen «middels (godt) økonomisk handlingsrom» utfra størrelsen på disposisjonsfondet.

Samlet kommer kommunene ut med en vurdering om at den økonomiske handlefriheten er moderat. 130 andre kommuner fikk samme vurdering i analysen. 170 kommuner ble vurdert til å ha større grad av økonomisk handlingsrom, mens de resterende 53 kommunene ble vurdert å ha lite økonomisk handlingsrom.

4.6 Bostedsattraktivitet

I analysen av kommunenes investeringer i bostedsattraktivitet har vi tatt utgangspunkt i tre forhold: *boforhold, fritidstilbud og infrastruktur*. I det følgende drøfter vi hvordan bostedsattraktiviteten i Tønsberg og Færder kommune kan belyses med disse statistikkene.

Bostedsattraktivitet

Begge kommuner har hatt befolkningsvekst de siste årene. De har lagt til rette for utvikling gjennom blant annet å ha regulert areal til boligvekst og de har begge prioritert oppgaver knyttet til sentrumsutvikling. Begge deler er dokumentert å ha betydning for næringsvekst (Vista analyse og Samfunnsøkonomisk analyse, 2021)

Boligsammensetningen er ulik i de to kommunene, med en langt høyere andel leiligheter i bykommunen Tønsberg enn i Færder. Færder har en høyere andel eneboliger, med 67 prosent, sammenlignet med Tønsberg. Andelen tomannsboliger er likere, med henholdsvis 27 og 22 prosent, mens andelen blokkleiligheter og leiligheter i bofellesskap er over dobbelt så stor i Tønsberg med 20 prosent, mot 9 prosent i Færder. Jo mer diversifisert sammensetningen av boligtypene i en kommune er, jo flere valgmuligheter og tilgang til boliger for flere folk, med ulike økonomiske muligheter, vil det gi. Tønsberg har et komparativt fortrinn sammenlignet med Færder når det gjelder boligsammensetning.

Tabell 4-4 Boligtyper og demografisk sammensetning

Boligtyper	Tønsberg	Færder
Sammensetning av boligtyper		
Enebolig	48 %	67 %
Tomanns	27 %	22 %
Blokk	20 %	9 %
Befolkning	57 026	26 957
Andel unge under 30 år	35 %	32 %
Befolkningsvekst siste fem år	10 %	1 %

Kilde: Vista Analyse basert på data fra Statistisk sentralbyrå, og egen innhenting.

Statistisk sentralbyrå definerer kommunes sentralitetsnivå. Dette sier noe om reisetiden til arbeidsplasser og servicefunksjoner fra alle bebodde grunnkretser i kommunen. Tønsberg er i sentralitetsnivå 2 av 6, hvor 1 er det mest sentraliserte. Eksempler på kommuner med sentralitetsnivå 1 er Oslo, Bærum, Lørenskog og Lillestrøm. Færder har sentralitetsnivå 3. Om et høyere sentralitetsnivå er forbundet med økt bostedsattraktivitet eller ikke vil naturligvis variere fra person til person, men tar vi utgangspunkt i den sterke trenden med et flyttemønster mot byene, og en høyere andel unge og høyere befolkningsvekst i Tønsberg ift Færder, kan vi avlede at de yngre synes det å være mer attraktivt å bo i kommuner med høy sentralitet.

Tønsberg har hatt en markant befolkningsvekst mellom 2016 og 2021, på om lag 10 prosent. Færder kommune har hatt en mer beskjeden befolkningsvekst på 1 prosent i perioden. Selv om dette er betydelig lavere enn i Tønsberg er det fortsatt en vekst i befolkningen. 198 av Norges 356 kommuner hadde befolkningsnedgang i samme periode. Tallene for befolkningsvekst er ikke påvirket av kommunesammenslåinger i perioden, da sammenslåtte tidsserier fra SSB er benyttet.

Fritidstilbud

God tilgang på uberørt (inngrepsfri) natur kan være positivt for bostedsattraktivitet. Tønsberg og Færder har rikelig tilgang til friluftsområder. Kommunalt fritidstilbud, målt i gjennomsnittlig antall timer de kommunale fritidssentrene er åpne ligger høyt med Tønsberg 12 timer og Færder 13, noe som er godt over mediankommunen, som har 7 åpne timer i uken i gjennomsnitt. De kommunale utgiftene til kulturfeltet per innbygger ligger på 1 474 kroner i Tønsberg og 1 063 kroner i Færder, noe som ligger noe under mediankommunen som bruker 1 669 kroner per innbygger på kulturbudsjettet.

- *Samlet har Tønsberg og Færder høy bostedsattraktivitet, noe som gir et godt grunnlag for næringsvekst og for tilrettelegging for boliger.*

5 Næringsutvikling og tilgang på arbeidskraft - erfaringer fra andre kommuner

5.1 Innledning

Både Færder og Tønsberg kommuner ønsker at arealene på Kaldnes skal vurderes for næringsformål. De to kommunene er ikke de eneste kommunene med mål om næringsvekst. Med den sterke veksten i de store byene er det en økende konkurranse mellom de mellomstore byene og deres omlandskommuner om være attraktiv for ung arbeidskraft og om å tiltrekke seg nye bedrifter.

I dette kapitlet henter vi ut relevant kunnskap fra andre regioner for å beskrive hva kommuner som har hatt næringsvekst har gjort, hvordan konkurransen mellom by og bygd og mellom de mellomstore byene øker og hva som skal til for å tiltrekke seg ung arbeidskraft.

5.2 Kommunal sårbarhet – nye utfordringer

Distriktenes utfordringer er nedfelt i Demografiutvalgets innstilling (Norges offentlige utredninger, 2020). Aldringen i befolkningen utfordrer særlig distriktene som opplever fraflytting av de unge og negativ befolkningsutvikling. I rapporten omtales situasjonen rundt «uttynningssamfunnet». Det pekes også på kompenserende forhold, som økt bilbruk og økt tilgjengelighet ift utvidet bolig- og arbeidsmarked, digitaliseringen og kommunenes evne til å tilpasse seg situasjonen. En av utfordringene det pekes på i rapporten er få innbyggere og spredt bosetting. Dette skaper utfordringer i forhold til jobb, tjenesteorganisering og et aktivt hverdagsliv. Tjenestetilbud innen både privat og offentlig sektor og innen frivilligheten krever et visst volum for å opprettholdes. Mens kommunene bekymrer seg for befolkningsnedgang, bekymrer staten seg for aldring. Fritidsboliger gir et faktisk høyere innbyggertall og er en ressurs for distriktskommunene. Arbeid og utdanning er drivkrefter for flytting og befolkningsvekst, men samtidig virker utdanning sentraliserende og er den enkeltfaktoren som har sterkest sentraliserende effekt på flyttemønsteret ifølge NOU'en. Så hva trekker folk mot byene? Det skilles mellom fire typer urbane goder; større variasjon i tjenestetilbud/opplevelser, klima og estetikk, offentlig tjenestetilbud og økt fremkommelighet. De byene som vokser mest er de som har størst andel av disse fire godene. Jo høyere utdanning, desto større vekst i forbruksgoder og tjenestetilbud. Folk følger arbeidsplasser ikke omvendt. Det tilsier at det blir viktig å tiltrekke seg folk med høy utdanning og kreative yrker.

5.3 Kunnskapsarbeidsplasser i sentrum gir byvekst

Analyser fra England viser at tilrettelegging av arbeidsplasser i sentrum har hatt større betydning for bysentrum enn tilrettelegging for handel. (Centre for Cities, 2013). Kontorer gir høyere tetthet av kunder enn boliger. Antall mennesker er kritisk faktor

De små byene fraflyttes, er det tilflytting til sentrum. For utbyggerne gir det høye salgspriser – høyere enn man oppnår ved kontorer (Vista Analyse, Dyrvik arkitekter, 2020). Årsaken ligger blant annet i at det har vært bygget for få leiligheter i forhold til etterspørselen. Derfor øker også interessen fra utbyggere for å bygge boliger. Mange kommuner har opplevd at fortettingen som skjer gjennom økt utbygging av boliger presser arbeidsplassene ut av sentrum. Det igjen skaper dårligere grunnlag for salg av varer og tjenester, fordi det blir færre folk i sirkulasjon i sentrumskjernen. Figuren under illustrerer forholdstall mellom bolig og kontor.

Når kunnskapsarbeidsplassene er lokalisert utenfor byen, har vi sett at arealer som frigis utvikles for boliger. Det gir best pris for eier, men det bidrar samtidig til å flytte arbeidsplasser ut av sentrum.

En slik transformasjon gir et dårligere utgangspunkt for urban utvikling. Det svekker sirkulasjon av mennesker i byen og dermed reduseres grunnlaget for salg av varer og tjenester. Boliger i sentrum er viktig, men det blir færre mennesker per arealenheter ved bygging av boliger, og dermed færre folk i sentrum. Det knytter seg også en utfordring til at det er gruppen 60+ som først flytter inn i boliger i sentrum. De skal ikke på jobb, bruker ikke kollektive transportmidler med samme hyppighet som yrkesaktive, og de har lavere forbruk som pensjonister. Dersom markedet får bestemme alene kan vi risikere en fremtid der folk bor i sentrum og arbeider utenfor. Politisk styring og vilje til å opprettholde kontorarbeidsplasser i sentrum i kombinasjon med boliger blir avgjørende for hvordan bysentrum blir i fremtiden.

5.4 Hvordan lykkes noen kommuner med næringsvekst?

Vista Analyse gjennomførte en analyse for Kommunenes Sentralforbund (KS) der vi analyserte 17 kommuner som har hatt en gunstigere næringsvekst enn hva befolkningsutviklingen skulle tilsi. (Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk Analyse, 2021). Problemstillingene var følgende:

1. Hva kjennetegner en god vertskapskommune?
2. Hva er de viktigste barrierene for å ta en rolle som god vertskapskommune?
3. Hvilke tiltak bør settes i verk for å styrke kommunal sektor som aktiv næringsutvikler?
4. Hva kreves fra næringslivets side for å fungere som en god samarbeidspartner?

For å svare på spørsmålene har vi gjennomført en omfattende kartlegging av næringsutviklingsarbeid i 17 case-kommuner. Kommunene er valgt ut basert på statistiske indikatorer, hvor næringsutviklingen har vært gunstigere enn hva befolkningsutviklingen tilsier.

Prosjektet synliggjorde åtte erfaringer som i stor grad var felles for alle case-kommunene, om enn med noen nyanser. Kommuner med vellykket arbeid for næringsutvikling:

- ser næringsutviklingsarbeid som en del av kommunens arbeid for gode lokalsamfunn. Følgelig ser kommunene næringsutvikling som en kilde også til positiv befolkningsutvikling
- tar utgangspunkt i egen kommunes geografiske og næringsmessige fortrinn og utfordringer, herunder utnytter «flaks» til faktisk handling
- er opptatt av å utvikle og holde fast på en langsiktig strategi for næringsutvikling
- er opptatt av at arbeidet er godt forankret i både kommunens administrative og politiske ledelse
- har jevnlig og god dialog med relevante næringsaktører i egen kommune, for slik å involvere lokalt næringsliv i strategisk planlegging
- ser eget arbeid som del av regionens arbeid for positiv næringsvekst

- har bred innfallsvinkel til næringslivsarbeidet på tvers av kommunale sektorer
- har god dialog med næringslivet både på administrativt og politisk nivå.

Kommuners utgangspunkt for næringsutvikling varierer mye, og er både knyttet til geografisk utgangspunkt, stedegne fortrinn og hvilke næringsmessige tyngdepunkt de har. Ulike utgangspunkt for næringsutvikling bidrar til at kommuner arbeider ulikt.

I analysen for KS fant vi at de fleste kommunene i undersøkelsen hadde vekst i næringer der de allerede har et strategisk fortrinn. Mange har forsøkt å etablere nye næringer som supplement til de eksisterende. Dette viser seg å være krevende. Det forutsetter for eksempel kopling til nye investorer eller vekst i små selskap som er etablert lokalt og som har lykket over tid.

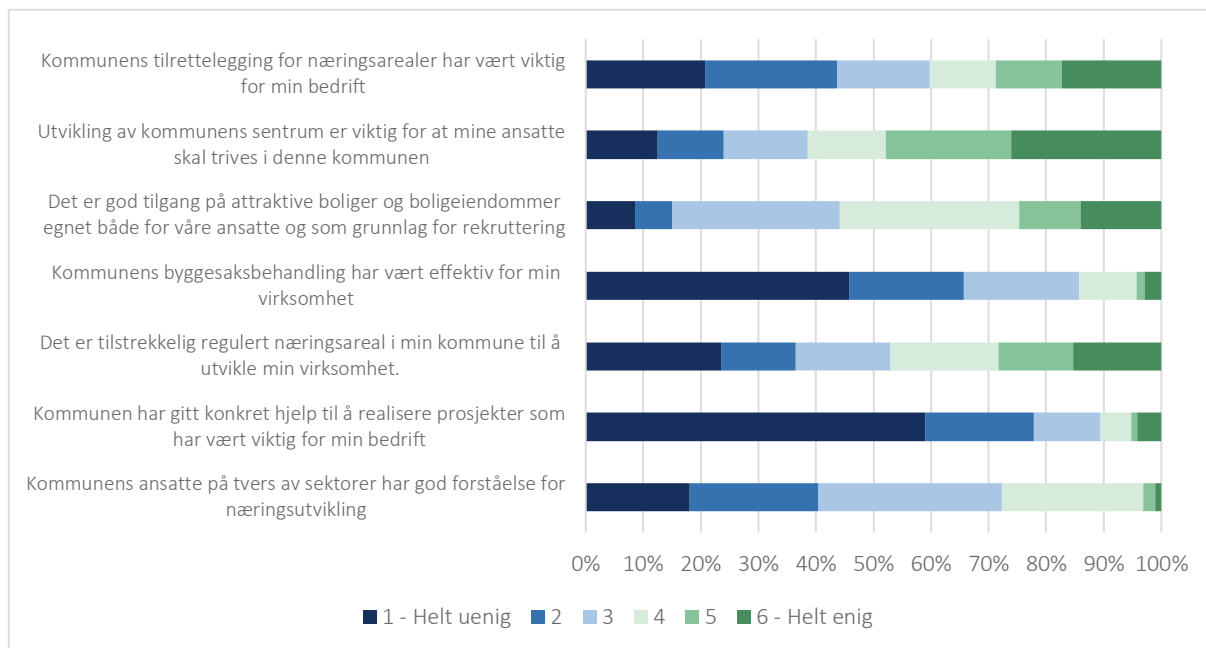
Case-kommunene i undersøkelsen var svært bevisste på å være gode vertskommuner for næringslivet, men rapporterte samtidig mange barrierer. En stor del av næringsarbeidet faller under de oppgaver som lett skyves til side fordi de ikke er lovpålagt. Det krever kapasitet og kompetanse i administrasjonen som kommunen ofte ikke har. Erfaringene fra case-kommunene viste også at det er viktig å ikke arbeide administrativt etter «silos»-prinsippet. Samarbeid på tvers av sektorer og på tvers av administrasjon og politikk er viktig for suksess.

Flere kommuner uttrykte at tidkrevende arealplanlegging skapte utfordringer for tillitt mellom næringsliv og kommune. Realisering av arealbehov er så tidkrevende at næringslivets representanter ofte blir utålmodige og synes kommunen bruker for lang tid. Motsatt opplever kommunene at næringslivet melder sine arealbehov for sent.

Undersøkelsen viste også at alle case-kommunene var svært opptatt av å legge til rette for attraktive sentrumsområder, og de så dette som en nøkkel til vekst både i kunnskapsbaserte og servicerettede virksomheter. Betydningen av utvikling av attraktive sentrum er vårt mest entydige resultat fra bedriftsundersøkelsene i prosjektet.

Det handler om bostedsattraktivitet for arbeidstakerne, men også om stedlig profil for bedriftene. Sammen med tilgjengelig egnet areal, god dialog med næringslivet og attraktive boliger fikk sentrumsutvikling høyest score av både informantene fra næringslivet og fra administrasjonen i kommunene. Sentrumsutvikling er altså svært viktig for næringsvekst. I figuren under har vi hentet ut et tilfeldig valgt eksempel på resultatene fra en enkelt by, hvor næringslivet har svart på spørsmål vi har stilt i en utsendt survey.

Figur 5-1 Besvarelse fra virksomheter i en tilfeldig valgt by i undersøkelsen. Svar avgitt etter skala fra 1-6.



Kilde: Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk analyse

En av utfordringene i planarbeidet innebærer å forstå - eller forutse - hvilke virksomhetstyper som kan ønske å etablere seg i kommunen, eller hvilke markedskrefter som kan påvirke eksisterende bedrifter i den ene eller andre retning, slik at de arealmessige rammebetingelsene endres. Det kan også være slik at enkeltbedrifter ønsker en annen lokalisering enn det er avsatt areal til.

Arealkrevende virksomheter trenger tilgang til effektive transportårer. Det gjelder både industri, service og logistikkvirksomheter. Slike virksomheter vil ikke tjene på å være lokalisert innenfor trange byer eller tettsteder. Vertskapsrollen overfor slike typer virksomheter handler både om å tilrettelegge konkurransedyktige arealer (for eksempel i klyngedannelser) og hindre at arealbruken ødelegger for husholdninger, andre virksomheter eller naturverdier. Kommuner som har mulighet for vekst innenfor slike virksomheter må derfor planlegge for gode arealer utenfor selve tettstedene, samtidig som kommunen bevarer velfungerende bomiljøer.

For virksomheter som søker mot sentrumsområdene handler planutfordringene om å ha en langsiktig plan for hvordan sentrumsområdene kan bli attraktive både for innbyggere i kommunene (som bruker sentrum som møtested og boligområde) og ønskede virksomheter, og hvordan tilby kollektive goder som tilgang til områder for rekreasjon, offentlige bygg, møteplasser og aktiviteter av ulike slag.

De viktigste tiltak som styrker kommunene som aktiv næringsutvikler er følgende:

- Kommuner må kombinere langsiktighet med hurtig respons dersom de skal påvirke næringsutviklingen. Virksomhetenes arealbehov kan komme «plutselig» og raskere enn normal kommunal arealplanlegging tilsier. For å sikre utviklingsmuligheter for slike virksomheter vil derfor kommunene være tjent med å ha ferdig regulerte arealreserver for rett virksomhet på rett sted. Regulering av areal i forkant av at behovene øker er naturligvis en meget krevende øvelse, men for de som klarer det vil det styrke næringsutviklingen. En

kritisk faktor er at næringslivet melder sine behov i god tid eller fortløpende informerer om markedssituasjonen.

- Samarbeid, koordinering og arbeidsdeling mellom kommunens politiske og administrative ledelse gir resultater.
- Tverrsektorielt samarbeid innad i kommuneadministrasjoner er krevende, men nødvendig. Flere av informantene har pekt på utfordringer knyttet til koordinering mellom ulike sektorområder i kommunen. Det handler om å involvere alle sektorinteresser i næringsplanarbeidet, men ikke minst å arbeide for å opprettholde en kommunikasjon mellom etatene slik at det er forståelse for de rammebetingelser ulike virksomheter trenger.
- Kommuner med suksess spiller på lag med naboene. Økonomi og næringsutvikling kan ikke sammenlignes med en idrettskonkurranse. Det er normalt alltid bra at det går godt for en nabokommune, rett og slett fordi det øker attraktivitetene til hele regionen, og dermed hver enkelt kommune på lang sikt. Viktigst ser dette ut til å være for kommuner som har en tydelig funksjonell arbeidsdeling med sine naboer.
- Jevnlig dialog med næringslivet er avgjørende for å forstå behov og endringer i behov. Kommunene i denne undersøkelsen hadde tilrettelagt ulike modeller for slik kommunikasjon, som regel designet for den stedege situasjon.

Næringslivet selv er i mange tilfeller drivkraften i næringsutviklingsarbeidet. Hva kreves fra næringslivets side for å fungere som en god samarbeidspartner?

- God organisering, slik at kommunene har representative kontaktflater som de kan trekke veksler på i strategiske planprosesser
- Aktive initiativ til dialog og samhandling. Når større næringsaktører etablerer seg i små kommuner eller i kommuner med "voksesmerter", er det viktig at bedriftene selv bidrar med god dialog og vilje til å bidra tilbake til samfunnet. En bedrift som oppnår legitimitet i befolkningen, vil også kunne oppnå egennyttelighet i form av bedre dialog og enklere veier til løsninger snarere enn barrierer.
- Styrke rekruttering og kompetanseutvikling. Bedriftene kan bidra med undervisning, lærlingeplasser, stipend eller ved å tilrettelegge for prosjekter med skolene som bidrar til å øke interessen for et fagområde som trenger kompetent arbeidskraft.
- Vilje (og tid) til å stille opp for fellesskapsinnsatser
- Kjennskap til plan- og bygningsloven. Jo tidligere næringsaktører informerer om framtidige behov, jo bedre muligheter er det for å gjennomføre planprosessen i tråd med de juridiske kravene. Dersom kommune og næringslivets organisasjoner kan «utdanne» hverandre i hverandres rammebetingelser, jo bedre muligheter er det for realistiske og framtidsrettede strategiske planer.
- Bidra med markedsinformasjon. Bedriftene må bidra med god informasjon om markedsutvikling, slik at kommunen har mulighet for å følge opp både der det kan komme utfordringer og der det kan dukke opp muligheter. En viktig side av informasjonsarbeidet fra næringslivets aktører er å synliggjøre forskjeller på kort og lang sikt.
- Informasjon om betydningen av komplementære virksomheter eller næringer.

Organisering og involvering fra kommunenes side varierer. Vi identifiserte ulike «modeller» for samarbeid internt i kommunene:

- a) Kommuner der ordførerne «løper» fra administrasjonen og lover gode rammebetingelser for næringslivet som administrasjonen ikke klarer å følge opp (for eksempel pga Plan- og bygningsloven)
- b) Kommuner der ordfører og administrasjon gjør hverandre gode
- c) Kommuner der ordføreren er uten engasjement for næringsutvikling

Faktorer som ble nevnt som viktig for å lykkes var blant annet:

- Å unngå silojobbing og i stedet samarbeide på tvers av sektorer i kommunen
- Ordfører praktiserer «lav dørstokk»
- Viktig å spille på lag med naboene – i interkommunalt samarbeid
- Jevnlig dialog med næringslivet
- Tilrettelegge for areal for næringsklynger
- Ha dialog med næringslivet om marked; utfordringer og muligheter.

5.5 Hvordan lykkes med sentrumsutvikling?

Vista Analyse gjennomførte en analyse av effekter av gatebrukstiltak i regi av Statens Vegvesen for Vegdirektoratet (Vista Analyse, 2019). I denne analysen benyttet vi analyseredskapet Utviklingstrappa. I dette verktøyet definerte vi hva som skulle til for å lykkes med tiltak i sentrum. Verktøyet var utviklet i en tidligere analyse for samme oppdragsgiver (Vista Analyse, 2017). Utviklingstrappa inneholder mange delkomponenter som illustrerer kompleksiteten i arbeidet med sentrumsutvikling. For det første må byggene i sentrum være attraktive, og de må ha et potensial for det innholdet som skal være der. Ofte er byggene ikke egnet for handel. Handlegater skal ha høy kvalitet. Videre skal det være elementer av friksjon (tetthet av folk). Jo tettere desto bedre. Friksjon oppstår på møteplasser og svekkes når bystrukturen har kvadratur for da spres folk mer. Men sentrum må være kompakt og gata ikke for lang (ofte er 250 meter langt nok). Tilgjengelighet for kunder og varetransport er naturligvis viktig. Den stedlige konteksten viste seg å være sentral. I det ligger at det må være andre tilbydere og/eller kunder i området. Å være et regionsenter er eksempelvis viktig. Ikke minst er det nødvendig med lokale «dragere», ildsjeler, entusiaster. Uten sterkt lokalt engasjement blir utvikling vanskelig.

Figur 5-2 Utviklingstrappa. Potensial for arealbruksutvikling og tettstedsutvikling



Kilde Vista Analyse

5.6 Hvordan utvikle en by til en motor for omlandet?

Vista Analyse leverte i samarbeid med Samfunnsøkonomisk analyse en rapport til Møre og Romsdal fylkeskommune der vi evaluerte Byen som regional motor (BRM) et prosjekt er fylkeskommunen bevilget til sammen 100 millioner kroner til sentrumsutvikling i de tre byene Ålesund, Molde og Kristiansund (Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk Analyse, 2021). Fylkeskommunens mål med BRM er at tiltakene skal bidra til vekst. Vekst er ikke definert og kan omfatte alt fra økt omsetning, økt bruk, økt kompetanse eller annet.

Erfaringene fra prosjektet viser at sentrumstiltak ofte salderes bort i budsjettforhandlingene. Det er krevende fordi de ofte er mange aktører/eiere/interessenter og mange brukergrupper. Ofte får investorene en for stor rolle og styrer sentrumsutvikling i en annen retning enn det som er ønskelig sett fra fellesskapets side. En annen lærdom har vært at sentrumsutvikling er et krevende fagfelt og at administrasjonen ikke var klar over at de ikke hadde tilstrekkelig kompetanse på fagfeltet. I prosjektet fikk politikerne delta på studiereiser til andre byer som hadde lyktes med sentrumsutvikling og fikk kunnskap og inspirasjon til tiltak de ikke ville gått foruten studieturene. Et eksempel på dette var behovet for parkeringsplasser i sentrum (som ofte ender opp på torg som har potensial for noe helt annet).

Målet med prosjektet var tverrfaglig og tverrsektorielt samarbeid. Tverrfaglig internt i kommunen og tverrsektorielt etter modellen Penta Helix. Begge deler viste seg å være utfordrende. Prosjektet lyktes med det første, men ikke med det andre. Dialog mellom politikere og administrasjon viste seg også å være utfordrende. Men gjennom et langsiktig arbeid, en målrettet strategi, faglig utveksling og økonomiske midler til gjennomføring gikk dette bedre over tid.

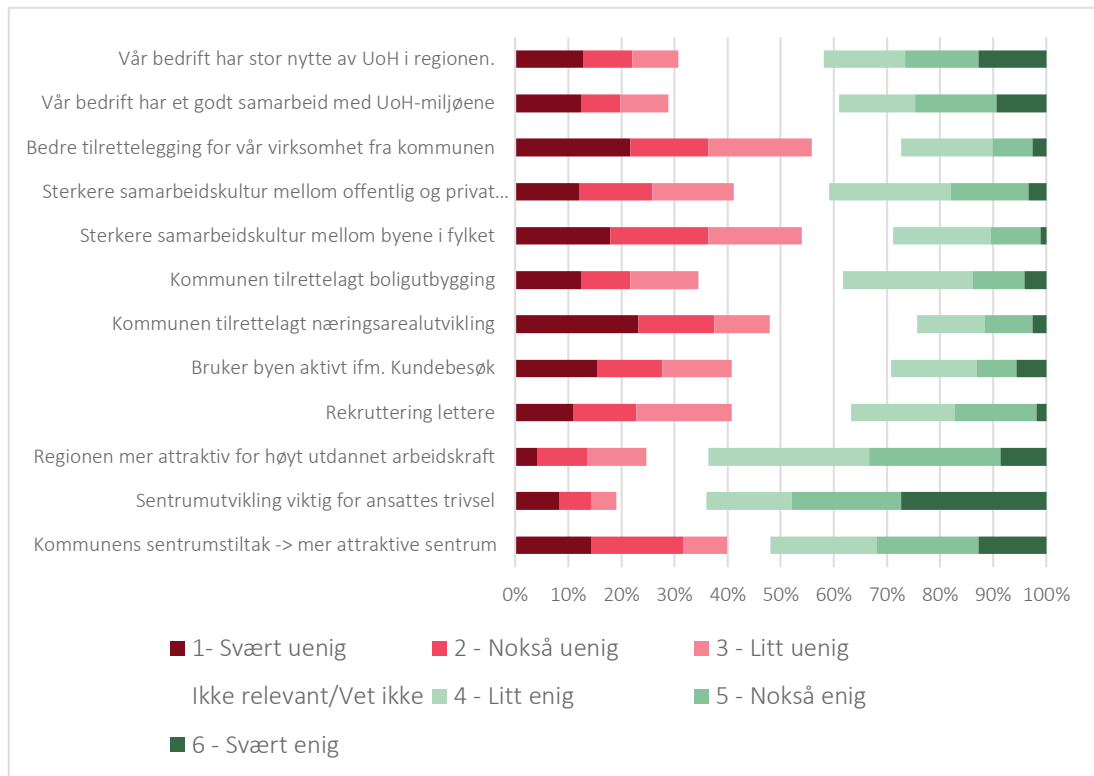
Kommunene har lyktes med å utvikle attraktive møteplasser, lekeplasser for barn, aktivitetspark for ungdom, promenader og bedre tilrettelegging for gang og sykkel. De har imidlertid ikke i samme grad lyktes med økonomisk vekst innen handel og service. Det var særlig samarbeidet med privat sektor som ikke i tilstrekkelig grad var viet oppmerksomhet. De siste årene av prosjektet har næringslivet selv etterspurt deltakelse.

Hovedfunn i undersøkelsen til næringslivet

Vi gjennomførte en spørreundersøkelse blant bedrifter i de tre regionene, for å kartlegge deres kjennskap til BRM, samt hvor viktig et attraktivt byliv er for både ansatte og bedriftene og utviklingen i byene de siste 5-8 årene. Enkelte resultater kan være relevant for Tønsberg/Nøtterøy.

Sentrumsutvikling i bykommunen er gjennomgående vurdert som viktig for de ansattes trivsel. I Molde-regionen er det stor enighet om at bykommunens tiltak har bidratt til dette. I Ålesund-regionen ser vi det motsatte, hvor flertallet er uenige, mens respondentene fra Kristiansund-regionen er mer jevnt fordelt i deres oppfatning.

Figur 5-3 Sammenfattet oversikt over resultatene fra survey-analysen til næringslivet i de tre bykommunene.



Kilde Vista Analyse

6 Er dypvannskai et fortrinn?

6.1 Innledning

Det er stilt spørsmål ved om dypvannskaia på Kaldnes Vest kan gi Færder/Tønsberg et næringsmessige fortrinn. Vil dette fortrinnet i så fall styrkes med en forutsetning om en fastlandsforbindelse vestover fra Nøtterøy sør for Kaldnes innen 2030? I dag trappes næringsvirksomheten ned i området og området på Kaldnes som allerede er bygget ut består i det alt vesentlige av boliger. Kan en dypvannskai likevel være utløsende for etablering av nye virksomheter, næringer og arbeidsplasser på kort eller lang sikt?

I dette kapitlet drøfter vi hvilke fordeler det vil være for Færder og Tønsberg kommune å ha en dypvannskai, slik som hvilke næringsmessige og strategiske fortrinn dette gir. Utfordringen derimot ligger i flere forhold som vi drøfter nærmere i dette kapitlet. Er det tilstrekkelig areal rundt kaia til at det kan trekke virksomhet hit? Vil en industriell utvikling – som kan skape støy og forurensning – være samstemt med Tønsberg bys profil som et kompetansesenter og Færders profil som en av landets mest attraktive feriesteder? Er tilgjengeligheten god nok? Er farleden og havnebasen utenfor Kaldnes Vest tilstrekkelig? (Trang fjord den ene veien og lav bru den andre veien). Er det annen virksomhet i området som gir synergier i form av et nærings samarbeid?

Vi benytter dokumentanalyser, statistiske analyser og samtaleintervjuer med havnedirektører i flere havner i Oslofjorden som underlag. Samtaleintervjuene har foregått på telefon og tilpasset hver enkelt respondent. Videre undersøker vi om dypvannskaia på sikt kan gjøre det attraktivt for næringsaktører å etablere seg på Kaldnes vest.

6.2 Etablering av ny industri- og næringsutvikling

Vil en dypvannskai på Kaldnes Vest kunne trekke aktører til å etablere seg på Kaldnes Vest? Dette må i så fall være virksomheter som er avhengige av sjøtransport eller som ser nytten av å bruke sjøtransport. Men er en dypvannskai utløsende faktor for etablering?

Hvor lett det er å få virksomheter til å etablere seg på havneområdet viser seg med andre ord å være en klassisk høna-i-egget problematikk. Skal kommunene ha håp om at dypvannskaia på Kaldnes skal trekke industrivirksomhet eller skal kommunene arbeide for å få tak i virksomhet som er villig til å etablere seg på Kaldnes? Strategien man velger må være bevisst på denne utfordringen.

En havn gir regionale ringvirkninger

Med dypvannskai og havneanlegg vil kommunene kunne ta posisjonen som hovedåre/sentrum for godstransport i regionen. Dersom nye virksomheter etablerer seg på havneområdet, vil det kunne gi ringvirkninger i form av nye nyetableringer av virksomheter som leverer varer og tjenester til industrien. Ringvirkningene vil naturligvis være større jo flere og større virksomheter som etablerer seg. Under lister vi opp problemstillinger det er naturlig å se nærmere på:

- En aktiv havn åpner for et potensial for å samarbeide med andre havner i regionen. Finner vi slikt samarbeid i andre havner det er naturlig å sammenlikne seg med? (Moss og Horten, samarbeidet foregår på tvers av Oslofjorden)
- Hvilken erfaring kan vi hente fra andre havner i Oslofjorden i forhold til om havnerelatert virksomhet primært benyttes av lokale og regionale aktører slik at ny virksomhet må bygge på den næringsprofilen regionen allerede har?
- Foregår det utstrakt samarbeid mellom havnene i Oslofjorden eller har de ulik aktivitet og begrenset samarbeid?
- Kan det være en ulempe at det ikke er annen havnerelatert industri- og næringsvirksomhet i området, slik som det er i Herøys industripark, Borg Havn m.fl.? Hvilke næringer er gjeldene i Vestfold og Telemark regionen?
- Ser vi klyngeeffekter innen havnevirksomhet?
- Er det viktig med god infrastruktur mot vei og bane, slik det er tilfelle i Sandefjord, Larvik, Moss, Lier og Horten?

6.3 Framtidsperspektiver – havner

Det har vært et transportpolitisk mål i flere tiår å overføre gods fra vei til sjø og bane (Tverretatlig utredning NTP 2022-2033, 2020). Ifølge Norske Havner er det mange vareeiere som ønsker å bruke sjø som transportvei, men mange gir opp. Undersøkelsen de viser til er utarbeidet av Shortsea Promotion Centre og viser at en av fem vareeiere har opplevd å ikke finne frem til relevant informasjon om transporttilbud og flertallet gjør disse erfaringene innen sjø og bane. Sjøveien oppleves ifølge undersøkelsen som mer fragmentert og kompleks sammenliknet med vei. Dette kompliserer informasjonsinnhenting og gjør innkjøpsprosessen mindre effektiv (Shortsea Promotion Centre, 2021). Utfordringen med å flytte gods fra vei til sjø handler i det alt vesentlige om å kapre kunder man i utgangspunktet ikke har. Disse kundene får allerede dekket sitt behov med tilsvarende transportløsninger. Rapporten konkluderer med at det eksisterer et underliggende motivasjonsgap mellom godsoverføringsambisjonen og vareeiers motivasjon til å søke alternativer.

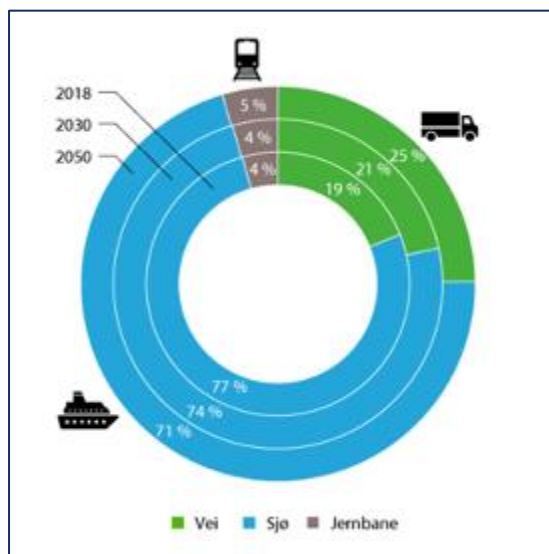
Ifølge Nasjonal transportplan er sjøtransport den dominerende transportformen i framskrivningene av transportarbeidet for gods i 2050 med 71 prosent av godsmengdene. Veksten i transportarbeidet forventes imidlertid å bli høyest på vei med en anslått vekst på 69 prosent mot 2050. Veksten i sjøtransport forventes å være 6 prosent pga. negativ vekst i olje og naturgass. (Regjeringen, 2020). Under et utdrag fra Nasjonal transportplan:

«Sjøtransport er svært konkurransedyktig på pris, men på grunn av lengre transporttid enn veitransport, ligger hovedfortrinnet i frakt av store volumer og tungt gods over lengre avstander. Bulktransporten utgjør derfor den største andelen. Ny kunnskap viser at også korte sjøtransporter kan være attraktive når det er nærhet mellom havn og næringsliv, og når logistikkjeden er effektiv. Sjøtransportens konkurransevne avhenger ikke bare av selve sjøtransportens effektivitet, men også i betydelig grad av kostnadsnivået og effektiviteten i havner og tilsluttet veitransport. Alle delene i logistikk-kjeden må fungere godt hver for seg og sammen. Sjøbaserte dør-til-dør-tjenester kan involvere mange ulike aktører i komplekse nettverk. Havnene utgjør bindeleddet mellom sjøtransport og landbasert produksjon, konsum og transport... Det er over 3 000 ulike havneterminaler eller anløpssteder langs kysten, med et bredt og variert tilbud av tjenester.» Videre står det at «regjeringen vil støtte opp under sjøtransportens fortrinn og legge til rette for at den blir mer effektiv, klimavennlig og miljøvennlig sikker.»

I NTP er det også åpnet for investering i effektive og miljøvennlige havner der målet er å effektivisere logistikk-kjeden og styrke sjøtransportens konkurranseevne. Samspillet mellom transportformene står sentralt. Det er spesielt pekt på at det forventes økte krav til nullutslipp og elektrifisering av sjøtransporten.

Sjøtransportens andel av det totale transportomfanget er betydelig, men det forventes mer vekst i veitransporten frem mot 2050, se Figur 6-1.

Figur 6-1 Transportmiddelfordeling for godstransport på norsk område inklusiv transitt av malm og eksklusiv råolje og naturgass 2018-2050, andel av total mill., tonnkilometer.



Kilde: Nasjonal transportplan 2022-2033/TØI

6.4 Erfaringer fra andre havner

Alle våre informanter peker på at en dypvannskai ikke nødvendigvis er utløsende for etablering av industri- og næringsvirksomhet. Man er uansett avhengig av å finne de rette aktørene og virksomhetene som vil etablere seg på havneområdet, og som ser nytten av det. Det fremheves også at virksomheter som er avhengige av å sende varer via sjøveien kan etablere seg hvor som helst så lenge veiforbindelsene er gode.

Erfaringer fra Mo havn i Rana

I utredningen av dypvannskai i Mo i Rana ble det lagt særlig vekt på at en dypvannskai ville styrke konkurranseevnen til den internasjonale industrien i Rana². Det pekes på at viktige næringer i Nordland er logistikkavhengige og at de har et stort vekstpotensial, men veksten forutsetter at det realiseres et bedre infrastrukturtilbud for godstransport³. Mo i Rana havn får ikke nye etableringer uten å ha tilgjengelig kaipkapasitet → arealer.

² <https://www.mip.no/2015/samferdselsrad-willfred-nordlund-pa-rit-besok/>

³ <https://www.mip.no/2017/samarbeid-om-stamnetterminal/>

Erfaringer fra Sandnes havn

Sandnes havn er en populær havn – landets fjerde største - som i dag ikke lenger har lagringsplass på Forus, som de hadde tidligere. De må derfor si nei til oppdrag. Vår informant forteller at det er nok havner i Norge i dag. Kundene kommer fra utlandet og har store transportvolum.

Erfaringer fra Moss Havn

Moss havn er en containerhavn. Veksten i godshåndteringen på Moss Havn har bidratt til at det ikke var mer lagringsplass på havneanlegget. Moss Havn bygde derfor en innenlandshavn med lagringsplass for gods. Lagringsplass er viktig.

I Moss har man oppnådd regionale synergier, der for eksempel Europris etablerte hovedlageret sitt i tilknytning til containerhavnen Moss Havn. Dette har ført med seg økt verdiskapning og arbeidsplasser i kommunene og regionen.

Erfaringer fra Horten havn

Horten dypvannskai har store bakområder med god lagringskapasitet. Det presiseres at det er viktig å ha god transport og logistikk ut fra havna og videre ut på hovedveinettet. Det opplyses at lagring hele tiden er det store problemet. Havneområdet har lagringsareal på 14 000 m², men dette er ikke tilstrekkelig.

Horten havn er en nisjehavn, spesialist på stål og prosjektlast. Det erfarer at transportørene ikke er villige til å betale for miljø og sikkerhet. Innseilingen er lang og smal.

Informanten opplyser at det er enklest å få tak i etablerte foretak, men hele markedet avhenger av pris. Horten havn har tre store etablerte kunder.

6.5 Potensial for havnerelatert virksomhet på Kaldnes vest

I dette kapitlet drøfter vi resultatene fra samtaleintervjuene opp mot potensialet knyttet til næringsutvikling rundt dypvannskaia på Kaldnes.

Størrelsen på bak-anlegg og adkomst til hovedveinett er kritisk faktor

Geir Berg i Logistikkutvikling AS forteller at det er et sammensatt spørsmål om det er enkelt å trekke til seg nye kunder. Tilkomsten til Kaldnes er utfordringen. Dybden på kaia er det utfordringen. Det er et underskudd på kaianlegg med bak-anlegg i Oslofjorden i dag. Havnene har ulik profil. Mens Larvik og Moss havner er en engros-havner, er Horten en industrihavn. Men industrien presses sørover ut fjorden og over til Vestlandet, mens engroshandelen presses nordover mot Oslo.

Industri vil være best egnet for Kaldnes, men støy vil være utfordrende med en havn så tett på byen. I dager det en økende tendens til at industribedriftene krever grønn kraft. Landbruk som kunne vært aktuelt er utfordrende fordi varene ikke skal eksporteres, men stort sett konsumeres regionalt. En havn bør ha bedrifter som er rettet mot utlandet. Det er alltid vanskelig å få tak i den første bedriften til å etablere seg og mange industribedrifter vil gjerne ha området alene.

De største utfordringene for Kaldnes vil være konkurransen med andre havner, utfordrende å få tak i bedrifter som ikke allerede har en havneavtale, grønn energi, bak-arelets størrelse, transport til

hovedveinettet, støy tett på byen og boligområder og vanntilførsel nevnes som utfordringer for Kaldnes.

Bernt Aabye i Norske Havner forteller at det knytter seg stor risiko til å investere uten å ha en klar partner med intensjonsavtale på forhånd. Det pekes på at det er viktig å ha et potensial i bakland. Videre er det utfordrende å trekke til seg nye virksomheter.

Containervirksomhet - ref Larvik – er en lavmarginbransje og konkurransen er stor allerede. Det er et potensial for volumvarer men her mangler kanskje også bak-areal på Kaldnes. Vestsiden av fjorden er ikke like attraktivt som østsiden.

Det knytter seg interessante elementer i et fremtidsperspektiv. De nye bedriftene som batterifabrikk, uten at vi vet mye om det potensialet. Kanskje trenger man heller ikke dyptgående båter?

Hva slags type virksomheter er Kaldnes vest attraktivt for?

Flere informanter sier det er et sammensatt spørsmål om hvor enkelt å tiltrekke seg virksomheter til å etablere seg på Kaldnes Vest. Det avhenger i stor grad av hva slags type virksomheter Kaldnes er attraktiv for.

Lokalitetsmessig mener flere at Kaldnes Vest kan være interessant for industrivirksomheter. Konkurransen er for stor for containervirksomhet og det ser ikke ut til å være tilstrekkelig logistikk eller areal til denne virksomheten. Den næringsmessige utviklingen på Østlandet tyder dessuten på at industrien skrider sørover og engroshandelen nordover mot Oslo. Industri eller bearbeiding av produkter vil også være relevant fordi det ikke er jernbanenett til Vestfold og Telemark regionen som kan frakte gods. Det kan være et potensial for fremtidsrettede virksomheter, som for eksempel batterifabrikk eller annen prosessvirksomhet.

Utfordringen for etablering av slike virksomheter er imidlertid tilgang på nødvendig attributter som energi- og vanntilførsel og andre innsatsfaktorer, samt støy mot bolig- og byområder. Dette kan være vanskelig. Mange industrivirksomheter trenger stor strømkapasitet og krever grønn kraft.

Den første virksomheten til å etablere seg kan være vanskelig å få tak i

Et kaianlegg med dypvannskai er ikke nødvendigvis i seg selv nok for å tiltrekke virksomheter, sier flere informanter. Kai er en del av infrastrukturen. Virksomheter som baserer seg på varer inn og ut via sjøveien kan i prinsippet etablere seg hvor som helst så lenge veiforbindelsene er gode. For en del industrier kan det være en fordel å ha kai, men det er ikke i seg selv utløsende for om disse vil etablere seg på kaianlegget. Det må derfor være et behov for en kaifront med tilhørende kaianlegg fra næringer eller næringsaktører før man utvikler Kaldnes Vest til næringsformål. Slik er det langs resten av kysten også. Man må derfor undersøke om det faktisk finnes virksomheter som vil ha kai og etablere seg på Kaldnes vest, og kanskje enda viktigere, markedsføre kaianlegget for å tiltrekke seg en første virksomhet.

Det er flere aktører ser nytten av å bruke sjøtransport, men man er avhengig av å finne disse aktørene. Dette er alle informantene enig i. Finner man aktører som er interessert i å bruke og etablere seg på kaia er situasjonen enklere.

Konkurransesyn

Det er mange kaifronter og havneanlegg på vestfoldsiden av Oslofjorden. De største havneanleggene er Horten havn, havnen på Slagentangen, Sandefjord havn, Larvik havn og Grenland havn med terminaler i Brevik, Skien, Herøya og Langesund. Grenland og Larvik havn har begge stykkgoods- og industriterminaler. For transport av bulk og stykkgoods vil et kaianlegg med trafikkhavn på Kaldnes vest konkurrere om godstransporten med disse havnene. Dersom man ønsker å gå inn i en direkte konkurranse med disse havnene, må man undersøke om det er nok volum til å fordele godstransporten på flere kaifronter. Samtidig er det ikke samme logistiksamarbeid på vestsiden av Oslofjorden som på østsiden av fjorden, slik at det kan ligge et potensiale for økt samarbeid mellom havnene.

Det blir en utfordring å kapre kunder som i dag operer gjennom utenlandske havner, som kan være interessert i å bytte til Kaldnes vest dersom det etableres et tilbud her. Det kan være Borg havn, Gøteborg havn, Larvik havn, Horten havn mm.

Innseilingen til Kaldnes Vest er ikke del av hovedled-systemet. Det er flere konkurrerende havner i Oslofjorden med enklere ankomst enn på Kaldnes vest. Blant disse er Moss Havn, Borg Havn, drivstoffterminalen på Slagentangen, Larvik Havn og Grenland Havn, som har status som stamnetthavn (de er av vesentlig betydning for det nasjonale transportsystemet) (Meld. St. 33, 2016-2017).

God infrastruktur og logistikk er en forutsetning

Beliggenheten på Kaldnes vest er sentral for hele Vestfolds- og Telemarksregionen, samt sørøstlige deler av Viken fylke. Grenlandsområdet med blant annet Skien, Porsgrunn og Brevik ligger en times reise fra Kaldnes vest med bil. Også Drammen ligger innen en times reise med bil fra Kaldnes vest, mens avstanden til Kongsberg og Oslo er på rundt 75 minutter. Med ny fastlandsforbindelse fra Nøtterøy vil avstanden til E18 og reisetiden til regionen kortes ned.

Den nye broen vil styrke den markedsmessige posisjonen til kaianlegget på Kaldnes vest. Broen er en forutsetning for at det skal være attraktivt for virksomheter å etablere seg på Kaldnes vest, og at etablerte virksomheter vil benytte seg av kaifronten. Slik situasjonen er i dag må gods fraktes i lastebiler fra E18 gjennom Tønsberg by og videre ut til Kaldnes vest. Det er ikke er attraktiv transportrute, hverken for etablerte virksomheter, transportselskapene eller for innbyggerne i Tønsberg by. Ifølge en informant regner transportørene blant annet på antall kilometer i sine kostnadsberegninger, og veien gjennom Tønsberg by bidrar til at Kaldnes vest er mindre attraktiv sammenlignet med andre havneanlegg i regionen.

Det er omtrent 180 dekar med næringsareal på havneområdet på Kaldnes vest. Etableres det en kaifront må den blant annet inneholde infrastruktur for logistikk og godshåndtering (inkludert trafikkhavn med lastekran for omlasting), lagringsareal, næringsareal for virksomheter og bygninger for havneadministrasjonen på havneområdet.

Informantene peker på at det er viktig med effektiv logistikk og tilstrekkelig kapasitet på havneområdet fordi det gir enkel godshåndtering og kort liggetid for skipene. Omlastning er generelt en utfordring kostnadsmessig, og tilstrekkelig med lagringsplass er en forutsetning for kunder. God logistikk og lagringsareal er derfor et viktig konkurranseelement mot andre havner og mot andre transportløsninger.

Flere informanter trekker frem utfordringer knyttet til lagringsplass på sitt havneområde, og i havnene i Oslofjorden generelt. Båtene kommer med mye last og det er ikke alltid samsvar mellom last inn og last ut. En havn sier at de må si nei til oppdrag på grunn av mangel på langringsareal. En annen havn forteller at de har flere mindre lagringslokaler i nærheten av havneområdet som transportørene og bedriftene kan betale for å lagre frakt i. Informantene peker på at de ser at kundene deres savner og har behov for lagring.

Erfaringene fra havnene vi har snakket med tilsier at det er avgjørende at det etableres tilstrekkelig med lagringsplass på havneområdet dersom en kaifront etableres på Kaldnes vest. I tillegg mener flere av informantene at mulighetene for et velfungerende havneområde på Kaldnes vest er enda større dersom det også etableres et bak-anlegg i regionen med lagringsarealer. Det skyldes at det er underskudd på kaianlegg med bak-anlegg i Oslofjorden i dag. Tilkomsten til bak-anlegget vil bedre med ny fastlandsforbindelse fra Nøtterøy.

En informant påpeker at det er viktig at potensialet i baklandet konkretiseres. Det kan være nyttig å se på erfaringene fra for eksempel Moss havn, som er stor på containerhåndtering, og Horten havn som begge har bak-anlegg med lagringsarealer tilknyttet havneområdet, samt Sandnes havn som tidligere hadde lagringsplass på Forus næringspark i Stavanger kommune.

Lite tilgjengelig areal på land utenom havnearealene på Kaldnes Vest hvor virksomheter kan etableres. Kaldnes Vest ligger inntil boligområder på Nøtterøy og nær Tønsberg by. På Nøtterøy er det mye boliger og fritidsboliger. Muligheten for utvidelse av arealet på land er derfor svært begrenset, som igjen begrenser etablering av nye virksomheter.

Et bak-anlegg vil derfor være en styrke for Kaldnes vest i å håndtere fremtidig vekst i godstransport på sjø. For fremtiden er det viktig at havnen kan tilby effektive og moderne løsninger for kunder, på en bærekraftig måte. Slik kan nye bedrifter og arbeidsplasser etableres på Kaldnes Vest.

Farled, tilkomst og havnetekniske forhold

Det er etablert farled hele veien inn til havneområdet, men innseilingen til Kaldnes Vest er lang og smal. Seilingsdybden- og bredden inn Tønsbergfjorden og Vestfjorden virker å være tilstrekkelig for større skip, ifølge en av informantene. Andre sammenlignbare havneanlegg med lang og smal innseiling er industriterminalen i Mo i Rana og Halden havn. Erfaringer fra disse havnene tilsier at en etablering av industrivirksomheter på Kaldnes vest vil kunne utløse investeringer i infrastruktur. Dette vil for eksempel være utbedring av farleden for å imøtekomme vekst i godstransporten via sjøveien.

Havnebassenget utenfor Kaldnes Vest (Byfjorden) er stort og trolig tilstrekkelig for at selv større skip lett kan ankomme dypvannskaia og manøvrere i havnebassenget. Det er usikkert om det er behov for, og eventuelt omfanget av, mudring av sjøbunnen ved kaia. Dette skyldes at det er veldig grunt innerst i fjorden. På det grunneste er det i underkant av 2 meter dypt innerst ved kaia, se Figur 6-2. En informant har trukket frem dette poenget og peker på tilkomsten via sjøveien som en av hovedutfordringene ved Kaldnes vest. Til sammenligning er det ved etableringen av ny dypvannskai i Mo i Rana tidligere anslått at anslagsvis 135.000 m³ av sjøbunnen må mudres over et areal på 37.000 m² (Mo Industripark AS, 2019).

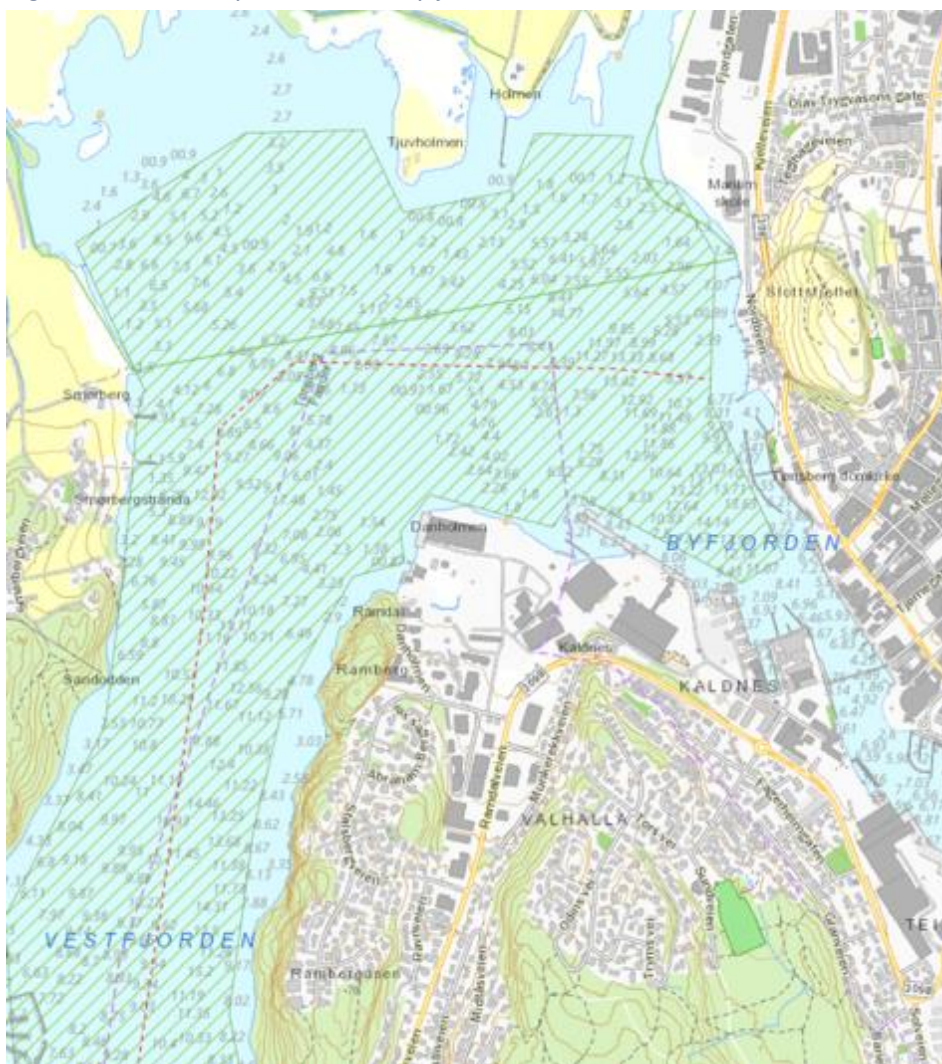
En av informantene vi har intervjuet er opptatt av at man må hensynta kostnaden ved å eventuelt reetablere en dypvannskai dersom man ikke velger å utvikle kaifronter på Kaldnes vest. Han sier at

det å etablere en dypvannskai er en svært dyr investering, og en ødelagt dypvannskai gjerne er så dyr å reparere at den ikke blir erstattet. Videre peker han på at grunnforholdene i Oslofjorden generelt er dårlige, slik at det være dumt å fjerne en dypvannskai der grunnforholdene er gode. Dette kan være et forhold man bør ta i betraktning. Dersom grunnforholdene ved dypvannskaia på Kaldnes vest er optimale, kan det tilsa at det kan være hensiktsmessig å gå videre med en kaifront. Dersom det er mulig å utvikle et bakanlegg på fastlandet i tilknytning til Kaldnes vest, kan dette også styrke begrunnelsen for å utvikle kaifronten.

Økt skipstrafikk til Kaldnes via Tønsbergfjorden og Vestfjorden utgjør økt risiko for miljøskade på natur- og fritidsområder i farleden og i Byfjorden. Figur 6-3/figur 6-2 viser naturvernområdet nord i Byfjorden som ligger tett opptil leden inn til Kaldnes vest. Dette området er særlig utsatt for miljøskade dersom det skulle oppstå en ulykke. I sommerhalvåret er det i tillegg mye småbåttrafikk og fritidsaktiviteter langs land og i vann i farleden som påvirkes negativt av økt skipstrafikk inn fjorden, og som øker risikoen for ulykker.

Havneområdet ligger også tett inntil boligområder og kan påvirke omgivelsene negativt med støy, støv og utslipp.

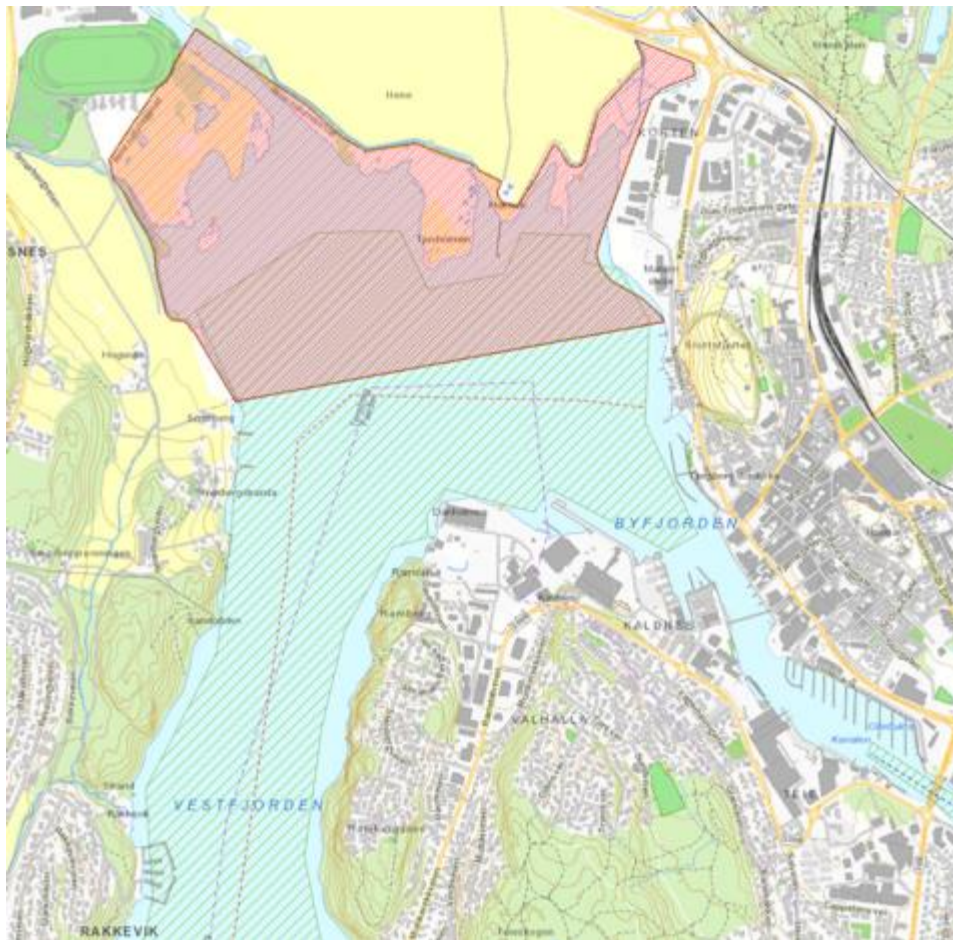
Figur 6-2 Dybdeforhold i Byfjorden



Kilde Kystinfo.no

* Grønt, skravert område viser farledsareal, mens rød, stiplet linje viser hovedleden

Figur 6-3 Naturvernområder i Byfjorden



Kilde: Kystinfo.no

* Rødt, skravert område viser naturvernområde, mens grønt, skravert område viser farledsareal og rød, stiplet linje hovedleden.

6.6 Oppsummert om potensial og barrierer

I tabellen under har vi sammenfattet resultatene av samtaleintervjuer og dokumentanalyse.

Tabell 6-1 Oppsummering av resultater i SWOT

	Styrker	Svakheter
Internt	<ul style="list-style-type: none"> Havn kan være utløsende for etablerings av en spesifikk kategori næring og arbeidsplasser. Sentral beliggenhet med kort vei til E18 og jernbanen i Tønsberg sentrum. Effektiv logistikk er en kritisk konkurransekraft som bidrar til å tiltrekke nye virksomheter til kommunene. Etablering av næringsområde bidrar til etablering av nye virksomheter som leverer varer og tjenester. Etablering av næringsområde bidrar også til nærings- og industriklynger i kommunen. Etablert farled der store skip kan ankomme og manøvrere. 	<ul style="list-style-type: none"> Avhengig av å finne aktører som vil etablere seg. Har ikke kunder i dag. Begrenset tomteareal på land. Begrenser omfanget av virksomheter på anlegget og godshåndtering, samt muligheten for utvidelse og vekst i trafikken til havnen. Gods som skal til/fra jernbanen i Tønsberg sentrum må lastes om en ekstra gang. Omlastning er en utfordring kostnadsmessig. Integrasjon mellom bane og sjø begrenses av infrastrukturen i kommunene. Dårlig tilgjengelighet via sjøveien: Lang og smal farled øker seilingstiden og reduserer fremkommelighet. Må gjennomføres tiltak i havnebassenget (mudring)? Havneanlegget vil stenge Kaldnes Vest og deler av fjorden for kommunens innbyggere.
Eksternt	<ul style="list-style-type: none"> Strategi om å overføre mer gods fra vei og over på sjø har vært et politisk mål i mange år. Dypvannskaien åpner for nye transportmuligheter mellom vei, bane og sjø. Med dypvannskai vil kommunene ta posisjonen som hovedåre/sentrum for godstransport i regionen. Ringvirkninger mot regionen, som etablering av nye næringer og arbeidsplasser direkte eller indirekte knyttet til transport- og logistikkvirksomheter. Dypvannskai gir økt konkurranseevne for virksomheter i regionen, særlig mot internasjonale markeder. God logistikk er avgjørende for videre drift for eksisterende virksomheter, og sikrer fremtidig drift. Dypvannskai og industrianlegg er positivt for kommunenes omdømme. Mulighet for å bygge bak-anlegg med ekstra lagringsarealer, slik de har gjort i Moss. Det vil trekke enda flere bedrifter til regionen. Klimaeffekt: Mindre lastebiler på veiene reduserer utslipp og svevestøv. 	<ul style="list-style-type: none"> Arealbegrensning: Begrenset lagringsplass på land for plasskrevende handel fra virksomheter i regionen. Virksomheter som baserer seg på sjøtransport kan etablere seg hvor som helst. Negativ påvirkning på maritime naturområder og kystkultur. Tett på naturvernområde i Byfjorden. Innseilingen til Kaldnes Vest er ikke del av hovedledsystemet. Det er flere konkurrerende havner i Oslofjorden. Sikkerhet: Økt fare for ulykker fordi farleden passerer fritidsområder og områder med mye småbåttrafikk. Miljø: Økt risiko for miljøskade, både støy, støv og utslipp fra industrianlegget og fra skipstrafikken.

7 Erfaringer fra industriområder i by

I dette kapitlet drøfter vi noen eksempler på industriområder i by, som enten eksisterer i dag eller som er transformert til byrom. Hvilke virkninger har eller har disse hatt på byutvikling. Vi ser to ulike utfall der det ene viser at det har skjedd en omfordeling i sentrum der de transformerte områdene har tatt en rolle som tidligere lå i gamle sentrum, mens det andre viser at det transformerte området har supplert sentrum. I alle eksemplene med transformasjon har det kommet til en ny og moderne bydel. Historisk sett har det skjedd en omfordeling i en rekke byer over tid. Utfordringen knytter seg til om det gamle sentrum har tatt en ny rolle eller om det har skjedd en forvitring.

7.1 Noen eksempler fra andre byer

Moss

Moss har også gjennomgått stor en stor bymessig transformasjon da Peterson la ned i Moss sentrum. Området er utviklet med administrasjon, kultur og undervisning. Området inngår i Moss sentrum som da får tre sentrumsområder; et langs 4Dronningens gate med kjøpesenter, gågate og handelssentrum, et med kulturprofil på andre siden av elva der Peterson fabrikker lå tidligere og et rundt stasjonen. Avstanden mellom disse tre er i grenseland ift gangavstand. I tillegg bygges det boliger langs sjøfronten der det også er servering og oppholdsrom om sommeren.

Fredrikstad

Fredrikstad har i praksis tre bysentre; det historiske sentrum Gamlebyen, gamle handelssentrum der det tidligere var en stor arbeidsplass i sykehuset (nå flyttet ut av sentrum) og den ganske nylig transformerte byen på andre side av elva der Fredrikstad Mekaniske Verksted (Værste) lå før. Her er det etablert en kunnskapsklynge som huser konsulentselskap, undervisning, idrett mv. På grunn av gode solforhold er imidlertid bryggekanalen langs elva på det som er definert som sentrum, blitt viktige oppholdsrom. Gamle sentrum er fortsatt det sentrum med flest mennesker, god friksjon og aktive fasader mot gateplan. Dagens togstasjon er innenfor gangavstand til sentrum og Værsteområdet. En ny fremtidig togstasjon vil ligge lenger ut fra sentrum. Det vil svekke sentrum.

Porsgrunn

Porsgrunn by har en aktiv fasade mot elva, men store kompetansearbeidsplasser ligger i sentrums randsone på Herøya. Byen har handel i sentrum (kjøpesenter sentralt i sentrum), men et stort kontorbygg (Power House) på vestsiden av elva og lang avstand til togstasjon.

Porsgrunn fremstår som en by med relativt stor spredning av viktige funksjoner, men som samtidig har lyktes med bruk av vannfront og handel i sentrum.

Hamar

Hamar kommune har arbeidet målrettet med sentrumsutvikling for å oppnå mer bruk av sentrum, økt opphold og flere aktivitetsområder. Mjøsstranda ligger tett på byen med friarealer, Tuftepark og

stupetårn mv. Det er foretatt målinger som viser økt sirkulasjon gjennom sentrum, også i helgene og økt bruk. Dette har imidlertid ikke gitt økt omsetning i sentrum verken innen varer eller tjenester. Mange av tiltakene er rettet mot barnefamilier, noe som kan forklare noe. Barnefamilier kommer for å leke og bruke aktivitetstilbudene, men kanskje i mindre grad handle.

Store deler av sentrumskjernen er bygget ut for boliger, som i dag huser generasjonen 60+. Boliger har delvis fortrenget kontorarbeidsplasser som flyttes ut i sentrums nære randsoner. Hamar har nådd flere viktige mål, men antagelig feilet på noen. Togstasjon i sentrum er en viktig kollektivtransport mot Oslo – noe som gir godt grunnlag for et utvidet bolig- og arbeidsmarked.

Drammen

Drammen har arbeidet målrettet gjennom mange år, fra rensing av elva til parkanlegg langs elva, elvepromenade, gangbruer og styrking av både Bragernes og Strømsø. Union fabrikker nord-vest for Strømsø er transformert til sentrumsformål med kunnskapsarbeidsplasser. Drammen er visuelt sett løftet mye de siste tiårene. En utfordring er imidlertid at bysentrum spres over tre områder, noe som vanskeliggjør en kompakt struktur. Store torg og åpne plasser bidrar til lav grad av friksjon og bruk av de nye byområdene. Togstasjon i sentrum er viktig kollektivtransport mot Oslo som gir et godt grunnlag for et utvidet bolig- og arbeidsmarked.

7.2 Oppsummert

Disse eksemplene viser at det i mange norske byer er for få innbyggere til at det vil fungere godt når nye transformasjonsområder utvikles. Nå har det til alle tider vært slik at byens ulike kjerner flytter gjennom historien. Transformasjonsprosjekter gir nye bygg som ofte er attraktive for næringslivet og som derfor resulterer i flytting. Områdene rundt Oslo sentralstasjon (Bjørsvika) er gode eksempler på det. Det kan være positivt med endringer og omrokninger, men det kan være smart å være bevisst hva som kan bli konsekvensen.

8 Husholdningsrettet etterspørsel

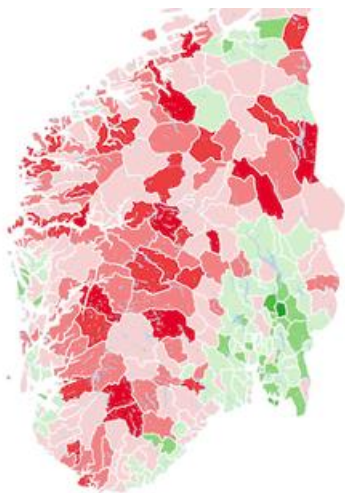
I dette kapitlet trekker vi opp potensialet som ligger i husholdningsrettet service- og tjenestenæringer. Dette er virksomheter som ofte underkommuniseres, men som er i vekst og som øker mest i byene hvor tilbudet er størst. Tilbud av varer og tjenester trekker også det omkringliggende omlandet inn til byen, som dermed får et enda bedre grunnlag for vekst.

8.1 Økt press på de største byene

Befolkningen flytter mot de største byene, mens de små kommunene mister innbyggere. Alle kommuner får en høyere andel eldre, som betyr at de kommuner som får tilflytting både må tilrettelegge for infrastruktur til nye boliger, skoler og barnehager i tillegg til boliger for eldre.

Samtidig oppstår den en «konkurranse» mellom de mellomstore byene der ikke alle kan forventes å få vekst fremover. I regionen rundt Tønsberg har vi mange mellomstore byer, hvorav noen vil måtte møte nedgang. Hvilken vet vi ikke, men det krever en betydelig innsats for å opprettholde og stimulere til befolkningsvekst i årene som kommer. Tønsberg har et slikt potensial og kan dra nytte av sitt fortrinn. Færder vil være så sammenvevd med Tønsberg at kommunen vil kunne utnytte synergier i form av både bolig- og arbeidsmarked.

Figur 8-1 Flyttemønsteret i Norge. Rød farge = befolkningsnedgang. Grønn farge = vekst i folketallet



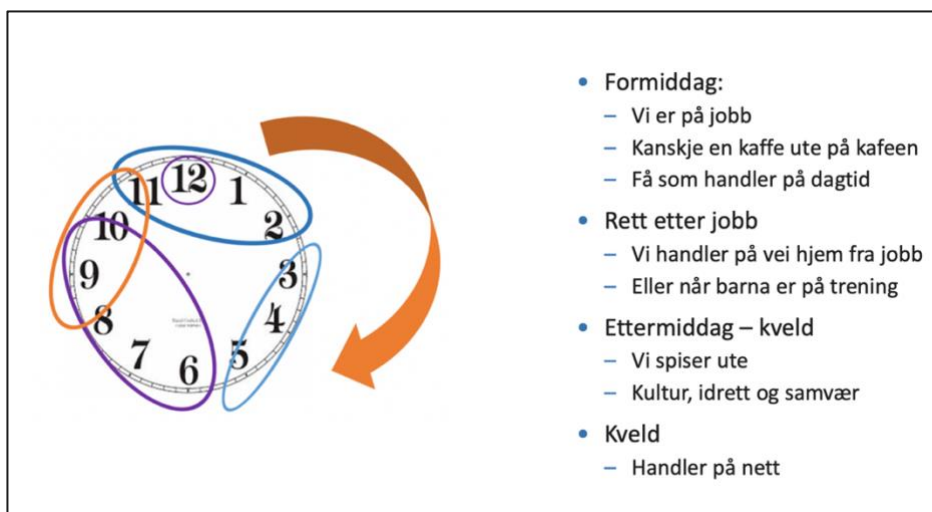
Kilde SSB

8.2 Husholdningenes døgnrytme endres

I figuren under har vi satt opp en skisse over hvordan bruk av sentrum endres over tid og dermed også påvirker økonomien og det økonomiske potensial for næringsliv i bysentrum. Det blir viktig å ikke planlegge ut fra gårsdagens situasjon når morgendagen kan bli helt annerledes. Handel har vært et viktig virkemiddel for liv i sentrum, men inn i fremtiden vil handel kunne ha en stadig mindre effekt, mens etterspørsel etter tjenesteyting. Da blir det viktig å bruke riktig styringsverktøy. Mens vi tidligere brukte byen til handel om formiddagen, handler vi i stedet på nettet om kvelden.

Serveringsstedene er fulle rundt lunsjtider, mens mange fler oppsøker sentrum på ettermiddag og kveldstid.

Figur 8-2 Byens døgnrhythme i endring.



8.3 Nye næringer

En rekke nye næringer er på vei inn i økonomien. Disse gir økt potensial for næringsvekst i byene. Under gir vi et kort innblikk i noen av dem.

- **At Home Economy** – flere jobber hjemmefra – eller fra hytta – de får levert varer hjem på døren og produserer og handler hjemmefra. Det åpner for nye næringer knyttet til hjemlevering av varer.
- **Delingsøkonomi** – Stadig flere velger å leie i stedet for å eie. Det åpner for nye næringer innen utleie av alt fra overnattingssteder, til biler, sykler osv.
- **Opplevelsesøkonomi** – I en periode der vi handler mer tjenester enn varer, er opplevelsesøkonomien i sterk vekst. Vi går ut og spiser, reiser mer og søker betalte aktiviteter og opplevelser. Det åpner for tilrettelagte og kommersielle opplevelser og nye næringer.
- **Netthandel** – Netthandelen øker i omfang og Sandefjord kommune er i dag en av landets største leverandører av nettkjøpte produkter. Det krever høy teknologi innen lager, logistikk og transport som krever kloke hoder og raske leverandørkjeder
- **Helsetjenester** – Befolkningen blir eldre, og vi får flere inaktive. Det krever helsetjenester og helsetilbud. Slike tilbud forventes å øke også fra privat sektor slik at her er ligger det et stort næringspotensial.
- **Energi** – Nye energiformer øker i omfang og er en av fremtidens viktigste næringer. Fram til i dag er det mer perifere kommuner som har fått batteriproduksjon, hydrogenproduksjon og solcelleproduksjon. I utgangspunktet kreves tilgang til kraft.
- **Matvareproduksjon** er i vekst med mer kortreiste produkter. Regionen har en sterk landbruksprofil som bør kunne utnyttes.

Opplevelsesnæringer

Et stort antall hytter og en handelsomsetning som er langt over snittet for landets regionsentre vitner om en tilflyt av et stort og kjøpesterkt marked i og rundt Tønsberg. Dette kan utnyttes med flere tilbud innen tjenesteproduksjon og opplevelse. Opplevelsesindustrien er i vekst og feriegjester søker i økende grad tilrettelagte opplevelser.

Kaldnes Vest vil være en svært god lokalisering for ulike tilbud innen opplevelse og aktiviteter. Det være alt fra badeland, klatresenter, sjøaktiviteter med utleie av utstyr, sportssenter, kulturtilbud mv. Helårs drift kan være en utfordring, slik at utvikling av et tilbud som kan kombineres med undervisning eller andre formål lokalt kan være viktig.

Delingsøkonomi

Delingsøkonomien er i vekst. Utleie og deling øker i omfang. Økt trafikk ut av Oslo kan gjøre det mer attraktivt å ta toget og leie bil, sykkel fra Tønsberg og til feriested.

Enkelte alpindestinasjoner har sesongutleie av alpinutstyr. For barnefamilier kan det være praktisk å ikke måtte kjøpe nytt utstyr hvert år etter hvert som barna vokser. Slike konsepter kan utvikles også for sommeraktiviteter som utstyr for bruk på vann eller på land.

At Home Economy

Etter pandemien er det flere som arbeider fra hjemmekontor. Vi bestiller varer hjemmefra og en stadig større del av produksjonen foregår hjemme. Dette bidrar til at kontoret kan ligge i avstand fra arbeidsplassen, noe som åpner for flere opphold på hyttekontor. Det igjen kan resultere i nye former for ferieboliger som likner mer på en bolig både innholdsmessig og lokaliseringmessig.

Service tjenesteyting (håndverk)

Kaldnes Vest kan tilrettelegges for ulike tjenester, men det vil være en fordel og i tråd med strategisk næringsplan for kommunene at det arbeides for utvikling av tematiske klynger innen tjenesteyting og servise. Det er ingen markedsmessig gunstig situasjon dersom det oppstår konkurranse mellom ulike delområder. Det vil svekke begge. En utvikling mot nye næringsklynger krever en aktiv innsats og mye dialog med aktørene i næringen for å få dette til å bli vellykket.

Helsetjenester øker i omfang - en helseklynge kan være relevant

Tilbud av helsetjenester forventes å øke i omfang som følge av eldrebølgen. Kaldnes Vest kan være godt egnet for slike tilbud, også i kombinasjon med opplevelsestilbud (se over). Helseklynger bør utvikles som en næringsklynge og det er viktig å samordne privat og offentlig tjenesteyting i ett samlet område.

9 Forbruk i endring - fra varer til tjenester

I dette kapittelet er hensikten å beskrive hvilke store endringer som har skjedd i varehandelen de siste årene. Det vil dermed være et faktaunderlag for anbefalinger som kommer senere i denne rapporten.

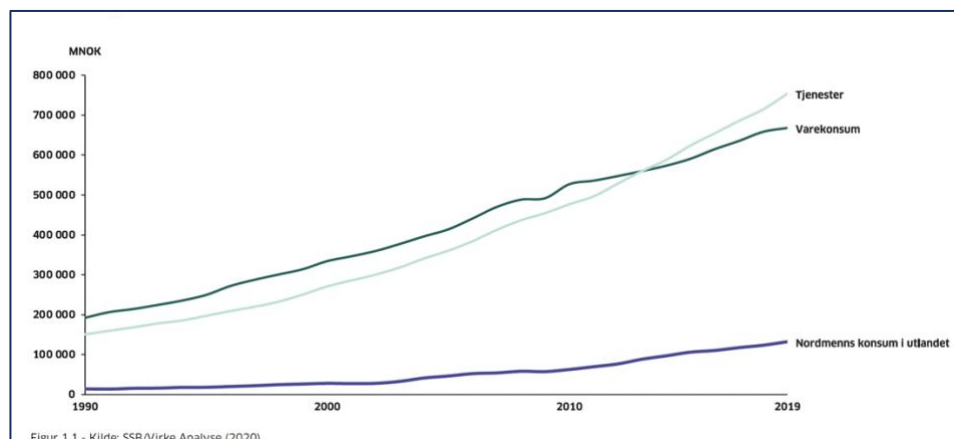
9.1 Handel og tjenester sentralt for byens vitalitet

I perioden fra 2013 har det skjedd en overgang i forbruket fra kjøp av varer til kjøp av tjenester (Figur 9-1). Vi får et høyere velstandsnivå, men velger å bruke mindre penger på varer og mer penger på opplevelser, kultur, helsetjenester, aktiviteter og service av ulike slag (Figur 9-2). Bysentrum har godt potensial for å utvikle tilbud av tjenester innen bespisning, kultur, helse, aktivitet og opplevelse.

Forbruket dreies mot at vi bruker en lavere andel av inntekt til varer, mens vi har sett en kraftig vekst i kjøp av tjenester som overnatting, servering, kultur og fritid. I dag utgjør varekonsumet er en mindre andel av totalkonsumet enn tjenester.

Vi forventer at disse trekkene vil vedvare. Vekstområder for konsumet i Norge er trolig helsepleie, personlig pleie, fritid og reiser og boligjenester.

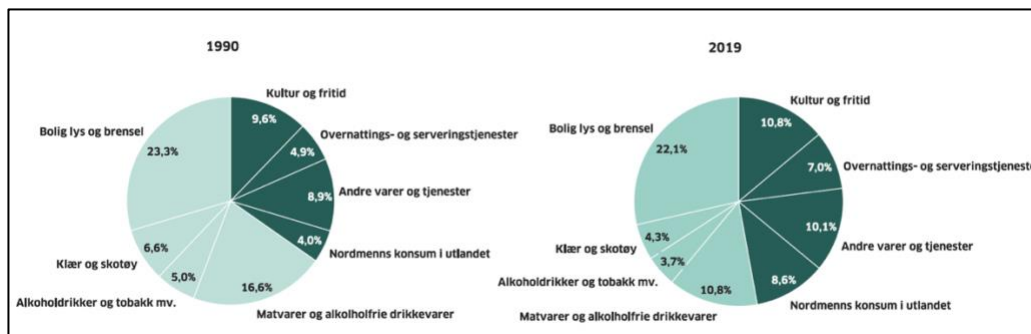
Figur 9-1 Utvikling i vare- og tjenestekonsumet. Kilde SSB



Kilde SSB/Virke

Vi ser disse trekkene tydelig ved å se på en historisk utvikling i varehandelsomsetningen tilbake til 1990. Se Figur 9-1. Det private forbruket av varer økte mye i perioden fra 2000 til finanskrisen inntraff i 2008. Deretter skjedde det en nedgang i omsetningen i perioden som følge av finanskrisen i 2008. I perioden fra 2013 til 2018 har omsetningen i varehandelen holdt seg relativt stabilt sammenliknet med den store vekstperioden fra 2002 til 2008. Endringene som har skjedd er mer knyttet til hvor varehandelen foregår og hvilke varer som handles hvor.

Figur 9-2 Andel privat konsum blant norske husholdninger fordelt på utvalgte kategorier. 1990 vs. 2019.



Kilde SSB/Virke

9.2 Handel og tjenester – viktig for sysselsetting

Handelsnæringen er av stor betydning for norsk økonomi, sysselsetting og verdiskaping. Varehandelen sysselsetter rundt 375 000 personer på landsbasis. (Nærings- og fiskeridepartementet, 2018). En stor andel av disse årsverkene er kvinnelige arbeidsplasser. En av utfordringene med næringen er at den stimulerer til bilbruk, særlig der handelslekkasjen er stor. Lokal dekning vil derfor gi en klimamessig gevinst. Varehandelen og dermed lokale arbeidsplasser er i dag truet av en økt netthandel. Sysselsettingen i varehandelen har de senere årene flatet ut. Det er enkelt å handle på nett. Derfor bør det være enkelt å handle der man bor. Det vil gi lokale arbeidsplasser, gi en miljømessig gevinst og øke stedets bostedsattraktivitet.

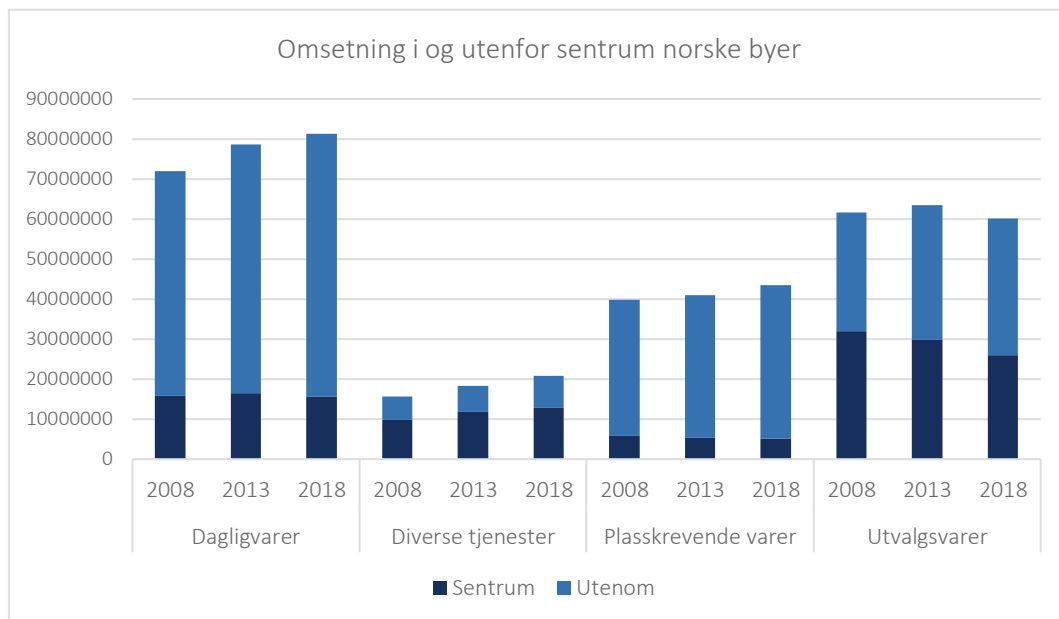
Handelsnæringsens betydning for norsk økonomi. Varehandelen er positivt i sysselsettingssammenheng fordi den også et tilbud for de som ønsker deltid. Det er derfor en viktig næring.

9.3 Varekonsumet går ned – tjenester i vekst; fint for sentrum

Til tross for sterke føringer fra staten om å få handelen inn i sentrum, har utviklingen gått i en annen retning. Vi har hatt en utvikling der husholdningene har brukt mer penger på dagligvarer, plasskrevende varer og tjenester og mindre penger på utvalgsvarer solgt i butikk enn de gjorde i 2008 og 2013. Vista Analyse gjennomførte i 2019 en analyse av omsetningsutviklingen i varer og tjenester i og utenfor bysentrum i de 36 største byene (Oslo unntatt). (Vista Analyse, 2020)⁴. Sammenfattet for disse byene har omsetningen innen tjenester i bysentrum økt, mens omsetningen innen varer har gått nett (prisjusterte tall) (Figur 9-3). Veksten i fysisk omsetning av varer har skjedd utenfor bysentrum, men er delvis kompensert med en utvikling i omsetning av tjenester i sentrum.

⁴ I denne undersøkelsen er ikke tall for Elverum sentrum tilgjengelig.

Figur 9-3 Omsetning av varer og tjenester i og utenfor sentrumssonen for 39 bykommuner samlet. 2008-2018. I 1000 kroner. Prisjusterte tall.



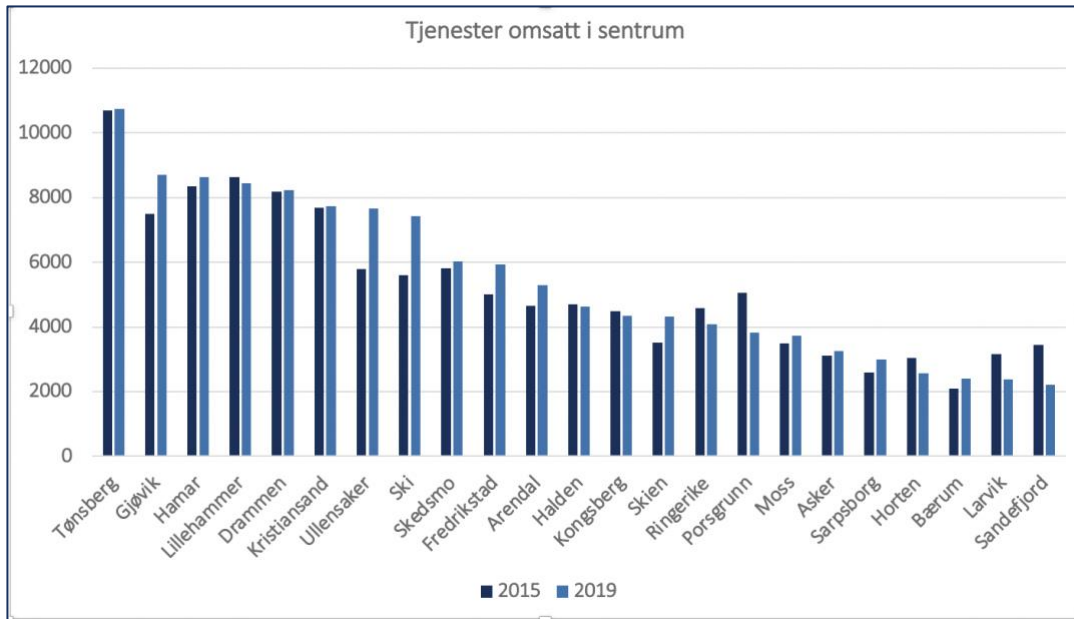
Kilde SSB/Vista Analyse

Andelen varer (totalt) som ble omsatt i og utenfor sentrum var hhv 31/69 prosent i 2008 mot til 28/72 prosent i 2018. Andelen tjenester omsatt i sentrum har holdt seg høyt og stabilt nivå på mellom 63 og 65 prosent i perioden.

Tjenesteyting, med servering, kultur og opplevelse, representerer en svært viktig mulighet for sentrumsutvikling. Men norske byer har utnyttet potensialet svært ulikt. Vista analyses rapport for KMD viser at det er store forskjeller mellom byene på hvordan potensialet er utnyttet. (Vista Analyse, 2020). Se Figur 9-4 og Figur 9-5 hvor vi har vist omsetning av service og tjenester målt i snitt per innbygger i sentrum. I analysen for KMD beskrev vi hva som karakteriserer de byene som har hentet ut høyest omsetning også er byer som har lagt stor vekt på utvikling av et attraktivt sentrum. Flere byer har tilrettelagt områder med høy landskapskvalitet i sentrum, de har tatt vare på historisk bygningsmasse og de har differensiert innholdet og den romlige fordelingen av ulike funksjoner.

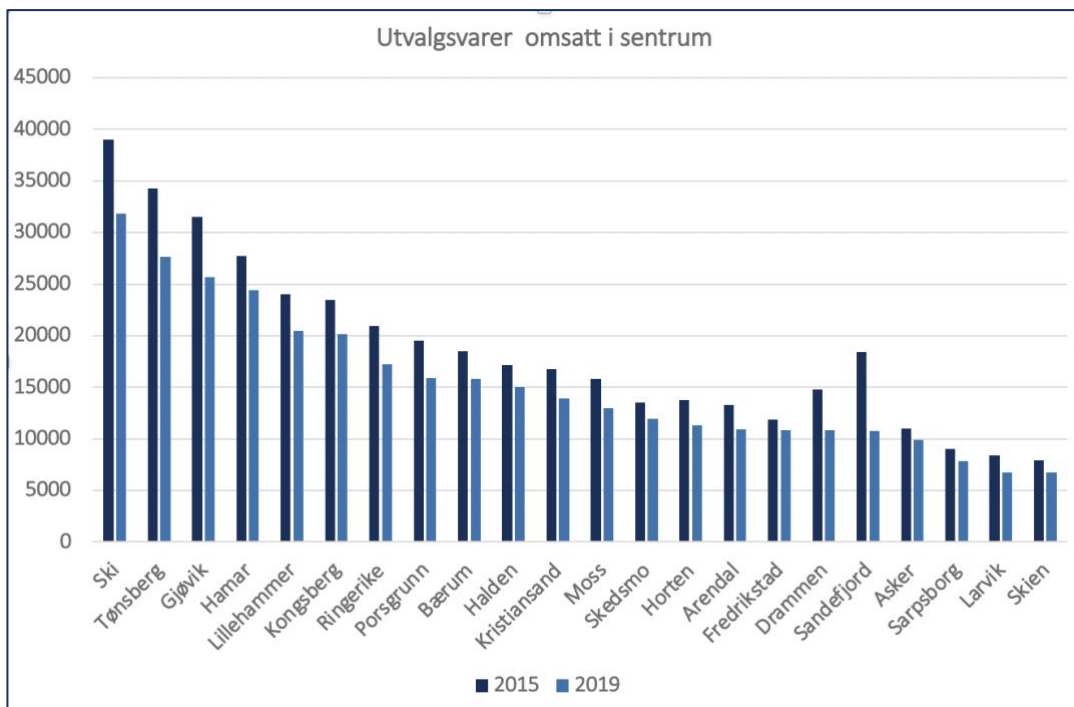
I Figur 9-5 viser vi at når det kommer til sysselsetting så bidrar tjenesteyting mer enn handel med utvalgsvarer i sentrum, så sant byen er en attraktiv møteplass med et godt tilbud.

Figur 9-4 Omsetning i service og tjenester i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019.



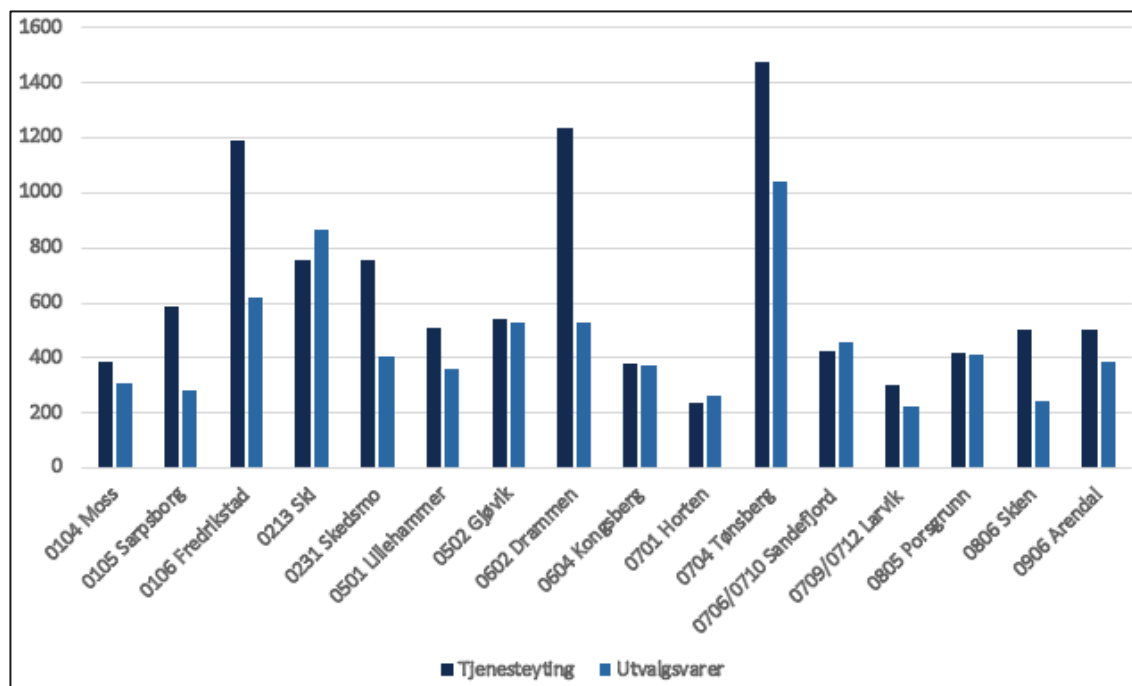
Kilde SSB/Vista Analyse

Figur 9-5 Omsetning av varer i sentrum i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. Snitt per innbygger i hele kommunen. 2015 og 2019



Kilde Vista Analyse/SSB

Figur 9-6 Sysselsetting i varehandel i sentrum av et utvalg byer på Østlandet og Sørlandet. 2019



Kilde Vista Analyse/SSB

9.4 Nye markedsvinnere

Det har pågått en sterk konsolidering i varehandelen de siste årene, der noen er vinnere og andre er tapere. Etter en overetablering i varehandelen pågår både oppkjøp og konkurser. De sterkeste merkevarene har svært høy omsetning og fungerer også som dragere på andre butikker. Mens noen forsvinner ut av markedet, styrkes andre.

De senere årene har etterspørselen etter varer blitt kraftig redusert. Dette har skjedd samtidig som det er foretatt mange oppkjøp av kjeder i forventninger om økt konsum. Det har gitt overetablering og konkurs i mange bransjer, blant annet innen konfeksjon, utstyr og interiør som alle har vært lokalisert i byers sentrumskjerner. Konsekvensene er store, og gjennom 2018 og 2019 var det en rekke konkurser og røde tall både i Norge og utlandet.

De store markedsvinnerne er imidlertid kategoriene bredt vareutvalg og netthandelen.

Innenfor salget av utvalgsvarer og utstyr som klær, møbler, husholdningsapparater og kosmetikk i butikk, har butikkene med såkalt bredt vareutvalg hatt en god vekst de siste årene. Se Figur 9-8. Denne gruppen består av stormagasiner med et generelt varesortiment der hovedvekten ikke er på matvarer. Flere av aktørene i dette markedet har en ekspansiv strategi og veksten i bransjen har i flere år vært større enn i andre bransjer. Fra 2014 til 2015 var den årlige veksten for bredt vareutvalg den høyeste. Samtidig som nye aktører kommer inn i markedet, forsvinner andre. Dette preger de årlige variasjonene. Vi ser tendenser til en omfordeling og/eller fortregning mellom aktører, der noen forlater markedet mens andre kommer inn.

Konsepter med bredt vareutvalg er lokalisert i rimelige bygg, på rimelige tomter og med et bredt utvalg varer. Mange av varene i kategorien bredt utvalg er hentet fra utvalgsforretningene (glass,

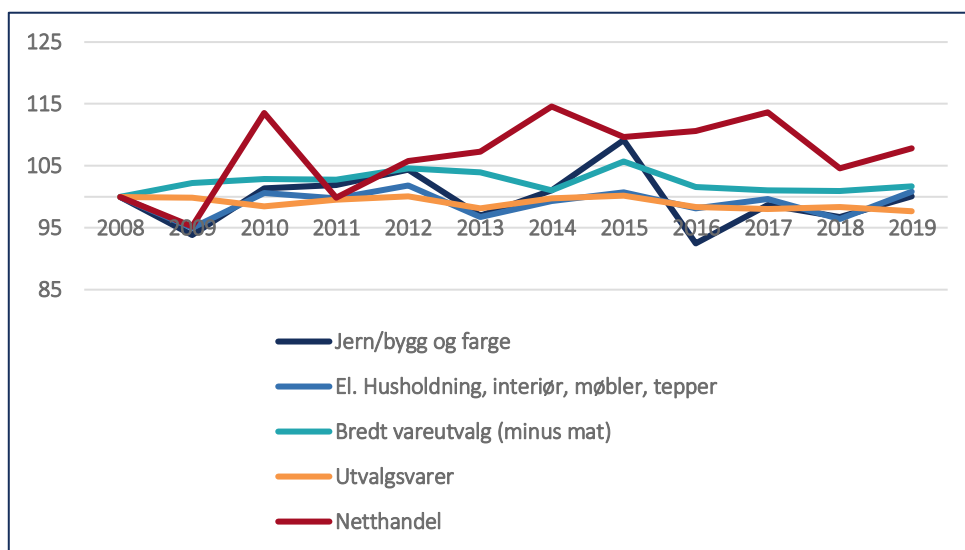
stentøy, klær og sko mv). Med billig husleie kan de konkurrere mot nettilbudene, som også har varer i rimelige bygg på rimelige tomter og med høy teknologi i form av robotiserte lagerløsninger. Butikker i gateplan derimot har dyre lokaler, høye ansatte-kostnader og en situasjon der kunden må komme til deg, i motsetning for netthandel der varen kommer hjem til kunden. Dette gir stor konkurransevridning der omsetningen dreier fra fysisk handel til netthandel og handel i plasskrevende og arealkrevende konsepter med bredt vareutvalg. Utviklingen påvirker arealbruken og arealinnholdet

Figur 9-7 Robotiserte lagerløsninger i nettbutikkens lager



Kilde www.grannar.no

Figur 9-8 Prosentvis endring i omsetning fra året før. Prisjusterte tall. Målt per innbygger. 2008-2019. Prisjusterte tall.



Kilde Vista Analyse/SSB

9.5 Utvikling i varehandelen lokalt

I dette avsnittet beskriver vi utvikling og omsetning i varehandel i de to kommunene, som begge har satt varehandel som viktig næring og vekstnæring i sine strategiske næringsplaner. Dekningsgrad er benyttet som begrep og er definert som følger; med 100 prosent dekning (dekningsgrad = 100) er tilbud lik etterspørsel. Det vil si at for landet sett under ett vil dekningsgraden være 100. Kommuner med en dekningsgrad under 100, har en befolkning som reiser ut av kommunen for å handle, mens kommuner som har kunder som kommer inn i kommunen og handler, har dekningsgrad over 100. Alle regionsentre bør ha en dekningsgrad på over 100.

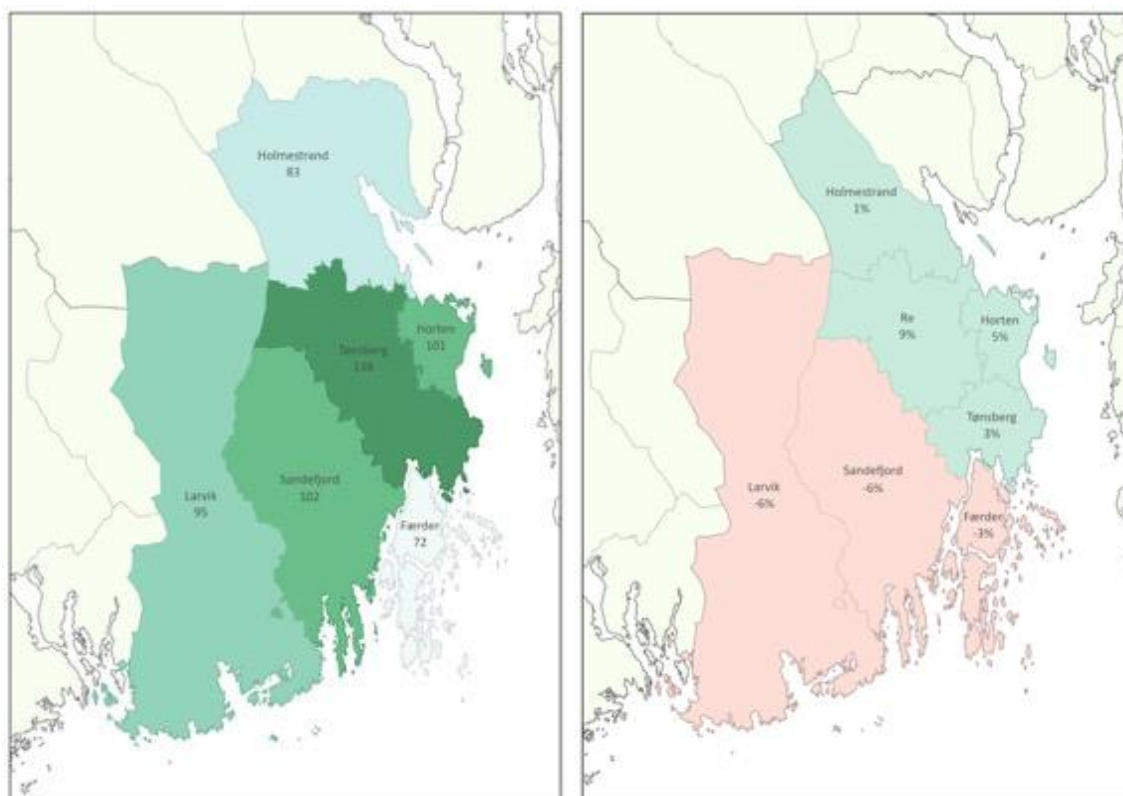
Vi ser på utvikling fram til 2019, for å omgå endringer som følge av pandemien i 2020 og 2021.

Tønsberg er regionens viktigste handelssenter

Varehandel er en viktig næring for Tønsberg kommune som regionsenter, men også som handelssted for flere tusen deltidsinnbyggere. Tønsberg har en import av kjøpekraft på 38 prosent, mens Færder har en eksport av kjøpekraft på 28 prosent og da er ikke den turistbaserte omsetningen inkludert.

Veksten i omsetning i perioden fra 2015 til 2019 har vært lav.

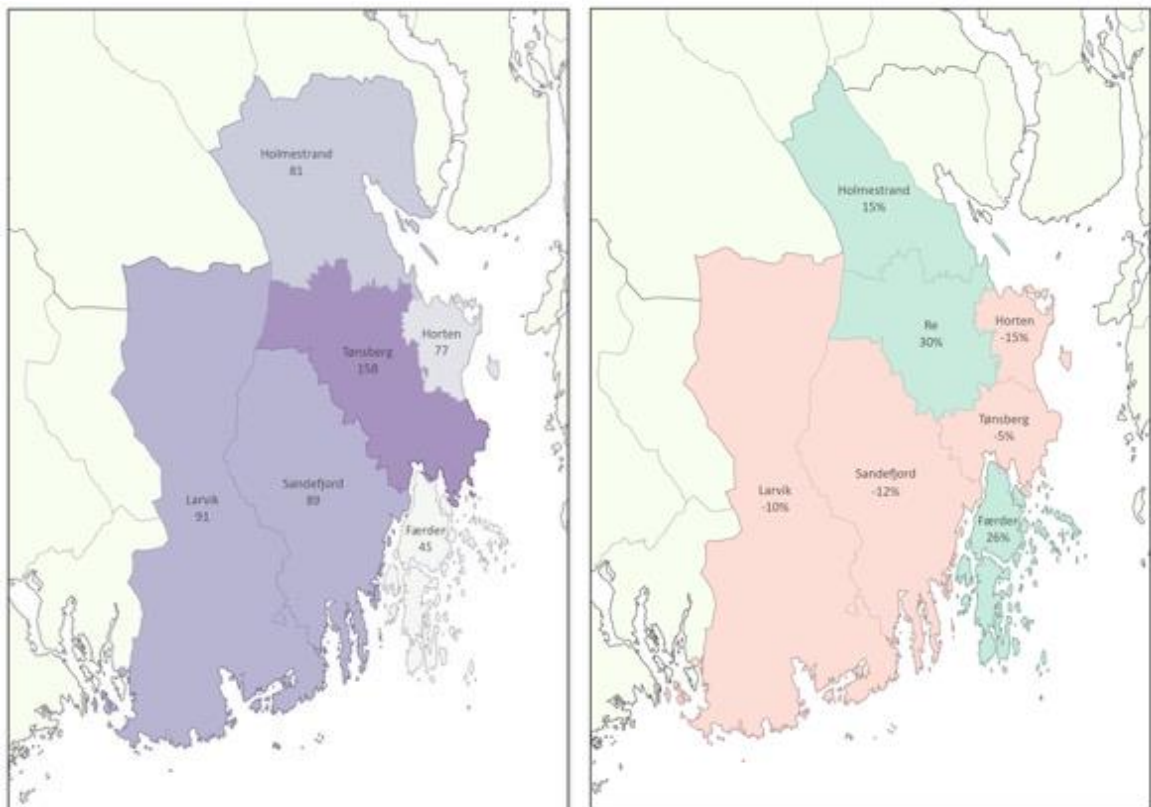
Figur 9-9 Omsetning varehandel totalt. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre



Kilde SSB/Vista Analyse

Omsetning av utvalgsvarer er viktig når det er snakk om handelens betydning for bysentrum. Utvalgsvarer er de vareslagene som er best egnet i sentrum. Klær, sko, ur, optikk bok, papir, gaver, interiør og tekstil inngår i kategorien utvalgsvarer. Varene har lav vekt og lite volum og er enkle å ta med seg hjem på kollektive transportmidler. Tønsberg har en overdekning på hele 58 prosent for disse vareslagene. Det viser at Tønsberg er en sterk handelsby. Å arbeide strategisk for å holde denne posisjonen er et viktig strategisk mål. Færder har for lite kundegrunnlag til å konkurrere mot Tønsberg på disse vareslagene og har en svært stor handelslekkasje (55 prosent). Utvikling i omsetning har vært svært positiv for Færder som har hatt en vekst på 26 prosent i perioden 2015-2019.

Figur 9-10 Omsetning utvalgsvarer. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre



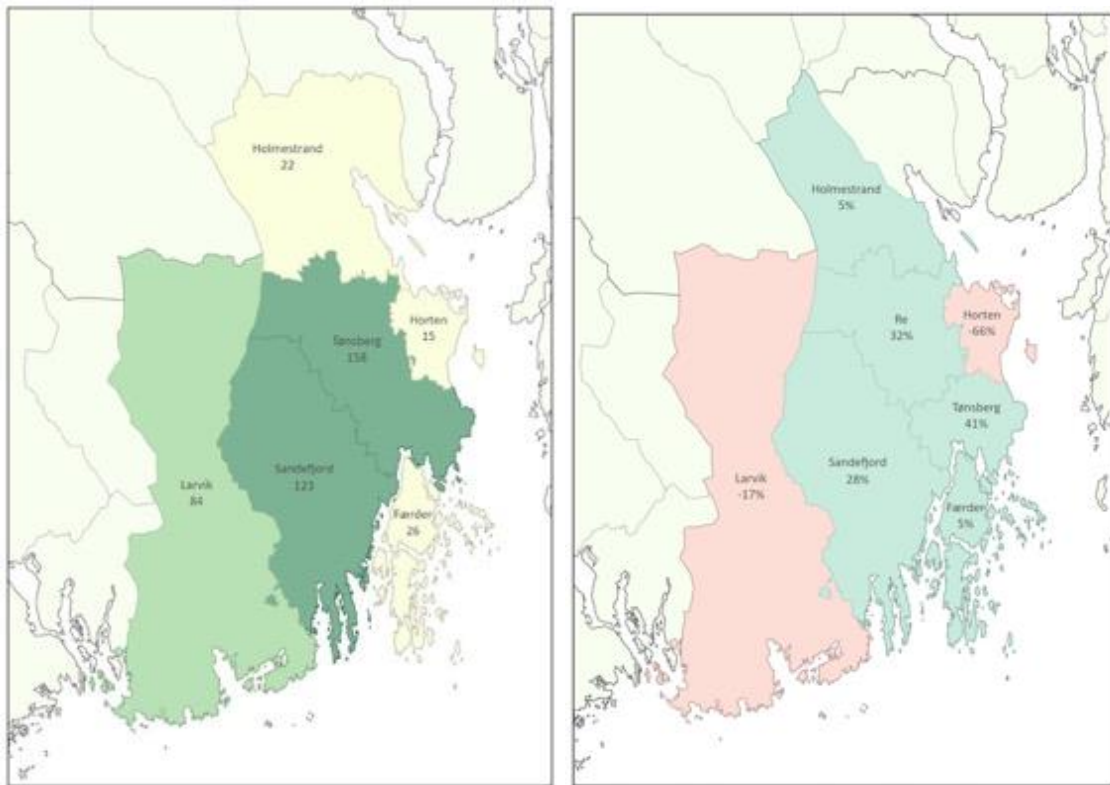
Kilde SSB/Vista Analyse

Under kategorien plasskrevende varer har vi slått sammen omsetning for de vareslagene som de fleste fylker har definert som plasskrevende. Både Tønsberg og Sandefjord har en stor overdekning av disse vareslagene med hhv 58 og 23 prosent overdekning. Mange av tilbudene er lokalisert langs hovedveinettet, men de er også samlet i gamle industriområder, områder som er spesielt avsatt for denne typen varer og dels er de spredt på ulike næringsområder. Dette er vareslag som normalt er attraktive for hjemme-fixere, som ofte er en ferissyssel. Dette er derfor normalt viktige vareslag i regioner med mange fritidsboliger.

Veksten i omsetning i perioden 2015 til 2019 har vært svært høy for Tønsberg, som har hatt en vekst på hele 45 prosent i perioden.

Varer som sorterer under denne samlebetegnelsen inngår også i figurene med disse varene under (Figur 9-13 og Figur 9-14).

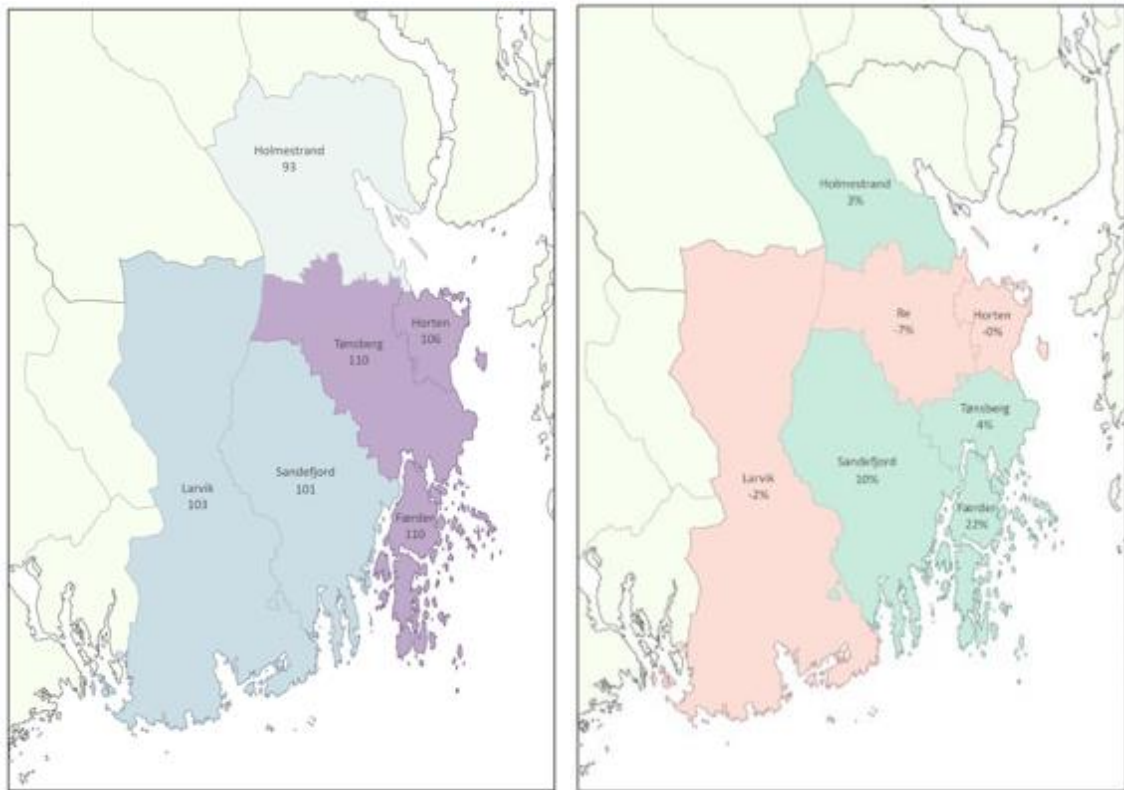
Figur 9-11 Omsetning «plasskrevende varer». Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre



Kilde SSB/Vista Analyse

Dagligvareomsetningen er høy i begge kommuner, noe som skyldes det store antall deltidsinnbyggere. Normalt handler folk mat der de bor, så nært bosted som mulig, slik at handelslekkasjen normalt er lav for dagligvarer. Av kartfigurene under ser vi at nesten alle kommuner i regionen har en overdekning av dagligvarer.

Figur 9-12 Omsetning dagligvarer. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.



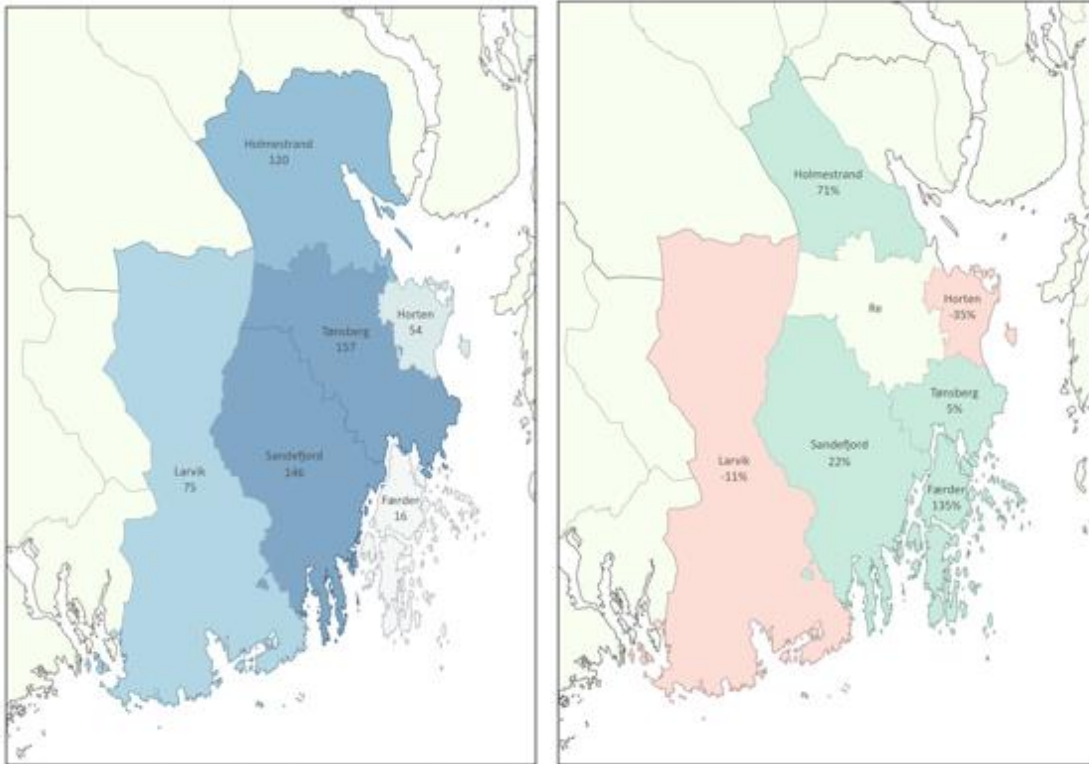
Kilde SSB/Vista Analyse

Byggevarer, fargehandel og jernvarer er også vareslag som normalt inngår i hyttemarkedet. Tønsberg har en overdekning på 58 prosent og Sandefjord har en overdekning på 46 prosent. Begge nyter godt av et stort antall fritidsboliger. For disse vareslagene har Færder også tatt ut stor vekst i perioden 2015 til 2019. Kommunen har hatt en vekst i omsetning for disse vareslagene på 135 prosent, noe som antas å være forårsaket av en eller flere nye etableringer. I utgangspunktet er ikke 135 prosent vekst mye når utgangsverdien er så lav som 16 prosent dekning.

Det er grunn til å være oppmerksom på at både Biltema og Jula er konsepter som av SSB er definert som byggevarer og derfor inngår i denne kategorien, og ikke under kategorien bredt vareutvalg som vi viser i Figur 9-16.

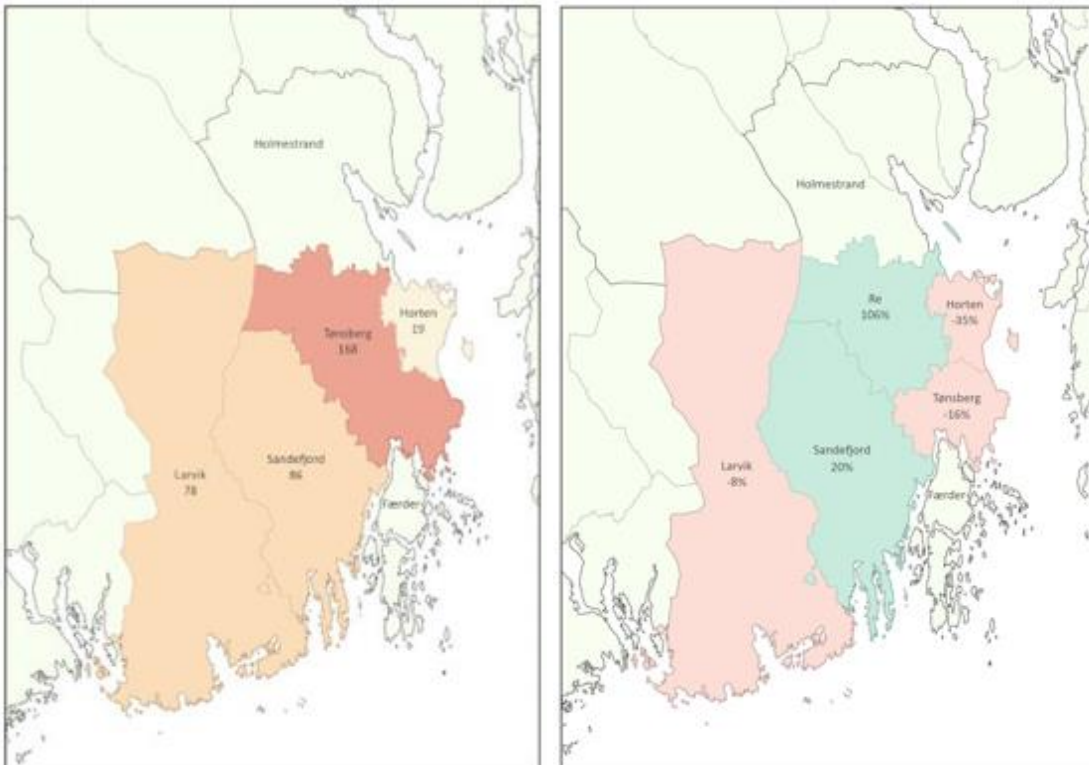
Tilbud av interiør, møbler og elektrisk husholdning påvirkes også normalt av fritidsboligmarkedet. Men for disse vareslagene har Tønsberg det viktigste tilbudet med hele 68 prosent overdekning.

Figur 9-13 Omsetning jernvarer, byggevarer og fargehandel. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.



Kilde SSB/Vista Analyse

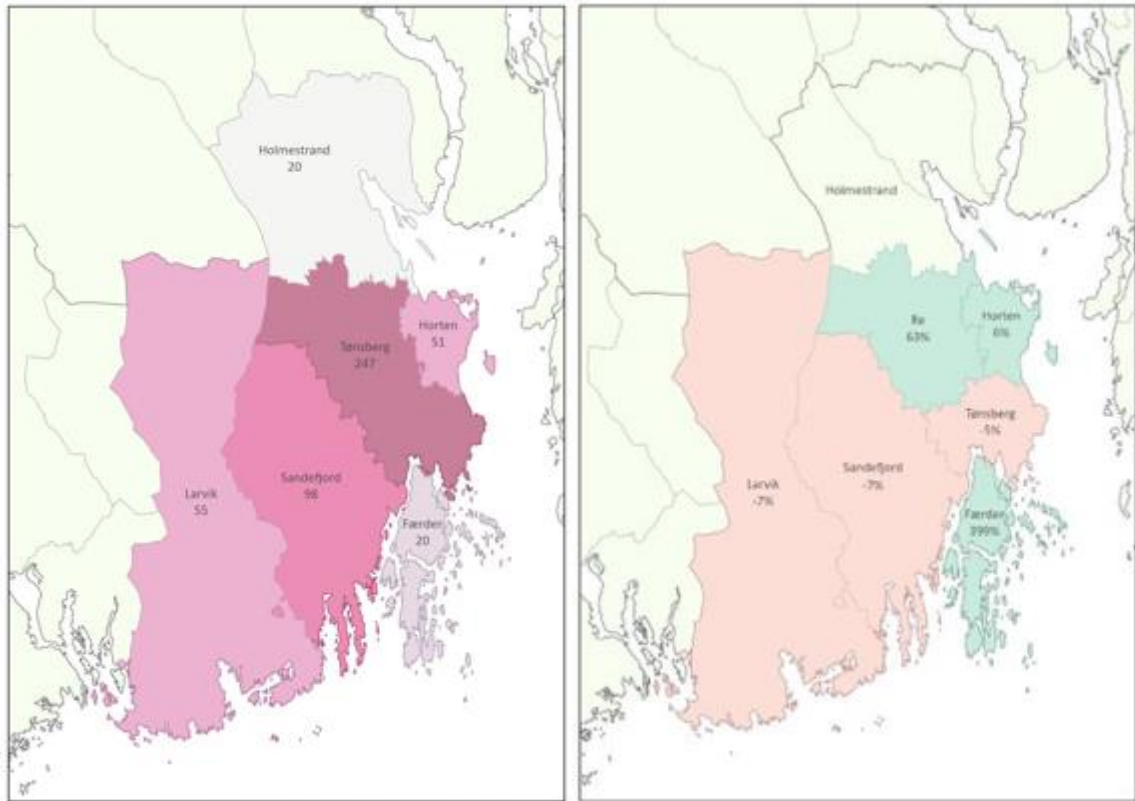
Figur 9-14 Omsetning innen elektrisk husholdning, interiør, elektro og møbler. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.



Kilde SSB/Vista Analyse

Under kategorien fritidsartikler er sportsartikler, hageredskap, campingutstyr mv. Her har Tønsberg en overdekning på 147 prosent. Færder har hatt ut vekst de siste årene. Fritidssegmentet er naturlig årsak til at disse bransjene går godt i denne regioene.

Figur 9-15 Omsetning fritidsartikler og bok/papir. Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.

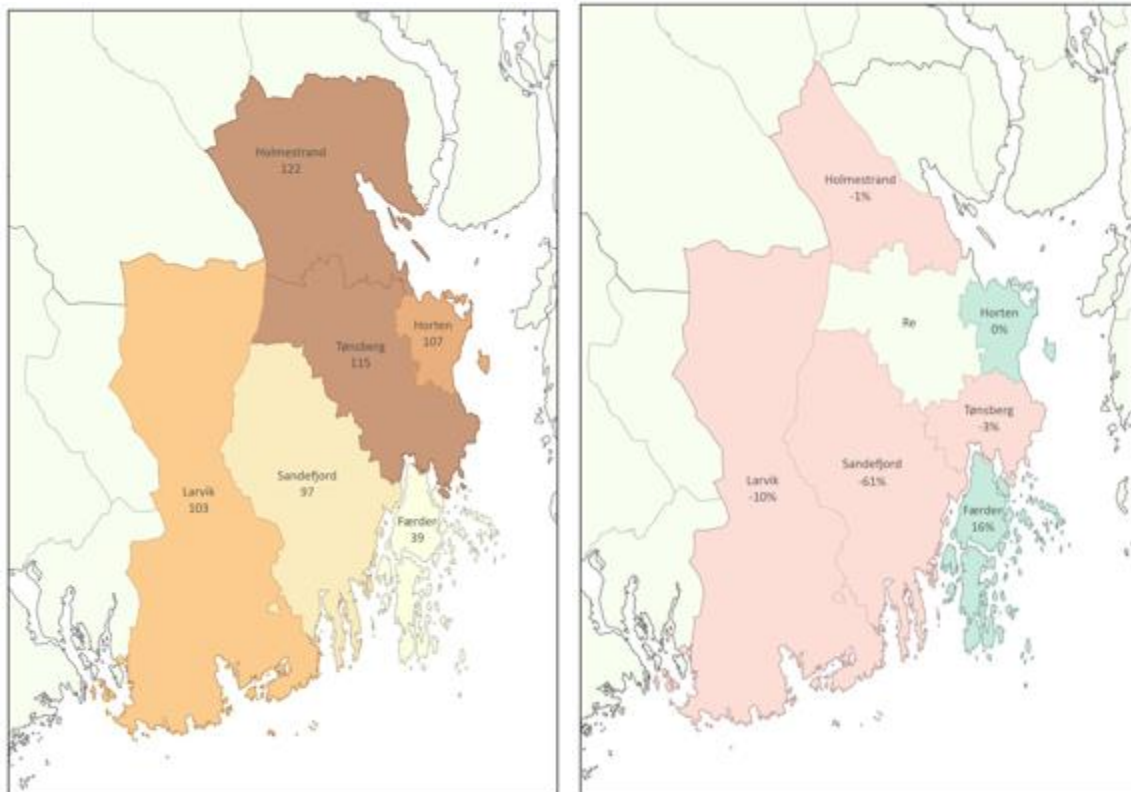


Kilde SSB/Vista Analyse

Nykommeren *bredt vareutvalg* er forretningskonsepter som for eksempel Europris, Nille og ulike hypermarked med flere. Alle kommuner har hatt en nedgang i omsetning de siste årene, noe som er overraskende fordi dette er populære konsepter som har hatt sterk vekst gjennom siste tiåret. Tønsberg har en liten overdekning, mens de øvrige stort sett ligger under.

Dette er vareslag som ofte havner utenfor sentrum. De har et bredt utvalg, prisgunstige varer og de har som regel lang åpningstid. Forretningene er lokalisert lett tilgjengelig med bil og er derfor effektive handelssteder.

Figur 9-16 Omsetning «brett vareutvalg». Dekningsgrad til venstre. Utvikling 2015-2019 til høyre.



Kilde SSB/Vista Analyse

9.6 Oppsummert:

Begrenset potensial for vekst i varehandel

Vi har vist over at det er svært overdekning for de aller fleste vareslag i Tønsberg-regionen. Færder har tilbudet sitt i nabokommunen innenfor akseptabel reiseavstand og mange dagpendler til Tønsberg slik at handel der man er på jobb fungerer greit.

Med den utviklingen vi har sett i varehandelen de siste årene, anses det å ligge et begrenset potensial for ytterligere vekst i varehandelen i denne byregionen.

Det som imidlertid ikke er vurdert i denne analysen er om varehandelen har en god lokalisering sett utfra mål om ABC-prinsippet. Er klyngeprinsippet fulgt? Jo bedre samlokalisert, desto enklere vil det være å holde et godt kollektivtilbud til handelsstedene.

Kaldnes bør ha et nærsenter på fra fra 4 000 til 7 000 kvadratmeter handel

Dersom vi legger til grunn en befolkning totalt på Kaldnes på rundt 10 000 innbyggere frem i tid, vil det være naturlig med et nærsenter med om lag 7 000 kvadratmeter handel. I oppstart gjennom en trinnvis utbygging vil det være relevant å sette en grense på rundt 4 000 kvadratmeter. Tjenester blir tillegg til dette.

Samlet sett kan vi anslå at handel totalt utgjør rundt regnet 2 kvadratmeter per innbygger. Med 10 000 innbyggere gir dette et handelsgrunnlag for 20 000 kvadratmeter. Med 7 000 på Kaldnes vil det være en resterende andel på 13 000 kvadratmeter som handles i handelssentrum i Tønsberg og i avlastningssentrene for arealkrevende handel rundt sentrum.

10 Prinsipper for arealstruktur i næringsarbeidet

I dette kapitlet trekker vi opp noen prinsipper i en ideell arealstrategi. Den er vanskelig gjennomførbar i praksis, men kan fungere som en rettesnor i disponering av fremtidige arealer

10.1 Er regulering for «blandet formål» en god løsning?

De to kommunene har avsatt 180 daa næringsareal på Kaldnes vest. Det er et interessant og viktig valg. Det likner det Fredrikstad har gjort på FMV og det Drammen har gjort langs Papirbredden (Union) for å nevne noen eksempler der kommuner som transformerer sentrumsnære industriområder til moderne by også velger å regulere for næring. Samtidig skal det tilrettelegges for andre formål.

Området som i dag preges av industrihaller, kan transformeres til en levende bydel. Kombinasjon av bolig og næring er utfordrende, særlig fordi boligene ofte fylles opp av 60+ og ikke nødvendigvis skaper det samme innovative trykket som nye næringsområder trenger. Den rette kombinasjonen blir viktig å avklare i forkant og styre mot.

Mange kommuner velger å regulere sentrumsnært for boliger. Vista Analyse har i flere oppdrag anbefalt kommuner vi har hatt prosjekter for å regulere areal spesifikt for næring og ikke blandet formål. Vi har tatt opp temaet i Tynset, Hamar og i Røros

Når utbyggere kommer på banen vil de ofte velge boligutbygging fordi det gir høyere priser enn næringsareal normalt gjør. Det ligger imidlertid en utfordring i at området ikke er direkte tilgjengelig fra togstasjon. Tog kan gi tilgang til arbeidskraft fra en større region. Den romlige organiseringen av næringsarealet internt på Kaldnes vest er derfor ikke uten betydning. Hva skal ligge hvor?

Utfordringen med å regulere et område til blandet formål er at utbyggere vil velge det delinnholdet som gir best økonomi og ikke en blanding av formål i ett og samme bygg. Forvaltning og politikere har ønsket et bygg eller et område med variasjon. I stedet erfarer vi at det blir boliger i stedet for kontorer. Dersom det skal reguleres for blandet formål anbefales at det reguleres områder for ren næring eller ren bolig, gjerne med utadrettet virksomhet i første etasje. Ulike felt eller utbyggingstrinn kan ha ulikt innhold slik at det enten tilrettelegges for en næringsklynge eller en boligklynge, bare ikke i ett og samme bygg.

Utadrettet virksomhet er noe annet enn publikumsrettet virksomhet. Publikumsrettet kan være en tannlege eller et eiendomsmeglerkontor som ikke skaper samme liv i gateplan som for eksempel en kafe eller en blomsterbutikk.

10.2 Prinsipper i arealstrategiarbeid

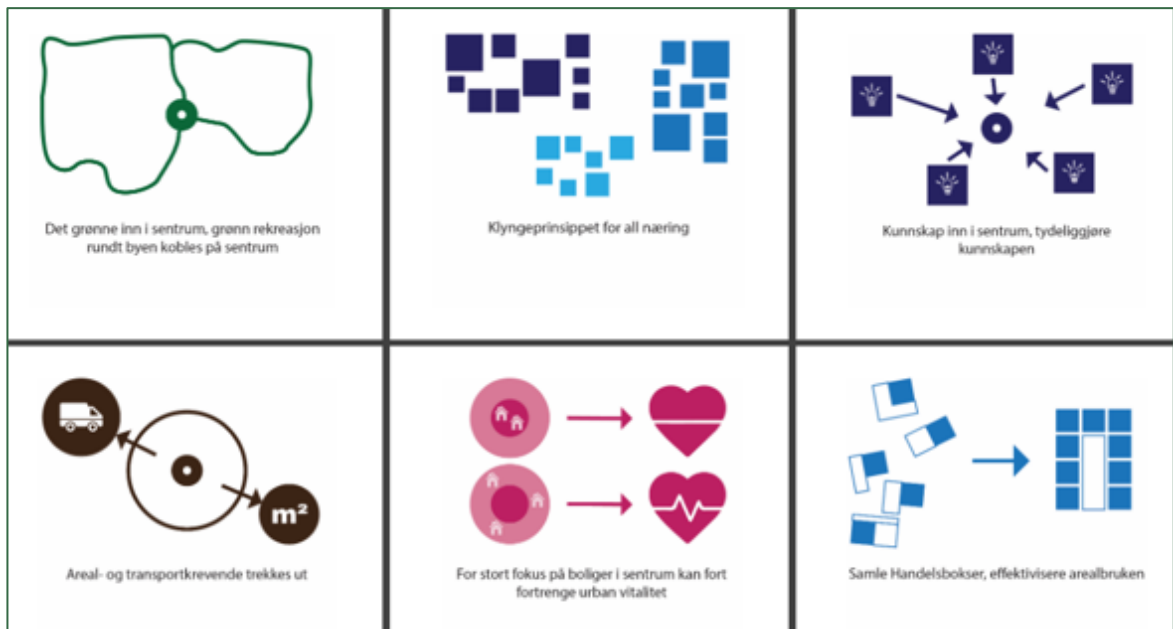
I dette kapitlet beskriver vi tiltak som kan bidra til å styrke næringslivet, sentrums attraktivitet, grøntstrukturen og dynamikken i byen.

Gjennom flere oppdrag for ulike kommuner har Vista Analyse identifisert seks hovedstrategier som kan følges opp i et langtidsperspektiv. De er følgende:

1. Mer grønt inn i sentrum
2. Næringslivet trives best i klynger med likeartet virksomhet – det gjør også kunden
3. Kunnskapsarbeidsplassene må inn i sentrum – det gir dynamikk og puls i sentrum
4. De areal- og transportkrevende virksomhetene må ut i ytterkanten av byen
5. Pass på at ikke sentrum blir en soveby med boliger kun for de eldre
6. Samlokalisere varehandelen og effektiviser arealbruken

Mer om hver enkelt strategi følger under. Alle figurene i dette kapitlet er laget av Dyrvik arkitekter.

Figur 10-1 Seks strategiske retninger



Kilde Dyrvik arkitekter

Trekk det grønne inn i sentrum – inkluder grønn rekreasjon – smart for eldrebølgen



Det grønne inn i sentrum, grønn rekreasjon rundt byen kobles på sentrum

Grønn rekreasjon rundt byen kan koples på sentrum. Slike gangveier stimulerer til bedre helse, økt bruk av gang og sykkel og bedre tilgang til blå-grønne akser. I mange planstrategier legges det vekt på grøntareal i form av plasser og parker, men nordmenn liker å gå og været tilsier også at det er greit å holde seg i bevegelse. Grønne akser stimulerer til mer gang og sykkel fordi folk trives bedre med å gå i pene omgivelser.

- ▶ I områdene på Kaldnes Vest bør det være en gjennomgående grønn akse.

Klyngeprinsippet bør følges for all næring

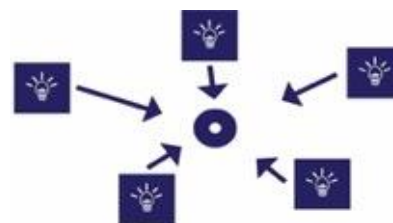


Klyngeprinsippet for all næring

Klyngeprinsippet som er beskrevet som et strategisk mål i Tønsbergs næringsplan. Det er i tråd med viktige arealstrategier å bygge på et prinsipp der likeartet virksomhet er samlokalisert. Det kan stimulere til bedre samarbeid mellom aktører og det er langt å foretrekke for kundene (convenience). I dette prinsippet ligger at arealkrevende og plasskrevende varehandel samlokaliseres, gjerne i felles bygg med felles parkeringsanlegg. Videre bør kunnskapsbedriftene samlokaliseres i kontorklynger. Det gir bedre synergier og økt interaksjon mellom bedriftene. Dessuten blir det et mer spennende miljø å jobbe i for de unge. Kafeer kan gjerne samlokaliseres etter prinsippet folk trekker folk.

- ▶ Klyngeprinsippet bør følges – noe som også er i tråd med strategisk plan. Kaldnes Vest har ingen klar næringsklyngeprofil i dag. Dersom det skal etableres en næringsklynge her, så bør den følge en valgt strategisk retning. Kontorbedrifter bør lokaliseres ved kollektivt knutepunkt, slik det også står i strategisk næringsplan.

All kunnskap inn i sentrumskjernen – kunnskap er bærebjelken i en urban struktur

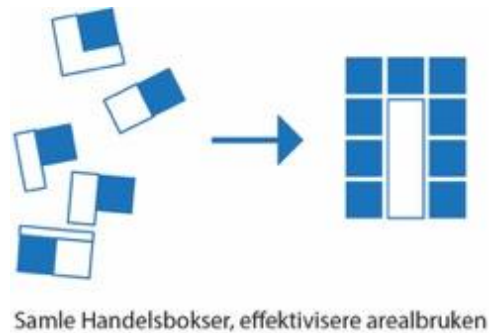


Kunnskap inn i sentrum, tydeliggjøre kunnskapen

Kunnskapsbedriftene er i dag lokalisert dels i sentrum, men også i stor grad utenfor sentrumskjernen. Spredning svekker den urbane kvaliteten. Utbyggere har ofte bedre fortjeneste av å bygge boliger og de søker derfor mot sentrum. Sentrumskjernen bør spesifikt reguleres for næringsformål og dette gjelder særlig rundt kollektive knutepunkt.

- Kunnskapsbedriftene bør i hovedsak være lokalisert ved kollektivt knutepunkt for å trekke arbeidstakere fra et større nedslagsfelt.

Samle all storhandel og arealeffektiver – skap convenience for kundene



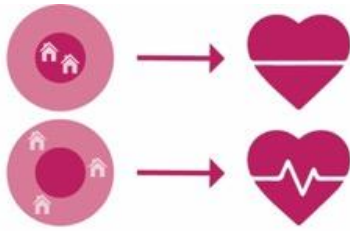
Over hele landet finner vi handelsparker med dårlig arealutnyttelse, stor spredning av big-boxes og upraktisk parkering for kundene. I nyere handelsparker settes boxene sammen slik at det er mer praktisk for kundene og mindre arealkrevende. I dag bygges de fleste handelsparker i sammenhengende bygg. Unntaket er ofte Biltema og Coop Bygg som ofte er eksempler på stand-alone.

- Hovedmålet må være å samlokalisere likeartet handelsvirksomhet med felles bygg, felles parkeringsanlegg og felles adkomst. På den måten er det enkelt å forflytte seg fra den ene butikken til den andre og at det fremstår som bransjemessige klynger. Kaldnes Vest er ikke det gunstigste stedet for slik virksomhet

Styrk sentrumsgater – differensier gjerne mellom småhandel og servering/opplevelser

Vi anbefaler at områder med småhandel, shopping, servering og tjenesteyting konsentreres langs noen få og avgrensede akser i sentrum med mål om å utvikle en kompakt og attraktiv sentrumskjerne.

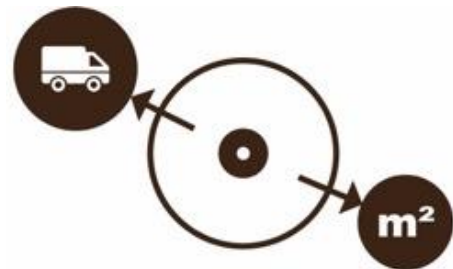
Begrens antall boliger i sentrumskjernen – det fortrenger urban vitalitet



For stort fokus på boliger i sentrum kan ført
fortrenge urban vitalitet

Vi anbefaler å unngå boliger tett på sentrumskjernen. Øverste etasjer kan aksepteres, men byggene rundt torgene bør primært være tilrettelagt for kontorarbeidsplasser og utadrettet virksomhet i første etasje. Boligene kan lokaliseres tett på sentrum, i gangavstand. Vi foreslår også at det vurderes boliger opp mot grøntområdene i meanderlandskapet vest for bykjernen.

Trekk areal- og transportkrevende ut av sentrumskjernen



Areal- og transportkrevende trekkes ut

All transportkrevende og arealkrevende virksomhet som i liten grad er publikumsrettet bør lokaliseres utenfor sentrum.

Referanser

- Borg Havn IKS. (2022). *www.borg-havn.no*. Hentet fra Om Borg Havn: <https://www.borg-havn.no/om-borg-havn/>
- Brudvik, M. (2010, 9 23). *helsebiblioteket.no*. Hentet fra Strategisk analyse (SWAT-analyse): <https://www.helsebiblioteket.no/kvalitetsforbedring/metoder-og-verktoy/strategisk-analyse-swot-analyse>
- Centre for Cities. (2013). *Beyond the High Street - Why our city centres really matter*.
- Færder kommune. (2022). *Strategisk næringsplan 2022-2025*.
- Kommunenes Sentralforbund. (2021). *Høy lånefinansiert investeringsaktivitet begrenser det økonomiske handlingsrommet*. Hentet fra <https://www.ks.no/fagomrader/okonomi/kno/hoy-lanefinansiert-investeringsaktivitet-begrenser-det-okonomiske-handlingsrommet/>
- Meld. St. 33. (2016-2017). *Nasjonal transportplan 2018-2029*. Samferdselsdepartementet.
- Menon Economics. (2019). *Samfunnsøkonomisk analyse av strekning Oslofjorden*. Oslo: Menon Economics.
- Mo Industripark AS. (2019, Januar 01). *www.mip.no*. Hentet fra Ny frist: Kunngjøring av søknad fra Mo i Rana Havn KF om mudring, dumping og etablering av strandkantdeponi ved RIT-kaia i Mo i Rana: <https://www.mip.no/2019/kunngjoring-av-soknad-fra-mo-i-rana-havn-kf-om-mudring-dumping-og-etablering-av-strandkantdeponi-ved-rit-kaia-i-mo-i-rana/>
- Nærings- og fiskeridepartementet. (2018). *Handelsnæringen -når kunden alltid har nett. Meld. St. 9 2018-2019*.
- Norges offentlige utredninger. (2020). *Det handler om Norge. Utredning om konsekvenser av demografiutfordringer i distriktene*.
- Regjeringen. (2020). *Meld.St.20 (2020-2021) Nasjonao transportplan 2022 - 2033*.
- Shortsea Promotion Centre. (2021). *Den nasjonale vareeierundersøkelsen 2021*.
- Tønsberg og Re kommuner. (2017). *Strategisk næringsplan*.
- Tverretatlig utredning NTP 2022-2033. (2020). *Godstransport - et oppdatert kunnskapsgrunnlag*. Arendal: Regjeringen.
- Vista Analyse. (2017). *Case Torggata. Arealbruksvirkninger samferdselstiltak i by*.
- Vista Analyse. (2019). *Arealbruksanalyse Ås kommune. Underlag for arealplan*.
- Vista Analyse. (2019). *Lyckliga gatan - arealbruksendringer av gateprosjekter. En studie av tettsteder med miljøgate - 25 år etter*.
- Vista Analyse. (2020). *Omsetningutvikling i varehandel og tjenesteutvikling i et utvalg norske byer for perioden 2008-2018*.

Vista Analyse. (2020). *Omsetningsutvikling i varehandel og tjenesteyting i et utvalg norske byer for perioden 2008-2018.*

Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk Analyse. (2021). *Byen som regional motor - Innfrir prosjektet forventningene?*

Vista analyse og Samfunnsøkonomisk analyse. (2021). *Lærdommer fra gode vertskapskommuner for næringsutvikling.*

Vista Analyse og Samfunnsøkonomisk Analyse. (2021). *Lærdommer fra gode vertskapskommuner for næringsutvikling .*

Vista Analyse, Dyrvik arkitekter. (2020). *Handels- og næringsanalyse Hamar.*

Vedlegg

A Intervjumanual havnedirektører m. fl

A.1 Intervjumanual

Spørsmål til telefonsamtaler:

Åpenbare fordeler med havn?

- Strategi om godstransport fra vei til sjø + klima- og miljøhensyn
- Konkurranssevnen mot markeder – knytter seg nærmere internasjonale markeder
- Effektiv logistikk
- Ringvirkninger mot tilhørende regioner

1. Hvor enkelt er det å tiltrekke seg virksomheter på havneområdet?
 - Hvilke fordeler er det ved å ha en dypvannskai? Hvilke strategiske eller næringsmessige fordeler gir det? (Er det et gulleget?)
 - Er havn utløsende for etablering av nye næringer og arbeidsplasser? Er det gitt?
 - Hvor lett er det å få virksomheter til å etablere seg på havnen? Er det mange næringsaktører som vil ha dypvannskai, eller må kommunen jobbe med å få industri og andre virksomheter til å etablere seg?
2. Næringsstrukturen i Vestfold og Telemark regionen:
 - Hvordan er næringsstrukturen og bedriftenes varestrømmer i Vestfold- og Telemarkregionen?
 - Hva slags næringer i regionen vil kunne bruke sjøtransport fra Kaldnes Vest?
 - Er alternative transportkorridorer attraktivt og aktuelt for bedrifter i regionen?
 - Hvor stort er potensiale for klyngeeffekter?
3. Konkurransen mot andre havner:
 - Hva vil den største konkurrenten til Kaldnes vest være?
 - Hvordan er konkurransesituasjonen mellom havnene i regionen?
 - Hva med konkurransen mot andre havner og havneanlegg i Oslofjorden? Hva er dine tanker om konkurransesituasjonen?
4. Transporttilbud av gods:
 - Hva slags transport eigner Kaldnes vest seg for?
 - Vil det være lokalt, eller også regionalt, transporttilbud?
 - Hva slags gods har potensialet for frakt fra Kaldnes Vest?
5. Hva med arealbegrensninger?
 - Hvor stor må havnen være?
 - Hvor stor er din havn? Kvm til gods, lagringsplass etc.
 - Mulighetene for innenlandshavn som Moss har.
6. Utfordringer med bolig og fritidsboliger i nærheten? Støy, utslipp mv

B Sammendrag problemstillinger

Problemstillinger fra bestiller	Stikkord
Hvilke bransjer utgjør grunnstammen i det lokale næringslivet?	Kompetanse, offentlig administrasjon, reiseliv, handel og tjenesteyting, industri mv
Hvilke næringsklynger er i regionen?	Kunnskap, næringsmiddel, handel, offentlig administrasjon, industri m fl
Hvilke bransjer vil fremtidens næringsliv bestå av?	Husholdningsrettet tjenesteyting Helse & omsorg, Opplevelsesnæringer, innovasjon,
Hvor står Kaldnes vest i konkurranseforholdet til andre etablerte næringsområder og arealreserver lokalt og i regionen, for eksempel sentrum, Kilen. Statens park, Borgeskogen og Horten?	Ugunstig ift sentrum og hovedtransportåre. Kai i konkurranse med mange andre havner i regionen og landet
Hvilket potensial er det for å reetablere industrivirksomhet på Kaldnes vest, blant annet som følge av framtidig økt mobilitet med ny fastlandsforbindelse?	I en videre urbanisering og byfortetting vil arealprisene være høye, og ettersom det er sterk konkurranse på pris i havnevirksomhet vil utvikling for industri være krevende
Hvilket potensial er det for dypvannskaia i næringsutvikling?	Sterk konkurranse med andre havner og utfordrende å få tak i nye aktører.
Hvilket potensial er det for et reiseliv på Kaldnes best ift hotell, turistattraksjoner, severdigheter ol?	Bør være et betydelig potensial ettersom det er kjøpsterke deltidsinnbyggere i regionen
Hvilken betydning for næringsutviklingen på Kaldnes vest vil etablering av nye fastlandsforbindelse ha?	Vil være helt avgjørende for næringsutvikling
Hvilke muligheter har Kaldnes vest for å få til at en stor etablert næringsaktør vil lokalisere seg på Kaldnes vest?	Krever stor politisk og strategisk innsats for å få det til – og det vil være svært krevende slik markedet er i dag
Hvilken betydning har etablering av offentlig infrastruktur og funksjoner, som f eks skole, offentlige arbeidsplasser og publikumsfunksjoner for næringsutviklingen på Kaldnes vest?	Det behøver ikke være en forutsetning.
Hvilken betydning vil boligbygging og blanding av funksjoner innad i Kaldnes vest ha for næringsutvikling på Kaldnes vest?	Funksjonsblanding er utfordrende. Erfaringer tilsier at differensiert strategi er bedre enn blandet formål.



Vista Analyse AS
Meltzers gate 4
0257 Oslo

post@vista-analyse.no
vista-analyse.no