



VERDISKAPING OG INTERNASJONALISERING I IKT-NÆRINGEN

EKSPORTKREDITT

Export Credit Norway

Eksportkreditt Norges er et statlig eid selskap som skal fremme norsk eksport ved å tilby langsiktige lån til kundene av norske eksportbedrifter (eksportfinansiering). Eksportkreditt har de siste årene markedsført og tilpasset sine finansieringsløsninger mot IKT-næringen og vil bruke funnene i rapporten til ytterligere å styrke eksportfinansieringstilbudet.

IKT NORGE

IKT-Norge er en uavhengig interesseorganisasjon som jobber for å styrke de overordnede rammebetingelsene for det digitale næringslivet med et felles ståsted i teknologiløsninger. Vi ser på denne rapporten som et første bidrag inn til Regjeringens gjennomgang av hele virkemiddelapparatet og vil fortsette dialogen med myndighetene med mål om økt vekst for vår bransje.

Kapittel	Side
Innledning og oppsummering	4
IKT-næringens utenlandsomsetning og eksport	9
Næringens internasjonale vekstambisjoner	23
Internasjonale IKT-kontrakter	29
Vedlegg om metode og datagrunnlag	36

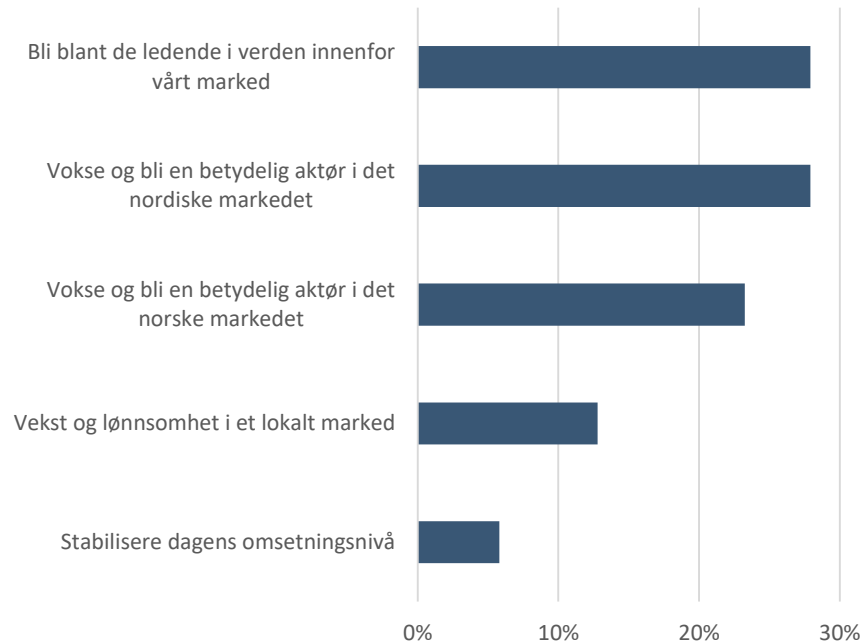


Innledning og oppsummering

- Med en utenlandsomsetning på 165 milliarder kroner i 2017, er IKT-næringen blant de største og mest internasjonaliserte næringene i Norge. Kartlegging av utenlandsomsetning er basert på en spørreundersøkelse til IKT-bedrifter, samt manuell kartlegging av utenlandsomsetning til største IKT-bedrifter basert på selskapenes regnskaper
- Telenor ASA er det desidert største internasjonaliserte selskapet med nær 100 milliarder kroner i utenlandsomsetning. Samtidig har også selskaper som Atea, Evry, Visma, Kongsberg Maritime og Nordic Semiconductors flere milliarder kroner i omsetning fra kunder i utlandet. Det meste av utenlandsomsetningen skjer fra datterselskaper i utlandet. Overskuddet fra denne omsetningen overføres hovedkontoret i Norge.
- IKT-næringen har sterk tro på vekst. Frem til 2020 anslår IKT-bedriftene at omsetningen i gjennomsnitt vil øke med 20 prosent. IKT-bedriftenes prognoser for vekst neste 2 år er altså betydelig høyere enn vekstanslaget for norsk økonomi. En fjerdedel av bedriftene har som ambisjon å bli ledende i verden innen sitt marked. Tilsvarende andel ønsker å bli en betydelig aktør i det nordiske markedet. Kun 6 prosent ønsker å stabilisere dagens omsetningsnivå. Nær 50 prosent av bedriftene oppgir at veksten i hovedsak vil skje ved salg til kunder i utlandet.

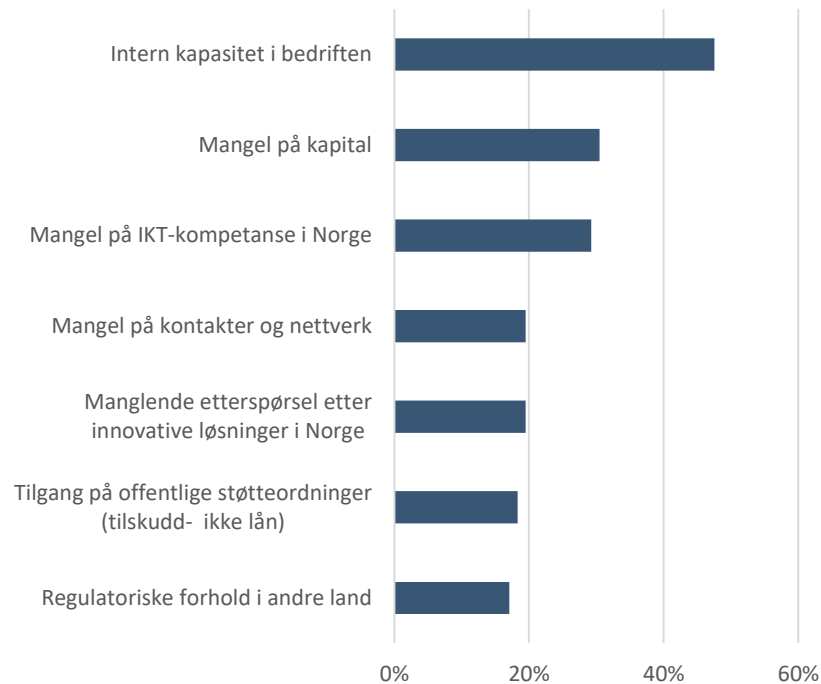
Figur 1: IKT-bedriftenes ambisjoner for de 2-3 neste årene

Kilde: Menon Economics/TØI 2018



- Sammenlignet med vekstprognosene for det internasjonale IKT-markedet, er norske IKT-bedrifters prognoser for egen vekst relativt beskjedne. Mens den sterkeste veksten internasjonalt vil skje i Asia og Nord-Amerika, er den norske IKT-næringen, med unntak av Telenor, i stor grad konsentrert om Europa. Det internasjonale IKT-markedet er altså ventet å vokse mer enn inntektene norske selskaper har fra salg til utlandet.
- Til tross for økning i inntekter fra salg til utlandet, har markedsandelen til norske IKT-selskaper internasjonalt falt markant siden 2010. Med bakgrunn i at prognosene for vekst i det internasjonale IKT-markedet er høyere enn vekst-anslagene for norske IKT-bedrifter, er det grunn til å anta at markedsandelene vil fortsette å falle.
- Mangel på kapasitet og nettverk og mangel på tilgang til kapital er de viktigste hindrene for videre vekst nasjonalt og internasjonalt fremover. Videre trekker flere bedrifter frem tilgang til relevant kompetanse som et viktig hinder for vekst fremover. Dette er vist i figuren på siden.
- Kartleggingen av karakteristika ved utenlandskontraktene gir en tydelig indikasjon på at Eksportkreditt Norges tilbud om kundefinansiering kan være aktuelle for bruk i internasjonalisering av IKT-næringen gitt visse forutsetninger, inkludert kredittverdige kunder. Bakgrunnen for dette er at IKT-bedriftene i hovedsak selger til andre bedrifter og at en andel kontrakter av lengre varighet og en viss størrelse. Samtidig treffer ikke dagens eksportfinansieringstilbud behovene til de bedriftene som ikke har større kontrakter, kunder som etterspør finansiering eller kredittverdige kunder.

Figur 2: Viktigste hindre for vekst i utenlandsomsetning i IKT-næringen. Kilde: Menon Economics



- Telenor er i dag ett av Norges største og viktigste selskaper. Historien til det tidligere Televerket strekker seg mer enn 160 år tilbake i tid. Kjernevirksomheten til Telenor har alltid vært, som de selv uttrykker det, «... å koble mennesker, bedrifter og samfunn sammen.» Den store transformasjonen av selskapet til å bli et globalt selskap har derimot funnet sted de siste tiårene og Telenor er i dag et ledende internasjonalt mobilselskap med 172 millioner mobilabonnenter, fordelt på virksomhet i 8 land i Skandinavia og Asia.
- Driftsinntektene til Telenor var i 2017 på 125 milliarder kroner, mens det for 2018 forventes en svak vekst mellom 0-1 prosent. Av samlet omsetning representerer utenlandsvirksomheten et sted mellom 75 og 80 prosent.
- Selskapet har etablert klare mål og strategiske prioriteringer frem mot 2020 hvor det er lagt vekt på kostnadseffektivitet samtidig som det skal opprettholdes en svak, men stabil positiv vekst. Formålet er å styrke selskapets kontantstrøm og støtte opp under ambisjonen om å levere økende utbytte til sine aksjonærer. Som en konsekvens av denne strategien er Telenor i gang med en prosess mot å bli et mer veltrimmet og digitalisert globalt telekommunikasjonsselskap.
- I flere av markedene Telenor i dag opererer i øker kundene sitt forbruk, særlig innen datatrafikk, samtidig som prisene presses nedover. To motstridende effekter og en utvikling som gjør det vanskelig for Telenor å øke sin omsetning med utgangspunkt i eksisterende markeder. En mulighet er å da å etablere seg i nye markeder. For Telenor vil vurderingen av vekstpotensialet være styrende for en beslutning om ekspansjon og etablering i et nytt marked. Telekom er etter hvert en moden bransje og det oppleves som stadig vanskeligere, men ikke umulig, å finne nye gode vekstmarkeder for deres kjernevirksomhet. En skal derfor ikke se bort ifra at Telenor i årene fremover kan komme til å etablere seg i nye land.



- Et annet alternativ som kan bidra til fremtidig vekst for selskapet er å satse på nye produkter og tjenester, ofte i tilgrensende markeder. Telenor jobber strategisk med å identifisere slike muligheter hvor de, ofte i partnerskap med lokale aktører, kan benytte seg av sine fordeler ved å allerede være etablert i et land som en telekom-tilbyder. Eksempler på dette er etablering av en mobilbasert helsetjeneste i Bangladesh eller mobile banktjenester i Pakistan.
- Utgangspunktet for etableringen av en mobilbanktjeneste i Pakistan var at Telenor på et tidspunkt observerte at majoriteten av befolkningen hadde et mobilnummer, mens kun 9 prosent hadde en bankkonto. Ved å utvikle en tjeneste hvor telefonnummeret og mobilen tillot brukerne å utføre betalinger og andre enkle tjenester hadde de dermed et godt grunnlag for å etablere og tilby en ny tjeneste. Omsetningen fra slike tjenester og produkter utgjør i dag bare en begrenset andel av Telenors omsetning, men mye av potensialet for fremtidig vekst ligger trolig her.

Kapitalbehov ved internasjonalisering

Telenor er i dag blant de telekom-selskaper i Europa med best balancesheet. De har målrettet og strategisk prioritert en trygg og stabil vekst over en lengre periode med et sterkt fokus på kostnadskontroll. Det gjør at selskapet i dag også har tilgang på gode vilkår i internasjonale kapitalmarkeder og evner å gjøre nye satsinger i utlandet uten støtte fra det norske virkemiddelapparatet.

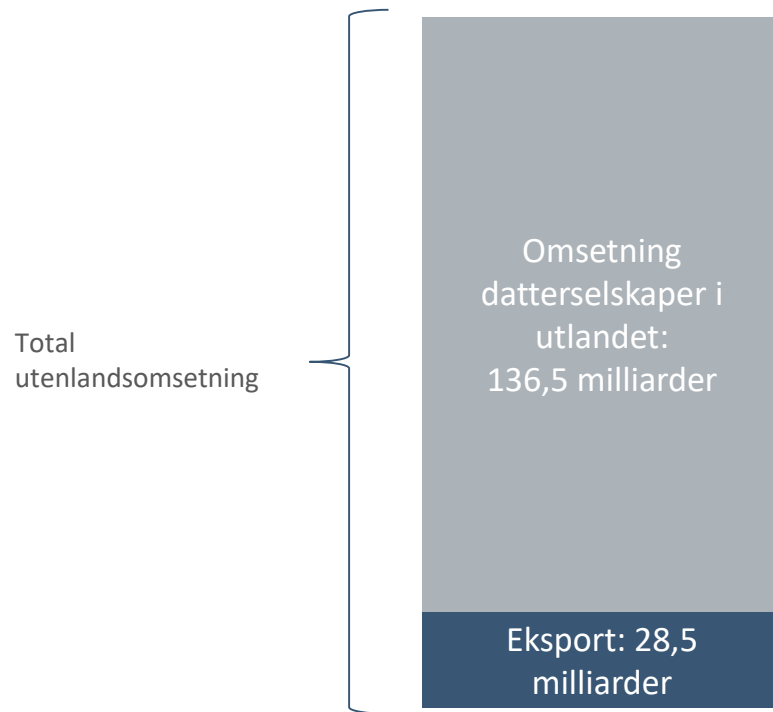




IKT-næringens eksport og utenlandsomsetning

- Total utenlandsomsetning for IKT-næringen var i 2017 på 165 milliarder kroner. Utenlandsomsetning består av eksport og omsetning gjennom datterselskaper i utlandet.
- Total eksport var i 2017 på 28,5 milliarder kroner, mens total omsetning fra datterselskaper i utlandet var på 136,5 milliarder kroner. En betydelig del av den norske utenlandsomsetningen i IKT er altså salg gjennom datterselskaper i utlandet. Overskuddet av aktiviteten i datterselskapene overføres hovedkontoret i Norge. Norge har følgelig en betydelig inntekt gjennom denne utenlandsomsetningen.
- Hvorvidt man velger å betjene et utenlandsk marked gjennom eksport eller ved å etablere et kontor i landet er avhengig av flere forhold. Ved leveranser av tjenester behøves ofte kundenærhet, hvilket tilsier at det er fornuftig å etablere kontorer i landet som selger tjenestene.
- Samtidig kan oppretting av datterselskaper også være et uttrykk for manglende tilgang til kompetanse i Norge. Som vi vil vise senere, er tilgang til IT-kompetanse i Norge, samt mangel på kapasitet internt i bedriftene, blant de største hindre for internasjonal vekst for IKT-selskapene.
- Vi vil i det videre gå litt nærmere inn på hvordan utenlandsomsetningen fordeler seg på bransjer i IKT-næringen. Før vi gjør dette, presenterer vi kort bransjeinndelingen vi har gjort for IKT-næringen. Bransjeinndelingen er gjort i samarbeid med IKT-Norge og bygger på en rapport Menon utarbeidet i 2015.

Figur 3: Eksport og omsetning gjennom datterselskaper i utlandet for IKT-næringen i 2017. Kilde: Menon Economics

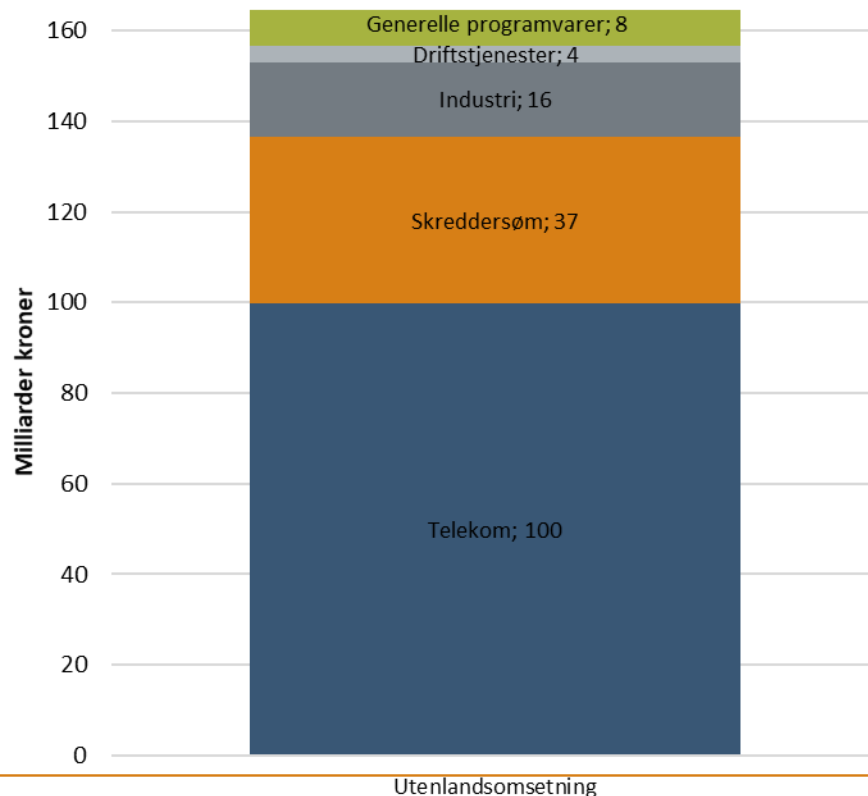


Nedenfor følger eksempelbedrifter som hører inn i hver bransje. En nærmere beskrivelse av bransjene vises i vedlegg.

Bransje					
Telekom					
Skreddersøm					
Handel					
Industri					
Drift					
Generelle programvarer					

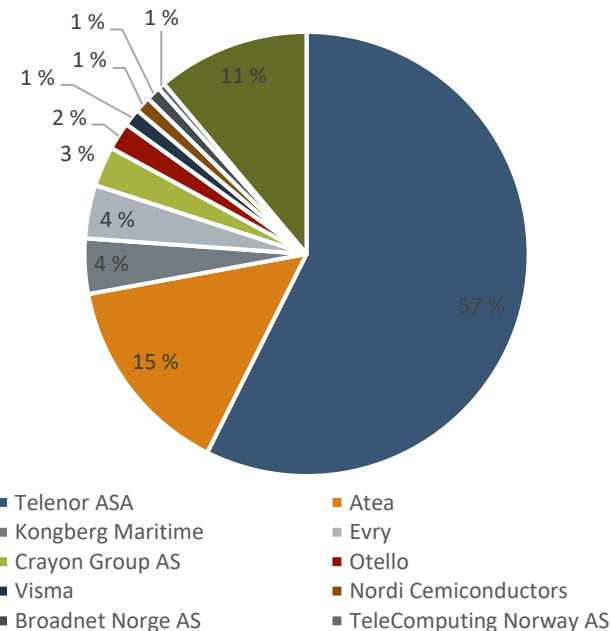
- Totalt var utenlandsomsetningen i IKT-næringen på 165 milliarder kroner i 2017. Blant bransjene i IKT-næringen er det telekom som har høyest utenlandsomsetning med totalt 100 milliarder kroner. I tillegg til utenlandsomsetningen i Telenors datterselskaper i utlandet, består denne utenlandsomsetningen også av salg av data til utlendinger i Norge.
- Som det går frem av figuren på siden, er det imidlertid også en betydelig utenlandsomsetning innen skreddersøm. Menon anslår en utenlandsomsetning på 37 milliarder kroner innen skreddersøm. En vesentlig del av denne omsetningen er gjennom datterselskaper i våre naboland.
- Vi anslår om lag 16 milliarder kroner i utenlandsomsetning innen industri. Kongsberg Maritime og Kongsberg Digital, som har en stor av omsetningen sin knyttet til utvikling og salg av IKT-systemer, står for en betydelig andel av denne eksporten. Samtidig er det også en betydelig eksport blant annet i Nordic Semiconductors.
- Som det går frem av figuren anslår vi også en utenlandsomsetning på 4 milliarder kroner innen driftstjenester og 8 milliarder innen generelle programvarer.
- I vedlegget til rapport viser vi metode for beregning av utenlandsomsetningen.

Figur 4: Utenlandsomsetning i IKT-næringen i 2017. Kilde: Menon Economics



- Utenlandsomsetningen er konsentrert om noen få selskaper. 89 prosent av utenlandsomsetningen i næringen er konsentrert om de 10 selskapene med mest utenlandsomsetning.
- Denne strukturen på utenlandsomsetningen minner lite om andre internasjonaliserte norske næringer. Ser man på offshore leverandørindustri, maritim næring og sjømat, fordeler inntekten fra salg til utlandet seg på flere aktører. Videre ser vi ofte at aktørene i samarbeid om større leveranser ute samarbeider for å bedre leverings- og konkurranseeffekter.
- Ser man på strukturen i utenlandsomsetningen til IKT-næringen, ser vi at den er mer spredt. Samarbeid om internasjonalisering skjer i mindre grad, og det eksisterer i liten grad større lokomotiver som drar små og mellomstore bedrifter med seg ut i større leveranser.
- På neste slide viser vi eksport fra IKT-næringen. Mens utenlandsomsetningen er på 165 milliarder kroner, var eksporten i 2018 på 28,5 milliarder.

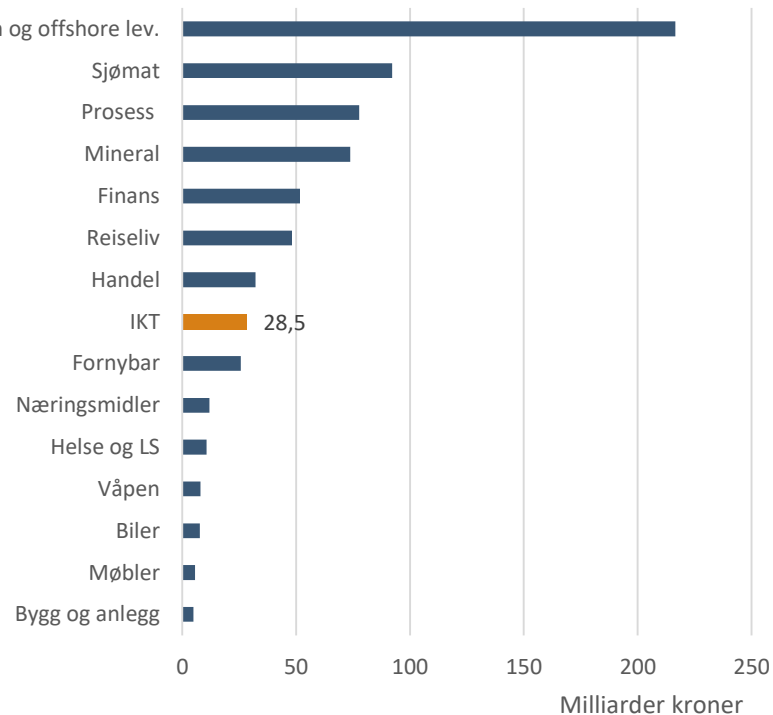
Figur 5: Utenlandsomsetning i IKT-næringen i 2017: Kilde: Menon Economics



Enkelte bedrifter med betydelig utenlandsomsetning, men hvor det er større tvil om IKT-innholdet i utenlandsomsetningen er utelatt fra figuren.

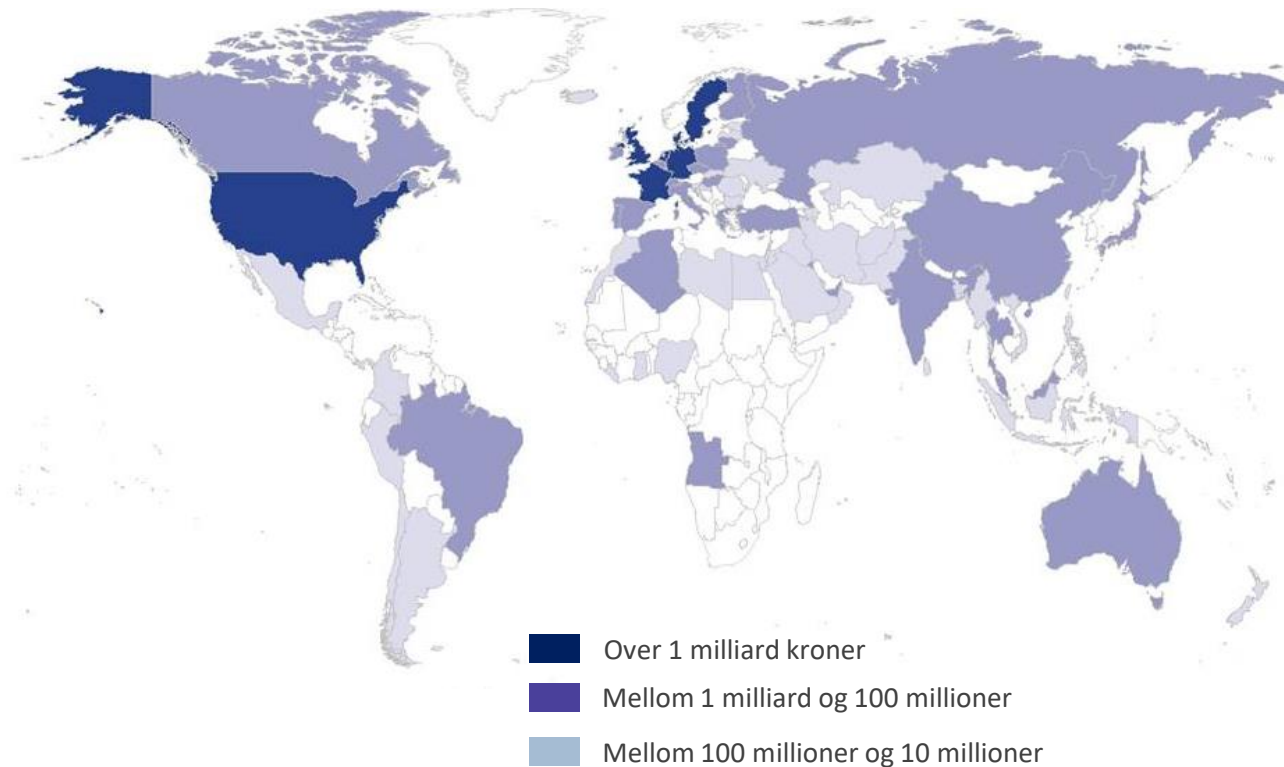
- I figuren på siden viser vi total eksport fordelt på næringer i 2017. Som det går frem av figuren har IKT-næringen en samlet eksport på 28,5 milliarder kroner i 2017. Mens IKT-næringen målt i utenlandsomsetning er blant Norges største, ser vi at den målt i ren eksport er rangert som den åttende største.
- I vedlegget til rapporten presenterer vi eksportnæringene og metoden for kartlegging mer i detalj.
- På neste side viser vi hvordan IKT-eksporten i 2017 fordelte seg på land.

Figur 6: Næringsfordelt eksport fra Fastlands-Norge i 2017 i milliarder kr.
Kilde: Menon Economics



- I kartet på siden viser vi landfordelt IKT-eksport i 2017. Markedene som representerer eksport på over én milliard kroner er Sverige, Danmark, Tyskland, Frankrike, Storbritannia og USA.
- Eksporten til disse landene utgjør 61 prosent av den norske IKT-næringens samlede eksport.
- Til det viktige vekstmarkedet Kina eksporterte Norge for 300 millioner kroner i 2017.
- På neste side viser vi hvordan eksporten har utviklet seg siden 2012.

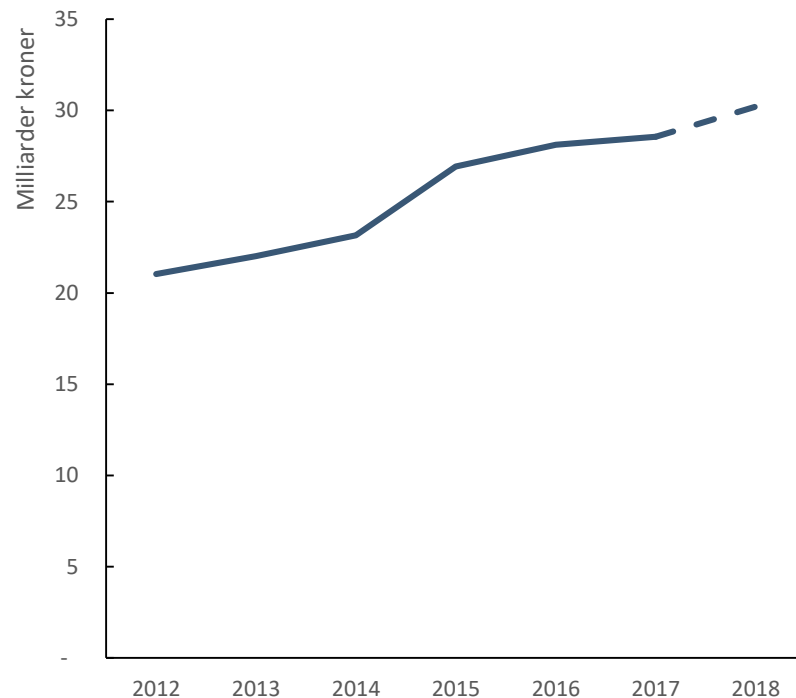
Figur 7: IKT-eksport fordelt på land i 2017. Kilde: Menon Economics



- I figuren til høyre viser vi utvikling i eksport i perioden 2012 til 2018. Tallene for eksport i 2018 er estimater, og baserer seg delvis på spørreundersøkelsen og delvis på kvartalsvis rapportering av statistikk i SSB.
- Som det går frem av figuren estimerer Menon at eksporten fra IKT-næringen vil være om lag 30 milliarder kroner. Dette innebærer at IKT-eksporten fra Norge i løpet av seksårsperioden fra 2012 til 2018 øker med om lag 30 prosent. IKT-næringen er således blant de næringer som har sterkest vekst i eksporten over perioden.
- På neste side viser vi hvilke markeder bedriftene ser for seg som de viktigste fremover.

Figur 8: Utvikling i IKT-eksport 2012-2018.

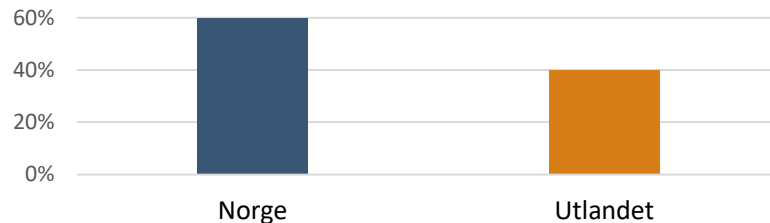
Kilde: Menon Economics og SSB



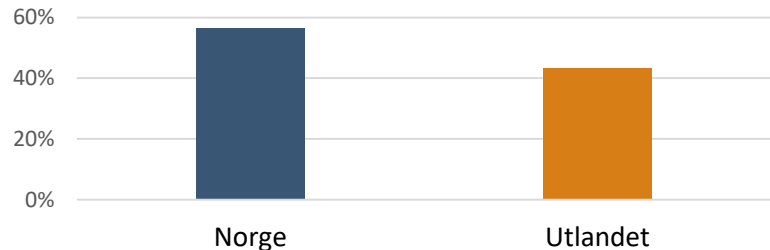
- I sine prognoser for fremtidig vekst anslår IKT-bedriftene i gjennomsnitt en årlig vekst på 7 prosent i perioden 2018-2020. Dette innebærer at IKT-næringen ved utgangen av 2020 kan nærme seg 400 milliarder kroner i omsetning. Som det går frem av figuren øverst til høyre, oppgir 40 prosent av respondentene i spørreundersøkelsen at de ser på utlandet som den viktigste kilden til økt omsetning fremover.
- Det er liten forskjell mellom små og større bedrifter i hva de anser som sitt viktigste marked. Vi har i figuren på siden skilt ut bedrifter med mindre enn 100 millioner kroner i omsetning. Disse bedriftene anses i det videre som små. Som det går frem av figuren svarer en høyere andel av de små bedriftene at utlandet vil være det viktigste markedet fremover. Dette er et uttrykk for sterke internasjonale vekstambisjoner blant små bedrifter.
- Samtidig er det grunn til å minne om at også små bedrifter opererer i et global konkurransesituasjon. Ambisjonsnivået kan således være en erkjennelse av at en må være blant de globalt ledende for å overleve. Men det er også slik at IKT-markedet består av en rekke nisjer. En mindre bedrift kan således bli globalt ledende uten å nå milliardomsetning så lenge nisjen er klart definert og begrenset.
- På neste side presenterer vi utvikling i internasjonale markedsandeler.

Figur 9: Andel av bedrifter som oppgir henholdsvis Norge og utlandet som viktigste marked fremover.

Kilde: Menon Economics 2018



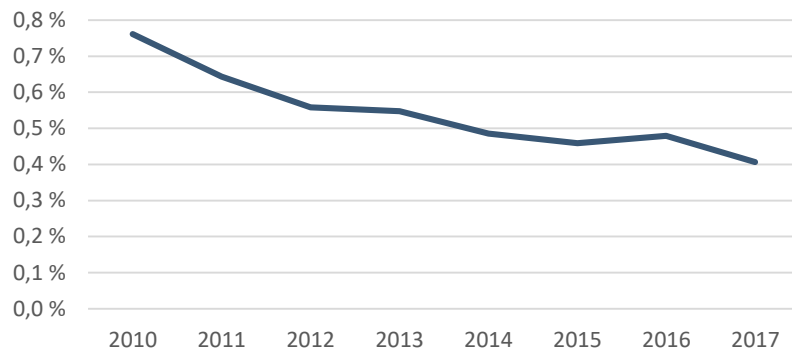
Figur 10: Andel av bedrifter med mindre enn 100 millioner i omsetning som oppgir henholdsvis Norge og utlandet som viktigste marked fremover. Kilde: Menon Economics 2018



- Til tross for en betydelig økning i eksporten, samt betydelige vekstambisjoner blant bedriftene, har norske bedrifters markedsandeler på verdensbasis blitt redusert markant siden 2010. Som vi viser i figuren på siden, har norske bedrifters andel av eksport av IKT-tjenester falt fra 0,8 prosent til 0,4 prosent i perioden. Bakgrunnen for reduksjonen er blant annet at en større andel av de internasjonalt handlede IKT-tjenestene utføres fra sterke vekstøkonomier i Asia.
- Tilsvarende reduksjon ser vi også i norsk andel av teknologi-industrien i Europa. IKT-industrien er en viktig del av teknologi-industrien. Som det går frem av figuren nedenfor, har norsk andel av verdiskapingen i denne industrien falt fra i overkant av 1 prosent i 2010 til om lag 0,7 prosent i 2016. Mens fall i verdensmarkedsandeler i IKT-tjenestehandel i stor grad kan forklares med økt kapasitet i fremvoksende økonomier i Asia, kan ikke den tapte verdiskapingsandelen i Europa forklares med dette. I forhold til andre europeiske land reduseres teknologiindustrien i Norge betydelig.

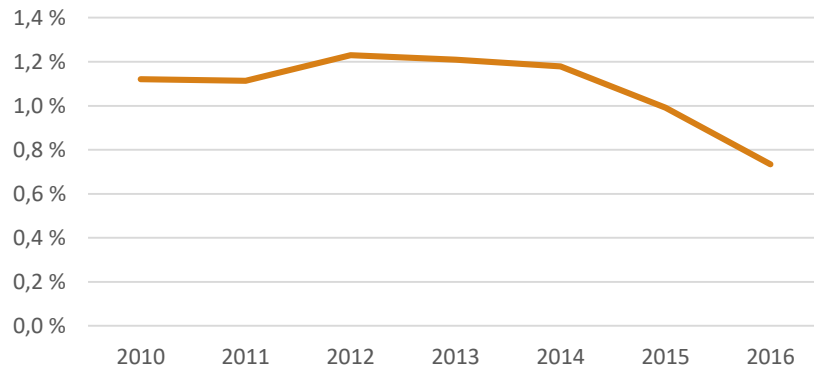
Figur 11: IKT-tjenester, eksportmarkedsandeler verden.

Kilde: World Trade Organization. Time series on world trade, 2018



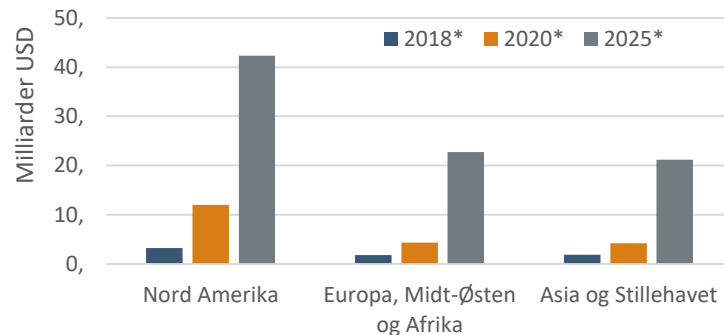
Figur 12: Norsk andel av verdiskaping i europeisk teknologiindustri.

Kilde: Eurostat database 2018. Bearbejdet av Menon 2018

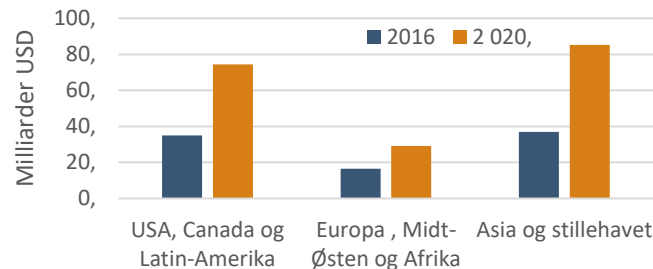


- Det er sterk sammenheng mellom økonomisk vekst og etterspørsel etter IKT-produkter og tjenester. Jo høyere inntekter en befolkning har, jo mer etterspør de IKT-produkter og tjenester.
- I tråd med prognoser om fortsatt betydelig økonomisk vekst i Kina og andre sterkt voksende økonomier i Asia, er det forventet at veksten i etterspørsel etter IKT vil være sterkest der. I tillegg til en betydelig forventet vekst innen forbruker-markedet, er det også forventet en betydelig vekst i bedriftsmarkedet. Veksten i bedriftsmarkedet er drevet av en kraftig satsing på robotisering og digitalisering i næringslivet, også i Asia.
- I figurene på siden viser vi forventet utvikling i markedene for apper og kunstig intelligens. Dette utgjør kun en del av det globale IKT-markedet. Som det fremgår av figurene, er det særlig i Amerika (inkludert Canada og Latin-Amerika) og Asia en forventer sterkest vekst.
- Når en sammenligner hvor veksten i IKT-markedet trolig vil komme fremover med hvilke land Norge eksporterer mest til, ser vi at norsk eksport er konsentrert om regioner med noe lavere forventet veksttakt.
- En betydelig del av utenlandsomsetningen er i dag knyttet til Telenors datterselskaper i Asia. En betydelig vekst i IKT-markedene i land hvor Telenor har betydelig eierskap kan medføre en vekst inntekter gjennom datterselskaper. I motsatt retning trekker et sterkt prispress på salg av data.

Figur 13: Forventet utvikling i inntekter i markedet for kunstig intelligens fordelt på regioner.* er prognose. Kilde: Tractica 2018



Figur 14: Forventet utvikling i inntekter i markedet for apper fordelt på regioner. Kilde: Tractica 2018



- Kongsberg Gruppen (KONGSBERG) er et internasjonalt teknologiselskap, hvor en stor del av leveransene består av software. Selskapet har eksistert i mer enn 200 år, og leverer i dag verdensledende løsninger og teknologi innen tre hovedområder: maritim, olje og gass og forsvar. Konsernet opprettet i 2016 Kongsberg Digital. Gjennom dette samlet man nærmere 500 mennesker fra forskjellige avdelinger i Kongsberg Gruppen i ett selskap, og etablerte Kongsberg Digital som et av tre forretningsområder. Selskapets hovedformål er å utvikle digitale løsninger for industrien. Kongsberg Digital har blinket ut tre områder for fremtidig vekst: olje og gass, maritim og ren fornybar energi.
- Hege Skryseth som er Executive Vice President i Kongsberg Gruppen og toppsjef i Kongsberg Digital, fremhever at Kongsberg Digital har høye globale vekstambisjoner. Ambisjonen er å bli verdensledende på industriell digitalisering. Dette handler om å gjøre industrielle enheter eller prosesser mer intelligente og gjort riktig muliggjøres økt inntjening, sikkerhet og effektivitet. Veikartet strekker seg fra integrering, automatisering og optimalisering av enkeltprosesser, via maskinlæring, beslutningsstøtte og sanntidsdatadrevet fjernstyring av større enheter, som vindfarmer eller skip, til helautonome komplekse enheter, som AI-drevne oljerigger. En viktig forutsetning for vellykket digitalisering er en infrastruktur som håndterer, strukturerer og analyserer store mengder data, kombinert med domenekunnskap i den aktuelle industrien. Domenekunnskapen er avgjørende fordi den knytter sammen innsikt og teknologi og skiller kvalitetsdata fra uhåndterlig data. Kognifai er Kongsberg Digitals industrielle digitale økosystem som ivaretar disse forutsetningene og tillater bedrifter, applikasjoner og digitale enheter å utveksle informasjon og samhandle om verdiskapning, på en sikker måte. Kognifai er både en plattform, en markeds plass og en infrastruktur for kommunikasjon. Kongsberg Digital er blant annet nylig inngått en avtale med Alibaba Cloud, som er et av de største og raskest voksende selskaper i Kina. Kongsberg Digital skal bistå Alibaba med å skape muligheter for digitalisering og automatisering innen ren energi.
- Kongsberg Gruppen bruker flere av virkemidlene som tilbys av det nærings-fremmende virkemiddelapparatet, herunder også lån fra Eksportkreditt Norge. Samtidig understreker Skryseth at deler av virkemidlene til en del av virkemiddelapparatet er tilpasset en annen tid, hvor utviklingsforløpet til innovasjon var lengre. Utviklingsforløpet i dag preges av at en rekke muligheter utprøves samtidig, og hvor en i samarbeid med kunden går videre med det løpet som er mest lovende. I fremtiden ser man et behov for flere verktøy i virkemiddelapparatet som kan stimulere til denne type innovative prosesser.



- Dignio ble etablert i 2010 og leverer teknologi og løsninger for helse- og omsorgstjenester for kronisk syke og eldre. Utgangspunktet er at 80 prosent av utgiftene i helsevesenet brukes på kronikere, samtidig som tilbudene vi gir til dem er det samme som vi gir til andre pasienter. Ved annen og mer systematisk oppfølging kan tilbudet bedres og kostnadene reduseres.
- Dignio har utviklet en softwareplattform som kommuniserer mellom hjem og helstestasjoner. Gjennom bruk av Dignios løsninger sender medisinsk måleutstyr som pasientene selv håndterer hjemme resultatene av prøvene direkte inn i en nettsky som helsepersonell har tilgang til. Dersom det kommer målinger som er unormale eller urovekkende, går det automatisk en alarm som medfører at helsehjelp kan gis tidlig og tilpasset. I tillegg til en softwareløsning, tilbyr Dignio også veiledning til kronikerne om hvordan de kan leve med sykdommen. Det medfører at de gjør tilpasninger i sin levemåte og reduserer behovet for medisinsk oppfølging.
- Dignio selger sine løsninger til flere land, og har nylig inngått en avtale med et av Kinas største sykehus. Før helsemyndighetene i ulike land inngår en kommersiell avtale med Dignio må som regel de gjennom en «proof of concept»-fase hvor Dignio kan bevise at løsningene deres fungerer. Dignio etablerer i denne fasen et team i landet de ønsker å etablere løsningen i. Salgsprosessen er derfor ofte kostbar og lang. Dignio har vært i kontakt med Eksportkreditt for å høre om muligheten for risikoavlastende finansiering i denne perioden. De har imidlertid inntrykk av at løsningene Eksportkreditt kan tilby ikke er tilpasset dem.
- «Om du skal bygge skip og trenger milliarder, stiller virkemiddelapparatet opp. Bygger du IKT og trenger noen få millioner, da finnes det ikke hjelp å få», sier Lars Dahle, som er CEO i Dignio. Dignio har imidlertid fått god bistand fra det danske virkemiddelapparatet, og Dahle gir uttrykk for at internasjonaliseringstilbudet som gis danske bedrifter er betydelig bedre enn det som gis norske.

The word 'dignio' in a lowercase, orange, sans-serif font.

- Visma er en leverandør av programvare, outsourcingtjenester, innkjøpsløsninger, innfordringstjenester, butikkdataløsninger, samt IT-relatert utviklings- og konsulentvirksomhet. Konsernet hadde i 2017 en omsetning på 8,5 milliarder kroner, 8000 ansatte og 800 000 kunder som benytter tjenestene.
- I 2018 inngikk Visma Retail, som er en del av Visma-konsernet, en avtale med Eksportkreditt Norge og GIEK i forbindelse med en avtale med britiske AF Blakemore. AF Blakemore eier og driver 295 Spar-butikker og er grossist for ytterligere 780 Spar-butikker i England og Wales. Kontrakten går ut på modernisering av teknologiplattformen, og Visma er totalleverandør av IT-løsninger for AF Blakemore. Visma Retail tilbyr komplette front- og backoffice-løsninger med et bredt tilbud av tjenester, som for eksempel kassesystem, system for butikkdrift, e-handel, lagerhåndtering og mer.
- 20 september kunngjorde Visma salg av programvare- og konsulentvirksomhetene i Visma Retail til det amerikanske investeringselskapet STG. I Norge utgjør dette selskapene Visma Retail AS og Visma Retail Software AS.

«Samarbeidet med Eksportkreditt Norge og GIEK gjør det mulig for oss å forenkle vårt innsalg til internasjonale kunder. Våre kunder opplever det som en utrolig fordel å kunne finansiere viktige investeringer på denne måten», sier Svein Arnquist som er vice president for internasjonale salg i Visma Retail.



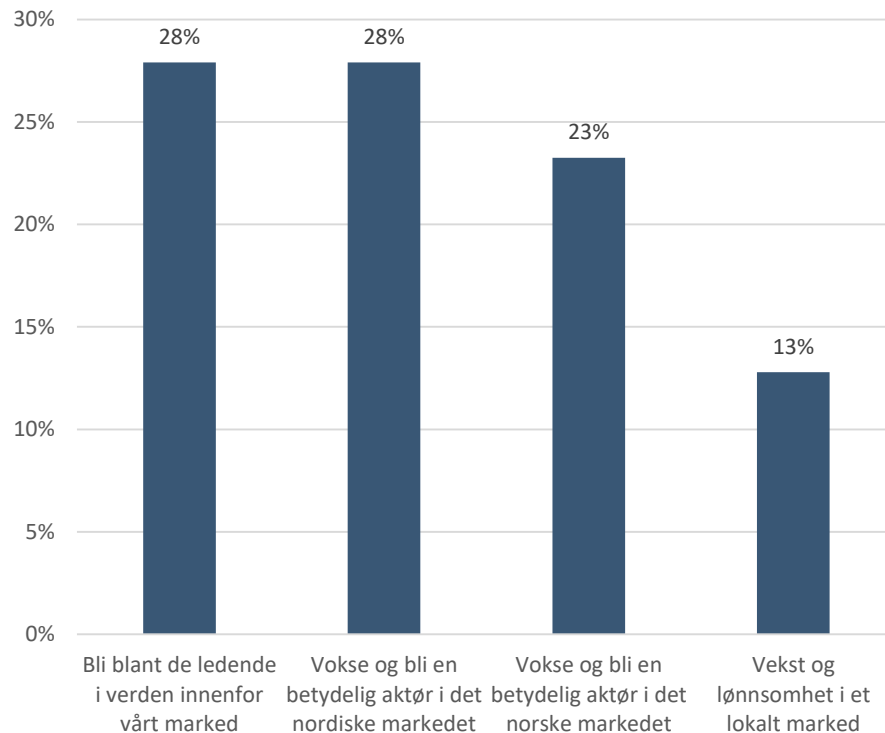


Næringens internasjonale vekstambisjoner

- IKT-næringen er gjennomgående svært ambisiøs. Som det går frem av figuren til høyre, har hele 28 prosent av bedriftene som målsetning å bli globalt ledende innen sitt marked, mens en tilsvarende andel har som målsetning å bli en betydelig aktør i det nordiske markedet.
- Kun 6 prosent har som målsetning å stabilisere og beholde dagens omsetningsnivå.
- Dette gir signaler om en svært ambisiøs og internasjonalt rettet bransje. Det er bare innen bransjen medtech/helseteknologi at Menon har funnet tilsvarende høye ambisjonsnivå.
- Det høye ambisjonsnivået i næringen må ses på som et resultat av sterk internasjonal konkurranse, drevet blant annet av muligheter for rask distribusjon av løsninger til flere land. Dette skaper muligheter for rask ekspansjon, men det øker det samtidig muligheten for at konkurrenter raskt kan ta over markedsandeler både hjemme og ute. Å være blant de globalt ledende er da en forutsetning for å kunne konkurrere, uttrykker flere i intervju med Menon.
- Samtidig må det presiseres at den sterke vekten på internasjonal vekst kan være et resultat av utvalgsskjevhet. Vi har sendt spørreundersøkelsen vår til IKT-Norges medlemmer, samt en del andre. Det er mulig at IKT-Norges medlemmer i større grad enn gjennomsnittet av IKT-bedrifter tror på internasjonalisering.

Figur 15: IKT-bedriftenes målsetninger for 2-3 neste år.

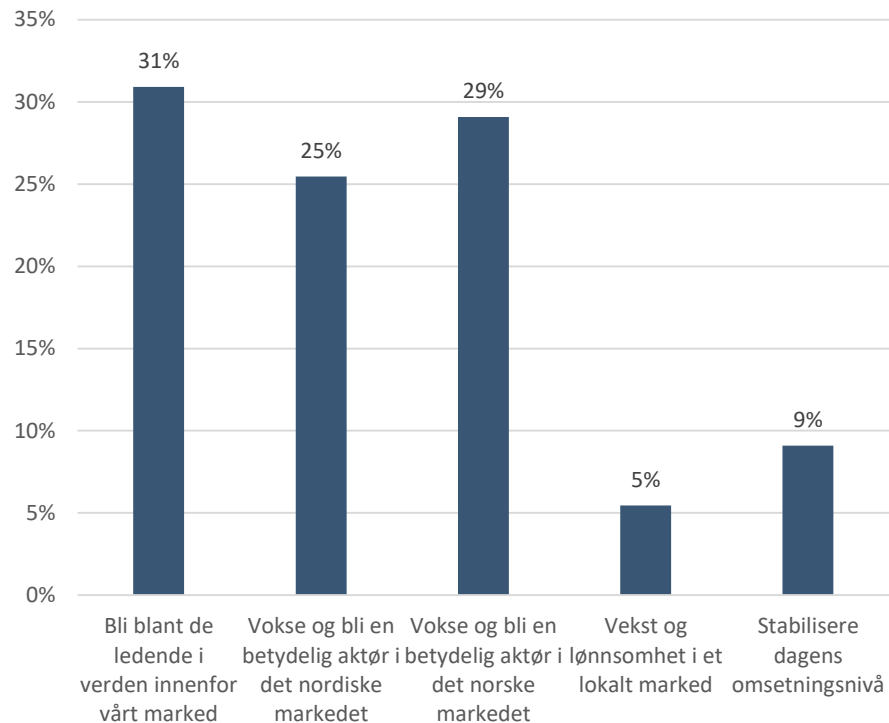
Kilde: Menon Economics 2018



- Et særlig interessant trekk ved IKT-selskapenes vekstambisjoner er at også bedrifter med mindre enn 100 millioner kroner i omsetning har sterke vekstambisjoner. Som det går frem av figuren på siden har 31 prosent av disse ambisjoner om å bli blant de ledende i verden i sitt marked. En fjerdedel har som ambisjon å bli en betydelig aktør i det nordiske markedet.
- Vi anser ikke dette som et uttrykk for overoptimisme blant SMBene, men snarere en erkjennelse også blant dem om den globale konkurransesituasjon de befinner seg i.

På neste side viser vi hvilke hindre selskapene trekker frem som de viktigste for sin internasjonale satsing.

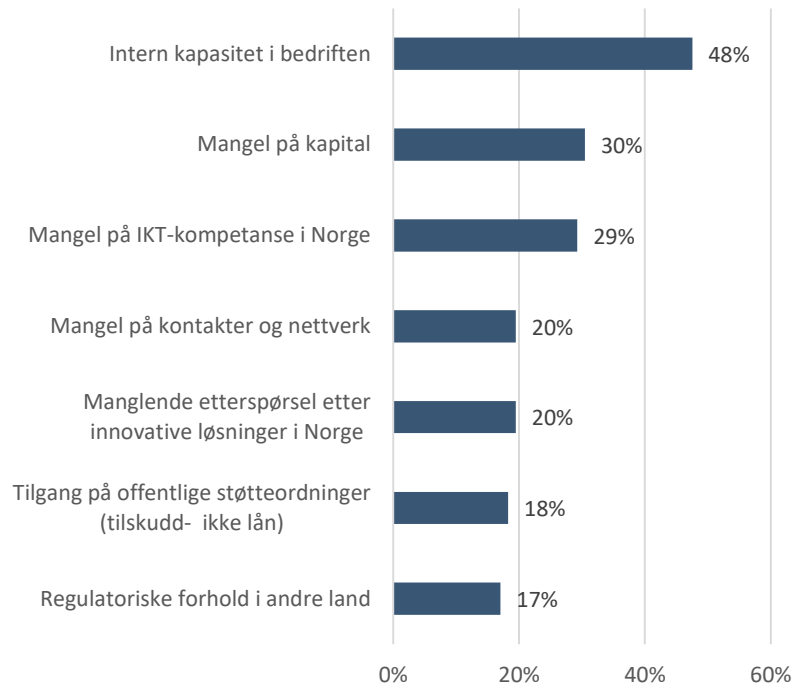
Figur 16: Målsetninger blant IKT-bedrifter med mindre enn 100 millioner kroner i omsetning IKT-næringen. Kilde: Menon Economics 2018



- IKT-bedriftene opplever flere hindre for internasjonal vekst. Som vist i figuren på siden, er de største utfordringene knyttet til bedriftens kapasitet og nettverk. Nær 50 prosent av bedriftene oppgir intern kapasitet i bedriften som et av de tre viktigste hindrene for internasjonalt vekst. Relatert til dette oppgir 30 prosent at mangel på IT-kompetanse i Norge er blant de viktigste hindrene. På denne bakgrunn er det grunn til å anta at eksport kunne vært høyere dersom tilgangen til IT-kompetanse i Norge hadde vært bedre. Dersom IT-kompetansen hadde vært lettere tilgjengelig, ville trolig bedriftene oppskalert produksjonskapasiteten, slik at mangel på kapasitet ble en mindre utfordring.
- 30 prosent av bedriftene oppgir at mangel på kapital er blant de tre viktigste hindre for internasjonal vekst. Bedriftene oppgir å ha utfordringer både med kapitaltilgang fra investorer, banker og lånefinansiering fra kunder i utlandet.
- I intervjuene Menon har gjennomført i forbindelse med utarbeidelse av case har flere trukket frem betydelige utfordringer ved kapitaltilgang. Flere av bedriftene fremhever at det norske kapitalmiljøet er mindre kunnskapsrikt om IKT-næringen enn tilsvarende kapitalmiljøer i andre land. Flere av bedriftene har derfor hentet kapital utenfor Norge i gjennomføring av internasjonalisering.

Figur 17: Viktigste hindre for vekst i IKT-næringen.

Kilde: Menon Economics 2018



- Funcom er det desidert største spillskapet i Norge. Fra sine opprinnelige lokaler i en kjeller i Munkedamsveien i Oslo vokste selskapet til å bli en av de større uavhengige utviklerne av videospill og en betydelig aktør innen utvikling av Massive Multiplayer Online spill med mer enn 650 ansatte i 2012. Selskapet hadde i 2017 en omsetning på nær 190 millioner kroner og en resultatmargin på solide 31 prosent.
- Funcoms inntekter er nærmest utelukkende fra salg til kunder i utlandet, i hovedsak i Europa, Nord-Amerika og i noen grad også Asia. Det internasjonale spillmarkedet er i stadig vekst. Det rekrutteres stadig nye generasjoner av spillere, samtidig som eldre generasjoner av spillere fremdeles kjøper og konsumerer spill. Funcom har derfor sterk tro på videre internasjonal vekst.
- Å utvikle spill for det globale markedet krever store investeringer. Funcom har et bestemt inntrykk av at det er betydelig lettere å hente kapital til investeringen utenfor Norge, og gir uttrykk for at utenlandske investormiljøer har sterkere kompetanse og risikovilje enn norske når det gjelder spillindustrien. Offentlige støtteordninger rettet mot spill er også bedre utviklet i andre land enn i Norge.
- Da Funcom skulle etablere seg i Canada, fikk de ikke bistand fra norske virkemiddelaktører. Canadiske myndigheter stilte imidlertid opp på en god måte, hvilket bidro til vellykket etablering der.



- De siste årene har EVRY satset utenfor Norden innen utvalgte områder, spesielt innenfor finansmarkedet. Det er innen finans EVRY de senere år har hatt sterkest vekst og lønnsomhet.
- EVRYs kortløsninger er i bruk hos over 100 kortutstedere i mer enn et dusin land i Skandinavia og Europa. I tillegg bistår EVRY mer enn 80 banker i ulike land til å begrense misbruk av betalingskort. EVRY har kompetansemiljøer innen kortområdet i flere deler av Norden, men også i Storbritannia og Riga.
- Aktia Bank i Finland inngikk i 2017 en avtale med EVRY, som gjorde dem til én av de første som tok i bruk selskapets nye programvare for digitalisering av kort i mobile enheter. Slike kort utstedes i sanntid, og kunden kan umiddelbart betale med mobiltelefonen i alle betalingsterminaler som er åpnet for kontaktløs betaling verden over.
- Med bakgrunn i et sterkt kompetansemiljø i Trondheim, tilbyr EVRY også minibankløsninger til ulike banker i flere land i Europa, blant annet Nederland og Storbritannia.
- De siste årene har EVRY opparbeidet seg godt moment og vekst innenfor områdene korttjenester, mobilbetaling og minibankløsninger. Dette er områder selskapet har som ambisjon å vokse videre innen, utenfor Norden.



Internasjonale IKT-kontrakter

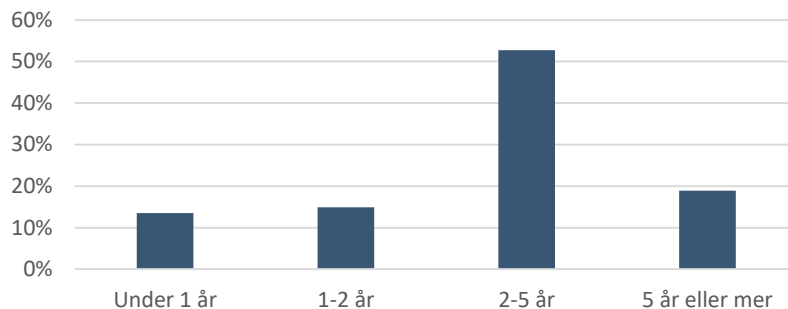
- I Stortingsmeldingen «Industrien – grønnere, smartere og mer nyskapende» (Meld. St. 27, 2016-2017) setter regjeringen fokus på behovet for omstilling av norsk næringsliv. Som et ledd i dette har Eksportkreditt Norge fått i oppdrag av Nærings- og fiskeridepartementet å gjøre tilbudet om eksportfinansiering bedre kjent blant små og mellomstore bedrifter (SMB), samt bedrifter innenfor fastlandsnæringer og fornybar energi. Denne rapporten fokuserer på IKT-næringen for å avdekke hvilke behov og muligheter denne næringen har mht. eksportfinansiering.
- Eksportkreditt Norge har de siste årene tilpasset sine løsninger til SMB-eksportører, blant annet gjennom økt markedsføring og forenkling av lånedokumentasjon. Generelt tilbyr Eksportkreditt (typisk med lånegaranti fra GIEK) finansiering for mindre kontrakter enn det tilsvarende eksportfinansieringsinstitusjoner i andre land gjør. Kundefinansiering på under 20 millioner kroner (eller tilsvarende i andre valutaer) er svært uvanlig i eksportfinansieringsmarkedet generelt. (Ifølge analyseselskapet TXF utgjorde lån på under ca. 200 millioner kroner (USD 25 millioner) 0,7 % globalt utlånsvolum for eksportfinansiering i første halvår 2017). Internasjonalt er kundefinansiering typisk brukt for kapitalintensive bransjer som olje og gass, skip, fly og kraftprosjekter. Innen IKT er telekom en betydelig sektor, men da knyttet til finansiering av større infrastrukturprosjekter, som utbygging av mobilnett.
- Med en utenlandsomsetning på 165 milliarder kroner, er IKT-næringen vår mest internasjonaliserte fastlandsnæring. Samtidig må flere forutsetninger være til stede for at tilbudet om eksportfinansiering gjennom Eksportkreditt Norge skal være aktuelt for IKT-bedriftene. Eksempelvis tillater ikke avtalen mellom OECD-landene om eksportfinansiering at det kan gis statlig eksportlån til kontrakter som utløser et finansieringsbehov som er kortere enn to år.
- Eksportkreditt Norges utestående lån innen IKT har typisk en relativt stor hardware-andel, da det ofte er fysiske leveranser som utløser langsiktige investerings- (og dermed låne-) behov hos sluttkundene.
- Størrelsen på kontrakten er av betydning av flere grunner. Mindre kontrakter, det vil si kontrakter i størrelsesorden 3-5 millioner kroner, tar de fleste bedrifter over sin egen balanse – de har ikke behov for finansieringshjelp. Videre kan det være en betydelig kostnad knyttet til å etablere lån over landegrensler, blant annet knyttet til risikovurdering, innhenting av advokatbistand med videre. Dette gir høye transaksjonskostnader per krone for små lån. For bedrifter med mindre kontrakter vil altså det statlige lånefinansieringstilbudet gjennom Eksportkreditt Norge treffe dårligere.

- Et annet forhold ved IKT-kontrakter som er vesentlig i denne sammenheng, er hvorvidt leveransen består av software (typisk brukerlisenser eller skybaserte tjenester med ulike betalingsmodeller) eller hardware: det kan være enklere å ta pant i hardware, hvilket gjør det enklere å tilby lån med akseptabel kredittrisiko. På den annen side har Eksportkreditt Norge i flere tilfeller gitt lån til bedrifter som får sine inntekter gjennom lisenser/salg av software, gitt at kunden er utenlandsk. En av fordelene ved å benytte Eksportkreditt er at de gjennom låne-ordningen kan sikre deler av betalingen «up-front» istedenfor «pay as you go» over lengre tid, slik brukerlisenser typisk innebærer. En slik løsning kan innebære etablering av et datterselskap som står som eier av lisenser og blir Eksportkreditts låntaker. I et slikt tilfelle finansierer Eksportkreditt «eksporten» mellom morselskapet og datterselskap, gitt at sluttkunden er utenlandsk.
- Sist men ikke minst kan det være interessant å vite om bedriften som regel er hoved- eller underleverandør. Typisk er den norske eksportøren hovedleverandør. Eksportkreditt Norge kan i enkelte tilfeller med stor «norsk interesse» tilby lån til slutt kunder der den norske underleverandøren står for en stor andel av totalkontrakten, typisk over 30 prosent.

- IKT-kontraktenes varighet er av en viss betydning når vi snakker om eksportfinansiering: Det handler både om at dette påvirker størrelsen på kontraktene i kroner, og at det også har betydning for vurdering av usikkerhet fra både leverandørens og kjøperens side.
- I figuren til høyre har vi fordelt kontraktene etter kontraktvarighet. Som det går frem av figuren har nær tre fjerdedeler av kontraktene en lengde på mer enn 2 år.
- At en såpass stor andel av kontraktene er på mer enn 2 år indikerer at tilbudet som Eksportkreditt Norge gir kan være aktuelt for en andel av bedriftene som i dag eksporterer.
- Av figuren på siden ser vi at i overkant av 60 prosent av kontraktene er på mer enn 1 million kroner. 1 million kroner er en generell nedre grense for lån i OECD-land med godt utviklet lovverk og regulatoriske rammer for finansiering, og dermed relativt lave transaksjonskostnader. Lån av denne størrelsen fordrer låntakere med god kredittverdighet og dermed forenklet lånedokumentasjon. Kjøpers kredittverdighet er en begrensning, da mange av disse er typiske vekstbedrifter med relativt stor kredittrisiko. I utviklingsland og fremvoksende markeder bør generelt lånebeløpene være over 10 millioner kroner for å forsvare transaksjonskostnadene.
- Et utvidet eksportfinansieringstilbud om lån til norske eksportbedrifter, som en del andre land tilbyr sine eksportbedrifter, ville ha en utvidende effekt for finansieringstilbudet for IKT-sektoren.

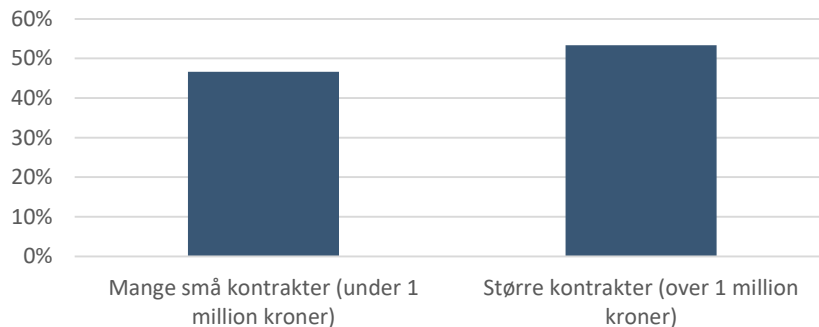
Figur 18: Fordeling av bedriftens vanlige kontraktslengde.

Kilde: Menon Economics 2018



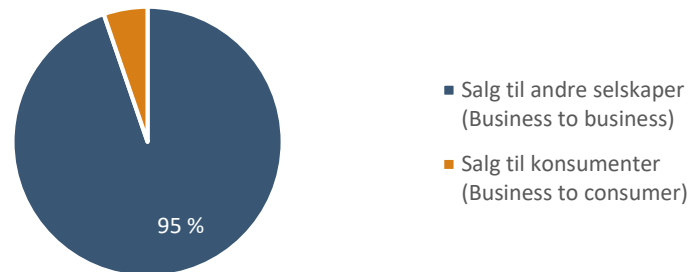
Figur 19: Fordeling av bedriftens kontraktstørrelse.

Kilde: Menon Economics 2018

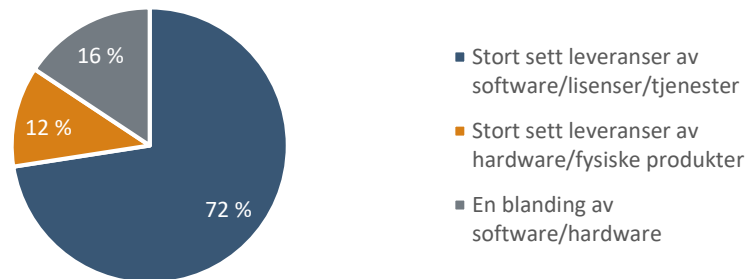


- IKT-næringen i Norge består i stor grad av bedrifter som leverer til andre bedrifter, «business to business» eller «B2B». Kun et fåtall bedrifter, som for eksempel Telenor, selger direkte til sluttkonsumenter i utenlandske markeder, såkalt «business to consumer» eller B2C. Det er naturlig nok B2B som er relevant for eksportfinansiering: Det er snakk om finansiering knyttet til enkelttransaksjoner. Den store andelen B2B-kontrakter tyder på at man faktisk står overfor et visst marked for låneordningene til Eksportkreditt Norge innen IKT.
- Det må imidlertid presiseres at figuren øverst til høyre viser andel bedrifter, og ikke en omsetningsvektet andel. Som nevnt finnes store internasjonale aktører som Telenor innen B2C, og en omsetnings-vektet andel ville dermed gitt et betydelig større orange kakestykke i kakediagrammet.
- I figuren nederst til høyre vises fordelingen av kontrakter mellom hardware og software. Som det går frem av figuren leveres det i mindre grad hardware. Selv om det kan være enklere å stille hardware i pant for et lån, har Eksportkreditt Norge i økende grad gitt lån også ved leveranse av software, også i tilfeller hvor de finansieres gjennom lisenser. Fordelen ved Eksportkreditts løsning er som tidligere nevnt at betaling for softwareleveranser kan tilfalle leverandøren tidligere, noe som i sin tur kan frigjøre kapital til videre satsing. For mange IKT-bedrifter i oppstartfasen er dette svært viktig, da tilgang på risikokapital er begrenset.

Figur 20: Andel av IKT-bedriftene som oppgir ulike hindre som et av tre viktigste. Kilde: Menon Economics 2018

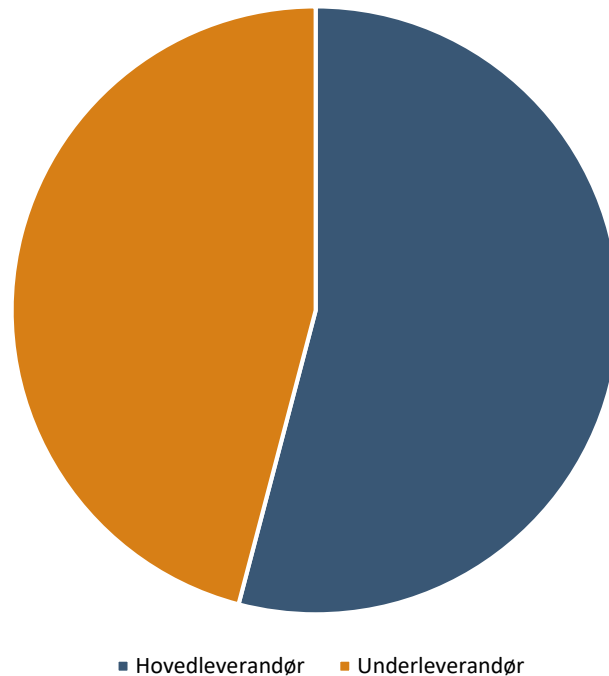


Figur 21: Andel av IKT-bedriftene som oppgir ulike hindre som et av tre viktigste. Kilde: Menon Economics 2018



- Som det går frem av figuren til høyre er det en relativt lik fordeling mellom hoved- og underleverandører. Vi ser samtidig at SMBer er overrepresentert som underleverandører, mens større bedrifter er overrepresentert som hovedleverandører.
- Typisk er den norske eksportøren hovedleverandør. Eksportkreditt Norge kan i enkelte tilfeller med stor «norsk interesse» tilby lån til slutt kunder der den norske underleverandøren står for en stor andel av totalkontrakten, typisk over 30 prosent.

Figur 22: Fordeling av bedrifter på hovedsakelig over- eller underleverandører Kilde: Menon Economics 2018





Vedlegg



Vedlegg 1: Metode og datagrunnlag

Informasjons- og kommunikasjonsteknologi (IKT) defineres som:

- «**Teknologi for innsamling, lagring, behandling, overføring og presentasjon av informasjon. Begrepet benyttes i tilknytning til datateknologier og teknologier knyttet til kommunikasjon**» (Maurseth, Holmen og Løge 2015)

IKT-næringen defineres som følger:

- «**Informasjons- og kommunikasjonsnæringen (forkortet IKT-næringen) består av virksomheter som bidrar til å produsere og distribuere produkter som bygger på informasjons- og kommunikasjonsteknologi, samt virksomheter som har som primæroppgave å støtte opp under virksomheter som bidrar til å produsere og distribuere IKT-produkter.**» (Maurseth, Holmen og Løge 2015)

IKT-næringen avgrenses med dette både langs en aktivitetsdimensjon som gjenspeiler IKT-aktivitetene foretakene bedriver og langs en produktdimensjon som gjenspeiler IKT-produktenes vei gjennom verdikjeden.

Et norsk selskap defineres som et selskap med hovedkontor i Norge. Denne definisjonen er kun viktig for å vurdere utenlandsomsetningen. Dersom et selskap med hovedkontor i Norge har omsetning utenfor Norge, regnes det som utenlandsomsetning.

Vår IKT-populasjon består av foretak med minst halvparten av omsetningen knyttet til IKT. Populasjonen ble opprinnelig utarbeidet av Maurseth, Holmen og Løge (2015) og oppdateres årlig. Denne er utarbeidet på følgende måte:

- Vi har gått igjennom og identifisert næringskodene der alle foretakene med primærtilhørighet inngår i IKT-næringen.
- Vi har gått igjennom og identifisert næringskoder der noen av foretakene inngår i IKT-næringen basert på nåværende næringsklassifisering (SN2007), tidligere næringsklassifisering (SN2002).
- Vi har gått igjennom tilsvarende næringspopulasjoner, inkludert Handelshøyskolen BI og Menons populasjon for IT-mediebedrifter, som stammer fra «Et kunnskapsbasert Norge» i 2011, Menons kulturpopulasjon og Finansavisens årlige topp 500-liste over IT-bedrifter.
- Vi har gjennomgått medlemslisten til IKT-Norge og markedssegmenter IKT-klynger (Oslo EdTech og Finance Innovation), som har foretatt egne kartlegginger av bransjene spill og IoT.
- Vi har gått igjennom alle selskaper IKT-bedriftene i vår populasjon har eierskapsrelasjon til.

I samarbeid med IKT-Norge har vi definert følgende bransjer innen IKT-næringen:

- Telekom
- Skreddersøm
- Handel
- Industri
- Drift
- Generelle programvarer

Disse bransjene utgjør hovedbransjene innen IKT-næringen. Vi presenterer disse bransjene noe mer inngående om to sider. I neste kapittel gjennomgår vi imidlertid flere mindre, men dog særlig interessante markedssegmenter. Vi vil da presentere byggtech, helsetech, IoT, edtech, datasentre og spill.

Bransje	Rapporteringspliktige bedrifter	Beskrivelse	Eksempler på bedrifter
Telekom	1 258	IKT-infrastruktur og teknologiske formidlingstjenester	Telenor, TeliaSonera, Get, Relacom, Canal Digital, Tandberg, Broadnet, Altibox, Norkring og Ice
Skreddersøm	12 249	Produksjon og implementering av spesialtilpassede programvarer og ikke-driftsspesifikke IT-konsulenttjenester	ABB, Siemens, Atea, Sopra Steria, Accenture, Omega, Capgemini, Cisco Systems, Tieto og Bouvet
Handel	2 977	Handel med kommunikasjonsutstyr, datamaskiner og programvarer	Hewlett-Packard, Konica Minolta, Canon, Dell, Ricoh, Dustin, Lenovo, Toshiba, Also og Eplehuset
Industri	707	Produksjon av kommunikasjonsutstyr, datamaskiner og teknologiproduksjon basert på egne IKT-løsninger	Nexans, Kongsberg Maritime, Conax, GE Vingmed Ultrasound, Kitron, Autronica, Jotron, Texas Instruments, Nordic Semiconductor og Indra Navia
Drift	2 125	Drift og forvaltning av databaser, datasentre, nettsider og IT-systemer, samt IT-support og reparasjoner av datamaskiner og kommunikasjonsutstyr	Evry, Nets, Norgesgruppen Data, Basefarm, CGI, Norsk Helsenett, Telecomputing Norway, CSC, STK Marketing og Telenor Inpli
Generelle programvarer	13 111	Produksjon av programvarer inkludert apper for generell bruk	Opera, Visma, Verisure, Unit4, Dips, Finn.no, Schibsted Products and Technology, Norkart, Abax og Microsoft Development Centre

- Vi har i prosjektet gjennomført en spørreundersøkelse til IKT-bedriftene. Spørreundersøkelsen ble sendt til 306 respondenter i IKT-næringen. IKT-Norge bidro med epostadresser til personer i IKT-bedriftene med antatt kunnskap om internasjonalisering.
- 89 bedrifter responderte spørreundersøkelsen, hvilket gir en responsrate på 30 prosent.
- I tillegg til å innhente data gjennom spørreundersøkelsen, innhentet vi også data gjennom dybdeintervjuer med 8 bedrifter. Data fra disse undersøkelsene ble lagt i datagrunnlaget fra spørreundersøkelsen. Dette øker den reelle responsraten til 32 prosent
- For å få et korrekt bilde av utenlandsomsetningen er det avgjørende å kartlegge utenlandsomsetningen til de største aktørene. For å få et mer komplett bilde av utenlandsomsetningen har vi derfor kartlagt utenlandsomsetningen til 10 bedrifter som ikke hadde besvart spørreundersøkelsen og som ikke hadde blitt intervjuet. Utenlandsomsetningen til disse bedriftene ble kartlagt ved å gå igjennom årsrapporten for 2017. I notene til årsrapporten oppgir bedriftene sine viktigste geografiske markeder. Vi kunne på den bakgrunn fastslå hvor mye av omsetningen som kom fra utlandet
- Gjennom data fra spørreundersøkelsen, intervjuer og kartlegging fra årsrapport, fant vi at en samlet utenlandsomsetning på 153 milliarder kroner
- Fordi vi ikke har svar fra alle bedriftene i IKT-næringen, men kun fra en liten andel, er den kartlagte utenlandsomsetningen kun en del av den utenlandsomsetningen som IKT-næringen reelt sett har. For å estimere total utenlandsomsetning har vi tatt utgangspunkt i hver bransje i IKT-næringen. Total utenlandsomsetning for hver bransje er da beregnet ved følgende formel:
- $\text{Total utenlandsomsetning} = (\text{gjennomsnittlig utenlandsomsetning for bransjen oppgitt i spørreundersøkelsen} * \text{total omsetning blant bedrifter i næringen med mer enn 10 millioner i omsetning}) - \text{kartlagt utenlandsomsetning for næringen gjennom spørreundersøkelse, intervju og manuell kartlegging}$
- For driftstjenester har vi imidlertid justert ned beregnet utenlandsomsetning med 50 prosent. Bakgrunnen for dette er at flere av selskapene i denne næringen er mindre, og at de mindre selskapene i spørreundersøkelsen har en lavere utenlandsomsetning enn gjennomsnittet.

Eksporten fra IKT-næringen er estimert basert på en metode som tar utgangspunkt i eksportdata fra SBB. Metoden er todelt ved at den estimerer vare- og tjenesteeksport på to ulike måter.

Vareeksport fra IKT-næringen

- Vi bygger vareestimeringen av IKT eksporten på de såkalte SITC-koder. De relevante SITC-koder for IKT-næringen vises i tabellen under.
- Via SSBs tabell 08809 henter vi årlige eksporttall fra de to varekategorier. Summert utgjør de den totale vareeksporten fra IKT næringen.

SITC navn	SITC kode
Kontormaskiner, databehandlingsutstyr	75
Telekommunikasjonsapparater	76

Tjenesteeksport fra IKT-næringen

- Estimeringen av tjenesteeksporten følger samme enkle fremgangsmåte.
- Her brukes SSBs tabell 09401. Denne tabell er en del av driftsregnskapet i nasjonalregnskapet som inneholder en relativt detaljert oppsplitting (20 kategorier) av den totale norske tjenesteeksport.
- Tabellen følger ikke noen bestemt klassifisering, men vi kan bruke de 20 kategorier til estimere eksporten fra IKT næringen. De tre kategorier som utgjør tjenesteeksporten i IKT-næringen kan ses i tabell til høyre.
- Summeringen av disse utgjør norsk tjeneeksporteksporten fra IKT-næringen.

SSB tjenestekategori
Forlagsvirksomhet, film, musikk og kringkasting
Teletjenester
Informasjonstjenester

- En detaljert beskrivelse av hvordan vi har gått frem for å kartlegge eksport i alle næringer er vist i Menon-publikasjon 101/2018.
- For nærmere beskrivelse av metoden henvises det til denne rapporten.
- I tabellen på neste side vises en beskrivelse av de eksportnæringer som er kartlagt.

Næring	Beskrivelse
Bygg og anlegg	Produksjons- og handelsbedrifter som leverer varer til byggenæringen, utførende, arkitekter og rådgivere, utleie av maskiner og utstyr og eiendomsselskaper, både de som drifter og forvalter eiendommer og de som driver salg og utleie.
Finans	Bank, forsikring, forvaltning, finansiell rådgivning, markedsplasser og infrastruktur, kredittforetak og inkasso samt finansiell kommunikasjon og IT.
Fornybar energi	Distribusjon og handel med kraft, produksjon av fornybar energi, avfallshåndtering og resirkulering, rensing av fraksjoner og overvåking av miljøet, samt leverandører av teknologi og rådgivning rettet mot sektoren.
Handel	Alle grossister, agenter og detaljhandelsbedrifter uavhengig av bransje, rettet mot både forbrukere og næringsliv.
Helse	Diagnose og behandling, private pleie- og behandlingstilstander, engros- og detaljhandel med helseprodukter og varer, forskningsinstitusjoner, biotek og medtek, life science, samt veterinærtjenester. Offentlige sykehus er ikke inkludert.
Kunnskaps-tjenester	Teknologiske, økonomiske, juridiske, administrative og markedsmessige konsulent- og rådgivningstjenester, til alle typer næringer og til offentlig forvaltning.
Maritim næring	Rederivirksomhet, det vil si eierskap og operasjon av skip og andre flytende enheter, samt design, bygging og leveranser av spesialiserte tjenester og utstyr til rederier.
Offshore olje/gass	Aktiviteter knyttet til utvinning av olje og gass, slik som boring og brønntjenester, feltutvikling (subsea og topside), operatørskap, geologi og seismikk, operasjoner og tjenester og nedstrøms aktiviteter, som raffinerier og rørtransport.
Prosess-industri	Metall-, kjemisk, miljøteknologi-, papir- og farmasøytisk industri.
Reiseliv	Alle typer bedrifter som leverer tjenester til mennesker på reise, det vil si opplevelses-, overnattings-, serverings-, transport- og formidlingsbedrifter.
Havbruk	Fiskeri, fiskeoppdrett og bearbeiding og eksport av havbruk, samt leverandører av utstyr og tjenester til de ulike delene av verdikjeden.
IT, Tele og media	Salg av utstyr og tjenester tilknyttet tele-, audio- og video, trådløse-, satellitt- og kabelbasert telekommunikasjon, kringkasting og produksjon av fjernsyn og radio, utgivelse og trykking av aviser, blader og bøker, grafiske tjenester og medieformidling. Samt utviklere, selgere og leverandører av IT-produkter og -tjenester.
Næringsmiddel-industri	Næringsmiddelindustri består av bedrifter som produserer kjøtt og kjøttvarer, fisk og fiskevarer, dyrefôr, mineralvarer, iskrem, øl, mineralvann og andre næringsmidler, blant annet gjennom foredling av jordbruksprodukter.



PÅ OPPDRAG FOR EKSPORTKREDITT
OG IKT-NORGE

VERDISKAPING OG INTERNASJONALISERING I IKT-NÆRINGEN

Høsten 2018