

# NY OG OFFENSIV PARTNERSTRATEGI SKAL ØKE NIKR<sub>s</sub> KAPASITET OG KOMPETANSE

Hovedmålet med partnerstrategien er å sikre forankring i regionens næringsliv og gi grunnlag for økte samarbeidsrelasjoner med sentrale bedrifter i regionens næringsliv. Gjennom profesjonalitet og kvalitet i samarbeidet skal det utvikles en gjensidig lojalitet mellom NiKr og partnerne. Partneravtalene skal samtidig bidra til å sikre en sunn økonomisk utvikling for Næringsforeningen.

## 1. Om partnerne

NiKr skal i 2016 ha 10 til 12 partnere i sin portefølje som samlet utgjør et representativt utvalg av næringslivet i regionen. Avtalene skal i snitt ha en verdi på NOK 150.000 og en varighet på 2 år pluss opsjon til to års fornyelse.

Partnerne skal både faglig og sosialt skal være i stand til å profitere på samarbeidsrelasjonen, og i kraft av sin virksomhet tilføre NiKr økt kompetanse.

Partnerne bør normalt rulleres med 2-4 års syklus for å kunne utnytte bredden i regionens næringsliv og slik at flest mulig selskaper skal få mulighet til å inngå en partneravtale med NiKr gjennom årene

## 2. Gjennomføring av partnersamarbeidet

Partnerne kan tilbys plass i en eller flere av NiKR ressursgrupper. NiKR får tilført verdifull faglig kompetanse i disse arbeidsgruppene under NiKR<sub>s</sub> «paraply», og deltagerne får mulighet til å influere på NiKR<sub>s</sub> arbeid med viktige samfunnsspørsmål. Ressursgruppene fremstår som en del av NiKR, og er sterke faglige bidragsyter på områder der NiKR i utgangspunktet har begrenset kompetanse.

NiKR skal gi partnerne en opplevelse av økt verdi og verdiskapning i sitt avtaleforhold. Dette kan skje i form av

- Styrket omdømme
- Større nettverk
- Deltagelse i NiKR's arbeid med utforming av regionens næringspolitikk
- Økte relasjoner og handel mellom aktørene i partnergruppen
- Deltagelse i møteserier, seminarer og konferanser der det er naturlig for partene

Gjennom året skal det gjennomføres flere samarbeidshandlinger mellom NiKR og partnerne. I de respektive avtalene er dette definert nærmere. Det skal utarbeides et årshjul for alle aktiviteter mellom NiKR og partnerne for 2016. Årshjulet utarbeides i samarbeid og presenteres for partnerne i god tid før årsskiftet.

NiKR ønsker å prioritere sine samarbeidspartnere fremfor foreningens øvrige medlemmer gjennom at de vil bli prioritert til å delta på følgende:

- To halvårlige møter med NiKR's ledelse der NiKR redegjør for egen status og fremtidige planer, og der partnerne blir invitert til å gi uttrykk for egne ønsker og anbefalinger om prioriteringer av NiKR's arbeid.
- Møter med personer, politikere, selskaper og fora der kun et begrenset antall mennesker har anledning til å delta.
- Arrangementer for spesielt interesserte
- Arbeide i ressursgrupper
- Som høringspartner i foreningens strategiarbeid
- Som bidragsyter til SPENN

Kristiansand, 21.01.2016