

## Slutrapport

Småprojekt/förstudie Fellesting

N30441-38-10

### 1. Sammanfattning

Syftet med projektet är att stärka den regionala konkurrenskraften genom ökat samarbete och kunskapsutbyte över gränsen enligt det prioriterade området ekonomisk tillväxt. Fokus var initialt att analysera de handelshinder som bedrifterna ser som de största att bygga ned och därefter skapa en arena för diskussion och åtgärder. Förstudien visade på att de handelshinder vi trodde var betydande för företagens möjligheter att samarbeta över gränsen var av underordnad betydelse.

I stället framkom att det är "mjuka" orsaker till att samarbetet inte är större, nämligen okunskap om vilka företag som finns på andra sidan gränsen, språket och affärskulturen. I stort sett samtliga intervjuade företagsledare framhåller behovet av ett kontaktkontor, hemsida och branschriktade möten och studieresor.

Handelskammaren Mittsverige och Midtnorsk Handelskammer har varit projektägare. Projektet har medfinansierats av Sör-Trøndelag fylkeskommune, Nord-Trøndelag fylkeskommune och Näringsforeningen i Trøndelag.

Projektleder: Ingrid Andersson.

Medverkande företag och näringsorganisationer kommer att ta del av slutrapporten. Kostnaden för förstudien har följt budget.

### 2. Projektets bakgrund

En förstudie ska analysera förutsättningarna för att öka samarbetet över gränsen genom att skapa en arena för affärsrelaterat nätverksbyggande, kunskapsutveckling och minskning av handelshinder sk Fellesting. Föreslagna aktiviteter ligger till grund för en ny projektansökan över tre år.

### 3. 1 Projektbeskrivning

Intervjuer med bedrifter och näringsorganisationer i Sör-Trøndelag, Nord-Trøndelag och Jämtland genomfördes september-oktober 2010.

Intervjuer har genomförts i 13 företag på norska sidan och 16 på svenska sidan. Se vedlegg.

Intervjuer har också genomförts i näringsorganisationer och kommuner:

Åre kommun	näringslivschef Janne Andersson
Bräcke kommun	näringslivschef Bengt Eriksson
Trondheim kommune	näringschef Birger Elvestad
Verdal kommune	Projektleder Knut Baglo, Proneo
Verdal kommune	Knut Snorre Sandnes, poliker och ordförer i Näringsforum
Östersunds kommun	näringslivschef Magnus Lindgren (telefonintervju)

Strömsunds kommun	näringslivschef Daniel Perfekt
Krokoms kommun	näringslivssekr Anette Tandberg
Steinkjer kommune	Daglig leder Bodil Vekseth, Steinkjer Næringssekskap
F d SvenskNorsk Handelskammer	Projektleder Tore Aalmo
MittSkandinaviskt Regionprojekt	Projektleder Tommie Jirhed
Åre Destination AB	Daglig leder Lars-Börje Eriksson
Kluster Vindkraft	Projektleder Viggo Iversen

Varje bedrift har besvarat ett spörreschema (se vedlegg) som mailats ut i förväg.

Spörreschemat har utformats i samarbete mellan projektledaren och projektägarna. Övriga har intervjuats i samtal om erfarenheter av samarbete över grensen och utifrån upplevda samarbetsmöjligheter. Val av bedrifter har gjorts av Midt Norsk Handelskammer i samarbete med näringsorganisationer och Handelkammaren Mittsverige . Några kontaktade bedrifter i Norge var inte intresserade.

Samtliga intervjuer utom två har gjorts hos företagen av projektledaren.

Två telefonintervjuer.

### 3.2 Målgrupp

Bedrifter och näringsorganisationer i Jämtlands län, Nordtröndelag och Sörtröndelag.

### 3.3 Resultat

Det kan konstateras att företagens behov är väldigt lika. Svaren visar med några få undantag på **ett behov av konkreta, branschvisa kontaktytor**. Några har uttryckt önskemål om kontakter i södra Sverige vilket kan ge möjligheter att utöka ett 3-årsprojekt till att omfatta fler delområden inom Sverige-Norgeprogrammet.

De bedrifter som har eller har haft samarbete upplever inte att det finns stora handelshinder. Det som måste göras har man utarbetade rutiner för. De företag som tvekar att samarbeta har liten eller ingen erfarenhet men upplever att det "är så krångligt att man avstår".

Undantag är transporter och entreprenadbranschen där man upplever att det kostar för mycket pengar att föra in t ex maskiner över gränsen. Det tar lång tid att skicka gods med lastbil, man vet aldrig vart det hamnar.

Efter intervjuer med företag kan konstateras att det primärt inte är formella handelshinder som är begränsande for samarbeid. De största hindren är

1. Okunskap om vilka bedrifter och möjligheter som finns på andre siden grensen
2. Språket
3. Skillnader i affärskultur

Företagen har behov for ett informationskontor, kontaktförmedling, branschträffar och nätverk över grensen. I stort sett samtliga intervjuade företag är eniga om att ett sådant nav kommer att öka samarbetet.

Utifrån svaren är det inte Fellesting som ska arrangeras. De flesta intervjuade har varit på konferenser och mässor som inte givit speciellt mycket. Matchmaking och speed-dating är intressant men det ska vara deltagare från den egna branschen och närliggande branscher, 50-60 deltagare och ett mycket väl genomtänkt program om man ska lägga tid på sådana möten.

Om man deltagit i ett möte räcker det med *en* affärskontakt att följa upp för att man ska vara nöjd.

### 3.4 Övrigt

#### **Utvecklingsområden**

**Öka kunskapen** om vilka samarbetspartners som finns på andra sidan gränsen. De flesta ser som ett hinder att man helt enkelt inte vet vilka företag som finns.

**Språket** är ett hinder. Norrmän förstår svenska, men svenskar har svårt att förstå norsk och det gör att det är svårt att kommunicera.

**Affärskulturen** är olika.

**Varutransporter** upplevs i vissa fall som hinder.

Reiselivssamarbete har stor potential och bör behandlas i eget projekt.

Förstudien har visat att det möjligtvis är störst intresse i Nordtröndelag på grund av att näringsstrukturen liknar den i Jämtland.

#### **Förslag till 3-årsprojekt**

Kontaktkontor med en projektledare från Norge och en från Sverige startas. Projektledarna ska ha ett stort nätverk och stor kunskap om näringsstrukturen i sin region. Projektledarna arbetar i varandras regioner regelbundet för ökat kunskapsutbyte om affärskultur och regelverk. Företag ska få information och kontakt med tänkbara samarbetspartners genom att ringa, maila eller söka information på hemsidan.

Branschträffar, studieresor, match-making m m arrangeras av kontaktkontoret enligt bedriftenes önskemål.

Hemsida skapas där företagen lätt kan se vilka företag som finns med länkar. Aktiviteter och nyheter läggs ut på hemsidan. Projekt TREff är ett bra exempel.

Uppbyggnaden av ett kontaktkontor sker i nära samarbete med kommuner och Näringsorganisationer. Kontaktkontoret ska vara en levande/lärande organisation. Efter projekttidens slut ska verksamheten fortsätta på kommersiell basis, eventuellt med visst offentligt ekonomiskt stöd.

#### 4. Indikatorer

Fyra kvinnor har intervjuats. De flesta företag som drivs av kvinnor är små företag som inte har ambitionen att exportera eller samarbeta över gränsen.

De stora företag som kan exportera finns framför allt inom handel och där är kontakterna upparbetade, oftast via agenter. Daglig leder för Näringsorganisationen i Steinkjer är kvinna.

Projektledare och den norska projektägaren är kvinnor.

## 5. Projektets påverkan på de genomgående (horisontella) kriterierna

### 5.1 Gränsregionalt mervärde

Redan under förstudien har muligheter till samarbeite mellan foretag identifiserats.

### 5.2 Bättre miljo

Projektet har bidragit til bättere miljo genom att antal resor har begränsats och tåg har nyttjats när det har varit möjligt.

### 5.3 Jämställdhet mellan kvinnor och män

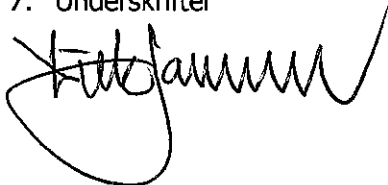
Intervjuer har genomförts med kvinnor som uttalat ett intresse för samarbeite över gränsen. Intervjuunderlaget har tagits fram med hänsyn till foretag som drivs av män respektive kvinnor.

### 5.4 Etnisk mangfold och integration

## 6. Informationsinsatser och skyltning av projektet

Projektet har presenterats på två interreg-konferenser. Information har spridits i nätverk och i olika näringslivssammenhang.

## 7. Underskrifter



### Intervjuade bedrifter

El-tjeneste AS, Steinkjer

Leder/eier Knut Iversen

Cybernetica AS, Trondheim

Daglig leder Peter Singstad

Norplasta AS, Stjørdal

Marknadsdirektør Ulf Erling Rinnan  
Adm direktør Rolf Solberg

Ceetron AS, Trondheim

Marketing manager Torbjørn Alstad

Orkel AS, Fannrem

Daglig leder Jarl Gjønnes

Clarion Hotel Bakeriet, T-heim	Direktör Geir Blichfeldt
Nordsamverk AB, Östersund	VD Fredrik Hallström
Norscan Elas AS, Verdal	Chairman Sven Oddne Haugen
Norsk Transformator AS, Steinkjer	Production manager Håkon Krogstad
Verdalskalk AS, Verdal	Daglig leder Håkon Mork
Smart media AS, Steinkjer	Daglig leder Alexander Kjölstad
Industriverktøy AS, Leksvik	Daglig leder Havard Fjeldvar
Teknikinformation AB, Krokom	VD Lars Andersson genom Åse
Reaxcer AB Anlägg o miljö, Östersund	Ao.chef Johan Åsell
Reaxcer AB Skog, Östersund	Ao-chef Per-Anders Hedström
Åre Glashytta, Duved	Annika Weile ägare
PR Plast AB, Östersund	VD Johan Wallin
Lundstams AB, Östersund	VD Lars Lundstam
HMAB, Sveg	Jan-Erik Bergmark
VTC, Östersund	Pontus Sandell
KGH Custom Services, Östersund	Operation manager Ingrid Hedenmark
Fors Industrier AB, Bispgården	VD Håkan Ljung
Rödins Trävaru AB, Svenstavik	Gunnar Rödin ägare
Biogenactive AB, Gällö	VD Anders Åkerström
Anna Viktoria, Dvårsätt	Viktoria Månström ägare
Solljus AB, Östersund	VD Sten Wennerklev
Hakfelt Produktion AB	Per Hakfelt ägare