

**HÖGSKOLAN
I GÄVLE**
Institutionen för ekonomi

Titel: Företagsparker - för ökad konkurrenskraft?

Författare: Henrik Johansson och Jonas Åkerlund

Kurspoäng: 15 hp

Kursnivå: Kandidatkurs (C-nivå)

Examensarbete
i ämnet företagsekonomi

Abstract

Titel: Företagsparker - för ökad konkurrenskraft

Nivå: C-uppsats för kandidatexamen i företagsekonomi
Högskolan i Gävle

Författare: Henrik Johansson och Jonas Åkerlund

Handledare: Sture Lifh

Datum: 2008 - januari

Syfte: Syftet med denna uppsats är att undersöka hur företagsparkerna Faxepark och Flygstaden, i Söderhamn, enligt följande:

Om de näringspolitiska insatserna som gjorts överrensstämmer med våra litterära studier samt om dessa områden kan definieras som kluster idag. Vi undersöker även om möjligheten till att arbeta i nätverk är orsaken till att företagen etablerar sig i företagsparkerna Faxepark och Flygstaden samt om det finns fungerande nätverk på dessa områden.

Metod: Vi valde att göra en kvalitativ undersökning med intervjuer av ledningen för respektive företagspark och dels med företag som är placerade inom områdena. Det vi undersökte var hur de jobbar med nätverksbildning inom parkerna och hur företagen ser på denna och vad som ses som fördel med företagsparker. I uppsatsens litteraturstudie redogör vi för det material som vi samlat in till vår undersökning. Till en början har vi tagit reda på litteratur om kluster, vad det är och hur det beskrivs om hur det ska tillämpas för att fungera ute i verkligheten. Därefter tar vi upp modeller över hur det är tänkt att de inblandade parterna, som är samhälle, utbildning och företag, i ett kluster ska samarbeta. Efter det har vi undersökt litteratur om olika former av nätverk och hur de ska kunna tillämpas i verkliga situationer. Empiridelen innehåller sex intervjuer, tre från varje företagspark. Intervjuerna är dels med ledningen och dels med två företag från respektive park. Anledningen till att vi intervjuade även företag inom parkerna var att vi ville få en bild av vad de som jobbade inom parkerna tyckte och inte bara få med ledningens syn.

Resultat & slutsats: Genom uppsatsen har vi kommit fram till att behovet av nätverk mellan företagen inom dessa parker inte ses som något medel för stärkt konkurrenskraft. Detta trots att den litteratur vi studerat klart och entydigt håller det som ett starkt argument för att samarbeta och skapa konkurrensfördelar. Företagen vill främst ha en bra plattform för att etablera sitt företag på med anpassade lokaler och bra service som främsta argument för en etablering.

Förslag till fortsattforskning: Vi anser att det vore intressant att undersöka företagsparker i andra delar av landet för att se om det finns ett intresse för det här med nätverk och klustertankar inom dessa.

Uppsatsens bidrag: Uppsatsen har gett en ny insikt om orsaker till varför företag i Söderhamn etablerar sig i företagsparker.

Nyckelord: Kluster, nätverk, företagspark, Söderhamn

Abstract

Title: Industrial parks – for gained competitive strength

Level: Final assignment for a Bachelor degree in Business Administration
University of Gävle

Author: Henrik Johansson and Jonas Åkerlund

Supervisor: Sture Lifh

Date: 2008 - January

Aim: The aim with this thesis is to study the industrial parks Faxepark and Flygstaden in Söderhamn, as follows:

If the efforts from the economic policies have been made, correspond with our literary studies and also if these parks can be defined as clusters today. We also study if the opportunity to work in a network with other companies is the reason why companies establish in the industrial parks Faxepark and Flygstaden. We also study if there are any working networks in these parks today.

Method: We chose to do a qualitative study there we interviewed persons in a leading position in each park and also with companies within the parks. What we study was how they are working with networking within the parks and what the companies think about it and what they see as an advantage of being placed in an industrial park. In the thesis literary study we account for the material that we gathered for our study. At a beginning we gathered literature about cluster, what it is and how it's described to apply it to real live conditions. Thereafter we have models over how it's thought that the involved parts of a cluster, that is society, education and companies, should act together. After that we studied literature about different types of network solutions and how they can be applied in real live situations.

The empiric part holds six interviews, three from each industrial park. The interviews are both with leading persons and also with two companies within each park. The reason to that we even interviewed companies within the park where that we wanted to get a picture of what the companies thought and not just get the view from the leading persons.

Result & Conclusions: The study has shown that the dependence for network solutions between companies in industrial parks is no need for gained competitive advance. Compared to our literature study that indicates that network is a strong argument for gaining competitive advances. The companies are more interested in special suited premises and good service as the biggest reasons for establishing in industrial parks.

Suggestions for future research: We think it would be interesting to study industrial parks in different areas in Sweden to see the how the interest for network and cluster are there.

Contribution of the thesis: The essay gives new explanations why companies in Söderhamn establish in industrial parks.

Key words: Cluster, network, industrial park, Söderhamn

Innehållsförteckning

1 INLEDNING	1
1.1 BAKGRUND	1
1.2 PROBLEM	2
1.3 SYFTE.....	2
1.4 DISPOSITION	2
2 METOD	3
2.1 DATAINSAMLING	3
2.2 DEDUKTIV METOD.....	3
2.3 KVALITATIV METOD.....	3
2.5 INTERVJUMETOD.....	4
2.6 KÄLL- OCH METODKRITIK	5
3 LITTERATURSTUDIER	6
3.1 NÄTVERK OCH KLUSTER.....	6
3.1.1 Nuteks syn på kluster och nätverk.....	6
3.1.2 ALMI om kluster och nätverk.....	7
3.1.3 Kritik mot kluster.....	8
3.2 PORTERS DIAMANTMODELL	8
3.3 TRIPLE HELIXMODELLEN.....	10
3.4 KLUSTER OCH NÄRINGSPOLITIK.....	10
3.5 OMRÅDENAS HISTORISKA UTVECKLING.....	12
3.5.1 Från Softcenter till Faxepark.....	12
3.5.2 Flygstaden ur telekomklustrets aska.....	14
4 EMPIRI.....	16
4.1 INTERVJU MED LEDNINGEN FÖR FAXEPARK	16
4.2 INTERVJU MED FÖRETAGARE I FAXEPARK	17
4.2.1 DL Systems	17
4.2.2 Your Voice	18
4.3 INTERVJU MED LEDNINGEN FÖR FLYGSTADEN	18
4.4 INTERVJUER MED FÖRETAGARE I FLYGSTADEN	20
4.4.1 Elektrolindningar	20
4.4.2 Skyltar & Märken.....	20
5 ANALYS OCH SLUTSATS.....	21
5.1 NÄRINGSPOLITIK OCH KLUSTER.....	21
5.1.1 Näringspolitiska åtgärder för områdena.....	21
5.1.2 Finns det kluster i Söderhamn idag?.....	22
5.2 NÄTVERK FÖR KAMRATSKAP ELLER AFFÄRSNYTTA?.....	22
5.2.1 Etablering i företagspark – varför?	22
5.2.2 Nätverk inom Faxepark och Flygstaden.....	23
6 DISKUSSION.....	25
6.1 EGNA REFLEKTIONER	25
6.2 FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING	25
KÄLLFÖRTECKNING	26
LITTERATUR	26
RAPPORTER.....	26
INTERNET	27
INTERVJUER.....	27

Figurförteckning

Figur 3.1 Ny syn på näringspolitiken	8
Figur 3.2 Porters diamantmodell ”Faktorer som gör ett kluster dynamiskt och utvecklingskraftigt”	9
Figur 3.3 Triple Helixmodellen visar hur samspelet mellan flera aktörer ska leda till bättre utveckling i en region.....	10
Figur 3.4 Ett schema över Softcenter (Faxepark) i uppstartsfasen	13
Figur 3.5 Klusterschema över Flygstaden.....	14

Bilageförteckning

Bilaga 1 Intervjuunderlag till ansvarig över områdena

Bilaga 2 Intervjuunderlag till företag på Faxepark/Flygstaden

1 INLEDNING

I detta kapitel har vi valt att inleda med en kort bakgrund till det ämne vi valt. Vidare kommer vi att beskriva de problem som vi valt att titta närmare på samt att förklara syftet med vår uppsats. Slutligen kommer vi visa uppsatsens disposition.

1.1 BAKGRUND

Söderhamn är en kommun som haft en negativ utveckling under ett flertal år med bland annat nedläggningen av flygflottiljen F15 1996 med 500 anställda och telekomfabriken Emerson Energy System med 1200 anställda 2002. Dessa händelser har lett till en förändring i Söderhamns näringsliv. Kommunen hade förut båda dessa stora arbetsplatser att luta sig mot tillsammans med skogsindustrin. Idag 2007 litar kommunen fortfarande på skogsindustrin men i skuggan av de stora arbetsplatserna som försvunnit har företagsparkerna Flygstaden och Faxepark vuxit fram.

I samband med Flygflottiljen F 15:s nedläggning (Flygstaden 2007) förvärvade Söderhamns kommun i mars 1998 hela området från Fortifikationsverket. I april 1998 såldes delar av området, omfattande i stort sett samtliga byggnader till företaget Flygstaden AB som ägs till 95 % av PEAB och till 5 % av Söderhamns kommun. Flygstaden AB är ett fastighets- och utvecklingsbolag som har som mål att etablera och utveckla Sveriges första och långsiktigt ledande FCIP (First Class Industrial Park) med inriktning primärt på kunder med tillverkande logistikintensiv verksamhet och sekundärt på kunder med stödjande verksamheter samt nyföretagare med behov av kostnadseffektiva etableringar. Flygstaden har idag ett 40-tal företag och ca 250 anställda på området.

Faxepark är namnet på den teknikpark som finns etablerad i Söderhamn för kunskapsintensiv verksamhet. I området utvecklas en kreativ och innovativ miljö (Faxepark 2007) enligt den så kallade Triple Helixmodellen som bygger på ett aktivt samspel mellan högre utbildning, samhälle och näringsliv. Faxepark är medlem i intresseorganisationen för svenska teknikparker SISP (Swedish Incubators & Science Park). Faxeparks fokus ligger i förstahand mot företag i ICT-branchen (Informations- och Kommunikationsteknologi) och kopplingen mellan utbildning och företagande är en ledstjärna. Faxepark har idag 27 företag och cirka 335 personer sysselsatta.

Nuur (2005) som bland annat forskat om kluster i Söderhamn och Ljusdal påpekar att den globala ekonomins snabba tillväxt de senaste decennierna lett till att en ny ekonomisk verklighet skapats för många regioner och kommuner. Det innebär att kommunerna inte längre kan luta sig lika starkt mot den traditionella tillverkningsindustrin utan måste idag lita till en utveckling av lokalt förvärvade relationer som stödjer skapande och överföring av kunskaper.

Vi anser att det är intressant att undersöka detta fenomen med företagsparker och om det fungerar i praktiken att företagen samarbetar i nätverk för att kunna stärka sin konkurrenskraft och uppnå ökad tillväxt.

1.2 PROBLEM

Företag placerar sig allt oftare i företagsparker, i Söderhamn finns det två stycken företagsparker med lite olika inriktningar. Gemensamt för båda är att de vill ha tillväxt på området med fler företag och fler anställda.

Med bakgrund av Nuurs tidigare studier vill vi undersöka följande:

Vilka näringspolitiska insatser som genomförts på områdena? Överensstämmer dessa insatser med vad som sägs i litteraturen? Kan områdena definieras som kluster idag?

Vi vill också undersöka varför företag etablerar sig i dessa företagsparker. Är det för att arbeta i nätverk för att uppnå konkurrensfördelar? Eller finns det andra orsaker? Finns det fungerande nätverk på dessa områden?

1.3 SYFTE

Syftet med denna uppsats är att undersöka hur företagsparkerna Faxepark och Flygstaden, i Söderhamn, har utvecklats och hur de jobbar inom dessa parker med att förstärka konkurrenskraften genom att samarbeta i nätverk.

1.4 DISPOSITION

Arbetet är indelat i sex olika kapitel, för att ni som läsare ska få en bättre översikt kommer vi här redogöra kort för innehållet i dessa.

- I det inledande kapitlet vill vi ge läsaren en bakgrund till ämnet vi valt samt redogöra för de problem vi valt att titta närmare på samt att förklara syftet med denna uppsats.
- I det andra kapitlet så redogör vi för de metoder som använts i denna uppsats samt att redogöra för hur vi gått till väga för att genomföra denna uppsats.
- I det tredje kapitlet så redogör vi för den litteraturstudie vi genomfört. Denna del ska ge läsaren en djupare förståelse i ämnet som sedan ska ligga till grund för efterföljande kapitel.
- I det fjärde kapitlet så sammanfattar vi de empiriska studier vi utfört. Intervjuerna är utförda med ledningen och företagare i respektive park
- I det femte kapitlet så jämför vi vår litteraturstudie med den empiriska studie vi genomfört, detta för att söka kopplingar däremellan. Vi kommer att genomföra en analys inom den problemformulering arbetet har för att på så sätt kunna få svar på våra frågor. Analysen ligger sedan till grund för våra slutsatser.
- I det sjätte kapitlet så tar vi upp våra egna reflektioner under studien. Vi avslutar sedan detta kapitel med förslag till vidare forskning

2 METOD

I detta kapitel kommer vi att redogöra för den metod som använts i denna uppsats. Med metod avses ett vetenskapligt sätt att närma sig det ämne som ska undersökas och hur ämnet avses behandlas.

2.1 DATAINSAMLING

Under inledningen av vårt uppsatsskrivande har vi sökt efter relevant litteratur som skulle hjälpa oss att sätta oss in i ämnet vi valt för vår undersökning. Det började med att vi sökte efter lämplig tryckt litteratur i högskolans bibliotek. Efter det försökte vi få tag i artiklar och annat materiel som kunde vara till hjälp i vår fortsatta undersökning. För detta använde vi oss av de databaser som finns tillgängliga, genom biblioteket, via Internet. Vi har även sökt efter relevant information genom att använda Google för att få fram artiklar, rapporter och andra skrifter.

I första hand bör utredaren, enligt Eriksson och Wiedersheim-Paul (2001), utnyttja uppgifter som redan finns tillgängliga och starta med att söka efter befintliga källor. En sådan sökning efter källor kan ha flera syften, t.ex. att ge en orientering inom utredningsområdet, ta fram uppgifter för den egna utredningen och få en sammanfattning av källmaterial fram till ett visst datum. Oavsett syfte bör utredaren använda en effektiv sökmetod. Den bör anpassas till den typ av utredningsproblem som gäller, men också till det sätt att arbeta som utredaren finner lämpligt, sin personliga sökstil.

2.2 DEDUKTIV METOD

De slutsatser vi kommit fram till i vår analys är deduktivt framtagna då vi har använt oss av befintlig litteratur och sedan prövat denna mot den empiri som vi tagit fram genom intervjuer. Vid prövningen mellan den befintliga litteraturen och de intervjuer vi gjort har vi försökt att logiskt resonera vad som stämmer och inte stämmer mellan det som är skrivet i litteraturen och det som vi tittat på i verkligheten. Detta för att kunna dra slutsatser utifrån det.

Thurén (2004) anser att det finns två olika sätt att dra slutsatser på och dessa är deduktion som bygger på logik och induktion som bygger på empiri. Den deduktiva slutsatsen betraktas som giltig om den är logiskt sammanhängande. Den deduktiva metoden, enligt Patel och Davidsson (2003), innebär att utifrån befintliga teorier dra slutsatser om olika händelser. Från dessa teorier ställs hypoteser upp som sedan provas empiriskt i det enskilda fallet.

2.3 KVALITATIV METOD

Vi har valt att göra två intervjuer med de ansvariga för företagsparkerna och dels göra kortare intervjuer med två företag, från respektive park, som har sin verksamhet inom parkerna. Orsaken till detta är att vi med de två intervjuerna vill kunna få mer ingående information om hur de två respondenterna ser på sina parker och samtidigt ha möjlighet att ställa motfrågor och diskutera de funderingar vi har. Att vi dessutom valt att göra kortare intervjuer med

företag inom parkerna är för att få reda på hur de företagen uppfattar sin situation på områdena och på så sätt kunna jämföra med de svar vi fått från intervjuerna.

Bryman (2003) menar att kvalitativ metod är en forskningsstrategi där tonvikten vid insamling och analys av data oftare ligger på ord än på kvantifierbara data. Genom att kvalitativa data som härrör från intervjuer eller deltagande observationer brukar utgöra ett omfattande och ostrukturerat textmaterial är de inte särskilt lätta att analysera.

Intervjuer kan, enligt Ejvegård (2003), ta tid både på det empiriska planet och på bearbetningsplanet. Därför måste undersökaren vara noga med de personer som denne väljer att intervjua samt att förbereda varje intervju noggrant så att en uppföljning av intervjun inte behöver göras. Efter att ha sammanställt materialet från intervjun eller intervjuerna kan då det som anses lämpligt för uppsatsen väljas ut och analyseras.

2.5 INTERVJUMETOD

Vid formulerandet av de frågor (se bilaga 1 och 2) som skulle användas vid våra intervjuer tänkte vi oss att de skulle ge oss lite olika information. De intervjuer som gjordes med de ansvariga för parkerna försökte vi göra så lika som möjligt för att de skulle ge svar på samma saker men samtidigt eftersträvades att de skulle kunna svara fritt på de frågor som ställdes. Därför ansåg vi att intervjuerna skulle ha en låg grad av strukturering för att ge respondenten utrymme att formulera sig fritt och öppet över det undersökta området och samtidigt att intervjuerna skulle vara så pass standardiserade att de skulle bli så lika utförda som möjligt och på så sätt vara enklare att jämföra med varandra.

Vid intervjuerna med företagen inom parkerna däremot använde vi oss av ett annat tillvägagångssätt då svaren som söktes bara skulle ge en kort uppfattning av hur företagen ser på sin situation inom parkerna. I dessa intervjuer utgick vi från de svar som de första två intervjuerna givit och frågorna var mer strukturerade och mindre standardiserade än vid de första intervjuerna.

Valet av respondenter till intervjuerna var något vi funderade på ett tag och det önskvärda var att hitta personerna med störst inblick i det som skulle undersökas. Valet föll på de ansvariga för respektive företagspark.

När vi skulle göra intervjuerna med de ansvariga för parkerna skickade vi först ut frågorna via mail till respondenterna för att dessa skulle vara förberedda till det bokade tillfället så svaren skulle bli mer fullständiga. En annan anledning till att vi skickade ut frågorna i förväg var för att underlätta och göra att det skulle gå fortare med intervjuerna då vi upptäckte när intervjuerna skulle bokas att de hade ont om tid för dessa.

När intervjuerna var avklarade valde vi att sammanställa de anteckningar vi hade gjort under intervjun i löpande text. Detta gjordes direkt efter för att vi skulle få med så mycket som möjligt av det som hade sagts under intervjuerna.

Vid valet och bestämmandet av intervjufrågor anser Patel och Davidsson (2003) att det främst finns två aspekter som den undersökande måste tänka på. Dessa är graden av strukturering och standardisering av frågorna som det ska ges svar på. Graden av strukturering berättar om vilket svarsutrymme intervjuaren ger till respondenten, där en helt strukturerad intervju ger mycket lite utrymme för respondenten att svara inom och där en ostrukturerad intervju ger

respondenten maximalt utrymme att svara fritt. Den andra aspekten, standardisering, handlar om hur pass lika intervjuerna är varandra. Vid helt ostandardiserade intervjuer formuleras frågorna under intervjuernas gång och frågorna ställs i den ordning som intervjuaren själv finner är lämpligt. Däremot vid standardiserade intervjuer ställs exakt samma frågor i samma följd under intervjuerna.

2.6 KÄLL- OCH METODKRITIK

Då vi mest använt oss av sekundära källor i vårt arbete är det befogat att ifrågasätta det som står i den. Sekundära källor kan vara både vinklade och ensidiga och därför har vi försökt få fram flera olika källor för att på så sätt kunna avgöra vad som är trovärdigt. Vi har försökt att kritiskt granska den litteratur vi tagit fram för den här undersökningen och bara tagit med det som uppfattats som användbart och godtagbart för arbetet. Vi har även försökt att få fram så aktuell litteratur som möjligt för att det ger en trovärdigare bild än äldre litteratur som till viss mån kan vara inaktuell och svårare att använda när vi skulle jämföra den med verkligheten.

Då det gäller intervjuerna, så här i efterhand, skulle fler intervjuer med företagen på företagsparkerna ha gett en trovärdigare och bättre bild av hur företagen upplever situationen på områdena. Då fler företag varit med hade en mer generell bild av hela områdena kunnat skapas. Vi har dock försökt att kritiskt granska det som respondenterna sagt i intervjuerna, då främst med ledningarna för respektive park, och försökt tolka svaren på ett objektivt sätt.

Syftet med källkritik är, enligt Eriksson och Wiedersheim-Paul (2001), att bestämma och analysera om källan mäter det den utger sig för att mäta, det vill säga om den är pålitlig. Andra syften med källkritik är att se om den är väsentlig för frågeställningen, alltså om den är betydelsefull för just den undersökning som ska utföras samt om den är trovärdig. För den som skriver är källkritik en urvalsmetod där det material som samlats in bedöms. Det som inte är bra och trovärdigt rensas bort och det som uppfattas som användbart och acceptabelt sparas.

Vidare anser Eriksson och Wiedersheim-Paul (2001) att för att bedöma källor kan man använda olika källkritiska kriterier som är: samtidskrav, tendenskritik, beroendekritik och äkthet. Med samtidskravet menas hur lång tid det har gått mellan händelsen och källans uppkomst, desto längre tid det har gått desto mindre trovärdigt blir det. Tendenskritik innebär att ta reda på vilka egna intressen uppgiftslämnaren har i den aktuella frågan. Beroendekritik innebär att kontrollera om källorna är beroende av varandra. Till sist är det äkthet som innebär att kontrollera om källan är vad den utger sig för att vara.

3 LITTERATURSTUDIER

I detta kapitel kommer vi att redogöra för den litteraturstudie som vi genomfört. Vi kommer att ge läsaren en djupare förståelse för det ämne som vi valt. Litteraturstudien kommer sedan att ligga till grund för de efterföljande kapitlen.

3.1 NÄTVERK OCH KLUSTER

Genom att arbeta i nätverk kan små företag enligt Zingmark mfl (2005) tillgodogöra sig många av de fördelar som kommer med att vara ett större företag. De kan få hjälp med företagets hinder för fortsatt tillväxt och ökad kompetens genom utbyte med andra företag. Det kan även leda till att företagen kan hjälpa varandra att hitta nya affärsområden, kunder och återförsäljare. Ett starkt argument för att stärka samarbetet och öka medlemstalet inom ett nätverk är att också visa den affärsnytta som kan skapas inom nätverket.

Zingmark mfl (2005) beskriver att viktiga framgångsfaktorer i uppbyggandet av ett nätverk är att det finns tid till att bygga upp det och att redan från början undersöka de olika funderingar och frågor som de olika företagen inom nätverket har och då ta dessa i beaktande under uppbyggandet. För att nätverket ska fungera bra krävs även ett stort förtroende för de andra medlemmarna och det måste finnas en vilja mellan företagen att hjälpa varandra och de får inte vara rädda för att rekommendera varandra.

För att ett nätverk långsiktigt ska kunna fungera måste nyttan av att ingå i nätverket vara tydlig. Detta för att de inblandade företagen på ett enkelt sätt ska kunna utvärdera och se vilka fördelar det här samarbetet har för just deras verksamhet.

3.1.1 Nuteks syn på kluster och nätverk

Nutek står för Verket för näringslivsutveckling (Nutek 2007) och de jobbar för att stärka näringslivet i Sverige. Nutek samverkar med andra aktörer, inom landet och internationellt med fokus på drivkraft för utveckling och tillväxt, till exempel genom att stimulera fram nya produktionslösningar och nya produkter.

Nutek har ett 70 miljoners projekt som pågår mellan 2005-2010 där de ger stöd till klusterinitiativ som vill stärka sin internationella konkurrenskraft.

Nutek definierar kluster som geografiska koncentrationer av relaterade företag och aktörer som präglas av ömsesidigt beroende och påverkan på varandra, utan direkta krav på samspel med forskning och andra kunskapsmiljöer (Nutek 2007). Kärnan i flertalet kluster utgörs av affärsdrivande företagsnätverk, som samverkar kring konkreta aktiviteter som inköpssamverkan, regionala varumärken eller gemensam produktutveckling. Den geografisk koncentration kan till exempel vara tillgången till specialiserad arbetskraft, specialiserade insatsvaror, teknologi, information och erfarenhetsbaserad kunskap. Kluster kan växa fram organiskt, utan uttalat stöd från den offentliga sektorn. Ett klusterinitiativ är däremot ett gemensamt projekt där näringsliv och offentlig sektor samverkar för att stärka tillväxten och konkurrenskraften i ett kluster.

Nätverk kan definieras som samarbeten mellan aktörer som har ett gemensamt intresse av att samverka (Nutek 2007). Det finns två olika sorters nätverksorganisationer och dessa är affärsdrivande nätverk som syftar till att via samverkan driva aktiviteter som genererar ekonomiska resultat genom att öka intäkterna och/eller sänka kostnaderna. Det andra är organiserade nätverk där syftet snarare är att utveckla andra former av gemensamma intressen som inte direkt påverkar det ekonomiska resultatet, men som kan bidra till att skapa bättre förutsättningar för ekonomisk verksamhet.

Nätverk kan även ha olika utgångspunkter med vad det i huvudsak ska ge de inblandade företagen (Nutek 2007) och det är då främst två utgångspunkter det pratas om. Det är kapacitetsbaserade och kompetensbaserade nätverk. I det kapacitetsbaserade nätverket strävar de inblandade efter att kunna öka sin möjlighet att agera på marknaden exempelvis genom att fler kan producera. Dessa företag är oftast integrerade som i en värdekedja med underleverantör, leverantör och kund. I det kompetensbaserade nätverket däremot strävar företagen efter att bredda eller fördjupa sin kompetens och därigenom blir det enskilda företaget bredare, sett ut mot marknaden.

3.1.2 ALMI om kluster och nätverk

ALMI Företagspartner AB ägs helt av staten och de äger 51 % av Almis olika dotterbolag som är indelade i olika regioner, de övriga ägarna i dotterbolagen är landstingen, regionala styrelseorgan och kommunala samverkansorgan. Grunden för ALMIs uppdrag är behovet av marknadskompletterande finansiering och affärsutveckling där ALMI är kanalen för de näringslivspolitiska insatser som ska främja näringslivets tillväxt. ALMIs verksamhet är organiserad i tre affärsområden som utgår från de olika kundbehoven – Innovation, Nyföretagande och Etablerade företag. Inom de här områdena erbjuder ALMI framför allt två tjänster – finansiering och affärsutveckling. (ALMI 2008)

ALMI beskriver genom Åberg (2006) deras syn på skillnaden mellan kluster och nätverk. De anser att det i klustret finns relationer mellan de som ingår i klustret men att det egentligen inte säger någonting om hur de samverkar med varandra. Istället menar ALMI att samverkan i kluster sker genom att det bildas olika typer av mindre nätverk. Syftet med dessa nätverk är att tjäna eller spara pengar.

ALMI beskriver nedan två typer av nätverk genom Åberg (2006). Det första är affärsdrivande nätverk som är organiserade för att göra affär mot kunder, nätverket leds oftast av ett drivande företag, ett så kallat lokföretag. Anledningen till att affärsdrivande nätverk bildas är att kunden oftast kräver helhetslösningar och att det genom att arbeta i nätverk ger en större organisatorisk flexibilitet. Lokföretagen driver igenom affärerna, men för att helhetslösningen ska kunna genomföras behövs hjälp av andra företag. Lokföretaget organiserar då ett nätverk med mindre företag som har sina speciella kunskaper, detta gör att mindre företag kan vara en liten del i större affärer som de inte annars inte skulle kunna ta del av. Den andra typen av nätverk är de affärgivande nätverken vars syfte inte är att erbjuda kunder helhetslösningar utan i denna typ av nätverk fokuseras det mer på andra aktiviteter som på sikt kan leda till affärer som t.ex. träffar där kunskaper och erfarenheter utbyts eller arrangerande av gemensamma utbildningar för att stärka sin kompetens och på så sätt öka sin konkurrenskraft. Samarbetet kan även sträcka sig till att de inom nätverket ger varandra jobb om det egna företagets resurser inte räcker till. En annan viktig orsak till bildandet av affärgivande nätverk är att genom samverkan dela på kostnader som att de t.ex. delar på lokalkostnader, gör gemensamma inköp, deltar tillsammans på mässor eller andra marknadsföringsåtgärder.

3.1.3 Kritik mot kluster

Begreppet kluster har utstått en del kritik under årens lopp bland annat har kritik framförts för att begreppet inte varit tillräckligt tydligt definierat. Enligt Malmberg (2002) är Porter själv en av anledningarna till kritiken mot klusterbegreppet trots att Porter var den som myntade begreppet. Porter har under årens lopp själv haft en del motsägelsefulla definitioner som när han i en artikel från år 2000 skriver att kluster ska ha en geografisk samhörighet men när han utvecklar resonemanget vidare så spänner den geografiska räckvidden från enskilda städer ända upp till flera närbelägna länder. Detta är en av anledningarna till att begreppet kluster används lite förvirrande inom näringspolitiken.

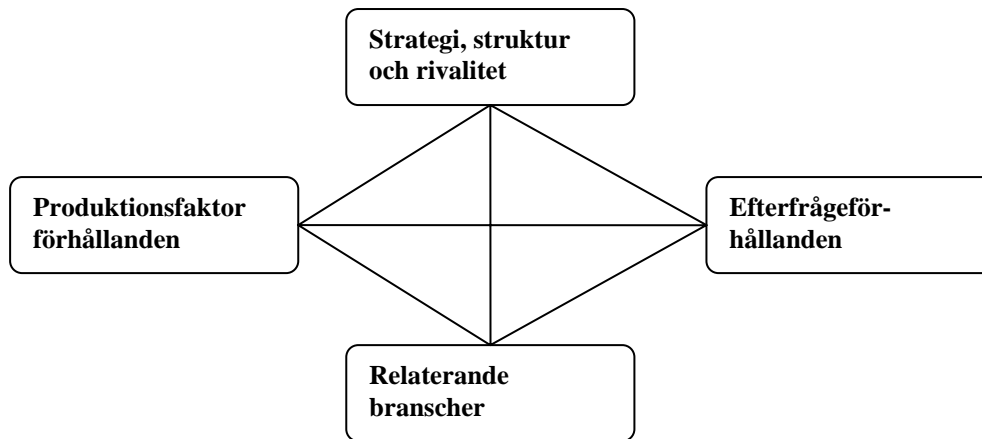
Malmberg (2002) påpekar även att klustermodellen inte har så mycket att sätta emot då en region drabbas av att ett stort dominerande företag gör stora nedskärningar i sin verksamhet.

I Eklunds (2004) rapport om *Specialisering och tillväxt i Stockholm-Mälardalenregionen* så diskuterar författarna om kritiken som finns mot kluster. De refererar till Feser och Bergman (1998) som antyder att klusterbegreppets otydlighet gör det omöjligt att identifiera generella policyåtgärder som är specifikt riktade mot en regions kluster och då speciellt sådana som är uppbyggda från ”ingenting”. Feser och Bergman (1998) riktar även kritik mot Porter för hans tes om att konkurrenter sporrar varandra, utan de anser att även konkurrerande företag tjänar mer på att samarbeta och utnyttja komparativa fördelar

3.2 PORTERS DIAMANTMODELL

Michael Porter inledde genom sin bok *The Competitive Advantage of Nations*, enligt Malmberg (2002), en intensiv diskussion och forskning kring begreppet kluster. Ett begrepp som under tidens gång använts och definierats på många olika sätt på grund av att många forskare gjort sina egna tolkningar av begreppet kluster.

Enligt Malmberg (2002) utvecklade Porter genom sin forskning en modell (se figur 3.2) som förklarar varför vissa industriella kluster är särskilt konkurrenskraftiga i vissa länder. Denna modell är uppbyggd kring fyra olika faktorer som påverkar dynamiken och innovationsförmågan i ett kluster. Dessa faktorer är produktionsfaktorförhållanden, efterfrågeförhållanden, relaterade och understödjande branscher samt struktur, strategi- och konkurrensförhållanden.



Figur 3.1 Porters diamantmodell "Faktorer som gör ett kluster dynamiskt och utvecklingskraftigt"

Källa: Porter (1998)

Anders Malmberg (2002) beskriver i sin utredning för ITPS (Institutet för Tillväxt Politiska Studier) om diamantmodellens olika faktorer.

Produktionsfaktorförhållanden: Generella faktorer som tillgång till mark/råvaror, arbetskraft och kapital har tappat sin styrka som konkurrenskraft eftersom de flesta länder och regioner idag har väl utbyggda transport- och kommunikationssystem samt en välutbildad arbetskraft. Porter menar istället att specialiserade kunskaper och färdigheter, teknisk know-how samt infrastruktur som är uppbyggd för specifika ändamål ger hållbara konkurrensfördelar. Porter hävdar också att brister på generella faktorer kan leda till ökade innovationer som ger företaget konkurrensfördelar på längre sikt.

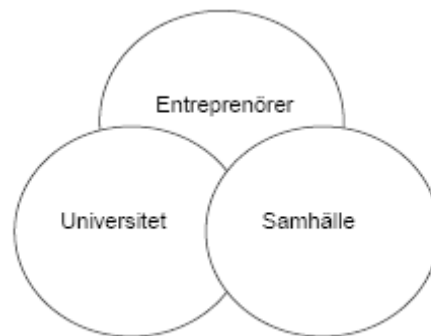
Efterfrågeförhållanden: Traditionellt sett är den lokala marknadens storlek viktig för företagets konkurrensförmåga. Porter menar att istället för att titta på den lokala marknadens storlek bör det istället fokuseras på vilken kvalitet som de lokala kunderna efterfrågar. Genom att bemöta höga krav redan på hemmaplan ökar chanserna att uppnå internationell framgång eftersom företagen hela tiden måste förbättra produkterna.

Relaterade eller understödjande företag: Genom att ha sina leverantörer i sin lokala miljö öppnas större möjligheter för att ha täta kund- leverantörskontakter. Detta kan enligt Porter leda till gemensamt utvecklingsarbete som kan bidra med uppgraderingar av produkter och nya innovationer.

Strategi, struktur och rivalitet: Genom att det finns lokala konkurrenter inom samma eller liknade bransch finns det stora möjligheter för dessa företag att sporra varandra till utveckling. Detta sker genom att kunskap och information på något sätt sprids trots att företagen kan vara bittra konkurrenter.

3.3 TRIPLE HELIXMODELLEN

Triple Helixmodellen visar vad ett aktivt samarbete mellan regionala aktörer inom forskning, politik och näringsliv kan åstadkomma. Genom att utarbeta en gemensam vision och samordna utvecklingsresurserna som sätts in kan det ge en högre effekt på de insatta resurserna. (Nutek 2007)



Figur 3.2 Triple Helixmodellen

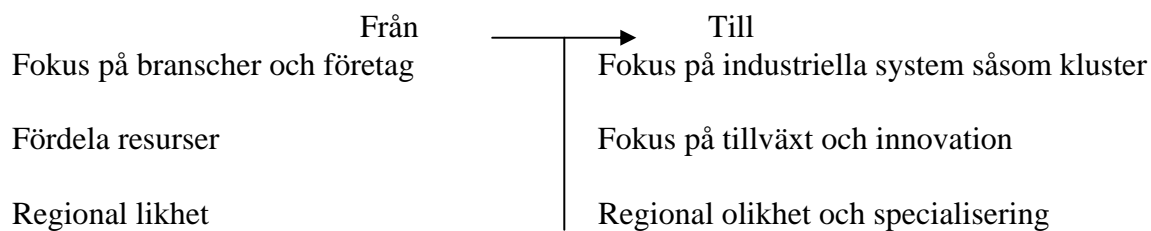
Källa: Etzkowitz & Leydesdorff (2001)

Triple helix innebär enligt Etzkowitz & Leydesdorff (2001) att samspelet mellan företag, samhälle och universitet är nyckeln till förbättrade villkor för det kunskapsbaserade samhället. En väl utvecklad Triple Helix innebär att de beslut en helix tar påverkar de andra två. Högskolan kan till exempel ta på sig en aktivare roll i näringslivet. Forskning kan stimulera tillkomsten av nya företag och ett mål är att kunskapen ska kunna kapitaliseras.

3.4 KLUSTER OCH NÄRINGSPOLITIK

Per Åhlström (2004) som är skribent och konsult i näringslivs- och företagsutveckling anser att kommunernas näringslivsutveckling allt som oftast handlar om vägar, järnvägar, bredband, skolor, klimat, de lagar och regler som styr företagandets villkor, etc. Han menar att skillnader i lokal kultur och stödjande sociala nätverk kan leda till stora skillnader i olika kommuners utveckling. Dessa faktorer kan påverkas genom utbildning, företagskuvöser och stöd till olika former av nätverksbildningar.

Den nya synen på näringspolitik (se figur 3.1) bygger, enligt Sölvell (2004) på att förhöjd produktivitet och innovationer sker i kluster, istället för den äldre näringspolitiken som bygger på att fokusera på enskilda företag och branscher. Den nya näringspolitiken inriktar sig också på tillväxt och ökad specialisering, dvs. ökad regional olikhet.



Figur 3.3 Ny syn på Näringspolitiken

Källa: Sölvell (2004)

Enligt Sölvell (2004) kan klusterpolitiken bidra till ökad lokal näringslivsutveckling och tillväxt. Den kan även förväntas leda till att stimulera och öka möjligheterna till inflöden av ny teknik, ny kompetens genom immigration, nytt kapital samt nya företag. Sölvell skriver även att politiken måste syfta till att stimulera och öka möjligheterna till förbättrade utflöden av de varor, tjänster och system som skapas i Sverige, så att de kan komma ut på den globala marknaden lättare. Sveriges näringspolitik borde därför byggas runt en förståelse för samverkan mellan konkurrens, samarbeten och nätverk inom regioner, alltså för en förståelse för klusterdynamiken. Att länka samman branscher och organisationer i kluster har varit en framgångsrik utvecklingsstrategi i stora delar av Europa.

Söderström (2001) pekar i Ekonomirådets rapport ut att i den ”gamla” ekonomiska geografin var varor och tjänster rörliga men att råvarutillgången och tillgången på arbetskraft var fasta. Men i den nya ekonomiska geografin däremot är alla dessa faktorer rörliga och de rör sig i riktning mot kluster.

För att den offentliga sektorn ska kunna fånga in dessa rörliga faktorer och bidra till framväxten av livskraftiga kluster måste de skapa en god miljö för företagande. Högskolan och näringsliv måste ha ett ständigt utbyte av idéer och information. Därför bör högskolorna anpassa sin utbildning och delar av sin forskning till den ekonomiska utvecklingen som pågår i den lokala närmiljön. En annan viktig del är den lokala infrastrukturen med tillgång till attraktiva bostäder och goda kommunikationer som ska leda till inflyttning av kompetent arbetskraft.

Malmberg (2002) tar upp två viktiga uppgifter som han tycker att staten och andra offentliga aktörer ska ha för att näringspolitiken ska vara så gynnsam som möjligt för klustermiljöer. De ska först och främst forma ”arenan” genom att stötta med olika typer av infrastruktur samt att ordna utbildningar. Den andra uppgiften är att de ska forma spelreglerna genom att t.ex. bevaka konkurrensen, reglera/avreglera samt att utforma allmänna ramverk gällande arbetsmarknad, kapitalmarknad, skattesystem och utbildningssystem.

Malmberg (2002) tar även upp att politiken ska vara inriktad på att skapa förutsättningar för utveckling av lokalt förankrad kompetens och näringslivsdynamik. Företagen i klustren har själva det största ansvaret för att en hållbar utveckling ska ske genom att de kontinuerligt investerar i personal, anläggningar, ny teknik och produktutveckling.

Syftet med regionalt näringspolitiskt stöd ska enligt Malmberg (2002) vara att öka konkurrenskraften. Detta syfte uppnås inte genom att på näringspolitiskt håll gör punktinsatser som ska sänka kostnaderna för ett eller flera konkurrensutsatta företag. Näringslivspolitik som grundar sig på stöd till enskilda företag är inte hållbar på längre sikt.

Det finns idag flera exempel på kluster som växt fram i olika delar av Sverige. Två av de mest kända klustren är Kista-regionen och området omkring Gnosjö i Småland.

Klustret kring Kista-regionen har vuxit upp under de senaste tio-femton åren (Kista 2007) och här finns det främst företag inom IT- och telekomindustrin och brukar även kallas för Sveriges Silicon Valley. I området finns en aktiv utveckling som drivs på av det goda innovationsklimatet där entreprenörer och ett nära samarbete med högskolan och universitet skapar nya tillväxtföretag. För tillväxten är detta kunskapsintensiva kluster intressant då det driver på utvecklingen av ny teknik och nya produkter.

Klustret kring Gnosjö är ett mer traditionellt industrikluster (Esbri 2007) där företagen inom klustret främst har verksamhet inom metall- och plastindustrin. Ett annat kännetecken för detta kluster är att det till skillnad från det i Kista växt fram under flera decennier och är på så vis ett stabilt kluster. Det har bevisat att det klarar av kriser och att skapa produktion och sysselsättning under en längre period. Däremot skapar det inte så mycket tillväxt som det ovan nämnda. Det som är speciellt med området kring Gnosjö är att entreprenörskapet är något som folk föds in i, som hyllas och lyfts fram i vardagen och som gör att nya företag och produkter skapas kontinuerligt.

3.5 OMRÅDENAS HISTORISKA UTVECKLING

Nuur (2005), doktorand på KTH, genomförde i början på 2000-talet två fallstudier i Söderhamn. De handlade om hur de två företagsparkerna Faxepark och Flygstaden uppkom och om det går att skapa kluster på konstgjord väg. De båda uppkom egentligen i grund och botten på samma statliga beslut, att flygflottiljen F15 skulle läggas ner. Han beskriver sedan hur kommunen arbetat med att utveckla dessa parker till kluster.

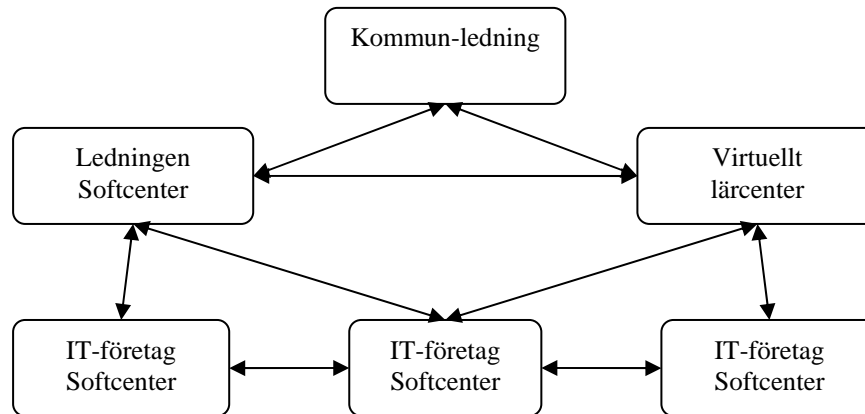
Nedläggningen av flygflottiljen F15 medförde att cirka 500 anställda blev utan jobb samt att många mindre företag förlorade en viktig inkomstkälla. Staten lovade Söderhamn kompensation för de förlorade arbetstillfällena genom att tillsätta en kommitté som skulle utreda vilka statliga verk som kunde flyttas till Söderhamn. I december 1997 samlades kommunalråd och kommitténs ordförande Lars Jeding på rådhusets trappa och överlämnade ett ersättningspaket med ungefär 350 statliga jobb som skulle utlokaliseras till Söderhamn.

”Nedläggningen av F15 var det bästa som kunde hända Söderhamn” Lars Jeding 1997

3.5.1 Från Softcenter till Faxepark

Nuurs (2005) första studie handlar om hur det som idag är Faxepark kom till. Nedläggningen var början på kommunens arbete med att utveckla en Science-park i Söderhamn. För att kunna uppnå en hållbar utveckling så behövs det tillgång till högre utbildning något som var en bristvara i Söderhamn. Ersättningspaketet hade gett indikationer på att högskoleutbildningar skulle förläggas i Söderhamn men dessa förhoppningar grusades relativt fort eftersom en högskola (Högskolan i Gävle) redan fanns placerad i regionen. Staten, EU och kommunen finansierade ett flertal projekt som skulle utmynna i det som idag är Faxepark och med hjälp av IT-tekniken så skapades ett virtuellt lärcentrum. Det förutspåddes att det skulle ge företagen och dess anställda den nödvändiga kunskapen om IT-teknologin. Ett

Softcenter bildades (se figur 3.4) där ett flertal mindre IT-företag flyttade in i gemensamma lokaler på området. Softcenters målsättning var att bli en plats där IT-företagen genom nätverk skulle skapa en stark konkurrenskraft och möjliggöra för fler och större affärer.



Figur 3.4 Softcenter i uppstartsfasen

Källa: Åkerlund & Johansson (2007)

”Gamla jobb kommer inte tillbaks utan det finns ett behov för nya kunskaper i Söderhamn Lyckas vi skapa attraktiva moderna jobb, bra utbildningsmöjligheter så hoppas vi att inom fem år skapa 500 IT-jobb inom Soft center” Kommunalrådet Stig Wigren 1998

Nästan tio år senare så finns det 27 stycken företag och organisationer på området (Faxepark 2007) som sysselsätter omkring 335 personer. Faxepark är numera en teknikpark som är medlem i SISP (Swedish Incubators- & Science Parks) som är en intresseorganisation för svenska teknik- och forskningsparker. Faxepark vänder sig främst till företag i ICT-branschen, det vill säga företag som jobbar med informations- och kommunikationsteknologi. Trots att inte någon högskola fysiskt finns på området så är kopplingen mellan utbildning och företagande en av parkens hörnstenar. CFL (Centrum för Flexibelt Lärande) är Faxeparks utbildningsenhet och det är genom att CFL samverkar med en rad aktörer och forskare inom den högre utbildningen som Faxepark kan erbjuda företagen samverkan direkt eller indirekt med den högre utbildningen.

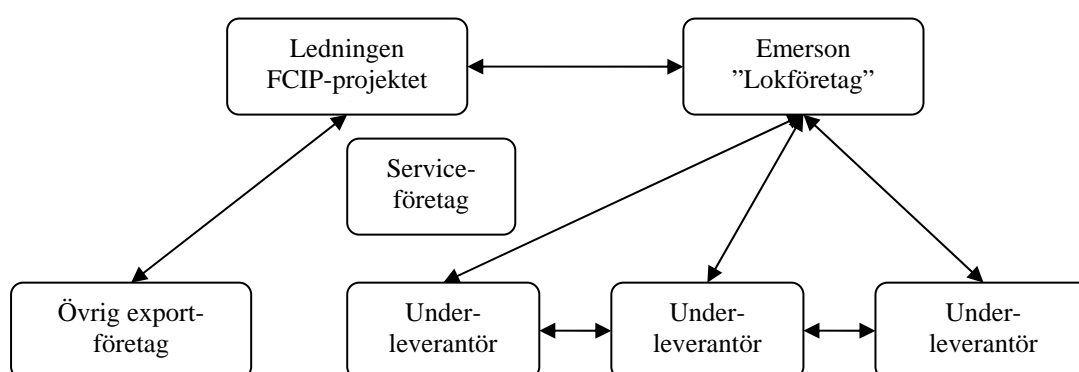
Inom Faxepark så försöker de genom sina samarbetspartners som ALMI, FIRSAM, Länsstyrelsen och LIST (förening i Gävleborg för innovatörer) utveckla en kreativ och innovativ miljö (Faxepark 2007) där huvuduppgiften är att stödja innovationsprocessen. Den stöds bland annat genom ett två-stegsprojekt, där det första steget är att nya företag erbjuds en kurs som ska ge nya entreprenörer en insikt i konsten att driva ett företag. Steg två inbjuder till workshops när de kommit igång med företagandet där syftet är att fastställa om det finns utvecklingspotential i innovationen och affärsidén samt att göra en konstruktiv granskning av affärsplanen. Det finns även fler möjligheter till stöd för de nystartande företagen som att de under max två års tid kan få reducerad hyra samt möjligheten till individuella träffar med affärsrådgivare.

3.5.2 Flygstaden ur telekomklustrets aska

Nuurs (2005) andra studie beskriver vad som skulle hända med det gamla flottiljområdet. Kommunen tillsatte en lokal kommitté med den gamle flottiljchefen Christer Hjort som ordförande. Kommittén hade till uppgift att undersöka intresset och möjligheterna för att skapa ett företagarområde. Deras första förslag var att köpa området, ett förslag som snabbt antogs av kommunledningen. Kommunen köpte området men de hade aldrig någon egentlig avsikt att äga och driva området utan de sålde det vidare till ett av Sveriges största byggbolag PEAB som 2002 blev ägare till 95 % av området. Under tiden hade ett hårt arbete lagts ner på att finna hyresgäster. Kommittén hade som första prioritet att hitta ett lokföretag, som söktes bland regionens större företag och de försökte få något av dessa att flytta sin verksamhet till Flygstaden. Anledningen till detta var att de på så sätt skulle kunna attrahera underleverantörer att flytta till området. De sökte också efter tillverkningsföretag främst inom flyg-, elektronik- och telekomsektorn samt redan etablerade företag i regionen som hade sin huvudmarknad utomlands. Genom dessa etableringar av företag så skulle det finnas en marknad för serviceföretag att etablera sig t.ex. restauranger, gym och hotell.

Emerson (före detta Ericssonfabrik) blev lokföretaget på området (se figur 3.5) och en stor del av deras tillverkning gick på export med flyg från Arlanda. Det ledde till försök att utveckla området, bland annat genom EU:s strukturfond som finansierade ett projekt som skulle utveckla städer runt Östersjön som hade förlorat jobb på grund av att flygbaser lagts ner. FCIP-projektet som skulle leda till att de gamla militära flygbaserna skulle användas till First Class Industrial Parks som skulle innehålla logistik-center med fraktflyg för företagen på områdena.

Till skillnad mot softcenter så var aldrig tanken att man skulle bygga upp ett nätverk för företagen, utan här låg fokuset på att Emerson skulle vara det stora företaget som de mindre underleverantörerna arbetade mot, detta skulle leda till att konkurrensen mellan underleverantörerna skulle minska då de skulle stödja Emerson med olika produkter och tjänster.



Figur 3.5 Klusterschema över flygstaden

Källa: Åkerlund & Johansson (2007)

Telekomindustrin utsattes sedan för en stark konkurrens, vilket medförde att många telekombolag flyttade över sin produktion till lågkostnadsländer för att sänka kostnaderna. Mellan åren 2001-2003 så minskade lokföretaget Emerson sin verksamhet i Söderhamn med

uppsägningar som följd. Till slut hade hela verksamheten flyttats från Flygstaden till Slovakien. Detta drog i sin tur med sig flera underleverantörer och uppskattningsvis försvann nästan 2000 jobb under denna tid.

Flygstadens affärsidé idag (Flygstaden 2007) är att etablera och utveckla Sveriges första och långsiktigt ledande FCIP (First Class Industrial Park) med inriktning primärt på kunder med tillverkande logistikintensiv verksamhet. Sekundärt inriktar de sig på kunder med stödjande verksamheter samt nyföretagare med behov av kostnadseffektiva etableringar.

FCIP grundar sig i ett EU-projekt mellan juni 2002 och december 2005 för fem städer runt Östersjön (Ffcipnetwork 2007) men i dagsläget har bara Söderhamn, Laage (Tyskland) och Vasa (Finland) kvar ambitionen att utvecklas till riktiga FCIP. Idén med FCIP är att erbjuda en modern företagspark som är integrerad med en flygplats.

Företagens sammansättning på området ska ge synergieffekter som tillsammans med optimala infrastrukturella lösningar (Flygstaden 2007) ska erbjuda företagen de bästa förutsättningarna att verka och utvecklas i. Under 2007 så fanns det cirka 250 fasta arbetstillfällen på området och ett 40-tal företag var placerade på området.

4 EMPIRI

I detta kapitel kommer vi att redogöra för de empiriska studierna vi utfört. Vi kommer här att sammanfatta materialet från de intervjuer som vi utfört med ledningen för respektive park samt företagare på respektive område.

4.1 INTERVJU MED LEDNINGEN FÖR FAXEPARK

Vi träffade Olsson och Svensson för en intervju i Faxeparks lokaler, i den gamla tågstationen. Olsson är områdeschef över Faxepark och dessutom förvaltningschef över avdelningen Lärande och Arbete. Svensson är projekt- och EU samordnare över verksamheten i Faxepark.

Faxepark är en kommunalägd teknikpark, som inriktar sig till företag inom tjänste- och IT-sektorn, och verksamheten inom parken består av ett samarbete mellan företag, akademi och samhälle. Att den är kommunalägd gör att den inte bara får vara till nytta för företagen inom parken utan den måste vara till nytta för hela kommunens näringsliv. De har alltså ett samhällsekonomiskt intresse av att skapa arbetstillfällen i hela kommunen och inte bara inom teknikparken. Detta är också en av orsakerna till att när Skatteverket omorganiserades så flyttade de till Faxepark från sina lokaler i centrum. De fick behovsanpassade lokaler vid Faxepark när deras verksamhet stod i ett vägskäl att flytta från Söderhamn eller att få tillgång till nya större lokaler. Vid sådana beslut kommer påtryckningar från kommunledningen att det ska "göras plats" trots att verksamheten egentligen inte passar in.

Då det inte finns någon högskola eller universitet i Söderhamn så finns den resursen inom CFL som står för Centrum för flexibelt lärande och det är genom att CFL samverkar med en rad aktörer och forskare inom den högre utbildningen som Faxepark kan erbjuda företagen samverkan direkt eller indirekt med den högre utbildningen. Det finns idag möjlighet att läsa till Socionom och Polis genom distansstudier på högskolenivå via CFL. Det är även CFL som sköter all kontakt med företagen. Svensson och Olsson menade att CFL har tre syften och det är att: 1 Mäkla utbildningsbehovet bland företagen, 2 Vara en mötesplats för företag och 3 Titta på tillväxten med hjälp av FoU-enheten.

De fördelar som Svensson och Olsson ansåg vara viktigast för att locka till sig företag till Faxepark var att de ska känna att de får tillgång till en miljö med företag, inom liknande branscher, som ska kunna stimulera varandra och skapa ett utbyte av kompetens. De ska kunna sporra och hjälpa varandra till att bli bättre och större. De menar också att området börjar likna ett kluster då allt fler företag drar nytta av varandra och den kontakt med högskolan som finns genom CFL. Bland annat har ett par företag samarbete med en doktorand samt att det finns professurer kopplade till parken.

Andra fördelar som de ansåg att området har är att det finns tillgång till lokaler och konferensrum som är utrustade med det som företagen behöver. Just nu var det dock fullbelagt i alla befintliga lokaler i området men det var något som de sa att de försökte lösa så fort som möjligt och att det var ett angenämt problem.

Utbytet med likasinnade företag håller Svensson och Olsson även som huvudorsak till varför de anser att företag väljer att placera sig i Faxepark. Det och att de samarbetar med ett nätverk av företag i regionen som heter FIRSAM och som består av ett 15-tal företag som jobbar för

att knyta till sig större orders och på så sätt kunna agera som ett större företag genom samarbete mellan flera små. De jobbar bland annat med att marknadsföra lokal kompetens, medlemsföretagen och regionen samt att sammanföra kunder och leverantörer. De anser även att ledningen för parken inte aktivt kan skapa nätverk mellan företagen inom området utan att deras roll mera är att förse dem med gemensamma lokaler, lunchrum och övriga områden. Dessa i sin tur kan skapa kontakter mellan folk i olika företag och på så sätt bilda nätverk mellan företagen.

På frågan om vad de har för vision för Faxepark i ett längre perspektiv är det att först och främst bygga ut med nya lokaler så området kan växa och att de befintliga företagen kan växa och att nya kan komma till. De vill också ha nya lokaler så att de kan starta upp sin inkubatorverksamhet igen för att hjälpa nystartade företag att komma igång. Denna fick de lägga ned då det blev brist på lokaler. Andra visioner de har för framtiden är att locka hit fler företag inom IT- och tjänstesektorn för att komplettera de som redan finns samt för att det skulle kunna gynna hela området i stort.

Det som Svensson och Olsson tror att företagen på området vill att de ska utveckla vidare är ett bättre sätt att utbilda och rekrytera kompetent personal så att området och företagen inom det kan fortsätta att växa och utvecklas. Detta har varit ett problem som de ser det då den specialkompetens som efterfrågas av de många företag inte går att få tag på i Söderhamn idag.

4.2 INTERVJU MED FÖRETAGARE I FAXEPARK

Här presenterar vi de två intervjuer som vi gjort med företag på Faxepark för att få en bild från de verksamma företagen inom parken.

4.2.1 DL Systems

Renngård är marknadsansvarig på DL System som är ett företag med åtta anställda. De flyttade till Faxepark 2002 och företagets huvudinriktning är att vara systemleverantör med bokningslösningar för turistnäringen. Renngård berättar lite stolt att några av deras kunder är Sveriges största turistanläggningar som Liseberg, Kolmården och Kneippbyn. Anledningen till att de flyttade hit var att det var en IT-inriktad företagspark och att det skulle leda till att de skulle vara med "där det händer saker". Renngård nämner andra fördelar med Faxepark och det är närheten till forskningsprojekt och han berättar vidare att de precis varit med i projektet om produkt/serviceutveckling som genomfördes av forskaren Löfqvist. I projektet studerade Löfqvist de deltagande företagens process för produkt- och serviceutveckling och speciellt hur de använder sig av systematiska metoder och vilka problem och behov som finns i denna process

Detta var en väldigt nyttig upplevelse enligt Renngård och fungerade som en väckarklocka och gav oss en hel del nya insikter. Renngård poängterar idag att det inte finns ett fungerande nätverk mellan företagen och han efterlyser att Faxepark ordnar fler temaorienterade träffar där företagen kan lära känna varandra bättre, knyta kontakter och utbyta erfarenheter. På frågan om detta leder till stärkt konkurrenskraft för DL systems så svarar han med kunskap, kontakter och erfarenhet så kan de komma väldigt, väldigt långt.

4.2.2 Your Voice

Karlsson är VD för Your Voice som är ett företag med sju anställda som sysslar i huvudsak med systemutveckling och deras största kund är Stockholms stad. De har varit på området sedan 2000 och anledningen till att de etablerade sig på området var dels att det var fräscha lokaler och tanken på att det skulle vara likartade företag under samma tak som skulle kunna leda utvecklingen av företaget framåt. Detta samarbete var lyckat enligt Karlsson men han poängterar också att detta troligtvis var för att det fanns en anställd från kommunen som organiserade och var den drivande kraften bakom nätverket. När den stödjande funktionen drogs in så dog även samarbetet mellan företagen ut. Idag ser han inga direkta möjligheter att arbeta i ett nätverk som ska kunna leda till större affärer. Han anser att området är för litet, han skulle finna det osannolikt att två eller flera företag skulle kunna komplettera varandra så perfekt att de skulle kunna göra gemensamma större affärer.

Företagarträffarna som anordnas på området är något han går på ibland, men det ger inte så mycket anser han. Vi har ju varit här så länge att vi redan känner till de mesta om företagen på området. Något som han däremot skulle tycka vara intressant är att vara med i ett forskningsprojekt under förutsättning att det har en intressant inriktning. Karlsson anser också att en av orsakerna till att det inte idag finns något utvecklat affärsnätverk beror på att marknaden för företagen på området är utspridd över hela Sverige och att det generellt inte byts tjänster mellan varandra internt på området. Karlsson medger att han kan låta negativ mot att försöka skapa ett utvecklat nätverk. Karlsson öppnar ändå för visst samarbete mellan företagen genom att han skulle kunna tänka sig hyra in systemutvecklare från andra företag för kortare jobb. Karlsson anser dock att den största svårigheten för att kunna nå ökad tillväxt är svårigheten att hitta kvalificerad personal i regionen inom området systemutveckling.

4.3 INTERVJU MED LEDNINGEN FÖR FLYGSTADEN

Grahn är VD för Flygstaden AB som äger byggnaderna och marken kring dessa. Bolaget ägs till 95 % av PEAB och till 5 % av Söderhamns kommun. Då det både finns ett kommunalt och privat ägande i bolaget, så förklarar Grahn att det både finns ett samhällsekonomiskt och ett företagsekonomiskt intresse i hans uppdrag att driva bolaget. Grahn förklarar att den samhällsekonomiska uppgiften är att generera arbetstillfällen till kommunen och området samtidigt som han har den företagsekonomiska uppgiften att driva bolaget med vinst och ge avkastning till ägarna. Han förklarar vidare att den företagsekonomiska delen är den som dominerar och att de inte har råd att tacka nej till företag som är etablerade i olika branscher. Han tar upp att det är anledningen till att Flygstaden gått från att ha varit ett kluster till att bli en företagspark med många olika typer av verksamheter.

Fördelar som Grahn anser att de erbjuder företag som är intresserade av att starta eller flytta sin verksamhet till Flygstaden är att de kan skräddarsy lokaler för olika behov och att det finns utmärkta logistiklösningar. Dessutom beskriver han att det finns gott om asfalterade ytor kring byggnaderna så att truckar och lastbilar lätt kan förflytta sig mellan de olika byggnaderna vilket gör det lättare att ha tillverkning och lager i olika byggnader på området. Så beskriver han anledningen till att ett av de senaste tillskotten, Svenska Fönster AB, flyttade en del av sin verksamhet till området. Han förklarar vidare att företagets policy är att ge

företagen på området en bra service med marknadsmässiga hyror i stället för att ”tumma” på kvalitén på servicen och ha lägre hyror. Grahn anser också att det är just deras anpassningsmöjligheter av lokaler som är huvudorsaken till att företag etablerar sig på området. Genom att området ligger ett par kilometer utanför centrum och angränsar till ett skogsområde med motions slinga och stigar för promenader gör att han anser miljön på området kan ha en avstressande effekt på områdets anställda.

Flygstaden har idag kommunen som hyresgäst genom att en del av gymnasiet praktiska utbildningar ligger på området som industri- och fordonsprogrammet. Dessa elever har blivit väl omhändertagna på området med goda möjligheter till praktik och även arbete efter avslutad utbildning. Detta ser Grahn som en ytterliggare fördel då företagen på området har direkt kontakt med utbildningar som skulle kunna vara till nytta för dem i framtiden.

På frågan om Flygstaden försöker stimulera samarbete mellan företagen på området så förklarar Grahn att det finns sig två vitt skilda typer av hyresgäster med statliga verk som har ett ”tjänstemannatänk” och privata företag drivna av en entreprenörsanda. Det är svårt att se några samarbetsmöjligheter mellan de statliga verken och de privata aktörerna. Han beskriver sedan vidare att i början försökte de anordna möten för hyresgästerna men att intresset var svalt från företagen. ”Entreprenörerna” som han beskriver dem hade inte tid med sådana möten utan de var mer intresserade av att prata affärer, något som de vill sköta själva och vid behov.

Grahn berättar att de nu ska göra ett försök att få igång träffar mellan företagen bland annat har de planerat en träff med ett gemensamt Luciafirande. Istället för att försöka tvinga fram nätverksbildande har de försökt bygga upp en relation till kunderna där de känner sig trygga och kan lita på att de får den service som de behöver och att de på så sätt blir mer nöjda med sin tillvaro. Att vårda dessa relationer är viktigt för framtiden och kan ses som ett sätt att behålla de företag som finns här tycker Grahn. Något de har lyckats bra med enligt honom själv. Detta kan även få ringar på vattnet och locka hit nyetableringar genom att det goda ryktet om området sprids.

Flygstaden har som vision för framtiden att fortsätta utvecklingen av företagsparken och försöka få en större mångfald bland verksamheterna på området. Dessutom ser de gärna att större företag etablerar sig på området vilket skulle kunna driva fram att även underleverantörer kommer till området eller att de befintliga företagen skulle kunna växa på grund av att det större företaget behöver olika tjänster eller produkter. De vill även fortsätta att utveckla samarbetet med kommunen, Norrlandsfonden och FIRSAM som fungerat bra hittills. Norrlandsfonden för att de hjälper företag med dess finansiering till en början och genom FIRSAM (som beskrivits ovan) som kan hjälpa att få kontakter med andra företag och att komma ut på marknaden med sina produkter.

4.4 INTERVJUER MED FÖRETAGARE I FLYGSTADEN

Här presenterar vi de två intervjuer som vi gjort med företag på Flygstaden för att få en bild från de verksamma företagen inom parken.

4.4.1 Elektrolindningar

Holm som är platschef och delägare i Elektrolindningar som är nyinflyttade i lokalerna vid Flygstaden. Deras huvudsakliga kunder är trä- och pappersindustrierna i Gävleborg för vilka de servar och reparerar elmotorer. Företaget har idag fem anställda och de hade flera olika lokaler på gång när det blev aktuellt att flytta. Holm berättar att det som föll avgörandet att det blev Flygstaden var att det känns som detta är ett område som kommunen satsar på och att Flygstaden själv kunde ordna fram lokaler som passade verksamheten. Holm ser fram emot att träffa andra företagare på området och han berättar att trots att deras kärnverksamhet ligger utanför området så har han redan hyrt in en svetsare på timtid från ett företag som ligger i grannbyggnaden på området. En alldeles perfekt lösning enligt Holm, och detta är något Holm anser kommer att stärka Elektrolindningars konkurrenskraft. Holm berättar vidare att självklart så var det Skyltar & Märken AB som fick jobbet att göra företagets nya skyltar. Holm har också fått indikationer på att Flygstaden själv tänker anlita Elektrolindningar då företaget även utför service av ventilations- och cirkulationspumpar. Han berättar att han själv tänker anlita företag på området i den mån det går.

4.4.2 Skyltar & Märken

Öberg som är produktionschef berättar att företaget förflyttade sin produktion till Söderhamn i april 2005 och anledningen till detta var att man växt ur sin "kostym" i Huddinge. I Huddinge har de idag endast kvar sin verksamhet inom försäljning, formgivning och administration. I Söderhamn tillverkar de först och främst trafikskyltar men de tillverkar även reklamskyltar och liknande. När företaget bestämde sig för att flytta så tittade de på flera olika alternativ men Söderhamns kommun gjorde ett mycket seriöst intryck på dem och de visste att det bara ligger två timmar bort med X-2000 samt att utbyggnaden av E4 var på gång. Att de sedan hamnade på Flygstaden var att de blev visad flera möjliga lokaler samt att de hade hört att det var en seriös företagspark med ett gott rykte. Öberg nämner ett par fördelar med att de är placerade här och det är att man kan lägga sin fokus på produktion och att de slipper bekymmer med snöröjning, sophämtning och liknande praktiska saker. Sen att området är inhägnat och larmat gör det säkrare. Vidare så anser Öberg att det är positivt att allt de behöver göra vid problem med lokalerna är att ringa ett samtal så kommer Flygstaden och utför reparationer och service. Öberg anser att det idag inte finns ett fungerande nätverk mellan företagen på området. Dock ser han positivt på initiativet med luciaträffen som blir den första träffen under deras tid på området. Men Öberg är tveksam till att det skulle leda till någon stärkt konkurrenskraft, i alla fall för deras företag. Öberg berättar att det är flera företag som nyttjar hans företag på området för mindre arbeten, men att de själva inte har några behov att köpa tjänster av andra företag på området.

5 ANALYS OCH SLUTSATS

I detta kapitel kommer vi att jämföra den litteraturstudie som gjorts med de empiriska studierna vi genomfört, detta för att söka kopplingar däremellan. Vi kommer att genomföra en analys inom den problemformulering arbetet har för att på så sätt kunna få svar på våra frågor. Analysen ligger sedan till grund för våra slutsatser.

5.1 NÄRINGSPOLITIK OCH KLUSTER

Här ska vi först analysera och dra våra slutsatser för hur de näringspolitiska insatser som gjorts på områdena överrensstämmer med våra litterära studier. Vi kommer sedan att analysera och dra slutsatser om det som Nuur (2005) genom sin forskning på områdena. Nuur ansåg att båda parkerna var kluster och att dessa kluster skapades på konstgjord väg av samhället. Vi vill redogöra för om dessa områden kan definieras som kluster idag.

5.1.1 Näringspolitiska åtgärder för områdena

Både parkerna har sitt ursprung i beslutet om nedläggningen av F15 och kommunen har alltid haft ett stort intresse i dessa parker. Malmberg påpekar två viktiga uppgifter som den offentliga sektorn ska rikta sina åtgärder inom. Den första är att skapa bra förutsättningar med bra infrastruktur och utbildningar. Den andra är att forma spelregler genom lagar och regler. Ser vi det ur Faxeparks perspektiv så har de genom offentliga beslut byggt om ett område kring den gamla järnvägsstationen och anpassat det till kontorslokaler för IT-verksamhet. De har även fått tillgång till högre utbildning genom CFL. Detta har gjort att företagen fått möjligheten att delta i diverse forskningsprojekt och en ingång till högskolevärlden. Denna samverkan mellan företag, utbildning och samhälle som Etzkowitz och Leydesdorff (2001) beskriver i sin Triple Helixmodell (se figur 3.3) är viktig för att lyckas i det kunskapsbaserade samhället vi lever i idag.

Vi anser att samverkan mellan företag, utbildning och samhälle inte är fulländad på Faxepark. Genom CFL finns det viss forskning som är kopplad till företagen på området, men utbildningarna som bedrivs på området riktar sig mot andra branscher. Detta beror på att CFL har ett samhällsintresse och inte bara är stödjande för företagen på området utan för hela kommunens näringsliv och det gör att kopplingen till utbildning för företagen på området blir tveksam då de inte kan dra nytta av den till så stor grad.

Ur Flygstadens perspektiv så hade de en väl fungerande infrastruktur på området efter Flygvapnets verksamhet. De behövde i stort sätt bara anpassa vissa lokaler för att kunna erbjuda företagare på området den fullgoda infrastrukturella service de krävde. Genom att förlägga fordons- och industriprogrammet på området har även Flygstaden kontakt med utbildningsväsendet vilket knyter an utbildningen och samhället starkare till företagen på området.

Kommunens ursprungstanke med Faxeparks område var att skapa en Sciencepark som skulle utmytna i ett hundratal IT-jobb. Denna tanke stöds av Sölvell som menar att den nya näringspolitiken ska inrikta sig på att områden och regioner ska specialisera sig för att uppnå tillväxt. Denna tanke fanns också på Flygstaden där specialiseringen skulle vara inom telekomindustrin något som också var en verklighet de första åren.

Vi anser att samhällets tankar för områdena överrensstämmer med våra litteraturstudier för hur den nya näringspolitiken ska bedrivas. Att Flygstaden inte idag ser ut som tanken var beror på att lokföretaget Emerson flyttade sin produktion till Slovakien vilket medförde förutsättningarna för att utveckla ett logistik-center för fraktflyg drastiskt förändrades.

5.1.2 Finns det kluster i Söderhamn idag?

Nuur (2005) ansåg att de båda parkerna var kluster i början på 2000-talet men hur ser det ut idag? Faxepark anser sig i dag vara ett mindre kluster. Vi kan delvis hålla med i deras syn på att de är mindre kluster men ställer vi deras syn mot Malmerbergs (2002) beskrivning av Porters diamantmodell så är det alldeles för litet för att fungera som ett kluster fullt ut. Trots att Faxepark inte kan definieras som ett kluster enligt Porters diamantmodell så har parken många av de egenskaper som kluster har. Detta kan bero på att diamantmodellen inriktar sig mer mot tillverkningsföretag och inte mot tjänsteproduktionen som är dominerande på Faxepark. Vi kan däremot anse att det är mer likt ett mindre kluster om man ser det ur Nuteks synsätt som är mer anpassat för svenska förhållanden. Detta för att parken har en geografisk koncentration av relaterade företag som påverkar varandra på ett eller annat sätt utan direkta krav på samspel med forskning och andra kunskapsmiljöer. Drar vi saken till sin spets så är det inget kluster idag utan mer ett initiativ till kluster från näringslivet och framförallt den offentliga sektorn genom Söderhamns kommun. Faxepark har potential att bli ett "riktigt" mindre kluster i framtiden.

Ser vi däremot på Flygstaden så anser vi att det inte kan definieras som ett kluster idag men däremot kan vi hålla med Nuur (2005) om att det var det i början på 2000-talet då de flesta företagen på området hade en relaterad verksamhet med varandra inom telekombranschen (se figur 3.5). Att det inte är ett kluster idag beror på att företagets verksamhet inom området inte längre är relaterade med varandra inom en liknande bransch. Orsaken till det anser vi är det som Grahn tar upp i intervjun, nämligen att de inte har råd att tacka nej till intresserade företag utan de måste först och främst se till att lokalerna blir uthyrda.

5.2 NÄTVERK FÖR KAMRATSKAP ELLER AFFÄRSNYTTA?

Här kommer vi att analysera och dra våra slutsatser om möjligheterna till att arbeta i ett nätverk är orsaken till att många företag etablerar sig i en företagspark och om det finns fungerande nätverk mellan företagen inom Faxepark och Flygstaden.

5.2.1 Etablering i företagspark – varför?

Att arbeta i nätverk beskrivs genomgående positivt i våra litteraturstudier. Zingmark tar upp att genom att arbeta i nätverk så kan små företag tillgodogöra sig många fördelar som kommer med att vara ett större företag samt att det även kan leda till att företagen kan hjälpa varandra att hitta nya affärsområden, kunder och återförsäljare. Nutek och ALMI tar båda upp två olika typer av nätverk. ALMI anser att syftet med de båda nätverken är att spara eller tjäna pengar. Dessa är de affärsdrivande nätverken som innebär att företag via samverkan ska generera bättre ekonomiska resultat. ALMI vidareutvecklar resonemanget med att det oftast är ett lokföretag som driver igenom affärer där kunderna kräver helhetslösningar. Detta är möjligt tack vare att lokföretaget har ett nätverk av underleverantörer som genom det här samarbetet gynnas och kan få del i större affärer som de inte annars skulle ta del av.

Den andra typen av nätverk som Nutek kallar organiserade- och ALMI affärsgivande nätverk har sin fokusering på att nätverket genomför aktiviteter som på sikt kan leda till affärer. Dessa aktiviteter kan genom att de samordnas bli både billigare och bättre för de enskilda företagen

Utbytet med likasinnade företag anser Olsson och Svensson på Faxepark är orsaken till att företag väljer att placera sig på området. De anser genom att företagen får vistas i en miljö med företag inom liknande branscher och i gemensamma lokaler att det ska leda till att kompetens och kunskap utbyts mellan företagen. Gemensamt för de båda företagen vi undersökt är att de lockades av tanken att vara etablerad i ett område med lokaler anpassade för IT-verksamhet och där likasinnade företag bedriver sin verksamhet.

Vi anser att företagen indirekt placerade sig på området för att kunna ingå i ett organiserat nätverk enligt Nutek och enligt ALMI:s affärsgivande nätverk som handlar mycket om att träffas och utbyta kunskaper och erfarenheter mellan varandra. Detta är något som det efter intervjuerna visat sig vara svårare att genomföra än vad företagen trodde från början.

Grahn på Flygstaden anser att de skräddarsydda lokalerna och den goda servicen på området är orsaken till att företag etablerar sig på området. Företagen anger också att det är tillgången till lokaler som är anpassande för deras verksamhet som är huvudorsaken till deras etablering på området.

Vi anser att orsaken till att företag etablerar sig på Flygstaden är tillgången till anpassade lokaler och inte tanken om att få möjligheten att jobba i nätverk med andra företag på området. Detta var orsaken enligt oss till att många företag flyttade in när Emerson var verksamma på området men att det efter deras flytt inte går att se någon sådan orsak till inflyttning av företag på Flygstaden idag.

5.2.2 Nätverk inom Faxepark och Flygstaden

Inom Faxepark finns en enad uppfattning bland de företag vi intervjuat om att det i dagsläget inte finns ett fungerande nätverk mellan företagen. Detta leder oss vidare till att försöka hitta förklaringar till varför det inte finns ett fungerande nätverk idag.

Olsson och Svensson på Faxepark anser att de inte aktivt kan organisera något nätverk utan att de endast kan stå för arenan där företagen sinsemellan kan bilda nätverk. Deras inställning får stöd av Malmberg resonemang att det är samhällets uppgift att forma ”arenan”.

Företagens intresse för att ingå i ett nätverk skiljer sig åt då DL Systems eftersträvar fler temaorienterade träffar för att utbyta kunskap och kontakter något som de anser kan stärka deras konkurrenskraft. Your Voice däremot, som varit verksamt länge på området, känner att de redan vet det de behöver veta om de andra företagen på området. De ser också svårigheter att göra gemensamma ansträngningar i ett nätverk för att kunna göra större affärer. Företagen på områdets kunder är spridda över hela Sverige, samt att det knappt byts tjänster på området gör att intresset för nätverk är lågt från Your Voice. De vill dock lämna en öppning för visst personalutbyte mellan företagen skulle kunna vara en intressant framtida samarbetsform. Dock ser båda företagen möjligheter till utveckling av företagen genom kontakter med forskningen, något som DL System redan har positiva erfarenheter av.

Zingmark tar upp att affärsnyttan som ett nätverk kan ge måste visas upp för att stärka samarbetet och göra att fler företag sluter sig till nätverket. Genom nätverket kan de hjälpa varandra att hitta nya affärsområden, kunder och återförsäljare.

Vi anser att orsaken till att det inte finns ett fungerande nätverk på Faxepark idag är att samhället genom parkledningen har lämnat över ansvaret till företagen själva. Det finns öppningar för företagen att inleda samarbeten men de måste enligt oss organiseras av samhället tvärtemot Malmbergs resonemang. Då det på område är många mindre företag finns det inte utrymme för de enskilda företagen att vara drivande och organisera ett nätverk.

Faxepark som är kommunalägt gör att deras engagemang inte bara ska gagna företagen i parken utan även kommunens övriga näringsliv. Det leder till att de har ett samarbete med nätverket FIRSAM som ser till att flera mindre företag kan agera som ett större företag. FIRSAM, anser vi därför fungera som ett affärsdrivande nätverk för företag, ett nätverk som dock inte har sin huvudsakliga verksamhet på området utan för hela regionen.

På Flygstaden finns det inte heller något uttalat fungerande nätverk mellan företagen, men på Flygstaden finns det i större utsträckning samarbete mellan vissa företag som innebär att företagen köper produkter eller tjänster av varandra. Flygstaden har haft ett lokföretag på området tidigare som gjorde att underleverantörer etablerade sig. De ser gärna att det etablerar sig ett nytt lokföretag på området något som vi anser skulle kunna bilda ett naturligt affärsdrivande nätverk på området igen.

Grahn redogör att de i dagsläget har ett samarbete med FIRSAM men arbetet med att skapa ett nätverk mellan företagen på området har legat i träda men är på väg att återuppstå. De har försökt att anordna träffar mellan företagen men intresset för dessa har varit svalt då de privata aktörerna, som Grahn kallar entreprenörer, inte ansett sig ha tid. De har istället för att tvinga på nätverksrelationer fokuserat mer på kvaliteten på sin service.

Företagarna som vi intervjuat anser att det är positivt att de återigen ska starta med träffar på området men att det ska öka deras konkurrenskraft mot andra företag har de svårt att se. På Skyltar & Märken talar de istället om andra konkurrensfördelar med att finnas på Flygstadens företagspark då de slipper alla bekymmer med underhåll av lokaler och det som kommer runt omkring som snöröjning, sophämtning, bevakning etc. Något som gör att produktionen kommer i fokus.

På Flygstaden så anser vi att trots att företagen finns inom många olika branscher så finns det antydningar till det ALMI kallar för affärgivande nätverk genom att de anlitar varandra på området för jobb och tjänster de inte kan eller har resurser för att genomföra.

6 DISKUSSION

I detta kapitel finns en diskussion kring våra egna reflektioner som vår studie resulterat i. Vi avslutar sedan kapitlet med förslag till vidare forskning.

6.1 EGNA REFLEKTIONER

I början av vårt arbete hade lite olika funderingar över vad vi skulle få fram med den här undersökningen. Vi förväntade oss att möjligheten till samarbete med andra företag för att utveckla företaget var en viktigare faktor än lokalerna vid etablering i företagsparker. Det var en av anledningarna till varför vi valde att göra undersökningen i just dessa parker och om nätverk för att vi trodde att det skulle finnas ett visst mått av samarbete och nätverk mellan företagen inom parkerna. Den uppfattning fick vi revidera under arbetets gång då lokalerna och dess anpassningar ansågs viktigare än samarbetsmöjligheterna. Detta var även vedertaget av ledningarna för parkerna som främst lockade med anpassade lokaler.

6.2 FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING

Vi anser att det vore intressant att undersöka företagsparker i andra delar av landet för att se om det finns ett intresse för det här med nätverk och klustertankar inom dessa. Till exempel skulle en undersökning kunna basera sig på den företagspark som ligger nära högskolan i Gävle, nämligen Teknikparken och se hur de arbetar med det vi har undersökt i den här uppsatsen.

Då det har blivit vanligare med dessa parker runt om i landet skulle en större undersökning kunna få fram en mer övergripande anledning till varför företag väljer att lägga sin verksamhet i dessa parker. Är det lika överallt eller är vår undersökning ett undantag? Ett annat förslag kan vara att undersöka hur olika kommuner jobbar med sin näringspolitik för att främja företagandet i sin kommun och om de jobbar med de vi tagit upp i den här undersökningen, nämligen det här med klusterinitiativ och nätverksstöd till företagen.

Ett annat förslag till fortsatt forskning är att rent generellt se på hur intresserade företag, utanför dessa parker, är av att jobba i nätverk med andra för att stärka dess konkurrenskraft. Om det är någon skillnad mot för dem som är i parkerna.

KÄLLFÖRTECKNING

LITTERATUR

Bryman A., Bell E., 2003, *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, Malmö, Liber ekonomi

Ejvegård R., 2003, *Vetenskaplig metod*, Lund, Studentlitteratur

Eriksson L-T., Widersheim-Paul F., 2001, *Att utreda, forska och rapportera*, Malmö, Liber ekonomi

Etzkowitz H., Leydesdorff, L., 2001, *Universities and the global knowledge economy*, London, YHT Ltd

Nuur, C., 2005, *Cluster dynamics and industrial policy in peripheral regions*, Stockholm, KTH

Patel R., Davidsson B., 2003, *Forskningsmetodikens grunder*, Lund, Studentlitteratur

Porter M., 1998, *The competitive advantage of nations*, Wales, Creative print and design

Söderström H T., M.fl., 2001, *Kluster.se – Sverige i den nya ekonomiska geografin*, Kristianstad, SNS Förlag

Thurén T., 2004, *Vetenskapsteori för nybörjare*, Stockholm, Liber

Åberg, C., 2006, *Affärsdrivande nätverk som affärsmodell*, Linköping, ALMI företagspartner AB

Åhlström P., M.fl., 2004, *Lokal ekonomi för hållbar tillväxt*, Stockholm, Nutek

RAPPORTER

Eklund, P., Hallencreutz D., Lundeqvist, P., Nr 4:2004, *Specialisering och tillväxt i Stockholm-Mälardalenregionen – vad betyder regionens Kluster?*, Västerås, Länsstyrelsen

Malmberg, A., A2002:008, *Klusterdynamik och regional näringslivsutveckling*, Östersund, ITPS

Sölvell, Ö., A2004:010, *Kluster och den nya näringspolitiken*, Östersund, ITPS

Zingmark A., Hallencreutz D., Heed J., Lundin P., 2005:16, *Med tillväxt i sikten*, Stockholm, Visanu

INTERNET

ALMI 2008. hämtat den 3 februari 2008 från

http://www.almi.se/om_almi.html

Esbri 2007. hämtat den 12 november 2007 från

http://www.esbri.se/artikel_visa.asp?id=148

Faxepark 2007. hämtat den 12 november 2007 från

<http://www.faxepark.se/omfaxepark.html>

Faxepark 2007. hämtat den 12 november 2007 från

<http://www.faxepark.se/index.html>

Fcipnetwork 2007. hämtat den 21 november 2007 från

<http://www.fcipnetwork.com/background.asp>

Flygstaden 2007. hämtat den 16 november 2007 från

www.flygstaden.se/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=37

Flygstaden 2007. hämtat den 16 november 2007 från

http://www.flygstaden.se/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=37

Kista 2007. hämtat den 9 november 2007 från

http://www.kista.com/sv/article/kista_science_city_ett_varldsledande_ict_kluster

Nutek 2007. hämtat den 12 november 2007 från

<http://www.nutek.se/sb/d/818>

Nutek 2007. hämtat den 12 november 2007 från

<http://www.nutek.se/sb/d/138/a/3130>

Nutek 2007. hämtat den 16 november 2007 från

<http://www.nutek.se/sb/d/138>

Nutek 2007. hämtat den 6 november 2007 från

http://www.nutek.se/content/1/c4/27/80/Natverk_inom_kluster.pdf

Nutek 2007. hämtat den 6 november 2007 från

<http://www.nutek.se/content/1/c4/31/30/klusterbegrepp.pdf>

INTERVJUER

Gunnar Olsson och Leif Svensson, Faxepark 2007-12-06

Sune Grahn, Flygstaden 2007-12-06

Ivar Renngård, DL systems 2007-12-07

Daniel Karlsson, Your Voice 2007-12-11

Patrik Holm, Elektrolindningar 2007-12-11

Leif Öberg, Skyltar & Märken 2007-12-11

Bilaga 1

Intervjuunderlag till ansvarig över områdena

Hej!

Vi är två studenter på civilekonomprogrammet från högskolan i Gävle. Vi håller just nu på med vår kandidatuppsats. Vi har valt att skriva om Söderhamns två företagsparker Faxepark och Flygstaden. Anledningen att vi valt detta är att många näringslivsforskare antyder att framtidens näringslivsutveckling är att företagen jobbar i en miljö med nätverk för att stärka sin konkurrensförmåga. Vi vill därför undersöka hur ni arbetar med att utveckla ett nätverk mellan företagare på området.

Dessa frågor är de vi huvudsakligen är intresserade av men vi ser gärna en öppen diskussion om och kring dessa:

- 1) Vad erbjuder ni företagen för "fördelar" med att placera sig i er företagspark?
- 2) Varför tror ni att företagen väljer att placera sig i er företagspark?
- 3) Hur försöker ni att stimulera företagen på området till att samarbeta med varandra?
- 4) Vad har ni för vision för er företagspark i ett långsiktigt perspektiv?
- 5) Vilka fördelar tror ni att företagen på området vill att ni försöker utveckla ytterligare?

Bilaga 2

Intervjuunderlag till företag på Faxepark/Flygstaden

Hej!

Vi är två studenter på civilekonomprogrammet från högskolan i Gävle. Vi håller just nu på med vår kandidatuppsats. Vi har valt att skriva om Söderhamns två företagsparker Faxepark och Flygstaden. Anledningen att vi valt detta är att många näringslivsforskare antyder att framtidens näringslivsutveckling är att företagen jobbar i en miljö med nätverk för att stärka sin konkurrensförmåga. Vi vill därför undersöka hur ni ser på er situation.

Tack på förhand

Henrik Johansson & Jonas Åkerlund

Företagsnamn:

Antal anställda:

Etablerade på området sedan:

Kort beskrivning av företagets verksamhet:

- 1.) Varför valde ni att placera er verksamhet i Faxepark/Flygstaden?
- 2.) Vilka fördelar ser ni med att er verksamhet ligger i en företagspark?
- 3.) Anser ni att ledningen för er företagspark kan göra mer för att utveckla ett samarbete mellan företagen på området och i så fall vad kan de göra?
- 4.) Anser ni att det finns ett fungerande nätverk mellan aktörerna på området?
- 5.) Skulle er konkurrenskraft öka om ett väl utvecklat nätverk fanns?