

Sørlandets Europakontor og næringslivet

En kvalitativ studie av næringslivets bruk av Sørlandets Europakontor

Sølve Leiros Kristensen

Veileder

Morten Øgård

Masteroppgaven er gjennomført som ledd i utdanningen ved Universitetet i Agder og er godkjent som del av denne utdanningen. Denne godkjenningen innebærer ikke at universitetet innestår for de metoder som er anvendt og de konklusjoner som er trukket.

Universitetet i Agder, 2013

Fakultet for Økonomi og Samfunnsvitenskap

Institutt for Statsvitenskap og Ledelse

FORORD

Denne oppgavens tema er rettet mot det regionale europakontoret på Agder, Sørlandets Europakontor, og hvordan dette kontoret benyttes av sine målgrupper. Sørlandets Europakontor definerer ut fra sin strategi tre aktuelle målgrupper. Disse er offentlig sektor, næringslivet (privat sektor) og forskning- og utdanningssektoren.

Oppgavens problemsstilling er todelt hvor den første delen går på å undersøke målgruppens bruk av Sørlandets Europakontor, for så å se bruken blant målgruppene komparativt opp mot hverandre. Hensikten er å se hvilken av målgruppene som benytter kontoret i høyest og lavest grad. Den andre delen av problemstillingen går på å finne forklarende årsaker på bruksgraden av Sørlandets Europakontor.

En bakenforliggende antakelse til oppgaven er at næringslivet er den målgruppen som i lavest grad benytter seg av Sørlandets Europakontor.

I det arbeidet med denne oppgaven har pågått er Sørlandets Europakontors i en dynamisk prosess og kontoret har blant annet vedtatt en ny strategi for virksomheten for perioden 2012-2016. Strategien legger opp til årlige dialogmøter med eierne og de viktigste brukerne for i større grad å tilpasse virksomhetens aktivitet mot målgruppene. Det har da blitt satt i gang tiltak rettet mot næringslivet, da hovedsakelig MINA-prosjektet.

Mobilisering og Internasjonalisering av Næringslivet i Agderregionen (MINA) er et prosjekt hvor Sørlandets Europakontor, i samarbeid med Innovasjon Norge, Kristiansand kommune, Teknova og UIA, ønsker å prøve ut et konsept for å styrke innsatsen og kompetansen med få bedrifter på Agder til å delta i EU-prosjekter. Prosjektet er i dag et forprosjekt.

Selve forprosjektet skal gjennomføres i 2013 og skal bidra til å løse utfordringene knyttet til næringslivsaktører på Agder lave grad av deltakelse i EU-prosjekter. Metodikken som benyttes har blitt testet ut i Danmark med stor suksess. Sørlandets Europakontor ønsker derfor i samarbeid med sentrale aktører å satse mer på markedsføring for deltakelse i EU-prosjekter som «treffer» bedriftene bedre. At det gjøres en mer systematisk tilnærming til å få bedrifter til deltakelse i EU-prosjekter og at det regionale virkemiddelapparatet rettet mot EU-prosjektbistand, når det gjelder kompetanse og finansiering, blir bedre koordinert. Dersom

forprosjektet blir vellykket vil MINA-prosjektet iverksettes i en større utprøvningsfase i perioden (2014-2016) for så en materialiseringsfase i perioden (2016-2020).

Våren 2012 hadde jeg et opphold som studentpraktikant ved Sørlandets Europakontor. Det var i tilknytting dette oppholdet jeg startet arbeidet med denne masteroppgaven med Sørlandets Europakontor som problemstilling. Kontoret har under denne arbeidsperioden vært svært støttende til prosjektet og assistert og hjulpet meg under arbeidsprosessen. En ekstra takk går til Bodil Agasøster som leder Brusselavdelingen og ga meg mange spennende arbeidsutfordringer og nyttig yrkeserfaring i Brussel.

I tilknytting til masteroppgaven vil jeg også rette en takk til respondentene i intervjuprosessen som har vært med å bidra i innsamlingen av data. Takk til Sørlandets Europakontor, NHO Brussel, Den Norske EU-delegasjonen, NCE NODE, Eyde-nettverket, Digin og Arena Usus som alle tok seg tid for mine spørsmål.

Jeg vil også takke min veileder ved Universitetet i Agder, Professor Morten Øgård som har gitt mange gode faglige råd, inspirasjon og motivasjon til arbeidet med denne masteroppgaven.

Fra studiene vil jeg takke mine medstudenter som har vært uvurderlige gjennom effektive og hyggelige lesegrupper på både bachelornivå, men ikke minst på mastergraden i Offentlig Politikk og Ledelse her ved Universitetet i Agder.

Til slutt ønsker jeg å takke min familie og til slutt min kjære forlovede, Ingrid Elisabeth som har støttet meg gjennom hele skriveperioden med råd, tålmodighet, motivasjon og oppmuntring.

Kristiansand, 31. mai

Sølve Leiros Kristensen

SAMMENDRAG

Denne oppgavens har sitt fokus rettet mot det regionale europakontoret på Agder, Sørlandets Europakontor, og hvordan dette kontoret benyttes av sine målgrupper. Sørlandets Europakontor definerer ut fra sin strategi tre aktuelle målgrupper, som er offentlig sektor, næringslivet (privat sektor) og forskning- og utdanningssektoren.

Oppgaven har en todelt problemstilling. Første del er å finne ut i hvilke grad målgruppene til Sørlandets Europakontor benytter seg av kontoret. Andre del av problemstillingen går på å finne forklarende årsaker som kan forklare grad av bruk, eller fravær av bruk?

En antakelse til denne oppgaven er at næringslivet er den målgruppen som i lavest grad benytter seg av Sørlandets Europakontor.

Første spørsmål vil bli belyst ved å gjøre en kvalitativ dokumentanalyse av Sørlandets Europakontors aktivitetsrapporter for perioden 2009-2011. Ut i fra resultatene kan man da få en oversikt over hvordan bruken fra de representative målgruppene faktisk er, og måle målgruppene komparativt.

For å belyse det andre spørsmålet vil det bli gjennomført intervjuer av sentrale aktører tilknyttet problemstillingen. Disse dataene vil bli teste opp mot teoretiske perspektiver som skal prøve å finne forklarende årsaker til graden av bruk av Sørlandets Europakontor. De teoretiske perspektivene som blir benyttet er situasjonsbetingelsesteori, ressurs-avhengighetsteori og ressursbasert strategi. På bakgrunn av disse teoriene vil størrelse, usikkerhet, økonomiske ressurser, markedsrelevans, EU-påvirkning og kompetanse bli benyttet som forklarende variabler på graden av bruk.

Resultatene av undersøkelsen viser at Sørlandets Europakontor er for lite til å kunne ta på seg store arbeidsoppgaver fra alle målgruppene og at økende fokus på en målgruppe vil medføre mindre fokus på de andre målgruppene. Et annet funn er at næringslivet på Agder ser ikke er stort bruksbehov for Sørlandets Europakontor på det området hvor kontoret selv mener de kan bidra, som er EU-prosjekter. Et annet funn er at kontoret ofte oppfattes som for offentlig rettet.

INNHOOLD

FORORD	3
SAMMENDRAG	5
LISTE OVER FIGURER	10
LISTE OVER TABELLER	10
KAPITTEL 1: INNLEDNING	11
1.1. Tema, problemstilling og bakgrunn	11
1.2. Problemstilling	11
1.3. Behovsundersøkelse (2003)	12
1.4. Sørlandets Europakontor	13
1.4.1. Evaluering (2007)	14
1.4.2. Sørlandets Europakontor i dag	15
1.5. Hvorfor etablerer regionene seg i Brussel?	18
1.5.1. Regional Endring	19
1.5.2. Norge, EU og EØS	21
1.5.3. Regional mobilisering og europakontorenes fremvekst	23
KAPITTEL 2: METODE	23
2.1. Hvorfor kvalitativ fremfor kvantitativ?	23
2.2. Kvalitativ innholdsanalyse av dokumenter	24
2.2.1. Utvalg av dokumenter	25
2.3. Kvalitativt intervju	26
2.4. Utvalget av respondenter	28
2.4.1. Sørlandets Europakontor og alternative aktører i Brussel	28
2.4.2. Næringslivet	30

5.3. Videre diskusjon	88
5.3.1. Ett europakontor, to fragmenterte avdelinger	88
5.3.2. Fremdrift eller status quo	90
5.3.3. Næringslivet ser ikke stor bruksnytte	91
5.3.4. Personavhengig der nytteverdien blir sett	92
5.3.5. Endre målgruppene	92
5.3.6. Markedsføring	93
5.3.7. Innovasjon Norge og Arena-programmet	93
5.4. Konklusjon	94
KAPITTEL 6: AVSLUTTNING	95
6.1. Sørlandets Europakontor: veien videre	95
LITTERATURLISTE	99
VEDLEGG	103
Vedlegg 1: Tabell over prosjektbistand fra Sørlandets Europakontor for 2011	103
Vedlegg 2: Intervjuguide til næringslivet	104
Vedlegg 3: Intervjuguide til Sørlandets Europakontor	105
Vedlegg 4: Intervjuguide til NHO Brussel og EU-delegasjonen	106

LISTE OVER FIGURER

Figur 1: 3.1. Organisasjoner i omgivelser

Figur 2: 3.2. Usikkerhet i omgivelsene

Figur 3: 3.3. Hypoteseoversikt

Figur 4: 5.1. Næringsklyngenes grad av usikkerhet i omgivelsene og endringsbehov

Figur 5: 5.2. Oppsummering av analysen tilknyttet situasjonsbetingelsesteori

Figur 6: 5.3. Oppsummering av analysen tilknyttet ressursavhengighetsteori

Figur 7: 5.4. Oppsummering av analysen tilknyttet ressursbasert strategi

LISTE OVER TABELLER

Tabell 1: 4.1. Studiebesøk holdt av Sørlandets Europakontor i perioden 2009-2011

Tabell 2: 4.2. Arrangementer holdt av Sørlandets Europakontor i perioden 2009-2011

Tabell 3: 4.3. Henvendelser til Sørlandets Europakontor for 2009 og 2010

Tabell 4: 4.4. Prosjektbistand fra Sørlandets Europakonto for 2011

KAPITTEL 1

INNLEDNING

1.1. TEMA, PROBLEMSTILLING OG BAKGRUNN

Tema for denne oppgaven er rettet mot det regionale europakontoret på Sørlandet og hvordan dette kontoret blir benyttet av sine målgrupper. Oppgaven bygger blant annet på en tidligere behovsundersøkelse fra 2003. Undersøkelsen kom på bestilling fra Kristiansand Kommune og gjennomført av daværende masterstudentene ved Høyskolen i Agder (nå Universitetet i Agder) Silvia Elin Melin og Haldis Størksen. I 2007 ble det gjennomført en evaluering av det regionale europakontoret, Sørlandets Europakontor. Denne evalueringen ble gjort av Vestlandsforskning og resulterte i at kontoret gjennomgikk en omstrukturering.

Sørlandets Europakontor (SEK) beskriver tre hovedmålgrupper for sin aktivitet, (1) det offentlige, (2) næringslivet og (3) akademia. Utgangspunktet for denne masteroppgaven er en antakelse om at næringslivet er den målgruppen som benytter kontoret minst. Oppgaven vil dermed legge til grunn et hovedfokus på næringslivet. På denne bakgrunnen har følgende problemstilling blitt utviklet:

1.2. PROBLEMSTILLING

I hvilken grad benytter næringslivet på Agder seg av Sørlandets Europakontor, og hva kan forklare hvorfor denne målgruppens bruk er lavere enn målgruppene det offentlige og akademia?

Oppgavens problemstilling er todelt hvor den første delen går på å se i hvilken grad næringslivet benytter seg av kontoret. Det vil i denne delen være naturlig å gjennomføre en analyse hvor man undersøker næringslivet komparativt opp mot de to andre målgruppene. Den andre delen vil prøve å finne forklaringer på graden av bruk. Det vil da være nødvendig å komme i kontakt med sentrale aktører tilknyttet tema for å få belyst problemstillingen.

Videre i dette kapitlet vil bakgrunnen for tema utdypes. Først vil behovsundersøkelse fra 2003 gjennomgås. Hva var grunnlaget for undersøkelsen og hvilke resultat ble presentert? Det vil deretter være nødvendig å se nærmere på Sørlandets Europakontor som organisasjon. Hvordan har den utviklet seg og hvordan fungerer den i dag?

Det neste punktet som belyses er regionskontorer i europeisk sammenheng. For det første vil det bli sett på regional endring i Europa. For det andre vil oppgaven se på hvordan Norge må forholde seg til EU og hvorfor dette kan være relevant for blant annet norsk næringslivsaktører. For det tredje vil det bli sett på hvorfor regionene mobiliserer i Brussel og Europakontorenes fremvekst.

1.3. BEHOVSUNDERSØKELSE (2003)

I 2003 kommer Kristiansand kommune frem til at de trenger et regionalt europakontor i Brussel. Bakgrunnen for dette er at kommunen blir tilbudt en leieavtale ved Aalborg Kommunes lokaler i Brussel, noe Kristiansand kommune takker ja til. Kristiansand kommune ønsker derfor å få gjennomført en behovsundersøkelse for kommunene Kristiansand, Søgne, Vennesla, Sogndalen, Birkenes og Lillesand. Formålet var å finne ut om det var et behov for et regionalt europakontor på Sørlandet (Melin & Størksen: 2003).

Hovedproblemstillingen denne undersøkelsen la til grunn var hvorvidt næringslivet, det offentlige og kunnskapsinstitusjonene ville ha nytte av at Kristiansand kommunes Brusselkontor. En spørreundersøkelse ble utsendt til et utvalg næringslivsaktører, samt flere dybdeintervjuer av sentrale personer tilknyttet problemstillingen ble gjennomført (Melin & Størksen: 2003).

Melin og Størksen (2003) konkluderer med at Sørlandsbedriftene som svarte på spørreundersøkelsen ikke så et behov for et europakontor. I intervjuprosessen sa

næringslivspolitiske talsmenn på Sørlandet at de så et behov for et europakontor. De næringslivspolitiske talsmennene begrunnet dette med at et slikt kontor kunne sikre næringslivet hjelp og kunnskap i forhold til EU institusjonene.

Videre blir det konkludert med at det offentlige, eller offentlig sektor, vet at Sørlandet har et regionalt europakontor i Brussel, men de vet ikke hva de skal bruke det til. Offentlig sektor uttrykker at et regionskontor både kan bedre regionens næringsutvikling og øke konkurranseevnen for regionen.

For kunnskapsinstitusjonene var konklusjonen at de så et behov for et regionskontor, men da hovedsakelig tilknyttet forskningsmidler. Det blir vist til at mange ulike programmer som EU tilbyr er vanskelige og tidkrevende å søke støtte til. Man ønsker ekspertise som kan assistere gjennom hele søknadsprosessen (Melin & Størksen: 2003).

Konklusjonen viser til at finansiering ikke bør være et større problem og at regningen bør dekkes av de som benytter seg av dette godet. Det blir også gitt uttrykk for at et regionalt europakontor blir etablert i nærheten av tilsvarende, eller lignede kontor. En lokalisering med andre europakontor blir argumenter for å øke læringsutbytte for Sørlandets Europakontor. Eksempler vil da kunne være Stavangerregionens Europakontor og Vest-Norges Brusselkontor (Melin & Størksen: 2003).

Behovsundersøkelsen pekte i retning av en etablering av et regionalt europakontor på Sørlandet. Kontoret fikk ikke Kristiansand og omegn som hovedområde, men hele Agder. Eierskapet av kontoret ble både Vest Agder og Aust Agder Fylkeskommune, Kristiansand og Arendal Kommune, samt Agderforskning. Med unntak av Agderforskning er kontoret heleid av offentlig sektor. Av de norske er kontorene er eierskapet i hovedsak offentlig, noen kontorer blir også eid av forskningsinstitusjoner, hvor det i enkelte tilfeller også er private aktører på eiersiden.

1.4. SØRLANDETS EUROPAKONTOR

Sørlandets Europakontor ble etablert i 2005. Dette gjør det til et relativt nytt regionskontor i europeisk sammenheng, og det nyeste norske kontoret. I 1993 ble Stavangerregionens Europakontor etablert som første norske regionskontoret i Brussel. Stavangerregionen ble så

etterfulgt av Trøndelags Europakontor i 2001. Vest-Norges Brusselkontor, Osloregionens Europakontor og Nord Norges Europakontor etablerte seg i Brussel i 2003.

1.4.1. EVALUERING (2007)

I 2007 gjennomførte Terje Aaberge ved Vestlandsforskning en evaluering av Sørlandets Europakontor sammen med Ole Inge Gjerald fra Agderforskning (2007). Evalueringen ble gjennomført av Vestlandsforskning mellom perioden 14. februar og 31. oktober. Målet med evalueringen var å se hvordan kontoret fungerte etter tre års drift og hvorvidt kontoret utgjorde en positiv verdi for regionen, samt om det var verdt å videreføre driften. Evalueringen gikk ut på å bestemme statusen for kontoret og sammenligne dette kontoret med tilsvarende, samt nærliggende kontorer. Ut i fra dette kunne man identifisere en modell for organisering og videre drift av kontoret gitt et realistisk sett av forutsetninger.

Sørlandets Europakontor blir i denne evalueringen sammenlignet med tre tilsvarende kontorer. Nord-Jyllands Europa-kontor, Stavangerregionens Europakontor og Vest-Norges Brusselkontor. Det som skiller disse regionskontorene var at Nord-Jylland benytter en annen organisasjonsstruktur, enn det Stavangerregionen, Vest-Norge og Sørlandets Europakontor den gangen benyttet.

Hovedskillet var at Nord-Jyllands Europa-kontor ble strukturert som et offentlig-privat-partnerskap i 2000. Hovedkontorets ble lagt til Aalborg, sentralt i den representerte regionen. Det er i tillegg opprettet et avdelingskontor i Brussel som skal kunne ha mer direkte kontakt med EU-systemet. Daglig leder er stasjonert ved hovedkontoret (Aaberge & Gjerald: 2007).

Stavangerregionens Europakontor er i dag under omlegging, men var i 2007 da evalueringen ble gjennomført bygd opp rundt et styre som kjøper tjenester fra et konsulentselskap som var etablert i Brussel. Kontoret var også knyttet opp til en ressursgruppe (Aaberge & Gjerald: 2007). Kontoret var da kjent under navnet One-Market. Kontorets ansatte var stasjonert i Brussel, uten avdelingskontor i hjemregionen.

Vest-Norges Brusselkontor er strukturert som et aksjeselskap og har eiersammenslutninger fra fylkene Hordaland, Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal, samt en rekke kommuner fra disse fylkene. Det inngår også ikke offentlige eiersammenslutninger (Aaberge & Gjerald: 2007). Vest-Norges Brusselkontor som AS (til forskjell fra Sørlandets Europakontor) er

heleid av en forening, hvor eierne er medlemmer. Dette for å håndtere inn- og utmeldinger mer smidig, og unngå konsekvenser for aksjene.

Konklusjonen på evalueringsrapporten var at det var grunnlag for videre drift av Sørlandets Europakontor, men den medførte at det ble gjort endringer i kontorets strukturelle form. Kontoret ble omstrukturert etter den modellen Nord-Jyllands Europakontor benyttet. Dette medfører at hovedkontoret ble lokalisert i hjemregionen, hvor daglig leder sitter. For Sørlandets Europakontor ble dette Kristiansand. Det ble opprettholdt et avdelingskontor i Brussel hvor kontoret har en fast ansatt stasjonert for å opprettholde tett kontakt med EU-systemet. Før evalueringen hadde kontoret den mer klassiske strukturen med kun ett kontor lokalisert i Brussel. Kontoret ble fra starten av drevet som et prosjekt i regi av Agderrådet. Etter omstruktureringen ble det gjort om til et aksjeselskap, hvor en har en struktur bestående av den operative kjernen som er de ansatte, eierne og et styre som består av representanter fra både offentlig sektor, privat sektor og kunnskapsinstitusjoner.

1.4.2. SØRLANDETS EUROPAKONTOR I DAG

Ansatte:

Sørlandets Europakontor består i dag av to avdelinger. Hjemmekontoret som er lokalisert i Sørlandets Kunnskapspark i Kristiansand hvor daglig leder Tor Arne Johansen er stasjonert. Brusselkontoret er den største avdelingen, og ledes av Bodil Agasøster. Kontoret har kun disse to fast ansatte, men Brusselkontoret har i samarbeid med Trainee Sør opprettet en traineestilling som har to personer ved kontoret årlig fordelt over perioder på seks måneder. Siden 2011 har også Sørlandets Europakontor opprettet en praktikantordning med Universitetet i Agder, hvor det to ganger i året er lagt opp til at studenter hovedsakelig fra Master i Offentlig Politikk og Ledelse har praktikantopphold ved kontoret.

Kontoret:

Sørlandets Europakontor ble etter 2007 opprettet som et aksjeselskap hvor eierskapet i dag består av Vest-Agder Fylkeskommune, Aust-Agder Fylkeskommune, Kristiansand

Kommune, Arendal Kommune og Agderforskning. Med unntak av Agderforskning er Sørlandets Europakontor offentlig eid. Universitetet i Agder kan regnes som medeier gjennom sitt eierskap i Agderforskning. Det er med andre ord ingen eiere som representerer det private næringslivet. Sørlandets Europakontors styre har hovedsakelig bestått av representanter fra offentlig sektor og forskning- og utdanningssektoren, men kontoret har siden 2011 også hatt representanter fra næringslivet i styret.

Målgruppene:

Sørlandets Europakontor opererer med tre målgrupper. Den første av disse er det offentlige (offentlig sektor). Etersom denne målgruppen representerer majoriteten av eierskapet blir den høyt prioritert av kontoret. Den andre målgruppen er næringslivet (privat sektor). Til tross for at privat sektor ikke er representert på eiersiden og ikke har vært representert i styret har det helt fra starten av kontorets opprinnelse vært en viktig målgruppe. Sørlandets Europakontor nevner selv næringsklynger som NCE NODE og Eyde-nettverket som viktige samarbeidsparter, samt Agder Energi og Nordea. Den tredje målgruppen er akademia (forskning- og utdanningssektoren (FoU)). Agderforskning og Universitetet i Agder er her sentrale, men også andre organisasjoner i regionen blir sett på som viktige aktører innenfor målgruppen.

Videre i oppgaven vil disse målgruppene bli referert til som offentlig sektor, næringslivet og forskning- og utdanningssektoren.

Mål og visjon:

Sørlandets Europakontors visjon og målsetting slik den blir presentert i kontorets strategi for perioden 2012 - 2016:

«Å bidra til at regionen i større grad utnytter mulighetene i Europa»

(Sørlandets Europakontor)

Sørlandets Europakontor utdyper denne målsetningen ved at kontoret bidrar til at Agder utvikles gjennom fire punkter. Det første er at aktører på Agder bedre utnytter de handlingsrommene som ligger i EØS-avtalen. Det andre er å øke regionale aktørers deltakelse i ulike EU/EØS-prosjekter. Det tredje er å styrke samordningen av europarettet virksomhet i regionen og fremme nettverksbygging mot aktører i Europa. Det fjerde er regionen får synliggjort sine synspunkter og ivaretatt sine interesser i Europa (Sørlandets Europakontor).

Europakontorets aktiviteter i Brussel:

Innen markedsføring driver kontoret arrangementer for å vise fram lokale aktører. Kontoret kan selv ha egne arrangementer, eller delta på arrangementer i regi av andre aktører. Det er viktig for kontoret å kunne vise til beste praksis fra Agder-regionen, representasjon av aktører på møter, samt å kommunisere Agder-regionen ut til Europa. Det har seg slik at Sørlandet i en europeisk sammenheng ikke er en allmenkjent region.

Når det er snakk om overvåkning driver Sørlandets Europakontor i den sammenheng med å delta på arrangementer og briefinger. Disse er ofte i regi av EU-institusjonene, den norske delegasjonen i Brussel, bransjeorganisasjoner og regionale nettverk som for eksempel European Regions Research and Innovation Network (ERRIN) som Sørlandets Europakontor er medlem av. Det er viktig å følge med på aktuelle nyhetskanaler og kunne rapportere tilbake de viktigste og mest relevante nyhetene til regionen gjennom kontorets egne kanaler som eget nyhetsbrev. Det er også viktig å ha god informasjonsformidling om EU-politikk som er nødvendig i EU-søknader.

Innen politisk arbeid lager kontoret posisjonsnotater, samt drive lobbyvirksomhet for aktuelle aktører.

Når det kommer til kompetanseformidling spiller studiebesøk en sentral rolle. Gjennom året blir det arrangert en rekke besøk hovedsakelig fra offentlig sektor og akademia.

Nettverksbygging er sentralt for Sørlandets Europakontor. Det å ha god kontakt med andre norske aktører som holder til i Brussel er viktig. Eksempler kan være andre regionskontorer, forskjellige organisasjoner, samt tette bånd til den norske delagasjonen og den europeiske union.

Kontoret deltar og legger til rette for lokal deltakelse fra norske aktører på større arrangementer i Brussel som «OPEN DAYS». OPEN DAYS er europeisk uke for regioner og byer og er et årlig arrangement som har blitt holdt i Brussel siden 2003.

Kontoret er aktive i prosjektbaserte nettverk. Her leter kontoret etter aktuelle prosjektpartnere i regionene og hjelper med å skrive søknader for prosjektdeltakelse. Det er derfor vanlig for kontoret når det kommer til prosjektarbeid at de driver med informasjonsinnhenting, samt informasjonsformidling, markedsføre ideer og gjennomføre partnersøk.

ERRIN:

Siden mars 2011 har Sørlandets Europakontor vært medlem av nettverksorganisasjonen European Regions for Research and Innovation Network (ERRIN). Dette er et nettverk kontoret i dag ser på som en uunnværlig medhjelper innen hovedsakelig nettverksbygging og prosjektarbeid. Nettverket består av 100 regioner fordelt over 21 land innen EU, samt nærliggende samarbeidsland som Norge og Tyrkia. ERRINs aktiviteter inngår i det de selv kaller de tre P-er, policy, prosjekt og profilering. Viktigheten med å være med i nettverk som ERRIN bygger på samme prinsipper som for bedrifter som er med i næringsklynger. Det kan forklares med at sammen er vi sterkere.

1.5. HVORFOR ETABLERER REGIONENEN SEG I BRUSSEL?

Regional endring kan også beskrives mer utfyllende som regional endring og europeiske integrasjon. Siden 1980 tallet og frem til i dag har pågått en desentraliseringsprosess i Den Europeiske Union (EU). Dette har medført til en økende grad av flernivåstyring mellom politiske styringskjeden fra lokale myndigheter, regionale myndigheter, nasjonale myndigheter og overnasjonale myndigheter. For regionale myndigheter har dette betydd ekstra med hensyn til påvirkning på beslutningsprosesser i Europa (Trondal 2010a; Trondal 2010b).

Norge er ikke medlem av EU og har ingen representanter i de forskjellige EU-institusjonene som Europakommisjonen, Rådet og Europarlamentet. Dette gjør at Norge står på siden når viktige beslutninger innen lovgivning og direktiver utformes og vedtas, selv om disse også vil

gjelde for Norge. Dette skyldes hovedsakelig politiske avtaler Norge har inngått med EU. Den mest omfattende er EØS-avtalen fra 1994.

Regional mobiliseringen førte til europakontorenes fremvekst. Meningen er at regionene som får mer innflytelse politisk, mobiliserer seg der de største beslutningene blir tatt. I Europa er dette Brussel og EU. Først og fremst har de nasjonale medlemslandene egne ambassader i Brussel som representerer nasjonale interesser. Dette inkluderer også ikke medlemsland som Norge og Sveits osv. Regioner i Europa har ofte sine egne politiske interesser som ikke nødvendigvis er helt samkjørte med de nasjonale interessene.

1.5.1. REGIONAL ENDRING

For å utdype regional endring og europeisk integrering er det naturlig å se nærmere på noen utvalgte traktater. EU traktatene har fra starten av formet EU som system, og videre har traktater omformet EU til hva det er i dag. De traktatene som har spilt en sentral rolle på regional endring og europeisk integrering er Enhetsakten, Maastricht-traktaten og Lisboa-traktaten.

Enhetsakten (1986):

Enhetsakten (Single European Act) (Egan: 2007) ble signert i 1986 og var da den største fornyende integrasjonsprosessen i EU siden Romatraktaten fra 1957. Enhetsaktens hovedmål var at Europakommisjonen skulle etablere et felles økonomisk marked. En av de større utfordringene EU hadde på denne tiden var at integrasjonsprosessene hadde stagnert på 1970 tallet (Torgersen, 2007). Et av problemene var at det var alt for store regionale forskjeller til å kunne drive effektivt samarbeid. Dette gjelder i en periode da unionen kun hadde 12 medlemstater, hvorav disse var hovedsakelig lokalisert i vest, sør og sentral Europa. Etter Enhetsakten har det fulgt en rekke med utvidelser da hovedsakelig østover i Europa. Vi kan med andre ord si at de regionale forskjellene ikke har blitt mindre på de tre siste tiårene.

EU prøvde å jevne ut de regionale forskjellene med å fokusere på blant annet felles økonomisk og sosial politikk i Enhetsakten. Dette ble også vellykket og Enhetsakten kan i dag sees på som en startprosess i en større regionalisering i Europa og EU. Dette ville derimot bli enda mer synlig i Maastricht-traktaten.

Maastricht (1992):

Maastricht-traktaten ble signert i 1992 og hadde stort fokus på regional politikk. Det er to viktige poeng fra traktaten som er viktige å trekke frem. Det første er subsidiaritetsprinsippet. Dette prinsippet betyr at en beslutning skal tas så nær dem som påvirkes som mulig (Torgersen, 2007). Videre har prinsippet blitt utvidet til å si at beslutninger skal tas på lavest mulig nivå, men likevel på så høyt nivå som nødvendig for å komme frem til en tilfredsstillende løsning i den aktuelle saken (Torgersen, 2007).

Det andre viktige endringen som skjedde i Maastricht-traktaten tilknyttet regional endring var etableringen av Regionkomiteen (Committee of the Regions). Regionkomiteen hadde i seg selv liten makt og fungerte i grunn som et rådgivende organ. Meningen var derimot at komiteen skulle spille en sentral rolle i utviklingen av flernivåstyring i EU (Hooghe & Marks, 2001).

Grunnen til å stimulere regionaliseringsprosessen var at man kunne redusere demokratisk underskudd i unionen dersom en fikk ett økende fokus på flernivåstyring. Meningen var igjen sentralt ettersom det var store forskjeller innad i EU. Ikke bare regionalt, men nasjonale forskjeller, kulturelle forskjeller osv.

Lisboa-traktaten (2009):

Lisboa-traktaten er den siste traktaten som har hatt effekt på regionenes innflytelse i EU. Etter at traktaten trådte i kraft har Europaparlamentet blitt et lovgivende organ (Church & Phinnemore, 2010). Dette har åpnet for at blant annet «Committee on Regional Development» kan ta del i flere nivåer i EUs beslutningsprosesser. Traktaten bringer inn et styrket aspekt på flernivåstyring i EU hvor regionene får mer makt og innflytelse på EU-systemet (Kramer, 2010).

Dette har vært et tema som har vært diskutert lenge i EU, hvor målet var å få de demokratiske prosessene i EU nærmere EUs egne borgere (Lewis, 2010). Regional representasjon i Brussel kan dermed bli sentralt når EU fremmer økende grad av samarbeid og utjevning mellom de politiske beslutningsorganene i unionen.

1.5.2. NORGE, EU OG EØS

Norge er ikke medlem av EU, men er tett knyttet opp til unionen gjennom EØS avtalen som er vårt inngangskort til det åpne markedet i Europa. EØS avtalen er omstridt og under stadig diskusjon, ikke minst nå nylig etter at hele avtalen ble revurdert i Europautredningen som ble lagt frem i 2012 (NOU 2012:2).

EØS-avtalen er den største og mest sammensatte folkerettslige avtalen Norge noen gang har inngått. Den er viktig ettersom den likestiller Norge til EUs fire friheter som er fri bevegelse av varer, tjenester, kapital og personer. For norske næringslivsaktører medfører dette at de kan konkurrerer på lik linje som europeiske næringslivsaktører.

Det medfører også at Norge på en lang rekke saksområder blir påvirket av EUs lovgivninger og direktiver i like omfattende grad som EUs egne medlemsstater (Trondal, 2007). EU politikk blir derfor svært relevant for norske aktører, ikke bare private, men også offentlige aktører, NGOs osv. En vanlig regel sier at EU ikke lenger er utenrikspolitikk, men snarere innenrikspolitikk (Egeberg & Trondal, 2010; Trondal, 2010b).

Det er derimot enkelte områder som er ikke gjeldene i EØS avtalen, olje- og gass sektoren er eksempel, men i hovedsak er de fleste i en eller annen form tilknyttet avtale noe som gjør det relevant å være bevist på hva som foregår innad i EU systemet. Det er igjen en forutsetting til at oppgaven setter søkelyset på næringslivet. Hvorfor benytter de ikke kontoret? Er ikke EU relevant for norske næringslivsaktører? Benytter de seg av andre tjenester for å få tilgang til EU informasjon? Dette er noe spørsmål denne oppgaven skal prøve å få besvart.

1.5.3. REGIONAL MOBILISERING OG EUROPAKONTORENES FREMVEKST

Etter som regionaliseringsprosessen ble mer sentral i EU startet regionene selv med storstilt mobilisering i Brussel. De første til å mobilisere er regioner som kjennetegnes ved sterk politisk autonomi, regional nasjonalisme, eller er sterke økonomisk.

I dag er nærmest alle regionene i Europa representert i Brussel. Det er heller ingen nødvendighet at regionen er del av en medlemstat. Norge som ikke medlem har alle regionene representert i Brussel.

Regionskontorene, eller Europakontor som de ofte blir kalt, har som hovedoppgave å drive informasjonsutveksling mellom regionen de representerer og EU systemet. Lobbyvirksomhet er ofte sentralt, men også å skape kontaktnettverk. De kan dermed bidra med å skape samarbeid mellom regionale, nasjonale og overnasjonale myndigheter, samt være bindeledd for andre typer organisasjoner som næringslivsbedrifter, forskning- og utdanningsinstitusjoner og frivillige organisasjoner (Skard, 2007).

Regionalisering, og utviklingen av flernivåstyring har medført økende grad av innflytelse på beslutningsprosesser fra utenforstående aktører selve EU systemet. EU systemet i denne sammenhengen viser til prosessen mellom Europakommisjonen, Rådet og Europaparlamentet.

En annen faktor som blir sentral i samme periode er at det ikke bare er regionene som mobiliserer for å få innflytelse på EU-systemet. Det blir stadig mer vanlig at også næringslivsaktører starter mobilisering i Brussel. I norsk sammenheng finner vi blant annet Statoil og Norsk Hydro. Lokalt for Sørlandet er Agder Energi representert. Bedrifter ser det like viktig nå å være direkte tilstede hvor beslutningen blir til for å kunne drive effektiv lobbyvirksomhet og direkte deltakelse på arrangementer. Denne mobiliseringen gjelder også ikke statlige og frivillige organisasjoner. Bellona har for eksempel eget kontor i Brussel. EU har på mange måter blitt så stort og omfangene at de fleste former for organisasjoner har en eller annen form for interesse for enten direkte eller indirekte påvirkning eller deltakelse. Dette er felles for både offentlige organisasjoner, private næringslivsaktører, forskningsinstitusjoner, frivillige organisasjoner osv.

KAPITTEL 2

METODE

I dette kapitlet vil de samfunnsfaglige metodene som oppgaven bygger på for å belyse problemstillingen bli presentert. Det vil også bli diskutert forskjellige alternativer og forklaring på hvorfor de aktuelle metodene blir valgt.

Det er to metodetyper som vil bli benytte i oppgaven. Den første er en kvalitativ innholdsanalyse av dokumenter og det andre er kvalitativt intervju. Begge metodene ligger innfor kvalitative data, som betyr at data ikke er forekommer i tall og mål som kan brukes i matematisk regning, men forekommer i de fleste former for menneskelig kommunikasjon som tekst, lyd og film, oppførsel, symbolikk og artefakter (Gibbs, 2007: 2)

2.1. HVORFOR KVALITATIV FREMFOR KVANTITATIV

Innenfor samfunnsvitenskapelige metoder finner vi to klassiske metodetyper man kan benytte. Disse er kvalitativ metode og kvantitativ metode. Den store forskjellen er at man i kvantitative forskning samler inn sammenlignbare data fra et større utvalg av enheter. Disse dataene foreligger da oftest i en form for tall som kan benyttes i en statistisk analyse. Kvalitativ metode fokuserer på å samle data fra et mindre utvalg, disse kvalitative dataene vil bli behandlet i form av tekst fremfor tallkoding som i kvantitative undersøkelser (Hellevik, 2006: 110; Grønmo, 2007: 336). Undersøkelse av tekstdokumenter som jeg vil benytte meg av i denne oppgaven innebærer både transkripsjoner fra intervju og andre typer dokumenter, som for eksempel årsrapporter (Gibbs, 2007).

Det er ofte stor diskusjon om hvilken metodetype som bør benyttes, men det er ikke slik at dersom man velger den ene, er den andre helt uaktuell. Det finnes undersøkelser hvor man benytter begge typer metoder for å belyse og løse problemstillinger. Jeg har derimot bestemt

meg for å fokusere på kvalitativ metode fremfor kvantitativ metode og kombinasjonsbruk av begge.

Grunnen til at jeg valgte kvalitativt er at denne passer godt til min problemstilling. Jeg ønsker å forholde meg til et mindre utvalg, som jeg har mulighet til å kunne gå mer i dybden på med en intervju prosess for å belyse min problemstilling, fremfor å finne et stort utvalg som jeg kan gjøre en større statistisk undersøkelse på. Dette betyr at svarene jeg får ikke ville bli generaliserbare for et større utvalg, men det gir gode pekepinner på de spørsmål som er relevant for denne oppgaven (Grønmo, 2007).

En av de store fordelene med kvalitative metoder er at man ikke er avhengig av å samle inn alle dataene før prosessen med å undersøke og behandle dataene starter. Dette kan gjøres samtidig med innsamlingsprosessen. I kvantitative undersøkelser er dette vanskelig ettersom man forholder seg til et komplett datasett som ofte tar lang tid å lage. De finnes derimot muligheter for å bygge en undersøkelse på eksisterende datasett som ligger tilgjengelige fra tidligere forskning, men det er ikke tilfellet for min problemstilling. Det vil derfor også være mer tidseffektivt med kvalitativ metode for denne oppgaven.

2.2. KVALITATIV INNOLDSANALYSE AV DOKUMENTER

Innledningsvis i kapittelet nevnes det at to typer kvalitative metoder skal bli benyttet i denne oppgaven. Kvalitativ innholdsanalyse av dokumenter og kvalitativt intervju. Grønmo (2007: 187) beskriver kvalitativ innholdsanalyse på følgende måte:

«(...), bygger på systematisk gjennomgang av dokumenter med sikte på kategorisering av innholdet og registrering av data som er relevant for problemstillingen»

Slike undersøkelser kan gjøres både kvalitativt og kvantitativt, men det er i denne oppgaven helt naturlig å følge det kvalitative alternativet. Dette er fordi det er store forskjeller på hvordan disse metodetypene blir gjennomført innenfor dette området. I kvalitative innholdsanalyse velges det på forhånd ut et avklart fokus som inngår tema og det blir valgt ut konkrete dokumenter. Disse dokumenter vil da bli gjennomgått systematisk med tanke på

kildekritisk og kontekstuelle vurderinger, registrere relevant innhold og kategorisere det relevante innholdet. I kvantitative undersøkelser vil det bli utarbeidet et kodeskjema, hvor man vil velge ut tekster som gjennomgås systematisk i forhold til kodeskjemaet (Grønmo, 2007: 188). Det man må være oppmerksom på med den kvalitative undersøkelsen er at forsker kan både påvirke utvelgelsen og tolkningen av tekstdokumentene. (Grønmo, 2007: 188).

2.2.1. UTVALG AV DOKUMENTER

Dokumentene som blir benyttet i denne karteleggingsdelen er aktivitetsrapportene som Sørlandets Europakontor har laget. De aktuelle rapportene som vil gjennomgås er årene 2009, 2010 og 2011. Skal en se kritisk på dette er tre år en kort periode, men det foreligger ikke rapporter før 2009 som gjør at det vil bli behandlet en fullstendig periode. Ettersom Sørlandets Europakontor ble omorganisert i perioden mellom 2007 og 2009 vil disse rapporten da gi en total bruksoversikt av det nye europakontoret. Denne perioden vil beskrives som oppgavens avklarte fokus. Ettersom tema for undersøkelsen er å kartlegge bruken, vil valget av tekster naturlig falle på kontorets aktivitetsrapporter. Det kan i enkelte situasjoner være utfordring å få tilgang til dokumenter. Sørlandets Europakontor har vært svært behjelpelige med å finne frem til de dokumentene som oppgaven er avhengig av for å gjennomføre undersøkelsen.

Kildekritisk vurdering og kontekstuell vurdering:

Dette betyr at en ser på hvem som har laget dokumentet, hvem det er laget for, hvorvidt det er autentisk og troverdig (Grønmo, 2007: 190). Aktivitetsrapportene er laget av de ansatte ved Sørlandets Europakontor, for Sørlandets Europakontor, eiere og styre, for å kunne dokumenter utviklingen fra tidligere år, oppganger og nedganger og utviklingspotensialer osv. Det vil da være naturlig å anse slike dokumenter som både selvkritiske og korrekt beskrivelse av Sørlandets Europakontor, og derfor kan betraktes av utenforstående som både autentiske og troverdige i forhold til virkeligheten.

2.3. KVALITATIVT INTERVJU

Den kvalitative innholds-undersøkelsen av dokumenter har som hensikt å kartlegge bruken av Sørlandets Europakontor. De kvalitative intervjuene vil ha som hensikt å belyse hvorfor bruken er som den er, hvilke synspunkter de utvalgte aktørene har på bruken, og eventuelt kommentarer og løsninger utvalget har på spørsmål tilknyttet bruk.

I en undersøkelse av case, blir intervju regnet som en av de viktigste kildene til informasjon. En av grunnene er at man ønsker en innsamling av data gjennom dialog, fremfor for eksempel spørreskjema. Dette vil gjøre at det vil være mer flytende strøm av informasjon, fremfor rigide svaralternativer (Yin, 2009).

Det blir ofte skilt mellom tre typer intervjuer. Dette er dybdeintervju, fokusintervju og strukturerte intervju eller utspørring (Yin, 2009). De to første blir ofte kategorisert som uformell intervju (Grønmo, 2007). Hovedforskjellen mellom disse typene er fokus på dybdeinnholdet og tidsperiode, men hvor alle er knyttet opp mot en intervjuguide.

Dybdeintervju:

Et dybdeintervju kan i teorien gå over en lengre periode, alt fra et enkelt møte til over en lengre tidsperiode med flere møter. Intervjuet har en veldig løs intervjuguide og krever en flytende dialog mellom respondent og forsker. Informasjon er ofte tosidig, hvor respondenten kan stille spørsmål tilbake, komme med innspill og kommentarer på den videre prosessen i undersøkelsen (Yin, 2009: 107).

Fokusintervju:

Denne typen intervju har likheter med dybdeintervjuet hvor det bygger på en løs intervjuguide men går over en kortere tidsperiode. Eksempelvis en time. Det som er viktig her er at intervjuet bygges opp rundt sentrale spørsmål og fakta som forskningen har vært innom på forhånd, og unngår uklare svar, åpne svar og avsporing fra problemstillingen (Yin, 2009: 107).

Strukturert intervju:

Denne intervjuformen har en rigid intervjuguide hvor spørsmålene er utformet slik at respondenten ikke har mye frihetsformulering i svarene. Dette vil da bli mer likt en surveyundersøkelse i data (Yin, 2009).

Intervjuene som vil bli benyttet i denne oppgaven vil være av typen dybdeintervju og fokusintervju. Utvalget vil bli bestående av tre forskjellige typer aktører. Disse er Sørlandets Europakontor, næringslivsaktører, og andre alternative aktører. Intervjuet som vil bli gjennomført med Sørlandets Europakontor forutsetter jeg på forhånd som et dybdeintervju. Det vil være naturlig å starte med dette intervjuet ettersom Sørlandets Europakontor er kilden til problemstillingen og for at Sørlandets Europakontor skal kunne ha mulighet til å fremme sine innspill og kommentarer før en starter å intervju resten av utvalget.

Næringslivet vil bygge mer på fokusintervju ettersom tidsaspektet spiller en større rolle her, enn hos Sørlandets Europakontor. Intervjuene blir beregnet til å ta i underkant av en time. For å disponere tiden riktig er det viktig å gå rett på sak og vite at man stiller de rette spørsmålene når intervjuet er i gang. Skulle intervjuene ikke være gode nok vil hele metodegrunnlaget være under kritisk vurdering.

De andre alternative aktørene som blir intervjuet vil også gå over en korter tidsperiode, men det er viktig at de bygger på en flytende og løs intervjuguide, ettersom det er viktig å kunne få deres synspunkter, fremfor at forskeren styrer intervjuet i den retningen som er best egnet for forskeren selv.

Det er noen konkrete fordeler og ulemper med intervju. For det første må man være oppmerksom på at det er fare for å påvirke respondenten og intervjuet. Dette vil ikke være bra i en forskningsundersøkelse hvor forsker er nødt til å stille seg nøytral i intervjuprosessen. For det andre kan kommunikasjonen fungere dårlig mellom respondenten og intervjuer. Dette er hovedsakelig mest påvirkende i uformelle intervjuer. For det tredje kan respondenter holde tilbake svar dersom de ikke føler seg komfortable med hvordan datamaterialet blir behandlet og publisert i ettertid. Det er derfor viktig at intervjuer gir god informasjon om hvordan data blir behandlet og for hvilket formål det gjelder (Grønmo, 2007).

2.4. UTVALGET AV RESPONDENTER

Utvalget som er valgt for kvalitative intervju er sentrale aktører som kan ha nyttig informasjon for å belyse problemstillingen. Den første respondenten vil være Sørlandets Europakontor, videre vil det være nødvendig å komme i kontakt med næringslivet. I en intervjuopprosess vil det være hensiktsmessig å gå direkte til sentrale næringsklyngene i regionen fremfor bedrift for bedrift. De aktuelle klyngene er NCE NODE (olje- og gassnæringen) og Eyde-nettverket (prosessindustrien), Digin (IKT sektoren) og Arena Usus (Reiseliv, opplevelses- og kulturnæring). Årsaken for at nettopp næringsklynger ble valgt har også med det at Sørlandets Europakontor selv har sett ut næringsklynger som den første veien å gå når de skal tilnærme seg næringslivet. Disse fire klyngene ble valgt fordi de på en eller annen måte denne vært i uformell eller formell kontakt med Sørlandets Europakontor tidligere. Den siste delen av utvalget vil være alternative aktører som kan være aktuelle å bruke for næringslivsaktører i Brussel. De utvalgte for denne oppgaven er NHO Brussel og Den Norske EU-delegasjonen. Samtlige intervjuer ble gjennomført i perioden september og oktober, høsten 2012.

2.4.1. SØRLANDETS EUROPAKONTOR OG ALTERNATIVE AKTØRER I BRUSSEL

Sørlandets Europakontor:

Det vil være naturlig å starte en intervjuopprosess Sørlandets Europakontor som er selve kjernen til problemstillingen. Det vil også være viktig å intervju alle de sentrale personene ved kontoret, nærmere bestemt daglig leder i Kristiansand og leder for avdelingen i Brussel. Disse intervjuene vil sette søkelyset på hvordan kontoret selv oppfatter bruken fra næringslivet.

Alle de fast ansatte med Sørlandets Europakontor vil bli intervjuet, men det har blitt avtalt at kontoret som respondent i analysen vil svare med en felles stemme.

(Sørlandets Europakontor)

Sentrale spørsmål til Sørlandets Europakontor:

1. Hvilke inntrykk har du om næringslivets interesse for Sørlandets Europakontor?
2. Hva mener du er årsaken til at sørlandsbedrifter i så liten grad anvender Sørlandets Europakontor?
3. Hva kan Sørlandets Europakontor tilby næringslivet?
4. Har Sørlandets Europakontor interessert seg nok for næringslivet?
5. Eksempler på hvor kontoret har bidratt tilknyttet næringslivet?
6. Eksempler på alternative kontorer og «best practice»?
7. Eventuelle kommentarer?

Alternative aktører i Brussel:

En av grunnene for at Sørlandets Europakontor blir lite benyttet av næringslivet kan være at næringslivsaktører benytter seg av andre alternative tjenester når det kommer til EU relaterte saker. I den sammenheng vil det være naturlig å intervju eksempler på alternative aktører.

NHO BRUSSEL

NHO Brussel er avdelingskontoret til næringslivets hovedorganisasjon (NHO). De fleste norske bedriftene er som regel medlem av NHO, som dermed vil gjøre dette til et naturlig alternativ å kontakte for næringslivet.

NHO Brussels virksomhet er rettet mot både egen hovedorganisasjon, medlemsbedrifter og EU-systemet. Kontoret utvikler kompetanse og informasjon om EU internt i NHO.

(NHO Brussel)

DEN NORSKE EU-DELEGASJONEN

EU-delegasjonen beskrives ofte som en norsk regjering i miniatyr. Alle de norske departementene har egne råd som representerer dem i Brussel. I denne sammenhengen var det dermed nødvendig å intervjuer råden for nærings- og handelsdepartementet.

(EU-delegasjonen)

Sentrale spørsmål til alternative aktører i Brussel:

1. Gi en beskrivelse om hvordan organisasjonen virker som et servicekontor og kompetansekilde for det private næringslivet i Brussel?
2. I hvilken grad har næringsklyngen på Agder benyttet deres organisasjon?
3. Kan du gi eksempler på bedrifter, eller bransjeorganisasjoner, som dere har jobbet tett med når det gjelder EU relaterte spørsmål?
4. Har du eksempler på Brusselkontor som du vil trekke fram som «best case (practice)» når det gjelder næringslivsfremming i Norge.
5. Eventuelle kommentarer?

2.4.2. NÆRIGSLIVET

Næringslivsaktører er på sett og vis de som faktisk kan svare på hvorfor kontoret ikke blir benyttet. Men hvorfor velge næringsklynger når det er snakk om næringslivsaktører?

Næringsklyngene som respondent har noen klare fordeler. Klyngen kan nødvendigvis ikke snakke for en og en bedrift, men de kan snakke for bransjen de representerer. Klyngene har ikke ansvar for å konstruere arbeidsoppgaver, men jobber etter hva klyngens medlemsbedrifter etterspør fra dem. Dette betyr at dersom det er en etterspørsel om EU relaterte saker innad i klyngens medlemsbedrifter, ville dette også stå på dagsorden i selve klyngen.

Sørlandets Europakontor har selv utpekt klyngene som aktuelle aktører å gå i dialog med når det gjelder å jobbe med næringslivet. Hovedgrunnen til dette er at Sørlandets Europakontor ser på klyngene som en døråpner for å komme inn til næringslivsbedriftene på Agder. Spørsmål om innpass i næringslivet er noe kontoret selv beskriver som en større utfordring.

Sørlandet har flere næringsklynger. De som er utvalgt har fra før vært i kontakt med Sørlandets Europakontor og har en viss kjennskap til kontoret. Utvalget av næringsklynger gir også variasjon i bransjer.

NCE NODE

Norwegian Offshore & Drilling Engineering (NODE) representerer olje- og gassnæringen på Sørlandet. Klyngen ble etablert i 2005 og har per 2012, 59 medlemsbedrifter som til sammen har over 10000 ansatte. I 2010 hadde NODE en total omsetning på over 40 milliarder norske kroner.

Visjonen til NCE NODE er «å bidra til at olje- og gassnæringen på Sørlandet forblir verdensledende, uansett konkurranse». Klyngen beskriver seg selv som en global varsomhet.

Klyngen fikk i 2006 status som Arena hovedprosjekt. Forkortelsen NCE står for «Norwegian Centre of Expertise» og er en status NODE fikk tildelt i 2009. I 2012 fikk NODE den fremste utmerkelsen for velfungerende klyngesamarbeid, en såkalt «gullsertifisering» i European Cluster Conference i Wien.

NCE NODE har sitt hovedkontor i Sørlandets Kunnskapspark i Kristiansand.

(NCE NODE)

EYDE-NETTVERKET

Eyde-nettverket ble stiftet i 2007 av ni prosessindustribedrifter på Sørlandet. Nettverket jobber for å øke bedriftenes konkurransekraft. Redusere det de kaller «foot print», som betyr miljøpåvirkninger som følge av egen produksjon. De skal bli mer robuste i forhold til endringer i konjunktur og rammebetingelser samt videreutvikle virksomhetene.

Medlemsbedriftene i Eyde er internasjonalt eid, hvor de lokale bedriftene er avdelinger i større multinasjonale selskaper. Klyngen blir finansiert av sine medlemsbedrifter ved

kontingent og egeninnsats, og økonomiske bidrag fra Vest-Agder- og Aust-Agder fylkeskommune og Innovasjon Norge.

Eyde-nettverket ble i 2010 del av Arena-programmet som er et felles satsingsprosjekt for Innovasjon Norge, SIVA og Forskningsrådet.

Faglig fokus i Eyde-nettverket er energi- og miljø forum, forskning- og teknologisamarbeid, HR kompetanse, produktivitetsforbedring (Lean), automasjonsforum og HMS forum.

Eyde-nettverket har sitt hovedkontor i Arendal.

(Eyde-nettverket)

DIGIN

Visjonen til Digin er «å skape en sentral nasjonal posisjon for den IKT relaterte næringen på Agder, gjennom aktiv tilrettelegging av prosjekter, samarbeid, kunnskap og kapital».

Digin består av 70 små og mellomstore IKT-bedrifter på Sørlandet og er med det en av Norges største næringsklynger innen IKT. Medlemsbedriftene i Digin er ofte små og spesialiserte. Dette gjør at de ofte er ledene innen nisjer i IKT-bransjen. Dette gjør at det er mye medlemsbedriftene ikke kan og er avhengig av å finne sammen med andre bedrifter i samme situasjon for å kunne løse større oppgaver sammen.

Digin fungerer som en digital machmaker. Bedriften kan finne potensielle samarbeidspartnere, knytte kontakter og drive felles engasjementer. Klyngen kobler kompetanse og videreutvikling av allerede sterke kunnskapsmiljøer og styrker innovasjon og konkurransedyktighet for IKT-kompetansen på Sørlandet.

Digin har sitt hovedkontor i Sørlandets Kunnskapspark i Kristiansand.

(Digin)

ARENA USUS

Arena Usus er et klyngenettverk som representerer reiseliv, opplevelses- og kulturnæringen på Sørlandet. Klyngen har et fokus på gjenkjøp og verdien av eksisterende kunder. USUS ble grunnlagt i 2010 og hadde da 15 medlemsbedrifter. I klyngens andre år hadde antallet økt til 47, og fra høsten 2012 består USUS av totalt 75 medlemsbedrifter.

Arena Usus beskriver sine kunder for klyngens beste markedsførere. De mener det er en stor verdi å arbeide med eksisterende kunder fremfor å jakte de ukjente kundene. Med dette fokuset mener Arena Usus at medlemsbedriftene kan jobbe med å styrke sin innovasjonskraft, verdiskapning og konkurranseevne.

Klyngen er en del av det nasjonale Arena-programmet i regi av Innovasjon Norge, SIVA og Forskningsrådet.

Medlemsbedriftene i Arena Usus er av forskjellige bakgrunner. De blir inndelt i gjestestrømmer, distributør, innholdsleverandører, infrastruktur, (utviklingsaktører) og (FoU aktører). Noen av de største medlemsbedriftene er Color Line AS og Dyreparken Utvikling.

Arena Usus har sitt hovedkontor i Sørlandets Kunnskapspark i Kristiansand.

(Arena Usus)

Sentrale spørsmål til næringslivet:

1. Kjenner du til Sørlandets Europakontors tilknyttet næringslivsvirksomhet?
2. I hvilken grad benytter dere medlemsbedrifter seg av Sørlandets Europakontor?
3. Konkrete eksempler hvor Sørlandets Europakontor ble benyttet?
4. Bakenforliggende årsaken for at så få bedrifter benytter seg av Sørlandets Europakontor?
5. Hvordan må Sørlandets Europakontor utvikle seg for å kunne være en aktuell samarbeidspartner for deres medlemsbedrifter?
6. Eksempler på alternative kontorer som kan brukes?
7. Eventuelle kommentarer?

KAPITTEL 3

TEORI

3.1. TEORI, FORKLARENDE VARIABLER OG HYPOTESER

I dette kapitlet vil de teoretiske tilnærmingene bli presentert. Teoriene vil prøve å belyse oppgavens problemstilling. Det vil bli tatt utgangspunkt i tre samfunnsvitenskapelige teorier som kan forklare bruk, eller fravær av bruk. Disse tre er situasjonsbetingelsesteori, ressursavhengighetsteori og ressursbasert strategi.

Det vil først bli gitt en generell beskrivelse av de tre valgte teoriene. Teoriene vil så settes mer konkret opp til selve problemstillingen. Ut i fra de fire teoriene vil hypoteser bli utledet for å belyse problemstillingen.

3.2. SITUASJONSBETINGELSESTEORI

Den første teorien som skal benyttes er situasjonsbetingelsesteori (eng: Contingency Theory). Teorien handler i korte trekk om hvordan organisasjoner blir utformet og er blitt en vanlig del av organisasjonsteoriene. Den ble hovedsakelig utarbeidet gjennom arbeid som Tom Burns og G. M. Stalkers *The Management of Innovation* fra 1961 og senere Paul Lawrence og Jay Lorsch bok *Organization and Environment - Managing Differentiation and Integration* fra 1967 (Donaldson: 2009; Jaffee: 2001) gjennomførte på 60 tallet.

Et av de mest sentrale poengene med situasjonsbetingelsesteori er å se på omgivelsene til en organisasjon. Et nøkkelpoeng som kom ut av forskningen til Lawrence og Lorsch var at nivå av sikkerhet eller stabilitet i omgivelsene er en sentral dimensjon for organisasjoners utvikling. Dette nivået kan defineres av tre faktorer, (1) nivå av konkurrenter, (2) endringer i produkt innovasjon og (3) forutsigbarhet tilknyttet forsyning og etterspørsel av inputs og outputs (Jaffee: 2001).

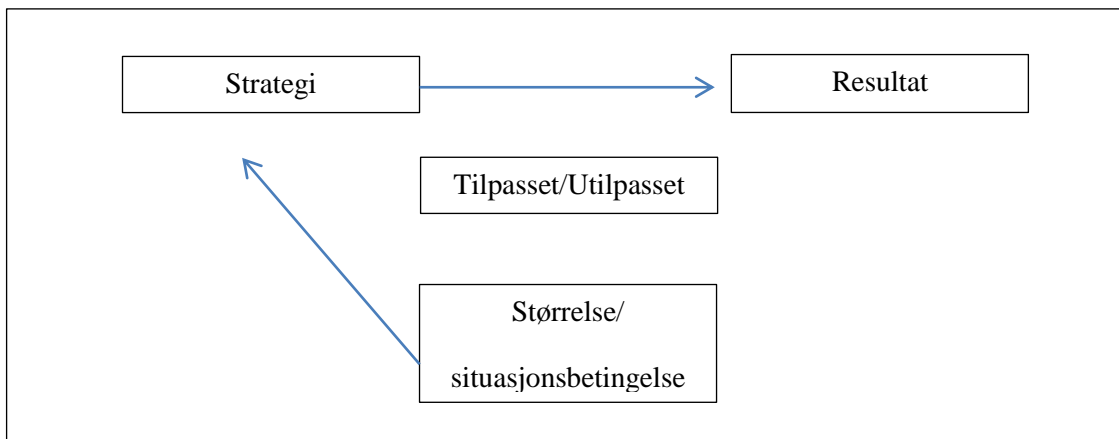
Resultatene fra Lawrence og Lorsch viser til en positiv korrelasjon mellom sikkerhet og stabilitet i omgivelsene og nivå av formalisering av organisasjonsstrukturen (Jaffee: 2001). I stabile omgivelser kan organisasjoner ha høyere grad av formalisering som gjør strukturen mer rigid. En effekt av dette vil være at organisasjonen har vanskelig for raske endringer skulle dette bli nødvendig. I ustabile omgivelser er det nødvendighet for å kunne gjennomføre raske endringer som igjen medfører høyere nivå av uformelle trekk i organisasjonsstrukturen.

Et annen viktig funn som kom fra forskningen var at det ikke bare var organisasjonen selv som var avhengig av sikkerhet og stabilitet i omgivelsene, men at en organisasjon har flere undernivå som har samme forutsetningene for sikkerhet og stabilitet. Lawrence og Lorsch nevner da spesielt produksjon, salg og forskning- og utvikling som viktige undernivåer (Jaffee: 2001).

Forskningen gjort av Lawrence og Lorsch beskrives som å være en komplementerende forskning av den som ble gjort av Burns og Stalker i 1961 (Jaffee: 2001). Hovedpoenget til Burns og Stalker var å se på interne strukturer og ledelsesstiler i forskjellige typer organisasjoner. Resultatene viste til at det var stor grad av variasjon som resulterte i situasjonsbetingelsesteoriens klassiske inndeling mellom mekaniske organisasjoner og organiske organisasjoner (Donaldson: 2009; Jaffee: 2001). Denne inndelingen av teorien blir benyttet videre av blant andre Lex Donaldson (2009), i hans bok *The Contingency Theory of Organizations*.

Donaldson (2009) sier at en organisasjon ut i fra sine situasjonsbetingelser må velge en struktur som gjør den tilpasningsdyktig (eng: fit) i sine omgivelser for å kunne oppnå resultater. Resultat er på sikt nødvendig for at en organisasjon skal kunne overleve. De er derfor viktig at organisasjoner blir skapt ut av situasjonsbetingelser fordi organisasjonen er avhengig av å være tilpasset for ikke å unngå tap av resultater.

Figur 3.1. Organisasjoner i omgivelser



Det er tre sentrale elementer som avgjør en organisasjons situasjonsbetingelser ifølge Donaldson. Dette er omgivelsene organisasjonen er en del av, organisasjonens strategi og organisasjonens størrelse.

Dette blir illustrert i figur 3.1. Organisasjoners størrelse ligger som en situasjonsbetingelse for hvordan organisasjonen valg av strategi. Strategien har som hovedformål at organisasjonen vil kunne nå sine satte mål og visjoner med positive resultater. Dersom organisasjonen klarer dette vil den bli beskrevet som tilpasset. Dersom resultatene uteblir vil organisasjonen bli beskrevet som utilpasset. Det å være utilpasset vil medføre at organisasjonen må gå gjennom endring i enten første ledd som er strategien, eller andre ledd som er størrelsen eller situasjonsbetingelsene.

Omgivelser:

Når det gjelder omgivelsene har det seg slik at de fleste organisasjoner har en fordel av at disse er stabile. Med stabilitet er det enklere for organisasjonene å være tilpasningsdyktige og oppnå positive resultater. Stabile omgivelser er derimot ingen selvfølge, og organisasjoner har ikke nødvendigvis så mye kontroll på hvordan omgivelsene utvikler seg. Det er noen enkelte elementer som er vanlige til å påvirke stabiliteten i omgivelsene.

Det første er teknologiske endringer. Dette medfører at organisasjoner må endre seg for ikke å bli forbigått av konkurrerende organisasjoner når ny teknologi blir tilgjengelig. Eksempler på

denne type hendelser har en sett i mobilindustrien. Smarttelefonene medførte en så stor endring innen industrien at ledende selskaper som Nokia ikke fanget opp de teknologiske endringene fort nok og tapte markedsandelen til for eksempel Apple og Samsung (Steger: 2009). Det andre er endringer i markedet. Dette kan igjen medføre at hele grunnlaget som en organisasjon er etablert på forsvinner, noe som medfører enorme endringer for å overleve. Eksempler kan man se i energi. Skulle man finne nye og mer effektive energikilder kan dette ha stor effekt på eksisterende aktører innen felt som kan bli satt under sterkt press. Fornybar energi versus ikkefornybar energi. Det er også eksempler på at ressurser kan medføre endringer i omgivelsene. Dette vil jeg komme mer tilbake til under delen om ressursavhengighetsteori senere i kapitlet.

Omgivelsene medfører også hvorvidt organisasjoner er mekaniske eller organiske. Dette betyr at dersom en organisasjon er mekanisk, er det ofte snakk om en hierarkisk struktur, som medfører at organisasjonen blir styrt fra en sentralisert ledelse og en er avhengig av deres kunnskap og informasjon for å gjennomføre effektive beslutninger. De mekaniske organisasjonene er som nevnt best egnet i stabile omgivelser. Organiske organisasjoner her bedre forutsetninger i mer ustabile omgivelser og legger opp til større grad av desentralisering, samt høyere grad av deltakelse i en mer innovativ beslutningsprosess.

«*Task uncertainty*»:

Usikkerhet, eller oppgaveusikkerhet blir i engelsk litteratur oversatt «*task uncertainty*» og er et sentralt begrep innenfor situasjonsbetingelsesteorien.

Donaldson (2007) beskriver følgende faktorer som avgjørende situasjonsbetingelser tilknyttet usikkerhet i en organisasjon. Dette er teknologi, teknologiendringer, innovasjon og endring i omgivelsene. Donaldson sier at endringer i omgivelsene og endringer i teknologi kan skape usikkerhet i hvordan oppgaver gjennomføres i en organisasjon. Usikkerheten kan bli styrket ytterlig dersom organisasjonen er avhengig av innovasjon og nytenking, som igjen kan komme av endringer i omgivelsene eller teknologien.

Økning av usikkerhet over lengre tid kan kreve at en organisasjon må endre sin organisasjonsstruktur. Dette gjelder hovedsakelig dersom organisasjonen er av mekanisk struktur, og da må endres til organisk struktur (Donaldson, 2007).

Donaldson (2007: 37) forklarer forskjellen på mekanisk og organisk struktur ut i fra det klassiske arbeidet i situasjonsbetingelsesteorien til Burns og Stalker. De defineres mekanisk struktur følgende. Mekanisk struktur viser til hierarkisk organisasjonsstrukturer hvor oppgavegjennomføring blir organisert inn i spesialiserte roller. Organisk struktur defineres som at oppgavegjennomføringen er mer delt blant de ansatte som mer fleksibilitet og bruker større grad av delt ansvar.

Ut i fra denne teorien kan usikkerhet for en organisasjons resultere i at organisasjonen må gjennom en endringsprosess. Dette kan bli satt opp i følgende figur:

Figur: 3.2. Usikkerhet i omgivelsene

		Endring	
		Lav	Høy
Usikkerhet/ kompleksitet	Lav	En aktør vil ha lav grad av usikkerhet i sine omgivelser. Det vil også være lav av endringsbehov. Eksempler kan være der en bransje er stabil og endringer i omgivelsene er forutsigbare.	En aktør vil ha lav grad av usikkerhet i sine omgivelser, men aktøren vil ha høyre grad av endringsbehov. Eksempler kan være der en bransje er stabil men der nødvendige endringer kan forekommer uforutsigbart.
	Høy	En aktør vil ha høy grad av usikkerhet i sine omgivelser, men lav grad av endring. Eksempler kan være der bransjer er ustabile, og hvor nødvendige endringer går sakte på grunn av geografisk forankring.	En aktør har høy grad av usikkerhet i sine omgivelser og høy grad av endringsbehov. Eksempler er bransjer som er ustabile og behov for nødvendige endringer kommer uforutsett.

Struktur:

Det andre elementet som Donaldson (2009) beskriver er struktur. Han skiller her mellom to hovedskiller. Funksjonell struktur som en ensidig strategi og divisjonalisert struktur som passer en variert strategi.

Størrelse:

Størrelse er det tredje sentrale elementet som Donaldson (2007) beskriver. I denne sammenhengen viser størrelse til den byråkratiske strukturen til en organisasjon, med andre ord antall ansatte. Poenget er at antall ansatte vil påvirke en organisasjons struktur.

Han snakker da om ansatte i en organisasjon og hvordan dette påvirkes ved for eksempel vekst. En organisasjon i vekst vil ha økning av arbeidsoppgaver, som vil medføre en økning av organisasjonens ansatte. Dersom disse økningen ikke går parallelt vil man kunne få overbelastning på organisasjonens struktur som igjen kan påvirke organisasjonens resultater.

Teorien argumenterer for at en organisasjons struktur og størrelse setter betingelser for hvilke strategi organisasjonen kan benytte. Strategien er igjen det avgjørende leddet for hvilke resultater organisasjonen sitter igjen med på sine mål. Situasjonetsbetingelsesteori argumenterer så for at det må være en tilpasning (oversetting av originalbegrepet, fit) mellom disse leddene. Dersom det ikke er tilpasning forklarer teorien dette som utilpasset (misfit). I normale omstendigheter vil organisasjonen som er utilpasset gå gjennom en endringsprosess, som først vil se på feil ved strategien, og videre organisasjonens struktur og størrelse for å kunne endre med det mål å bli tilpasset. Organisasjoner med sterke økonomiske ressurser vil i perioder kunne fungere videre i utilpasset tilstand, men organisasjoner er avhengige av å vise til positive resultater over tid for å kunne overleve i sine omgivelser.

3.2.1. OPPSUMERING

Hvordan kan situasjonsbetingelsesteori benyttes for å belyse oppgavens problemstilling?

Et av de mest sentrale begrepene i situasjonsbetingelsesteorien er størrelse. Poenget som er vist i dette kapitlet er at en organisasjons størrelse vil sette betingelser for hvordan en organisasjon kan handle i sine omgivelser. Størrelsen defineres av antall ansatte i organisasjonen, og i organisasjonsteori skiller oftest mellom små, mellomstore og store organisasjoner.

Størrelse vil være bakgrunn for to hypoteser i denne oppgaven. Den første ser på trekk ved Sørlandets Europakontor. Sørlandets Europakontor som organisasjonen vil gå under betegnelsen liten. I forhold til sin visjon til å håndtere tre omfattende målgrupper kan en derfor anta at kontorets størrelse vil være for liten og ut i fra situasjonsbetingelsesteorien være utilpasset.

Den andre hypotesen ser på trekk ved næringslivet. Størrelse vil også ha en forklarende årsak på næringslivet ettersom små og store organisasjoner vil ha forskjellige betingelser i omgivelsene. Hypotesen sier derfor at store organisasjoner vil ha større forutsetninger for å kunne ta ekstra arbeidsoppgaver internt, der små organisasjoner er mer avhengige av eksterne støttetjenester som for eksempel Sørlandets Europakontor. For å bruke situasjonsbetingelsesteori for å belyse oppgavens problemstilling har følgende hypoteser blitt utledet:

Hypotese 1: Sørlandets Europakontor har for liten størrelse (ressurskapasitet tilknyttet fast ansatte), til å kunne oppnå positivt resultat i samtlige målgrupper.

Hypotese 2: Store næringslivsaktører er i mindre grad avhengige av kontakt med Sørlandets Europakontor, og velger å ikke bruke kontorets tjenester.

Det andre sentrale begrepet som situasjonsbetingelse belyser er usikkerhet. Organisasjoner utarbeider strategier for å bli best tilpasset i sine omgivelser. Tilpasning gjør at organisasjoner har mindre usikkerhet. For næringslivet på Agder kan usikkerhet være en forklarende variabel for hvorfor bruken av Sørlandets Europakontor er så liten. Antakelsen er at organisasjoner med høy grad av usikkerhet er mer avhengige av eksterne tilbud som for eksempel Sørlandets Europakontor, enn organisasjoner med lav grad av usikkerhet. For å bruke situasjonsbetingelsesteori for å belyse oppgavens problemstilling har følgende hypoteser blitt utledet:

Hypotese 3: Aktører som er under høy grad av usikkerhet/kompleksitet er i større grad avhengige av eksterne tjenestetilbud som for eksempel Sørlandets Europakontor, enn hva aktører med lav grad av usikkerhet/kompleksitet.

3.3. RESSURSAVHENGIGHETSTEORI

Den andre teorien som vil bli benyttet i denne oppgaven for å belyse problemstillingen er ressursavhengighet. Sentrale bidragsytere innenfor denne teorien er Jeffery Pfeffer og Gerald R. Salancik (1978) (Jaffee: 2001). De sier at organisasjoner trenger ressurser for å overleve. For å få tilgang til disse ressursene er organisasjonen avhengig av å samhandle og kommunisere med andre organisasjoner som kontrollerer disse ressursene. Ettersom organisasjonen ikke besitter de ressursene den er avhengig av, kan ressursoppkjøp bli både problematisk og usikre (1978: 258).

Videre forklarer Pfeffer og Salancik (1978) hva som kan være eventuelle problemer og usikkerhetsmomenter. Det første er at de som kontrollerer ressursene kan være upålitelige. Dette er spesielt vanlig dersom det er snakk om knappe ressurser. Det andre er dersom en organisasjon overlevelse er avhengig av en ressurs den ikke besitter selv. I et slikt scenario vil organisasjonen som besitter den aktuelle ressursen ha en styrket maktposisjon i organisasjonenes samhandling. Organisasjoners overlevelse kan til en vis grad forklares med organisasjonens egenskaper til å takle omgivelsenes situasjonsbetingelser. Det er derfor en viss overlapping mellom ressursavhengighetsteori og situasjonsbetingelsesteori.

Pfeffer og Salancik (1978) skriver videre at for å forstå en organisasjons oppførsel, må man forstå organisasjonens økologi. Et sentralt poeng her er igjen omgivelsene organisasjonen er en del av. Organisasjoner er nødt til å ha en form for eksistensgrunnlag. Dette grunnlaget vil

på mange måter styre utviklingen av organisasjonen. Økende etterspørsel legger grunnlag for vekst, samt at dette også vil tiltrekke en økende grad av konkurranse. Dette kan kort oppsummeres ved at organisasjoner er avhengige av sine omgivelser ettersom de finner sine ressurser fra de samme omgivelsene.

W. Richard Scott (2007) beskriver tre hovedideer innen ressursavhengighetsteori for å forklare hvordan organisasjoner håndterer sine forhold til andre organisasjoner. Det første er sosial kontekst, som betyr at mye av hva en organisasjon foretar seg, ofte er en respons på andre organisasjoners handlinger. Det andre som trekker frem er at organisasjoner kan spille på en vid variasjon av strategier for å forsterke organisasjonens autonomi samt følge organisasjoners interesser. Det tredje Scott nevner er makt. Makt, og da ikke bare nødvendigvis rasjonalitet eller effektivitet, er viktig for å forstå hva som foregår innad i en organisasjon, samt hvilke eksterne handlinger organisasjonen foretar seg (Scott: 2009).

«Task environment»:

Dette viser til de elementene av organisasjonsomgivelsene som har direkte påvirkning på organisasjoners evner til å gjennomføre de produksjonsrelaterte oppgavene den er satt til å gjøre. Det er fire sentrale elementer å ta stilling til.

Det første er forbrukerne til organisasjoners outputs. Eksempler kan være kunder, klienter, distributører og forhandlere. Det andre er leverandører av organisasjonens materialer. Dette kan være personer, fysiske materialer, informasjon eller finansielle materialer. Det tredje er konkurrenter. Da gjelder det for både forbrukerne og leverandørene. Det fjerde og siste elementet er regulerende grupper, hvor klassiske eksempler er myndigheter, handelsorganisasjoner eller arbeidstakerorganisasjoner (Jaffee: 2001).

3.3.1. OPPSUMERING

Hvordan kan ressursavhengighetsteori benyttes for å belyse oppgavens problemstilling?

Et av de sentrale begrepene ved teorien er at organisasjoner trenger ressurser for å overleve i sine omgivelser. En viktig ressurs kan være økonomiske ressurser. Økonomi kan spille en stor rolle innen makt og kan gjøre at en organisasjon kan få fortinn på sine konkurrenter i å få kontroll over ressurser eller tilgang til ressurser. Ut i fra teorien vil følgende hypotese bli utledet:

Hypotese 4: Næringslivsaktører med sterke økonomiske ressurser vil ha mindre bruksnytte av Sørlandets Europakontor, enn aktører med begrensede økonomiske ressurser.

Et annet sentralt poeng med ressursavhengighet er at organisasjon A måtte samhandle og kommunisere med andre organisasjoner som kontrollerer de ressursene organisasjon A trenger. Dette betyr at omgivelsen til en organisasjon er veldig viktig. For næringslivet vil omgivelsen ofte være det markedet de opererer innenfor. Skulle for eksempel en bedrift hovedsakelig operere i det asiatiske, eller nord amerikanske markedet, vil en antakelse være at det europeiske markedet vil bli nedprioritert ettersom organisasjonen er ressursavhengig av de andre markedene. Ut i fra dette vil følgende hypotese bli utledet:

Hypotese 5: Dersom det europeiske markedet ikke er relevant for en næringslivsaktør, vil de ikke sette av ressurser til overvåking av dette markedet.

Ressursavhengighet kan bli knyttet opp mot politiske avgjørelser. Dette gjenspeiler at politikk kan ha følger for en organisasjons tilgang til ressurser og det vil derfor i enkelte tilfeller være nødvendig for organisasjoner å delta aktivt i politiske beslutningsorgan for å holde sin posisjon i omgivelsene. EU-lovgivning og EU-regelverk er som kjent internasjonal politikk

som strekker seg lengre en EUs grenser. Næringslivsaktører kan være ressursavhengige av beslutninger som tas i for eksempel EU-systemet. Ut i fra dette utledes følgende hypotese for å belyse problemstilling:

Hypotese 6: Dersom en næringslivsaktør ikke blir påvirket av EU, vil den ikke bruke ressurser på å påvirke EUs utforming av lovgivning og regelverk.

3.4. RESSURSBASERT STRATEGI

Ressursbasert strategi (eng. resource-based view) er et vanlig begrep innenfor strategilitteraturen. Utgangspunktet er å forklare aktørers konkurranseevne ut fra aktørens ressurser (Roos, van Krough & Roos, 2005). De forklarer det som sentralt for en aktør å utvikle og opprettholde konkurransefortrinn og at dette defineres av hvilke ressurser en aktør disponerer og hvordan de anvendes.

Bente R. Løwendal og Fred E. Wenstøp (2010: 175) beskriver ressursbasert strategi som en aktørs styrker og svakheter. En ressurs som trekkes frem er verdifull kompetanse. Med andre ord vil dette si at ansatte i en organisasjon først og fremst besitter en nyttig kompetanse som organisasjonen nyter godt av. Det vil også si organisasjoner ønsker å bygge opp organisasjonsmessig kompetanse, slik at ansatte kan lære av hverandre og utvikle «best practice» på sitt fagfelt.

Kompetanse på et individnivå beskrives av Løwendal og Wenstøp (2010) som en kombinasjon av kunnskap, ferdighet og evne. Kunnskap blir definert som det man lærer fra for eksempel utdanning eller kurs. Ferdigheter defineres som trening på kunnskapen for å bli best på det en driver med. Evne defineres som hvor fort man kan lære og hvor god en kan bli dersom det settes av tid og krefter for å utvikle best form for kompetanse. Kompetanse blir deretter delt inn i følgende fem kategorier:

Den første kategorien er *oppgaverettet kompetanse* som vi si at kompetansen er knyttet til en bestemt type jobb. Dette beskrives ofte som fagkompetanse som betyr at det settes krav til utdanning, vitnemål, sertifiseringer og lignede (Løwendal & Wenstøp, 2010).

Den andre kategorien er *jobbmestringskompetanse* som beskrives som en mer generell kompetanse for å takle forskjellige jobbsituasjoner som for eksempel stress, ferdigheter til å

gjennomføre flere oppgaver samtidig, kunne holde deadlines, og prioritere mellom arbeidsoppgaver (Løwendal & Wenstøp, 2010).

Den tredje kategorien er *intraorganisatorisk kompetanse* som er knyttet til hvordan man håndterer interne forhold i egen organisasjon (Løwendal & Wenstøp, 2010).

Den fjerde kategorien er *relasjonsmessig (mellommenneskelig) kompetanse* beskrives som menneskers evne til å samarbeide med andre. Dette er en viktig del av en rekrutteringsfase ettersom teamarbeid og evne til god kommunikasjon med andre er viktige faktorer for en organisasjon (Løwendal & Wenstøp, 2010).

Den femte kategorien er allmen kompetanse blir beskrevet som evne til å tilegne seg ny kompetanse og eksemplifiseres med kreativitet, ydmykhet, hukommelse, beslutsomhet og selvtillit (Løwendal & Wenstøp, 2010).

3.4.1. OPPSUMERING

Hvordan kan ressursbasert strategi benyttes for å belyse oppgavens problemstilling?

Kompetanse kan oppsummeres for å være en avgjørende faktor for enhver bedrift. Alle må ha en kompetanse å kunne tilby for å gjøre seg etterspurt. Næringslivets kompetanse vil være av en klassisk fagkompetanse, hvor NCE NODE har fagkompetanse innen olje- og gassnæringen. Eyde-nettverket har sin fagkompetanse innen prosessindustrien. Digin har fagkompetanse på IT og Arena Usus har fagkompetanse på reiseliv, opplevelses- og kulturnæringen. Det er hovedsakelig medlemsbedriftene som har fagkompetansen, hvor næringsklyngene selv kan være mer overlappende mellom riktig fagkompetanse og jobbmestringskompetanse.

Sørlandets Europakontor har ingen konkret fagkompetanse bortsett fra EU kunnskap. De vil være mer generelle og tilpasningsdyktige og ha evne til å ta på seg mange forskjellige arbeidsoppgaver og vil ut fra det være mer under kategorien for jobbmestringskompetanse og relasjonsmessig kompetanse. De må kunne jobbe innovativt med mange oppgaver samtidig

med mange forskjellige aktører samtidig som medfører god kommunikasjon og evne til å jobbe i team.

Spørsmålet er hvorvidt næringslivet har kunnskap om hvilke kompetanse Sørlandets Europakontors besitter og hvorvidt denne kompetanse svarer til næringslivets forventninger?

For å bruke ressursbasert strategi for å belyse oppgavens problemstilling har følgende hypotese blitt utledet:

Hypotese 7: Næringslivet benytter ikke Sørlandets Europakontor, fordi de har en oppfatning av at kontoret har manglende fagkompetanse.

3.5. OPPSUMERING AV HYPOTESER

Figur. 3.3. Hypoteseoversikt

<i>Situasjonsbetingelsesteori</i>	
H1	Sørlandets Europakontor har for liten størrelse (ressurskapasitet tilknyttet fast ansatte), til å kunne oppnå positivt resultat i samtlige målgrupper.
H2	Store næringslivsaktører er i mindre grad avhengige av kontakt med Sørlandets Europakontor, og velger å ikke bruke kontorets tjenester.
H3	Aktører som er under høy grad av usikkerhet/kompleksitet er i større grad avhengige av eksterne tjenestetilbud som for eksempel Sørlandets Europakontor, enn hva aktører med lav grad av usikkerhet/kompleksitet er.
<i>Ressursavhengighetsteori</i>	
H4	Næringslivsaktører med sterke økonomiske ressurser vil ha mindre bruksnytte av Sørlandets Europakontor, enn aktører med begrensede økonomiske ressurser.
H5	Dersom det europeiske markedet ikke er relevant for en næringslivsaktør, vil de ikke sette av ressurser til overvåkning av dette markedet.
H6	Dersom en næringslivsaktør ikke blir påvirket av EU, vil den ikke bruke ressurser på å påvirke EUs utforming av lovgivning og regelverk.
<i>Kunnskap</i>	
H7	Næringslivet benytter ikke Sørlandets Europakontor, fordi de har en oppfatning av at kontoret har manglende fagkompetanse.

KAPITTEL 4

BRUK AV SØRLANDETS EUROPAKONTOR

Hvem bruker Sørlandets Europakontor, og hvor mye brukes kontoret?

Det første som blir presentert i dette kapitlet er bruken av Sørlandets Europakontor, nærmere bestemt hvor mye kontoret faktisk blir brukt av sine utvalgte målgrupper. Dette gjøres ved å presentere de empiriske dataene som har blitt samlet inn gjennom dokumentundersøkelsen. For det andre skal utvalgets oppfatninger om bruken av Sørlandets Europakontor bli presentert.

4.1. PRESENTASJON AV EMPIRISK MATERIALE

De empiriske dataene tar utgangspunkt i aktivitetsrapportene til Sørlandets Europakontor fra årene 2009, 2010 og 2011. Årsrapportene tar utgangspunkt i det som kontoret beskriver som fire indikatorer for bruk. Disse fire er besøk, arrangementer, henvendelser og posisjonsnotater. Rapportene skal beskrive og forklare disse indikatorene med det resultat å kunne få oversikt over kontorets måloppnåelse.

4.2. KARTLEGGENDE DOKUMENTUNDERSØKELSE

Bruken av Sørlandets Europakontor kartlegges på bakgrunn av de fire nevnte indikatorene. Funnene blir deretter presentert og diskutert opp mot den aktuelle problemstillingen.

4.2.1. BESØK

Besøk gjelder studiebesøk som holdes ved kontorets utestasjon i Brussel.

Tabell 4.1.: Studiebesøk holdt av Sørlandets Europakontor i perioden 2009-2011

BESØK	2009		2010		2011		Total	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent
Offentlig sektor	5	83,3	7	87,5	11	78,6	23	82,2
Næringslivet	1	16,7	1	12,5	0	0	2	7,1
Forskning- og utdanningssektoren	0	0	0	0	3	21,4	3	10,7
Totalt	6	100	8	100	14	100	28	100

Fra rapporten i 2009 er det bokført seks besøk, som er en nedgang på to stykk fra 2008. Dette er et av de få punktene hvor det er sammenlignbare resultater fra 2008. Nedgang gjorde det nødvendig for kontoret å få økning i 2010. Resultatene viser at de klarer å komme på samme besøksnivå i 2010 som i 2008. Året etter, 2011, har derimot kontoret en vekst i besøk og ender opp med totalt 14 studiebesøk.

Ser vi på næringslivet er det i denne perioden en negativ utvikling. Årsrapportene viser at det i 2009 og 2010 kun var ett studiebesøk fra næringslivet de respektive årene. I 2011 er det ikke oppført noen studiebesøk fra næringslivets side.

4.2.2. ARRANGEMENTER

Tabell 4.2.: Arrangementer holdt av Sørlandets Europakontor i perioden 2009-2011

Arrangementer								
	2009		2010		2011		Total	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent	Antall	Prosent
Offentlig sektor	9	81,8	12	70,6	15	93,7	36	81,8
Næringslivet	2	18,2	3	17,6	0	0	5	11,4
Forskning- og utdanningssektoren	0	0	2	11,7	1	6,3	3	6,8
Totalt	11	100	17	100	16	100	44	100

Arrangementer viser i denne sammenheng til arrangementer som enten har vært i regi, eller delt regi av Sørlandets Europakontor. Av de områdene kontoret jobber med, og som jeg kartlegger, er arrangementer et av de områdene hvor det i alle tre rapportene har vært høy aktivitet.

Arrangementer har i likhet med besøk en klar skjevhet i deltakelse. Den offentlige sektor dominerer også i denne oversikten. Forskning og utdanningssektoren er fraværende i 2009, men har en totaldeltakelse på 3 de to neste årene. For næringslivet er det synkende utvikling. De har totalt fem deltakelser i 2009 og 2010. I 2011 blir det ikke registret noen arrangementer under næringsliv. Dette viser til at bruken fra næringslivet ikke går i riktig retning.

4.2.3. HENVENDELSER OG PROSJEKTBISTAND

Tabell 4.3.: Henvendelser til Sørlandets Europakontor for 2009 og 2010

Henvendelser	2009		2010		2011	Total	
	Antall	Prosent	Antall	Prosent		Antall	Prosent
Offentlig sektor	0	0	9	47,4	Se prosjektbistand, Figur 2.4	9	37,5
Næringslivet	5	100	4	21,0		9	37,5
Forskning- og utdanningssektoren	0	0	3	15,8		3	12,5
Annet	0	0	3	15,8		3	12,5
Total	5	100	19	100		24	100

Mellom 2009 og 2010 var det en stor økning i antall henvendelser ved kontoret. En økning fra fem i 2009, til 19 i 2010 som innebærer en total økning på 14 henvendelser. Dette er i seg selv veldig bra, men dersom vi ser på henvendelser fra næringslivet følger ikke den samme utvikling. I 2009 sto næringslivet for samtlige fem henvendelser, hvor de i 2010 har en nedgang til 4. Det kommer en betydelig økning fra det offentlige, forskning og utdanning, samt andre frivillige organisasjoner og interesseorganisasjoner.

I 2011 opererer ikke Sørlandets Europakontor med et eget avsnitt som omhandler henvendelser. De fokuserer derimot på det de kaller Prosjektbistand. Det var i alt 16 prosjekter hvor kontoret bisto utviklingsprosjekter i regionen. Enkelte av disse var store prosjekter som overlappet flere av hovedmålgruppene. Det har blitt laget en egen tabell over prosjektbistand fra 2011 for å få en bedre oversikt over næringslivsdeltakelse. Resultatene viser til at fire prosjekter involverer deltakelse fra næringslivetaktører. Dette betyr at næringslivet holder seg stabilt om man enten snakker om henvendelser til kontoret eller prosjektbistand, men hvorvidt tallet er tilstrekkelig kan derimot diskuteres.

Tabell 4.4.: Prosjektbistand fra Sørlandets Europakontor for 2011*

Prosjekt- bistand (2011)				
	Offentlig sektor	Næringslivet	Forskning- og utdanningssektoren	Annet
Deltakelse	9 av 16	4 av 16	5 av 16	2 av 16

*Utfyllende tabell over prosjektbistand vil ligge som vedlegg.

I fire av disse bistandstilfellene er det overlapping av deltakelse fra de fire målgruppene.

Prosjektbistand som Sørlandets Europakontor bistår med varierer i større grad fra prosjekt til prosjekt. Enkelte av prosjektene er per dags dato avsluttet med varierende grad av måloppnåelse.

4.2.4. PROSJEKTTJENESTER

I aktivitetsrapporten fra 2011 beskriver kontoret det de kaller for prosjekttenester. Dette er tjenester kontoret har solgt og kan være knyttet til for eksempel administrasjon og økonomirapportering. For 2011 har slike tjenester vært tilknytting arbeid med Interreg IV A - SMS-prosjektet, Interreg IV B – Stratmos, Interreg IV B – Transbaltic og i Interreg IV B prosjektet Innovative Foresight Planning. De tre første var arbeid gjennomført for Vest Agder Fylkeskommune, hvor det fjerde var for Digin.

4.2.5. POSISJONSNOTATER

I perioden 2009 – 2011 har det blitt arbeidet en del med posisjonsnotater. Posisjonsnotatene blir av Sørlandets Europakontor beskrevet som et virkemiddel for å markedsføre Agder, regionens kompetanse- og næringsklynger, samt synliggjøre Agderregionens interesser i Europa og EU.

I 2009 ble det arbeidet med et posisjonsnotat vedrørende maritim politikk. Dette er et arbeid som hovedsakelig ble gjort sammen med Vest og Aust Agder Fylkeskommune. Notatet ble politisk vedtatt av begge fylkeskommunene i 2010, og arbeidet fortsatte vider mot 2011.

I 2010 ble det startet opp arbeid med et nytt posisjonsnotat angående Energi og Klima. Kontoret arbeidet i denne sammenheng med både Vest og Aust Agder Fylkeskommune, Kristiansand og Arendal Kommune, Universitetet i Agder og Agder Energi. Det ble i den sammenheng arrangert et seminar i regi av Sørlandets Europakontor, Agder Energi og Eyde nettverket, Her har vi da eksempel på deltakelse fra næringslivet i et tett samarbeid med både de offentlige institusjonene og forskning og utdanninginstitusjoner på Agder.

Sørlandets Europakontor arbeider i dag ikke lenger med posisjonsnotater.

4.3.OPPSUMERING AV FUNNENE

Resultatene av denne kartleggingen viser hovedsakelig tre poeng. For det første er at offentlig sektor benytter kontoret mest aktivt. Det andre er at næringslivet benytter kontoret i liten grad. Det tredje er at forskning- og utdanningssektoren også benytter kontoret i liten grad.

Besøk:

Grunnen for å presentere resultatene i prosent er fordi dette illustrerer forskjellene mellom målgruppene veldig klart. Når det er sagt skal man være oppmerksom på at resultatene er basert på små tall som vil bety at en besøkende eller et arrangement til og fra vil endre prosentene med stor margin.

Når vi ser på besøk viser figur 4.1. at offentlig sektor har en dominerende rolle over alle tre periodene. Næringslivet har en synkende bruk fra 2009 til 2010, og ingen bruk i 2011. Forskning- og utdanningssektoren blir først tellende i 2011. Totalt har det offentlige 82,2 prosent av alle besøkende. Næringslivet har lavest prosent på 7,1 prosent, hvor akademia har en total prosent på besøk på 10,7 prosent.

Arrangement:

Figur 4.2. viser at offentlig sektor er dominerende med en total arrangementsdeltakelse på 81,8 prosent. Næringslivet har en total arrangementsdeltakelse på 11,4 prosent, men det viser seg at arrangementsdeltakelsen fra næringslivet er synkende prosent fra 2009 til 2010 og er

totalt fraværende i 2011. Forskning- og utdanningssektoren har ingen registrert arrangementsdeltakelse i 2009, men en liten økning i 2010. De har den laveste prosenten total i perioden med 6,8 prosent.

Henvendelser:

Figur 4.3 viser henvendelsen fra året 2009 og 2010. Igjen ser vi at næringslivet har størst deltakelse i 2009 for så å synke. Her lyver prosenten mye ettersom totale henvendelser gikk fra 5 til 19 i henholdsvis 2009 og 2010. Næringslivet sank i samme perioden bare fra 5 henvendelser til 4, eller fra 100 prosent til 21 prosent av henvendelsene.

Henvendelser blir ikke registret i 2011. Det blir derimot presentert en oversikt over prosjektbistand. Det er totalt 16 case hvor Sørlandets Europakontor driver prosjektbistand. Av disse er næringslivsaktører deltakende i 4 case. Tre av disse casene er individuelle hvor det siste er et samarbeid med både offentlig og akademia.

Når det gjelder posisjonsnotatene er næringslivet her ofte delaktige i en form for samarbeid mellom offentlig sektor, forskning- og utdanningssektoren og kontoret.

4.4. UTVALGETS OPPFATNINGER PÅ BRUKEN AV SØRLANDETS EUROPAKONTOR

I denne delen av kapittelet skal utvalgets oppfatninger av Sørlandets Europakontor presenteres.

For det første vil det være interessant å se hvilke oppfatninger Sørlandets Europakontor selv har vedrørende bruken. For det andre vil det være naturlig å se på hvilke kommentarer alternative kontorer i Brussel har på bruken fra næringslivet. For det tredje vil næringslivets oppfatninger av bruken være sentral for oppgaven.

Sørlandets Europakontor

Sørlandets Europakontor legger ikke skjul på at bruken fra næringslivet er langt mindre enn kontoret selv skulle ønske og at det er et forbedringspotensial. De sier følgende:

«Til nå så må jeg jo si at næringslivet har ikke brukt oss så mye som jeg kunne ønske»

Det er hovedsakelig to sentrale arbeidsoppgaver Sørlandets Europakontor ser som relevante å assistere næringslivet på, det første er tolking av EU regelverk, og det andre som er å få næringslivsaktører inn i EU prosjekter. Næringslivet har vært en sentral målgruppe siden oppstarten av kontoret og det har ut i fra kontoret selv alltid vært enighet blant både eieren og styret om at næringslivet skulle være en viktig målgruppe. Sørlandets Europakontor kommenterer det slik:

«Det er særlig to dimensjoner som vi tenker er viktige for næringslivet. Det ene er dette med regelverk. Hva skjer på regelverksfronten? Og det andre er EU prosjektet»

Videre sier Sørlandets Europakontor:

«Næringslivet skal være en av hovedbrukerne av kontoret, men vi hadde ikke så veldig antakelse på hvordan næringslivet skulle angripes, for å bruke det uttrykket, eller hvordan vi skulle få innpass hos næringslivet»

Næringslivet blir beskrevet av Sørlandets Europakontor som den vanskeligste målgruppen å angripe, men hvor potensialet igjen kan være størst. De trekker frem to grunner for hvorfor denne målgruppen er en utfordring for kontoret. For det første føler kontoret at de ikke snakker næringslivets språk. Dette er noe de er klar over og ser at de må bli bedre på fremover. Det andre grunnen er at det er en generelt liten interesse fra næringsliv side.

Sørlandets Europakontor sier de har startet arbeidet mot de målgruppene de kan best, som er offentlige sektor og forskning- og utdanningssektoren. De vil derimot ikke si at de bevist har bortprioritert næringslivet som målgruppe i starten og sier følgende:

«Vi har kanskje ikke bortprioritert, men det har kanskje blitt nedprioritert litt»

Videre sier Sørlandets Europakontor:

«(...), det kan godt henge sammen med det at vi ikke har hatt så mye erfaring med næringslivet fra tidligere, at vi snakker kanskje mer offentlig eller forskningsinstitusjonenes sitt språk»

NHO Brussel og EU-delegasjonen

I dialog med NHO Brussel kommer det frem at det ikke er noe uvanlig situasjon Sørlandets Europakontor befinner seg i når de har lavere bruk blant enkelte målgrupper. De sier at det er en utfordring for flere kontorer i Brussel å få aktører i Norge til å engasjere seg i Brussel og EU, og da kanskje næringslivet spesielt. De sier følgende:

«Jeg går ut ifra at Sørlandets regionskontor har kontakt med de andre regionskontorene og med andre norske aktører i Brussel. Som for alle norske aktører i Brussel er det sikkert viktig for dem å være i tett kontakt med andre. Jeg tror mange vil dele observasjonen at det kan være litt langt til Brussel for enkelte norske bedrifter. Det kan være mange grunner til det, som at mange opplever det som uoversiktlig, at språk blir en barriere, at man ikke har tid eller ressurser til å være aktiv her eller rett og slett at de har nok på hjemmefronten. Samtidig er det flere som har etablert kontor her, som Statoil, Hydro og Agder Energi.»

NHO Brussel som organisasjon i Brussel har hovedansvar for å støtte NHOs hovedorganisasjon i Norge, samt NHOs medlemmer. Ellers kommer henvendelsene fra andre aktører med spørsmål og problemer som NHO kan assistere. De kan i den sammenheng sees på som et alternativ eller supplement til Sørlandets Europakontor.

De sier videre at hvorvidt norske aktører faktisk deltar i EU systemet aktivt kan være mer personavhengig. Dette kan igjen ha sine utfordringer. NHO Brussel forklarer dette slik:

«Vår virksomhet på NHO Brussel er både rettet mot vår egen organisasjon og mot våre medlemmer, og mot EU-systemet. Vi utvikler kompetanse og bidrar til god informasjon om EU internt i NHO. Blant annet med nyhetsbrev og EU-kurs. Det kan også være litt personavhengig om en bedrift velger å dra til Brussel for å skaffe informasjon eller ha møter. Kanskje har de en som er kjent i Brussel og som kan ta initiativ. Det er jo bra. På den andre siden, hvis det er personavhengig kan det være fare for at det ikke blir fulgt opp hvis for eksempel personen går over i ny jobb.»

I dialog med EU-delegasjonen kunne ikke de gå direkte inn på bruken av Sørlandets Europakontor som spesifikt eksempel, men viste heller til hvordan de selv blir brukt av næringslivet. EU-delegasjonen sier:

«Egentlig så kan du si det er ofte bransjene som kommer inn her. Bransjeorganisasjonene i Norsk Industri og NHO. Det er ikke noe stor strøm av enkeltbedrifter som henvender seg til delegasjonene, eller til meg om næringsspørsmål, men det er klart at når det er oppe saker, som berører næringslivet så er som regel da Norsk Industri, eller den bransjen engasjerer seg»

Næringslivet

Kommentarene fra næringsklyngene i regionen er ikke mer positive i å forklare bruken fra næringslivsaktører i regionen. Klyngene selv har liten grad av samarbeid med Sørlandets Europakontor og beskriver blant annet bruken på følgende vis:

For NCE NODE er EU og Europa kort sagt ikke på dagsorden. Hovedårsaken til dette er at NODE beskriver seg selv som en global næringsklynge, hvor Europa hovedsakelig fungerer som en mellomlanding til de mer sentrale markedene for klyngens virksomhet. De sier følgende:

«I vår hverdag gjør vi det bedriftene ber oss om. Vi lager ikke sakene, og det er veldig lite som omhandler EU»

NCE NODE beskriver at medlemsbedriftene i klyngen ofte har eierne sine i USA og Kina, samt at det bygges i Singapore og Korea. Det er også større utvidelser i Brazil og Canada. I Europa blir det færre og færre verksted og forholde seg til.

«Det er veldig få kunder der, det er ikke noe marked der, det er ikke noen eiere der. Så det er ikke noe disfavør, men NODE har utviklet seg fra dag en og det er ikke noe på dagsorden, det er ikke noen arbeidsoppgaver vi blir bedt om å gjøre som går mot dette»

Når man ser på Europa er det hovedsakelig i Øst-Europa at det i dag fremdeles er relevante aktører, men da er det snakk om underleverandører som medfører at det ikke blir mer relevant på klyngnivå. Det NCE NODE viser til som kan være aktuelt i den sammenhengen er skatteregimet i EU, og kommenterer følgende:

«Skatteregimet er en aktuell sak, men det forholder vi oss veldig mye til departementene i Oslo på, så langt»

Digin sier de har kjennskap til Sørlandets Europakontor hovedsakelig gjennom å ha kontorer i samme bygg, samt at begge har ved anledninger vært arrangør for felles samlingspunkter. Når det er sagt har det ikke vært konkrete eksempler på at Digin og Sørlandets Europakontor har drevet formelle samarbeid tilknyttet EU saker. Digin mener selv at kjennskapen til kontoret hovedsakelig ligger ved sekretariatet ved næringsklyngen og at det hele er mer ukjent for selve medlemsbedriftene.

Dette skyldes hovedsakelig at internasjonalt samarbeid ikke er så veldig relevant for klyngen per i dag. Digin sier:

«Vår bransje er ikke så veldig internasjonalt rettet per i dag»

Klyngen nevner i den sammenheng at dette for tiden er noe de arbeider med å snu, og at det i en senere prosess kan være aktuelt å ta ytterligere kontakt med Sørlandets Europakontor.

Digin forteller at klyngen består av cirka 70 medlemmer hvorav disse cirka 60 er private virksomheter. Veldig mange av disse er derimot små bedrifter hvor rundt 70 prosent er under 30 ansatte. Digin sier dette kan være en grunn for liten bruk og kommenterer følgende:

«Det er klart at EU og EU prosjekter er en stor baug for små selskaper»

Arena Usus har ikke brukt Sørlandets Europakontor tidligere og har vanskelig for å se at bruken fra deres hold vil øke betraktelig med det første. De er per i dag ikke alt for internasjonalt rettet, men sier at det er noe som vil endre seg innen kort tid. De vil ikke utelukke økende kontakt med Sørlandets Europakontor dersom Arena Usus starter en større internasjonaliseringsprosess.

På spørsmål om å bruke EU som prosjektmulighet for eventuelt å kunne få tilgang på økonomiske forskningsmidler ser ikke Arena Usus på dette som relevant med det første, og understreker at det ikke nødvendigvis er pengene det står på. Arena Usus sier:

«Det kan være det kommer, men denne klyngen her er sånn at den sier nei takk til millioner av kroner før de er klar selv. Hvis man ikke vet at det gir resultat på sikt»

Videre sier Arena Usus:

«Vi er ekstremt målstyrte. Og per nå så, forsvinner nok EU-systemet litt i byråkrati. Det er ikke den laveste frukten å plukke»

Arena Usus er ikke sikker på om Sørlandets Europakontor er helt riktig arena. For det første føler de at det er mest rettet mot det offentlige og for det andre at møter og arrangementer i regi av Sørlandets Europakontor fort kan bli litt for lite målrettet og for mye «meet and greet» arrangementer, noe Arena Usus har vanskelig for å prioritere. De setter det litt på spissen og kommenterer følgende:

«Vi har ikke tid til å møte på «meet and greet» for å se om vi finner noen gøye å leke med. Det er ikke målrettet nok»

Eyde-nettverket er unntaket blant næringsklyngene i utvalgene i oppgaven. De har ved flere anledninger vært i kontakt med Sørlandets Europakontor, både når det kommer til deltakelse i EU-prosjekter og påvirkning av regelverk. Klyngen som prosjekt har aldri handlet om å hjelpe medlemmene til markeder i Europa, og ser derfor ikke nødvendighet i å bruke Sørlandets Europakontor i en markedssammenheng. Eyde-nettverket sier:

«Vi bruker Sørlandets Europakontor som lyttepost i forhold til hva som røres seg i EU»

Eyde-nettverket ser på EU som interessant, da hovedsakelig innenfor forskning- og innovasjonsprosjekter som blir drevet av EU. Et område som blir trukket frem er energieffektivisering. Klyngen ser derfor nytte i Sørlandets Europakontor som en kontakt i Brussel som kan være bindeledd til relevante aktører, men hovedsakelig at de kan representere Eyde-nettverket i Brussel i møter og konferanser for så å rapportere tilbake til informasjonen. Dette ser Eyde-nettverket på som en effektiv bruk av tid.

Eyde-nettverket har i denne sammenhengen også skrevet en EU-søknad vedrørende energieffektivisering sammen med Sørlandets Europakontor og europaansvarlig ved Universitetet i Agder, men det endte med at denne søknaden ikke fikk støtte. Prosessen har derimot blitt sett på som lærerik, samt at det ble knyttet en del viktige kontakter. De viser til at det nå er en økende satsing på ressursavhengighet i industrien noe som igjen er et stort satsingsområde i EU. Dette beskrives som hovedsak som klyngen jobber med, og videre

samarbeid med Sørlandets Europakontor kan derfor relevant, med tanke på å knytte flere kontakter og kunne se etter relevante programmer. Eyde-nettverket sier:

«Da er det først og fremst den personen i Brussel som kan gjøre det for oss»

Klyngen understreker at deres dialog med Sørlandets Europakontor går direkte til avdelingskontoret i Brussel og anser denne delen av Sørlandets Europakontor som viktig.

Eyde-nettverket har også vært tilknyttet Sørlandets Europakontor da en medlemsbedrift fikk problemer med nytt EU regelverk. Kontoret fikk i den prosessen ansvar for å sette i gang samtaler og finne kontakter i EU-systemet som kunne være til assistanse. I den sammenheng ble deriblant EU-delegasjonen og Europakommisjonen engasjert i saken, hvor resultatet ble at bedriften ikke vant frem med sin klage. Eyde-nettverket kommenterer følgende på saken:

«Europakontoret var veldig på, og hjalp bedriften med å finne de rette kontaktene å gjøre de rette tingene»

Videre sier Eyde-nettverket:

«Jeg tror ikke det blir så veldig mye av sånne saker, for det er ikke det som er hovedsaken av det vi jobber med, men det å vite at du har et kontor som faktisk kan være litt på i sånne saker er nyttig. Og de var veldig pådriver i den saken, mer enn bedriften selv egentlig»

Eyde-nettverket ser med andre ord ikke for seg at medlemmene vil ha noe fokus på utviklingen av EU regelverk og påvirkning på dette. Bedriftene kan sin bransje og produksjon, men de er ikke lobbyister. Problemet kan være at dersom en ikke fokuserer på dette igjen kan det medføre problemer med EU regelverk som ikke ble oppdaget i tide for å kunne påvirkes for endring.

Regelverk er med andre ord ikke mest relevant. Det er derimot prosjektarbeid og her er Eyde-nettverket veldig samkjørte med hva som faktisk er Sørlandets Europakontors egne visjoner. Det er mer interessant å få til vellykket søknad på EU prosjekter ettersom dette er langt mer måloppnåelig, samt kan gi stor gevinst for de aktuelle partene. Eyde-nettverket sier følgende:

«Vi ønsker er å få mer ut av EUs mange støtteordninger i forhold til forskning og innovasjon»

Utvalget i oppgaven bekrefter på mange måter hva resultatene i den kartleggende dokumentundersøkelsen også viste. Jeg vil derfor gjøre en analyse i neste kapittel med den hensikt å finne de forklarende årsakene til hvorfor Sørlandets Europakontor blir så lite bruk fra næringslivet.

4.5. OPPSUMERING AV FUNNENE

Funnene fra den kvalitative dokumentundersøkelsen viser at næringslivet bruker Sørlandets Europakontor i liten grad. Næringsklyngene som er med i dette utvalget har varierende grad av bruk. Eyde-nettverket har benyttet seg av kontoret, men da kun i en konkret anledning. NCE NODE, Digin og Arena Usus har ikke benyttet seg av Sørlandets Europakontor. Det blir også gitt uttrykk fra næringsklyngene at bruksbehovet for Sørlandets Europakontor er liten.

KAPITTEL 5:

HVORFOR BENYTTET NÆRINGSLIVET SEG AV SØRLANDETS EUROPAKONTOR I SÅ LITEN GRAD?

Opgavens problemstilling slik den ble presentert i kapittel 1:

I hvilken grad benytter næringslivet på Agder seg av Sørlandets Europakontor, og hva kan forklare hvorfor denne målgruppens bruk er lavere enn målgruppene det offentlige og akademia?

I kapittel 4 har de empiriske funnen av den kvalitative dokumentundersøkelsen blitt presentert. Resultatene viste at Sørlandets Europakontor i hovedsak blir benyttet av den offentlige sektor, og i liten grad av næringslivet. Resultatene viser også at forskning- og utdanningssektoren benytter kontoret i liten grad. Dette bekrefter på mange måtene antakelsen til problemstillingen.

5.1. ANALYSE AV HYPOTESER FOR Å BELYSE PROBLEMSTILLINGEN

I dette kapitlet presenteres og analyseres empiriske data som kan belyse problemstillingen med bakgrunn på kvalitativ analyse av intervjuene. Målet med analysen er å finne forklaringer på hvorfor bruken av Sørlandets Europakontor er så lav når det kommer til næringslivet.

5.1.1. HYPOTESE 1: STØRRELSE (SØRLANDETS EUROPAKONTOR)

Den første hypotesen som skal belyses er tilknyttet størrelse innenfor situasjonsbetingelsesteorien og lyder som følger:

H1: Sørlandets Europakontor har for liten størrelse (ressurskapasitet tilknyttet fast ansatte), til å kunne oppnå positivt resultat i samtlige målgrupper.

Antakelsen som ligger til grunn for hypotesen er at Sørlandets Europakontor har for få ansatte til å kunne oppnå positive eller tilfredse resultater i samtlige målgrupper. Etter hva situasjonsbetingelsesteorien sier har størrelsen til Sørlandets Europakontor betingelser for hvilke strategier de kan klare å gjennomføre med tilpasset resultat.

Sørlandets Europakontor har totalt fire ansatte. Av disse fire er to fast ansatte. De to øvrige består av én trainee fra TraineeSør, og en studentpraktikant fra Universitetet i Agder. TraineeSør har avtale på å sende to personer i året til Sørlandets Europakontor, fordelt på seks måneder hver. Praktikantordning med Universitetet i Agder har som mål å sende to studenter i året. Studentene vil da være stasjonert ved Brusselavdelingen i opp til seks måneder. Praktikantordningen forutsetter at studenter søker på stillingen. Skulle det ikke være søkere vil Sørlandets Europakontor ved anledninger kun ha tre ansatte.

Sørlandets Europakontor sier at de ligger rundt en grense for hvor mye arbeidsoppgaver de kan ta på seg i forhold til næringslivet. Kapasiteten når en ser på størrelse er slik at intensivt satsing på en målgruppe vil ha motsatt effekt på en annen. Med kun to fast ansatte vil de derfor måtte gjøre nøye prioriteringer for hvordan arbeidsoppgavene blir disponert. Sørlandets Europakontor sier følgende:

«Vi kan ikke gjøre stort mer for næringslivet enn hva vi har gjort. Vi har litt begrenset kapasitet»

Videre sier de:

«Jeg tror ikke det er snakk om å ansette flere, men kanskje heller gå i partnerskap med enten Teknova eller Universitetet for å dekke næringslivets behov»

Svaret fra Sørlandets Europakontor er ikke nødvendigvis å gjøre en oppbemanning av kontoret. En hovedgrunn for dette er at de ikke har ressurser til å kunne gjøre flere faste ansettelser ettersom de blir styrt økonomisk fra sine offentlige eiere som må frigi større kapital for å øke antall ansatte.

Kontoret ser derfor på andre alternativer for å løse problemene med kontorets størrelse og trekker hovedsakelig frem samarbeid eller partnerskap med andre organisasjoner i regionen. Det blir nevnt at nye ansatte som skulle kunne utrette mye for næringslivet burde ha en faglig bakgrunn. Med å gå i samarbeid med for eksempel Teknova eller Universitetet mener Sørlandets Europakontor at de vil kunne løse to problemer samtidig. De vil kunne delegere arbeid på flere personer og tilegne seg personer med mer fagspesifiserte kompetanser.

Det kan stilles spørsmål om hvorvidt Sørlandets Europakontor har gjort nok selv for å øke bruken fra næringslivet, eller om dette faktisk har blitt bortprioriter for å fokusere på de andre målgruppene. Sørlandets Europakontor sier følgende:

«(...), vi har kanskje ikke bortprioritert, men det har kanskje blitt nedprioritert litt»

Konklusjon sett i forhold til hypotese 1:

Sørlandets Europakontor sier at de har måttet nedprioritere næringslivet i den perioden hvor de har fokusert på å få resultat med offentlig sektor og forskning- og utdanningssektoren. De sier videre at de i dag ikke kan ta på seg mer arbeidsoppgaver fra næringslivet, ettersom de ansatte per i dag jobber på full kapasitet. Sørlandets Europakontor nevner samarbeid med Teknova eller Universitetet i Agder som en løsning på å kunne gjøre mer for næringslivet.

Dette bekrefter hypotesen om at Sørlandets Europakontor per i dag er for lite til å kunne gi tilbud til både offentlig sektor, forskning- og utdanningssektoren og næringslivet på Sørlandet.

5.1.2. HYPOTESE 2: STØRRELSE (NÆRINGSLIVET)

Den andre hypotesen som skal belyses er også tilknyttet størrelse innenfor situasjonsbetingelsesteorien og lyder som følger:

H2: Store næringslivsaktører er i mindre grad avhengige av kontakt med Sørlandets Europakontor, og velger å ikke bruke kontorets tjenester.

Antakelse til hypotesen er at næringsklynger og deres medlemsbedrifter med stor størrelse er mindre avhengige av Sørlandets Europakontor, enn næringsklynger og deres medlemsbedrifter av mindre størrelse. Dette sier med andre ord at organisasjoner med mange ansatte er mindre avhengige av ekstern hjelp, enn organisasjoner med få ansatte. Store organisasjoner med mange ansatte vil ha større forutsetninger til å løse ekstra oppgaver internt i organisasjoner fordi det er et større personell å fordele arbeidsoppgaver på. Små organisasjoner med få ansatte vil ha fare for overbelastning på sine ansatte, ettersom de har et mer begrenset personell å fordele arbeidsoppgaver på.

Næringslivet i denne oppgaven blir representert gjennom næringsklynger og ikke bedrift individuelt. Klyngene består av både små, mellomstore og store bedrifter. Dette betyr at bedriftenes størrelse har mindre å si individuelt, med tanke på at de er del av et større nettverk som representerer bedriftenes interesse. Næringsklynger har også forskjellige størrelser. De varierer fra små til store administrasjoner og det blir styrt av klyngens medlemmer. Skulle det være en majoritet av småbedrifter i en klynge vil en anta at småbedrifters interesser er på næringsklynges dagsorden.

En forklarende årsak til bruken av Sørlandets Europakontor er ikke bare Europakontorets størrelse, men også næringslivets størrelse. Digin er den klyngen som består av en rekke små bedrifter og mener størrelse har mye å si på hvordan disse bedriftene handler. Det som er vanlig er at slike bedrifter er nødt til å fokusere på sine kjerneoppgaver som er en eller form for produksjon av varer eller tjenester.

Digin forklarer at EU, Europa eller internasjonal aktivitet blir en store utfordringer for små bedrifter og sier følgende:

«IKT bransjen på Agder har ca. 70 medlemsbedrifter hvor ca. 60 er private virksomheter. Veldig mange av dem er små, hvor en snakker om at 70 prosent er under 30 ansatte»

Videre forklarer Digin:

«Det er klart at EU og EU prosjekter er en stor baug for små selskaper å bli med i»

NHO Brussel viser også til at det kan være utfordrende for næringslivsaktører i å involvere seg inn i EU systemet. NHO Brussel sier:

«Jeg tror mange vil dele observasjonen at det kan være litt langt til Brussel for enkelte norske bedrifter. Det kan være mange grunner til det, som at mange opplever det som uoversiktlig, at språk blir en barriere, at man ikke har tid eller ressurser til å være aktiv her eller rett og slett at de har nok på hjemmefronten. Samtidig er det flere som har etablert kontor her, som Statoil, Hydro og Agder Energi.»

NHO Brussel viser til at næringslivsaktører som vet om EUs viktighetsgrad selv har etablert kontorer i Brussel. Felles for disse er at det er store næringslivsaktører.

Konklusjon sett i forhold til hypotese 2:

Analysen viser at små aktører ikke benytter Sørlandets Europakontor i større grad enn store aktører. I det tilfellet hvor næringslivet var i konkret kontakt var det Eyde-nettverket som representerte medlemsbedriften og blir på Sørlandet kategorisert som en stor bedrift. Hypotesen blir ikke bekreftet, så en kan ikke si ut i fra dataene at en næringslivsaktørs størrelse skal være en forklarende årsak på bruken av Sørlandets Europakontor.

5.1.3. HYPOTESE 3: USIKKERHET

Den tredje hypotesen som skal belyses er også tilknyttet usikkerhet innenfor situasjonsbetingelsesteorien og lyder som følger:

H3: Aktører som er under høy grad av usikkerhet/kompleksitet er i større grad avhengige av eksterne tjenestetilbud som for eksempel Sørlandets Europakontor, enn hva aktører med lav grad av usikkerhet/kompleksitet er.

Antakelsen til hypotesen er at aktører med høy grad av usikkerhet har større behov for ekstern assistanse, enn aktører med lav grad av usikkerhet. Dette er fordi usikkerhet kan måtte føre til endring av aktøren. Endring kan være en utfordring for mange aktører og ikke alltid et alternativ for noen. Dette betyr at en organisasjons eksistensgrunnlag kan være truet.

De fire utvalgte næringsklyngene vil kunne sies å ha forskjellig grad av usikkerhet. NCE NODE som arbeider innenfor olje- og gassnæringen kan sies å ha lav grad av usikkerhet, og klyngen vil ha liten grad av endringsbehov. Digin som arbeider innenfor IKT-næringen vil ha liten grad av usikkerhet ettersom IKT er svært relevant for de fleste aktører i omgivelsene. IKT er derimot en sektor med konstant utvikling av teknologi som kan medføre behov for endringer. Arena Usus vil ha stor grad av usikkerhet ut i fra stor konkurranse fra både nasjonale aktører, men også internasjonale aktører. Det vil derimot være utfordring for endring ettersom aktører er låst til geografiske områder. Eyde-nettverket vil ha stor grad av usikkerhet, og utfordring for endring. Endringer i tung industri medfører ofte omlokalisering

av hele bedrifter til mer lønnsomme markeder som for eksempel Asia og Midtøsten. Ut i fra figur 3.2 som ble presentert i kapittel 3 kan følgende figur illustrerer klyngene sett i forhold til usikkerhet/kompleksitet og endring.

Figur 5.1. Næringsklyngenes grad av usikkerhet i omgivelsene og endringsbehov

		Endring	
		Lav	Høy
Usikkerhet/ kompleksitet	Lav	NCE NODE	Digin
	Høy	Arena Usus	Eyde-nettverket

Eyde-nettverket har vært klyngen som har vært under størst grad av usikkerhet. Klyngen har vært i en sak i EU hvor en medlemsbedrift har hatt problemer med et nytt EU direktiv som kan får store konsekvenser for bedriften ut i fra at ressursgrunnlag er truet. Mange av Eyde-nettverkets medlemmer er av en industri type som er under sterkt press på grunn av blant annet økende konkurranse fra andre verdensmarkeder. De arbeider også med stoffer som kan ha effekt på miljøet og som det blir laget mer omfattende regelverk rundt. Eyde-nettverket sier følgende:

«(...), det er en løpende økende satsing på ressurseffektivitet i industrien»

Dette er en utfordring for bedrifter i Europa som ofte driver under større kostnader enn hva for eksempel aktører i Asia, Midtøsten og Sør Amerika gjør.

Arena Usus sier at de er sterkt forankret regionalt, noe som er naturlig for klyngen som representerer reiseliv og opplevelsesindustrien på Sørlandet. Regionen er med andre ord Arena Usus eksistensgrunnlag og en regional forankring gjør det utfordrende for raske endringer skulle det komme større grad av usikkerhet.

Konklusjon sett i forhold til hypotese 3:

Analysene viser at Eyde-nettverket er den næringsklyngen som har størst grad av usikkerhet knyttet til sitt eksistensgrunnlag i omgivelsene. Endringer er viser seg å kunne komme brått og med dramatiske konsekvenser for medlemsbedriftene. De har også benyttet Sørlandets Europakontor på grunn av usikkerhet tilknyttet klyngen. NCE NODE som beskrives som å ha lav grad av usikkerhet i omgivelsene og lav grad av endringsbehov viser i analysen at de ikke ser noe behov for å bruke Sørlandets Europakontor. De føler heller ikke noe ytre press som skulle fremtvinge en bruk av kontoret. Arena Usus ser at de kan måtte bruke kontoret i en senere tid når de intensiverer sin internasjonale agenda. Digin har ingen stor bruksnytte per i dag. Høy grad av usikkerhet kan sies å være en medvirkende forklaring på bruk av Sørlandets Europakontor og at hypotesen på denne bakgrunn kan bekreftes.

5.1.4. HYPOTESE 4: ØKONOMISKE RESSURSER

Den fjerde hypotesen som skal belyses lyder som følger:

H4: Næringslivsaktører med sterke økonomiske ressurser vil ha mindre bruksnytte av Sørlandets Europakontor, enn aktører med begrensede økonomiske ressurser.

Antakelse til hypotesen sier at sterk økonomi spiller en rolle for hvorvidt en næringslivsaktør benytter seg av Sørlandets Europakontor. Det sentrale poenget i hypotesen er at aktører med sterke økonomiske ressurser har mindre behov for Sørlandets Europakontor, enn aktører med mindre, eller begrensede, økonomiske ressurser.

Næringsklyngene som er valgt ut i dette utvalget er av forskjellige størrelse og har også forskjellig økonomi til rådighet. NCE NODE og Eyde-nettverket er de klyngene i utvalget med sterkest økonomiske ressurser. Digin og Arena Usus stiller mer med mindre ressurser i forhold til de to andre, men de har begge god økonomi til rådighet. Økonomi kan for en næringslivsaktør være et motiv for å søke seg inn i EU-prosjekter. Næringslivsaktører kan med godkjente søknader i EU få tildelt større økonomiske beløp for at arbeidsprosjekter skal

kunne gjennomføres. Sørlandets Europakontor beskriver EU-prosjekter som et hovedpunkt hvor de ser det mulig å assistere næringslivet. Det skal da kunne antas at de næringsklyngene med deres medlemsbedrifter da skulle ha et større behov for å søke EU prosjekter for å sikre økonomi tilknyttet prosjekter.

Arena Usus beskriver økonomiske ressurser som en gode, men ikke nødvendighet. De sier at det ikke er aktuelt å gå inn i et prosjekt for å vinne økonomisk dersom det ikke gir resultatet ikke funker for dem som klynge. Målene vil alltid komme først ifølge USUS.

For det andre føler de ikke de har behov for å delta i internasjonale prosjekter for å vinne økonomiske tilskudd fordi økonomi ikke er et problematisk spørsmål. De føler seg trygge på at sterke økonomiske medlemsbedrifter vil kunne stille opp dersom spørsmålet om økonomisk tilgjengelighet skulle bli aktuelt. USUS sier som følger:

«Det er ikke nødvendigvis penger som er det avgjørende. Det er om det fungerer eller ikke»

Vider kommenterer USUS:

«Foreløpig, sånn klyngen er rigget, er det letter å ta imot ressurser innad i klyngen. Det er flere av bedriftene som har kjempestore nettverk. Color Line for eksempel har flere markedskontor i Europa enn Innovasjon Norge»

NCE NODE viser til at de som klynge har godt med ressurser økonomisk innad i sin klynge med sine medlemsbedrifter. De illustrerer klyngens betydning med å vise til den årlige omsetningen og det totale antall av ansatte i medlemsbedriftene og eksporten. NCE NODE sier:

«Så lenge omsetningen her nede nå nærmer seg en 45 milliarder kroner, og vi rundet 9000 ansatte, og over 90 prosent av omsetningen er eksport, så er det så stor del av

bruttonasjonalproduktet at departementene har stort behov av å være opptatt av hva som skjer her nede»

Eyde-nettverket beskriver ikke sine økonomiske ressurser direkte, men de viser til hvordan klyngen er bygget opp med medlemsbedrifter og hvilke type eiere som står bak disse bedriftene. Eyde-nettverket sier:

«Nettverket er på ni prosessindustribedrifter som er medlemmer hos oss, og alle de er internasjonalt eid. Flere av dem er europeisk eid, to er franske. De har sine europeiske relasjoner utenfor oss også, og de driver i det globale markedet»

Det er mulig å anslå disse prosessindustribedriftene til å være markante aktører økonomisk, både regionalt, nasjonalt og internasjonalt.

Konklusjon sett i forhold til hypotese 4:

Funnene fra analysen støtter ikke opp hypotesen om at næringslivsaktører med mindre økonomiske ressurser i større grad skal bruke Sørlandets Europakontor. I det tilfellet hvor det er bruk fra næringslivet side er det fra Eyde-nettverket som blir definert under sterke økonomiske ressurser. Videre blir det argumentert fra næringslivets side at økonomi i seg selv ikke er et motiv for å delta i EU prosjekter. Prosjektene må føles riktige for aktørene, og det er prosjektinnholdet og ikke økonomiske støtteordninger som vil være motiv for en næringslivsaktør. Ut i fra dette vil hypotesen bli avkreftet.

5.1.5. HYPOTESE 5: EU'S BETYDNING FOR MARKEDSRELEVANS

Den femte hypotesen som skal belyses lyder som følger:

H5: Dersom det europeiske markedet ikke er relevant for en næringslivsaktør, vil de ikke sette av ressurser til overvåking av dette markedet.

Antakelsen er at næringslivsaktørers aktivitet blir styrt av de markeder de opererer innenfor. Dersom EU, eller det indre europeiske markedet, ikke er av stor relevans for en norsk næringslivsaktørs daglige virksomhet, vil ikke aktøren bruke eller sette av tid og ressurser på dette markedet.

Det europeiske markedet er i dag under stor konkurranse fra andre markeder, hovedsakelig Asia, Midtøsten, Sør- og Nord Amerika. Markedsrelevans er derfor sentralt i å se på hvordan næringslivet benytter seg av Sørlandets Europakontor som har som hovedmål å få norske næringslivsaktører inn i europeisk samarbeid. Av næringsklyngene i utvalget operer NCE NODE og Eyde-nettverket globalt, hvor Arena Usus og Digin opererer regionalt.

NCE NODE er veldig tydelige på at Europa ikke er et relevant marked for dem. Dette på bakgrunn av at NCE NODE ikke setter dagsorden, men gjør det medlemsbedriftene ber dem om å gjøre, og da er det ingenting som omhandler EU eller Europa. De sier det heller slik at Europa er en mellomlanding på vei til de sentrale markedene i Asia og Amerika. NCE NODE sier:

«Nå har jeg arbeidet her i syv år og det er faktisk veldig få saker. Jeg gjør det bedriftene ber oss om. Vil lager ikke sakene, og på de syv årene er det svært lite som omhandler EU»

Videre sier NCE NODE:

«Det er ikke noen kunder der, det er ikke noe marked der og det er ikke noen eiere der. Så det er ikke noe disfavør, men NODE har utviklet seg fra dag én og det er ikke noe på dagsorden. Det er ikke noen arbeidsoppgaver vi blir bedt om å gjøre som omhandler dette»

Digin forklarer det europeiske markedet som lite relevant for deres medlemsbedrifter, men at det i klyngen er en internasjonal agende gjennom Arena-prosjektet de er del av. Per i dag er derimot bedriftene mer rettet mot hva de gjør regionalt og nasjonalt, fremfor internasjonalt. Digin sier enkelt:

«Vår bransje er ikke så veldig internasjonalt rettet per i dag»

Arena Usus er en relativt ny klynge, og har derfor jobbet intenst for å få en solid styrke regionalt som de mener er svært viktig for videre suksess eventuelt internasjonalt. Arena Usus sier:

«Vi har nesten vært litt introverte vi, men når en først får satt den styringen, og er veldig på resultat, så skjer det noe med ambisjonsnivået»

Arena Usus sier videre:

«En bruker tid på å forsikre seg om at en styrte rett og når en da er på styrepinnen, da kan en sette opp farten. En skal ikke se bort i fra at om ett år at USUS er rett i førersetet i et større europeisk program. Det ville ikke forundre meg, men per nå er vi ikke helt der»

For Eyde-nettverket er Europa et sentralt marked og de beskriver det svært viktig å være oppdatert på hva som rører seg i det europeiske markedet og innenfor EU. En rekke av bedriftene i Eyde-nettverket er eide av europeiske konsern.

De sier at de blant annet ønsker å få mer ut av EUs mange støtteordninger i forhold til forskning og innovasjon. Eyde-nettverket sier:

«Det er en løpende og økende satsing på ressurseffektivisering i industrien. Det er et veldig satsingsområde i EU, og det er noe av hovedsaken vi jobber med. For oss å kunne bruke Europakontoret til å knytte kontakter, og til å være obs på relevante programmer er svært viktig»

NHO Brussel sier at Brussel og da hovedsakelig EU er viktig for norsk næringsliv. Kanskje viktigere enn hva norsk næringsliv selv er klar over, men at de samtidig har fullstendig forståelse at en bedrift først og fremst tenker på egen virksomhets arbeidsoppgaver. De sier følgende:

«Det som skjer i Brussel er viktig for norsk næringsliv. Samtidig forstår vi godt at det en bedrift buker tiden først og fremst på det de produserer, jobber med, selger eller leverer. Det er nok mange flere som er i kontakt med sine bransjeorganisasjoner, eller med et av NHOs regionskontor, eller NHO i Oslo, enn jeg vet om! Samtidig tenker jeg at det sikkert er flere som kunne ha egeninteresse av å være direkte i kontakt med Brussel og med NHOs kontor her»

Videre sier NHO Brussel at bedrifter vil i enkelte tilfeller måtte forholde seg til EU selv om at det europeiske markedet ikke er bedriftens hovedområde. Dette kan skyldes at deler av produksjonen går til det europeiske markedet, og da er det EU-regelverk som gjelder. Næringslivaktører i Norge kan også måtte være forberedt å følge EU-regelverk på grunn av EØS avtalen. NHO Brussel sier følgende:

«Det er klart at for norske multinasjonale selskaper går en god del av produksjonen til det europeiske markedet. Sånt sett må de forholde seg til gjeldende regelverk»

Konklusjon sett i forhold til hypotese 5:

Funnene av analysen viser at Eyde-nettverket som beskriver det europeiske markedet som viktig også benytter seg av Sørlandets Europakontor og anser kontoret som et nyttig tilbud for

klyngen i senere anledninger. NCE NODE viser til at EU ikke er av stor relevans for dem og deres medlemmer og bruker ikke tid på dette. Det samme sier Digin og Arena Usus som per i dag ikke har en markant internasjonal satsing, men Arena Usus sier det kan være interessant med Sørlandets Europakontor dersom klyngen vil satse mer på EU og det europeiske markedet. Ut i fra dette vil hypotesen om EU og markedets relevans bekreftes og det vil være en avgjørende årsak til bruk av Sørlandets Europakontor.

5.1.6. HYPOTESE 6: PÅVIRKNING AV EU-LOVGIVNING OG EU-REGELVERK

Den sjettede hypotesen som skal belyses sier følgende:

H6: Dersom en næringslivsaktør ikke blir påvirket av EU, vil den ikke bruke ressurser på å påvirke EUs utforming av lovgivning og regelverk.

Antakelsen til hypotesen er at næringslivsaktører som ikke blir påvirket av EU-lovgivning eller EU-regelverk, heller ikke vil bruke tid og ressurser på å påvirke utforming av slike lover og regelverk.

Sørlandets Europakontor beskriver EU-lovgivning og EU-regelverk som et punkt hvor de kan hjelpe næringslivet på Agder. Det at næringslivsaktører driver lobbyvirksomhet for å få innflytelse på politiske beslutningsprosesser er ikke uvanlig og det er i dag en rekke norske bedrifter i Brussel. Næringsklyngene i Agder er ikke selv aktive i Brussel og spørsmålet er hvorvidt disse klyngene i noen grad blir påvirket av EU-lovgivning og- eller EU-regelverk.

Eyde-nettverket har vært i en allerede nevnt EU-tvist tilknyttet regelverk. Dette illustrerer viktigheten av å være oppdatert, noe Eyde-nettverket sier de eller bedriften det gjaldt ikke hadde vært i denne sammenhengen. Eyde-nettverket sier:

«Vi hadde en sak, men da var det faktisk Europakontoret som var pågående. Det var en viktig politisk sak, både nasjonalt og i EU, hvor bedriften og EU har en «issue» på en måte»

Videre sier Eyde-nettverket:

«Jeg tror ikke det blir så veldig mye av sånne saker, for det er ikke det som er hovedsaken av det vi jobber med»

Eyde-nettverket viset til at selv om dette var en aktuell og alvorlig sak at bedriftene på Sørlandet i liten grad vil involvere seg videre i lobbyvirksomhet i Brussel for å påvirke prosessene tilknyttet regelverksutforming.

Digin ser ikke mer relevans av EU-lovgivning eller EU-regelverk enn datalagringsdirektivet. De ser derimot ikke for seg at enkeltbedrifter vil engasjere seg mye i slikt arbeid fremover og de føler heller ikke at klyngen og medlemmene er under mye press fra EU-lovgivning eller EU-regelverk. Digin sier:

«Jeg kan ikke se det per i dag at vi har store utfordringer på det»

NCE NODE har ikke mye informasjon tilknyttet EU-lovgivning eller EU-regelverk og viser til at det ikke er på dagsorden for klyngen.

NCE NODE sier enkelt:

«Det er ikke på dagsorden»

Konklusjon sett i forhold til hypotese 6:

Funnet viser seg at næringslivsklynger på Agder kan og har blitt påvirket av EU-lovgivning og EU-regelverk. Eyde-nettverket har hatt en sak der dette var høyst aktuelt, men de sier igjen at det ikke vil bli et økende fokus på lobbyvirksomhet fra deres organisasjon ettersom det ikke er klyngens eller medlemsbedriftenes kjerneområde. I saken med EU ble Sørlandets Europakontor engasjert for å hjelpe Eyde-nettverket i sin sak. Dette støtter dermed hypotesen om at der det er påvirkning vil Sørlandets Europakontor bli brukt som et nyttig tilbud. De andre klyngene beskriver ikke EU som aktuelt eller på dagsorden og engasjerer seg derfor ikke i slike saker og vil av den grunn heller ikke se noe bruksnytte av Sørlandets Europakontor på dette temaet. Igjen så støtter dette opp om og bekrefter hypotesen.

5.1.7. HYPOTESE 7: KOMPETANSE

Den syvende hypotesen som skal belyses er tilknyttet kompetanse og lyder som følger:

H7: Næringslivet benytter ikke Sørlandets Europakontor, fordi de har en oppfatning av at kontoret har manglende fagkompetanse.

Antakelsen til hypotesen er at næringslivet føler Sørlandets Europakontor i hovedsak er rettet mot den offentlige sektor. Dette medfører at de ikke føler kontorets kompetanse eller kunnskap er riktig for dem som næringslivsaktør og derfor bruker andre tjenester enn Sørlandets Europakontor.

Sørlandets Europakontor har ikke fagkompetanse på de forskjellige bransjer som næringsklyngene representerer. Europakontorets kompetanse rettet mot hvordan EU-systemet fungerer og hvordan en aktør kan bruke dette systemet. Det er ikke i Sørlandets Europakontor interesse å gå inn i en bedrifts produksjonsutvikling. Interessen til Europakontoret er å vise næringslivsaktører vei til EUs mange muligheter, og da er det hovedsakelig EU kompetanse de må besitte.

Kompetanse blir trukket frem som en annen forklarende variabel som kan forklare fravær av bruken. Sørlandets Europakontor sier at de deres kompetanse ligger på det europeiske systemet, og at de har innsikt i systemets påvirkningsprosesser og beslutningsprosessene. De er klare på at de ansatte er fra en mer offentlig bakgrunn og har relativt begrensede fagkunnskaper innenfor industrielle fag. Sørlandets Europakontor sier følgende:

«(...) det europeiske systemet, institusjonen, påvirkningsprosessen og beslutningsprosessen er det vi sitter på. Vi sitter jo ikke på bransjekompetanse i forhold til Norsk Industri»

Næringslivet har mer begrenset innsikt i hvilke kunnskap Sørlandets Europakontor har og hvem den egentlig er rettet mot. Det første inntrykket fra næringslivet er at Sørlandets Europakontor er ment for det offentlige. NCE NODE sier som følger:

«(...) jeg har inntrykk av Brussel, Europakontoret, har blitt et reisested for det offentlige, og det skal det kanskje være. Det offentlige Norge forholder seg jo mye mer til EU, slik at politikere og alt er vel vitende om hva som skjer. Det tror jeg er klokt og bra, men for våre bedrifter så er det ikke noe de bringer inn»

Arena Usus deler på mange måter denne oppfatningen som NCE NODE har og kommenterer videre om Sørlandets Europakontor:

«Det blir kanskje litt for offentlig»

Det første inntrykket næringslivet har er at Sørlandets Europakontor har offentlig kompetanse og derfor fort blir for et tilbud for nettopp det offentlige. Det andre inntrykket de har av kompetansen er at kompetansen ikke er på det nivået næringslivet selv forutsetter. NCE NODE sier:

«Jeg har noen ganger reflektert over at de som skal være Sørlandets Europakontor aldri spør om hva omsetningen vår er, hva antall ansatte er, hva eksportandelen er? De spør ikke om noen ting, det er hverdagen min»

Videre kommenterer NCE NODE:

«Departementene bruker oss. Vi er den klyngen som brukes mest nå av norske myndigheter, men jeg har ingen på døren som lurer på verken årsrapporter eller noe. Kanskje de bruker hjemmesidene, jeg vet ikke»

Arena Usus viser til at de også har et inntrykk av at kunnskapsnivået ikke er på de forventningene de selv har satt. De har en oppfatning av at kontoret ikke er like målrettet slik USUS er, men vil ikke være for direkte på området ettersom de vet at de har begrenset kunnskap på området og må helt ærlig si at de ikke vet alt for mye om Sørlandets Europakontor som organisasjon. Arena Usus sier som følger:

«Jeg har følelsen av at når jeg går i dialog med Europakontoret at jeg vet mer enn de. Jeg har ikke like mye tid, men er nok mer presis på hva vi trenger, og hvordan vi skal få tak i det, og det som ofte gis som tilbud er mer av «meet and greet» type arrangementer, og det rekker vi ikke»

Videre kommenterer Arena Usus dette om Sørlandets Europakontor:

«For meg sånt i dagliglivet er Sørlandets Europakontor, Tor Arne og delvis Søren, og så vet jeg at Bodil finnes, men ikke helt hva hun gjør, men hun kan kultur og sitter i Brussel»

Eyde-nettverket er av de utvalgte næringsklyngene den som har best kunnskap til Sørlandets Europakontors kompetanse og har ved flere anledninger benyttet seg av kontorets tjenester.

De er også godt fornøyd med det kontoret har vist da de har samarbeidet og ser derfor på videre samarbeid som høyst aktuelt. Eyde-nettverket sier:

«Vi bruker Sørlandets Europakontor som lyttepost i forhold til hva som rører seg i EU»

Videre kommenter Eyde-nettverket:

«(...), istedenfor at vi skal drive å dra til Brussel hver gang de har et relevant møte, synes vi det er greit at Europakontorets medarbeidere i Brussel kan gjøre dette for oss»

Eyde-nettverket bemerker derimot at det hovedsakelig er avdelingskontoret i Brussel som er viktigets for dem og kommenterer følgende:

«(...), da er det først og fremst den personen i Brussel som kan gjøre det for oss»

Av utvalget fra næringslivet ser ikke NCE NODE og Arena Usus helt hvilke kunnskap kontoret besitter og sliter med å se bruksnyttens på bakgrunn av dette. Eyde-nettverket har kjennskap til kompetansen som Sørlandets Europakontor kan tilby og vil fortsette å bruke kontoret, men da hovedsakelig avdelingskontoret i Brussel og viser mindre bruksinteresse for hovedkontoret i Kristiansand. Digin hadde ikke noen kommentarer til kunnskapen av kontoret.

Konklusjon sett i forhold til hypotese 7:

Funnene fra analysen viser at næringslivsaktører som ikke har benyttet Sørlandets Europakontor ser på kontoret som et tilbud til offentlig sektor. Eyde-nettverket som har benyttet seg av Sørlandets Europakontor ser bruksnyttens av kontoret også for næringslivet. Ut fra dette vil hypotesen delvis bli bekreftet.

5.2. OPPSUMERING AV ANALYSEN

Jeg vil avslutningsvis oppsummere hovedfunnene. I tabell 5.1. viser jeg hva dataene sier om trekk ved Sørlandets Europakontor.

Figur: 5.2. Oppsummering av analysen tilknyttet situasjonsbetingelsesteori

SITUASJONSBETINGELSESTEORI	
<i>Hypotese 1: Størrelse (1)</i>	
Sørlandets Europakontor	For lite kapasitet til å ta på seg flere arbeidsoppgaver for næringslivet.
<i>Hypotese 2: Størrelse (2)</i>	
Digin	Har mange små medlemsbedrifter som ser på EU som en stor baug.
NHO Brussel	Mener mange norske næringslivsaktører føler det er en lang og tung vei til Brussel.
<i>Hypotese 3: Usikkerhet</i>	
Eyde-nettverket	Føler de er i et konkurranseutsatt marked og må være frempå for ikke å tape ressurseffektivitet.

Hypotese 1: Bekreftet

Når analysen oppsummeres vil det argumenteres for at det er hold i hypotese 1. Det vil argumenteres for at Sørlandets Europakontor er for lite til å kunne støtte alle tre målgrupper med godt resultat. Dataene viser at kontoret har så begrenset kapasitet på ansatte at økt fokus på en målgruppe vil føre til mindre fokus av en annen.

Hypotese 2: Ikke bekreftet

Oppsummert viser resultatene at det ikke er bedriftenes størrelse som vil være avgjørende årsak for hvorvidt Sørlandets Europakontor blir benyttet. I det tilfellet der man ser bruk er det faktisk en stor bedrift som er involvert. Det som viser seg å være årsaken til bruk er hvorvidt en næringslivsaktør ser et behov til engasjement, eller at et engasjement for bruk blir fremtvunget av omgivelsene. Det vil derfor argumenteres for at det ikke er hold i hypotesen om

at små organisasjoner har større avhengighet av Sørlandets Europakontor, enn store organisasjoner.

Hypotese 3: Delvis bekreftet

Usikkerhet for en aktør kan skape situasjoner som aktøren selv ikke har de rette forutsetningene til å løse. Det kan derfor være avgjørende for aktøren å måtte søke eksternt hjelp for å skape sikkerhet. Resultatene viser at der en aktør har fått økt usikkerhet tilknyttet EU-relaterte saker også øker bruken av eksterne hjelpe tilbud som for eksempel Sørlandets Europakontor. Det kan derfor argumenteres med at det er hold i hypotesen.

Figur: 5.3. Oppsummering av analysen tilknyttet ressursavhengighetsteori

RESSURSAVHENGIGHETSTEORI	
<i>Hypotese 4: Økonomiske ressurser</i>	
NCE NODE	Klyngen er sterk økonomisk og er ikke avhengig av å søke for eksempel EU prosjekter for å få økonomiske støtteordninger.
Arena Usus	Økonomiske ressurser står ikke i førersetet. Målstyring er det viktigste og er derfor avhengige for å søke EU prosjekter for å få økonomiske støtteordninger
Eyde-nettverket	Medlemmene er eid av stor internasjonale konsern. EU prosjekter er ikke av interesse for å få økonomiske tilskudd, men for å forskingen og innovasjonens skyld.
<i>Hypotese 5: Markedsrelevans</i>	
Arena Usus	Er ikke internasjonalt rettet per i dag.
Digin	Er ikke internasjonalt rettet per i dag.
Eyde-nettverket	Ser det europeiske markedet som veldig sentralt.
NCE NODE	Veldig få, om noen, saker som omhandler Europa.
<i>Hypotese 6: Påvirkning av EU-lovgivning og EU-regelverk</i>	
Eyde-nettverket	Har blitt påvirket av EU-regelverk.
Digin	Føler ikke noe påvirkning.
NCE NODE	Ser seg ikke påvirket i noen grad.
NHO Brussel	Kan påvirke de fleste, sett bort i fra hvilke markeder de opererer innenfor.

Hypotese 4: Ikke bekreftet

Resultatene av analysen viser at tilgang til økonomiske ressurser ikke er et motiv i seg selv for å delta i EU samarbeid eller EU-prosjekter. Utvalget i denne oppgaven viser til at de har mye ressurser innenfor næringsklyngene. Den viktigste grunnen for å ta del i EU-prosjekter er å få tilgang til forskningsteknologi, innovasjon og utvikling innen bransjen.

Eyde-nettverket sier de er interessert i å få mer ut av EU-prosjekter, men ikke for økonomiens skyld, men forskning og utdanning. Innen EU-prosjekter vil ikke økonomi ha noen stor effekt på bruken av Sørlandets Europakontor. Det har med interesse fra næringslivsaktørene. Hypotese 4 blir ut i fra dette ikke støttet av resultatene i analysen.

Hypotese 5: Bekreftet

Resultatene fra analysen viser at markedsrelevans er avgjørende for om næringslivsaktører benytter seg av Sørlandets Europakontor. De som ikke ser markedet som relevant benytter seg ikke av kontoret, hvor for eksempel Eyde-nettverket som ser det europeiske markedet som relevant også ser en større bruksnytte i Sørlandets Europakontor. Hypotese 5 blir ut i fra dette støttet av dataene.

Hypotese 6: Delvis bekreftet

Hypotese 6 om påvirkning av EU-lovgivning og EU-regelverk blir støttet av resultatene av analysen. Eyde-nettverket har blitt påvirket av EU-regelverk og sier dette medførte engasjement på saken, men sier også at økende fokus på å påvirke EU-lovgivning og EU-regelverk er usannsynlig ettersom dette ligger så utenfor medlemsbedriftenes fagområde. De som ikke har merket noen påvirkning ser heller ingen grunn for økt fokus på området.

Tabell: 5.3. Oppsummering av analysen tilknyttet ressursbasert strategi

RESSURSBASERT STRATEGI	
<i>Hypotese 7: Kunnskap</i>	
Sørlandets Europakontor	Har kunnskap til EU-systemet, påvirkningsprosessen og beslutningsprosessen.
NCE NODE	De føler kompetansen er rettet mot det offentlige og føler det er få lite initiativ fra Sørlandets Europakontor til å lære klyngen å kjenne.
Arena Usus	Føler først og fremst kompetansen er offentlig rettet og de føler til tider har like god kompetanse som Sørlandets Europakontor på en rekke saker og har eller andres alternativer å benytte seg av.
Eyde-nettverket	Benytter Sørlandets Europakontor som lyttepost og føler kontoret har god kompetanse til å assistere klyngen i EU relaterte saker.

Hypotese 7: Delvis bekreftet

Hypotese 7 bekreftes delvis av resultatene i analysen. NCE NODE og Arena Usus ser ikke at Sørlandets Europakontor har den rette kunnskapen og er mer rettet mot det offentlige, enn næringslivet. Næringslivets kunnskap om hva Sørlandets Europakontor er også svak og Arena Usus har ikke riktig bilde hvordan Sørlandets Europakontor ser ut som organisasjon.

Eyde-nettverket sier de føler Sørlandets Europakontor har god kunnskap eller kompetanse til å assistere næringslivet, men Eyde-nettverket er igjen den eneste næringsklyngen som har benyttet seg av Sørlandets Europakontor og kjenner kontoret og hvordan det arbeider.

5.3. VIDERE DISKUSJON

5.3.1. ETT EUROPAKONTOR, TO FRAGMENTERTE AVDELINGER

Hvordan fremstår Sørlandets Europakontor?

Ved å se på intervjuene fra næringslivet kan vi danne oss et bilde av Sørlandets Europakontor som virker ganske så fragmentert. Alle har en form for relasjon til kontoret, men der hvor Eyde-nettverket har mest relasjon til Brusselavdelingen, har NCE NODE, Digin og Arena Usus mest kjennskap til hovedkontoret i Kristiansand. Dette er i seg selv ingen dramatisk observasjon. Det er heller naturlig at næringsklynger som er lokalisert i samme bygg som hovedkontoret til Sørlandets Europakontor har kjennskaper til denne delen og har derfor vært i kontakt med den daglige lederen som er stasjonert der.

Det som derimot er mer oppsiktsvekkende er hvor store deler av Sørlandets Europakontor som organisasjon som er ukjent for de potensielle brukergruppene. Slik det kommer frem av Arena Usus består Sørlandets Europakontor av daglig leder og en ansatt ved Universitetet i Agder, (som i realiteten ikke er ansatt av kontoret). Arena Usus vet også at det sitter en person i Brussel, men Brusselavdelingens rolle og funksjon er ellers lite kjent.

Det må sees som et problem at kunnskapen om Sørlandets Europakontors organisasjonsstruktur er så til de grader uklar og tidvis feil. Det faktum at feil folk blir assosiert til sentrale posisjoner, samt at det er ukjent at det sitter en trainee fra TraineeSør i Brussel viser at det er mye arbeid som må gjøres for å markedsføre kontoret for sine målgrupper.

Hvordan skal man kunne øke bruken fra næringslivet som målgruppe når de ikke engang forstår hvordan Sørlandets Europakontor faktisk ser ut og fungerer?

Eyde-nettverket er i dette utvalget et unntak. De har god oversikt over hvordan Sørlandets Europakontor fungerer og hvordan organisasjonsstrukturen ser ut. Da også for Brusselavdelingen. Hovedgrunnen til dette er at Eyde-nettverket i motsetning til de andre har jobbet konkret sammen med Sørlandets Europakontor, og da hovedsakelig Brusselavdelingen. De har da benyttet seg av både trainee og avdelingslederen i dette arbeidet, og har positive

tilbakemeldinger på dette samarbeidet. De sier derfor i intervjuet at det er Brusselavdelingen de anser som sentral for videre kontakt og ikke hovedkontoret i Kristiansand.

Vi kan ut i fra denne argumentasjonen trekke to slutninger. Det første er at det per i dag er stor uklarhet rundt Sørlandets Europakontors organisasjonsstruktur fra de næringsklyngene som tidligere i denne oppgaven har beskrevet at de ikke ser stor relevans for bruk av Sørlandets Europakontor. For det andre ser den næringsklyngen med god kjennskap til Europakontorets organisasjonsstruktur mest nytte i Brusselavdelingen, og ikke nødvendigvis hovedkontoret lokalt.

Kan vi da argumentere for at omstruktureringen av Sørlandets Europakontor har vært en suksess, eller burde kontoret kun vært forankret i Brussel, slik en lang rekke andre Europakontor er oppbygd? Et annet spørsmål vi kan stille er hvorvidt nye næringsklynger som i en fremtidig situasjon skulle ta kontakt med Sørlandets Europakontor vil få det samme synet som Eyde-nettverket har beskrevet?

Oppgaven vil argumentere for at dersom næringsklyngene kun ser et behov i Brusselavdelingen, at strukturen med to kontorer er feil og at en kan være mer tjent med et større hovedkontor i Brussel. Det skal igjen måtte forutsette at offentlig sektor og forskning- og utdanningssektoren har samme synet av behov. Det kan ikke gjøres endringer dersom offentlig sektor og forskning- og utdanningssektoren i motsetning til næringslivet ser større behov for et regionalt forankret kontor. Oppgaven vil argumentere for at det ikke er stor motsetninger blant målgruppene, og at alle har en stor gevinst i å kontakte Brussel dersom det er EU relaterte saker som står på dagsorden. Det blir ytret et ønske om å få flere norske aktører til Brussel og da er det denne avdelingen som er både nøkkelen og hjerte i organisasjonen.

Dette har en klar forbindelse med det nettverket som Sørlandets Europakontor selv jobber med å bygge opp. Dette nettverket ligger i større gard i Brussel og ved EU relaterte institusjoner. Selve hovedformålet med kontoret er å være en døråpner nettopp i Brussel. Dette gjøres med å være i direkte kontakt med de sentrale aktører i EU-kjernen og som er et sterkt argument for at norske aktører i større grad bør reise til Brussel fremfor å håndtere saker fra Norge.

Løsningen på dagens situasjon kan fort være som Arena Usus nevner i sitt intervju som er å gjøre Brusselavdelingen mer synlig og tilgjengelig for de lokale aktørene. De ansatte må

komme mer til distriktet gjennom møteaktivitet og informere. Sørlandets Europakontor har normalt tre til fire ansatte. Av disse sitter daglig leder ved hovedkontoret i Kristiansand og resten ved avdelingen i Brussel. Brusselavdelingen spiller en helt avgjørende rolle for kontoret som helhet og det er da naturlig at denne avdelingen blir mer kjent for aktuelle målgrupper, enn hva den faktisk er i dag.

Det som er klart er at Sørlandets Europakontor må få ut riktig bilde av seg selv som organisasjon. Det viser seg at det i dag virker så fragmentert at kompetansen som tilbys forsvinner, samt at nettverket som er opparbeidet i Brussel blir mer usynlig.

5.3.2. FREMDRIFT ELLER STATUS QUO?

Hvilke fremdrift har Sørlandets Europakontor etter 10 års drift?

Et spørsmål som kan stille i avslutningen av denne oppgaven er hvilken fremdrift Sørlandets Europakontor har hatt siden etableringen i 2005. Ved å se på behovsundersøkelsen fra 2003 kan man ut fra konklusjonene fra denne undersøkelsen se om Sørlandets Europakontor har hatt stor fremdrift, eller har det vært mer stillestående utvikling «status quo»?

Melin og Størkersen (2003: 138) oppsummerer i sin konklusjon fire punkter. Det første punktet er at næringslivet på bakgrunn av spørreundersøkelsen de gjennomførte ikke ser behov for noe Europakontor. Det andre er at næringslivstopper ser et behov og mener at det generelle næringslivet ikke ser behovet grunnet lite informasjon om muligheter slike Europakontor kan tilby. Det tredje var at akademia ser et behov for å få tilgang til forskningsmidler, men de føler at de har god kontaktnettverk med andre universiteter i Europa. Det fjerde gjelder det offentlige som ser store læringsmuligheter i tilbudet de har fått fra Aalborg.

Ettersom at denne oppgaven bevisst fokuserer på næringslivet vil jeg unngå å trekke inn punkt tre og fire som ikke blir analysert i denne oppgaven. Punkt en og to derimot spiller en sentral rolle for min diskusjon.

Ser vi nærmere på utvalget for disse to oppgavene tilknyttet næringslivet er de veldig forskjellige. Melin og Størkersen intervjuet først fem leder i forskjellige bransjer i regionen,

for så å gjennomføre en surveyundersøkelse for et vidt utvalg næringslivsbedrifter. Da disse undersøkelsene ble gjennomført i 2003 var ingen av næringsklyngene som jeg har hatt som utvalg blitt opprettet. Det betyr at det har vært store endringer innenfor næringslivet i denne tiårsperioden.

Men selv om det har vært store endringer innenfor næringslivet, er svarene de gir stort sett like og det er enkelt å argumentere for at Sørlandets Europakontor ikke har hatt stor utvikling innenfor næringslivet som målgruppe. Dersom næringslivet etter ti år fremdeles sliter med å se mulighetene og bruksnyttene for Sørlandets Europakontor, må en spørre seg om Sørlandets Europakontor har hatt noen stor form for fremdrift tilknyttet denne målgruppen.

Det kan derimot argumenteres for at det over ti år har vært større grad av «status quo» når det kommer til næringslivet.

5.3.3. NÆRINGSLIVET SER IKKE STOR BRUKSNYTTE

Ser næringslivet på Agder en bruksnytte i Sørlandets Europakontor?

Næringslivet ser ikke en stor bruksnytte av Sørlandets Europakontor. En hovedgrunn som blir tatt opp er at tema ikke er relevant eller på dagsorden. EU relaterte saker som ikke direkte påvirker en næringslivsaktør som for eksempel EU-prosjekter anses ikke som riktig bruk av ressurser for aktørene. EU som system argumenteres for å være stort og komplisert. Aktørers engasjement i EU-prosjekter tar tid og ressurser og gir ikke nødvendigvis stort resultat tilbake for aktører som prøver seg. Derfor ser aktører på alternative måter å drive prosjektarbeid. Et av de mest brukte alternativene er Innovasjon Norge. Næringslivsaktørene viser til at søknadsprosessen i Innovasjon Norge er enklere en EU ettersom det ikke innebærer alle kravene som EU setter til grunn for å få godkjent prosjekter.

Dette resulterer med at Sørlandets Europakontor ikke blir brukt der de selv beskriver seg for å ha størst bruksnytte for næringslivet. Det må derfor argumenteres for at Sørlandets Europakontor må legge om strategien her og få mer tydelig frem hvordan en kan lykkes med søknader til EU-prosjekter. De må derfor finne de rette prosjektene å selge til næringslivet og belage seg på å skrive store deler av søknaden for den aktuelle næringslivsaktøren slik Arena

Usus beskriver som et alternativ, hvor næringslivsaktøren hovedsakelig er ansvarlig for det faglige innholdet tilknyttet bransjen.

5.3.4. PERSONAVHENGIG DER NYTTEVERDIEN BLIR SETT

Hvilke rolle spiller individuelle personer på en aktørs EU engasjement?

I de tilfeller hvor næringslivet ser en bruksnytte av Sørlandets Europakontor skyldes dette ofte enkeltpersoner i en organisasjon som har innsikt i hvor viktig EU kan være.

5.3.5. ENDRE MÅLGRUPPENE

Bør Sørlandets Europakontor endre målgruppene får å gjøre seg selv mer tilpasset?

Utdanning- og forskningssektoren benytter også Sørlandets Europakontor i mindre grad. Resultatene fra dokumentundersøkelsen viser at næringslivet og utdanning- og forskningssektoren er jevne på resultat. Det kan ut i fra dette argumenteres for om Sørlandets Europakontor kun bør fokusere på en hovedmålgruppe som er offentlig sektor og ha næringslivet og utdanning- og forskningssektoren som delmål. Sørlandets Europakontor sier selv at de kommer fra mer offentlige bakgrunner og at det er dette feltet de kan best. De sier også at det er vanlig at andre Europakontorer hovedsakelig fokuserer på offentlig sektor, og det kan da stilles spørsmål om hvorfor ikke Sørlandets Europakontor arbeider ut fra samme fokus?

Næringslivet har flere nettverk de kan benytte seg av i forskjellige sammenhenger for å tilegne seg nyttig informasjon og kunnskap. Flere av disse nettverkene overgår Europa og er mer globalt rettet. Selv om EU relaterte saker skulle komme på dagsorden vil ikke Sørlandets Europakontor være de første næringslivsaktører henvender seg til.

Forskning- utdanningssektoren er på mange måter i samme situasjon som næringslivet. Dersom man tar Universitetet i Agder som eksempel har de store internasjonale nettverk de kan benytte seg av og Universitetets bruk av Sørlandets Europakontor er mer begrenset, og

når det eksempler av bruk er det ikke snakk om forskning og utdanningsprosjekter, men besøk og arrangementssamarbeid.

5.3.6. MARKEDSFØRING

Hvilken effekt vil en økt markedsføring av Sørlandets Europakontor ha på bruken?

Dersom Sørlandets Europakontor fortsetter med den strategien kontoret har i dag må det argumenteres for at en omfattende markedsføring av kontoret til sine aktuelle målgrupper er helt nødvendig.

Sørlandets Europakontor må kunne si helt målrettet hvorfor næringslivet må bruke kontoret, hvordan de skal brukes og hvilke resultatet dette vil gi på et eventuelt engasjement en aktør.

Resultatene fra analysen viser at næringslivet ikke vet stort mye om Sørlandets Europakontor, de har lite innsikt i EU og de føler seg ikke kompatible til å drive en søknadsprosess i EU og har lite kunnskap om hva Sørlandets Europakontor kan bidra med i en slik prosess. Eydenettverket er unntaket av utvalget i denne oppgaven, som støtter argumentet om at Sørlandets Europakontor ikke har lyktes med å få innpass i næringslivet på Agder.

5.3.7. INNOVASJON NORGE OG ARENA-PROGRAMMET

Hvilke rolle spiller alternative aktører som Innovasjon Norge og Arena-programmet på bruken av Sørlandets Europakontor?

Et av de sentrale poengene som blir trukket frem av respondenten er Innovasjon Norges rolle og Arena-programmet som alle næringsklyngene har en tilknytting til. Det kan argumenteres for at en av de største utfordrerne til EU-prosjekter er Innovasjon Norge som næringslivet har tett kontakt med og føler det er enklere å gjennomføre forsknings- og utviklingsprosjekter med, fremfor EU.

5.4. KONKLUSJON

Avslutningsvis i dette kapittel vil funnen av analysen bli konkludert. Det er fire hovedfunn som hjelper med å belyse problemstillingen for hvorfor næringslivet i så liten grad benytter seg av Sørlandets Europakontor.

For det første viser det seg at Sørlandets Europakontor er for lite til å kunne være et tilbud for både offentlig sektor, næringslivet og forskning- og utdanningssektoren. Dagens bemanning av kontoret medfører at det må gjøres prioritering mellom målgruppen.

For det andre viser det seg at næringslivet på Agder ser et generelt lite behov for Sørlandets Europakontor. I de tilfellene der det blir sett en bruksnytte er hvor næringslivsaktører enten er i tilknytning til det europeiske markedet, eller blir i en viss grad påvirket av EU-lovgivning eller EU regelverk. Konklusjonen viser ut i fra utvalget at kun en næringsklynge har vært under slik påvirkning, og samme klynge er den eneste som ser bruker det europeiske markedet i stor grad.

For det tredje. I likhet med næringslivet viser den kvalitative dokumentundersøkelsen at også forskning- og utdanningssektoren ser lite behov Sørlandets Europakontor. Konklusjonen faller da på at Sørlandets Europakontor har en målgruppe som er dominerende bruker, offentlig sektor.

For det fjerde viser resultatene at det er Brusselavdelingen som er den viktigste arenaen til Sørlandets Europakontor.

KAPITTEL 6

AVSLUTNING

6.1. SØRLANDETS EUROPAKONTOR: VEIEN VIDERE

Denne oppgaven har prøvd å belyse følgende problemstilling:

I hvilken grad benytter næringslivet på Agder seg av Sørlandets Europakontor, og hva kan forklare hvorfor denne målgruppens bruk er lavere enn målgruppene det offentlige og akademia?

Måten dette har blitt gjennomført på er å gjøre to kvalitative metodeundersøkelser, kvalitativ dokumentundersøkelse Sørlandets Europakontors årsrapporter fra 2009, 2010 og 2011, og kvalitativt intervju av sentrale aktører til problemstillingen. Ved å gjennomføre den kvalitative dokumentanalyse ble det klart at offentlig sektor er den dominerende brukeren av Sørlandets Europakontor og at næringslivet og forskning- og utdanningssektoren benytter Sørlandets Europakontor i liten grad. I det kvalitative intervjuet gir utvalget for oppgaven, (Sørlandets Europakontor, de alternative aktører i Brussel; NHO Brussel og EU-delegasjonen, og næringslivet representert med NCE NODE, Eyde-nettverket, Digin og Arena Usus) en mulighet til å kommentere bruken og gi forklaringer på hvorfor bruken er som den er. Resultatene av analysen viser at Sørlandets Europakontor er for små til å kunne serve tre store målgrupper som offentlig sektor, næringslivet og forskning- og utdanningssektorer med gode resultater i samtlige målgrupper. Sørlandets Europakontor må med kun fire ansatte, av de to faste, prioritere målgrupper i dagens situasjon, som har hatt den effekt at næringslivet har blitt litt nedprioritert.

Resultatene viser så at næringslivet, med enkelte unntak, ikke har stort bruksbehov av Sørlandets Europakontor. EU relaterte saker står sjeldent på dagsorden hos næringslivsaktørene på Agder og Sørlandets Europakontor må derfor jobbe for å finne interessen hos næringslivet. NCE NODE sier at en må være forsiktige med å konstruere arbeidsoppgaver for et marked som ikke er til stede. Der hvor bruksnyttan har vært til stede har aktører vært i tvistesak med EU-lovgivning og EU-regelverk som ikke er området Sørlandets Europakontor selv ser på som sitt hovedområde. Sørlandets Europakontor ønsker heller økt deltakelse i EU-prosjekter, men her er interessen også generelt liten fra næringslivet. Saker tilknyttet EU-lovgivning og EU-regelverk er også svært sjeldne, og næringslivet sier at heller ikke lobbyvirksomhet for økt påvirkning på beslutningsprosessene er av stor interesse.

Veien videre:

Hva bør Sørlandets Europakontor gjøre? Sørlandets Europakontor vet selv at de har en lang vei å gå for å nå de målene de ønsker med næringslivet. Spørsmålet er om de faktisk bør satse for mye på å oppnå større resultater med næringslivet. Dersom effekten vil medføre mindre fokus på en annen målgruppe, må kontoret se om det er stor verdi i arbeidet.

Resultatene viser at det er offentlig sektor som benytter kontoret og Sørlandets Europakontor bør holde et hovedfokus på denne målgruppen av flere grunner. For det første føler de et ansvar ovenfor målgruppen ettersom de som eiere også finansierer kontoret. For det andre er Sørlandets Europakontor skeptisk til næringslivet på eiersiden ettersom et slikt scenario kan bli for tids- og ressurskrevende. Denne antakelsen fra Sørlandets Europakontor er nok riktig, men argumenterer også for å ha næringslivet bør være et delmål for Sørlandets Europakontor.

Med utgangspunkt i resultatene fra denne oppgaven har presentert vil det avslutningsvis med illustreres to alternativer for Sørlandets Europakontor. Det første alternativet går på at Sørlandets Europakontors struktur i dag ikke fungerer optimalt. Resultatene viser at det er Brusselavdelingen som er den viktigste delen av kontoret. Dette betyr at Brusselavdelingen bør ha en mer sentral rolle i strukturen. I en struktur med to kontorer peker resultatene da på at hovedkontoret burde vært stasjonert i Brussel, med et mindre kontor med beliggenhet i regionen. Med den størrelsen Sørlandets Europakontor har vi denne oppgaven å argumentere

for at den beste strukturen for kontoret ville vært å flytte hele virksomheten til et samlet hovedkontor i Brussel. Fra næringslivets side viser resultatene at de ikke ser noen grad av bruk av kontoret som er lokalisert i regionen som igjen argumenterer for at Sørlandets Europakontors ressurser, som er mennesker og kapital, bør bli samlet ved et sterkere Sørlandets Europakontor i Brussel. Kontakt med målgruppene opprettholdes med jevnlig og tidlig annonserte turer til regionen hvor for eksempel eiersiden disponerer kontorer og møterom for Sørlandets Europakontor.

Sørlandets Europakontor vil også kunne tjene på dette med tanke på at de ansatte da vil være mer samlet og en vil unngå langdistanse kommunikasjon blant de faste ansatte. Ved å ha de faste ansatte samlet vil man skape bedre team og kontinuitet for de faste ansatte på kontoret, sammen med trainee-ordningen og praktikantordningen som er stasjonert i Brussel, som går på jevnlig rotasjon.

Det andre alternativet blir å opprettholde dagens struktur og mål. Det vil da være helt avgjørende for Sørlandets Europakontor å bedre sin kommunikasjon med dagens aktuelle brukere og en mer intensiv og målrettet markedsføring. Resultatene viser at kommunikasjonen mellom næringslivet og Sørlandets Europakontor ikke er god nok. Dette medfører at næringslivet ikke ser stor bruksnytte av kontoret som helhet og ønsker ikke å bruke unødvendig tid på å undersøke mulighetene selv. Sørlandets Europakontor må ta initiativ mot næringslivet, og er da helt sentralt at de får frem tydelig hva de kan tilby næringslivet, og det er også viktig for Sørlandets Europakontor å finne den riktige arena å treffe næringslivet på som for eksempel store konferanser eller tilgang til styremøter.

LITTERATURLISTE

Aaberge, Terje & Ole Inge Gjerald (2007): *Sørlandets Europakontor – Evaluering og forslag til modell for videre drift*. Sogndal: Vestlandsforskning.

Donaldson, Lex (2009): *The Contingency Theory of Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Church, Clive & David Phinnemore (2010): *From the Constitutional Treaty to the Treaty of Lisbon*

i: Cini, Michelle (2010): *European Union Politics [3th Edition]*. New York, NY: Oxford University Press

Egan, Michelle (2010): *The Single Market*

i: Cini, Michelle (2010): *European Union Politics [3th Edition]*. New York, NY: Oxford University Press

Egeberg, Morten & Jarle Trondal (2011): «*Forvaltningsmessige konsekvenser av EØS/EU: sentraladministrasjonen - norsk og europeisk*» - Delutredning 1

i: Europautredningen (2011): *Utvalget for utredningen av Norges avtaler med EU, Norges offentlige utredning (NOU)*. Oslo: Departementenes servicesenter

Europautredningen (2012): *Utenfor og innenfor: Norges avtaler med EU, Norges offentlige utredning (NOU) 2012:2*. Oslo: Departementenes servicesenter

Jaffee, David (2001): *Organization Theory – Tension and Change*. Singapore: McGraw-Hill.

Grønmo, Sigmund (2007): *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Bergen: Fagbokforlaget.

Hellevik, Ottar (2006): *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap [7. utgave, 3. opplag]*. Oslo: Universitetsforlaget

Hooghe, Liesbet & Gary Marks (2001): *Multi-Level Governance and European Integration*. Lanham, MD : Rowman & Littlefield Publishers.

Lweis, Jeffrey (2010): *The Council of the European Union*

i: Cini, Michelle (2010): *European Union Politics [3th Edition]*. New York, NY: Oxford University Press

Løwendahl, Bente R. & Fred E. Wenstøp (2010): *Grunnbok i strategi [3. utgave]*. Oslo: Cappelen Damm

Melin, Silvia Elin & Haldis Størksen (2003): *Kristiansand kommunes Brussel-kontor [Masteroppgave]*. Kristiansand: Høgskolen i Agder.

Pfeffer, Jeffrey & Gerald R. Salancik (1978): *The External Control of Organizations – A Resource Dependence Perspective*. New York, NY: Harper & Row.

Roos, Göran, George van Krogh & Johan Roos, med Lisa Fernstrøm (2005): *Strategi – en innføring [4. utgave]*. Bergen: Fagbokforlaget.

Scott, W. Richard (2008): *Institutions and Organizations – Ideas and Interests. [3th Edition]*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Scott, W. Richard & Gerald F. Davis (2007): *Organizations and Organizing – Rational, Natural, and Open System Perspective*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education.

Skard, Åshild (2007): «*Regional mobilisering og flernivåstyring*»

i: Grindheim, Jan Erik & Jarle Trondal [red.] (2007): *Europeisk integrasjon og regional endring*. Bergen: Fagbokforlaget.

Torgersen, Astrid (2007): «*Demokrati gjennom regionalisering*»

i: Grindheim, Jan Erik & Jarle Trondal [red.] (2007): *Europeisk integrasjon og regional endring*. Bergen: Fagbokforlaget.

Trondal, Jarle (2007): «*Offentlig forvaltning under internasjonalt press*»

i: Grindheim, Jan Erik & Jarle Trondal [red.] (2007): *Europeisk integrasjon og regional endring*. Bergen: Fagbokforlaget.

Trondal, Jarle (2010a): *An Emergent European Executive Order*. New York, NY: Oxford University Press.

Trondal, Jarle (2010b): *Integrating an European Administrative Space – Multilevel committee governace*. Saarbrücken: Lambert Academic Publishing

Yin, Robert K (2009): *Case Study Research – Design and Methods [4th Edition]*. Thousand Oaks, CA: Sage.

OFFENTLIGE DOKUMENTER OG ARTIKKLER FRA INTERNETT

Kramer, Dr. Esther (2010): *The Impact of the Treaty of Lisbon on Regional Policy [Note]*. European Parliament. Tilgjengelig på <http://www.europarl.europa.eu/studies/> Hentet 28.05.13, fra <http://www.europarl.europa.eu/webnp/webdav/site/myjahiasite/users/nsalliarelis/public/The%20impact%20of%20the%20Treaty%20of%20Lisbon%20on%20regional%20policy.pdf>

INTERNETTKILDER

Sørlandets Europakontor: www.south-norway.be

NHO Brussel: www.brussel.nho.no

EU-delegasjonen: www.regjeringen.no/nb/sub/europaportalen/eu-delegasjonen.html?id=684797

NCE NODE: www.nodeproject.no

Eyde-nettverket: www.eydenettverket.no

Digin: www.digin.no

Arena Usus: www.arenausus.no

VEDLEGG 1:

Tabell 4.4: Prosjektbistand fra Sørlandets Europakontor for 2011

✓ = viser til deltakelse.

Prosjekt- bistand (2011)	Offentlig sektor	Næringsliv	Akademia (FoU)	Annet
SECURE	✓	✓	✓	
E-Helse	✓		✓	
Scantric	✓		✓	
Skolebistand	✓			
Mandal- kommune & Lindesnes næringhage	✓			
Flekkefjord- kommune	✓			
UNEP-Grid			✓	
Flumill		✓		
Arendal- kommune	✓			
Klimapartner			✓	
SØRF				✓
Sound of Happiness				✓
Setesdal- regionråd	✓			
Way Pilot		✓		
NCE NODE		✓		
Knutepunkt Sørlandet	✓			

Prosjekt- bistand (2011)	Offentlig sektor	Næringslivet	Akademia (FoU)	Annet
Deltakelse	9 av 16	4 av 16	5 av 16	2 av 16

VEDLEGG 2:

Intervjuguide til næringslivet

- 1) Hvordan kjenner du til Sørlandets Europakontors virksomhet?
 - a. Tilknyttet næringslivsvirksomhet?
- 2) I hvilken grad benytter dere medlemsbedrifter seg av Sørlandets Europakontor?
- 3) Har du noen konkrete eksempler hvor Sørlandets Europakontor ble benyttet?
- 4) Hva tror du er den bakenforliggende årsaken for at så få bedrifter benytter seg av Sørlandets Europakontor?
- 5) I hvilke saksområder kunne en tenke at deres medlemsbedrifter kunne ha nytte av Sørlandets Europakontor?
- 6) Gitt at bransjen har nytte av ekstern EU-kompetanse; hvilke kanaler benyttes for å få informasjon innenfor EU relaterte saker rundt bransjen og rammevilkår.
- 7) Hvordan må Sørlandets Europakontor utvikle seg for å kunne være en aktuell samarbeidspartner for deres medlemsbedrifter?
- 8) Hvilke spørsmål har jeg oversett/dine kommentarer?

VEDLEGG 3:

Intervjuguide til Sørlandets Europakontor

- 1) Hvilke inntrykk har du om næringslivets interesse for Sørlandets Europakontor?
- 2) Hva mener du er årsaken til at sørlandsbedrifter i så liten grad anvender Sørlandets Europakontor?
- 3) Hva kan Sørlandets Europakontor tilby næringslivet?
- 4) Har Sørlandets Europakontor interessert seg nok for næringslivet?
 - a. Markedsføring tilknyttet næringslivet?
 - b. Hvordan ser du for deg at kontoret kan videreutvikles for tettere samarbeid med næringslivet i regionen?
- 5) Har du noen eksempler på hvor kontoret har bidratt tilknyttet næringslivet?
- 6) Trekke fram gode eksempler på Brusselkontor som kunne vært et forbilde for Sørlandets Europakontor for videre utvikling mot næringslivet?
- 7) Hvem ser du som det mest relevante alternative næringslivet ville benytte i Brussel?
- 8) Hvilke spørsmål har jeg oversett/dine kommentarer?

VEDLEGG 4:

Intervjuguide til NHO Brussel og EU-delegasjonen

Hvilket kontaktnettverk har Sørlandets næringsliv i Brussel.

- 1) Kan du gi en beskrivelse om hvordan NHO Brussel virker som et servicekontor og kompetansekilde for det private næringslivet i Brussel?
 - a. Tilknyttet EU relaterte saker?

På Sørlandet har vi tre store klyngenettverk. NCE NODE som representerer olje- og gassnæringen, EYDE-nettverket som representerer prosessindustrien og Maritimt-Forum som representerer rederinæringen.

- 2) I hvilken grad har disse klyngene, eller bedrifter fra disse tre sektorene, benyttet seg av NHO/Delegasjonen med tanke på EU relaterte næringslivssaker?
- 3) Kan du gi eksempler på bedrifter, eller bransjeorganisasjoner, som dere har jobbet tett med når det gjelder EU relaterte spørsmål?
- 4) Har du eksempler på Brusselkontor som du vil trekke fram som «best case (practice)» når det gjelder næringslivsfremming i Norge.
- 5) Hvilke spørsmål har jeg oversett/dine kommentarer?

