

Næringsutvikling på Brokelandsheia

MARTIN LIND HAGEN

VEILEDERE

Emelie Langemyr Eriksen og Arne Isaksen

Universitetet i Agder, 2022

Handelshøyskolen ved UiA

Institutt for Innovasjon og Arbeidsliv

Forord

Da var tiden kommet for å levere masteroppgaven etter to år på studiet i Innovasjon og Kunnskapsutvikling ved UiA i Grimstad. Det har vært en lærerik, spennende og krevende tid. Studiet har gitt en forståelse av hvor viktig innovasjon er for å møte stadig nye og komplekse utfordringer i samfunnet.

Takk til veilederne mine, Emelie Langemyr Eriksen og Arne Isaksen, for inspirerende og god oppfølging underveis i skriveprosessen av oppgaven.

Takk til informanter på Brokelandsheia, og næringssjefen i Gjerstad kommune for tilrettelegging og godt samarbeid underveis.

Jeg ønsker også å takke medstudenter, forelesere og ikke minst Bjørnar Naume som en solid og underholdende støttespiller.

Til slutt vil jeg takke familie og venner for støtte og motivasjon underveis i studiets, og under masteroppgavens løp.

Sammendrag

Denne oppgaven har som hovedformål å analysere hvordan veiknutepunktet Brokelandsheia i Gjerstad Kommune kan oppnå vekst i næringslivet og tiltrekke nytt næringsliv.

Brokelandsheia er et veiknutepunkt øst i Agder lokalisert ved E-18, med et næringsliv bestående av service- og opplevelsesbedrifter og industribedrifter. Oppgaven vil kartlegge Brokelandsheias eksisterende ressurser, og bedriftenes lokaliseringsfaktorer, for å se hvordan dette kan endres og modifiseres, for å stimulere til økt utvikling av næringslivet. Basert på dette har jeg utarbeidet følgende forskerspørsmål:

Empiriske forskerspørsmål:

1. Hva kjennetegner næringslivet på Brokelandsheia når det gjelder type næring og bedrifter?
2. Hvilke lokaliseringsfaktorer og ressurser er sentrale for bedriftenes lokalisering på Brokelandsheia?

Teoretisk forskerspørsmål:

3. Hva er sentrale faktorer for at veiknutepunkt i perifere regioner skal oppnå vekst i næringslivet?

Handlingsorientert forskerspørsmål:

4. Hvordan kan aktører på Brokelandsheia utvikle næringslivet og skape nyetableringer basert på eksisterende ressurser?

Oppgaven bygger på empirisk datamateriale samlet inn gjennom kvalitativ metode, der intervjuer av ni bedrifter på Brokelandsheia samt næringssjefen i Gjerstad kommune har blitt gjennomført. Informanter fra batterifabrikken Morrow Batteries i Arendal ble også intervjuet. I tillegg har sekundærkilder blitt brukt som supplement til primærdata, gjennom avisartikler, for å få et tydeligere bilde på hva som preger næringslivet på Brokelandsheia.

For å belyse oppgavens forskerspørsmål har det blitt utarbeidet et analytisk rammeverk som gjennom fire steg forklarer hvordan lokaliseringsfaktorer og ressurser kan endres og modifiseres av sentrale aktører, for å øke attraktiviteten til Brokelandsheia som næringsliv og veiknutepunkt. Som et resultat av handlinger av aktører på systemnivå, vil Brokelandsheia få bedre muligheter til å tiltrekke nytt næringsliv og utvikle det eksisterende.

Gjennom analysen ble det kartlagt hvilke næringer som preger Brokelandsheia, der næringslivet kan deles inn i tre hoveddeler. Dette er bygg- og anleggsbedrifter, service- og opplevelsesbedrifter samt industri- og teknologibedrifter. Bygg- og anleggsbedriftene er lokalisert i et kontorfellesskap der mange av virksomhetene kan relatere driften deres til hverandre. Service- og opplevelsesbedriftene har den egenskapen at de tiltrekker seg veifarende kunder fra hele regionen, og industri- og teknologibedriftene på Brokelandsheia er viktige aktører på den måten at de kombinerer ny teknologi med industrien som har lange tradisjoner i regionen. Det ble kartlagt under analysen at bedriftenes lokalisering valg kan i stor grad knyttes opp mot faktorer i forbindelse med kostnader, og at kundegrunnlaget på Brokelandsheia var et viktig etableringsgrunnlag for flere bedrifter. Videre ble de mest sentrale ressursene på Brokelandsheia lagt frem, som et viktig utgangspunkt for hvordan vekst i næringslivet kan skje.

Etter en etablert forståelse av hvordan utgangspunktet for utvikling på Brokelandsheia ser ut i dag, ble det drøftet hvordan teorier om ressursmodifisering og klynger kan bidra til å forstå hvordan Brokelandsheia kan oppnå vekst i næringslivet. Flyt av kunnskap mellom aktører på Brokelandsheia, og økt fokus på koblinger til andre nettverk og institusjoner i og utenfor regionen, er sentrale faktorer som beskriver hvordan ressurser kan brukes på ny, for å utvikle nytt næringsliv.

Innholdsfortegnelse

Forord	2
Sammendrag	3
Innledning	7
<i>Østre Agder – Næringsråd og Agder Fylkeskommune</i>	8
<i>Forskerspørsmål</i>	9
Teori	10
<i>Klassisk lokaliseringsteori</i>	10
Transportkostnader.....	11
Arbeidskraftkostnader.....	11
Sammenklumpningseffekten/agglomerasjon.....	11
<i>Sentralstedsteorien</i>	12
<i>Klynger</i>	14
Klynger og konkurransefordel.....	15
Klyngens komplementaritet.....	16
Regionale næringsklynger.....	16
<i>Det Regionale Innovasjonssystemet</i>	17
<i>Regionalt innovasjonssystem</i>	17
<i>Utviklingsstier</i>	19
Utvikle eksisterende næringsliv.....	19
Fremvekst av helt nye næringer.....	20
<i>Ressursmodifisering</i>	21
Ressurser.....	21
Systemnivå.....	22
Gjenbruk av eksisterende ressurser.....	23
Fremvekst av nye ressurser.....	24
Nedbrytning av innovasjonshemmende ressurser.....	24
<i>Innovasjonspolitik for perifere regioner</i>	24
<i>Analytisk rammeverk</i>	26
Kontekstbeskrivelse	29
<i>Brokelandsheia</i>	29
<i>Næringslivet i Agder</i>	30
<i>Gjerstad kommune</i>	30
De viktigste aktørene på Brokelandsheia.....	31
Metode	33
<i>Forskningsdesign</i>	33
<i>Kvalitativ tilnærming til datainnsamling</i>	34
Utvalg av informanter til intervju.....	35
Gjennomføring av intervju.....	36
Kvalitativ dataanalyse.....	36
<i>Reliabilitet</i>	37
<i>Validitet</i>	38

Drøfting	39
<i>Hvilke næringer preger Brokelandsheia?.....</i>	39
Bygg- og anleggsbransjen.....	39
Service- og opplevelse	41
Industri- og teknologibedrifter	43
<i>Hvorfor lokaliserte disse næringene seg på Brokelandsheia?</i>	45
Klassisk lokaliseringsteori	45
<i>Sentralstedsteori</i>	53
<i>Ressurser.....</i>	56
Materielle og infrastrukturelle ressurser	56
Naturressurs	59
Menneskelige ressurser	59
Institusjonelle ressurser.....	63
<i>Sentrale faktorer for vekst i næringslivet.....</i>	64
<i>Klynger.....</i>	65
Betydningen av kontorfellesskap	66
Næringsforening på Brokelandsheia som et virkemiddel for gjenbruk av eksisterende ressurser	69
Oppsummering.....	71
<i>Utvikling av næringslivet.....</i>	72
Det regionale innovasjonssystemet.....	73
Økt samarbeid innad i regionen, samt koblinger ut av regionen	73
Skape nytt næringsliv.....	74
Oppsummering.....	77
Konklusjon.....	78
<i>Relevans av analytisk rammeverk.....</i>	80
<i>Begrensninger.....</i>	80
Litteraturliste	82

Innledning

Norges mest sentrale kommuner har i mange tiår hatt en sterkere befolkningsvekst enn distriktskommunene, hvor det de siste 20 årene har vært en tydelig sammenheng mellom størrelsen på regionen og befolkningsvekst (Regjeringen, 2020). Kommunene i landet som utgjør de mest sentrale regionene utgjør til sammen 3,7 millioner innbyggere, mens distriktskommunene, som omfatter til sammen 79% av landets kommuner, har 1,6 millioner innbyggere. Kommunene i distriktene har siden 2000 hatt en nedgang i folketallet på 9,9 %, mens det i de mest sentrale kommunene har vært en uavbrutt stigning i folketallet i samme periode (Regjeringen, 2020). Ifølge Abelsen, Isaksen og Jakobsen (2013) betegnes næringsutviklingen i et område som positiv eller negativ på bakgrunn av en rekke kriterier, men først og fremst ut ifra om området har vekst eller nedgang i antall arbeidsplasser (Abselsen, Isaksen & Jakobsen, 2013). Arbeidsplassutvikling i de mest sentrale områdene har opplevd en sterkere vekst (i antall ansatte), sammenliknet med distriktene (Regjeringen, 2020), noe som signaliserer et sterkt behov for flere arbeidsplasser i perifere regioner og vekst i antall arbeidsplasser.

For å møte den negative utviklingen i folketallet og nedgangen i antall sysselsatte i de mindre kommunene, må det regionale næringslivet omstilles for å skape nye arbeidsplasser. En omstilling av det regionale næringslivet kan foregå på ulike måter, og må tilpasses de ulike delene av landet, der distriktskommunene ofte har mindre arbeidsmarkeder, liten variasjon i næringsstrukturen og små næringsmiljø (Regjeringen, 2018). Geografi, ressurser, historie og kultur er forskjellig i ulike deler av landet, og gir dermed ulikt utgangspunkt for tilgang på relevante samarbeidspartnere, kunnskap og kompetent arbeidskraft (Regjeringen, 2018).

For å omstille det regionale næringslivet kan ulike teoretiske strategier bidra til å forstå hvordan nye arbeidsplasser kan skapes i en region. En strategisk tilnærming vil, for eksempel, være å innhente investeringer, nye bedrifter eller ny kompetanse utenfra regionen, eller satse på de eksisterende lokale ressursene. En omstilling av det lokale næringslivet kan skje eksempelvis gjennom videreutvikling av bedrifter, stimulere til klyngebygging eller utvikling av det regionale innovasjonssystemet, hvor en kombinasjon av satsing på lokalt næringsliv og stimulere til investeringer utenfra, kan bidra til positiv næringsutvikling (Asheim, Isaksen & Trippl, 2019).

Denne masteroppgavens overordnede tematikk handler om bærekraftig næringsutvikling i et regionalt perspektiv, der jeg tar for meg hvordan det eksisterende næringslivet kan forsterkes og vokse, samt styrke sin attraktivitet for fremtidige investorer og bedrifter. Denne oppgaven har E-18 – veiknutepunktet Brokelandsheia i Gjerstad kommune som case, der jeg vil kartlegge næringslivet, herunder bygg- og anleggsbedrifter, service- og opplevelsesbedrifter samt industri- og teknologibedrifter, for å skaffe en forståelse av hvilke lokaliseringsfaktorer som har vært avgjørende ved deres etableringsvalg. I tillegg vil jeg kartlegge Brokelandsheias ressurser for å se hvordan dette kan være med på å skape videre vekst på Brokelandsheia, der Gjerstad kommune er en viktig aktør i denne prosessen. For å sette oppgavens tema i en større kontekst, velger jeg å beskrive Østre Agder – Samarbeidet med deres overordnede strategi og ambisjoner for samfunns- og næringsutvikling i regionen.

Østre Agder – Næringsråd og Agder Fylkeskommune

Østre Agder – Samarbeidet er et formelt interkommunalt politisk råd som jobber for å fremme regionens interesser overfor nasjonale myndigheter sentralt og i Agder, med et eget forum som har til hensikt å styrke nærings- og samfunnsutviklingen i Østre Agder. Dette kalles Østre Agder Næringsråd og har som hovedmål at regionen skal ha et våkent, voksende og vitalt næringsliv med en sysselsettingsutvikling bedre enn landsgjennomsnittet (Østre Agder, 2022). Samtidig har Agder fylkeskommune utarbeidet en strategiplan for regionen frem mot 2030, Regionplan Agder 2030, der næringsutvikling er en sentral del for å styrke hele regionen. Et av deres mål er nært knyttet mot oppgavens case, der det å videreutvikle det eksisterende næringslivet samt styrke samarbeidet mellom næringsliv og det offentlige er med på å bidra til å skaffe nye og attraktive arbeidsplasser i regionen. En utviklingsplan utarbeidet av Gjerstad kommune for Brokelandsheia vektlegger i tillegg at deres mål er skape et bærekraftig sted med en grobunn for nyetableringer med en variert type næring, som kan skape nye arbeidsplasser på Brokelandsheia, samtidig som de jobber med å gi de allerede etablerte virksomhetene gode forhold for å vokse videre (Utviklingsplan Brokelandsheia, 2009).

Forskerspørsmål

Empirisk forskerspørsmål:

- Hva kjennetegner næringslivet på Brokelandsheia når det gjelder type næring og bedrifter?
- Hvilke lokaliseringsfaktorer og ressurser er sentrale for bedriftenes lokalisering på Brokelandsheia?

Teoretisk forskerspørsmål:

- Hva er sentrale faktorer for at veiknutepunkt i perifere regioner skal oppnå vekst i næringslivet?

Handlingsorientert forskerspørsmål:

- Hvordan kan aktører på Brokelandsheia utvikle næringslivet og skape nyetableringer basert på eksisterende ressurser?

Teori

Oppgavens teorikapittel vil ta for seg relevante og aktuelle begreper og forskningsteorier angående lokalisering, næringsutvikling, klyngetilnærming og regional vekst. Jeg velger å innlede teorikapittelet med klassisk lokaliseringsteori for å skaffe en grunnleggende forståelse for hvilke faktorer som kan legges til grunn når virksomheter skal foreta et etableringsvalg. I forlengelse av Webers tredje lokaliseringsfaktor, agglomerasjon, ser jeg det naturlig å trekke inn teorier angående regionale klynger, for å se på hvordan næringsutvikling kan styrkes gjennom samarbeid og felles deltakelse blant ulike aktører. Deretter vil oppmerksomheten rettes mot ressursmodifisering, for å få en innsikt i hvordan eksisterende kunnskapsbase og ressurser kan anvendes for å videreutvikle næringslivet på Brokelandsheia.

Oppgavens teorikapittel har til hensikt å diskutere og gjennomgår en rekke teorier i tilknytning til industri- og servicebedrifters valg av lokalisering, og hvordan de eksisterende ressursene på Brokelandsheia kan anvendes for å øke næringsattraktiviteten og styrke utviklingen i kommunen. Samtidig vil rammeverket belyse hvordan samlokalisering kan bidra til å styrke mulighetene for relaterte nyetableringer og vekst i regionen.

Klassisk lokaliseringsteori

Økonomen Alfred Weber utgav i 1922 et verk som tar utgangspunkt i utviklingen av lokaliseringen av en rekke tyske industribransjer, som senere har blitt hans teorier om lokaliseringsbeslutninger (Sjøholt, 2006). Webers tilnærming til lokalisering av industrier, også kalt klassisk lokaliseringsteori, baserer seg på hvordan lokale innsatsfaktorer varierer mellom ulike steder. Webers teoretiske tilnærming er svært kostnadsorientert med utgangspunkt i at bedrifter må finne den lokaliseringen med de laveste produksjonskostnadene. Weber beskriver kostnadene i tilknytning til naturressurser som konstante og uavhengig av sted, og at arbeidskraft er antatt å være immobil (Sjøholt, 2006).

Lokaliseringstilnærmingen baserer seg på tre deler, transportkostnader, arbeidskraftkostnader og sammenklumpingeffekter/agglomerasjonseffekter (Sjøholt, 2006). Førstnevnte argumenteres for å være den mest sentrale lokaliseringsfaktoren, hvor denne gir den mest optimale transportmessige produksjonsinnretningen for industrien, og betegnes derfor som grunnmønsteret for strategiske lokaliseringsbeslutninger (Sjøholt, 2006).

Transportkostnader

Weber legger til grunn for at bedrifter naturlig foretar en lokaliseringsbeslutning som gir optimale transportkostnader, hvor de konkrete kostnadene i tilknytning til hele transportkjeden vektlegges. Med dette menes alt fra råstoffkilden utvinnes til det ferdige produktet transporteres ut i markedet (Sjøholt, 2006). Men en rekke ulike faktorer vil være med å bestemme de totale kostnadene som skal beregnes, slik som avstand, transportmiddel som benyttes, vekt og hvilke typer råvare det gjelder (Sjøholt, 2006). Dette er typisk for industribedrifter, da disse vil være avhengig av å frakt av råvarer og transport av ferdig material ut til markedet.

Arbeidskraftkostnader

Mens Weber betegner transportkostnader som den grunnleggende lokaliseringsfaktoren, beskrives arbeidskraftkostnaden som det første avviket fra dette grunnmønsteret. Arbeidskraftkostnader baserer seg på tanken om at bedrifter ønsker å flytte hele eller deler av sin produksjon, dersom arbeidskraftskostnadene er rimeligere et annet sted. Dette vil kun være aktuelt dersom transportkostnadene ikke er optimale. Det betyr at virksomheten må ha en større besparelse på arbeidskraftkostnader enn de økte transportkostnadene vil være, dersom omflytting av virksomheten skal skje (Sjøholt, 2006).

Sammenklumpingseffekten/agglomerasjon

Agglomerasjon sammenfatter i korte trekk de fordeler og ulemper som kan oppstå når en rekke liknende og relaterte virksomheter lokaliserer seg i samme geografiske område. Grunnen til at bedrifter velger en strategisk lokalisering basert på relaterte virksomheter, henger sammen med økonomiske fordeler dette kan medføre, hvor bedrifter blant annet har muligheten til å dele på kostnader tilknyttet produksjonens innsatsfaktorer, arbeidskraft eller infrastruktur. Agglomerasjonsfordeler kan ifølge Weber gi kostandsfordeler for kjøp og salg, særlig for mindre virksomheter, som enkeltvis ikke hadde vært i stand til å oppnå akkurat dette (Sjøholt, 2006). Det betyr også at koblinger mellom virksomheter og næringer som i utgangspunktet ikke har noe med hverandre å gjøre, kan oppnå en fordel ved å utfylle hverandres produksjonsprosesser.

Spørsmålet videre vil være i hvilken grad lokaliseringsteorien til Alfred Weber er aktuell i dag. Sjøholt (2006) peker på at flere empiriske studier henviser til at agglomerasjonsfaktoren

har en betydelig påvirkningskraft for lokalisering av industribedrifter, særlig de som er avhengig av viktige underleverandører. Det vises også til slike bedrifter drar stor nytte av å være en del av et bredt industrimiljø (Sjøholt, 2006). Transport- og arbeidskraftkostnaden har derimot vært kilde til kritikk i senere tid, fordi kostnadsbildet har fått for stort fokus. Argumentene som legges frem i den sammenheng er at det gjerne er viktigere å maksimere fortjenesten, enn å minimere kostnadene, slik det forekommer av Webers teori. Derfor vil klyngetankegangen og agglomerasjon ha en tyngre betydning for lokaliseringsbeslutning i dag, fordi det vil gi økonomiske fordeler ved å være i nærhet av relaterte virksomheter hvor mulighetene for kunnskapsutvikling, læring og innovasjon vil være store (Sjøholt, 2006). Det vil dermed være aktuelt å forklare de teoretiske fordelene som ligger til grunn for klyngeutvikling senere i oppgaven, ved å anvende Michael Porters (2000) klyngetilnærming.

Som en videre sentral lokaliseringsfaktor, vil det være interessant å se hvordan bedrifter, gjerne service- og opplevelsesbedrifter, foretar et etableringsvalg basert på hvordan kundegrunnlaget i en region ser ut.

Sentralstedsteorien

Walter Christaller (Nordgreen, 1997) har utarbeidet en teori som tar for seg slike sentralsteder og gir en forklaring på hvorfor noen tettsteder, byer eller sentralsteder vokser frem akkurat der de gjør. Christaller definerer sentralsted som et tettsted som tilbyr et utvalg varer og tjenester til flere mennesker enn de som selv bor der. Denne nyklassiske teorien tar utgangspunkt i blant annet Webers forutsetninger om at mennesker bor jevn fordelt ut i landskapet, samtidig som at de har like preferanser og kjøpekraften er den samme (Nordgreen, 1997).

Det skilles videre mellom basisproduksjon og ikke-basisproduksjon i økonomisk teori, hvor basisproduksjon betegner den produksjonen som regionen er spesialisert i. Produkter i slik produksjon har den fordel at de blir eksportert ut av regionen, som er med på å skape et grunnlag for vekst med økt kapital inn i regionen. På den andre siden finner vi ikke-basisproduksjon som er like fra region til region, der eksport av varer og tjenester ut av regionen ikke eksisterer (Nordgreen, 1997).

Sentralstedsteorien tar utgangspunkt i en vare eller tjenestes rekkevidde og terskelverdi (Lundquist, 2006). Fra tilbudspunktet er det et krav om et tilstrekkelig marked for at salget av varen skal dekke kostnadene. Terskel er den verdien som bestemmer minimumsetterspørselen en tilbyder trenger for å opprettholde drift, slik at kostnadsnivået dekkes. Dersom etterspørselen er lavere enn terskelen, vil ikke omsetningen være tilstrekkelig slik at virksomheten overlever økonomisk (Lundquist, 2006).

Rekkevidden på en vare er den maksimale strekningen en forbruker er villig til å reise for å få tak i en bestemt vare eller tjeneste. Ulike faktorer er med på å bestemme rekkevidden for forbrukere, blant annet pris på varen og reisekostnader (Lundquist, 2006). Terskelverdien utgjør minimumsområdet for en vares utbredelse, mens rekkevidden bestemmer maksimumsutbredelsen til varen.

Det finnes naturligvis ikke bare en vare eller tjeneste innenfor et sentralsted, men ulike kategorier av varer med ulik rekkevidde og terskelverdi. Nettopp dette avgjør om sentraliteten til varen er lav eller høy. Det oppstår dermed et slags hierarki av sentralsteder, der alle sentralstedene har varer med lav sentralitet, mens et mindre utvalg sentralsteder har varer med høy sentralitet (Lundquist, 2006).

Varer med lav sentralitet konsumeres i stor grad av de fleste mennesker, der eksempelvis dagligvarer er nødvendige goder for den jevne forbruker. Dette gjenspeiles også i produktenes terskel og rekkevidde, som til en viss grad henger sammen. Dagligvarer med lav terskel har som oftest også kort rekkevidde. På den andre siden finner vi varer eller tjenester med høy sentralitet som den gjennomsnittlige forbruker etterspør sjeldent. Produkter med høy terskel har stort sett også lang rekkevidde, hvor folk dermed er villige til å reise lengre for å få tilgang på det de ønsker (Nordgreen, 1997).

Det er naturlig å tenke seg at det oppstår flest sentralsteder som tilbyr varer med lav sentralitet, mens det vil være et færre antall steder som tilbyr varer av høy sentralitet. Det dannes en geografisk struktur med en hierarkisk inndeling av sentralstedene, som i følge Christaller tar utgangspunkt i det stedet med høyest sentralitet. Hvert sentralsted er omgitt av flere mindre steder som til sammen utgjør et markedssenter for mindre byer, og danner en formasjon som beskriver det geografiske forholdet og avstanden mellom de ulike sentrale stoppestedene (Nordgreen, 1997). Typiske virksomheter som befinner seg innenfor stedet

med lavest sentralitet, fjerdeorden, er dagligvarehandel. Videre vil spesialforretninger slik som bokhandel eller jernvarehandel befinne seg videre opp i hierarkiet, mens vi på toppen av hierarkiet finner gullsmeder eller bilforretninger (Nordgreen, 1997).

Jeg velger nå å vise til en tankegang fra Weber sin agglomerasjonsteori, og overføre denne til en tilnærming som kan relateres i større grad til tidsriktig moderering, der jeg trekker frem klyngeteorien til Michael Porter.

Klynger

Michael Porters arbeid omkring klynger er et viktig element i hans omfattende analyse av lokaliseringens innvirkning på bedriftsytelse og vekst. Det globale markedet og endringer i teknologi og konkurranse har ført til at tradisjonelle lokaliseringsfaktorer har blitt mindre relevante, men at en tilpasning av den opprinnelige teorien kan overføres til dagens økonomi. Jeg ønsker nå å belyse hvordan kunnskapsflyt mellom aktører lokalisert i samme geografiske område kan stimulere til innovasjon, redusere kostnader i forbindelse med utvikling, og samtidig føre til økt konkurranse dem imellom. En videreføring av Weber sin agglomerasjonsteori (Sjøholt, 2006), kan dermed relateres til Porter sin klyngeteori, hvor tankegangen om samlokalisering fortsatt er relevant.

Michael Porter (2000) definerer klynger som en geografisk konsentrasjon av sammenkoblede selskaper, ulike leverandører og firmaer i relaterte bransjer og institusjoner med nær tilknytning, som kombinerer konkurranse og samarbeid (Porter, 2000). Relaterte næringer i klynger inkluderer ofte leverandører av spesialiserte komponenter, maskiner, tjenester og tilbydere av spesialisert infrastruktur. Samtidig utvides klyngebegrepet også til leverandører av komplementære produkter eller til virksomheter som er relatert i form av ferdigheter eller teknologi. Porter (1998) vektlegger at klynger i mange tilfeller også inkluderer offentlige og private institusjoner, slik som universiteter eller yrkesfagopplæring som tilbyr informasjon, utdanning og annen type støtte.

Den moderne konkurransedrevne økonomien avhenger av produktiviteten til selskapet og *hvordan* selskapene konkurrerer i forhold til hverandre, og ifølge Porter (1998) ikke nødvendigvis i hvilke felt de konkurrerer i. Ethvert selskap kan ha sofistikerte arbeidsmetoder med avansert utstyr og samtidig være kunnskapsintensiv, men Porter legger vekt på at

selskaper ikke kan investere i eksempelvis avanserte logistikkteknikker uten en infrastruktur med tilhørende kvalitet. Det samme gjelder for selskapets ansatte, som naturligvis må ha høy kompetanse som er opparbeidet over tid basert på erfaringer. Dette er med på å styrke konkurransen mot sofistikerte næringer (Porter, 1998).

Klynger og konkurransefordel

For å opprettholde og utvikle en virksomhets konkurransekraft, viser Porter (2000) at klynger kan ha tre inngrepende påvirkningsevner på nettopp dette. Den første delen øker den nåværende produktiviteten til bedrifter, den andre øker kapasiteten til klyngedeltakerne for innovasjon og produktivitetsvekst, og den tredje stimulerer til næringsutvikling som støtter innovasjon og utvider selve klyngen (Porter, 2000).

Det første nivået Porter (2000) presenterer omhandler produktiviteten ved deltakelse i klynger. Det å være en del av en klynge gjør det mulig for selskaper å opprettholde produktivitet i driften ved å ha større tilgang på informasjon, teknologi og muligheten til å samarbeide med relaterte selskaper. Klynger med et velutviklet marked innehar bred tilgang på teknisk og konkurransedyktig informasjon som sirkulerer innad i klyngen, og gir dens medlemmer god tilgang på ønsket informasjon. I tillegg vil personlige relasjoner mellom medlemmene og en tilhørighetsfølelse til klyngen, bidra til økt tillit blant medlemmene og dermed virke som en positiv bidragsyter i informasjonsutvekslingen (Porter, 2000).

Tilgangen på ansatte og leverandører med spesialiserte og erfarne bakgrunner ved en levende klynge, reduserer transaksjonskostnader ved rekrutteringsprosesser (Porter, 1998). Slike klynger øker mulighetene for å søke etter leverandører og arbeidskraft lokalt, som reduserer kostander i forbindelse med søking og innhenting av kompetanse utenfra klyngen (Porter, 1998). Personlige relasjoner og tilhørighet mellom medlemmene er med på å styrke utveksling av informasjon som skaper et sunt tillitsforhold dem imellom. Gjentatte personlige relasjoner og følelsen av et fellesskap styrker tillit og letter dermed informasjonsflyten innenfor klyngen (Porter, 2000).

Videre trekker Porter (2000) også frem klyngedeltakelse som en viktig brikke for vekst i innovasjon og produktivitet. Deltakelse i klynge gir bedrifter den fordel at de er i stand til å

oppfatte endringer og nye behov i markedet på en tydeligere og raskere måte. En bedrift i en klynge har en stor fordel ved å raskere kunne skaffe seg nye maskiner, komponenter eller tjenester for å implementere nye prosesser eller produksjonslinjer etter behov (Porter, 2000).

Samtidig har klynger positive innvirkninger på fremveksten og utvikling av nye næringer i en region. Ifølge Porter (2000) skjer svært mange nyetableringer i en eksisterende klynge først og fremst fordi det finnes høy grad av informasjon om hvilke muligheter som eksisterer. I tillegg vil veletablerte klynger inneha et omfattende kundegrunnlag og marked, samtidig som relasjonene mellom de lokale bedriftene innad i klyngen vil være sterke. Dette kan dermed føre til oppfattet redusert risiko for nyetableringer (Porter, 2000).

Klyngens komplementaritet

Virksomhetene som befinner seg innenfor samme klynge kan gjennom en utnyttelse av hverandre føre til en sterkere totalopplevelse av hele klyngen for kunden. Besøkende til en klynge har mulighetene til å henvende seg til en rekke ulike leverandører og virksomheter på en og samme reise (Porter, 2000). Ved å komplementere hverandre, viser det at virksomhetene også er gjensidig avhengig av hverandre, og øker området attraktivitet (Porter, 2000).

Regionale næringsklynger

Begrepet næringsklynger kan forklares ved å se på de positive kunnskapsmessige fordelene det gir en virksomhet ved å være en aktiv deltaker i en klynge. Disse fordelene kan føre til at samlokaliserte bedrifter oppnår kunnskapsmessig drahjelp innenfor ulike områder, både gjennom et felles kunnskapsmarked og gjennom et felles arbeidsmarked (Reve & Sasson, 2012). Samtidig vil bedriftene oppnå kostnadsreduksjon ved å anvende og utvikle en felles infrastruktur. Litteraturen vektlegger i tillegg at en konsentrasjon av bedrifter vil føre til styrket konkurranse og dermed en mer effektiv samfunnsmessig ressursallokering (Reve & Sasson, 2012).

Selv om egenskapene til bedriften selv har stor innvirkning på dens konkurransekraft, vektlegges det at egenskapene ved bedriftsmiljøet spiller en stor rolle for bedriftens konkurransekraft. Valg av lokalisering har samtidig avgjørende effekt på om bedrifter vil lykkes, der bedrifter gjerne ønsker å etablere seg på steder med tilgang på verdifull kunnskap,

kompetanse og kapital, som i sin tur fremmer innovasjons- og forbedringsevnen (Reve & Sasson, 2012). Regionale næringsklynger viser til de positive kunnskapsmessige virkningene ved å ha koblinger mellom interne og eksterne næringsaktører, hvor summen av alle næringsaktører er viktig, med vekt på samspillet dem imellom (Reve & Sasson, 2012).

Det Regionale Innovasjonssystemet

Frem til nå i oppgavens teoretiske kapittel har de klassiske lokaliseringsteoriene til henholdsvis Alfred Weber og Christaller blitt belyst, der en fremvisning av hvilke sentrale elementer industrivirksomheter og servicebedrifter bør legge til grunn for deres valg av lokalisering, har blitt presentert. Weber ser på hvordan ulike kostnadsfaktorer kan minimeres for industribedrifter gjennom transport-, arbeidskraftskostnader, mens Christaller ser på hvor service- og opplevelsesbedrifter bør etablere seg for å tiltrekke seg flest mulig kunder. Parallelt med dette ønsker jeg å gå inn på hvordan omgivelsene kan stimulere bedrifters innovasjonsaktivitet og -evne, og dermed øke bedrifters og regioners konkurransekraft. Dette forklares gjennom et teoretisk rammeverk kalt det regionale innovasjonssystemet (RIS), som ser på hvordan aktører i omgivelsene kan tilpasse deres innovasjonspolitik for å passe inn i ulike typer regioner (Asheim et al., 2019). Etter dette er blitt presentert, ønsker jeg å se på ulike konkrete måter for å styrke innovasjonsevnen i en region som Brokelandsheia, gjennom teoriens utviklingsstier.

Regionalt innovasjonssystem

Et regionalt innovasjonssystem (RIS) er et rammeverk innen økonomisk geografi som har til hensikt å forklare hvordan regionale forskjeller spiller inn på innovasjonsevne, og hvordan regionalt tilpasset innovasjonspolitik kan stimulere en regions innovasjonsaktiviteter (Asheim et al., 2019). Det regionale innovasjonssystemet består av en rekke aktører, institusjoner og nettverk som alle er gjensidig avhengig av hverandre for å stimulere til innovasjonsprosesser i en region. Litteraturen skiller mellom tre hovedtyper av RIS: organisatoriske tykke og diversifiserte, organisatoriske tykke og spesialiserte, og organisatoriske tynne RIS (Asheim et al., 2019). Førstnevnte beskriver i korte trekk de store byene som huser et bredt spekter avanserte økonomiske og teknologiske felt med en mengde ulike næringer og kunnskapsorganisasjoner som fremmer innovasjon og utvikling. Organisatoriske tykke og spesialiserte RIS representeres gjerne ved eldre industriregioner,

eksempelvis Arendal som en tidligere båtindustriregion, med mindre evner til utvikling grunnet manglende variasjon i næringer og kunnskapsbaser (Asheim et al., 2019).

I sammenheng med denne oppgaven vil det være mer aktuelt å konsentrere seg om organisatoriske tynne RIS der mindre innovasjonsdyktige, perifere regioner blir beskrevet. De sentrale elementene som fremmer innovasjon uteblir gjerne her, med mindre aktiviteter omkring forskning og utvikling med få eller ingen støttende kunnskapsorganisasjoner (Asheim et al., 2019). For en perifer region vil det dermed være essensielt å ha eksterne koblinger ut av regionen, på grunn av få lokale aktører og liten flyt av kunnskap. Perifere regioner har alene dårlige forutsetninger for å fremme innovasjon med fremvekst av nye utviklingsstier spesielt innen teknologiske og vitenskapelige industrier (Asheim et al., 2019). Ofte preges tynne regioner av få eller ingen utdannings- eller FoU-institusjoner og heller ingen eller få klynger finnes her, noe som gir lav spredning og utveksling av lokal kunnskap (Asheim et al., 2019).

Tidligere studier viser at ankomsten av innovative bedrifter med ekstern kunnskap kan spille en positiv rolle for å stake ut nye utviklingsstier for perifere regioner. Et formelt samarbeid med selskaper uten lokal forankring gir muligheter for å absorbere kunnskap som eksisterer i globale utviklingsmiljøer og kan dermed ha stor betydning for perifere vitenskapelige og teknologiske selskaper (Asheim et al., 2019). Videre vil tilstrømming av ny kunnskap fra slike kilder være et godt utgangspunkt for fremvekst av nye forskningsmiljøer eller etableringer av nye selskaper eller spin-off bedrifter (Asheim et al., 2019).

Det betyr at næringer som baserer seg på tradisjonell, erfaringsbasert kunnskap gjennom foredling og produksjon av naturressurser, vil ofte være avhengig av kunnskap fra kilder utenfra sin region. Dette fordrer høy grad av absorpsjonskapasitet som betyr at den lokale industrien må være i stand til å identifisere, tilegne og anvende den eksterne informasjonen (Asheim et al., 2019). Asheim med fler (2019) henviser til empiriske analyser gjort i tynne regioner, hvor innslag av ny teknologi spiller en viktig rolle for innovasjonseffekten og kunnskapsutviklingen for ressursbaserte industrier. Disse teknologiske inngangsportene kan være virksomheter med koblinger til klynger utenfor regionen som med sin tilgang på ny kunnskapsbase kan bidra til spredning av ekstern kunnskap i den lokale industrien (Asheim et al., 2019). Lister-regionen viset er tydelig eksempel på hvordan investorer utenfra regionen har bidratt til å utnytte deres tradisjonelle næringer innenfor metallforedling og mekanisk

industri, med teknologi innenfor vannkraft. Dette har senere resultert i etableringen av virksomheter innenfor metallurgi, som har gitt regionen en rekke spin-off bedrifter og nyetableringer innenfor relaterte næringer (Asheim et al., 2019).

For å overkomme ulempene det medfører å være lokalisert i en perifer region, viser litteraturen til to strategiske tilnærminger virksomheter kan ha. Den første strategien er å skape og samle en variert mengde kunnskap og kompetanse innad i bedriften som vil gi de ansatte muligheten til å opparbeide et høyt nivå av erfaringsbasert kunnskap, som videre kan bli utnyttet i bedriftens innovasjonsprosesser (Asheim et al., 2019). Den andre strategien går ut på å skape kunnskapsforbindelser med multinasjonale selskaper og delta i klynger og innovasjonssystemer som er bygd opp rundt relevante næringer (Asheim et al., 2019).

Regional næringsutvikling forekommer over tid gjennom en rekke ulike tilnærminger, og kan for eksempel forklares ved utviklingsstier (Asheim et al., 2019). Det forekommer ulike former for sti-utvikling, hvor disse blant annet vil gi en beskrivelse på hvordan ny økonomisk aktivitet dyrkes i en region (Chen, 2022).

Utviklingsstier

«Evolutionary economic geography», eller EEG har fått en økende interesse den seneste tiden, hvor denne teorien tar for seg hvordan RIS kan oppnå en mer dynamisk og steds-spesifikk tilnærming til regional næringsutvikling. EEG tilbyr en ny innsikt i hvordan regionale økonomier endres over tid og hvordan fremveksten av nye utviklingsstier faktisk skjer. Dette viser til at man er nødt til å forstå hvordan RIS fremmer og hemmer endring og restrukturering av næringer, og at RIS dermed også i noen tilfeller bør endres (Asheim et al., 2019).

Utvikle eksisterende næringsliv

Sti-utvikling beskrives gjennom to hovedformer, der den første tar for seg hvordan eksisterende næringsliv kan utvikles.

Forlengelse av eksisterende sti tar for seg hvordan innovasjoner på produkt- og prosessnivå foregår innenfor industrien ved bruk av den gjeldende teknologiske infrastrukturen, hvor den eksisterende kunnskapen blir utnyttet for å skape inkrementelle forbedringer. Denne utviklingsstien kan føre til manglende inntak av ny, supplerende teknologi og kunnskap som

kan være med på å svekke innovasjonspotensialet for en regional industri, men i mange tilfeller kan denne utviklingsstien styrke den gjeldende industristrukturen gjennom små endringer over tid. Dette kan over tid føre til en gradvis transformasjon av industrien, ved eksempelvis å ta i bruk ny teknologi (Asheim et al., 2019).

Tynne regionale innovasjonssystemer slik Brokelandsheia er en del av, stimulerer særlig utvidelse av eksisterende sti, der utvikling og innovasjonsaktiviteter primært baserer seg på inkrementelle innovasjonssteg (Asheim et al., 2019). Men i slike tynne regioner ser jeg det hensiktsmessig å beskrive hvordan disse perifere områdene kan ha et behov for å utvikle nye utviklingsstier for å skape nye næringer, og hvordan dette skjer. Dette ønsker jeg å belyse først gjennom hvordan nye ressurser kan kombineres med eksisterende næringer, for så å se mer på hvordan større investeringer utenfra og koblinger til nye urelaterte miljøer kan spille en stor rolle for å skape nye næringsmuligheter.

Fremvekst av helt nye næringer

Nytt næringsliv skapes først og fremst gjennom relatert diversifisering som beskriver hvordan nye regionale industrier vokser ut av sine eksisterende industrier, der det oppstår en utvidelse eller forgreining innenfor den relaterte næringen. Etablerte virksomheter anvender dermed sine ressurser og flytter deler av dette inn i relaterte industrier for å skape nyetableringer eller spin-off bedrifter basert på den grunnleggende kompetansen i den eksisterende næringen. Følgelig kan en diversifisering føre til en mulig fornyelse, der regionen vil forgreine seg inn i næringer som er teknologisk relaterte til den allerede eksisterende industrien (Asheim et al., 2019). Videre kan etablerte virksomheter bevege seg over i nye næringer ved å kombinere deres eksisterende kompetanse med nye, urelaterte ressurser (Asheim et al., 2019). Dette kalles for urelatert diversifisering og viser seg å være en svært viktig kilde til å stake ut nye utviklingsstier, blant annet fordi det gir muligheten til å integrere urelaterte ressurser, slik som analytisk kunnskap (gjennom helt ny teknologi), med den tradisjonelle kunnskapsbasen som eksisterer (Asheim et al., 2019).

Etableringen av næringer som er helt nye for en region beskrives som importering (Asheim et al., 2019). Dette forekommer når det etableres næringer uten allerede lokal forankring, som tilfører regionen noe helt nytt. Denne utviklingsstien dannes gjerne når entreprenører eller mennesker med kompetanse som ikke er tilgjengelig i regionen får muligheten til å etablere seg, og tilfører regionen nye koblinger til andre innovasjonsnettverk med en fremmed

kunnskapsbase. Investeringer utenfra, spesielt fra multinasjonale selskaper som tilbyr verdifulle funksjoner, vil ofte være en viktig inngang for dannelse av nye utviklingsstier i tynne regioner, samtidig som disse selskapene etablerer økonomiske og innovasjonmessige koblinger til regionale aktører (Asheim et al., 2019). Den mest radikale formen for endring finner vi innenfor fremvekst av helt nye næringer, der helt nye næringer vokser frem i en region, basert på ny teknologi eller vitenskapelige oppdagelser (Asheim et al., 2019). Det som spiller en avgjørende rolle for utviklingen av fremvekst av helt nytt næringsliv, er tilgangen på verdifulle ressurser gjennom etableringer av nye virksomheter utenfra regionen, nye utdanningsinstitusjoner eller tilgangen på høyt kompetent arbeidskraft (Asheim et al., 2019).

Ved å ha skaffet en forståelse av hvordan næringslivet i en tynn perifer region kan utvikles over tid, gjennom de presenterte tilnærmingene, vil det være relevant å ta for seg hvordan et næringslivs eksisterende ressurser kan være med på å fremme en ønsket utvikling. Det vil dermed være aktuelt å se hvordan eksisterende ressurser kan endres og modifiseres for å stimulere til næringsutvikling i en region.

Ressursmodifisering

Det regionale innovasjonssystemet vil ofte ha behov for å bli endret for å stimulere til fornyelse av eksisterende og fremvoksende, nye næringer. Modifisering av ressurser krever endring både innenfor bedrifter og systemer gjennom bedriftsnivå-aktører og systemnivåaktører (Isaksen, Eriksen & Rypestøl, 2020).

Kjernen i masteroppgavens case handler om hvordan Brokelandsheia kan utnytte sine eksisterende ressurser og anvende, modifisere og tilføre ny kunnskap for å fremme utvikling og nyetableringer. Grunnet en bred definisjon av begrepet ressurser, vil det være naturlig å gi en beskrivelse av hvilke typer ressurser det skilles mellom.

Ressurser

Litteraturen skiller mellom fem ulike kategorier av ressurser, disse er; naturressurser, materielle ressurser, næringsressurser, menneskelige ressurser og institusjonelle ressurser (Isaksen et al., 2020).

- Naturressurser begrenses til å omfavne vann, mineraler og areal

- Materielle og infrastrukturelle ressurser som gjerne er maskiner, bygningsmasser, infrastruktur og logistikk.
- Næringsressurser tar for eksempel for seg teknologi, finans og lederskap
- Menneskelige ressurser dreier seg om kunnskap og ferdigheter
- Institusjonelle ressursene tar for seg formelle og uformelle regner, normer, reguleringer, kultur og verdier.

(Isaksen et al, 2020).

Grunnet en bred definisjon av begrepet ressurs, vil det være forskjellig fra region til region hvilke ressurser som er nødvendig å modifiseres for å oppnå ønsket restrukturering av ressursene. I forbindelse med denne oppgaven ser jeg det dermed hensiktsmessig å ta for seg ressursene som er relevant for at en tynn, perifer region kan oppnå restrukturering.

Noen ressurser anses for å være steds-spesifikke og innøvd i regionen de eksisterer i. Dette vil gjerne være ressurser som kan relateres til det spesifikke arbeidsmarkedet eller den menneskelige kapitalen, men også naturressurser og ressurser i tilknytning til infrastruktur (Isaksen et al., 2020).

Systemnivå

Teorien om ressursmodifisering tar utgangspunkt i tre typer endringer som kan forekomme på bedrifts- og systemnivå. Disse er gjenbruk av ressurser, fremvekst av nye ressurser og nedbrytning av innovasjonshemmende ressurser, slik som kunnskap om utdatert teknologi (Isaksen et al., 2020).

Vi finner ressurser innenfor både bedriftsnivå, men også innenfor systemnivå. Skillet mellom ressurser på bedriftsnivå og systemnivå ligger i at bedriftsnivå er utviklet og kontrollert av individuelle organisasjoner, mens ressurser på systemnivå er tilgjengelig for flere enn bare en organisasjon (Rypestøl, Isaksen, Eriksen, Iakovleva, Sjøtun & Njøs, 2021). I denne konteksten vil det være naturlig å ta for seg hvordan ressursmodifisering kan foregå på systemnivå. Innenfor systemnivå skilles det mellom aktør og dens handlinger (agency), der en agency blir definert som en handling med en intensjon til å provosere frem en ønsket effekt, mens en aktør er definert som et individ eller en gruppe individer som praktiserer denne agency (Bos, Brown & Farrelly, 2013). Det betyr at altså systemnivå – aktører har til hensikt å fornye eller skape ressurser som kan anvendes av en rekke ulike aktører eller «spillere» i den regionale næringen, og systemnivå – agency er den selve inngipende handlingen som gjør

det mulig at det regionale innovasjonssystemet i større grad støtter utvikling av næringslivet og økonomisk restrukturering (Rypestøl et al., 2021).

Systemnivåaktører er de som kan bidra til og legge til rette for utvikling av eksisterende næringsliv samt etableringer av nye bedrifter og næringer i en region, gjennom påvirkning utover egne organisatoriske og institusjonelle grenser. Slik påvirkning kan blant annet dreie seg om endringer i kunnskapsinfrastrukturen, gjennom nye studieprogrammer eller testsentre, eller endringer i nettverksstrukturen for å sikre tettere samarbeid mellom bedrifter og forskningsinstitusjoner (Asheim et al., 2019).

En sentral underliggende faktor for innovasjon på bedriftsnivå er tilnærmingen til utvikling av kunnskap og læring i organisasjonen. Dette er avhengig av å anskaffe og tilpasse ny kunnskap fra en rekke eksterne kilder både i og utenfor sin region. Av de nevnte ressursene innledningsvis, er noen av disse i større grad regionalt innvevd enn andre. Dette gjelder særlig naturressursene (mineraler, vann og areal) og materielle ressurser (maskiner, bygningsmasser, infrastruktur, nettverk og logistikk). Men et arbeidsmarked er også i stor grad regionalt avgrenset, der de menneskelige ressursene (kunnskap og kompetanse) er regionalt innvevd, selv om globaliseringen har ført til at rekruttering også skjer på et globalt nivå (Isaksen et al., 2020).

Gjenbruk av eksisterende ressurser

Spørsmålet aktører i et regionalt næringsliv kan stille seg, er hvordan de eksisterende ressursene kan modifiseres for å stimulere til utvikling av nytt næringsliv. Gjenbruk av eksisterende ressurser på system-nivå er en tilnærming der kompetanse som ikke er bransjespesifikk kan benyttes i helt andre sammenhenger. Dette kan for eksempel dreie seg om hvordan man innhenter og finansierer teknologi, hvordan man drar nytte av og får tilgang til relasjoner med offentlige myndigheter eller hvordan man anskaffer lisenser (Isaksen et al., 2020). Dette viser til hvordan eksisterende ressurser kan anvendes til andre formål enn hva det opprinnelig var utviklet for, som viser til hvordan bestemte definerte funksjoner kan få en ny funksjon enn hva de i utgangspunktet var utviklet for (Isaksen et al., 2020), for eksempel gjennom ulike typer teknologi, prosesser, ferdigheter eller gjenstander. For regioner der ressursmodifisering kan være en strategi for å utvikle næringslivet, vil det å bygge på eksisterende kunnskapsbase være med på å lykkes med å komme inn i nye bransjer (Isaksen, et al., 2020).

Isaksen et al. (2020) peker også på at gjenbruk av eksisterende ressurser kan forekomme ved å tilpasse eksisterende organisasjoner, institusjoner og reguleringer, for å i større grad være i stand til å støtte fremvoksende næringer (Isaksen et al., 2020).

Fremvekst av nye ressurser

Nye ressurser kan vokse frem gjennom flere ulike strategiske former og kan skapes på ulike måter. Isaksen et al. (2020) peker blant annet på at fremveksten av nye ressurser kan forekomme ved at det bygger på de eksisterende ressursene i en region. Dette kan forekomme ved at institusjoner, organisasjoner og politiske virkemidler gradvis blir fornyet gjennom prosesser som endrer på formelle og uformelle regler, prosesser og strukturer som allerede eksisterer (Isaksen et al., 2020). Samtidig viser teorien til at det vil være en mulig strategi å tilpasse de eksisterende institusjonene, virkemidlene og organisasjonene til å passe fremvoksende næringene og samtidig bruke disse på andre måter for støtte nye næringer (Isaksen et al., 2020).

Nedbrytning av innovasjonshemmende ressurser

Som en følge av en naturlig økonomisk utvikling i en region, vil ressurser på systemnivå skortes eller brytes ned over tid. Det betyr at dersom en region krymper, forsvinner eller personell blir rekruttert til en annen region, vil ressursene, gjerne i tilknytning til kunnskap, ekspertise eller uformelle regler forsvinne. Det kan likevel foregå en mer strategisk form for nedbrytning av ressurser i form av de regionale myndighetenes inngriper ved der hvor det blir synlige tendenser til lock-in i for eksempel klynger, innovasjonssystemer eller ulike næringer (Isaksen et al., 2020).

Innovasjonspolitik for perifere regioner

Ved at flere bedrifter kobler seg sammen gjennom kunnskapsflyt og bruk av felles teknologi, kreves det i tillegg gunstige lokale rammebetingelser. Dette kan vi forstå gjennom rammebetingelsene i det regionale innovasjonssystemet, beskrevet tidligere i oppgaven, som tar for seg hvordan de lokale omgivelsene støtter opp om bedrifters innovasjonsaktivitet (Isaksen, 2017). Den institusjonelle infrastrukturen, som kan relateres til institusjonelle ressurser, vurderes dermed om den støtter eller hemmer ulike typer næringer, ved å se på

ulike virkemidler som lover, regler og innarbeidede normer for hvordan næringsaktivitet skal foregå i et område (Isaksen, 2017).

Hensikten til det regionale innovasjonssystemet er som vi vet, å støtte opp om sterke, lokale næringer, samtidig som innovasjonssystemet kan hemme fremveksten av nye klynger og næringer. RIS må derfor tilpasses behov i en ny fremvoksende klynge for å styrke dens utviklingsmuligheter (Isaksen, 2017). Det legges vekt på at mye av tankegangen omkring regional næringsutvikling er hentet fra større dynamiske regioner, som er preget av høyteknologiske næringer og klynger. Det som definerer en stor region er dens koblinger av beslektet kunnskap som anses som helt avgjørende for å støtte opp om nye oppdagelser og næringer. Dette er en tydelig trend som vises i de større byene, hvor for eksempel Medieklyngen i Bergen har ulike medie- og IKT-bedrifter som samarbeider og utvikler nye produkter. Denne tankegangen med kombinerings av beslektet kunnskap finnes også i små regioner, men i mindre grad (Isaksen, 2017).

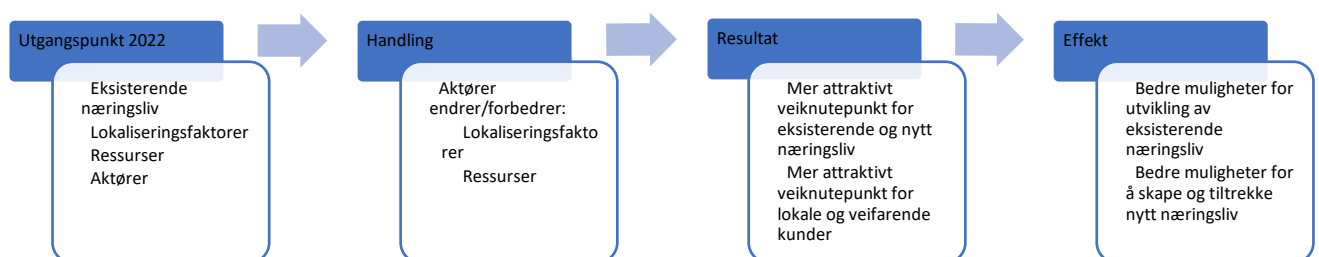
Faglitteraturen viser at oppblomstring av entreprenørielle oppdagelser kan resultere i fremvekst av nye næringer i en region, eller klyngeutvikling. Det skilles mellom bedriftsentreprenører og systementreprenører, der førstnevnte vanligvis er en eller flere personer som starter nye innovative virksomheter eller som gjennomfører innovasjonsprosesser på egen arbeidsplass. Systementreprenører bidrar i større grad til endringer i innovasjonssystemet, gjennom blant annet etablering av nye utdanningsprogrammer, nye organisasjoner (som teknologisentre) eller til nye virkemidler som skal stimulere til det grønne skiftet (Isaksen, 2017). Etersom næringslivet er mindre dynamisk i tynne innovasjonssystemer, legger litteraturen vekt på at for eksempel systementreprenører, som typisk kan være personer i en kommune, klyngeorganisasjon eller i en næringsforening, kan være svært relevante for utvikling i den type regioner. Samtidig kan utvikling i slike regioner skje gjennom virkemiddelaktører, eksempelvis Innovasjons Norge (Isaksen, 2017). Her kan innovasjonssystemet bidra til å øke innsatsen for å etablere flere organisasjoner og stimulere til flere utviklingsaktiviteter, og spredning av ny relevant kunnskap. Samtidig bidrar systementreprenører til økt flyt av kunnskap mellom aktører i og utenfor systemet (Isaksen, 2017).

Relevante virkemidler vil være forskjellig fra tykke og varierte innovasjonssystemer, til spesialiserte og tynne regioner. Der et bredt spekter av bedrifts- og kunnskapsaktører er på plass i tykke og varierte regioner, vil utfordringer der typisk være liten flyt av kunnskap

mellom aktørene. Til en viss grad gjelder dette også for tynne innovasjonssystemer, men der er det mer påkrevd å innhente relevant kompetanse utenfra gjennom eksterne koblinger. Ut over de små, daglige forbedringene som skjer, krever næringsutvikling entreprenører som oppdager nye produkter, tjenester, forretningsmodeller eller organisasjonsmåter. Videre er det avgjørende at disse oppdagelsene blir tilgjengelig slik at flere kan ta det i bruk, som krever at nye virksomheter som tar kunnskapen i bruk, får støtte fra det regionale innovasjonssystemet (Isaksen, 2017).

Analytisk rammeverk

Oppgavens analytiske rammeverk er en oppsummering av teorikapittelet, og danner grunnlag for hvordan oppgavens forskerspørsmål skal drøftes. Rammeverket er fremstilt i figuren under, som gjennom fire steg viser hvordan Brokelandsheia kan øke sin næringsattraktivitet for nye virksomheter, men også øke dens attraktivitet for eksisterende næringsliv og veifarende kunder.



Empirisk forskerspørsmål:

- Hva kjennetegner næringslivet på Brokelandsheia når det gjelder type næring og bedrifter?
- Hvilke lokaliseringsfaktorer og ressurser er sentrale for bedriftenes lokalisering på Brokelandsheia?

Teoretisk forskerspørsmål:

- Hva er sentrale faktorer for at veiknutepunkt i perifere regioner skal oppnå vekst i næringslivet?

Handlingsorientert forskerspørsmål:

- Hvordan kan aktører på Brokelandsheia utvikle næringslivet og skape nyetableringer basert på eksisterende ressurser?

Det analytiske rammeverket tar først for seg og beskriver det eksisterende næringslivet på Brokelandsheia, der sentrale lokaliseringsfaktorer, ressurser og viktige aktører blir presentert. Dette gir oss et utgangspunkt for hvordan næringslivet kan utvikles, basert på dagens status, og hvilke lokaliseringsfaktorer som var sentrale for de etablerte virksomhetene. De empiriske forskerspørsmålene har til hensikt å besvare dette. Teori i tilknytning til lokaliseringsfaktorer der Weber (Sjøholt, 2006) trekker frem kostnader knyttet til transport, arbeidskraft og samlokalisering, kan være vesentlige vurderingsgrunnlag for etablering av virksomheter. Agglomerasjonstankegangen kan også sees i sammenheng med Porters klyngeteori (Porter, 2000), der bedrifter velger å lokalisere seg der tilgang og flyt på relevant kunnskap er høy, samt tilgang felles infrastruktur.

Modellens neste steg tar for seg hvilke handlinger som aktuelle aktører på Brokelandsheia kan foreta. Det dreier seg om hvordan aktører kan endre eller forbedre de kartlagte lokaliseringsfaktorene og hvordan ressursene kan modifiseres for å skape et mer attraktivt veiknutepunkt. I tillegg vil det være relevant å se hvordan det regionale innovasjonssystemet kan utvikles og endres for å stimulere til økt næringsattraktivitet og nyetableringer. Aktuelle teorier i den sammenheng vil være RIS og utviklingsstier (Asheim et al., 2019), klynger (Porter, 2000), samt innovasjonspolitik (Isaksen, 2017).

Utfallet av handlingene hos aktørene på Brokelandsheia vil bli kartlagt i rammeverkets neste steg, der resultatet vil føre til et mer attraktivt veiknutepunkt for veifarende kunder, samt for

eksisterende og nytt næringsliv. Effekten av dette vil skape bedre muligheter for utvikling av det eksisterende næringslivet, samt bedre muligheter for å skape og tiltrekke nytt næringsliv.

Kontekstbeskrivelse

Dette kapittelet har til hensikt å gi en beskrivelse av hva masteroppgavens case omhandler, herunder beskrivelse av næringslivet på Brokelandsheia, hvilke næringer som dominerer og kommunens viktigste aktører. Aller først vil jeg innlede med å beskrive Brokelandsheia.

Brokelandsheia

Brokelandsheia har utviklet seg fra å være et øde skogsområde til å bli et handels- og næringscenter i Gjerstad kommune. For over 30 år siden ble den første industribedriften etablert på Brokelandsheia, Gjerstad Mekaniske industrier, og i årene etter har næringsutviklingen skutt fart. Denne utviklingen kan i all hovedsak basere seg på biltrafikk gjennom nærhet til E-18¹. Tall fra statens vegvesen indikerer en gjennomsnittlig årsdøgntrafikk på E-18 forbi Brokelandsheia å være på 9600 kjøretøy.²



3

Næringslivet på Brokelandsheia er i all hovedsak servicebutikker og virksomheter som beskrives som posehandel, i tillegg til opplevelsesbasert virksomhet med Den Lille Dyrehage.

¹ PowerPoint, Tonje Berger Ausland, 2017

² ÅDT, Brokelandsheia:

[https://vegkart.atlas.vegvesen.no/#kartlag:geodata/@159346,6535592,12/hva:!\(id~540\)~/valgt:1015032610:540](https://vegkart.atlas.vegvesen.no/#kartlag:geodata/@159346,6535592,12/hva:!(id~540)~/valgt:1015032610:540)

³ Oversiktsbilde, Brokelandsheia: <https://www.irisor.no/2021/01/29/pabudt-med-munnbind-pa-brokelandsheia-fra-i-dag/>

Det totale næringslivet på Brokelandsheia omsetter for omkring 1,3 milliarder kroner, med 1,2 millioner kunder som er innom hvert år. Utviklingen og investeringene som har foregått siden Gjerstad mekaniske industrier ble etablert for 30 år siden, har vært med på å sysselsette over 400 mennesker på Brokelandsheia⁴.

Men fra 2018 har det vært lenge mellom hver nyetablering på Brokelandsheia, først og fremst grunnet båndlegging i forbindelse med ny E-18. Nærings sjefen i Gjerstad kommune uttalte i et intervju med avisen Aust-Agder Blad at det hersker stor usikkerhet rundt planene for ny E-18, noe som hindrer utvikling og skaper usikkerhet for investorer.

Næringslivet i Agder

Næringsstrukturen i Agder beskrives som variert med en befolkning sysselsatt innenfor ulike bransjer. De fleste jobber innenfor mekanisk industri eller bygg- og anleggsbransjen, men også innenfor elektronikkbransjen, prosessindustri og leverandørindustri til olje- og gasssektoren (Forskningsrådet, 2020). Selv om Agder viser seg å være sterke innenfor enkelte bransjer, gjerne innenfor verkstedindustrien, har Agder et fåtall verdikjeder med et nasjonalt tyngdepunkt. Veksten i FoU-utgifter i Agder fra 2007-2018 viser seg å være et av de svakeste i landet og i 2019 var FoU-utgifter per innbygger i Agder på 5800kr, mot et nasjonalt gjennomsnitt på 12100kr (Forskningsrådet, 2020).

Gjerstad kommune

Gjerstad Kommune er den østligste kommunen i Agder som ligger ved grensen til Telemark og Vestfold fylke. Tall fra SSB sier at kommunen hadde i slutten av 2021 et innbyggertall på 2427, med en negativ vekst i befolkningsutviklingen det siste kvartalet. Av kommunens innbyggertall er det 611 av disse som pendler til jobb i en annen kommune, mens 431 reiser til kommune for å jobbe.⁵

Kommunen preges av mye skogsareal som også gir en forklaring på kommunens betydelige skogsavvirking opp gjennom tidene. Innbyggerne i kommunen er primært sysselsatt innenfor småindustri, servicenæringer og transport, mens det fortsatt er en liten andel sysselsatt innenfor jordbruk, skogbruk og fiske⁶

⁴ Aust-Agder Blad: <https://www.austagderblad.no/full-stopp-pa-brokelandsheia-de-velger-oss-bort/s/5-6-391490>

⁵ Befolkningsutvikling, Gjerstad Kommune. SSB: <https://www.ssb.no/kommunefakta/gjerstad>

⁶ Sysselsetting, Brokelandsheia: <https://www.ssb.no/kommunefakta/gjerstad>

Tall fra 2020 forteller oss at sekundærnæringen sysselsetter flest innbyggere i Gjerstad kommune, med sysselsetting innenfor varehandel, eiendom og hotell/restaurant like bak (ssb, U. Å.). Dette gir oss en indikasjon på hvilke bedrifter og næringer som er størst i kommunen og på Brokelandsheia.

De viktigste aktørene på Brokelandsheia

Næringslivet på Brokelandsheia består av en variert mengde aktører som operer innen ulike typer næringer, der de viktigste aktørene nå vil bli presentert. Med viktigste menes de aktørene som har det største kundegrunnlaget eller har vært etablert på Brokelandsheia i lang tid som dermed har sterke røtter i kommunen. Jeg vil først presentere Gjerstad Products AS som er kommunens hjørnesteinsbedrift og etter hvert blitt en stor aktør internasjonalt. Videre velger jeg å beskrive Eurospar

Gjerstad Products AS

Gjerstad mekaniske verksted AS ble stiftet av maskinentreprenøren Kjetil Moe i 1964, som så et behov for bedre skuffer til anleggsmaskiner, enn de de ble levert med. Driften bestod i begynnelsen av bygging og reparasjon av egne skuffer, men selskapet ble etterhvert leverandør av skuffer til ulike forhandlere av anleggsmaskiner. Produksjonen og produktspekter økte i tiårene fremover, og selskapet måtte i 1988 flytte til nye lokaler lokalisert på Brokelandsheia. Mot 2000-tallet fikk selskapet stadig nye kunder og produserte nytt og større utstyr, dette resulterte i kraftig omsetningsvekst i årene frem mot 2008 parallelt med økning av ansatte. Finanskrisen slo hardt inn i bransjen, og selskapet opplevde en roligere tid hvor de fikk mulighet til å forbedre og utvikle produktene, og styrke merkevaren sin ytterligere⁷.

Merkevaren Gjerstad drives i dag av Gjerstad Products AS hvor deres strategi er å vokse med høyere volum på deres kjerneprodukter, i tillegg til å stadig kapre nye markeder. Gjerstad Products AS inngår i et moderselskap kalt Construction Equipment Group AS, med en rekke andre søsterselskaper innenfor leverandør av utstyr til landbruk, bygg, anlegg og industri⁸.

⁷ Historie, Gjerstad Products AS: <https://www.gjerstad.com/nb/historie/>

⁸ Om Gjerstad Products: <https://www.gjerstad.com/nb/historie/>

Eurospar Brokelandsheia

Dagligvareforretningen Eurospar Brokelandsheia ble etablert i 1986 på Fiane i Gjerstad kommune. Pøsemaker Arne Kristian og kona Duddu Solstad var grunnleggerne av butikken med bygdas første kjøttdisk. I 1996 vokste de ut av butikken på Fiane og flyttet inn i nytt bygg på Brokelandsheia, men etter å ha hatt solid vekst i flere år, måtte de flytte inn i nytt bygg i 2008. Her har de dagens veletablerte butikk som omsetter for om lag 175 millioner kroner. Butikken drives i dag brødrene Cato og Tore Solstad som satser stor på ansatte med fagbrev-utdanning innenfor blant annet kontor- og butikkfag, sjømathandlere, pøsemakere og butikkslaktere⁹.

Den Lille Dyrehage

Den Lille Dyrehage er en opplevelses- og reiselivsbaser virksomhet med blant annet Norges største regnskog. Selskapet har i tillegg en slangejungel og store uteområder med norske gårdsdyr og andre eksotiske dyr, og tilbyr aktiviteter og opplevelser primært for barnefamilier. Selskapet sysselsatte i 2020 22 hel- eller deltidsansatte¹⁰.

⁹ Om Eurospar Brokelandsheia: <https://www.brokelandsheia-matsenter.com>

¹⁰ Bedriftsinformasjon Den Lille Dyrehage: <https://www.proff.no/selskap/den-lille-dyrehage/sundebru/botaniske-og-zoologiske-hager-og-naturreservater/IF3071410M6/>

Metode

Samfunnsvitenskapelig metode tar for seg hvordan vi skal gå frem for å få informasjon om den sosiale virkeligheten, og hva informasjonen forteller oss om samfunnet (Johannessen, Tuft & Christoffersen, 2016). Denne delen av oppgaven vil dermed dreie seg om hvordan data er samlet inn, analysert og tolket, hvor jeg vil beskrive, begrunne og diskutere fremgangsmåten og mine metodiske valg underveis i undersøkelsen. Til slutt vil en vurdering av oppgavens reliabilitet og validitet diskuteres.

Forskningsdesign

Studiens forskningsdesign gir en beskrivelse av hvordan alt som relateres til undersøkelsen gjennomføres. Det handler om hvem og hva som skal undersøkes, og hvordan dette foregår.

Undersøkelsen som er gjort i forbindelse med denne masteroppgaven har en begrensning i tid, noe som påvirker valget av forskningsdesign. Data som anvendes i undersøkelsen er innhentet fra en bestemt tidsperiode som betyr at undersøkelsen betegnes som en tverrsnittsundersøkelse (Johannessen et al., 2016). Studien ble påbegynt i januar 2022 og avsluttet i mai samme år, der de to innledende månedene ble brukt til å skape et teoretisk rammeverk parallelt med konstruksjonen av studiens forskerspørsmål. Innsamling av empiriske data for denne studien ble gjennomført i mars og april 2022, også med innsamling av data gjennom noen avisartikler i datert mai 2020 til april 2022. Det betyr at undersøkelsen gir et bilde av hvordan næringslivet på Brokelandsheia beskrives i tidsrommet rundt våren 2022, herunder de etablerte virksomhetenes ressurser og hvilke lokaliseringsfaktorer som er sentrale for disse virksomhetene. I slike tilfeller må forskeren være forsiktig med å trekke konklusjoner om hvordan utviklingen vil være over tid (Johannessen et al., 2016), men heller tegnet et bilde av situasjonen nå.

Hensikten med denne forskningsstudien er likevel å gi en beskrivelse av næringslivet på Brokelandsheia akkurat nå, og ikke ta for seg hvordan mulighetene for næringsutvikling vil se ut over en lengre periode. Det undersøkes heller hvordan de eksisterende ressursene nå kan anvendes for å skape videre vekst og utvikling, og hvordan aktørene på systemnivå kan legge til rette for å utnytte ressursene på Brokelandsheia og dermed bidra til å øke næringsattraktiviteten. Tverrsnittsundersøkelser gir derfor mulighet til å belyse hvordan fenomenet som studeres varierer innenfor et bestemt tidspunkt, hvor ulike informanternes erfaringer og opplevelser studeres (Johannessen et al., 2016).

I denne masteroppgaven har jeg benyttet abduktiv metode, som kjennetegnes av at forskeren beveger seg mellom empirien og teorien (Dubois & Gadde, 2002), hvor oppgavens teoretiske forskerspørsmål ble utarbeidet til å begynne med, som igjen dannet et grunnlag for teorien. Etter innhentet empiri ble det gjort noen endringer i teorien da alle teoretiske momenter ikke viste seg å være relevante.

Forskningsdesignet som anvendes i denne undersøkelsen betegnes ifølge litteraturen som casedesign, særlig på bakgrunn av to særtrekk. Det første er avgrenset oppmerksomhet mot den spesielle casen, og den andre er en detaljert beskrivelse av casen. (Johannes et al., 2016). Denne studien har til hensikt å kartlegge Brokelandsheia og dens ressurser og potensial for vekst og utvikling, og dermed avgrense oppmerksomheten kun mot den casen. Informasjon og beskrivelse av casen ble innhentet fra en detaljert og omfattende datainnsamling, gjennom dokumentanalyser og gjennomføring av intervjuer av relevante informanter. Studiens casedesign avgrenses derfor til å være en enkeltcasestudie, der det samles inn informasjon om én avgrenset kontekst (Johannessen et al., 2016), hvor Brokelandsheia er denne studiens case.

[Kvalitativ tilnærming til datainnsamling](#)

En caseundersøkelse kan gjennomføres både ved hjelp av en kvalitativ eller kvantitativ tilnærming, eller en kombinasjon av disse, som ofte refereres til mixed methods (Tashakkori & Teddlie, 2003). En kvalitativ tilnærming gir forskeren mulighet til å oppnå en forståelse av et fenomen, eller en beskrivelse av hvordan vi mennesker oppfatter verden og hvilke relasjoner som har betydning for oss. Men en casestudie kan også gjennomføres gjennom en kvantitativ tilnærming, hvor det er mer interessant å finne årsakssammenhenger gjennom innhenting av et stort tallmateriale slik at sammenhenger og tendenser kan leses (Johannessen et al., 2016). I denne studien har det blitt brukt kvalitativ tilnærming til datainnsamlingen, der primærdata ble samlet inn gjennom semistrukturerte intervjuer. Det ble også samlet inn sekundærdata i form av avisartikler og kommunale plandokumenter. Kvalitativ metode tillater at jeg enklere kan gå i dybden på det temaet som forskerspørsmålene tar opp (Bush, 2018).

Utvalg av informanter til intervju

På bakgrunn av oppgavens forskerspørsmål, er det hensiktsmessig å komme så nært inn på informantene som mulig, slik at forskerspørsmålene kan belyses fra flere sider (Johannessen et al., 2016).

Studiens utvalg av informanter ble valgt på bakgrunn av oppgavens forskerspørsmål, som blant annet ønsker å ta for seg hvilke sentrale lokaliseringfaktorer som lå til grunn for de etablerte virksomhetene, og hva som beskriver næringslivet på Brokelandsheia nå. Jeg så det dermed hensiktsmessig å få en så bred variasjon i utvalget som mulig, og ønsker å innhente data fra ulike næringer og virksomheter på Brokelandsheia. Denne metoden for utvelgelse av informanter kalles ifølge Johannessen et al. (2016) for strategisk utvelgelse, der vi først finner ut hvilken målgruppe vi er avhengig av for å få samlet inn den nødvendige dataen, og velger deretter ut hvilke personer som skal delta i undersøkelsen. Den første informanten ble plukket ut med bakgrunn i en bred innsikt i fenomenet som skal undersøkes. Dette var Nærings sjefen i Gjerstad Kommune. Deretter ble snøballmetoden (Johannessen et al., 2016) benyttet, der vi forhørte oss med Nærings sjefen som igjen viste oss til andre informanter som kunne være aktuelle å ha med i undersøkelsen (Johannessen et al., 2016).

Nærings sjefen i Gjerstad kommune er oppdragsgiveren vår, som tidligere i studieløpet kontakt oss med ønske om å at én eller flere studenter skulle skrive en masteroppgave om Brokelandsheia. Det endte opp med å bli to studenter som fikk dette oppdraget, hvor Brokelandsheia er selve casen for begge to, men hvor vi har hver vår ulike tilnærming til oppdraget. I samsvar med medstudenten og jeg utarbeidet vi et forslag til hvilke utvalg av informanter vi ønsket. Utvalget av informanter ble basert på vår egen kartlegging av relevante informanter, men ble senere supplert med innspill fra Nærings sjefen som videre ledet til snøballmetoden (Johannessen et al., 2016).

For å supplere oppgavens empiriske data, var det hensiktsmessig for begge studentene å få et innblikk i hvordan batterisatsingen på Agder kan skape ringvirkninger og næringsmuligheter for kommuner i nærhet av der Morrow Batteries nå er i ferd med å etablere seg.

Vi intervjuet dermed prosjektleder og rekrutteringsansvarlig i Morrow Batteries. Utvalget bestod av 11 ulike informanter, der 9 av disse er aktører fra Gjerstad Kommune eller Brokelandsheia. Disse ni ulike informantene våre representerte ulike næringer lokalisert på

Brokelandsheia, inkludert Næringssjefen i kommunen, mens de to siste er informanter fra Morrow Batteries.

Gjennomføring av intervju

Før intervjuene ble gjennomført, var tanken å innhente fyldige, detaljerte beskrivelser i forbindelse med informantenes erfaringer, meninger og holdninger (Johannessen et al., 2016) i tilknytning til ressurser, kompetansemiljøer og lokaliseringsfaktorer på Brokelandsheia. Én til én intervjuer var dermed naturlig å gjennomføre.

Både min medstudent og jeg gjennomførte intervjuer av samtlige aktører på Brokelandsheia sammen, der vi var to, mens informantene var én. Vi gjennomførte semistrukturerte intervjuer der vi hadde fire ulike intervjuguider som utgangspunkt for samtale. Hensikten med å ha fire intervjuguider, var å kunne tilpasse undersøkelsesspørsmålene avhengig av hvilke næringer vi undersøkte. Ved at intervjuene var semistrukturerte, var intervjuguiden utgangspunktet for samtalen (Johannessen et al., 2016), hvor intervjuguiden ikke ble fulgt slavisk. Dette var for å hindre den naturlige flyten og fremgangen i samtalen, samtidig som vi bevegde oss frem og tilbake avhengig av om spørsmålene ble besvart eller ikke.

Kvalitativ dataanalyse

Kvalitativ dataanalyse handler om å finne mønstre i datamaterialet ved å dele det opp etter sammenlignbare funn. Johannessen et al. (2016) legger vekt på at det er viktig å organisere datamaterialet, spesielt i kvalitative studier. Da er det gjerne store mengder datamateriale å få oversikt over. Min medstudent og jeg gjorde begge individuelle notater under hvert intervju. Transkribering av innsamlet data ble derfor gjennomført basert på notater fra begge studentene, og sammenfattet til et felles datamateriale. Bearbeidingen av datamaterialet ble gjennomført så fort som mulig etter endt intervju, for å forhindre å glemme vesentlig informasjon, og dermed være i stand til å utfylle notatene på best mulig måte.

Datamaterialet ble i etterkant av intervjuer sortert etter oppgavens empiriske forskerspørsmål, der det ble lettere å få oversikt over funnene som kunne relateres til hvilke typer næringer Brokelandsheia består i, og hvilke lokaliseringsfaktorer som var avgjørende for disse.

Reliabilitet

Reliabilitet knytter seg opp mot undersøkelsens data som er blitt innsamlet, og stiller spørsmålet om dataen betegnes som pålitelig (Johannessen et al., 2016). Det handler om hvordan dataen er samlet inn, hvilke data som brukes og hvordan det bearbeides (Johannessen et al., 2016). Ifølge Yin (2018), handler reliabilitet også om at dersom en annen forsker på et senere tidspunkt gjennomfører samme undersøkelse, på samme premisser, vil studien være reliabel dersom denne forskeren også oppnå de samme funnene og resultatene. Det kan derimot argumenteres for at forhold på Brokelandsheia kan over tid, om noen år, ha endret seg i forhold til dagens status.

Innsamlingen av data som har blitt foretatt i denne undersøkelsen har blitt hentet inn fra 11 ulike informanter, hvor 9 av disse har direkte tilknytning til Gjerstad kommune og Brokelandsheia. Datainnsamlingen har primært foregått ved fysiske møter/intervjuer med de aktuelle informantene på deres arbeidssted, i tillegg var vi nødt til å foreta ett intervju på teams. Intervjuene har hatt en semistrukturert intervjuguide og at spørsmålene ikke ble fulgt slavisk. Det betyr at dersom andre forskere hadde gjennomført studien, ville ikke nødvendigvis de samme resultatene ha kommet frem, grunnet samtalens utvikling.

Når det gjelder hvilke data som brukes i denne undersøkelsen, viser det til en totalmengde på 11 intervjuer, samt data fra dokumenter og avisartikler. Et relativt stort utvalg av informanter fører til en stor mengde data, hvor vi mot de siste intervjuene selv mente at dataen ikke lenger ga ny informasjon til undersøkelsen. Dette kan ifølge Johannessen et al. (2016), bety at vi har nådd et slags metningspunkt, der ikke lenger vil være hensiktsmessig å intervju flere informanter fordi det mest sannsynlig ikke vil tilføre ny informasjon.

Samtidig vil avisartiklene som er brukt som sekundærkilde inneholder uttalelser fra både bedriftsaktører på Brokelandsheia, samt uttalelser fra Næringssjefen i Gjerstad kommune. Dette har bidratt til å få inn flere synspunkter i relasjon til casen, enn hva intervjuene alene har gitt oss. En relativt stor mengde intervjuer og andre typer data ser jeg på som positivt og er med på å styrke oppgavens reliabilitet.

Mangelen på lydopptak under intervjuene, og kun notater, kan betraktes som en svekkelse av oppgavens reliabilitet, der noen detaljer fra informantene naturligvis kan ha uteblitt underveis i intervjuprosessen.

Validitet

Undersøkelsens validitet dreier seg om hvorvidt dataene som er innsamlet faktisk gir en representasjon av virkeligheten som den har til hensikt å forespeile (Johannessen et al., 2016). Begrepsvaliditet er her relevant å diskutere, da denne tar for seg hvordan relasjonen er mellom det generelle fenomenet som skal undersøkes, og de konkrete dataene som er samlet inn (Johannes et al., 2016).

Når jeg har innhentet data fra informantene under intervjuene, har jeg vært opptatt av at dataene faktisk representerer informantenes oppfatning av hvilke sentrale lokaliseringsfaktorer som er viktige for de etablerte virksomhetene, samt hvilke ressurser Brokelandsheia har. Intervjuguidene som ble brukt var basert på oppgavens teoretiske rammeverk i tillegg til forskerspørsmålene, for å hente inn informasjon som er relevante for disse. Intervjuguiden gav i stor grad svar på det oppgavens forskerspørsmål spurte om. Dette tilsier at innsamlet data gir en representasjon av fenomenet som undersøkes.

Drøfting

I dette analysekapittelet ønsker jeg å besvare spørsmålene som oppgaven reiser ved å drøfte de utarbeidede forskerspørsmålene, ved hjelp av teoriene presentert tidligere og det analytiske rammeverket. Jeg vil først ta for meg de to empiriske forskerspørsmålene som har direkte tilknytning til det analytiske rammeverkets første steg, nemlig Brokelandsheias utgangspunkt i 2022

Hvilke næringer preger Brokelandsheia?

Som en viktig del for å kartlegge hvordan Brokelandsheia kan bli et mer næringsattraktivt område, vil det være nødvendig å ha en oversikt over de ulike bedriftene og næringene som eksisterer der nå. Det eksisterende næringslivet gir et bilde på hvilke muligheter og potensial Brokelandsheia har for å bli et mer attraktivt nærings- og handelsområde for fremtidige investorer og veifarende kunder.

Jeg ønsker å gjenta det første empiriske forskerspørsmålet her:

- Hva kjennetegner næringslivet på Brokelandsheia når det gjelder type næring og bedrifter?

Som beskrevet i metodekapittelet er det tre ulike typer virksomheter som er lokalisert på Brokelandsheia. Dette er virksomheter innenfor bygg- og anleggsbransjen, service- og opplevelse og til slutt industri- og teknologibedrifter. Funnene vil vise på en mer inngående måte hva som beskriver disse kategoriene av virksomheter, som blant annet er med på å danne en forståelse av ressursnivået på Brokelandsheia.

Bygg- og anleggsbransjen

Flere av selskapene lokalisert i kontorfellesskapet beskrives som entreprenørselskaper innen bygg- og anleggsbransjen som driver med større prosjekter primært på Sørlandet, men har også kunder over hele landet. Samtidig finnes det mindre selskaper og enkeltpersonsforetaker som anvender opparbeidet kompetanse til å drive med rådgivende tjenester.

Ra1 Anlegg er en stor aktør på Brokelandsheia med kunder over hele landet, og mange ansatte. HMS-leder kunne uttale følgende om deres bedrift:

“Vi er en del av Ra1 Gruppen. Også driver vi med større tunnelkonstruksjoner og bruer. Vi har holdt på med slike prosjekter i 20 år.”

Som funnet peker på er selskapet en del av et større morselskap, hvor de har en totalmengde på 80 ansatte fordelt på 3 ulike selskap¹¹. Ra1 Anlegg har 25 ansatte med hovedkontor på Brokelandsheia. Ved at Ra1 Anlegg er en del av en større gruppe, synliggjør det tilgangen Ra1 Anlegg har på flere kompetanseområder innenfor morselskapet. En annen viktig aktør lokalisert i kontorfellesskapet er et større entreprenørselskap som driver med boring, peling og fundamentering, med 55 ansatte. Dette er Sør-Norsk Boring AS, som har et solid kundegrunnlag som befinner seg over hele Sør-norge. Prosjektleder i Sør-Norsk Borin AS er selv fra Gjerstad, noe som gir en indikasjon på at nærhet til hjemsted var en faktor ved deres valg av etablering. I tillegg til å utføre oppdrag for privatkunder, har de også Statens Vegvesen som en viktig kunde.

Til slutt finner vi selskapet AGH Engineering AS som er et selskap bestående av en person, som driver med rådgivende konsulenttjenester innenfor mekanisk engineering. Selskapet ble til ved at to tidligere kolleger slo seg sammen og startet selskapet. Basert på lang erfaring i offshore-bransjen, valgte de å leie seg ut til en del av kundene de hadde hatt tett relasjon med tidligere, og valgte å drive med rådgivende virksomhet. AGH Engineering er et av selskapene lokalisert i kontorfellesskapet på Brokelandsheia, og er en del av det faglig miljøet innen tjenesteytende ingeniørarbeid, der AGH er spesielt rettet mot mekanisk industri med kompetanse innen metallurgi.

Prosjektingeniør ved AGH Engineering AS uttalte følgende om deres selskap:

“AGh Engineering er et konsulentselskap innenfor mekanisk engineering med spesialkompetanse innen materialhåndtering og varmesentraler og fjernvarmeanlegg.”

AGH Engineering er et av selskapene lokalisert i kontorfellesskapet på Brokelandsheia, og er en del av det faglig tunge miljøet innen tjenesteytende ingeniørarbeid, der AGH er spesielt rettet mot mekanisk industri med kompetanse innen metallurgi.

¹¹ Informasjon, Ra1 Gruppen. Hentet fra: <https://www.at.no/anlegg/ny-logo-og-25-nye-varebiler/644557>

Uttalelser fra selskapene lokalisert i kontorfellesskapet viser til at Brokelandsheia har tre viktige aktører innenfor bygg- og anleggsbransjen. Disse har et solid fotfeste i bransjen på Sørlandet, og sysselsetter samtidig en stor mengde mennesker, både i regionen, men også i de områdene de er ute på oppdrag. En kombinasjon av både rådgivende virksomhet og anleggsarbeid blant disse selskapene, viser til at de i større grad komplementerer, snarere enn konkurrerer mot hverandre. Dette vil jeg komme tilbake til senere i oppgavens drøfting der jeg tar for meg de ulike fordelene og eventuelt ulempene det medfører å være lokalisert i et kontorfellesskap. Samtidig viser disse aktørene deres omsetningstall og høy sysselsetting at de fremstår som anerkjente og erfarne innenfor sine respektive felt, og forsterker dermed Brokelandsheias omdømme innen bygg- og anleggsbransjen.

Service- og opplevelse

En viktig del av næringslivet på Brokelandsheia er de bedriftene som kategoriseres som service- og handelsbedrifter. Dette er gjerne aktører innen dagligvarehandel, bilforretning, opplevelsesbaserte virksomheter og konferansehotell.

Den største dagligvarebutikken er Eurospar Brokelandsheia, der daglig leder kunne fortelle dette om deres virksomhet:

Eurospar er en dagligvareforretning som har spesialisert seg på slakting av kjøtt og fisk.

Forretningsmodellen til Eurospar gjør at butikken skiller seg ut fra andre dagligvarebutikker, ved at de satser på å tilby en variert mengde ferskt kjøtt, samt ha høy grad av fagarbeide blant deres ansatte. . Funn fra butikkens daglige leder peker på at de er opptatt av å fremstå som faglig sterke overfor sine kunder. Daglig leder kunne uttale følgende om deres kompetanseområde:

“Mange som har fagbrev, både fra butikkfag og ferskvarebiten. Vi har pølsemakere, kokk, butikkslakter, kjøttskjærer og sikkert enda mer.”

Eurospar er en av de aller viktigste aktørene Brokelandsheia har når det gjelder kundegrunnlag og omsetning. Funn peker på at Eurospar hadde en solid omsetning til å være

lokalisert i en perifer kommune, som også viser at de evner å tiltrekke seg kunder fra utenfor sin region.

“Og i 2021 hadde Eurospar en omsetning på 175 millioner, størst på Brokelandsheia.”

Den Lille Dyrehage er også ett av de store trekkplasterne ved veiknutepunktet Brokelandsheia, og med sin unike attraksjon i regionen, er de en positiv bidragsyter til å skape et mangfoldig næringsliv som kan tilføre området ulike typer kunder, året rundt. Dette hadde daglig leder å si om hva slags type tjeneste de tilbyr:

“Vi driver en dyrepark, som tilbyr opplevelser med dyr og aktiviteter.”

Det opplevelsesbaserte selskapet er hovedsakelig rettet mot småbarnsfamilier, men har i tillegg attraksjoner som blir ansett som underholdene for de fleste mennesker, og betraktes dermed som en viktig aktør på Brokelandsheia.

Siste informant innenfor service og opplevelse finner vi bilforretningen Norwegian Machinery. Daglig leder kan beskrive deres virksomhet slik:

“Vi er en leverandør av SUV, varebiler, rekreasjonsprodukter, og biler i luksussegmentet. “

Dette er en eksklusiv bilforretning som har opparbeidet en sterk merkevare for sine kunder, som primært befinner seg på Østlandet. Det fremkommer fra intervju med daglig leder at selskapet først og fremst selger produktene sine til næringslivskunder, og at salg primært foregår per mail og telefon.

Oppsummering service og opplevelse

Eurospar og Den Lille Dyrehage betraktes som de to store «handelsmaskinene» på Brokelandsheia, ved at disse er med på å tiltrekke en stor del av de veifarende kundene inn til næringsområdet. Disse selskapene er med på å gjøre Brokelandsheia til et attraktivt knutepunkt, på bakgrunn av deres unike «selling-point». Funn viser til at Eurospar har opparbeidet en posisjon som et fast stoppested for folk som kjører mellom Øst og Sør,

samtidig som Den Lille Dyrehage er en populær attraksjon for folk i alle aldre, i tillegg til å tiltrekke seg kunder fra store deler av Sør-Norge:

“De fleste kundene våre kommer i område fra og med Kristiansand til Oslo.”

Eurospar:

«Vi har jo en del kunder med trumkort, som gir noe informasjon kundene. Sist vi gjorde det, kom 27% av kundene fra Gjerstad kommune, resten fra andre steder»

Dette betyr at majoriteten til Eurospar sine kunder kommer utenfra regionen, og viser at dagligvarebutikken har klart å opparbeide en sterk posisjon for kunder som kjører langs E-18.

Norwegian Machinery viser at det er mulig å drive en lønnsom forretning innen salg og promotering av biler i luksussegmentet, selv i en perifer kommune. Dette skyldes primært at salg foregår per telefon og mail, og fordrer dermed ikke kunder fysisk i deres butikk. Samtidig viser det at muligheten for å drive en eksklusiv bilforretning der hvor kundegruppen ikke nødvendigvis holder til og i en perifer region, er mulig. Selv om kundene ikke nødvendigvis besøker deres butikk, er det likevel med på å sette Brokelandsheia på kartet og dermed øke kjennskapen til næringsområdet.

Industri- og teknologibedrifter

Brokelandsheia har en tung tradisjon innen mekanisk industri og et historisk miljø innen reparasjon og salg av maskiner og utstyr til anleggsbransjen. Dette står fortsatt sterkt på Brokelandsheia den dag i dag, der vi blant annet finner to store aktører innen produksjon, reparasjon og salg av stålprodukter. Samtidig eksisterer det et par selskaper innen utvikling og produksjon av tekniske hjelpemidler, der ett av disse vil bli presentert her.

Gjerstad Products AS er et av de aller første selskapene som etablerte seg på Brokelandsheia. De har gjennom 60 år produsert og solgt produkter til anleggsmaskiner, og har i dag et stort marked, samt høyt fokus på produkt- og produksjonsutvikling.

Optimek AS leverer, reparerer og fremstiller stålprodukter for sine kunder, og ønsker å ha et høyt fokus på å drive en kostnadseffektiv produksjon. Selskapet produserer blant annet for Gjerstad Products AS, som de også deler kontorfasiliteter med.

Dette kunne daglig leder ved Optimek legge frem:

“Vi er en produsent for Gjerstad Products i nærheten her, så 85% av omsetninga er med tanke på Gjerstad Products. Vi er i stor grad avhengig av dem.”

Selskapet har en klar tanke om hvilke fordeler det gir ved å være kostnadseffektive, da dette gir de mulighet til å investere i nytt produksjonsutstyr og dermed være konkurransedyktige.

Videre velger jeg å trekke frem Picomed AS som en viktig aktør på Brokelandsheia, da dette er et selskap som skiller seg litt ut fra de øvrige virksomhetene. Picomed er et høyteknologisk selskap med tradisjoner innen utvikling av hjelpemidler for eldre og for folk med funksjonsnedsettelse. Selskapet driver med omgivelseskontroll, som eksempelvis går ut på å åpne dører, eller slå på lys. Til tross for tilbakegang i pandemien, har selskapet nå opparbeidet en god ordresreserve frem i tiden, og forventer dermed høy aktivitet fremover. Deres primære kunde er det kommunale helsevesen. Dette hadde eier å si om deres bedrift:

“Vi omsetter for rundt 50 millioner, men vi gikk cirka 14 millioner tilbake på grunn av pandemien.(...)Men per dags dato er det lange køer i systemet, og vi har 11 ansatte her.

Picomed AS er et av de selskapene på Brokelandsheia som kommunen skulle ønske de hadde flere av, i tillegg til Cognita, et selskap vi ikke hadde mulighet til å intervju, grunnet mangel på tid. Dette er selskaper som begge produserer og utvikler tjenester som krever mennesker med høy utdanning, og er med på å styrke posisjonen til Brokelandsheia og tiltrekke mennesker innenfor samme bransje. I et intervju med Næringssjefen i Gjerstad kommune, ble nettopp dette påpekt:

Picomed lager og selger hjelpemidler til med funksjonsutfordringer. Cognita driver med folk som har lese og skrivevansker. Vi skulle gjerne hatt mer av lignende bedrifter. «De tiltrekker jo høyere utdanning»

Som funnene peker på er det en variasjon i type næringer som befinner seg på Brokelandsheia. For den veifarende kunden er det service- og opplevelsesbaserte næringer

som definerer Brokelandsheia, der Samtidig har Brokelandsheia et godt innarbeidet mekanisk industri-miljø der blant annet Gjerstad Products AS og Optimek AS har kompetanse innen produksjon, reparasjon og salg av stålprodukter til anleggsbransjen.

Hvorfor lokaliserte disse næringene seg på Brokelandsheia?

Lokalisering handler om hvilke sentrale faktorer som ligger til grunn, når ulike typer bedrifter og næringer skal vurdere ulike lokasjoner. Jeg vil i dette drøftingskapittelet se på hvorfor de etablerte bedriftene på Brokelandsheia valgte å etablere seg akkurat der, ved å svare på oppgavens andre forskerspørsmål:

- Hvilke lokaliseringsfaktorer og ressurser er sentrale for bedriftenes lokalisering på Brokelandsheia?

Dette forskerspørsmålet ser vi har tilknytning til oppgavens analytiske rammeverk, spesielt med tanke på det første steget, altså hvordan utgangspunktet i 2022 ser ut. Hvilke faktorer som var sentrale for de etablerte virksomhetenes lokalisering, kan betraktes som relevante å få frem, for å belyse Brokelandsheias attraktivitet og tiltrekningsgrunnlag for fremtidige investorer. Samtidig ønsker jeg gjennom forskerspørsmål å kartlegge de sentrale ressursene på Brokelandsheia, som et utgangspunkt for hvordan aktørene kan endre og forbedre disse, slik at næringslivet kan øke dens attraktivitet.

Jeg velger å ta for meg Webers lokaliseringsteori til å begynne med, og drøfte dette opp mot relevante funn.

Klassisk lokaliseringsteori

Datamateriale viser oss at det vektlegges ulike typer faktorer for hvorfor de etablerte virksomhetene akkurat valgte Brokelandsheia som sitt etableringssted. Klassisk lokaliseringsteori tar for seg tre ulike faktorer som alle relateres til kostander. Dette er transportkostnader, arbeidskraftskostnader og sammenklumping/agglomerasjon (Sjøholt, 2006).

Transportkostander

Weber trekker frem at den viktigste lokaliseringsfaktoren, som først og fremst er tiltenkt industrivirksomheter, er kostander i tilknytning til transport, der lokaliseringsvalget baseres på der disse kostandene er lavest (Sjøholt, 2006).

Jeg velger her å ta for meg de bedriftene på Brokelandsheia som har blitt påvirket av faktorer i forbindelse med transportkostnader ved deres lokaliseringsvalg. HMS ansvarlig ved entreprenørselskapet Ra1 Anlegg trekker følgende frem i forbindelse med transportkostnader:

«Siden det er mest praktisk for oss her. Nærme hjemmet, og kort distanse til E18. Kunne etablert oss lengre inn i Gjerstad, men med tanke på transport er det et veldig naturlig valg.»

Som HMS ansvarlig ved Ra1 Anlegg trekker frem ser vi at betydningen for deres del med tanke på Weber sin tilnærming til lokalisering, som kan ha sammenheng med transportkostander. Dette funnet viser ikke til å ha direkte tilknytning opp mot bedriftens kostnader i forbindelse med for eksempel transport av råvarer inn til virksomheten, men heller kostnader for transport av ansatte til arbeidsplassen, og også tilgjengeligheten ved å være lokalisert i et knutepunkt, der det er enkelt og reise inn og ut av kontoret. Samtidig viser teorien til at Weber sine lokaliseringsfaktorer er svært kostandsdrevet, der hensikten er å redusere kostnadene (Sjøholt, 2006) maksimalt, noe vi ser funnet også kan relateres til, der det kommer frem at det sparer bedriften for tid og penger ved å få levert pakker på kontoret deres på Brokelandsheia, kontra Gjerstad.

Likevel kan det argumenteres for at det vil være naturlig for bedrifter i dag at fokuset på å minimere kostnader i forbindelse med transport ikke er like relevant i dagens økonomi, men at det heller er viktig å øke fortjenesten. Dette kan ses i sammenheng med vurderingsgrunnlaget for valg av lokalisering til Ra1 Anlegg, som selv mener det vil være med på å redusere kostander å være lokalisert på Brokelandsheia kontra bygda i Gjerstad.

Flere funn peker på at nettopp det å bo Gjerstad kommune, som flere av informantene gjør, er en sentral lokaliseringsfaktor for hvorfor bedriften er etablert på knutepunktet Brokelandsheia. Prosjektlederen i Sør-Norsk Boring tydeliggjør nettopp dette:

Selskapet holder til i Nome Kommune, men har dette kontoret på Brokelandsheia, fordi prosjektlederen selv er fra Gjerstad.

Dette viser at et ønske om å bo et bestemt sted var et viktig argument for å velge Brokelandsheia som lokalisering, samtidig viser det at kort reisevei til arbeidssted er en viktig faktor for å etablere seg på Brokelandsheia. Dette peker på at andre faktorer enn hva Weber trekker frem som sentrale lokaliseringsfaktorer, er gjeldene for flere av selskapene i kontorfellesskapet.

Selv om selskapet er etablert i Nome Kommune, har de en del kunder sør i landet, som derfor gjorde at lokalisering på Brokelandsheia i tillegg var praktisk for prosjektlederen. Dette ser ikke ut til å være en avgjørende faktor for Sør-Norsk Boring ved deres etableringsvalg, men en positiv følge av å være etablert på Brokelandsheia.

Transpotkostandsteorien til Weber sier at bedrifter naturlig vil trekke mot den lokaliseringen som har de mest optimale kostnadene i forbindelse med transport av råvaremateriale, til et ferdig produkt transporteres ut i markedet (Sjøholt, 2006). Dette gjelder særlig for industrivirksomheter, som teorien primært er tuftet på. I kostandberegningene er avstand på transportenen viktig variabel, noe som datamaterialet også peker på.

En av industribedriftene på Brokelandsheia, Optimek AS, trekker frem av nettopp transportkostnader er en vesentlig faktor for deres valg av etablering:

«Lokasjonen vår er hensiktsmessig med transport, og nærheten til E18. Vi frakter mange tusen tonn inn og ut. Så transportkostnader er vesentlig. Hadde jo hatt et helt annet kostnadsbilde med tanke på transport sammenlignet med om vi var i Fyresdal.»

Selv om Weber sin teori ble utarbeidet for over 100 år siden, ser vi at denne faktisk har relevans den dag i dag. Som funn peker på vil den ikke være like relevant for enhver bedrift, men for Optimek AS er det store kostnadsbesparelser for deres del ved å være lokalisert i nærheten av E-18. Dette viser at bedriften kunne valgt en annen lokalisering, men transportkostander av råvarer inn til bedriften og det ferdige produktet ut til markedet viser at Brokelandsheia har klare kostnadsfordeler.

Samtidig ser vi at daglig leder mener at logistikken gjorde det hensiktsmessig for bedriften å lokalisere seg på Brokelandsheia, noe som kan anses som en faktor for å redusere kostnader og følgelig gi bedriften økt fortjeneste. Dette er viktige elementer som gir bedriften økt handlingsrom for utvikling og innovasjon på produkt- og prosessnivå.

Et interessant funn gjort under intervjuprosessen, var hvordan Picomed gikk frem da de vurderte Brokelandsheia som sitt etableringsvalg. Lokaliseringsteorien til Weber (Sjøholt, 2006) forteller oss at grunnmønsteret for en virksomhets etableringsvalg for over 100 år siden tar utgangspunkt i det stedet hvor transportkostnadene er lavest. Eier av Picomed trekker frem følgende om deres vurdering av kostnader i forbindelse med arbeidskraft:

«Helt klart billigere arbeidskraft her. Folk her har fått tilbudt 3-400 000 kroner mer hos andre bedrifter. Så du kan si at dette med arbeidskraftkostnader, veier opp for transportkostnadene. (...) Vi ville hatt lavere transportkostnader ved å være plassert nærmere Oslo. Etablering i Asker, Lørenskog eller Ski, ville vært mer logisk.»

Som funnet peker på kan Picomed sitt etableringsgrunnlag relateres i stor grad til Weber sin tilnærming, der man ser at tilgangen på rimeligere arbeidskraft i en perifer region, sammenliknet med arbeidskraften i mer sentraltliggende områder, gir bedriften økonomiske fordeler ved å være lokalisert på Brokelandsheia, og betegnes som en sentral etableringsfaktor for Picomed. De lave arbeidskraftskostnader veier opp for høyere transportkostnader.

Arbeidskraftskostnad

Som første avvik i Weber sin lov om lokalisering av bedrifter (Sjøholt, 2006), vil rimeligere arbeidskraft andre steder enn der transportkostnadene antas å være optimale, være avgjørende for at bedriften skal flytte driften eller produksjonen dit.

Flere funn peker på at det er en positiv faktor ved at Brokelandsheia ligger i et perifert område når det gjelder arbeidskraftkostnad. Flere av informantene trekker frem at lønnsforskjellene er store sammenliknet med sentrale regioner, som Osloområdet, og at Brokelandsheia som en helhet dermed oppleves som en bra lokasjon. Daglig leder ved Norwegian Machinery trekker følgende frem:

«Ja, men det er Gjerstad som helhet. Her er det bra lokaliteter, rimelig arbeidskraft og bra arbeidskraft. Det er stor forskjell på lønn til en tekniker i Oslo, kontra her på Brokelandsheia.»

Et gjentakende funn på Brokelandsheia hos mange av studiens informanter legger vekt på at arbeidsgiveravgiften i Gjerstad kommune utgjør en lavere prosentandel enn i andre kommuner. Dette er det åpenbart flere av aktørene på Brokelandsheia som trekker frem som noe positivt. Selv om det ikke er en avgjørende lokaliseringsfaktor for de etablerte virksomhetene i Gjerstad Kommune i seg selv, er det åpenbart at det anses som en positiv følge av å være lokalisert på Brokelandsheia. Dette kunne Daglig leder ved Optimek AS trekke frem angående arbeidskraftskostnader:

«(...) men en ting som er viktig, er at her er det lavere arbeidsgiveravgift. Forskjellen er 10,3% arbeidsgiveravgift på Brokelandsheia, kontra 14,1% andre steder.»

I stor grad viser flere funn at arbeidskraftskostnaden er lavere i Gjerstad kommune sammenliknet med større, sentrale områder, hvor lønnsnivået og lavere avgift trekkes frem som største kostnadsgevinster. Samtidig kan det også tyde på at for noen type næringer, er det ikke utelukkende positivt å være lokalisert i en perifer region, og kan spille inn som et hinder for tilgang på den beste arbeidskraften. Gjerstad Products AS sin daglige leder kunne trekke frem følgende om at arbeidskraftskostnader på Brokelandsheia:

«Når det gjelder arbeidskraft har Gjerstad kommune lavere arbeidsgiveravgift (...)»

Industriselskapet Gjerstad Products AS mener at det å være lokalisert i en perifer region, gir selskapet lavere kostnader i forbindelse med arbeidskraft, men at Brokelandsheia ikke gir selskapet tilgang på markedets beste arbeidskraft, fordi regionen ikke har tilgang på den mest kompetente arbeidskraften. Dette henger sammen med at selskapet i større grad er avhengig av å sysselsette personer med høyere relevant utdanning, eller erfaring fra kompetente miljøer.

Weber (Sjøholt, 2006) mener at arbeidskraften er immobil, og at lokaliseringsteorien legger vekt på at bedrifter først foretar et etableringsvalg, og at arbeidskraften deretter kommer etter jobbene, fra samme region som bedriften er lokalisert. Ifølge funnene fra Gjerstad Products AS kan det argumenteres for at dette er tilfelle på Brokelandsheia, og at noe av den arbeidskraften bedriften er på jakt etter ikke eksisterer i regionen.

Kostnader i tilknytning til arbeidskraft ser ut til å være noe fremtredende for de etablere virksomhetene. Likevel peker funn på at for flere av selskapene er arbeidskraftskostnaden ikke avgjørende overhode, eller i svært liten grad, for deres etableringsvalg. Lavere arbeidsgiveravgift og lavere lønnsnivå betraktes heller som en positiv følge, og ikke et etableringsgrunnlag. Mange av selskapene på Brokelandsheia har ansatte som selv er fra Gjerstad kommune eller i regionen rundt, som heller synes å være et gjennomgående etableringgrunnlag, snarere enn å holde arbeidskraftskostnader lave.

Innovasjon og utvikling i en region kan i større grad forsterkes gjennom økt fokus på nettverkets betydning, der fly av kunnskap mellom aktører kan være med på å øke en bedrift mulighet til utvikling og innovasjon. Jeg ønsker nå se på om fordelene ved å være samlokalisert med bedrifter i relatert næring, var en sentral lokaliseringsfaktor for de etablerte bedriftene på Brokelandsheia.

Agglomerasjon/samløkalisering

Det andre avviket fra Weber sin lov om lokalisering, kalt agglomerasjon (Sjøholt, 2006), beskriver om en bedrift foretar et etableringsvalg på bakgrunn av nærheten til andre bedrifter, der dette kan gi kostnadsfordeler ved kjøp og salg, eller andre økonomiske fordeler som ikke hadde vært mulig, uten samhandling med andre bedrifter (Sjøholt, 2006).

Næringslivet på Brokelandsheia vet vi består i stor del av servicebedrifter, herunder opplevelsesbastede virksomheter og butikker innen «posehandel». Disse lever i stor grad av veifarende kunder og til en viss grad de lokale kundene. Sammensetningen av de ulike type servicebedriftene vil være med på å styrke det totale tilbudet Brokelandsheia kan gi til sine kunder, der funn blant annet peker på at servicebedriftene oppnår fordeler ved å være lokalisert i nærheten av andre virksomheter som har høy tiltrekningskraft på lokale og veifarende kunder. Medeier ved Den Lille Dyrehage kunne trekke frem de tydelige fordelene

det gav både hans forretning og de andre nærliggende servicebedriftene ved å være samlokaliserte:

“Men vi drar ekstrem nytte av å ha Eurospar i nærheten, men det var ikke en grunn til at vi valgte å plassere oss her.”

Vi ser altså at Den Lille Dyrehage oppnår positive effekter ved å være i nærheten av blant andre matbutikken Eurospar som i seg selv har et solid kundegrunnlag, der de har muligheten til å promotere og vise hva de tilbyr til kunder som opprinnelig hadde et annet formål.

Men samtidig viser dette funnet fra Den Lille Dyrehage at de nærliggende bedriftene på Brokelandsheia i seg selv ikke var en sentral etableringsfaktor, da denne opplevelsesbaserte virksomheten antas å være et trekkplaster til Brokelandsheia i seg selv. Det er dermed naturlig å tro at Den Lille Dyrehage vil bidra til å øke kundegrunnlaget til andre bedrifter på Brokelandsheia, og styrke Brokelandsheia som et sentralt stoppested.

Dagligvarebutikken Eurospar trekker frem at deres etableringsgrunnlag henger sammen med hva de så for seg næringslivet i fremtiden ville se ut på Brokelandsheia, og grunnleggerne hadde forhåpninger om at det ville etableres en del andre virksomheter på samme lokasjon etter dem:

Daglig leder ved Eurospar AS:

“Hvis en skulle prøve å se fram i kula den gangen, når du vet at hovedveien forsvinner fra et sted, så er sjansen tilstede for å lykkes. Alle bedriftene som er her, er jo med å tiltrekke kunder.”

Da Eurospar etablerte seg på Brokelandsheia var det relativt få aktører der fra før, men som funnet peker på hadde bedriften tro på at flere aktører ville etablere seg på Brokelandsheia i etterkant av deres etablering, og at dette ville skape fordeler i form av et mer attraktivt knutepunkt for forbikjørende kunder.

Videre vil jeg nå ta for meg de industrirettede næringene på Brokelandsheia, og se i hvilken grad agglomerasjonstankegangen har påvirket deres etableringsvalg, og om agglomerasjon dermed kan sies å være en lokaliseringsfaktor på Brokelandsheia.

De klassiske lokaliseringsfaktorene til Weber (Sjøholt, 2006) er i utgangspunktet utarbeidet med formål om å gi en forklaring på industrivirksomheters mest kostandeffektive lokalisering. Det vil dermed være interessant å kartlegge om det er sammenheng mellom slik type næring i dag, og det teoretiske utgangspunktet.

Daglig leder ved Optimek AS kunne trekke dette frem ved spørsmålet om samlokalisering var avgjørende i deres etableringsfase.

Optimek AS:

“At det var relaterte virksomheter her fra før, har jo påvirket valget. Området her på Brokelandsheia har vært et veletablert produksjonsmiljø, og det har vært flere ganske store stålproduksjonsvirksomheter her. Også tilgang på gode fagarbeidere, var jo en vesentlig ting for valget.”

Lederen ved Optimek trekker her frem at Brokelandsheia har et etablert produksjonsmiljø hvor det kan tenkes at det eksisterer flere aktører innen relaterte næringer innad i regionen, som utnytter hverandre, herunder konkurrenter, støttespillere eller samarbeidspartnere, i situasjoner hvor det kan være aktuelt med andres erfaringer eller kompetanse. Dette har først og fremst sammenheng med de kunnskapsmessige fordelene ved å være samlokalisert, der blant annet nærheten til relaterte aktører gir muligheter til å dele på kunnskap.

Det fremheves også fra Optimek AS at relasjonen de har til bedriften de deler produksjonslokaler med, Gjerstad Products AS, gir dem begge muligheter til å bruke hverandre også i utviklingsprosesser:

«Samarbeidet innebærer at vi og til deler på transportkostnader, også samarbeider vi om produkt- prosessutvikling.»

Som funnet peker på er det en rekke fordeler for Optimek AS ved å være lokalisert på Brokelandsheia med en sterk aktør innen samme relatert bransje, der deling av kostnader i forbindelse med transport gir bedriften kostnadsfordeler. Men vel så viktig er et nært forhold

med på å gjøre selskapet i stand til å forbedre sine prosesser og produkter ved hjelp av Gjerstad AS.

For Optimek AS ser vi at det å være lokalisert i nærhet til andre selskaper i relatert næring, var viktig for deres etableringsvalg, der deling av kostnader og informasjonsflyt mellom Optimek og Gjerstad Products var vesentlig. Samtidig kan det se ut til at på et generelt nivå, at fordelene ved å være lokalisert i nærheten til andre virksomheter ikke var et avgjørende lokaliseringsgrunnlag i seg selv, men at virksomhetene i ettertid av etableringen så de positive gevinstene ved å kunne utveksle erfaringen med andre under en uformell prat.

Sentralstedsteori

Lokalisering handler ikke bare om å foreta et valg om hvor det er mest lønnsomt å etablere bedriften sin i forhold til lokaliseringsfaktorene som Weber tar opp. Lokaliseringsbeslutning handler i vel så stor grad å foreta et valg basert på hvor det er tilgang på et tilstrekkelig kundegrunnlag som kan forsvare virksomhetens drift.

Dette beskrives gjennom sentralstedsteorien til Christaller (Lundquist, 2006) som tar for seg hvor stor etterspørselen etter en vare eller tjeneste som tilbys må være, for å dekke kostandne til virksomheten. Mer konkret blir dette beskrevet gjennom begrepet terskelverdi som er minimum etterspørsel en tilbyder av en vare eller tjeneste trenger for å oppreholde driften (Lundquist, 2006). Samtidig eksisterer den ytre rekkevidde som beskriver den maksimale geografiske avstanden kunder reiser for å benytte seg av tilbudet eller tjenesten den aktuelle bedriften tilbyr. Jo lenge denne ytre rekkevidden er, so større økonomisk gevinst oppnår bedriften (Lundquist, 2006).

Det vil nå være interessant å se i hvilken grad denne tankegangen har vært avgjørende for Den Lille Dyrehages etableringsvalg på Brokelandsheia, og hva som beskriver nedslagsfeltet deres.

Dette kunne medeier ved Den Lille Dyrehage trekke frem:

«E18 er hovedgrunnen. Brokelandsheia er en ekstremt god beliggenhet for å få folk til å kjøre 2-3 timer for å besøke oss.»

Brokelandsheias lokasjon i forhold til nærheten til E-18 antas å være en avgjørende faktor ved Den Lille Dyrehages etableringsvurdering. Det kommer tydelig frem her at nedslagsfeltet virksomheten oppnår ved å være lokalisert på Brokelandsheia gjør at kundegrunnlaget spres seg til områder utenfor regionen, som henger sammen med teoriens ytre rekkevidde. Som beskrevet tidligere i kontakstkapittelet, tilbyr Den Lille Dyrehage opplevelser som få eller ingen andre dyrehager i landet kan tilby. Dette er dermed med på å forklare hvorfor folk er villige til å kjøre 2 til 3 timer i bil for å besøke deres attraksjon.

«De fleste kundene våre kommer i området fra og med Kristiansand til Oslo»

Som medeier trekker frem, kommer kunder som er villige til å kjøre i 2-3 timer, fra området mellom Kristiansand og Oslo. Det antas dermed at kostandene forbrukerne fra rekkeviddens ytre punkter, er mindre enn gevinstene de oppnår i form av opplevelse ved å benytte seg av det Den Lille Dyrehage tilbyr.

For matvarebutikken Eurospar vil kundegrunnlaget som eksisterer lokalt, altså innenfor terskelverdien (Lundquist, 2006), ikke være stort nok til at butikken ville ha overlevd økonomisk. På samme måte med Den Lille Dyrehage trekkes det frem at de er avhengig av å ha andre krefter som tiltrekker kundene inn til dem.

“Vi har veldig lite kundegrunnlag i nærheten, så vi er nødt til å trekke folk hit.”

Som med Den Lille Dyrehage er hovedspennet av kunder for Eurospar mellom Kristiansand og Oslo, der veifarende kunder naturlig har Brokelandsheia som sitt foretrukne stoppested, gjerne mens man er på reise. Dette medfører at det er forsvarlig å drive en stor matvarebutikk i et perifert område, fordi lokaliseringen ved E-18 er med på å øke omfanget av kunder inn til næringsområdet.

Som en svært positiv effekt av å ha tiltrekke kunder fra områder utenfor regionen sin, bidrar flere på Brokelandsheia til å tilføre næringsområdet økte ringvirkninger. Dette kunne medeier ved Den Lille Dyrehage uttale:

“I 2021 hadde vi 60000 besøkende, og det bidrar med flere millioner i ringvirkninger rundt oss.”

For de andre bedriftene som er lokalisert på næringsområdet Brokelandsheia, trekker medeier i Den Lille Dyrehage frem at deres virksomhet bidrar med å øke det totale besøksantallet på Brokelandsheia, og er med på å skape økonomiske gevinster og vekst for flere aktører rundt Den Lille Dyrehage. Tiltrekningskraften betraktes dermed å være stor og tilfører dermed også Brokelandsheia som en helhet et større kundegrunnlag enn hva som ellers hadde vært realiteten, uten både Den Lille Dyrehage og Eurospar sin tilstedeværelse på Brokelandsheia.

Igjen viser beliggenheten og nærheten til E-18 for Eurospar og Den Lille Dyrehage at deres etableringsgrunnlag tydelig er basert på nedslagsfeltet E-18 gir dem. Samtidig er det flere av informantene som trekker frem at kundegrunnlaget på Brokelandsheia og de nærmeste kommunene der, ikke var et sentralt etableringsgrunnlag for dem. For flere av bedriftene finnes kundene deres i andre deler av landet, primært østlandsområdet, men

Daglig leder ved den eksklusive bilforretningen Norwegian Machinery AS forteller at de ikke etablerte seg på Brokelandsheia på bakgrunn av kundegrunnlaget som eksisterer i og rundt Brokelandsheia:

“Størsteparten av kundegrunnlaget er på Østlandet.”

Det henger igjen sammen med at beliggenheten deres i et veiknutepunkt med nærhet til E-18 kan være en sentral faktor for deres etableringsvalg, da det medfører lavere transportkostander for bedriften i forbindelse med frakt av bilder til butikken, men også frakt ut til kunden på østlandet.

Service og opplevelsesbedriftene på Brokelandsheia ser vi altså her er helt avhengige av å tiltrekke kunder fra utenfor regionen, for at bedriftene skal opprettholde en forsvarlig drift. Terskeverdien kan betegnes som de lokale kundene som finnes i nærhet til Brokelandsheia, mens rekkevidden er kundegrunnlaget som kommer fra områdene som strekker seg utenfor de lokale grensene. Som funnene peker på, er disse kundene svært viktige for service og

opplevelsesbedriftene. Men med E-18 i umiddelbar nærhet til næringsområdet Brokelandsheia, er det mulig å lykkes som bedrift innen service- og opplevelse. Etter funn fra næringsjefen i Gjerstad Kommune, ser vi at de vet hvor viktig de ikke-lokale, og veifarende kundene er for Brokelandsheia, at de har tatt tydelige grep for å øke attraktiviteten for kundene:

“Vi har også gratis parkeringsplass, som gjør at det er enkelt å stoppe her. Andre folk som kommer innom er folk som er på reise, spesielt i høytider og helger, det er også vesentlig. Vi har mest kunder fra våren til jakten starter senere på året.”

Dette viser at tilnærmingen til Christaller (Sjøholt, 2006) ikke kan relateres til et veiknutepunkt som Brokelandsheia er, da virksomhetene viser seg å være avhengig av selv den ytre rekkevidden av kunder for å oppnå forsvarlig drift, og at nettopp tilgangen på kunder utenfor terskelverdien, med E-18 trafikken, gjør at det lokale kundegrunnet ikke vurderes i like stor grad ved valg av lokalisering.

Ressurser

Som en del i å beskrive utgangspunktet for utvikling av veiknutepunktet Brokelandsheia, er det hensiktsmessig å kartlegge og beskrive hvilke ressurser som eksisterer på Brokelandsheia, og hvordan dette kan endres eller forbedres for å skape et mer attraktivt veiknutepunkt i fremtiden. Dette er en del av det analytiske rammeverkets første steg, som skal beskrive det nåværende utgangspunktet for næringsutvikling.

Materielle og infrastrukturelle ressurser

Det henvises i teorien til en rekke ulike typer av ressurser, der det skilles mellom alt fra de ressursene vi kan hente ut av naturen, herunder vann, mineraler og areal, til de ressursene som relateres til den menneskelige kunnskapen (Isaksen et al., 2020). Først velger jeg å presentere ressursene som kan relateres til det materielle og infrastrukturelle, der blant annet bygningsmasser, infrastruktur og logistikk inngår i denne beskrivelsen (Isaksen et al., 2020).

I et intervju med Næringsjefen i Gjerstad Kommune kunne dette beskrive infrastrukturen på Brokelandsheia:

“Vi har veldig bra infrastruktur på Brokelandsheia. Blant annet vann, avløp, fiber og strøm blir tilrettelagt”

Som et viktig utgangspunkt for å bli et mer attraktivt næringsområde er tilgangen på god infrastruktur en vesentlig del. Som funnet peker på har kommunen tilrettelagt tilgangen på strøm, vann/avløp og fiber på en slik måte at det er lett tilgjengelig for etablerte virksomheter, og at dette er ferdig utarbeidet i forkant av etablering. Samtidig viser dette også at de infrastrukturelle godene er tilgjengelig for nye aktører, der hensikten til kommunen er at dette skal være på plass før nye virksomheter etablerer seg her:

“(…) vi legger til rette for infrastruktur med tomtegrenser og et felles veisystem.”

På den måten signaliserer kommunen at de er opptatt av å vise de mulighetene som eksisterer på Brokelandsheia slik at disse blir visuelt synlige og forståelige for fremtidige interessenter, også slik at det skal være så få barrierer for å etablere seg som mulig. Dette er med på å signalisere at kommunen har et ønske om å tiltrekke seg nye virksomheter, og at de spiller på lag med nye etablerere. Muligheten for å nærmest “koble” seg på vann-, strøm- og veinettet legger til rette for å anvende de gjeldende infrastrukturelle ressursene på en enkel måte.

Mens tilgangen på vann/avløp og strøm naturlig vil være mest gjeldende for bedriftene som er etablert og de som vil bli etablert i fremtiden, eksisterer det en del andre ressurser innenfor de materielle og infrastrukturelle ressursene på Brokeladsnheia, som er attraktive for service- og handelsbedriftene:

“Nærheten til E18 er et sterkt salgsargument”

Et viktig poeng som Næringssjefen i kommunen her vektlegger er nærheten til E-18 en viktig ressurs på Brokeladsnheia. Dette er spesielt attraktivt for bedrifter som er avhengig av en solid mengde kunder for å lykkes, særlig med tanke på et begrenset lokalt kundegrunnlag. Dette er tidligere presentert i drøftingen angående sentralstedsteorien. Rekkevidden med kundegrunnlaget som finnes innenfor 2-3 timers kjøring i retning øst og sør, betraktes som en verdifull ressurs på Brokeladsnheia. For de veifarnde kundene ønsker jeg å trekke frem

viktige grep kommunen har gjort for å gjøre Brokelandsheia til et mer komplett stoppested, der flere sentrale elementer har ført til at attraktiviteten til Brokelandsheia har økt:

“Vi har fått ladesystem, og jeg opplever at Brokelandsheia har en perfekt plassering med tanke på stopp fra Oslo.”

Som funnet peker på fra næringssjefen har Gjerstad kommune gjort grep for å gjøre Brokelandsheia til et stoppested for de veifarende kundene, der muligheten til å gjennomføre flere ting på ett og samme stopp, er tilstede. Brokelandsheia har hatt et fokus på å etablere et velutviklet ladepunkt for eiere av elbiler, der avstand og tid fra eksempelvis Oslo, gjør at det faller naturlig å ta et stopp på Brokelandsheia. Da kan det tenkes at kunder som velger å lade bilen sin på Brokelandsheia i tillegg foretar innkjøp av matvarer på Eurospar for helgen eller ferien, spiser lunsj før turen går videre, eller kombinerer ladestoppet med opplevelser for barna på Den Lille Dyrehage. For folk fra østlandet med eksempelvis hytter på sørlandet, kan det tenkes at det totale tilbudet Brokelandsheia tilbyr, forsterker attraktiviteten til området der det er mulig å gjøre alt på ett og samme sted.

Samtidig inngår logistikk inn under begrepet materielle og infrastrukturelle ressurser (Isaksen et al., 2020), der E-18 igjen trekkes frem som sentralt for de bedriftene som er avhengig av varer og råmaterial inn i produksjonen, og ferdige varer ut til markedet. Dette kunne daglig leder ved Optimek AS uttale om de infrastrukturelle fordelene:

“Kostnader rundt transport, tilgang på transport, logistikk og hyppig trafikk (...)”

Daglig leder trekker her frem at for deres industrivirksomhet er det tydelige fordeler ved å være lokalisert i veiknutetpunktet Brokelandsheia, som er med på å understreke hvor viktig ressurs dette er for næringene.

Derimot peker ett funn på at ressurser i tilknytning til infrastruktur kan argumenteres for å være noe svak, vises gjennom dette funnet fra næringssjefen:

“(...) dette funker bra for normal drift av bedrifter som ikke har behov for mye strøm”

Basert på uttalelsen fra Næringssjefen i kommunen kan det tyde på at tilgangen på store mengder kraft kan være utfordrende på Brokelandsheia for de virksomhetene og industriene som krever dette. Det fremkommer nemlig i en kronikk at det må skje en storstilt jobb for å gjøre kraften i agder tilgjengelig for næringsområdene i regionen, gjennom en omfattende satsing på å forbedre tilgangen på kraft der det er mangel på dette¹².

Naturressurs

Jeg velger å begrense presentasjonen av naturressurser på Brokelandsheia, til å omfatte kun areal, da jeg betrakter dette som en vesentlig ressurs for hvordan nytt næringsliv på Brokelandsheia kan skapes.

Funn fra intervjuer med næringssjefen i Gjerstad Kommune kunne vise til at kommunen har en relativt stor mengde ledig næringsareal på næringsområdet Brokelandsheia.

“Vi har nå 60-85 mål tilgjengelig som er kontrollert av kommunen på vestsiden og lengst nord på Brokelandsheia”

Det kommer frem i intervju med næringssjefen at kommunen er bevisste på å synliggjøre de næringsarealene som er tilgjengelig.

Menneskelige ressurser

Som en del av det omfattende ressursbegrepet, vil de menneskelige ressursene for videre næringsutvikling være svært relevante å kartlegge. Dette omhandler hvilke ferdigheter og kunnskapsområder som Brokelandsheias næringsliv innehar, og spiller inn på hvordan næringslivet kan utvikles basert på dagens utgangspunkt.

De menneskelige ressursene tar for seg kunnskapen og ferdighetene (Isaksen et al., 2020), der jeg vil nærmere gå inn på hvilke slike ressurser eksisterer innenfor de etablerte næringene på Brokelandsheia. Igjen velger jeg her å skille mellom de tre ulike typene næringer vi finner på Brokelandsheia, nemlig tjenesteytende næringer, service og opplevelse og til slutt industri.

¹² Kronikk, næringsalliansen: <https://www.nikr.no/kraften-ma-frem>

Kontorfellesskapet

Bedriftene som befinner seg innenfor de tjenesteytende næringene er blant annet enkeltpersonsforetaker og entreprenør- og anleggsbedrifter, som både driver rådgivende ingeniørarbeid i tillegg til utføring av større anleggsprosjekter, der disse er lokalisert på Brokelandsheias kontorfellesskap. I tillegg til enkeltpersonsforetakene består kontorfellesskapet av noen større entreprenørselskaper som utfører oppdrag i store deler av landet. Dette gjelder blant annet Sør-Norsk Boring som med sine 55 ansatte har et bredt spekter av ferdigheter innad i selskapet. Dette kunne prosjektingeniør i selskapet trekke frem:

“Kompetansen vi besitter spenner fra alt fra ingenting til de med høyere utdannelse innen ingeniørfaget.”

Informanten forteller at deres ansatte består av mennesker som har jobbet seg opp et høyt ferdighetsnivå gjennom flere år innen arbeid hvor den praktiske erfaringen har gjort dem rustet til å drive med boringsarbeid. Uten å være den eneste aktøren i kontorfellesskapet, har Sør-Norsk Boring, i tillegg til Ral Anlegg vektlagt å ansette flere med fagbrev innen ulike fagretninger:

“Vi er en lærebedrift hvor vi har en del med fagbrev innen brønn- og borefaget, i tillegg til maskinførere (gravemaskin), verksted og hydraulikk. (...) også folk med fagbrev innen platefaget og sveising”

Det at bedriften har valgt å satse på å ansette mennesker med den faglige tyngden innen deres felt, tyder på at bedriften ønsker å fremstå som profesjonelle med en faglig tyngde som mange av deres kunder på jakt etter. Begge selskapene har i tillegg flere ingeniører innen bygg og mekanisk ingeniørutdanning, sivilingeniør og også økonomi på masternivå. Dette tyder dermed på at både de store og små bedriftene i kontorfellesskapet har vektlagt fagarbeidere i deres virke, samt ulike ingeniører, som viser at selskapene har verdifulle menneskelige ressurser som er kompetente til å utføre jobber innen deres respektive felter.

AGH Engineering er også et av selskapene som er etablert i kontorfellesskapene, som arbeider innen mekanisk industri, med rådgivende virksomhet innenfor materialhåndtering og offshore relatert næring.

Service og opplevelse

Den menneskelige ressursen (Isaksen et al., 2020) innenfor service- og opplevelsesbedrifter har tilegnet seg relevant kunnskap gjennom erfaringer i bransjen over tid, men også gjennom fagutdanning og høyskole.

Daglig leder ved Eurospar Brokelandsheia legger vekt på at de er svært opptatte av å utdanne deres ansatte innen det fagfeltet de skal jobbe under, der det kommer frem at flere av deres ansatte har fagbrev:

“(...)både fra butikkfag og ferskvarebiten. Vi har pølsemakere, kokk, butikkslakter, kjøttkjærer og sikkert enda mer.”

Funnet tyder på at Eurospar har hatt et ønske om å satse på utdanning til sine ansatte, for å styrke kompetansen og øke fagkunnskapen. Det er nærliggende å tro at daglig leder har hatt et ønske om å fremstå som kunnskapsrike for kundene, som en viktig del i deres strategi om å skille seg ut fra andre ordinære dagligvarebutikker.

Videre er det funn som peker på at mye av den kunnskapsmessige ressursen innen øvrige service- og handelsbedrifter viser seg å være opparbeidet gjennom erfaringsbasert arbeid, der flere ansatte i stor grad er ufaglærte. Samtidig som den formelle utdannelsen ikke er tilstede viser de Lille Dyrehage og Norwegian Machinery at de har klart å lykkes i deres respektive bransjer, noe som kan tyde på at den erfaringsbaserte kunnskapen som er opparbeidet over tid, ikke hindrer aktører i å lykkes på Brokelandsheia.

Dette kunne medeier ved Den Lille Dyrehage fortelle:

“Vi har ingen utdanning, men fullførte videregående. Så vi er selvlærte.”

Industri og teknologi

Det har blitt kartlagt en del bedrifter på Brokelandsheia under intervjuprosessen som befinner seg innenfor næringene industri og teknologi. Industrinæringene har lange tradisjoner på Brokelandsheia med et sterkt faglig miljø innen mekanisk industri der reparasjon, produksjon og foredling av stålprodukter beskriver flere av selskapene.

Flere av intervjuene som har blitt gjennomført viser til at det eksisterer aktører på Brokelandsheia innen mekanisk industri, med lange tradisjoner og et sterkt faglig miljø. Det vil være interessant å se hvordan de menneskelige ressursene beskrives innen denne næringen, da det vil være naturlig å tenke seg at det innøvde mekaniske miljøet på Brokelandsheia kan være en viktig forutsetning for å utvikle det eksisterende næringslivet. Samtidig peker funn på at det også eksisterer næringer på Brokelandsheia som driver produksjon og utvikling av tjenester, som bruker høyteknologisk kompetanse og utstyr.

Både Gjerstad Products AS og Optimek AS er virksomheter innen industrinæringen, der Optimek AS produserer og reparerer utstyr til anleggsmaskiner. Gjerstad Products AS konsentrerer seg om salg og markedsføring av utstyr til anleggsbransjen, der Optimek AS i tillegg til andre selskaper utenfor Norge, produserer produktene deres. Dette kunne daglig leder ved Gjerstad Products AS trekke frem:

“Vi har kompetanse innenfor Regnskap/økonomi, IT, salg og logistikk.”

Som funnet peker på driver selskapet gjerne med det som kan relateres til salg og markedsføring av produktene til sine kunder i inn- og utland. Mange av deres ansatte som driver med salg viser seg å nødvendigvis ikke ha en formell utdanning innen salg- eller økonomifaget, men har heller bygd seg opp en erfaring over flere år i selskapet. Gjerstad Products AS hadde tidligere selv ansvar for produksjon og reparasjon av produkter de solgte, noe som i senere tid har blitt satt bort til andre selskaper, deriblant Optimek AS. Dette kunne daglig leder ved Optimek AS fortelle om deres kompetanseområder:

“Kompetanseområdet vårt er fagarbeidere innenfor stålproduksjon (...)”

Som funnet sier har selskapet en større mengde fagarbeidere innen stålfaget der det har vært et høyt fokus på å ansette og utdanne personell med fagbrev innen blant annet platearbeiderfaget, sveisere og industrimekanikere. Disse fagretningen er også komplementert av en maskiningeniør i tillegg til operatører som arbeider med komplekse mekaniske maskiner. Optimek AS har viser seg å ha spesialisert seg innenfor mekanisk stålproduksjon med moderne tekniske produksjonsmetoder, men selskapet har i tillegg et sterkt ønske om å investere videre i robotiserte løsninger.

Kombinasjonen av den fagrettede kompetansen i Optimek med den teknologirettede kunnskapen bedriften har tilegnet i senere tid, viser det at de anvender og tar vare på den tradisjonelle mekaniske kunnskapen som har preget Brokelandsheia i lang tid, sammen med moderne teknologiske produksjonsmetoder.

Videre peker funn på at Picomed også er et selskap som preges av tekniske fagretninger, der deres ansatte utvikler teknologiske løsninger for personer med funksjonsnedsettelse og andre fysiske utfordringer. I tillegg til at selskapet har kunnskap innen salg og markedsføring, har de også elektronikingeniører.

Det vil i den sammenheng være aktuelt å her trekke frem aktørene som eier teknologisk produksjonsutstyr som er verdifulle i deres drift. Blant annet kunne daglig leder ved Optimek AS trekke dette frem:

“Vi planlegger hele tiden investeringer i maskiner, og det neste vi skal gjøre nå er å robotisere produksjonen, med en ny maskin”

Dette viser at selskapet er opptatt av å ha teknologisk utstyr som komplementerer driften deres og sørger for å ha en moderne drift. Det kan antas at dette er med på å forbedre produktutviklingen deres og samtidig sørge for en mer kostnadseffektiv produksjon som kan betyr bedre lønnsomhet. Dette kan igjen tillate bedriften å investere i ny moderne teknologi og dermed opprettholde en konkurransedyktig profil i markedet. Optimek AS og Picomed AS tilfører dermed Brokelandsheia næringsressurser som styrker.

Nettverket Sørlandssporten Teknologinettverk er et regional samarbeid mellom en rekke mekaniske virksomheter som holder til i østregionen av Agder. Både Picomed og Optimek er begge med i dette nettverket. Deres felles kompetanseheving som foregår i nettverket kan betraktes som en viktig næringsressurs, der også Gjerstad Products AS er medlem.

Institusjonelle ressurser

Institusjonelle ressurser kan spille inn på forutsetningen for utvikling av næringslivet på Brokelandsheia, da dette ser på hvordan formelle og uformelle regler, reguleringer og kulturen være hemmende eller fremmende elementer for ny næringsetablering eller utvikling

av det eksisterende (Isaksen et al., 2020). De institusjonelle ressursene kan blant annet beskrive hvordan kommunen jobber for å imøtekomme de kravene og ønskene som næringslivet etterspør. Dette kan eksempelvis gjelde hvordan kommunen kan bidra dersom bedriftsaktører møter utfordringer eller ønsker å tilpasse formelle eller uformelle regler. Medeier ved Den Lille Dyrehage AS kunne uttale dette om kommunen:

“Jeg er veldig positiv til hvordan Gjerstad kommune har møtt oss. Dette er en jakkommune, og har vært positive hele veien.”

Som funnet peker på er det en kultur i kommunen for å være imøtekommende med eksisterende næringsliv, der de har et ønske om å fremstå som positive bidragsytere i møte med dem, der kommunen ønsker å støtte næringslivet der de kan. Dette er med på å styrke bedriftenes vilje for utvikling.

“Vi må være en næringskommune som er forberedt i møter med interessenter med tanke pris, saksbehandling (...). Fordelen med å ikke ha så mange saker om gangen (...), er at saksbehandlinger går relativt fort.”

For å overkomme ulempene det medfører å være lokalisert i en perifer kommune, ser vi gjennom uttalelsen fra nærings sjefen at kommunen opptrer som imøtekommende og ønsker å hjelpe bedriftsaktørene i så stor grad de klarer. Samtidig ser vi at en kommune som Gjerstad ser hvilke fordeler ved å være en mindre kommune, da et mindre antall pågående saker internt, er med på å skape en raskere behandlingstid.

Sentrale faktorer for vekst i næringslivet

Dagens utgangspunkt for næringsutvikling har frem til nå i drøftingen blitt presentert, hvor jeg nå ønsker å se på hvordan det eksisterende næringslivet og de sentrale ressursene på kan forbedres og endres for å øke næringsattraktiviteten på Brokelandsheia. Tanken er at ved at relevante aktører bidrar til å endre og forbedre lokaliseringsfaktorene og ressursene, vil det resultere i et mer attraktivt næringsliv på Brokelandsheia. Dette vil drøftes gjennom oppgavens teoretiske forskerspørsmål:

Hva er sentrale faktorer for at veiknutepunkt i perifere regioner skal oppnå vekst i næringslivet?

Klynger

En viktig påvirkning på bedriftsytelse og vekst i næringslivet kan forklares gjennom klyngebegrepet til Michael Porter (Porter, 2000), der en klynge defineres som en geografisk konsentrasjon av bedrifter og leverandører med nær tilknytning til hverandre i relaterte bransjer, der det foregår en kombinasjonen av konkurranse og samarbeid (Porter, 2000).

Jeg velger med å innlede om hvordan Sørlandsporten Teknologinettverk kan betraktes som en nettverk med flere av egenskapene som fremkommer i en klynge. Selv om en klynge kan sees bredere enn et nettverk, foregår det flyt av kunnskap og samarbeid mellom selskapene som er i relasjon til hverandre. Michael Porter (2000) trekker frem ulike fordeler for bedrifter som er medlem i en klynge der deltakelse vil være en viktig brikke for vekst i innovasjon og produktivitet (Porter, 2000). Klyngedeltakelse har den egenskapen at det gir bedriftene den fordelene at de er i stand til å oppfatte endringer i markedet og nye behov på en raskere måte. Samtidig er de personlige relasjonene mellom medlemmene med på å skape et sunt tillitsforhold som igjen øker kunnskapsflyten innad i klyngen (Porter, 2000). Gjennom intervjuprosesser ble det kartlagt at flere av selskapene på Brokelandsheia er med i STN+, som er et regionalt teknologinettverk. Dette gjelder blant annet teknologiselskapet Picomed AS, der eier av selskapet kunne trekke følgende frem om deres forhold til klyngen:

“Det gir synergieffekter (...) Jeg opplever at bedriftene i klyngen er veldig åpne og tillitsfulle med hverandre.”

Som funnet peker på er det tydelig at de relasjonelle forholdene mellom medlemmene i klyngen/nettverket, er en viktig bidragsyter i å opprettholde god kontakt og samhandling med hverandre. Det kommer frem at mange av medlemmene i klyngen tilhører mekaniske industribedrifter, som opererer i en litt annen bransje enn Picomed, men det finnes samtidig kunnskapsmessige likheter slik at det likevel skaper nettverksforbindelser dem imellom. Klyngedeltakelsen viser videre at bedriftene får mulighet til å bli bedre kjent med hverandre

gjennom de ulike møtestedene, som sirkulerer mellom bedrift til bedrift, der vertskapsbedriften blant annet presenterer sin kjernevirksomhet.

Deltakelse i klynger spiller også inn på kostnader i forbindelse med rekruttering, der tilgangen på ansatte og leverandører med spesialiserte eller erfaringsbasert kunnskap vil være tilgjengelig i en velutviklet klynge (Porter, 1998). Industriselskapet Optimek AS er i tillegg medlem i klyngen, der daglig leder kunne trekke dette frem om rekrutteringsfordeler:

“(...)men både nettverk og rekruttering har vi fått positivt utbytte av, ved å være med i STN+ klyngen.”

Som funnet fra daglig leder for Optimek AS trekker frem, har bedriften oppnådd svært positive utbytter ved å være en del av klyngen, der rekruttering trekkes frem som en viktig del. Klyngen har bidratt med å gjøre tilgangen på ny arbeidskraft tilgjengelig for medlemmene, der det spesielt har det vært et fokus på å satse på lærlinger. Samtidig peker funn på at et viktig utbytte ved å være med i klyngen, er mulighetene til å utveksle erfaringer med hverandre, der forhold som har med energikostander, tekniske løsninger og andre forretningsmessige utvekslinger, viser seg å være viktige tilskudd for driften til Optimek AS.

Michael Porter (Porter, 2000) tar videre for seg den positive innvirkningen klynger har for utvikling av nye næringer i en region. Velutviklede klynger, med aktører innen ulike næringer, vil ofte har et omfattende kundegrunnlag og et stort marked tilgjengelig. Det betyr at mulighetene for skape vekst i bedrifter som deltar i velutviklede klynger, er store. Porter (2000) legger vekt på at mange nyetableringer i en region skjer på bakgrunn i hvilke muligheter som finnes i en klynge, og at dette først skjer der det finnes høy grad av informasjon om hvilke muligheter som eksisterer innenfor klyngen (Porter, 2000).

Betydningen av kontorfellesskap

På Brokelandsheia finner vi en geografisk konsentrasjon av bedrifter som opererer i bransjer med sterke relasjoner til hverandre, lokalisert i kontorfellesskapet. Av innhentet funn fremkommer det at alle selskapene en del av bygg- og anleggsbransjen, der det kan tenkes at bedriftene har flere fellesnevner i form av kunder med relaterte problemstillinger og bedrifter med erfaringer som kan være verdifulle for andre. Det vil være hensiktsmessig å innlede med å se hvordan den geografiske nærheten til virksomhetene lokalisert i kontorfellesskapet spiller

inn på bedriftenes konkurransefordel, gjennom økt produktivitet (Porter, 2000). Økt produktivitet forekommer ved at bedriftene har tilgang på en større mengde informasjon i tillegg til at mulighetene til å samarbeide er tilstede (Porter, 2000).

“Bedriftene her er beslektet”

Som funnet fra prosjektleder ved AGH Engineering AS peker på er samtlige av kontorfellesskapets bedrifter innenfor relaterte næringer. Dette gir dermed et godt utgangspunkt for at informasjonen og kunnskapen som eksisterer i kontorfellesskapet kan være til nytte for flere av bedriftene, der mulighetene for å oppnå kunnskapsmessig drahjelp antas å være tilstede.

“Man bruker hverandre der det går (...)”

Prosjektleder ved Sør-Norsk Boring kan trekke frem at det i noen tilfeller hender at bedriftene i kontorfellesskapet har samarbeidet med hverandre, der det fremkommer at aktørene viser en vilje til å dele den menneskelige ressursen, herunder kunnskap og erfaringer med hverandre, i de tilfellene dette lar seg gjøre. Det er videre funn som peker på at det ikke alltid er like stor nærhet i kunnskapsbasene til selskapene, som det ideelt skulle vært:

“Foregår litt uformell prat, men ikke veldig mye siden vi driver med forskjellige ting. Noen kontaktpunkter i kunnskapsbasen er det mellom noen bedrifter her.”

Selv om informantene fra flere bedrifter i kontorfellesskapet påpeker at de er i samme relaterte bransje, er det likevel funn som peker på at det oppstår situasjoner der det ikke alltid er kunnskapsmessige drahjelp fra hverandre. Det kan likevel være andre faktorer som gjør at det er kunnskapsmessige barrierer mellom bedriftene. Det fremkommer fra noen av informantene at det er et underliggende ønske om å ikke forstyrre hverandre i deres arbeid, som kan antas å være et hinder i å utnytte hverandre på en god måte.

“(...) Men klart at vi vil jo ikke forstyrre andre heller.”

Selv om det kommer frem av HMS-ansvarlig i Ra1 Anlegg at det er en kultur for og en lav terskel for å spør hverandre om hjelp, er det likevel tegn som tyder på at det ikke alltid er like enkelt å be om råd eller tips av hverandre. Samtidig kan det argumenteres for at en lav terskel for kunnskapsutveksling er et tydelig tegn på stor grad av tillit blant bedriftene i kontorfellesskapet, som virker som en positiv bidragsyter for å stimulere til utveksling av informasjon og kunnskap.

Men flere funn peker på at bygg- og anleggsbedriftene er lokalisert i kontorfellesskapet nærmest tilfeldig, der hensikten ved å ha liknende bedrifter under samme tak, ikke har vært tankegangen. Prosjektleder ved Sør-Norsk Boring trekker frem at det var litt tilfeldig at vi lokaliserte oss her.

“Vi hadde på forhånd hørt at det var ledige lokaler i bankens gamle kontorer.”

Flere av aktørene i kontorfellesskapet kunne vise til at det var andre faktorer som avgjorde deres valg av lokasjon, deriblant tilgangen på ledige kontorer og rimelig husleie. Samtidig trekkes det frem av bedriftene med én eller et fåtall ansatte, at fellesskapsfølelsen er en viktig del av etableringsvalget:

“I tillegg er det hyggelig å være i et fellesskap med andre folk hvor vi spiser lunsj og tar en kaffekopp sammen”

Dette peker dermed på at det ikke nødvendigvis var en tanke om ha muligheten til å utnytte hverandres kunnskap og kompetanse i deres daglige arbeid, ved etableringsvalget. Det kan dermed være hensiktsmessig å se hvordan klyngetakegangen til Michael Porter (Porter, 2000) kan anvendes for å utnytte de kunnskapsmessige ressursene som finnes i kontorfellesskapet, ved at det legges til rette for at å utvikle kontorfellesskapet. I slike prosesser vil det være aktuelt at systemnivåaktører (Isaksen et al., 2020), definert som et individ eller en gruppe individer, som ønsker å provosere frem en ønsket handling. Det vil være naturlig å anta at Gjerstad kommunes næringssjef kan være systemaktøren som har mulighetene til å legge til rette, og fasilitere nettverksbygging i kontorfellesskapet.

I denne sammenhengen kan det tenkes at en ønsket handling vil være å legge til rette for større grad av samhandling mellom bedriftene i kontorfellesskapet, gjennom å

tilgjengeliggjøre de eksisterende menneskelige ressursene for samtlige medlemmer på en systematisk måte. For å sikre tettere samarbeid mellom aktørene i kontorfellesskapet, vil en systemnivåaktør ha muligheten til å gjøre endringer i nettverksstrukturen (Asheim et al., 2019), slik at et tettere samarbeid mellom bedriftene bli mulig. Viktige momenter i en slik sammenheng, er å legge til rette for arenaer der bedriftenes fellesnevner blir definert, slik at de kunnskapsmessige kontaktpunktene blir utnyttet. Samtidig kan det være hensiktsmessig å definere hvilke mål man ønsker å oppnå ved å delta i nettverket, der det kan tenkes at kunnskaps- og kompetanseheving hos den enkelte bedrift, vil være et ønsket resultat av aktiv deltakelse. Ved å legge til rette for systematiske samlinger, gjennom formelle og uformelle samtaler, diskusjoner og presentasjoner med hverandre, er det mulig å få bedre innsikt i hverandres fagområder. Dette kan føre til større kjennskap og en innsikt i hvilke muligheter og synergieffekter potensielle samarbeid kan gi. Som kartlagt tidligere, der det viser seg at det ikke er like store kunnskapsmessige likheter mellom bedriftene, kan dette være et resultat av at bedriftene faktisk ikke har god nok kjennskap til hverandres kjerneoppgaver.

Videre kan det på bakgrunn av funn om at det var tilfeldigheter som gjorde at kontorfellesskapets bedrifter lokaliserte seg der, og opererer i relaterte bransjer, kan det se ut til at det ikke har blitt markedsført i nevneverdig grad, eller synliggjort på andre typer måter, hvilke næringer kontorfellesskapet består av. De eksisterende næringene og bedriftsmiljøet i kontorfellesskapet har dermed ikke blitt brukt til å tiltrekke seg andre bedrifter som kan komplementere de etablerte bedriftene.

Derimot fremkommer det fra funn fra Nærings sjefen i Gjerstad kommune, at det er planer om å opprette en felles nettside for de etablerte virksomhetene i kontorfellesskapet, samt dekorere bygget med bedriftenes logo. Dette kan bidra til å øke kjennskapen og oppmerksomheten til kontorfellesskapet, samtidig som det gir muligheten til å vise hvilke potensielle bedriftskoblinger som finnes.

Næringsforening på Brokelandsheia som et virkemiddel for gjenbruk av eksisterende ressurser

Teorien legger vekt på at modifisering av ressurser, gjennom blant annet gjenbruk av eksisterende ressurser (Isaksen et al., 2020), kan være en strategi for å utvikle næringslivet og skape nytt næringsliv. Det vil være interessant å se hvilke handlinger på systemnivå kan være aktuelt for å stimulere til en slik utvikling på Brokelandsheia. Det har blitt argumentert for

hvordan kontorfellesskapet kan utnytte hverandres kunnskap, ved å satse mer på samarbeid dem imellom, men det vil også være interessant å se hvordan aktører på systemnivå kan bidra til at de ulike næringene på Brokelandsheia kan oppnå et tettere samarbeid på tvers av kunnskapsområder og næringer.

Næringssjefen i Gjerstad Kommune kunne fortelle at det ikke eksisterer en næringsklynge på Brokeladsnheia i dag, men at kommunen har hatt ambisjoner om å få til et tettere bånd mellom de eksisterende selskapene i hele kommunen, gjennom en næringsforening.

“Formål med næringsforeningen er å styrke forholdet mellom bedrifter og bidra med erfaringsutveksling.”

Som det fremkommer av funnet presentert her, har kommunen nå planer om å etablere en nettverksstruktur der virksomhetene i Gjerstad Kommune har en arena for å skape tettere bånd dem imellom, etablere en dypere forståelse av hverandres virksomheter og skaffe innsikt i hvilke muligheter som eksisterer. Tanken er at dette skal skje i næringsforeningen som vil etableres snart. Ved å etablere et slikt forum har bedriftene i Gjerstad Kommune og Brokelandsheia mulighet til å ha faste møter med et tydelig faglig innhold, der ulike utfordringer, muligheter og løsninger kan diskuteres på tvers av bransjer og næringer. Det kom frem i intervjuprosessen med næringssjefen i Gjerstad Kommune at det eksisterer relativt mange virksomheter i kommunen som er aktuelle deltakere i næringsforeningen.

Næringssjef Gjerstad Kommune:

“Vi har identifisert 183 bedrifter innenfor målgruppa til den kommende næringsforeningen, via organisasjonsnummer”

Basert på mengden potensielle medlemmer i næringsforeningen kan det se ut til at foreningen vil bestå av en rekke ulike typer næringer innenfor flere nisjer. Dette kan betraktes som en styrke at flere kunnskapsområder deltar i nettverket der det kan tenkes at et samarbeid på tvers av flere fagområder kan gi nye forretningsinnspill og -metoder. Men likevel kan det argumenteres for at klyngetankegangen til Porter (Porter, 2000) ikke kan relateres til hvordan bedriftene samhandler i en næringsforening, da bedrifter i en klynge stort sett må være i samme eller relaterte bransjer.

Men opprettelse av næringsforeningen kan betraktes som et sentral virkemiddel for å forsterke det eksisterende næringslivet på Brokelandsheia, der foreningen kan bidra til at de lokale bedriftene sammen kan etablere en forståelse av hvordan de kan utnytte hverandre i større grad.

Som teorien henviser til, er det hensiktsmessig å vise mulighetene som eksisterer innenfor regioner, kontorfellesskap og klynger. Dette henger sammen med at fremtidige investorer ikke vet hvilke potensial det ligger i å etablere seg der hvor det eksisterer velutviklede nettverk og klynger. Bedriftsmessig samarbeid og kunnskapsmessig drahjelp som oppstår i nettverk og klynger, anses som viktige lokaliseringsfaktorer i seg selv, og vil øke den næringsmessige attraktiviteten. I forlengelse av dette er naturlig å tenke seg at dersom det blir synliggjort at det er mulig å lykkes i en region, vil det være med på å redusere oppfattet risiko for nyetableringer.

For bedriftene lokalisert i kontorfellesskapet og bedriftene som er medlem av klyngen STN+, var ikke STN+ klyngen en etableringsfaktor i seg selv, der ønsket var å oppnå positive synergieffekter et slik nettverk gir. Det kan derimot tyde på at de positive følgene av å være en del av nettverket, har i ettertid vist seg å være tydelige for bedriftene.

Oppsummering

For å oppsummere dette forskerspørsmålet, *hva er sentrale faktorer for at veiknutepunkt i perifere regioner skal oppnå vekst i næringslivet*, ønsker jeg å trekke frem de viktigste funnene som nå har blitt drøftet. For det første er det viktig å se verdien i de ressursene en region har tilgjengelig. Dette gjelder spesielt de menneskelige ressursene, næringsressursene og de materielle/infrastrukturelle ressursene.

De menneskelige ressursene fordi dette utgjør kunnskapsnivået, kompetansen og erfaringene som aktørene på Brokelandsheia har. Hver for seg er disse ressursene veldig verdifulle for sin tilhørende bransje og bedrift, men ved å stimulere til økt samhandling dem imellom, kan gjøre at nye forretningsmetoder kan oppstå. I tillegg kan det vise seg at kompetansen kan være svært verdifull i helt andre bedriftssammenhenger enn hva de i utgangspunktet var ment for. Slike forretningsmessige sammenkoblinger kan stimuleres ved å legge til rette for at flyt av kunnskap mellom bedriftene i kontorfellesskapene i større grad skjer. For industribedriftene

som er medlem i teknologiklyngen STN+, peker funn på at disse oppnår flere positive gevinster ved å være medlem. Ved å fortsette å investere i denne klyngen, vil konkurransekraften til bedriftene økes og tilgangen på relevant arbeidskraft vil bli mer tilgjengelig. Felles for både kontorfellesskapet på Brokelandsheia og klyngen STN+, er at det er viktig å markedsføre eller synliggjøre hvilke næringer som eksisterer, og vise for fremtidige etablerere hvilke kunnskaper og sammenkoblinger som er mulig.

Næringsressursene oppfattes som svært viktige brikker for videre vekst, da flere av bedriftene på Brokelandsheia har opparbeidet kunnskap investert i teknologisk utstyr og løsninger, som er med på å styrke den unike kunnskapsbasen til bedriftene.

De materielle/infrastrukturelle ressursene betraktes også som verdifulle, da Brokelandsheia har et velutbygd infrastrukturelt nettverk, der nye virksomheter enkelt har mulighet til å koble seg på. Samtidig betraktes Brokelandsheia som et utviklet logistikkpunkt for veifarende kunder, der nærheten til E-18 gjør Brokelandsheia til et attraktivt stoppested. Mulighetene til å foreta ulike gjøremål på ett og samme stopp er med på å styrke attraktiviteten, der lading av el-bilen kan kombineres med innkjøp av mat og opplevelser i Den Lille Dyrehage.

Det har frem til nå blitt drøftet hvordan teorier om klynger og ressurser kan anvendes for å oppnå vekst i næringslivet på Brokelandsheia. Videre vil det nå være aktuelt å se hvordan det regionale innovasjonssystemet og sentrale aktører på Brokelandsheia kan støtte en slik utvikling av næringslivet.

Utvikling av næringslivet

Det regionale innovasjonssystemet består av de aktørene, nettverkene og institusjonene som befinner seg i en region, og som stimulerer til innovasjon- og utviklingsprosesser (Asheim et al., 2019). Teorien beskriver flere forskjellige typer regioner, der det basert på hvilke institusjoner, nettverk og aktører en region har tilgjengelig, må tilpasses en innovasjonspolitik som stimulerer utvikling av næringslivet, akkurat for den regionen.

Næringslivet på Brokelandsheia tilhører det litteraturen definerer som en tynn region (Asheim et al., 2019), der det blant annet er mindre FoU-aktivitet og en mindre variasjon i næringslivet. Dette viser betydningen av å koble bedrifter og andre aktører opp mot samarbeidspartnere og kunnskapskilder utenfor regionen. For å møte utfordringene det

medfører å være lokalisert i en tynn region, vil det være interessant å se hvordan aktørene på Brokelandsheia kan skape et mer mangfoldig næringsliv med større variasjon, og samtidig utvikle de eksisterende næringene. Dette vil bli belyst gjennom oppgavens handlingsorienterte forskerspørsmål:

- Hvordan kan aktører på Brokelandsheia utvikle næringslivet og skape nyetableringer basert på eksisterende ressurser?

Det regionale innovasjonssystemet

Jeg ønsker å se hvordan en endring av det regionale innovasjonssystemet på systemnivå kan bidra til å utvikle næringslivet. Systemnivåaktører har den egenskapen at de har mulighet til å påvirke ut over egne institusjonelle eller organisatoriske grenser, der de kan legge til rette for å utvikle eksisterende næringsliv og tiltrekke nye. Aktører på systemnivå kan dermed endre det regionale innovasjonssystemet, slik at det er bedre egnet til å fremme næringsutvikling (Asheim et al., 2019).

Økt samarbeid innad i regionen, samt koblinger ut av regionen

For en tynn region som Brokelandsheia er en del av, er det avgjørende å utnytte de kunnskapsforbindelsene man kan ha innad i regionen, samt søke etter koblinger ut av regionen. I intervjuprosesser med Nærings sjefen i Gjerstad kommune var vi interessert i kartlegge hvordan de jobber for å fremme nærings samarbeid innad i regionen, med fokus på kunnskapsoverføring og informasjonsflyt.

Som de ble kartlagt i oppgavens forrige forskerspørsmål, eksisterer det i dag ingen form for organisert nærings samarbeid mellom aktørene på Brokelandsheia, med hovedvekt på kunnskapsutveksling og flyt av informasjon. Men for service- og handelsbedriftene fremkommer det at disse er organisert i en sentrumsforening som først og fremst er ment for at handlegatene på Brokelandsheia skal fremstå ryddige og rene, der kostnader i forbindelse med snørydding, feiing og blomster deles mellom dem. Derimot fremkommer det ikke fra funnene at det foregår noe samarbeid ut over dette.

En restrukturering av det regionale innovasjonssystemet (Asheim et al., 2019), kan stimuleres ved at nettverksstrukturen i regionen endres slik at den i større grad tillater samarbeid på tvers

av aktører i regionen. Teorien legger vekt på at innovasjons- og utviklingsaktiviteter må tilpasses til hver enkelt region, grunnet deres ulike forutsetninger. Derfor vil koblinger ut av regionen være et sentralt bidrag for å stimulere innovasjonsaktiviteter på Brokelandsheia. Samtidig vil et fokus på å koble sammen de verdifulle ressursene som Brokelandsheia innehar, til en viss grad øke regionens innovasjonsdyktighet og næringsattraktivitet. Dette vil nå bli mulig, der det er funn som peker på at Gjerstad Kommune, som en sentral systemaktør, nå er i ferd med å igangsette en næringsforening i kommunen.

Som argumentert for i forrige forskerspørsmål, vil næringsforeningen være med på å styrke de relasjonelle båndene mellom bedriftsaktørene i tillegg til at informasjons- og kunnskapsflyt kan på en organisert måte sirkulere. Slik det foregår i dag, har det gjennom funn blitt presentert at det kun foregår uformell prat mellom bedriftene på Brokelandsheia, med sporadiske tilfeller av kunnskapsflyt. Å koble sammen aktørene gjennom en nettverksorganisasjon kan dermed være et viktig virkemiddel i den sammenheng.

Samtidig kan det argumenteres for at et slikt nettverk ikke vil stimulere til radikale innovasjonsaktiviteter, fordi det baseres på den kunnskapsstrukturen som allerede eksisterer i regionen. Et tynt regional innovasjonssystem (Asheim et al., 2019), som Brokelandsheia er en del av, vil i stor grad ha behov for å søke mot kunnskapskilder utenfor regionen for å skape nye næringsmuligheter.

Næringsjefen i Gjerstad kommune fortelle at kommunen ikke aktivt har tilrettelagt for at næringslivet på Brokelandsheia kan ha koblinger til institusjoner, klynger eller andre kunnskapskilder utenfor sin region, som gjerne er typisk for tynne perifere regioner. Asheim med fler (2019), legger dermed vekt på at slike regioner har behov for å stake ut nye utviklingsstier der investeringer utenfra regionen og koblinger til urelaterte miljøer (Asheim et al., 2019), kan føre til nye næringsmuligheter på Brokelandsheia.

Skape nytt næringsliv

Etter analyse av innhentet empirisk materiale viser det seg at flere av aktørene på Brokelandsheia har direkte koblinger til andre aktører, institusjoner eller leverandører utenfor Brokelandsheia. Funn peker på at noen av bedriftene på Brokelandsheia har samarbeid med andre bedrifter i relatert bransje, gjerne til kunder eller tilsvarende bedrifter. Prosjektleder ved Sør-Norsk Boring kunne meddele følgende:

“Vi har et veldig tett samarbeid mellom mange entreprenører og større selskaper som opererer i samme bransje som oss.”

Som funnet peker på, har Sør-Norsk Boring samarbeid med andre entreprenørselskaper og kunder som opererer i samme relaterte bransje som dem selv. Ved å ha koblinger til bedrifter og andre aktører i samme relaterte bransje har virksomheter som Sør-Norsk Boring muligheter til å stimulere nivået av innovasjonsaktiviteter innad i bedrifter, der koblingene kan styrke kunnskapsbasen til bedriften, ved å tilegne seg erfaringer fra andre aktører. Det kan tenkes at Sør-Norsk Boring AS har stor nytte av de interne innovasjonsaktivitetene, ved å ha samarbeid med andre tilsvarende bedrifter og kunder.

Her ser vi at næringer utvikles på bakgrunn av kunnskapen og teknologien som er tilgjengelig i regionen, der inkrementelle innovasjonssteg i bedrifter stimuleres av at det regionale innovasjonssystemet, som legger forhold til rette for flyt av kunnskap mellom relaterte kunnskapsområder. Som litteraturen henviser til, stimulerer slike regioner til innovasjons- og utviklingsaktiviteter som baseres på eksisterende næringer, kalt forlengelse av eksisterende sti (Asheim et al., 2019). Mekanismene som foregår i en slik sti baserer seg på mindre, inkrementelle innovasjonssteg, der næringene utvikles på bakgrunn av kunnskapen og teknologien som er tilgjengelig.

Det teknologidrevne selskapet Picomed viser også å ha sterke koblinger til andre institusjoner og kunnskapskilder i relatert bransje, der funn fra eier av selskapet kunne uttale dette:

“Vi har jo hatt mye med i4helse, og Mechatronic Innovation Lab. Det handler en del om velferdsteknologi.”

Det kan antas at institusjonene det refereres til gjør at selskapet får mulighet til å samarbeide og få tilgang på verdifull informasjon om hvordan produkter kan utvikles og ny teknologi kan implementeres i deres produksjon og drift, for å utvikle den eksisterende næringen.

Basert på dette er det aktuelt å diskutere hvordan nye næringer kan vokse frem på Brokelandsheia. Nye næringer vokser frem ved at innovasjonssystemet legger til rette for at

regionen har eksterne koblinger ut mot andre urelaterte næringer, gjennom urelatert diversifisering (Asheim et al., 2019). Koblinger ut av regionen kan resultere i at eksisterende næringer og ressurser kan integrere helt ny teknologi som finnes utenfor regionen. Basert på funn fra intervjuprosesser er det ingen funn som peker på at bedriftsaktører på Brokelandsheia, klynger eller andre organisasjoner har koblinger til andre urelaterte næringer eller klynger uten lokal forankring. Basert på det eksisterende næringslivet kan ny teknologi spore til helt nye næringer eller spin-off bedrifter, basert på virksomheter på Brokelandsheia.

Samtidig er det gjort rede for at noen av bedriftene på Brokelandsheia, spesielt innenfor industri og teknologi, er medlem i teknologinettverket STN+. Her eksisterer det bedrifter med fotfeste i regionen, der medlemsbedriftene opererer innen forskjellige bransjer, og har dermed en variasjon i type kunnskapsområder. Funn peker på at Brokelandsheias teknologi og industribedrifter oppnår mange positive kunnskapsmessige fortrinn gjennom møtene og arrangementene i klyngen. Dette kunne daglig leder ved Optimek AS fortelle:

“Å være med i STN pluss, og kanskje næringsforeninger ser jeg på som attraktivt for framtidige etableringer. Men det er viktig at det må være noen som fasiliteter nettverket og møtene, og ikke bare bedrifter som tar initiativet selv.”

Ved at flere av aktørene på Brokelandsheia får muligheten til å koble seg på dette teknologinettverket, kan det oppstå muligheter for at ressursene på Brokelandsheia kan kombineres med verdifulle ressurser som befinner seg innenfor nettverket. Dette kan ses på som en mekanisme for å skape nytt næringsliv på Brokelandsheia, gjennom urelatert divisifisering.

Helt nytt næringsliv i en region kan i tillegg forekomme ved at helt nye kunnskapsområder, uten lokal forankring får muligheten til å etablere seg, og betegnes som svært radikale former for endring (Asheim et al., 2019). Investeringer utenfra vil gi tynne regioner muligheten til å etablere helt nye utviklingsstier, der tilgangen på nye utdanningsinstitusjoner, forskningsentre eller tilgang på arbeidskraft med ny, høy kompetanse vil bli mulig.

Brokelandsheia og Gjerstad kommune er en del av østre Agder som kan betraktes som et tynt regionalt innovasjonssystem (Asheim et al., 2019). Dersom innovasjonssystemet i større grad legger til rette for at systemaktører, herunder personer i kommunen eller

klyngeorganisasjoner, stimulerer til økt flyt av kunnskap i og utenfor regionen, samt spredning av ny relevant kunnskap, vil det være med på å stimulere til økt innovasjon i eksisterende næringsliv. Næringslivet i tynne regioner kan basert på en tilpasning og endring av det eksisterende regionale innovasjonssystemet, øke dens attraktivitet for helt nye næringer.

Oppsummering

Slik det har blitt diskutert frem til nå, er hvordan aktører på Brokelandsheia kan utvikle det eksisterende næringslivet og skape nyetableringer. Først og fremst er det flere funn som peker på at det kan være aktuelt å ta utgangspunkt i det eksisterende næringslivet, der systemaktører, herunder personer i kommunen eller klynger, kan stimulere til flere utviklingsaktiviteter, gjennom sterkere kobling mellom aktørene i regionen. Flere av industri- og teknologibedriftene viser at de oppnår svært positive følger av å være aktiv deltaker i et velutviklet nettverk (STN+), der relaterte og urelaterte kunnskapsområder møtes. Dette henger sammen med hvordan kommunen selv ønsker at næringslivet på Brokelandsheia skal utvikles:

“Vi ønsker å utvikle Brokelandsheia som område, egentlig som et attraktivt bo-område. Da må vi ha arbeidsplasser. Komplementære og forsterkende, er viktige stikkord for de bedriftene vi ønsker.”

Gjerstad kommune, som en aktør i det tynne regionale innovasjonssystemet, kan bidra til at næringslivet kan utvikles ved å tilpasse det regionale innovasjonssystemet til å støtte fremveksten av helt nye næringer i regionen, samt videreutvikle det eksisterende. For å oppnå endringene som kreves, må koblingene mellom næringslivet på Brokelandsheia forsterkes, slik at det etablerte næringslivet videreutvikles. Samtidig kan økt fokus på stimulering av flyt av kunnskap til klynger, utdanningsinstitusjoner utenfor regionen bidra til å komplementere de ressursene Brokelandsheia allerede har.

Konklusjon

Dette kapittel har til hensikt å gi en oppsummering av oppgavens forskerspørsmål, se relevansen av det analytiske rammeverket

Oppgavens første empiriske forskerspørsmål: Hva kjennetegner næringslivet på Brokelandsheia når det gjelder type næring og bedrifter?

Jeg har gjennom drøfting av oppgavens første empiriske forskerspørsmål diskutert hva som beskriver det eksisterende næringslivet på Brokelandsheia i dag. Dette har tilknytning til det analytiske rammeverkets første steg, som ønsker å etablere en forståelse av hvordan utgangspunktet for næringsutvikling og vekst kan skje i veiknutepunktet Brokelandsheia. Her har det blitt kartlagt at næringslivet består av tre ulike typer; bygg- og anleggsbedrifter, service- og handelsbedrifter og industri- og teknologibedrifter. Bygg- og anleggsbedriftene er lokalisert på Brokelandsheias kontorfellesskap og består av flere store aktører innen entreprenørbransjen samt tjenesteytende bedrifter som driver med rådgivende virksomhet. Videre har vi Brokelandsheias service- og opplevelsesbedrifter som omhandler dagligvareforretninger, opplevelsesbaserte virksomheter samt bilforretning. Det er i tillegg konferansehotell, spisested og andre butikker på Brokelandsheia som ikke ble intervjuet. Bedriftene innen denne næringen utgjør den største delen av Brokelandsheia, hva gjelder omsetning og antall arbeidsplasser.

Til slutt består næringslivet på Brokelandsheia av bedrifter innen industri og teknologi. Disse selskapene har lange tradisjoner på Brokelandsheia og er viktige aktører innen mekanisk og industrielle miljøet. Samtidig består Brokelandsheia også av selskaper som i større grad investerer i høyteknologiske løsninger rettet mot helsesektoren.

Oppgavens andre empiriske forskerspørsmål: Hvilke lokaliseringsfaktorer og ressurser er sentrale for bedriftenes lokalisering på Brokelandsheia?

Oppgavens andre forskerspørsmål har til hensikt å gi en kartlegging av hvilke lokaliseringsfaktorer som er sentrale for de etablerte bedriftenes lokalisering på Brokelandsheia. Samtidig ønsker dette forskerspørsmålet i tillegg å gi en oversikt over hvilke ressurser som eksisterer på Brokelandsheia. Ved å anvende klassiske lokaliseringsfaktorer og sentralstedsteorier har det blitt kartlagt på hvilken måte kostandsbegrepet har vært relevant for

bedriftenes lokaliseringsvalg, eller om det eventuelt var andre sentrale elementer som avgjorde bedriftenes lokaliseringsvalg. Her kom det frem at nærheten til E-18 var en sentral faktor, i tillegg til at arbeidskraftskostnader i regionen er noe lavere enn i mer sentrale områder. Men den tydeligste etableringsfaktoren kan sies å være nærheten til hjemstedet sitt, der patriotisme for mange aktører var avgjørende. Samtidig ble det kartlagt at omsetningsmulighetene på Brokelandsheia, med tilgangen på en stor mengde veifarende kunder var det viktigste etableringsgrunnlaget, spesielt for bedriftene innen service og opplevelse.

Videre ble det drøftet hvilke sentrale ressurser Brokelandsheia har, der menneskelige ressurser, med ferdigheter og kunnskapsbaser som eksisterer på Brokelandsheia ble lagt frem som viktige ressurser. Samtidig ble det lagt frem hvordan materielle og institusjonelle ressurser er med på å fremme utvikling av det eksisterende næringslivet, og stimulere til etablering av nytt næringsliv. De materielle ressursene henviser til en velutbygd infrastruktur der tilgangen på vann, avløp, strøm og veinett vil være på plass for nye etablerere. Samtidig trekkes de institusjonelle ressursene, ved at det er kultur for å støtte næringslivet og opptre imøtekommende, frem som en positiv ressurs. Disse elementene er med på å danne et grunnlag for hvordan næringslivet på Brokelandsheia kan utvikles.

I forlengelse av dette er det naturlig å presentere oppgavens handlingsorienterte forskerspørsmål: Hvordan kan aktører på Brokelandsheia utvikle næringslivet og skape nyetableringer basert på eksisterende ressurser?

Basert på de empiriske forskerspørsmålene har utgangspunktet for hvordan Brokelandsheias potensiale for vekst blitt presentert. Oppgavens handlingsorienterte forskerspørsmålet har til hensikt å belyse hvordan aktører på systemnivå kan foreta handlinger for å stimulere til vekst i eksisterende næringsliv, og tiltrekke nytt næringsliv. Gjerstad kommune blir trukket frem som en sentral systemaktør som kan gjennom å endre det regionale innovasjonssystemet bidra til å styrke koblingene mellom bedriftene på Brokelandsheia, der næringsforeningen blir trukket frem som et sentralt virkemiddel for økt flyt av kunnskap. Samtidig viser det seg at koblinger til bedrifter, aktører og kunnskapskilder uten lokal forankring, kan føre til at eksisterende virksomheter på Brokelandsheia blir tilført ny kunnskap og teknologi, som trolig kan føre til at bedriftene kan utvikles og spinne ut av eksisterende virksomhet.

Oppgavens teoretiske forskerspørsmål: Hva er sentrale faktorer for at veiknutepunkt i perifere regioner skal oppnå vekst i næringslivet?

Oppgavens teoretiske forskerspørsmål viser hvordan teorier i tilknytning til klynger kan bidra til å forstå hvordan næringslivet på Brokelandsheia kan styrke koblinger mellom hverandre, for å stimulere til økt flyt av informasjon og kunnskap. Samtidig drøftes det hvordan modifisering av ressursene kan bidra til å forsterke og utvikle det eksisterende utgangspunktet Brokelandsheia har, for å bli mer attraktivt for veifarende kunder, og for fremtidig næringsliv.

Etter en analyse av hvordan veiknutepunktet Brokelandsheia som er en del av en tynn region, kan oppnå vekst i næringslivet, er det interessant å se hvordan denne studien kan forklare hvordan andre perifere regioner som ligger i nærheten av en hovedvei, kan utvikle veiknutepunktet og skape vekst i næringslivet. En av hovedutfordringene i distriktskommunene lokalisert i perifere regioner er den negative befolkningsutviklingen, der fraflytting tyder på at strukturen i næringslivet har utfordringer med å stimulere til vekst i arbeidsplasser og innbyggertall. Dette kan være et resultat av at mindre næringsmiljøer ikke tiltrekker ny arbeidskraft til regionen. Ved å tilpasse den regionale innovasjonspolitikken, kan ressurser og lokaliseringsfaktorer i veiknutepunkt omstilles, forbedres og endres, slik at næringslivet tiltrekker seg ny arbeidskraft, og fremstår som et mer attraktivt knutepunkt.

Relevans av analytisk rammeverk

I henhold til oppgavens analytiske rammeverk har den blitt anvendt for å kartlegge hvilke sentrale ressurser Brokelandsheia har og i tillegg hvordan aktører på systemnivå kan forbedre og endre ressursene og lokaliseringsfaktorer på Brokelandsheia. Gjennom en stegvis prosess gav rammeverket en forklaring på hvordan Gjerstad kommune som en sentral systemaktør et bilde på hvordan handlinger fra deres side kunne føre til et ønsket resultat, som var et styrket næringsliv og et mer attraktivt veiknutepunkt for veifarende kunder. Rammeverket var svært anvendbart underveis i prosessen, der stegene gav en retningslinje på hvordan drøftingen og forskerspørsmålene skulle besvares.

Begrensninger

Studien er gjort i en begrenset tidsperiode noen som betyr at jeg ikke har hatt muligheten til å ha et like bredt perspektiv på oppgaven som man ideelt skulle ønske. Det ville blant annet

vært interessant å trekke inn Sørlandsporten Teknologinettverk (STN+), for å se hvilken innvirkning samarbeidet mellom deres nettverksmedlemmer spiller inn på nye forretningsmuligheter for aktører i regionen, og hvordan de opplever verdien av at bedrifter i relatert bransje kobler seg sammen og på den måten skaper vekstmuligheter i en perifer region. Samtidig har hensikten med studien vært å se hvordan aktører i Gjerstad Kommune og på Brokelandsheia kan anvende deres ressurser og lokaliseringsfaktorer på en ny måte, for å skape et mer attraktivt næringsliv og veiknutepunkt.

Litteraturliste

Abelsen, Isaksen, A., & Jakobsen, S.-E. (2013). *Innovasjon : organisasjon, region, politikk* (p. 358). Cappelen Damm.

Asheim, B. (2007) *Differentiated knowledge bases and varieties of regional innovation system*. *Innovation*, 20:3, 223-241, DOI: 10.1080/13511610701722846.

Asheim, B., T., Isaksen, A. & Trippel, M. (2019). *Advanced Introduction to Regional Innovation Systems*. Elgar.

Bos, J., R. Brown, & Farrelly, M. (2013) *A Design Framework for Creating Social Learning Situations*. *Global Environmental Change* 23 (2). doi:10.1016/j.gloenvcha.2012.12.003.

Chen, Y. (2022) *Rethinking asset modification in regional industrial path development: toward a conceptual framework*, *Regional Studies*, 56:2, 338-350, DOI: 10.1080/00343404.2021.1941839

Dubois, A. & Gadde, L-E. (2002). Systematic combining: an abductive approach to case research. *Journal of Business Research*, 55, 553-560.

Fitjar, R., D., Isaksen, A. & Knudsen, J., P. (2016). *Politikk for Innovative regioner* (1. utgave). Oslo: Cappelen Damm.

Forskningsrådet (2020): Hentet fra: <https://www.forskningsradet.no/statistikk-evalueringer/forskning-og-innovasjon-i-norge/fylkesvise-kunnskapsgrunnlag/agder/>

Isaksen, A. (2017). *Entreprenører og klyngebygging i ulike regioner. Plan 2*. <https://www.idunn.no/doi/pdf/10.18261/ISSN1504-3045-2017-02-04>

Isaksen, A., Eriksen, E. L. & Rypestøl, J. O. (2020). Regional industrial restructuring: Asset modification and alignment for digitalization, *Growth and Change*. DOI:10.1111/grow.12444

Lam, A. (2005). Organizational innovation: Contingency Theory: Context, Structure, and Organizational Innovativeness. I Fagerberg, J., Mowery, D. C. & Nelson, R. R. (Red.), *The Oxford Handbook of Innovation* (s. 119-121). Oxford: Oxford University Press.

Lundquist, J. (2006). Sentralstedsteorien. Strategisk plassering av byer i landskapet. I S. U. Larsen (Red.), *Teori og metode i geografi*, 68-76. Bergen: Fagbokforlaget

Nordgreen, R. (1997). Grunnleggjande lokaliseringsteori. *Høgskulen i Lillehammer*

Porter, M. E. (1998). Clusters and The New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 77-90

Porter, M. E. (2000). Locations, Clusters, and Company Strategy. I Clark, G. L. (Red.), *The Oxford handbook of economic geagrophy* (s. 253-274). Axford University Press.

Reve, T. & Sasson, A. (2012). *Et kunnskapsbasert Norge*. Oslo: Universitetsforlaget.

Rypestøl, J. O., Isaksen, A., Eriksen, E., L., Iakovleva, T., Sjøtun, S., G. & Njøs, R. (2021) *Cluster development and regional industrial restructuring: agency and asset modification*, *European Planning Studies*, 29:12, 2320-2339, DOI: 10.1080/09654313.2021.1937951

Sjøholt, P. (2006). Webers lokaliseringsteori. Industriproduksjonens lokalisering under fri konkurranse. I S. U. Larsen (Red.), *Teori og metode i geografi* (s. 77-93). Bergen: Fagbokforlaget

Tashakkori, & Teddlie, C. (2003). *Handbook of mixed methods in social & behavioral research* (pp. XV, 768). SAGE.