



Prosjekt Felles næringssselskap Referat fra workshop på Stiklestad 1.september 2004

I forbindelse med prosjektet felles næringssselskap, inviterte Innherred samkommune til workshop på Stiklestad tirsdag 1.sept. Hensikten var å drøfte prosjektgruppas forslag til organisering av felles næringssselskap. Til sammen 65 personer fra privat næringsliv og fra det offentlige var invitert og ca 50 hadde anledning til å komme; noe som er meget bra. Vi takker alle som deltok!

Vedlagt finnes en oversikt over deltagerne.

Arbeidet på workshopen ble gjennomført med innledninger i plenum og med gruppearbeider. Agendaen var slik:

1000	Åpning Prosjektmandat, organisering og arbeidsform Presentasjon av Verdal Vekst AS og Levanger Næringssselskap AS Prosjektgruppa`s konklusjoner Gruppearbeid
1215	Lunsj
1300	Plenum Gjennomgang av gruppearbeider Hva gjør andre næringssselskaper? Innspill fra salen
1430	Kaffe Gruppearbeid
1530	Plenum Gjennomgang av gruppearbeider Hva skjer i prosjektet videre? Middag
1700	Avslutning

Følgende gruppeoppgaver ble drøftet:

- (1) Sterke og svake sider ved prosjektgruppens forslag
- (2) Mål, kritiske faktorer og strategier for det nye selskapet

Det var 4 grupper i arbeid med ca 10 deltagere i hver. Hver gruppe hadde egen referent og ordstyrer. Vi har samlet de som kom frem under diskusjonene i nedenstående oppsummering:

Sterke sider ved forslaget

- Levanger og Verdal passer godt sammen og utfyller hverandre. Vi har et felles bo og arbeidsområde og felles handelsområde.
- Stor enighet om å drive i næringsutvikling i et utvidet område (to kommuner). Det er nødvendig med tillitsfullt samarbeid med "positiv energi".
- Større selskap gir større muligheter for samfunnsutvikling og partnerskap og bidrar til forenkling ved færre, gode arenaer, samordning, større bransjeenheter, bedre nettverk og bedre utvikling i bedriftene.
- Positivt i forhold til kapitaltilgang og samarbeid. Det er en god kapitalbase i omstillingsmidlene.
- Landbruk definert som viktig næring. Større enhet positivt i forhold til sentrale myndigheter.
- Eiendomsaktør åpner nye utviklingsmuligheter, eks. utvikling av Campus Røstad.
- Vi bygger på et sterkt fagmiljø i Verdal Vekst som har demonstrert resultater. Det blir positiv oppmerksomhet om næringsutvikling. Vi blir med en vinner og utnytter nettverk og kompetansemiljøer enda bedre. Selskapet blir en nettverksbygger mellom kompetansemiljøer og næringslivet.
- Bedre fagmiljø for prosesser betyr raske, gode prosesser. Vi får en slagkraftig enhet for Innherredsområdet, med felles mål, sterkt utviklingsfokus, en pådriver som tar initiativ og som styrer prosesser, er pådriver i nyskaping og ser næringsutvikling i fellesskap.
- Det er god basiskompetanse innen det næringsliv vi har; sterke næringslivsaktører, industri, sykehus, høyskole. Forslaget ivaretar eksisterende kompetanse.
- Det er positivt at man er åpen for innspill om forretningsplan i videre prosess.

www.kpmg.no

Svake sider ved forslaget

- Kan selskapet få for bredt fokus med offentlige mål og tjene penger samtidig? Skeptisk til investorrollen i selskapet. Skal et kommersielt selskap konkurrere med eksisterende? Uklar grenseoppgang i forhold til andre aktører. Tilhørighet, identitet, rolleavklaring er uklar.
- Krever gode folk.
- Hva kan dette selskapet bidra med overfor større selskap?
- Det er ikke behov for flere investorer i eiendomsbransjen. Tung "kommunal eiendomsaktør" – lett å sovne..
- Vanskelig, dyrt og unødvendig å bygge kompetansemiljøer utenom næringslivet (byråkrati og pengesluk). Sammenlåingene blir ikke reelle, må være noe mer enn en paraply for å hente synergier
- Vil utvikling av selskapet kreve for store ressurser? Hva med kapital til utviklingsarbeid etter 2008?
- Satsningen krever mer bevisst holdning til informasjon og kontakt.
- Krever mer spesifikk satsing på klynger.
- Hva er i fokus? Sterkere fokus på forenkling.
- Krever konkrete handlingsplaner.
- For Verdalsdominert å basere seg på Verdal Vekst?
- Evner aktørene å se utover kommunegrensene (svake samarbeidsrelasjoner)?
- Uklare forslag om videre prosess i foreløpig rapport. Mangler mye ang. forretningsplan.

www.kpmg.no

Andre gruppeoppgave gikk ut på å peke på mål, kritiske faktorer ved hvert mål og foreslå hovedstrategier (relatert til de kritiske faktorene) for å nå målene.

Mål, kritiske faktorer og strategier

- **Mer næringsutvikling for hver krone.** Kritiske faktorer er effektiv drift og samhandling aktørene imellom.
- Gjøre eksisterende næringsliv mer robust og koble de gode ideene mot eksisterende bedrifter for å øke robusthet. Kritisk faktor er å fokus på lønnsomhet og robusthet, ikke på offentlige midler.
- **God kjennskap til næringsliv og nettverks og arenabygging, lobbyist mot eksterne aktører.**
- **Skape god tilgang til kompetanse, nettverk og kapital, spesielt risiko-kapital i oppstartperioden.** Kritiske faktorer er langsiktig nok investorkapital og god kobling mot disse aktørene.
- **Forsterke klyngene.**
- **Presentasjon av region, messer, etc. Generell markedsføring.**
- **Langsiktig satsing som kan selges når det kommer til konkret verdi. Eks Innspæll.** Kritiske faktorer er å ha god kunnskap om prosjekt, vurdere og hive ut de dårlige.
- **Verdal Vekst enten avvikles eller går til et kommersielt konsulent-selskap.**
- **”Slå sammen alle 4 aktørene” – skape en tydelig overbygning - ikke nødvendigvis i ett selskap.**
- **Økt samarbeid, koordinering av aktiviteten.**
- **Rolleavklaring utviklingsaktørene imellom.** Kritisk faktor er å kartlegge sammenfallende strategier.
- **Økt handlekraft, reduksjon av beslutningsvegring.**
- **Skape attraktive rammebetingelser for nyetableringer i regionen.** Kritiske faktorer er å kunne spille på ”det beste” i begge kommunene og få til en felles næringsplan skreddersydd for nyetableringer.
- **Skape en virksomhet som i større grad sikrer økonomisk fundament for langsiktig næringsutvikling.** Kritiske faktorer er å utvikle en kommersiell del som det er behov for i markedet og hvor det finnes betalingsvilje.
- **Kommunale bidrag gjennom outsourcing av utviklingsarbeidet; all næringsutviklingsarbeid i kommunene ”kjøpes” i form av bestilling hos selskapet.**
- **Skape kommersiell aktivitet gjennom sekretariatstjenester, konferanser, etc. Finne en unik portefølje.**

w w w . k p m g . n o

Mål, kritiske faktorer og strategier

- **Harmonisering av strategiske utviklingsplaner.**
- **Fylkeskommunen outsourcer deler av sin utviklingsaktivitet til lokale utviklingselskap.** Kritisk faktor er at fylkeskommunen må ville dette og delta aktivt i prosessen.
- **Bidra til at Innherred er en betydelig vekstregion med vekt på næringsvekst, bolyst, kultur.** Kritiske faktorer er å sikre bred deltakelse og forankring i næringslivet, finne rolleavklaring og samspill med ulike aktører og få økt tilgang til kompetanse. Strategier er å se nærmere på infrastruktur og offentlige kommunikasjon, bygge på kompetansemiljø som er utviklet i Verdal Vekst og andre, påvirke rammebetingelser, utnytte mulighetene innen naturgass og samspille med annet virkemiddelapparat.
- **Bli en av de aktørene som fylkeskommunen og staten satses på i f ramtidig offentlig innovasjonssystem også etter 2007.** Kritiske faktorer er konkurranse med andre aktører, egen kompetanse og offentlig politikk. Strategier er å bevise kompetanse og resultater i omstillingsperiode og samarbeide i en større region.
- **Økonomisk levedyktig selskap etter 2008.** Kritiske faktorer er politisk vilje til videreføring og kommersiell inntjening. Strategier: Offentlig bunnfinansiering, tjenesteproduksjon for kommunene og outsourcing av utviklingsoppgaver.
- **Skaffe kommersielle inntekter i tillegg til offentlig finansiering.** Kritiske faktorer er gode forretningsplaner, om man blir konkurrent med andre aktører i området og det å finne gode forretningsområder. Strategier kan være å forvalte og utvikle kommunale eiendommer samt tjenesteproduksjon for kommunene.
- **Bidra til videreutvikling av eksisterende næringsliv.** Kritiske faktorer er kompetanse og godt inngrep med eksisterende næringsliv. Strategier: Knoppskyting basert på eksisterende næringsliv, skape effektive nettverk og samarbeide om oppgaver.
- **Oppfylle kommunenes oppgaver og plikter innen næringsutvikling.**

w w w . k p m g . n o

Prosjektgruppen har ut fra de tilbakemeldinger som er kommet konkluder med følgende:

1. Det er stor enighet om å samordne omstillings- og utviklingsarbeidet i begge kommunen i perioden 01.01.2005 – 31.12.2007 og videreføre det gode arbeidet som Verdal Vekst i dag utfører . Navnet på selskapet endres til Innherred Vekst.
2. Det er nødvendig å klargjøre nærmere hva som skal til for at selskapet kan opprettholde utviklingsaktiviteter også etter 01.01.2008. En eller annen form for kommersiell aktivitet må til. Prosjektgruppa vil arbeide mer med dette og presentere et forslag i form av en forretningsplan som legges frem i sluttrapporten.

Arbeidet fremover i prosjektet vil følge nedenstående tidsplan:

Kjøreplan

- Workshop på Stiklestad 1.sept.
- Møte i Prosjektgruppen 6.sept.
- Dokumentasjon sendes alle deltagere 9.sept.
- ”Høringsfrist” 24.sept.
- Fellesmøte med prosjektgruppen og styringsgruppen 27.sept.
- Endelig rapport for prosjektet er ferdig 30.sept.
- Innherred samkommune har møte 7.okt.
- Styremøter og generalforsamling i de aktuelle selskaper oktober/november
- Oppstart 01.01.2005

© 2002 KPMG AS, the Norwegian member firm of KPMG International, a Swiss non-operating association. All rights reserved.

Dersom det er merknader, innspill eller forslag ønsker prosjektgruppa å motta dette så snart som mulig og innen 25. september.

Verdal/Levanger/Trondheim 08.09.04

Steinar Nebb Wenche Ravlo Øystein Lunnan Svein I. Larsen Arne U. Hoff