

## **Till Nationella Programmet "Kluster och innovationsystem"**

Komplettering nr.1 av dialog, 23:e maj 2003

### **Projekt med arbetsnamnet "Ljusdals Information Brokers"**

Projektet med arbetsnamnet "Ljusdals Information Brokers" skall utveckla klustret runt företag som arbetat med informationsförsäljning i Ljusdals kommun. Detta dokument är ett komplement till den presentation som finns för projektet (bilaga 1).

Pådrivande för projektet är Lars Forslöf, projektledare för Ideum Clara Vallis ([www.claravallis.com](http://www.claravallis.com)) som deltagit på programmets kick-off och dialogseminarium.

Innehållet i projektet har under mars-april 2003 successivt arbetats fram i nära samverkan med ledningen i fyra företag i kärnan av klustret och presenterades den 14:e maj för Helen Vogelmann på Nutek. Därmed anses den formella hanteringen mot en finansiering av projektet inledd. En förankring är även gjord hos Vinnova, genom Lars Eklund (14:e april) som i sin tur informerat Börje Svanborg på ISA.

Utifrån mötet med Nutek den 14/5 skall projektet främst kompletteras med följande information:

- 1) Beskriva tydligt vad den "exakta" länken är mot det nationella programmet, vilka systembrister syftar satsningen till att kompensera.
- 2) Det regionalpolitiska näringslivsperspektivet. Dvs. hur kopplas projektet till regionala aktörer och hur förhåller sig projektet till länets tillväxtavtal.
- 3) Det "territoriella" perspektivet generellt, alltså hur förhåller sig klustret till ett lokalt, regionalt, nationellt och internationellt perspektiv.

Ytterligare komplettering skall ske med en avsiktsförklaring och bildandet av en ekonomisk förening mellan kärnföretagen, som kommer att vara huvudman för projektet.

# 1) Länken mot det nationella programmet

Utifrån det referensmateriel som finns att ta del av och den aktuella situationen i Ljusdal konstateras följande möjligheter med och kopplingar till NP.

- Främst bedöms tyngdpunkten ligga runt affärsutveckling (processtöd). Medel blir riktade och gärna företagsgemensamma affärsutvecklingsprojekt samt profilering för att sprida möjligheter med informationsförsäljning (nationellt/internationellt). I ett internationellt perspektiv bör man satsa på direkta aktiviteter för att etablera redan befintliga affärsverksamheter i nordn.
- En viktig del blir även riktade kompetenshöjande aktiviteter, inom ledarskap (middle management) men även för de stora antalet människor som jobbar som inom klustret (agenter, intervjuare, säljare). - Hur får man varje anställd att göra sitt bästa på jobbet? Fokus på socialt kapital som är en viktig del i att det som funkade så bra i Ljusdal. Coaching och stimulans till många anställda i arbete med intensiv kommunikation per telefon (processtöd och analyser).

En ökad samverkan med högre utbildning är viktig men klustret bedöms inte främst gynnas av att utveckla en bas för forskning. En fortsatt samverkan med redan ”kända” forskare skall ske.

## Tillgängliggöra resurspersoner

Starka resurspersoner/entreprenörer är ofta uppboundna i ledande befattningar i de företag som verkar inom klustret. De saknar dels påtryckningar och incitament för att bedriva övergripande tillväxtarbete, dels saknas ofta möjligheter (kompetens, tradition) att driva projekt utanför kärnverksamheten. Klustret skall dels kunna köpa loss och styra tjänster direkt ur företag för att få saker att hända, och dels tillgängliggöra resurser i form av fristående konsulttjänster.

## Processutveckling och Affärslogik

Avknoppningar från Byggfakta har utvecklat den ursprungliga affärslogiken mot andra affärsområden (sjukvården, affärer inom industrin, utbildningar/kompetens, lokaler...). Respektive ny verksamhet har ”muterat” affärslogiken och utvecklat nya sätt att göra affärer och hittat nya sätt att sprida information och nya sätt att debitera. Stora förtjänster kan uppnås genom samverkansprojekt, där de olika företagen inom klustret lär sig av varandras affärslogik.

## Konkreta tillväxtpotentialer

Det finns redan idag ett antal konkreta och planerade företagsåtaganden, som direkt kan gynnas av klustrets engagemang. Dessutom finns det av företagen lovordade förslag på gemensamma utvecklingsprojekt mot nya marknader (bl.a. inom den offentliga sektorn).

## Perifera verksamheter

Cad-Q är en mycket intressant kluster-orienterad etablering. De etablerade ett säljkontor i Ljusdal för sina Cad-verktyg och ett avgörande incitament för etableringen var att sitta nära företag som jobbar med bygginformation, som kan/känner branschen. Här skall projektet profilera/stimulera liknande verksamheter - företag som utnyttjar de enorma mängder information/data och de landomfattande marknadskontakter som finns i Ljusdal för att sälja egna produkter/tjänster.

## 2) Regionalpolitiskt

Det övergripande målet för RTP i Gävleborg är ”genom kunskapsdriven ekonomi positionsflytta länet till ekonomiskt hög tillväxt och hög sysselsättning”

När det gäller de mer specifika **huvudområdena** som programmet skall samlas runt är det ”I - företagsamheten som motor för tillväxt” och ”II - kompetensutveckling och FoU” som appellerar till aktuellt projekt (det finns inga direkta kopplingar till III -infrastruktur eller IV-attraktiv livsmiljö).

*I - Ett stärkt, diversifierat och förnyat näringsliv och ökad sysselsättning för kvinnor och män  
II - Bra utbildning är grunden för utveckling och tillväxt för länet och dess innevånare*

”Ljusdals Information Brokers” har tydliga relationer till många av de rubriker och värdeord som RTP beskriver, exempelvis; *innovationer, nya marknader/företag, kompetensutveckling, internationalisering.*

Rent generellt är de anställda i den aktuella branschgruppen och klustret är relativt jämnt fördelat över könen och arbetet utförs med en mycket låg miljöbelastning.

Länsstyrelsen är informerade om satsningen genom ett besök hos Hans Ottermark den 9:e April och projektet skall presenteras i början av juni för en bredare grupp med länsledning och ansvariga för det regionala tillväxtprogrammet.

## 3) Övergripande ”territoriellt”

”Ljusdals Information Brokers” är ett lokalt kluster, med flera lokala unika förutsättningar. Att det per definition ”är” ett kluster framgår av bilaga 1 samt referens [1] och [2].

Ljusdal är en liten kommun med knappt 20.000 innevånare och har utvecklat en unik företagsamhet och varit en nationell föregångare för etablering av callcenters.

I den närmaste regionen har ringar på vattnet spridits till Sveg, Söderhamn, Bollnäs och Hudiksvall. Tusentals arbetstillfällen har skapats i regionen bara under de senaste 10-15 åren.

Konkurrensen har hårdnat och Ljusdal gör nu en satsning på att utveckla den ursprungliga och unika delen i utgångspunkten för mycket av utvecklingen – Byggfaktas etablering i Ljusdal på 70-talet.

Tanken med ”kluster och innovationssystem” är att satsa på företag som har egna produkter och egna tjänster och som verkar på distans. Dvs. inte call-centerbranschen generellt där priset alltmer blivit den främsta (enda?) konkurrensfaktorn och där många arbetstillfällen snabbt påverkas i kortsiktiga avtal.

Sverige ligger förhållande långt framme i IT-utvecklingen och det finns en stor potential för information brokers genom internationalisering. Men där flera företag i Ljusdal inte av egen kraft kunnat satsa på den internationella arenan.

Det som skett är bl.a. uppköp och satsningar av internationella aktörer i Ljusdal, men detta har bitvis inneburit att man minskat den lokala tillväxtkraften och fokuserat kortsiktigt på hög avkastning, med inskränkta möjligheter till strategisk affärsutveckling lokalt.

## **Bilagor:**

1) Åhörarkopior - presentation "Ljusdal Information Brokers"

## **Referenser:**

[1] The Ljusdal case, Cali Nuur, ALI (pågående forskning)

[2] Charlotta Stoltz, LiU

[3] Skriftligt materiel från Kickoff och Dialogseminarie

[4] Svenska klusterkartor, CIND

[5] Att ge kluster kraft, Nutek

[6] Klistriga kluster eller globala glidare, Nutek

[7] Artikel Ljp 2003-05-03