

MADE IN SWEDEN



Tillväxt i kluster

Tre exempel från Dalarna,
Gävleborg och Värmland

Testlabbet en magnet för framgång

Historien om hur Karlstad fick ett av Sveriges modernaste testlabb för IT började för drygt fem år sedan med bantningen av det svenska försvaret. Efter försvarsomställningen 2004 beslutade riksdagen att satsa en halv miljard kronor på fyra regioner där försvarsnedläggningarna skulle bli ekonomiskt kännbara. Värmland var en av dessa regioner.

En förutsättning för att få ta del av pengarna var att ansökan berörde något som hade en framtida tillväxtpotential. Klusterorganisationen för IT- och telekomföretag i Karlstadsregionen, Compare, som sedan starten fokuserat på att skapa mötesplatser och samverkan mellan medlemsföretagen, såg en möjlighet till utveckling. Göran Österman, tjänsteman på Compare, tog kontakt med Bengt Möller, då platschef för IT-företaget TietoEnator i Karlstad. Bengt Möller svarade att Compare borde skapa ett oberoende testlabb för IT-lösningar där de stora företagens närvaro också skulle ge mindre företag tillgång till resurser de annars inte hade.

Fem miljoner

Göran Österman tog med sig Möller till ett möte med beslutsfattare från länet och med representanter från universitetet.

– Och Bengt Möller som har talets gåva ställer sig upp. Han beskriver hur ett testlabb skulle kunna fungera, hur företag, det offentliga och universitetet i samverkan skulle kunna skapa ett kompetenscenter inom test och säkerhet och hur detta samarbete skulle kunna skapa affärer, säger Göran Österman.

Av de 50 miljoner kronor i statliga medel som skulle tilldelas Värmland fick Compare drygt 5 miljoner, vilket var mer än någon inom Compare vågat hoppats på i en region som med Göran Östermans ord ”sedan urminnes tider är präglad av papper och massa och stål och verkstad”.

De fem miljonerna blev startskottet till det testlabb som idag, drygt fem år senare, fungerar enligt den ursprungliga idén: till labbet i Hammarö utanför Karlstad söker sig företag för att hyra infrastruktur för att testa, kvalitetssäkra och certifiera program-

vara och system. Testlabbet drivs av flera företag i samverkan genom Compare enligt devisen ”Tillsammans kan vi ta de stora testuppgifterna som var och en av oss inte skulle kunna få”. Det öppnar för nya affärsmöjligheter för Compare medlemsföretag.

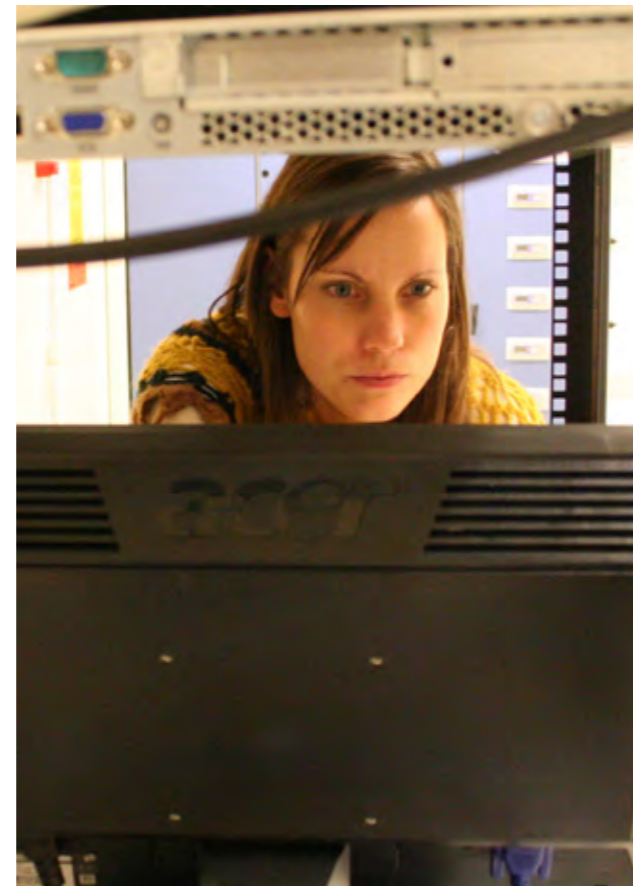
Testlabbet lockar också till sig kringinvesteringar och erbjuder idag tillgång till konferens, hotell, restaurang och golfbana.

Säljer tjänster

Testlabbet skapar även nya affärsmöjligheter. Labbet erbjuder inte längre bara möjlighet att hyra in sig för test, utan säljer också tjänster.

– Vi håller nu på att rulla ut ett projekt där vi kristestar IT-systemen för myndigheter och större företag. Vi försöker enkelt uttryckt slå ut deras system och så studerar vi hur väl systemen klarar sig, hur snabbt kunderna har möjlighet att få igång tekniken om det värsta skulle inträffa och vad de behöver göra för att bli mindre sårbara, berättar Göran Österman.

Compare testlabb



Göran Österman

sina servrar i testlabbet och göra sin datordrift grön.

– Dels blir elräkningen lägre och så får man en miljöstämpel på sig och det vill många företag ha, säger Göran Österman.

Utmaningen att marknadsföra

Ett av de företag som utnyttjar testlabbet är Netpower Labs, med huvudkontor i Nacka utanför Stockholm, som inom ramen för ett EU-projekt som Compare deltar i, driver ett fullskaligt test där data-servrar matas med likström istället för växelström. Att driva serverarna med likström beräknas spara 20–25 procent av kostnaderna för strömförbrukningen, vilket också innebär mindre klimatpåverkan.

– När vi berättar om vår idé för stora företag så är

Compare testlabb



de avvaktande och vill inte ta några risker. Jag är imponerad över att Hammarö kommun och Compare var så pigga på att pröva ny teknik, säger John Åkerlund, vd på Netpower Labs.

– Så är det, vi jobbar snabbt och har korta beslutsvägar, konstaterar Göran Österman. Vill du etablera dig här kan vi fixa möten med rektorn för universitetet eller med landshövdingen i princip på en dag. Det är en av fördelarna med att befinna sig utanför storstadsregionerna.

Ser man på framgångarna för Compare i allmänhet och testlabbet i synnerhet så kan man hårdraget konstatera att den stora utmaningen inte är att driva en innovativ verksamhet utan att marknadsföra den. Som Göran Österman säger:

– Ingen förknippar Karlstad med IT. Och det var ju därför vi startade Compare för tio år sen, för att stärka det området. Idag har vi en fantastisk kompetens, men tidningarna skriver fortfarande hellre om pappersmassa. Det är djupt rotat. Därför är testlabbet viktigt för oss. Vi har massor av studiebesök och det ger oss möjligheten att berätta om hela Compare. Vi kan visa upp att vi lyckats och verksamheten i labbet ger oss en chans att berätta om vår samverkan mellan IT-företagen i regionen, universitetet och det offentliga och hur de mötena skapar kontakter, affärer och nya tjänster.

Att växa tillsammans

Det är oktober 2009. Johan P Bång har just avslutat ett tal inför 400 delegater på Kinas största årliga konferens om geografisk IT. Han har just marknadsfört det svenska klustret Future Position X – och gett ett antal små och medelstora svenska företag uppmärksamhet på en marknad som de i princip aldrig skulle kunna ta sig in på som enskilda företag.

– I och med att vi är ett kluster kan vi presentera oss som en helhet, säger Johan P Bång, verksamhetsledare för FPX. Är du ett svenskt företag med 75 anställda är du ingen i de här sammanhangen. Som kluster kan vi säga att vi är 26 000 medlemmar och omsätter 44 miljarder. Då börjar vi bli intressanta, då får vi träffa borgmästaren och guvernören, då får vi till ett möte med rektorn på universitetet.

Svenska FPX är Europas ledande kluster inom geografisk IT. Geografisk IT är enkelt uttryckt ett sätt att hantera, arbeta med och presentera geografiskt relaterad information. För gemene man är det kanske mest kända exemplet tjänster som hitta.se och eniro.se där man kan göra en sökning på en gatuadress och sen på kartbilden addera information om exempelvis närbelägna restauranger. Geografisk IT har en mängd olika tillämpningar och kan t.ex. användas för att beräkna antalet potentiella kunder inom tio minuters körsträcka från en butik. Eller att, som FPX gjort tillsammans med Karlstads kommun, utveckla en modell för att illustrera riskområden för översvämningar och lämpliga åtgärder.

FPX har Gävle som bas och är en oberoende arena för test, utveckling och marknadsföring av geografisk informationsteknik, tjänster och kunskap.

Till Kina via Norge

På senare år har FPX lagt allt mer fokus på att finna nya affärsmöjligheter utomlands för sina medlemsföretag och att FPX förra året som enda internationella organisation blev inbjudna till den kinesiska konferensen om geografisk IT är ett resultat av flera års målmedvetet arbete att hjälpa de svenska medlemsföretagen ut på en internationell marknad. Kina var från början inte den självklara marknaden, FPX:s väg dit började faktiskt med – Norge.

– För fyra-fem år sen var vi inne på att det var

Östersjöområdet som skulle vara första steget ut för företagen, berättar Johan P Bång. Och vi hjälpte några av våra företag in i Norge och Baltikum. Det vi lärde oss var att det tar mycket kraft för ett företag att byta land, kultur, juridik och språk. Varför då lägga den kraften på att ta sig in i länder som är mindre än Sverige? Det går åt lika mycket kraft för att ta sig an ett stort land.

Så FPX bytte strategi. Om klustret skulle lägga tid och kraft skulle de göra det på en marknad där det fanns möjlighet att växa.

– Kan vi bara ta oss in i en provins i Kina så har vi plötsligt en befolkning på 100 miljoner människor och en helt annan kundbas. Och de har en tillväxt på nio-tio procent. Det har inte våra grannländer och inget annat land i Europa.

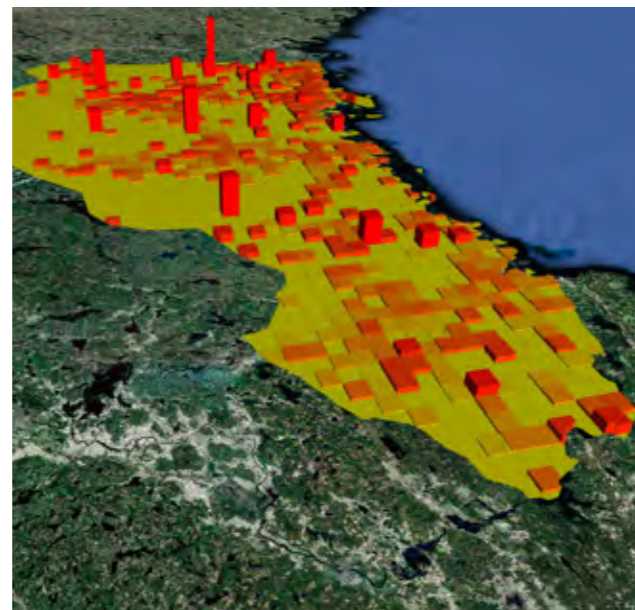
FPX har sedan 2007 byggt upp relationer med tre provinser i Kina. De har träffat statliga myndigheter, universitet, forskningsinstitut och provins- och stadsledningar. Sakta men säkert har de byggt förtroende och förståelse – något som hade varit en omöjlighet för ett mindre, enskilt företag som dagligen måste jaga affärer för sin överlevnad påpekar Johan P Bång.

– Som kluster kan vi däremot arbeta långsiktigt med målet att göra affärer på ett par års sikt.

Jaga, inte slåss

Dessutom, påpekar Johan P Bång igen, hade ett litet enskilt svenskt företag aldrig fått chansen att komma in på den kinesiska marknaden på samma sätt.

Geografisk IT



Johan P Bång

– Ansträngningen är för stor och det enskilda företaget är för litet. Men som en del av ett kluster går det att komma in, när vi kommer till Kina och har med oss landshövdingen och rektorn för högskolan och kommunalråd och företräder 26 000 personer istället för

25 eller 100, då är vi en starkare spelare.

Men företagen i FPX har inte bara nytta av varandra genom att nämnas i samma sammanhang eller samsas i en tabell i en presentation. Genom FPX:s försorg har de också rent konkret börjat samarbeta kring affärsutveckling. Typexemplet är, berättar Johan P Bång, två företag med ett hundratal anställda var som i Sverige delvis konkurrerar om samma kunder, men som genom att samarbeta kan skapa en internationell affär och nå nya kunder.

– Klustret bistår dem med en projektledare som ”jobbar ihop” företagen med varandra i projektet. Som får dem att släppa garden och inse att i Sverige kanske de slåss om samma kunder, men att de kan jaga ihop internationellt.

Positionsmärktalahäst till världsutställningen i Shanghai



Nya samarbetsavtal

Johan P Bång tar som exempel ett pågående sådant samarbete där ett företag som hyser och driver webbtjänster utvecklat en gemensam tjänst med ett programvaruföretag.

– Programvaruföretaget såg svårigheten att själva ta sig in på den kinesiska marknaden. De sa: ”Vi skulle sälja en skiva med program, sen skulle den kopieras och så var det med den affären.” Men genom att erbjuda användning av programvaran över internet kan man ta betalt för varje registrerad användare. Det blir en ny affär, en tjänst som är resultatet av båda dessa företags kompetenser.

FPX har ett gott facit för sitt arbete att utveckla affärerna för sina medlemsföretag. I genomsnitt har det skapats 100 nya jobb varje år sedan 2004 i medlemsföretagen tack vare klustret.

Resultatet av FPX närvaro på konferensen i oktober 2009? Ett antal nya affärskontakter och två »letters of intent« med kinesiska företag. Fyra universitet förklarade sig villiga att samarbeta kring forskning och studentutbyte.

Våren 2010 genomfördes en ny resa till Kina. Sju samarbetsavtal undertecknades med företag och universitet. Gävle kommun undertecknade ett avtal med staden Zhuhai, en med kinesiska mått liten stad med 1,4 miljoner invånare.

Ett hjärta av stål

Att stålindustrin i Sverige funnits i hundratals år och exporterar för mångmiljardbelopp är ingen garanti för framtida framgång. Det är en av utgångspunkterna för arbetet i Triple Steelix, den regionala utvecklingsstrategin som arbetar för att stärka stål- och verkstadsindustrin i Bergslagen.

– Är SSAB och de andra ståljättarna självklara om 20 år? Jag tror inte det, säger Maria Engholm, processledare för Triple Steelix. Och jag tror att det är farligt att tro det. Ska vi ha en stålindustri som ligger långt fram i utvecklingen måste alla krafter dra åt samma håll. Det kommer inte att ske av sig själv. Och det är det man gör inom Triple Steelix – hjälper den regionala stålbranschen att mötas och dra nytta av varandras existens. Allt för att med stålet som bas skapa regional tillväxt.

Förändring tar tid

Genom ett målinriktat och obyråkratiskt samarbete mellan företag, myndigheter och forskare i 13 kommuner spridda över tre län skapas möjligheter för nya idéer att växa, testas och förverkligas. Idéerna behöver inte nödvändigtvis handla om nya tekniska lösningar, utan kan lika gärna gälla förbättrade produktionsmetoder, effektivare service eller mer rationellt utnyttjande av olika stålsorter. Arbetet har dock en tydlig gemensam nämnare, det är långsiktigt.

– Vi bygger vidare på ett arv som byggt Sverige, säger Maria Engholm. Stålet är Sveriges industrihjärta och branschen accepterar inte stjärnögda förklaringar på problem som man aldrig tidigare löst. Förlustprojekt inom stålindustrin kan nästan alltid förklaras med att projekten haft för snäva tidsramar. I branschen vet man att förändring tar tid. Man är för garvad för att satsa kapital, förtroende och tid på något som är kortsiktigt.

Att det finns en månghundraårig tradition är inte samma sak som att branschen är konservativ, menar Maria Engholm. Men det gäller att förtjäna sin position där man blir lyssnad till.

– Om du sköter dig, håller vad du lovar och jobbar hårt förtjänar du ditt förtroende och när du väl fått det öppnas dörren och du har tillgång till en stor arena med kunskap, människor och kapital.



Processbearbetning av stål

Folk i branschen är väldigt öppna för nya idéer och att utvecklas.

Inte bara för de stora

Maria Engholm och hennes kollegor i ledningen för Triple Steelix har förtjänat sitt förtroende genom sin förmåga att kunna ge rätt hjälp åt de drygt 700 företag – stora som små – som verkar i Bergslagen med stålet som bas. Triple Steelix har kunnat bidra till att öka kontaktytorna mellan företagen och möjliggöra samverkan.

Som med rullformningscentret i Fagersta. Ståljätten Outokumpus planerade att lägga ner sin rörtillverkning där, drygt 140 personer riskerade att förlora sina arbeten. Triple Steelix ledning lyckades, som varande en neutral sambandscentral, intressera SSAB för anläggningen. Resultatet: en testverkstad där slutkunder och stålleverantörer gemensamt kan prova och utvärdera höghållfasta rör. SSAB och Outokumpu äger projektet tillsammans och har fått



Stålindustri i Dalarna / Bergslagen

en viktig samarbetspartner i IKEA, som använder många olika typer av rör i sina möbler.

Rullformningscentret är dock inte bara för de stora jättarna. Triple Steelix ambition att öka samverkan mellan företag har slagit igenom.

Starka också år 2025

– Också små företag som ME Plåt i Borlänge har möjlighet göra prototyper i rullformningscentret och utveckla sina konstruktionsrör för dragracingbilar, rör som idag måste importeras från USA. Nu får de istället möjlighet att lägga prototypframställning av rör i Fagersta. De får tillgång till forskarkompetens och de stora företagen, säger Maria Engholm, och poängterar att det sistnämnda historiskt varit en ovanlighet i branschen. Många mindre företag har normalt mycket liten direktkontakt med stora företag som SSAB eller Outokumpu. Eftersom de inte köper tillräckligt stora volymer stål är de mindre företagen hänvisade till grossister, som kanske

inte har processindustrins kunnande om morgondagens material och hur dessa material kommer att påverka branschen.

– Men i Triple Steelix innovationssystem ger vi de mindre företagen tillgång till kunskap kring forskning och utveckling som de annars inte skulle ha fått. Det skapar förutsättningar för nya idéer och en tillväxt som förhoppningsvis ger oss en stål- och verkstadsindustri i framkant också år 2025, säger Maria Engholm.



Maria Engholm

Klustersamarbete som ger tillväxt och konkurrenskraft

Region Dalarna, Region Värmland och Region Gävleborg driver gemensamt SLIM-projektet för att stödja utvecklingen av klusterorganisationer. Projektet omfattar 15 klusterorganisationer i Värmland, Dalarna och Gävleborg. I klusterorganisationerna finns omkring 700 företag som tillsammans har ca 60 000 anställda, som samarbetar med varandra och med regionernas högskolor, kommuner och offentlig sektor. Målet är att öka tillväxten och konkurrenskraften i de tre regionerna.

Klusterorganisationerna utgör innovativa plattformar för nya affärsidéer och forsknings- och utvecklingsprojekt, som kan bidra till nya företag, nya produkter och tjänster samt arbetstillfällen i regionerna. De tre klusterorganisationer som presenterats i denna folder är några exempel på sådana framgångsrika klustersamarbeten inom ramen för SLIM.

SLIM-projektet inleddes 2007 och löper till 2013. Det finansieras till lika delar av den europeiska regionala utvecklingsfonden och regionerna Värmland, Dalarna och Gävleborg.

Projektet innebär ett gemensamt lärande om hur regionala innovationsmiljöer kan utvecklas i dialog mellan klusterorganisationer, näringsliv, högskolor och politiker samt nationella aktörer. Projektet erbjuder också processtöd till ledningen för klusterorganisationerna i form av mentorskap, coaching och kompetensutveckling. Genom att näringslivsorganisationerna i regionerna engageras i klustersamarbetet involveras också de mindre företagen i nya affärslösningar, internationell marknadsföring och forsknings- och utvecklingssatsningar.

SLIM-projektet har även ett europeiskt och internationellt perspektiv och de deltagande klusterorganisationerna samarbetar med andra kluster i Europa för att lära av varandra. SLIM är också knutet till European Cluster Observatory som finansieras av EU-kommissionen.

Kontakt

Region Värmland: Staffan Bjurulf, Regional Adviser, staffan.bjurulf@regionvarmland.se

Region Dalarna: Stefan Jansson, Regional Adviser, stefan.jansson@regiondalarna.se

Region Gävleborg: Magnus Ernström, Regional Adviser, magnus.ernstrom@regiongavleborg.se

SLIM Project: Agnetha Nilsson, Communication Officer, agnetha.nilsson@regionvarmland.se

www.regionvarmland.se/slim



En investering för framtiden

