

Funn samtale med Klosser – Kongsvinger-regionen

Temaer fra PSD	Klosser	Atlas	Aka	Næringsforeninger	Placepoint	Stange næring
Hva er problemet, og hva vil vi oppnå?	Analyse fra Telemarksforskning var viktig for regional forståelse for samarbeid. Erkjente at vi får til mer sammen enn hver for oss.	I stedet for å reise ut fysisk for å se på aktuelle tomter, bruker de et digitalt verktøy. Finner attraktive tomter.	Utvikler, kjøper tomter, lokaler og leier ut til mye dagligvare. Stor aktør. Kjøper mest ferdigvare. Ser på det som er rundt en tomt, infrastruktur, befolkning, demografi, planer for infrastruktur, osv. Aka snakker med de som allerede er i et marked.	9 av 10 bedrifter kommer til RR via nettverk, personer de kjenner. Jobbe langsiktig. Treklyngen. Være tilstede på aktuelle arenaer over tid. = mange dører inn for næringslivet til RR. 80-90 prosent av det som er tilgjengelig av tomter (bygg?) er representert i Invest in Ringerike (også Hole). Er begrenset hva som er av mer tomter. Modum k eier store tomtearealer, men produktene er ikke klare for salg. Trengs interne avklaringer om disse. (Se plan fra TA etter hvert). Lite tomter for framtidig næringsutvikling.	De som vil kjøpe og utvikle eiendommer må studere utallige kilder for å komme fram til en beslutning. PP samler informasjonen for deg og gjør at du raskt kan studere ulike områder, forutsetninger, plasseringer osv på en lettfattelig måte. Den første fasen kuttes ned i tid, penger spart og man kan raskere gå til arkitekt, utvikler, søknader og bygging. Får informasjon som grunnlag for bud på tomten. Dagens marked er nettverksbasert. Bruker lite dato. Gjør det naboen gjør. Godt innsyn i kildene kan gjøre at man unngår konflikter, ser tidligere hvilke problemer som kan ligge i grunn, naboer, båndlegging, osv.	Hamarregionen-utvikling er et vertskommunesamarbeid om næring og reiseliv. Stange er vertskommune. Hamar, Stange og Løten har jobbet tett sammen i mange år. Mye oppmerksomhet om tomter i egen regi og sammen med andre aktører. Mange eksempler på viktighet av samarbeid, og har interkommunalt samarbeid på flere områder (vann, brann, avfall)

<p>Hvilke tiltak er relevante?</p>	<p>Kartanalyse – skannet regionen for næringsarealer.</p> <p>Kalte noe for «leteområder» der de jaktet på store eiendommer, over 1000 da</p> <p>Brukte Planforum aktivt for å finne ut i fellesskap hvor satsningsområdene ligger i regionen. Har etablert «raushet» kommunene imellom.</p>	<p>Bruker Placepoint, som har kart/data fra mange kommuner. Digital plattform, ny forretningsmodell.</p>	<p>Viktig å samle de riktige næringene. Stolte av Hvervenmoen.</p> <p>Utvikle clusterer er framtidsrettet. Mener disse vil stå seg i 40 -50 år.</p>	<p>Ny hjemmeside – vil uansett bli en av flere kanaler inn, og må driftes, bemannes og ha forutsigbar økonomi.</p> <p>Invest In Ringerike er gryteklar. Skal i gang med salg. Utvidelse av Invest In kan vurderes. Terje antyder Invest In som en «Klosser-modell»</p> <p>Bygge videre på Luna som møteplass og arena for nettverksbygging og konkrete prosjekter – spleiselag mellom aktører.</p>	<p>PP har 100 prosent inndata, men trøbbel i kommuner kan være et hinder for optimalitet. Er ikke bedre enn kommunen.</p> <p>Gir saksinnsyn. Har ikke umiddelbare tall for ledige tomter. Er avhengig av at Lokal informasjon mates inn i løsningen. Det vil være regionens oppgave i en samarbeidsløsning. (Ikke definert brukergrensesnitt, penger, osv enda).</p> <p>Muligheter for å overvåke en tomt – og hva konkurrentene gjør? Gir VELDIG mye informasjon, og har mange valg. Er for målgruppen deres, ikke ordfører/politiker, men det kan de være med å utvikle. Regionalt prosjekt sammen.</p> <p>Hamar gjort mye på egenhånd.</p>	<p>Benytter Storymap – et digitalt verktøy som gjør det mulig å lage enkle og ryddige teasere over næringstomter og liknende. De har en person som er spesielt god på dette verktøyet.</p> <p>Storymap fungerer best for oversikt. Mer detaljert informasjon må gis fra kilder med nærmere kjennskap til tomten.</p> <p>Film, dronefilm, bilder og kart er lett å legge inn i Storymap.</p> <p>Næringssjef er også «tomte-selger» og veileder aktører til aktuelle områder/arealer.</p>
------------------------------------	---	--	---	--	---	---

					<p>Kongsvinger blitt så gode at kundene ikke trenger PP.</p> <p>Ringerike løsninger fra 1983.</p> <p>Kommunene må ikke ta for god fisk de tegningene de får fra utbyggers arkitekter.</p>	
Hvilke prinsipielle spørsmål reiser tiltakene?		Koster 80 – 90 000 kroner i året. Alle k er ikke med.		Terje tror ikke kommunene er villige til å bruke penger på et nytt RU med drift av hjemmeside.	Deltakelse koster penger – men egen løsning regionalt kan bli noe mer overflatisk basert på færre appere (lavere kostnader). Bjørn Gudbjørnrud, tidl Hamar.	
Hva er de positive og negative virkningene av tiltakene, hvor varige er de, og hvem blir berørt?		Atlas eiendom mener de jobber mer effektivt enn andre eiendomsutvikler. Også de er avhengig av noe lokalkunnskap. Gjør ikke markedsanalyser. Regner på priser.			<p>Et kommunalt samarbeid med PP bør vurderes. Nå får vi en liten gratis prøveperiode og en mulighet for et eget prosjekt.</p> <p>PP kan løfte blikket i alle kommunene i digital utvikling, i stedet for at alle går sine egne veier.</p>	Storymap gir et raskt oversiktsbilde. Litt som å se Finn-annonser på større skjerm.
Hvilket tiltak anbefales, og hvorfor?	Hjemmesiden fungerer som trigger. Jan Chr Vestre (Vestre møbelfabrikk) kom via nettsiden. Etablert med fyrstårn i Eidskog.			Næringsforeningene (eller Invest In) kan få en bestilling (ala Klosser) og løse dette or kommunene.		

	<p>De fleste kommer i kontakt direkte med tomteselger slik vi forsto det.</p> <p>Tilbakeflyttingskampanjer har vært vellykket og gitt også oppmerksomhet til nettsidene. Bidrar til å få opp bruken, og gir stolthet og pluss lokalt i eier/deltakerkommunene.</p> <p>(IPR-et har bare en flik på nettsiden, ikke i fokus).</p>					
Hva er forutsetningene for en vellykket gjennomføring	<p>Klosser har et tydelig mandat fra kommunene, som er forankret både politisk og administrativt. Politisk i alle kommunestyrene, ikke bare hos ordførere. Arbeidet er basert på gjensidig tillitt.</p>	<p>Gode data fra kommunene. Gjør også søk i enkelte kommuner. Og tar personlig kontakt. Understreker behov for god dialog med kommunene og rask responstid.</p>		<p>Modum, kommunalt eierskap til næringsutvikling, politisk og administrativ kan være sterkere.</p>	<p>Penger, dedikerte næringsfolk lokalt og et samarbeidsprosjekt med PP. (Forfase – snuse – og mulig kjøpe en tjeneste som vi får billig fordi vi er med å utvikle brukersiden – blir en sambruksløsning). Sjekk arealopplysninger NPS. Hva er riktig? Viktig at regionale tall er verifiserbare – og at kommunen har oversikt...</p>	
Lettere for næringslivsetablerere å søke etter ledige tomter	<p>Klosser selger det «kundene» vil høre. Bærekraft, studie i</p>				<p>Absolutt. Næringsutvikler er kunder i PP og kan bli det.</p>	

	<p>bærekraftsøkonomi er viktig.</p> <p>Har «7-sterke» (næringsklynge) og Klossers industrikompetanse.</p> <p>Lett å utløse penger i kommunene. Eks på behandlingstid: Halv time fikk halv mill ved etablering i støtte fra kommunen.</p>					
Økt næringslivsetablering	<p>Hvis tomta i en kommune ikke passer, tas «kunden» med til nabokommunen.</p> <p>Essensen er individuell behandling og dyp forståelse for hva «kunden» ønsker. Alle har tomter, vi må tilby noe mer enn det som er standard er deres lærdom.</p> <p>Kan bli færre etableringer i noen kommuner og det kan være en utfordring ved valg og skifte av politiske ledelse. Alltid noen som vil bruke pengene «bedre» til egen kommunes beste.</p>	<p>Verdsetter Ja-holdning. Framoverlente kommuner.</p> <p>Lavere priser, mer for pengene. Rekkehus til 7,5 i stedet for 14 på Høvik.</p> <p>Næring kan være enklere enn bolig. Alle trenger mat. Leser kart og ser an bosetting, avstander og nåværende tilbud.</p> <p>Strategisk beliggenhet og potensial for</p>	<p>Ideell kommune stiller med høy JA-faktor.</p> <p>Nærmere Oslo du kommer desto vanskeligere er det å få personlig kontakt.</p> <p>Utkanter ønsker utvikling og handel.</p> <p>Aka sjelden berørt av kommunal saksgang. Kjøper noe som er ferdig.</p>			<p>Hamarregionen opplever vekst og økt etterspørsel. Ses i sammenheng med ferdig 4Felt E6 og påbegynt dobbelspor fra Tangen til Hamar. Vekst avler også vekst, så synlige nybygg ser ut til å inspirere andre.</p> <p>Vi har ikke hentet ut faktiske tall, men så på ulike områder som er utviklet og som utvikles videre. Disse ligger i hovedsak</p>

		lønnsomhet er alfa omega.				i Stange og Hamar.
Flere arbeidsplasser og næringer med høy inntjening		Flytting ut av Oslo-området i gang både for næring og folk.				
Regionen skiller seg ut med gode fellesløsninger tilpasset næringslivsetablerer	<p>Kongsvinger ble sett på av nabokommunene som en hauk (ta til seg alt), mens nå bidrar Kongsvinger kommune med mye mer enn de andre. Trolig viktig at den største kommunen bidrar med mest. (Flere kommuner på Robek)</p> <p>Klosser samarbeider med lokale kommunale «næringsjefer» (som er litt ulikt organisert og plassert)</p>		<p>AKA og Rolf veldig stolt av Ringerike og regionen. Fremhever ulike kvaliteter.</p> <p>Eksempel fra Notodden. Sentrum kontra handel ved flyplassen.</p> <p>Alnabru sprengt. Ny E16 og jernbane gjør RR mer interessant for logistikkfeltet.</p>		<p>Et regional samarbeid kan gjøres med regioner vi ikke er i direkte konkurranse med, men så vil løsningen bli tilbudt alle (eller «kunder») etter hvert.</p> <p>Fortrinn en stund, men kanskje god timing hvis/når utflyttingen fra Oslo-området skjer nå.</p>	<p>Ønsker å være den de er og ingen andre. Merkevarer er Norges grønne lunge.</p> <p>Regionen har hjemmeside, kommunen har egen næringsside og alle kommunene har tradisjonelle sider for innbyggerne. En person med kommunikasjonsbakgrunn arbeider med å lage stoff til sosiale medier og internettsidene for å øke trafikken/bruken av sidene.</p>

Andre temaer	7 sterke er en næringslivsklynge med (antall medlemmer?) Sterkt samarbeid om ganske mange temaer), produksjon, bærekraft, HR, m.m.		Fornøyd med service i Ringerike, Hole og Jevnaker. AKA vil ha tydelig kommunikasjon med kommunene fra start til mål. Det gir effektive prosesser.	Erik: Hønefossregionen 2030? – digitalt moden region. Erik: Se Klossers jakt på 10000 kvadrat industritomt. Noe å hente/lære?	2040 er langt frem, gir vi oss selv for god tid og taper i konkurranse med andre regioner? Under utvikling hos PP: VR-briller for å studere eiendom, nå mest for å gå inn i hus/leilighet. Vil komme. Digital tvilling i Ålesund. Kan finne løsninger på transportproblemer.	
Virksomheten	AS. Anbud i regionen. Jobber tett med alle kommunene i gamle Glåmdalen. Har felles kommunikasjonsoppdrag for regionen, men lokalt tas i de enkelte kommunene. Eget fora for kommunikasjonsfolkene i kommunene. Klosser sitter på industri-kompetanse og ledelse av industribedrift. Kan ta på seg «alt».			Modum næringsforening Ringerike næringsforening		K

