

KKN-utbildning södra Sverige

Minnesanteckningar seminarium 4

2019-03-12

Louise Strand, inköp/upphandling i Region Skåne

Upphandling kan vara ett verktyg för att nå verksamhetens mål, t.ex. tillväxts- eller innovationsmål. Då är det viktigt att ha en bra analys av den bransch man ska handla av. Det behövs också en bra dialog med aktörerna i den aktuella branschen – både för att förstå den, för att förstå vad som behöver göras för att locka fler att delta i upphandlingen och att skapa förståelse för vad vi behöver hos leverantörerna. Region Skåne har gjort upphandlingsprocessen till en dialogprocess. Det kan de flesta kommuner också göra. T.ex. görs en externremiss på upphandlingsunderlaget, då branschens aktörer kan ha synpunkter på upphandlingskraven. En annan metod är att arrangera studiebesök för leverantörer i den verksamhet som ska använda det som handlas upp. Region Skåne har också ett råd för strategisk upphandling som består av externa aktörer.

En viktig effekt av detta sätt att jobba är att upphandlingsunderlagen har förenklats och onödiga krav har tagits bort. En annan är införandet av s.k. funktionsupphandling där man inte har krav på hur något ska göras utan bara på vilket problem som ska lösas.

Olika verktyg som kan få in fler och även mindre företag i offentlig upphandling är:

- Anbudsskola
- Introduktion i inköpssystem
- Dela upp upphandlingar
- Möjliggöra underleverantör
- Möjliggöra gemensamma anbud
- Förenkla anbudslämnande
- Muntlig utvärdering
- Fast pris – kvalitet avgör
- Garantera en inköpsvolym

3-4 gånger om året görs seminarier på temat ”att göra affärer med Region Skåne” med leverantörer.

Exempel på upphandlingar som gynnat små och nya företag är upphandling av fotvård av nästan hundra enmansföretag och upphandling av catering med fast pris som ledde till att det relativt nystartade sociala företaget Yalla-trappan vann upphandlingen tack vare högst kvalitet.

Maria Larsson, Southern Sweden Creatives

Southern Sweden Creatives var ett EU-projekt i Skåne och Blekinge 2016-2018 för att stödja små och medelstora KKN-företag i sitt internationaliseringsarbete inom design, film, spel och media.

Arbets sättet bestod i att samordna närvaro på internationella marknadsplatser inklusive för- och efterarbete med företagen, matchmaking med internationella affärskontakter och kompetenshöjande aktiviteter. Projektet har varit väldigt noggrant med att följa upp och utvärdera insatserna för att bygga ett lärande för både projektparterna och företagen som deltagit. I detta ingick också ett nätverk med nationella aktörer med koppling KKN-export, som träffades fyra gånger per år.

Totalt ingick 34 aktiviteter på olika internationella marknadsplatser och en viktig del av metodiken har varit att återkomma till samma marknadsplats flera år i följd. Även helt nya format och mötesplatser har testats.

Projektet hade när det avslutades som resultat 38 fall av exportökningar, investeringar och partnerskapsavtal. Man kan konstatera att den största delen av dessa gjorts av företag som är för små för att få del av de generella exportstöden, vilket visar att exportmognad i KKN-branscherna inte främst handlar om vilken volym man har eller hur länge man funnits.

Projektet och aktiviteternas utformning har präglats av en ständig dialog med både branschorganisationer och de enskilda företagen. Det var dock inte givet från början att de offentliga parterna i projektet och företagen hade samma bild av vad som behövs, vilket avhjälpes av ständigt återkommande dialog.

Se southernswedencreatives.com

Diskussion:

Viktigt att utgå ifrån de olika kommunernas och regionernas respektive styrkeområden och satsa på att bygga långsiktiga metoder, inte korta projekt. Exportfrågan är svår för små kommuner och ofta inte prioriterad. En utgångspunkt är att man vet vilka företag man har och i vilka branscher i sin kommun.

[Louise Östlund, Kalmar Science Park](#)

Inkubatorns roll är att sätta bolag i rörelse – från lokala idéer till globala affärer. Kalmar Science Park är både inkubator, science park och ett kluster med ca 80 bolag från alla branscher. Just att det är företag från många branscher som möts leder också till nya affärer, idéer och företag. Företagen får vara på inkubatorn i max 18 månader.

(Ett tips när det gäller tvärssektoriellt samarbete är att lägga in stående avstämningsmöten med dina viktigaste samarbetsparter för löpande avstämning. Det ger delaktighet, långsiktighet och tillit.)

[Swedish incubators & science parks](#) har 24 inkubatorer som medlemmar. Kolla vilken som ligger närmast er och prata med dem om vad ni kan göra tillsammans utifrån de utmaningar ni ser i KKN-branscherna.

Inkubatorernas betydelse för samhällsutvecklingen:

- Samhällets behov av innovation – inkubatorerna är noder för öppen och utmaningsdriven innovation
- Inkubatorer skapar attraktionskraft och hållbar samhällsutveckling
- Inkubatorer utvecklar regionernas smarta specialiseringsområden

Västra Götalandsregionen har fått bra fart på sitt innovationssystem med ett långsiktigt tänkande. Titta gärna på hur de jobbar.

Det behövs nog inte så många nya inkubatorer i södra Sverige, men det behövs mer kopplingar mellan befintliga inkubatorer och andra aktörer i innovationssystemet.

Diskussion:

Kunskapen om KKN behöver höjas på kommunal nivå för att etablera politiska uppdrag.

Vi måste bli mer kreativa när det gäller hur vi når de kreativa företagen för dialog. Också lyfta fram och synliggöra konstnärer.

Det saknas och behövs samlingsplatser för kreativa företagare. Att skapa plattformar för dialog är det första steget om man inte redan har sådana. Så kan man identifiera vad olika aktörer vill och behöver. Det vi gör för entreprenörer måste botten i en dialog om behoven med entreprenörerna.

De värden vi ska skapa är kopplade till de lokala styrkorna och resurserna. Har man en stark kulturprofil ska man spinna på det även i näringslivsutvecklingen.

Man får inte glömma frågan om vilket samhälle vi vill skapa. Det påverkar hur vi jobbar och vad vi prioriterar. Livskvalitet, inkluderande samhällen och attraktivitet är också värden.

Det finns likheter mellan målen för näringsliv och kultur, men vi pratar om det på olika sätt. Vi behöver mer samverkan och dialog för att komma förbi detta.

[Ellen Ekh Åkesson, Konstnär/konsthantverkare, Ateljéhus Pukeberg](#)

Har gått från att skapa exklusiva bruksföremål till att starta en kollektivverkstad och själv jobba med konstnärliga skulpturer. Har också undervisat på folkhögskola och föreläser runt om i världen. Ellen har också samarbetat med Daniel Berlin som har en restaurang med två Michelin-stjärnor där maten har inspirerats av den konstnärliga keramikens former. Ett annat område som Ellen arbetat med är offentlig gestaltning, vilket också ställer stora krav på förmågan att samarbeta med andra branscher och kompetenser.

”Många yrkesverksamma kulturskapare som samverkar ger ett rikt kulturliv!”. Det är bra om kommunen gör ganska konkreta insatser som ger starka nätverk och relationer som gör att konstnärer och kreativa företag vill stanna: utbildningar, ateljéer, verkstäder, utställningsmöjligheter, riktat företagsstöd, mångfald. Fri kultur = allmännytta! När det gäller utbildningar kan det vara bra att veta att de konstnärliga utbildningarna inte förbereder konstnärer för att bli företagare. Konstnärer är ofta tveksamma till att ta ett lån för att investera i sin verksamhet.

Konstnärer vill ha: konstnärlig integritet, ateljé, material/utrustning, CV, erfarenhet/kunskapsutbyte, nätverk, självständighet, köpa potatis.

Vill inte ha: kompromissa med konstnärligt innehåll, inte ha tid att jobba för att man måste jobba (med annat), missförstådd i branschen, uppfattas som kommersiell, administration.

Svårigheter: uppstart och överleva i början, företagande och regler inom kultursektorn, språket utanför kulturvärlden, finansiering inom näringsliv och att ta betalt, juridiken.

Kompetenser vi har: konstnärligt skapande, kreativitet på flera plan, projektledning, sociala medier, målmedvetna, finansiering inom kultursektorn som bidrag och stipendier.

Att använda projekt som stöd för konstnären – som t.ex. Ljusår, Linné-år, designår, skapande skola – kan funka men frågan är vad det leder till i förlängningen. Det är bättre att låta konstnärerna komma med idéerna än att be dem passa in i det offentliga idéer.

I arbetet på Ateljéhus Pukeberg kan konstnärerna hjälpa varandra att komma in i större sammanhang och komma vidare i karriären.

[Jenny Ahnegård, Projektchef, Byggnads AB O.G. Ohlsson](#)

O.G. Ohlsson äger Pukeberg som varit ett glasbruk sedan 1800-talet. I slutet på 90-talet lades den sista glastillverkningen ner. Samarbetet mellan kommunen, entreprenörer, högskolan och regionen

ledde till en långsiktig plan med en miljö som har café, restaurang, designhögskola, kulturskola, designmuseum och ateljéer. Blandningen mellan stora stabila hyresgäster och mindre konstnärliga entreprenörer har skapat tillräcklig ekonomisk stabilitet för både hyresvärd. Jennys företag var med och byggde miljön som leverantör men köpte fastigheten för sex år sedan. Man har märkt att miljön fungerar för att de olika hyresgästerna har gemensamma intressen. Skulle man blanda in helt andra typer av verksamheter kanske konceptet skulle falla efter hand pga att synergier skulle bli svagare.

Som fastighetsägare ser man tillväxtpotential och ekonomisk vinning tack vare den goda samverkan som finns mellan olika offentliga aktörer och andra som har ett gemensamt intresse av att behålla den här miljön.

Det kommunen kan göra är att bli den stabila hyresgästen och ta risken gentemot de enskilda konstnärerna och entreprenörerna. Kanske kan det också finnas kommunala verksamheter som t.ex. kulturskolan som kan vinna på att samlokaliseras med professionell verksamhet.

Det kan vara svårt för kommunen att agera kommersiellt på egen hand så det är viktigt att ha en privat aktör att samverka med så att det faktiskt kan bli affärer på marknadsmässig grund, om än i samarbete med kommunen och andra aktörer. Ta vara på och samarbeta med de lokala aktörerna som har ett genuint intresse av att utveckla orten.

Theresa Holmberg, konstnär och grundare Ifö Center

Ifö Center blev nyligen medlem i Trans Europe Halles, som är en europeisk organisation för fristående kulturhus.

Ifö Center ligger inne på Iföverkens industriområde som består av fem fabriker. Hela området är inhägnat. Theresa råkade upptäcka att väldigt stora lokaler stod tomma och frågade VD:n om att få göra något där och fick ja. Idag är verksamheten en kollektivverkstad, kurser, utställningar, ett uthomhusgalleri för gatukonst, artist in residence-verksamhet, guidade visningar och en projektplattform. Det har också visat sig att verksamheten tack vare uthomhusgalleriet och uppmärksamheten kring Ifö Center har Bromöllabornas bild av Bromölla har blivit mer positiva.

Ifö Center har ett nyttjandekontrakt istället för hyreskontrakt, vilket innebär att man själv ansvarar för att hålla lokalerna i skick. Kommunen har stöttat genom att gå in som projektägare utan att lägga sig i projektplanen. Var rädd om era kreatörers idéer och stötta dem utan att ändra på dem. Annars blir ni av med dem.

Ifö Center blev inbjudna av Bromöllas turismchef till Tillväxtverkets Destinationsutvecklingsprocessen, en seminarieserie.

Inventera vad ni har för resurser och håll kontakt med alla kreatörer som har knäppa idéer. Då kommer ni att förstå varandras behov.

Ifö Center driver också konsthallen som ligger i den nya arenan som ligger precis bredvid Iföverken. Tack vare detta och uppdraget att renovera Europas största stengodsfontän har lett till en massa nya kontakter och samarbeten.

Nästa steg är att köpa fastigheten för att inte bli utslängda när fabriken lägger ner.

Olof Svensson, Kreativa Öland & Susanne Bredesjö Budge, Mörbylånga kommun

I Mörbylånga är andelen KKN-företag lite över genomsnittet. Bl.a. detta ligger till grund för utvecklingen av KKN-inkubatorn Kreativa Öland. Man hade två bra utbildningsinstitutioner på det

kreativa området men ingen plan för att behålla folk efter utbildningen. Inkubatorn är tänkt att avhjälpa det.

Idén till inkubatorn är formulerad i kulturplanen och ska vara ett kreativt konstnärligt och vänligt sammanhang på södra Öland där man kan få hjälp och hjälpa andra. Att vara med kostar inget och man ses en dag i veckan. Konstnärskapet är i fokus men man stöttas med verktyg för att driva företag. Företagets värde ligger i individens konstnärliga kompetens. "Utforska ditt konstnärskap och dina drivkrafter för att utveckla den verksamhet du vill ha." Sedan hjälper inkubatorn till med att hitta en struktur som passar "dig och din verksamhet". Detta bygger mycket på att deltagarna delar med sig mycket av sina erfarenheter och kunskap till varandra. I inkubatorn ges du tid att prova, lära, växa och ta genomtänkta beslut i ett kollegialt sammanhang som man ofta saknar som ensam kreatör.

Programmet är ett år för den individuella kreatören. Det finns funderingar på att göra programmet tvåårigt för att minska stressen i processen.

Programmet består av fyra delar:

- Delandet mellan deltagarna
- Inbjudna experter på olika områden
- Enskild rådgivning
- Studiebesök hos andra

Diskussion:

Idén att stötta genom att kommunen tar hyresavtal och hyr ut i andra hand skulle fler kommuner kunna göra. Överhuvudtaget behöver vi från offentlig sektor fundera över vad som är möjligt att säga ja till. Kanske finns det sätt att hjälpa som inte kostar men som ändå säger ja. Stötta utan att ta över. Vad har vi för sätt att fånga upp idéer från eldsjälarna i kommunen? Kan vi bjuda in till förutsättningslösa möten, gärna tillsammans med andra företag?

"Vi måste hitta vår grej som vi bara kan sätta på torget så att folk kommer av sig själv?"

Kan vi göra mer case-baserade möten i Regionsamverkan Syd där vi lägger tid på att utveckla metoder tillsammans? Gärna med kreatörer närvarande.