

Casestudie av lokaliseringsfaktorer og næringsutvikling for veiknutepunkter langs E18

Studien handler om hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet som fører til vekst og utvikling for Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen. Og om hvordan eksisterende næringsliv kan bidra til mer næringsaktivitet i framtiden.

BJØRNAR NAUME

VEILEDERE: ARNE ISAKSEN OG MARIA TØNNESEN.

Universitetet i Agder, 2022
Handelshøyskolen ved UIA
Institutt for Arbeidsliv og Innovasjon

Forord

Denne masteroppgaven er avslutningen for studieperioden min på masterstudiet Innovasjon og Kunnskapsutvikling ved Universitet i Agder. Hele studieløpet har bidratt til å se verdien av innovasjon på bedrifts- og samfunnsnivå. I tillegg har jeg fått forsterket interesse for hvordan kunnskap kan være byggesteiner for å møte små og store samfunnsutfordringer.

Gjennomførelsen av denne masteroppgaven har vært både en lærerik og utfordrende prosess. Semesteret startet med stort pågangsmot, og ambisjonene var muligens urealistiske høye. I starten av februar kom beskjeden om at moren min, som har hatt MS i cirka 30 år fra før, hadde fått lymfekreft. Da virket plutselig gjennomføringen av denne masteroppgaven ubetydelig. Sjokket, redselen og urettferdighetsfølelsen har vært vanskelige tanker å styre i skriveprosessen, og det vil nok være det fram til det kommer positive nyheter fra radiumhospitalet. I vurderingen av læringsutbytte for denne masteroppgaven, så er nok den største læringen i løpet av semesteret for meg «å holde hjulene i gang», selv i mørke perioder. Og hjulene trenger ikke gå så fort, så lenge det går framover.

Først og fremst vil jeg takke familie og venner som har vært gode støttespillere igjennom hele dette studieløpet.

Takk til alle informantene som bidro til datainnsamlingen. Informantene har vært veldig imøtekommende, og intervjuene opplevdes som interessante. En ekstra takk til næringssjefen i Gjerstad kommune.

Takk til veilederne mine, Arne Isaksen og Maria Tønnessen, for samarbeidet og gode tilbakemeldinger underveis.

Takk til forelesere og medstudenter fra studiet Innovasjon og Kunnskapsutvikling.

Og en ekstra takk til kompis og medstudent Martin Hagen. Han har bidratt med betydningsfull prat, både faglig og sosialt.

Sammendrag

Hovedformålet med denne oppgaven er å analysere hvilke lokaliseringsfaktorer som fører til etableringer i knutepunktene Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen. Her undersøker jeg hva som fører til vekst og utvikling i veiknutepunktene ved å sammenligne sentrale lokaliseringsfaktorer og type nærhet for etableringene, og hvordan næringsutviklingen for knutepunktene kan utvikles basert på eksisterende næringsliv. Knutepunktene er lokalisert rett ved avkjørsler til E18 i Agder eller Vestfold og Telemark, og dermed vil hovedfokuset i oppgaven være på andre lokaliseringsfaktorer enn nærheten til E18. Oppgaven vil også besvare hvordan eksisterende næringsliv i knutepunktene kan skape mer næringsaktivitet framover, og det handlingsorienterte forskerspørsmålet i oppgaven besvarer også potensielt næringsliv på Brokelandsheia. Oppgaven er formet noe i samarbeid med nærings sjefen i Gjerstad kommune, siden kommunen har ledige næringsarealer og ønsket et samarbeid med studenter fra UIA.

Empiriske forskerspørsmål:

- 1) Hva kjennetegner bedriftssammensettingen i tre knutepunkt langs E-18 i Agder, og Vestfold og Telemark?
- 2) Hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet var sentralt for etableringene av bedriftene?
- 3) Hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet er sentralt for at de fortsatt er lokalisert i knutepunktet?
- 4) I hvilken grad kan det nåværende næringslivet i knutepunktene bidra til mer næringsaktivitet framover?

Handlingsorientert forskerspørsmål:

- 5) Hva kan gjøre Brokelandsheia mer attraktivt for eksisterende næringsliv og potensielt næringsliv?

Sentralt i teoridelen er klassisk lokaliseringsteori og ulike dimensjoner ved nærhet, og oppgaven har et analytisk rammeverk i slutten av teoridelen. Det analytiske rammeverket er formet for å skape et teoretisk utgangspunkt for å besvare forskerspørsmålene i sammenheng med funnene i analysedelen. Det analytiske rammeverket er formet etter en selvstendig kategorisering, siden lokaliseringsfaktorer og type nærhet kan variere ut ifra hvilke typer

virksomhet det gjelder. Kategori 1 er standardisert service, kategori 2 er standardisert industri og kategori 3 er service og industri med fokus på produkt- og prosessinnovasjon.

Datainnsamlingen består av totalt 18 intervjuer, og det er innhentet sekundærkilder i form av avisclipp fra lokale aviser. 12 av intervjuene er fra virksomheter i knutepunktene, tre intervjuer er med næringsjefene fra kommunene til knutepunktene, ett intervju med avdelingsleder i Bamble kommune, ett intervju med daglig leder i Remote Norge og ett intervju med prosjektleder i Morrow Batteries.

Analysen viser at bedriftssammensettingen i knutepunktene varierer noe ut ifra kategoriseringen i det analytiske rammeverket, fellestrekket er at knutepunktene har virksomheter fra kategori 1. Sentrale lokaliseringsfaktorer viser noen sammenheng med det analytiske rammeverket i oppgaven. For eksempel å tiltrekke veifarende kunder for kategori 1, og korte transportavstander for virksomheter i kategori 2. Andre sentrale lokaliseringsfaktorer er også nærhet til eget hjemsted og rimelig leie av kontorlokaler. Analysen viser også at deltakelse i næringsmiljø og sosial nærhet er en sentral lokaliseringsfaktor for virksomheter i kategori 3, i etterkant av etableringen. Funnene tyder på at utbytte av erfaringsutveksling og tilgang til flere nettverksforbindelser kan ha betydning for at virksomheter i kategori 3 fortsatt er lokalisert i knutepunktene. Nærheten til næringsmiljø med relatert kompetanse kan virke som en undervurdert faktor i etableringsfasen for samtlige kategorier fra det analytiske rammeverket. Analysen tyder også på at utvikling av næringsmiljø, forsterke eksisterende næringsliv, komplementerende nyetableringer, og bred involvering i næringsforum kan skape mer næringsattraktivitet i knutepunktene i framtiden. For det potensielle næringslivet på Brokelandsheia presenteres det et innblikk i hvordan Remote Norge, kan forsterke satsingen på samarbeid mellom bedrifter i det eksisterende kontorfellesskapet, og hvordan Remote Norge kan bidra til å tiltrekke enda flere veifarende kunder til Brokelandsheia. I tillegg viser analysen hvordan etablering av leverandører i forbindelse med batterifabrikken Morrow Batteries, kan være en aktuell nyetablering for det ledige næringsarealet på nordsiden i Brokelandsheia.

Generell lærdom fra studien er at framtidig næringsliv i veiknutepunktene bør samles rundt en hovedstrategi som skaper videreutvikling av etablerte bransjer i veiknutepunktene, og at nyetableringer i veiknutepunktene bør være komplementerende for det eksisterende næringslivet. Et annet poeng oppgaven viser til er at kontorfellesskap har potensiale for å skape et næringsmiljø med kunnskapsutveksling for aktører med relatert kompetanse i knutepunktene. Tilrettelegging av kontorfellesskap kan skape flere arbeidsplasser i mindre

kommuner ved å legge til rette for rimelig kontorplass, fjernarbeid og ved å skape et attraktivt næringsmiljø. Noe som kan føre til flere tilflyttere for kommunen, både for unge voksne som har flyttet vekk fra hjemstedet, og fordi digitaliseringstrender i samfunnet åpner opp for å jobbe andre steder enn i lokalene til arbeidsgiver.

Innhold

Forord	2
Sammendrag	3
1 Innledning.....	8
2 Teori	10
2.1. Lokaliseringsfaktorer	10
2.1.1. Lokaliseringsteori for industrielle virksomheter:	10
2.2. Fra agglomerasjon til regionale næringsklynger	13
2.3. Lokaliseringsteori for servicenæringer:	15
2.4. Kategorisering av virksomheter	16
2.5. 5 dimensjoner ved nærhet	18
2.7. Analytisk rammeverk og oppsummering av teori	25
3 Kontekst og Metode:	26
3.1. Kontekst	27
3.1.1. Kort info om knutepunktene og kommunene.....	27
3.1.2 Reguleringsbestemmelser for knutepunktene	28
3.2 Metode.....	30
3.2.1. Forskningsdesign.....	30
3.2.2. Teorikapitlet:	32
3.2.3 Kvalitativ metode:	32
3.2.4. Utvalg av informanter:	33
3.2.5. Utvalg av sekundærkilder.....	34
3.2.6. Datainnsamling.....	34
3.2.7.Kvalitativ dataanalyse	36
3.2.8. Reliabilitet	36
3.2.9. Validitet	37
4 Analyse.....	38
4.1. Bedriftssammensettingen i knutepunktene.....	39
4.1.1. Grenstøl	39
4.1.2. Langrønningen:	42
4.1.3. Brokelandsheia:	45
4.1.4. Oppsummering av bedriftssammensetting i knutepunktene	49
4.2. Sentrale lokaliseringsfaktorer	49
4.2.1. Tiltrekke veifarende kunder	50
4.2.2. Transportkostnader	52
4.2.3. Arbeidskraft:.....	54
4.2.4. Agglomerasjon	55

4.2.5. Nærhet til hjemsted og byggeklare næringstomter	57
4.2.6. Betydningen av reguleringer for etableringer	58
4.3. Lokaliseringsfaktorer med økt betydning etter lokalisingsvalget	60
4.3.1. Deltakelse i næringsmiljø.....	60
4.3.2. One- stop shopping, og mangfold av tjenester og produkter i knutepunktet	62
4.3.3. Type nærhet med økt betydning etter lokalisingsvalget	62
4.4. Framtidig næringsaktivitet for det eksisterende næringslivet i knutepunktene.....	64
4.4.1. Næringsforum.....	64
4.4.2. Komplementære nyetableringer og beredskap for flaks	66
4.4.3. Utviklingsstrategien for det eksisterende næringslivet i knutepunktene.....	67
4.4.4. Betydningen av næringsmiljø på Brokelandsheia	68
4.5. Vekst og utvikling i eksisterende næringsliv på Brokelandsheia.....	70
4.5.1. Tiltrekke flere veifarende kunder og one-stop shopping	70
4.5.2. Næringsmiljø som sentral lokaliseringsfaktor.....	72
4.6 Potensielt næringsliv på Brokelandsheia.....	73
4.6.1. Kontorfellesskapet, Remote Norge og ringvirkninger	73
4.6.2. Har storvarehandel en framtid på Brokelandsheia?	76
4.6.3. Ledige næringsareal ved nordsiden på Brokelandsheia – Morrow Batteries?	77
5 Konklusjon	79
6 Litteraturliste	86

1 Innledning

Hensikten til denne undersøkelsen er å undersøke hva som skaper vekst og utvikling i veiknutepunktene Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen. Sentrale temaer for oppgaven er lokaliseringsfaktorer og næringsutvikling. Ifølge Vatne (2004) har naturressurser og eksportrelatert industri i et historisk perspektiv vært blant de viktigste lokaliseringsfaktorene i Norge. Skog har for eksempel bidratt til papirproduksjon og sagbruk, og tilgjengelige «flyteveier» har bidratt til at tremasse, trelast og papir kan fraktes til havner for å eksportere dette videre. Norges fiskeressurser førte til at fiskerelatert virksomhet ble lokalisert i nærheten av slike ressurser langs kysten, og utvinning av olje og gass i Nordsjøen førte til at næringslivet i Stavanger fikk flere nyetableringer. Disse eksemplene viser at store deler av norsk næringsliv har lokalisert seg ut ifra naturressurser, og samtidig har dette påvirket bosettingsmønsteret i Norge (Vatne, 2004).

Utfordringer for næringsutvikling i distriktsområder er ofte at næringsstrukturen er mindre variert, det er store avstander, lite arbeidsmarked og at næringslivet ofte består av små næringsmiljø. Regioner vil ofte ha ulike forutsetninger for å drive næringsutvikling, siden tilgangen på ressurser, næringsmiljø, kompetent arbeidskraft og kunnskap vil variere fra region til region. Derfor må den regionale næringsutviklingen tilpasses etter regionale forskjeller og de regionale styrkene i næringslivet. For vekstkraftige regioner, er det sentralt at næringslivet evner å beholde og skape arbeidsplasser (Regjeringen, 2018).

Ifølge NOU (2020: 12) oppnår næringslivet i de sentrale kommunene mest vekst i antall arbeidsplasser, og dette henger blant annet sammen med at nærings sammensetningen i de sentrale kommunene består av flere arbeidsplasser i vekstbransjer.

Utfordringer i tilknytning til geografi og avstand er ofte noe næringslivet møter i distriktene, og ofte kjennetegnes næringslivet i distriktene også ved at næringsgrunnlaget er ensidig og en lavere befolkningsvekst sammenlignet med resten av nasjonen. Distriktene har også ofte små og sårbare næringsmiljøer, og begrensede kompetanseutviklingstilbud. Dermed bør næringslivet ha interesse for å videreutvikle kompetanseressursene som eksisterer i næringslivet (NOU, 2020: 12).

Fitjar og Timmermans (2016) påpeker at beslektet mangfold kan skape en regional utvikling ved at aktørene i næringslivet består av beslektet mangfold. Beslektet mangfold vil si at aktørene i en region innehar overlappende kunnskap, slik at kunnskapen er komplementær

uten for mye nærhet. På den måten kan kunnskapsoverføringen for regioner med beslektet mangfold skape bedre muligheter for læring, som igjen kan fremme innovasjonsaktivitet og økonomisk vekst. Ifølge Fitjar, Isaksen og Knudsen (2016) foregår store deler av utviklingen til næringslivet med en praksisorientert tilnærming, og mindre grad i laboratorier eller på forskerkontorer. Innovasjonsaktiviteten for virksomheter er også lite kodifisert og formalisert. Kunnskapsoverføringen foregår ofte via utveksling av taus kunnskap, som kan føre til inkrementelle innovasjoner (Fitjar et al., 2016).

Forbedret infrastruktur kan føre til vekst gjennom omfordelingsinvesteringer i regioner, i større grad enn nyskapt vekst. Infrastrukturinvesteringer som for eksempel bidrar til økt tilgjengelighet, kan forbedre mulighetene for økt sysselsetting i området. På den ene siden konkurranseelementet gjennom forbedret infrastruktur skade noen aktiviteter, og på den andre siden kan andre regioner tjene på et utvidet markedsområdet. Brokelandsheia i Agder er et eksempel på at infrastrukturinvesteringer skapte en omfordelingseffekt ved utbygging av E18. Utbyggingen av veitraseen førte til nye muligheter, og kommunen kunne etablere handelsvirksomhet på Brokelandsheia. Mulighetene åpnet opp for et nytt kundegrunnlag der både lokale og veifarende kunder var en del av kundegrunnlaget. Dette har i senere tid ført til vekst for næringslivet på Brokelandsheia, og har hemmet utviklingen for næringslivet i Gjerstad sentrum (Engebretsen & Gjerdåker, 2012).

Problemstillingen i denne oppgaven er hvorfor skjer det vekst og utvikling (næringsutvikling) ved noen knutepunkter langs E18, og hvilke ringvirkninger skaper dette for eksisterende næringsliv (i kommunen)?

For å besvare problemstillingen vil oppgaven redegjøre for relevant teori i teoridelen, og teoridelen oppsummeres i et analytisk rammeverk. Det analytiske rammeverket vil representere det teoretiske utgangspunktet for analysen. Etter teoridelen vil oppgaven vil oppgaven presentere kapittelet «kontekst og metode». Hensikten til delkapittelet med kontekst er at leseren skal få innsikt i casene Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen før analysen. I delkapittelet med metode forklarer og begrunner jeg de metodiske valgene i oppgaven. Etter kontekst og metode, har oppgaven en analysedel for å besvare problemstillingen. I analysen anvender jeg de empiriske funnene fra datainnsamlingen, og funnene blir drøftet i sammenheng med det teoretiske utgangspunktet for oppgaven. Analysedelen vil besvare

problemstillingen i oppgaven, og besvarelsen av problemstillingen foregår ved å besvare fem forskerspørsmål. Til slutt i oppgaven vil konklusjonen inneholde resultatene fra analysen, og relevansen til det analytiske rammeverket vil bli vurdert.

2 Teori

Teoridelen i denne oppgaven vil omhandle lokaliseringsteori knyttet til både industrielle virksomheter og tradisjonell servicenæring. Denne type lokaliseringsteori er valgt for å gi en teoretisk forståelse for hvorfor bedrifter er lokalisert der de er. Denne typen teori strekker seg tilbake til tidlig på 1900-tallet, så underveis i teoridelen vil det også gis innblikk i aktualiteten til de klassiske lokaliseringsteoriene i dag. Videre vil det bli presentert en selvstendig inndeling av bedrifter, som i denne oppgaven brukes for å kategorisere ulike virksomheter, og som skal gjøre oppgaven mer oversiktlig. Etter dette vil teoridelen beskrive fem dimensjoner av nærhet, og hvilke behov de kategoriserte virksomhetene har for ulike typer nærhet. Det vil i teoridelen redegjøres for betydningen av de forskjellige dimensjonene av nærhet for innovasjon kunnskapsutvikling.

Til slutt i teoridelen presenteres en oppsummering av teorien, og et analytisk rammeverk som er tiltenkt å gi en oversiktlig forståelse over hvordan teori og kategoriseringen av virksomhetene henger sammen.

2.1. Lokaliseringsfaktorer

2.1.1. Lokaliseringsteori for industrielle virksomheter:

Klassisk lokaliseringsteori kan bidra til å forklare bakgrunnen for aktuelle lokaliseringssteder til økonomiske virksomheter. Teorien til Alfred Weber handler i stor grad om industriell vareproduksjon, Walter Christaller sin teori fokuserer på tradisjonell servicenæring, og von Thünen skriver om anvendelse av jordbruksjorden (Nordgreen, 1997). Det vil forekomme en relativt grundig gjennomgang av de to førstnevnte lokaliseringsteoretikerne, mens teorien til von Thünen vil kun bli nevnt i korte trekk på grunn av liten relevans for oppgaven.

Alfred Weber, en sentral grunnlegger av klassisk lokaliseringsteori, viser til transportkostnader, arbeidskraftkostnader og samlokaliseringseffekter som tre hovedfaktorer for lokalisering. Med lokaliseringsfaktorer menes en grundig avgrenset fordel angående økonomisk aktivitet, når denne gjennomføres på et utvalgt sted. Transportkostnader handler om inntak og forsendelser av både råvarer og ferdigprodukter for virksomheter som driver med industriproduksjon. Virksomheters transportkostnader vil variere ut ifra avstand og

transportmidlets egenskaper for råmaterialetransport fra opphavssted og ferdigprodukttransport til markedet. Arbeidskraftkostnader er en lokaliseringsfaktor som handler om ulike arbeidskostnader tilknyttet lokalisering av virksomheter. Ved å forstå transportkostnadsfaktoren som en ideell og grunnleggende faktor for transportmessig produksjonsinnretning for virksomheter, danner dette et grunnmønster som arbeidskraftkostnadsfaktoren skaper et avvik i sammenheng med dette grunnmønsteret. Avviket kan oppstå ved å lokalisere produksjonsvirksomheter for å optimalisere reduksjon av arbeidskraftkostnader. Agglomerasjon på sin side, dreier seg om geografisk samlokalisering av like og relaterte virksomheter. Agglomerasjonseffekter kan også danne et annet avvik fra grunnmønsteret ved å lokalisere produksjonsvirksomheter ut ifra best mulig agglomerasjonseffekt (Sjøholt, 2006).

Weber mener at den beste lokaliseringen eksisterer der kostnadene kan minimeres. Det kostnadsorienterte fokuset i Webers lov, har i senere tid møtt kritikk. I Webers lov er som nevnt transportkostnader av grunnleggende påvirkning for virksomheters lokalisering, og her vil avstand og vekt for produksjonsindustrier variere ut ifra råvarenes, eller kalt innsatsfaktorer, art og lokalisering. Innenfor Webers lov regnes transport av råvarer innenfor transportfaktoren, og Weber skiller mellom ubikvitære og lokaliserte materialer. *Ubikvitære* materialer forekommer overalt, og de *lokaliserte* materialene fungerer som rene og grove materialer. De rene materialene påvirker produksjonen uten vekttap, og de grove materialene reduserer en viss andel av vekten gjennom produksjonsprosessen. De ubikvitære materialene gir vektøkning i produksjonen, og trekker ofte lokaliseringen til markedet der arbeidskostnadene er konstante. Der lokaliserte materialer foregår med vekttap, trekkes lokaliseringen mot råvarekilden (Sjøholt, 2006).

Der det oppstår lokalisering av produksjonsvirksomheter på bakgrunn av arbeidskraftkostnader, argumenterer Sjøholt (2006) for at det skapes et avvik fra den transportorienterte lokaliseringsfaktoren. Steder med lavere arbeidskraftkostnader enn andre lokaliseringpunkter vil være attraktivt for virksomheter innenfor gitte industrier, og samtidig må besparelsen av arbeidskraftkostnadene være større enn økningen i transportkostnadene for at det skal være lønnsomt (Sjøholt, 2006). Den metodiske tilnærmingen til Weber var å isolere en faktor, og deretter se hvordan nylokalisering som fenomen varierte gjennom å tilskrive den isolerte faktoren forskjellige verdier og samtidig holde andre faktorer konstante. Over tid har dette betyd at tilfeller der hovedfaktoren mister sin aktualitet som en konsekvens av endrede

forhold, som for eksempel ved teknologisk utvikling, så vil de andre faktorene potensielt sett få økt betydning og kan åpne opp for at nye og aktuelle faktorer oppstår (Sjøholt, 2006).

Videre sier Sjøholt (2006) at agglomerasjon også kan føre til avvik fra transportkostnader som et generelt grunnmønster for lokalisering. Agglomerasjonsfordeler som kan oppstå ved tett og lokal forekomst av virksomheter med et teknisk apparat som tilsier tilgang på et felles hjelpeapparat og kapasitet til å opprettholde en offentlig infrastruktur, samt fordeler med felles infrastruktur på grunn av kobling mellom virksomheter i en produksjonsprosess som komplementerer hverandre. Weber er også åpen for at flere små virksomheter i en tett lokal forekomst, totalt sett kan bidra til stordriftseffekt (Sjøholt, 2006).

2.1.2 Kritikk av Weber

Sjøholt (2006) påpeker at Weber har mottatt kritikk for å ha et sterkt kostnadsorientert fokus, og for at teorien vektlegger lokalisering gjennom enkeltvirksomheters og enkeltpersoners beslutninger, selv om lokaliseringsbeslutninger mer fordelaktig kan vurderes ut ifra en større sammenheng. Blant annet innebærer den strukturelt større virkeligheten at dagens samfunn består av kontinuerlig endringer, som for eksempel teknologiske endringer. De organisasjonsmessige endringene, blant annet på bakgrunn av ny informasjonsteknologi, har ført til en større vektlegging av fleksibel produksjon og en viss vertikal desintegrasjon. Slike oppløsningstendenser av den tradisjonelle organisasjonen, har skapt betydning for en ny type av integrasjon, som kan kjennetegnes ved nettverk. Slike tendenser kan vektlegge behovet for nærhet til leverandører og andre samarbeidspartnere i industrilokaliseringen, og ikke bare reduksjon av transaksjonskostnader (Sjøholt, 2006). På tross av kritikken, kan agglomerasjonseffektene til Weber anses som et sådd frø fra år 1909, siden de senere årene har ført til en ny dynamisk tilnærming av lokaliseringsforståelsen. Den mer dynamiske tilnærmingen handler om at elementer som innovasjon og kunnskap får større plass i lokaliseringsbeslutninger, samt at fleksibel produksjon og nærhetsbehov i nyere tid har tilført nye dimensjoner og økt validiteten til agglomerasjonsfordeler i næringslivet (Sjøholt, 2006). Samtidig kan den nye dynamikken, noe paradoksalt med tanke på kritikken av teorien til Weber, forsterke fordelene med agglomerasjon. Agglomerasjon kan medføre et utviklingspotensial, og fungere som rammeverk for næringslivets læringsprosesser (Sjøholt, 2006). I tillegg blir ikke variabler som etterspørsel og mulig fortjeneste anvendt i teorien til Weber, og for det helhetlige bilde av lokalisering kan det være behov for å supplere

lokaliseringsfaktorer bestående av kostnadsminimering, samt maksimering av tilfredsstillende fortjeneste, noe som kan øke generaliteten (Sjøholt, 2006).

2.2. Fra agglomerasjon til regionale næringsklynger

Ifølge Reve og Sasson (2012) bygger næringsklynger videre på industrielle agglomerasjoner, som har blitt presentert under lokaliseringsteorien til Alfred Weber. I den sammenheng kan industrielle virksomheter som er geografisk samlokalisert, oppnå fordeler ved at den geografiske nærheten til andre virksomheter reduserer kostnader for bedrifter, kontra om bedrifter ikke er samlokalisert med andre lignende og relaterte bedrifter. Næringsklynger kan bidra til at samlokaliserte bedrifter oppnår kunnskapsmessig drahjelp gjennom overføring av kunnskap mellom næringsklyngenes medlemmer, og at aktørene i en næringsklynge reduserer kostnader gjennom en felles infrastruktur (Reve & Sasson, 2012). Weber anvendte som nevnt transportkostnader som den mest sentrale dimensjonen ved lokalisering av industrielle virksomheter, og samlokalisering og agglomerasjonsfordelene ble sett på som et avvik fra grunnmønsteret med transportkostnader. Dermed kan samlokalisering ha fått en større betydning som lokaliseringsfaktor, sammenlignet med betydningen samlokalisering hadde for omtrent 100 år siden.

I moderne tid kjennetegnes den globale økonomien ifølge Porter (1998), som mer dynamisk. Det mer dynamiske næringslivet har ført til at virksomheter kan kompensere for diverse ulemper tilhørende kostnader som følge av geografisk beliggenhet, siden konkurransefordeler i dag kan handle mer om å anvende innkjøp av ressurser på en mer produktiv måte, gjennom kontinuerlige innovasjoner. Porter (1998, s. 78) beskriver en klynge på følgende måte: "Clusters are geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field".

Ut ifra denne definisjonen er klynger en sammenkobling av virksomheter og institusjoner som er geografisk konsentrert rundt et bestemt felt eller bransje. Ifølge Porter (1998) bidrar klynge som fenomen til en ny måte å tenke om lokalisering, og klynger kan være et interessant paradigme som utfordrer den ordinære tilnærmingen om hvordan virksomheter skal konfigureres, hvordan institusjonelle aktører som høyskoler og universiteter kan være bidragsytere for å skape konkurransefordeler, og hvordan regjeringer kan stimulere til velstand og økonomisk utvikling. En klynge omfatter et spekter av koblede virksomheter og andre enheter. Virksomhetene i en klynge kan være fra ulike næringer, noe som kan styrke konkurransedyktigheten til de involverte virksomhetene. Aktørene i en klynge kan for eksempel bestå av leverandører som bidrar med spesialiserte maskiner, komponenter og tjenester. Klynger kan også ofte bestå av produsenter som besitter komplementære produkter,

og som innehar en relatert kobling til selskaper i diverse bransjer gjennom den teknologien, kompetansen og ferdighetene som eksisterer i en klynge. Noen klynger har også kobling til institusjoner, som for eksempel universiteter, yrkesrettet utdanning og handelsorganisasjoner. Slike institusjoner kan tilføre spesialisert utdanning, forskning, informasjon og teknisk støtte (Porter, 1998).

Ifølge Porter (1998) medfører lokaliseringsbeslutninger implikasjoner for virksomheter og klynger, siden dette er en strategisk og viktig avgjørelse for framtiden. Globalisering, endringer i kommunikasjonsverktøy og mer effektiv transport har ført til at flere virksomheter har valgt lokasjoner med lavere skatter og arbeidskraftkostnader. Fordelene med de lavere kostnadene kan på en måte være noe illusorisk, siden slike fordeler kan mangle tilstrekkelig kvalitet på infrastruktur og potensialet for innovasjonsaktiviteter og produktivitet ikke er like enkelt regne ut sammenlignet med hva klynger kan spare gjennom reduserte kostnader. Videre påpeker Porter (1998) at opprettholdelse av en kontinuerlig konkurransevne, så vil innovasjon spille en sentral rolle for lokalisingsvalget for tilhørende virksomheter og klynger. Dermed argumenterer Porter (1998) for at også "hjemmebaserte" aktiviteter i en klynge bør medregnes i lokaliseringsbeslutninger. De hjemmebaserte aktivitetene kan være forskningsbaserte aktiviteter, strategisk utvikling og nye eller forbedrede prosesser og produkter som foregår i en klynge. I denne sammenheng kan det være essensielt å foreta lokaliseringsbeslutninger i et større bilde, ved å vurdere både fordelene ved kostnadsreduksjoner og innovasjonspotensialet ved å tilhøre en klynge (Porter, 1998). Næringsklynger kan skape forbedret konkurransekraft for enkeltbedrifter som er involvert i næringsmiljøet. Dermed kan lokalisingsvalget påvirke om bedrifter lykkes eller ei. Den økte konkurransekraften fra næringsklynger kan komme fra å være lokalisert et sted der bedrifter får tilgang på kompetanse og kapital, samt ved å delta i et læringsmiljø som fremmer innovasjon og kontinuerlige forbedringer. Særlig gjelder dette virksomheter innenfor kunnskapsbaserte næringer (Reve & Sasson, 2012). Derav vil selskaper med fokus på kunnskapsutvikling og innovasjon, basere lokalisingsvalget ut ifra næringsklynger med høy konsentrasjon av kompetanse. Og bedrifter som fokuserer på at produksjonskostnader skal minimaliseres, vil foretrekke å lokalisere seg på steder hvor bedriften kan være monopolist på et arbeidsmarked (Reve & Sasson, 2012).

2.3. Lokaliseringsteori for servicenæringer:

Innenfor den klassiske lokaliseringsteorien, omhandler Walter Christaller sin teori om lokalisering av servicenæringer. Lokaliseringsteorien til Christaller omhandler blant annet sentralstedteorien. Et *sentralsted* kan ifølge Christaller forstås som de tettstedene der det tilbys en viss mengde tjenester og varer til flere mennesker enn kun de menneskene som lever og bor på selve tettstedet (Nordgreen, 1997). Teorien tar sikte på å angi hvordan sentralsteder under gitte forutsetninger, plasserer seg geografisk (Lundqvist, 2006). Varehandel er sentralt i Christaller sin teori, og ble bygd på begrepene terskel og rekkevidde. *Terskel* handler om den minimumsetterspørselen som bidrar til at virksomheten klarer å overleve ved å selge en konkret vare alene. I de tilfellene etterspørselen er lavere enn terskelen, vil det føre til at den totale omsetningen blir for lav til at virksomheten evner å overleve økonomisk (Nordgreen, 1997). Markedsområdet for minimumsetterspørselen som bør være tilstede, kan kalles for varens terskelverdi (Lundqvist, 2006). *Rekkevidde* i denne sammenheng vil si den maksimale avstanden forbrukere er villige til å reise for å få tak i en bestemt vare (Nordgreen, 1997). De faktorene som er knyttet til rekkevidden er reisekostnader, pris på varer og menneskenes tilbøyelighet for å reise (Lundqvist, 2006). Terskel og rekkevidden vil variere ut ifra det enkelte produktet. Der virksomheter selger varer som mennesker bruker ofte, for eksempel dagligvarehandel, vil virksomheten ha lavere terskel. Der tjenestenæringen omhandler produkter som blir brukt sjeldent eller noe få mennesker bruker, for eksempel teater eller finanstjenester, vil terskelen være høyere. Frie markeder fører til lavere etterspørsel når avstanden til et produkt øker, og dermed vil det være et grensesnitt i betraktning av avstand og etterspørsel. Det vil si at etterspørselen kan opprettholde nytten ved å skaffe seg et produkt, når grensenytta er større enn grensekostnadene som medfører i varehandelen (Nordgreen, 1997). På denne måten blir begrepet terskel et bilde på minste omsetningsbehov, for at virksomheter ikke skal oppnå underskudd. For de sentralstedene som har større rekkevidde enn terskel, vil det si at virksomhetene innehar et potensial for å gå med overskudd. De sentralstedene som har lik rekkevidde og terskel, kan i best fall oppnå et balansert regnskap. Og handelsvirksomheter på de stedene som har høyere terskel enn rekkevidde, vil gå med underskudd (Nordgreen, 1997). Hver enkelt vare eller tjeneste vil ha ulik rekkevidde og terskel. En av faktorene for variasjonen er blant annet behovet for produktet, som henger sammen med prisen og hvor nødvendig dette produktet er for forbrukerne. Blant annet kan basisvarer som brød, melk, kjøttvarer og grønnsaker være nødvendige produkter for forbrukere, og på den andre siden trenger ikke champagne og russisk kaviar være helt nødvendig. I dette tilfelle vil brød, melk, kjøttvarer og grønnsaker ha

lavere rekkevidde og terskel enn russisk kaviar og champagne. En annen faktor som påvirker terskel og rekkevidde til produkter er hyppigheten for behovet til produktene. For eksempel så vil forbrukere ha hyppigere behov for brød og melk, enn salt og pepper. Salt- og pepperprodukter har høyere terskel og rekkevidde enn melk- og brødprodukter (Nordgreen, 1997). Ifølge Sjøholt (2006) kan den geometriske modellen til Christaller på den positive siden gi en pedagogisk verdi, og de generelle delene i teorien hans kan anses som akseptert. I tillegg gir modellen en rigid illustrasjon av virkeligheten, noe teorien hans er blitt kritisert for i ettertid. Samtidig går det an å stille spørsmål hvor relevant rekkevidden er, angående serviceaktiviteter langs E18.

2.3.1. One-stop shopping

Teorikapitlet har tidligere presentert samlokalisering og agglomerasjonsfordeler for industrielle virksomheter, gjennom lokaliseringsteorien til Alfred Weber.

Han, Mihaescu, Li og Rudholm (2018, s. 176) peker på at samlokalisering av virksomheter innenfor detaljhandel, kan føre til et fenomen kalt «one-stop shopping». One-stop shopping dreier seg om samlokalisering av detaljvirksomheter med geografisk nærhet, kan bidra til at en forhandler oppnår økt kundebase, samt økning av salgstallene. Fenomenet kan oppleves som en detaljhandelsklynge, detaljhandelsområde eller kjøpesenter, som inneholder forhandlere med komplementerende vareutvalg og der kundebasen tiltrekkes av å minimere kostnadene av ønskede produkter (Han et al., 2018). På denne måten kan samlokalisering og one-stop shopping være en mulig lokaliseringsfaktor for detaljvirksomheter, siden virksomheter kan oppnå økt kundebase og aktivitet, i motsetning til å være lokalisert med større geografisk avstand til virksomheter som innehar komplementerende vareutvalg.

2.4. Kategorisering av virksomheter

Teorikapitlet har til nå vært innoom ulike lokaliseringsfaktorer for både bedrifter i servicenæringer, og for industrielle virksomheter. Ut ifra teorien vil lokaliseringsfaktorer dreie seg om minimalisering av kostnader, være en del av et næringsmiljø og geografisk lokasjon basert på virksomheters terskel og rekkevidde. Basert på teorien til Alfred Weber, kan det tyde på at industrielle virksomheter lokaliserer seg der kostnader for frakt og transport er lavest, og at andre lokaliseringer kun blir valgt dersom kostnadene en sparer på arbeidskraft eller agglomerasjonsfordeler vil minske det totale kostnadsbildet for den enkelte industrielle virksomheten. I tillegg viser Porter (1998) og Reve og Sasson (2012) at virksomheter i større

grad bør vurdere fordelene ved å lokalisere seg i nærheten av et næringsmiljø, som øker virksomheters kontinuerlige muligheter for å være konkurransedyktige, få tilgang på mer kunnskap, samt oppnå kontinuerlige innovasjoner. Ekstra relevant for servicenæringer er teorien til Walter Christaller. Ut ifra tankegangen til tyskeren bør virksomheter innenfor servicenæringer lokalisere seg slik at en virksomhet har den etterspørselen som behøves for å oppnå terskelverdien til virksomheten. Samtidig bør virksomheter lokalisere seg der de innehar en rekkevidde som overgår terskelverdi og som potensielt kan føre til at virksomheten kan oppnå et overskudd i regnskapet. Fenomenet one-stop shopping kan innenfor handelsvirksomheter, virke som et supplerende vurderingskriterie i jakten etter den rette lokasjonen innenfor servicenæringer, der lokasjonsvalget kan vurderes ut ifra fordelene ved geografisk nærhet av virksomheter med et komplementerende vareutvalg. Ut ifra de ulike lokaliseringsfaktorene som er presentert i teorikapitlet, så virker det relevant at virksomheter har diverse nærhetsbehov. Ifølge Boschma (2005, s. 61) kan ulike former for nærhet påvirke innovasjon og interaktive læringsprosesser. Det kan være viktig å huske på ifølge Boschma (2005) at både for mye og for lite nærhet kan ha negativ effekt, og problemer med lock-in kan oppstå. Derfor vil det noe senere i teorikapitlet presenteres hvilke typer nærhetsbehov som er relevant for ulike typer virksomheter.

For at fortsettelsen av oppgaven skal opprettholde en rød tråd, vurderer jeg det slik at en selvstendig inndeling/kategorisering av virksomheter må være tilstede. Inndelingen bærer preg av sammenheng med hvilken type virksomhet det angår, samt hvilke lokaliseringsfaktorer som anses som mest sentral basert på den teorien som er presentert så langt i oppgaven. Kategori 1 gjelder *standardisert service*, som gjelder bensinstasjoner, dagligvarer, varehandel og attraksjoner. Kjennetegnet på kategori 1 er at de ønsker å tiltrekke kunder. Kategori 2 omhandler *standardiserte virksomheter innen industri og lager*, og eksempler på dette er leverandører, lager og grosister. Virksomheter fra kategori 2 ønsker først og fremst å lokalisere seg et sted som fører til korte transportavstander til sine kunder og samarbeidsaktører. Kategori 3 angår *service og industri med behov for innovasjoner*. Eksempler på virksomheter i kategori 3 er virksomheter som har fokus på innovasjon og prosess og produkt-utvikling. Virksomheter innenfor kategori 3 ønsker i større grad, sammenlignet med virksomheter i kategori 1 og 2, å delta og være i nærheten av et næringsmiljø som tilfører kunnskapsflyt som er nødvendig å for å være konkurransedyktig og innovativ i et marked preget av endring.

Umiddelbart kan det argumenteres for at både kategori 1 og 2 har behov for innovasjoner, her går skillet fra kategori 3 til kategori 1 og 2 på at næringsmiljø er en mer sentral

lokaliseringsfaktor for virksomheter i kategori 3, enn lokaliseringsbeslutninger med bakgrunn i å tiltrekke kunder eller å ha korte transportavstander.

Oppgaven vil videre gå nærmere inn på nærhetsaspektet, og der argumenteres det for hvilke nærhetsbehov de ulike kategoriene har behov for.

2.5. 5 dimensjoner ved nærhet

Boschma (2005) peker på fem dimensjoner ved nærhet. Disse dimensjonene er geografisk, organisatorisk, institusjonell, sosial og kognitiv nærhet. Kunnskapsutvikling, læring og absorpsjonskapasitet er kritiske og interessante elementer for regioner og virksomheters konkurransefortrinn (Boschma, 2005). Sentralt for *kognitiv nærhet* er at virksomheters kunnskapsbase påvirker evnen til å absorbere ny kunnskap, og at den kognitive nærheten til andre kunnskapsbaser skal gi muligheter og grunnlag for å forstå og kommunisere om innholdet i ny kunnskap og felles kunnskapsutvikling. På denne måten er kognitiv nærhet essensielt for innhenting av ny kunnskap. I de tilfellene der virksomheters kunnskapsbaser i stor grad ligner på hverandre, kan dette skape begrensede forbedringsmuligheter for kunnskapsutviklingen. Dette henger sammen med at læring og kunnskapsutvikling ofte består av å kombinere komplementære og heterogene ressurser innenfor og mellom virksomheter. Det bør nevnes her at mennesker og virksomheter med lignende kunnskapsbase kan lære fra hverandre, samt dra fordeler av effektiv kommunikasjon, derimot kan forutsetningene for utvikling av egen kunnskapsbase være gunstigere om denne linkes til en noe mer heterogen kunnskapsbase. Kognitiv lock-in er et annet argument for at de bør eksistere en viss kognitiv distanse innenfor og mellom virksomheter. Ved at virksomheter holder fast ved tidligere «suksessoppskrifter» eller andre vaner og rutiner, kan dette føre til fortsettelse av organisatoriske aktiviteter som har blitt overflødige med tiden, og utelukkelse av ny teknologi og nye markedsmuligheter. I denne sammenheng kan påvirkningen av kognitiv lock-in i innovasjonsprosesser, påberope et krav om åpenhet, nysgjerrighet og tilgang til nye kunnskapskilder. På den andre siden kan for mye kognitiv distanse føre til at absorpsjonskapasiteten ikke er tilstrekkelig for å tilegne seg ny kunnskap og utvikle kunnskap med andre aktører. Stor kognitiv distanse kan for eksempel forekomme i interaksjon med kunnskapskilder som besitter spesialisert kompetanse, noe som kan hemme mulighetene for læring og effektiv kommunikasjon. Oppsummert vil noe kognitiv nærhet være nødvendig for kommunikasjon og absorbering av ny kunnskap, og for mye kognitiv nærhet kan føre til lock-in og begrensninger for potensialet til kunnskapsutviklingen (Boschma, 2005).

Basert på Boschma (2005) er kognitiv nærhet viktig for interaktive læringsprosesser og innovasjonsevnen til virksomheter. Ut ifra denne forståelsen vil kognitiv nærhet være ekstra relevant for virksomheter i kategori 3, siden næringsmiljøet er en sentral lokaliseringsfaktor. Dermed kan kognitiv nærhet til et næringsmiljø bestående av komplementerende kunnskapsbaser, der kunnskapsflyten foregår med viss kognitiv avstand, samt ikke for stor avstand, innvirke som et viktig nærhetsbehov for virksomheter i kategori 3. Her kan det påpekes at virksomheter som besitter spesialisert kunnskap, eller for eksempel rådgivende ingeniørtjenester med en kunnskapsbase som tilfører noe helt nytt i kunnskapsflyten, kan inneholde for stor kognitiv avstand for at den kan virke fremmede og oppleves som et tilfredsstillende nærhetsbehov for virksomheter med en ganske ulik kunnskapsbase i samme næringsmiljø. Dermed kan det virke essensielt at næringsmiljøet som lokaliseringsfaktor, bør inneholde en kognitiv nærhet der kunnskapsbasen til egen virksomhet kan relateres, og dermed at kunnskapsflyten er forståelig, overførbar og muligheten for å utnytte kunnskapsflyten til virksomhetens egen fordel.

Videre påpeker Boschma (2005) at *organisatorisk nærhet* kan påvirke den interaktive læringen gjennom den praksisen som foregår innenfor og mellom virksomheter. Utfordringen med organisatorisk nærhet kan være koordinasjonen av de mangfoldige kunnskapsbaser ulike aktører besitter innenfor og mellom virksomheter. I denne sammenheng kan nettverksforbindelser til andre kunnskapsbaser bidra til overføring og utveksling av kunnskap. Organisatorisk nærhet handler om de interne og eksterne relasjonene en organisasjon besitter. Lite organisatorisk nærhet kan for eksempel tilsi selvstendige avdelinger og løse tilkoblinger til andre nettverk, og eksempler på stor grad av organisatorisk nærhet kan være mer hierarkisk organisasjonsstruktur og tette nettverksrelasjoner. Formulert på en annen måte eksisterer det stor grad av autonomi og fleksibilitet på den ene siden, og på den andre siden eksisterer det mer kontroll og nettverksrelasjoner til faste omgangskretser. For mye organisatorisk nærhet kan ifølge Boschma (2005) blant annet føre til tette og etablerte nettverksrelasjoner som forhindrer tilgangen til nye og gunstige kunnskapskilder, hierarkisk styring uten tilbakemeldingsmekanismer som belønner nye ideer, og mangel av fleksibilitet i innovasjonsprosesser på bakgrunn av kontrollerte styringsmekanismer og tilknytning til allerede etablerte nettverksrelasjoner. På den andre siden kan for lite organisatorisk nærhet bære preg av behov for mer kontroll. For eksempel mer autonomi og løstkoblede nettverksrelasjoner kan skape forbindelser til interne, eksterne og komplementerende kunnskapsbaser gjennom en mer desentralisert organisasjonsstruktur. Denne praksisen kan

føre til tilgang på ny kunnskap. Samtidig kan det i innovasjonsprosesser være et behov for noen sentraliserte mekanismer, som sørger for å kontrollere koordinasjonen og samle de forskjellige avdelingene for å integrere den nye kunnskapen slik at den blir en del av de organisatoriske rutinene (Boschma, 2005).

Standardisert service i kategori 1 kan i denne sammenheng særlig ha behov for organisatorisk nærhet mellom avdelingene i et konsern. For eksempel vil varehandel og dagligvarebutikker ha behov organisatorisk nærhet i form av styring og kontroll for at enkeltbutikker opererer i tråd med de øvrige butikkens rutiner, vareutvalg, tilbud og service. Standardisert industri og lagervirksomhet, vil også ha behov for relativt stor grad av intern organisatorisk nærhet når arbeidsoppgavene er rutinepreget og standardisert. Samtidig vil det være for primitivt å si at virksomheter innenfor kategori 1 og 2 ikke vil ha behov for en viss grad av liten organisatorisk nærhet, da konkurransen med andre virksomheter vil kreve endringer og utvikling for å ikke bli utkonkurrert på for eksempel pris. For eksempel kan virksomheter innenfor logistikk ha behov for å effektivisere driften, og dermed kan nettverksrelasjoner til virksomheter innenfor samme bransje eller relaterte bransjer skape nettverksrelasjoner som stimulerer interaktiv læring for å effektivisere eller optimalisere driften i større grad enn stor vektlegging av organisatorisk nærhet. Virksomheter innenfor kategori 3 som har et stort behov for innovasjoner, kan ha et eksternt fokus som går ut på å knytte nettverksforbindelser til komplementerende kunnskapsbaser, samt ha en mer desentralisert organisasjonsstruktur. Som Boschma (2005) er innpå, så kan virksomheter med for lite organisatorisk nærhet ha utfordringer med koordinasjonen av mangfoldige kunnskapsbaser, så dermed kan virksomheter innenfor kategori 3 behøve sentraliserte mekanismer som bidrar til å koordinere både den eksterne og interne kunnskapsflyten.

Ifølge Boschma (2005) handler *sosial nærhet* om sosiale relasjoner mellom aktører på mikronivå. Eksempler på dette er tillitsforhold gjennom vennskap og erfaringer. Et tillitsforhold mellom aktører kan ha positiv effekt på innovasjonsprosesser ved at det fremmer utvekslingen av taus kunnskap gjennom de sosiale relasjonene. For mye sosial nærhet kan eksistere i relasjoner med stor grad av lojalitet og emosjonelle bånd, og kan hemme innovasjonsutvikling ved at de sterke sosiale relasjonene fører til mer rigide nettverk og etablerte arbeidsmønstre som er vanskelig å bryte ut av. For eksempel vil mer lukkede sosiale nettverk være mindre åpne for nye ideer, og eksterne entreprenører eller konsulenter. På den andre siden vil for lite sosial nærhet kunne hemme interaktiv læring i innovasjonsprosesser gjennom mangel på forpliktelse og tillit (Boschma, 2005).

Geografisk nærhet har potensiale til å stimulere sosial nærhet, siden korte avstander kan fremme tillitsforhold og sosial interaksjon. Geografisk nærhet kan i denne sammenheng være agglomerasjoner, og agglomerasjonseffekten kan kompensere for negative aspekter ved sosial nærhet. Årsaken til denne mulige kompensasjonen er at agglomerasjon kan bidra til å redusere sterke bånd gjennom geografisk tilstedeværelse av et bredt utvalg av potensielle relasjonelle forbindelser, som igjen kan skape tilgang til aktører utenfor virksomhetens tilhørende region. Derav kan for mye sosial nærhet oppstå i områder med fravær av agglomerasjon (Boschma, 2005).

Siden Boschma (2005) påpeker at mye sosial nærhet som emosjonelle bånd og sterk lojalitet kan virke hemmende for innovasjonsprosesser, kan det tyde på virksomheter i kategori 3 behøver sosial nærhet i form av relasjoner og nettverksforbindelser som ikke har for sterk tilknytning og kjennetegnes med åpenhet til nye nettverksforbindelser. Samtidig vil noe sosial nærhet kunne virke fremmende for virksomheter innenfor samtlige tre kategorier, siden positive tillitsforhold kan bidra til mer utveksling av taus kunnskap.

Institusjonell nærhet omhandler det institusjonelle rammeverket på et makronivå (Boschma, 2005, s. 67). Boschma (2005) påpeker at institusjoner innebærer blant annet verdier, normer, lover og regler som medfører regulerende samhandling og relasjonelle forbindelser mellom individer og virksomheter. Institusjoner kan innvirke som motstridende eller støttende mekanismer for innovasjon, interaktiv læring og kunnskapsflyt. North (1994, s. 360) beskriver funksjonen til institusjoner slik: «Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction». North (1994) anser at samspillet mellom institusjoner og organisasjoner er med på å forme en institusjonell evolusjon av økonomien. I denne sammenhengen karakteriserer North (1994) at institusjoner fungerer som spilleregler i et økonomisk perspektiv, og at entreprenører og organisasjoner er spillerne. Boschma (2005) påpeker at for mye institusjonell nærhet kan føre til lock-in og institusjonell treghet. Lock-in kan oppstå på bakgrunn av at det institusjonelle systemet fungerer som et hinder for nykommere, nye ideer og nye innovasjoner. Dette skjer siden institusjonene blir for rigide, for å kunne støtte nye ideer og nyetableringer av virksomheter. Institusjonell treghet kan oppstå når innovasjonsutviklingen har behov for å rekonfigurere eller bygge opp ett nytt institusjonelt system. For lite institusjonell nærhet kan hemme kollektiv innovasjon og handlinger ved svake formelle institusjoner, og mangel på felles verdisett og sosialt samhold (Boschma, 2005). Boschma (2005) påpeker at det kan være vanskelig å se for seg hvordan et slags ideelt institusjonelt system skal fungere i praksis uten for mye og for lite institusjonell

nærhet. Samtidig nevner Boschma (2005) at noen sentrale faktorer vil være å balansere mellom institusjonell stabilitet, åpenhet og fleksibilitet. Stabilitet kan bidra til å redusere opportuniste og usikkerhet, åpenhet kan skape muligheter for nykommere og fleksibilitet kan bidra til et mer tilpasningsdyktig institusjonelt system. Det er også viktig å verne om maktbalansen slik at store organisasjoner og institusjonelle aktører ikke kontrollerer det institusjonelle systemet slik at institusjonene fungerer kun for deres eget beste (Boschma, 2005).

Siden North (1994) ser på institusjoner som spilleregler i et økonomisk perspektiv, og Boschma (2005) påpeker at for mye institusjonell nærhet kan føre til negativ lock-in og hemme nyetableringer, så vil virksomheter i kategori 3 trenger en institusjonell nærhet som tilsier mindre rigide reguleringer og flere støttende reguleringer som stimulerer tiltrengt kunnskapsflyt og samhandling blant aktører i næringsmiljøet som er nødvendig for virksomheter i kategori 3. Samtidig vil det være sentralt som Boschma (2005) påpeker at det det institusjonelle systemet evner å balansere med å være et stabilt og støttende system for det eksisterende næringslivet, i tillegg til å være åpent for nyetableringer og være fleksibelt nok til å rekonfigurere det institusjonelle systemet for framtidig næringsliv.

Videre utyper Boschma (2005) at *geografisk nærhet* dreier seg om den romlige og fysiske distansen mellom økonomiske aktører. Det kan være av betydning å huske på at geografisk nærhet ikke er en forutsetning for å skape interaktiv læring, og ofte må geografisk nærhet kombineres med andre former for nærhet. For eksempel kan ulike former av kognitiv nærhet påvirke utbytte av geografisk nærhet til andre virksomheter. Dersom de kognitive avstandene er for små eller for store, kan de geografiske fordelene forsvinne dersom absorpsjonskapasiteten ikke er tilpasset kunnskapsflyten til de andre virksomhetene eller individene. Dermed kan geografisk nærhet ifølge Boschma (2005) anses å være en komplementerende faktor i samhandling med andre former for nærhet, og ikke en nødvendighet i dag med bakgrunn av den økende graden av digitaliserte løsninger. Derimot kan det eksistere sosiale nettverk ut ifra geografisk nærhet, og virksomheters handlingskraft kan forekomme som et resultat av felles samhandling blant lokale aktører. I denne sammenheng vil kunnskapsflyten dra nytte av samlokaliserte bedrifter, og som tyder på at geografisk nærhet kan være en nødvendighet for å delta i slike nettverk. Litt mer generelt forklarer Boschma (2005) at geografisk nærhet kan bidra som en komplementerende faktor for å styrke kognitiv, sosial, organisatorisk og institusjonell nærhet. For eksempel kan geografisk nærhet lede til mer uformelle relasjoner, og det kan være tillitsbyggende gjennom at korte geografiske avstander fører til mer ansikt-til-ansikt kommunikasjon. På denne måten

kan geografisk nærhet, skape sosial nærhet. Geografisk nærhet kan også stimulere utvikling av normer og verdier, som påvirker den interaktive læringen i det institusjonelle systemet (Boschma, 2005).

Boschma (2005) argumenterer videre for at tette lokale nettverk alene kan være hemmende for innovasjon, som kan føre til lock-in. Denne type lock-in er ofte forbundet med spesialiserte regioner, og kan oppstå ved at regioner har et sterkt fokus på kunnskap og nettverk som eksisterer internt i regionen, og dette gjør det vanskeligere for regionen å omstille seg siden den innovative kapasiteten ikke er rettet eller åpen for utvikling og nye trender i markedet. Denne typen lock-in kan føre til mer kognitiv nærhet blant aktørene i regionen, og mindre åpenhet til eksterne aktører. I denne sammenheng kan agglomerasjon ha en svakhet ved at det kan oppstå lock-in situasjoner dersom samlokaliseringen mangler tilpasningsdyktighet og majoriteten av kunnskapsflyten foregår mellom de lokale aktørene. Her kan virksomheter som ikke er samlokaliserte, være mer tilpasningsdyktige med tanke på endringer i omgivelsene og ved å inneha kunnskapsflyt til eksterne aktører (Boschma, 2005). Bathelt, Malmberg og Maskell (2004, s. 39) argumenterer på sin side at virksomheter som er samlokaliserte kan dra fordeler av «local buzz», siden samlokaliseringen kan føre til utvikling av felles språk, tolkninger og teknologiholdninger, og at samlokaliseringen kan stimulere utvikling av et felles institusjonelt system blant virksomheter. Local buzz kan være fordelaktig for virksomheter som driver med innovasjonsprosesser, siden det kan øke mulighetene for at uventede og spontane situasjoner fører til at virksomheter i fellesskap samhandler og fortolker mulighetene. Bathelt et al. (2004) poengterer videre for at dersom local buzz skal skape noen form for verdi for de involverte virksomhetene, bør miljøet for de samlokaliserte virksomhetene bestå av aktører med relaterte, heterogene og komplementære ferdigheter, kunnskap og informasjon som bidrar til at potensialet for dynamisk interaksjon er tilstede. Boschma (2005) peker på at den geografiske nærheten ved agglomerasjon, kan fremme kunnskapsflyten ved tilkobling til eksterne aktører gjennom åpenhet og tilgang til nye ideer og varierte kunnskapskilder. Bathelt et al. (2004, s. 41) bruker begrepet «global pipeline» for å beskrive forbindelser til aktører utenfor det lokale miljøet til samlokaliserte bedrifter, og ved å knytte forbindelser til slike aktører kan det skape en kunnskapsflyt som stimulerer til at kunnskap og informasjon om for eksempel teknologi og markeder blir integrert i det lokale miljøet, som igjen kan skape en enda mer dynamisk local buzz blant de lokale aktørene.

Boschma (2005) påpeker også at regional lock-in kan begrenses eller være ikke eksisterende når regioner legger til rette for et diversifisert utdanningstilbud eller etablering av mer løst

tilknyttede nettverksforbindelser. Dermed gir geografisk åpenhet alternativer til å bryte med organisatorisk og kognitiv lock-in (Boschma, 2005).

Siden Boschma (2005) beskriver geografisk nærhet som den fysiske distansen eller avstand i reisetid mellom økonomiske aktører, så kan virksomheter innenfor kategori 2 som er opptatt av kort transportavstander ha særlig behov for geografisk nærhet. For eksempel kan den geografiske nærheten for virksomheter i kategori 2 kunne redusere transportkostnader for leverandører eller grossister. Fenomenet one-stop shopping, som nevnt tidligere i teorikapitlet, kan også tyde på at virksomheter i kategori 1 kan ha fordeler av geografisk nærhet. Dette kommer av at detaljhandel med kort geografisk avstand til relaterte aktører, kan gi synergieffekter i form av økte besøkstall, og økt omsetning. For virksomheter i kategori 3 kan kognitiv nærhet inneha større betydning enn geografisk nærhet, siden virksomheter i kategori 3 kan ha større behov for at den kognitive kunnskapsbasen til andre aktører er komplementerende. Samtidig kan digitaliseringsmønsteret tyde på mindre for geografisk nærhet for virksomheter i kategori 3. I denne sammenheng vil den geografiske avstanden mellom virksomheter innenfor kategori 3 ha mindre betydning, sammenlignet med virksomheter som ønsker å lokalisere seg med utgangspunkt i korte transportavstander og fordeler ved one-stop shopping.

2.7. Analytisk rammeverk og oppsummering av teori

Det teoretiske rammeverket for denne oppgaven kan illustreres som i tabellen rett under.

Teoretisk rammeverk			
	Kategori 1	Kategori 2	Kategori 3
Type virksomhet	Varehandel, bensinstasjon, attraksjoner.	Lager, grossist, leverandør.	Virksomheter med fokus på produkt- og prosessinnovasjon.
Sentral lokaliseringsfaktor	Sted som tiltrekker lokale og veifarende privatkunder	Korte transportavstander til leverandører og næringslivskunder	Næringsmiljø med relatert kompetanse
Behov for type nærhet	Organisatorisk nærhet og geografisk nærhet	En viss geografisk nærhet.	Kognitiv og institusjonell nærhet.

Teoridelen har presentert ulike lokaliseringsfaktorer for virksomheter, og teorien har også vist forskjellige dimensjoner ved nærhet. For å skape en tydeligere sammenheng i teksten har det blitt gjort en selvstendig kategorisering av virksomheter. Kategoriseringen tar for seg inndeling av ulike typer virksomheter, hvilke lokaliseringsfaktorer som ut ifra teorien anses som mest sentral, og hvilke nærhetsbehov som virker mest relevant for virksomhetene. Kategoriseringen utgjør det analytiske rammeverket for denne oppgaven, og relevansen av dette teoretiske utgangspunkt vil videre i oppgaven bli testet ut i denne case-studien.

Kategori 1 dreier seg om standardisert service, ved for eksempel varehandel, bensinstasjoner og attraksjoner. For kategori 1 har det i teoridelen blitt redegjort for at den mest sentrale lokaliseringsfaktoren er å tiltrekke kunder, som gjelder både lokale og veifarende kunder. Det har også blitt argumentert for at organisatorisk og geografisk nærhet er relevant for kategori 1.

Kategori 2 utgjør standardisert industri, og eksempler på slike virksomheter er leverandører, lagervirksomhet og grossister. Som det teoretiske rammeverket viser er den mest sentrale lokaliseringsfaktoren for kategori 2 at det er korte transportavstander til leverandører og næringslivskunder, og det største nærhetsbehov for virksomheter i kategori 2 er en viss geografisk nærhet.

Kategori 3 dreier seg om virksomheter innenfor service og industri som har behov for innovasjoner, og kjennetegnet på slike virksomheter er virksomheter med fokus på produkt- og prosessinnovasjon. Selv om kategori 1 og 2 kan ha behov for innovasjoner, er forskjellen mellom kategoriene at for kategori 3 er næringsmiljø til relatert kompetanse den mest sentrale lokaliseringsfaktoren. Det analytiske rammeverket viser også at kognitiv og institusjonell nærhet er relevante nærhetsbehov for virksomheter i kategori 3.

Det analytiske rammeverket utgjør utgangspunktet for å besvare de empiriske forskerspørsmålene i denne oppgaven. Forskerspørsmålene er: 1) Hva kjennetegner bedriftssammensettingen i tre knutepunkt langs E-18 i Agder, og Vestfold og Telemark? 2) Hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet var sentralt for etableringene av bedriftene? 3) Hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet er sentralt for at de fortsatt er lokalisert i knutepunktet? 4) I hvilken grad kan det nåværende næringslivet i knutepunktene bidra til mer næringsaktivitet framover? 5) Hva kan gjøre Brokelandsheia mer attraktivt for eksisterende næringsliv og potensielt næringsliv?

I analysedelen litt senere i oppgaven vil de nevnte forskerspørsmålene bli besvart. Før analysen vil det bli redegjort for konteksten og den metodiske tilnærmingen som har blitt gjennomført for å besvare forskerspørsmålene i oppgaven.

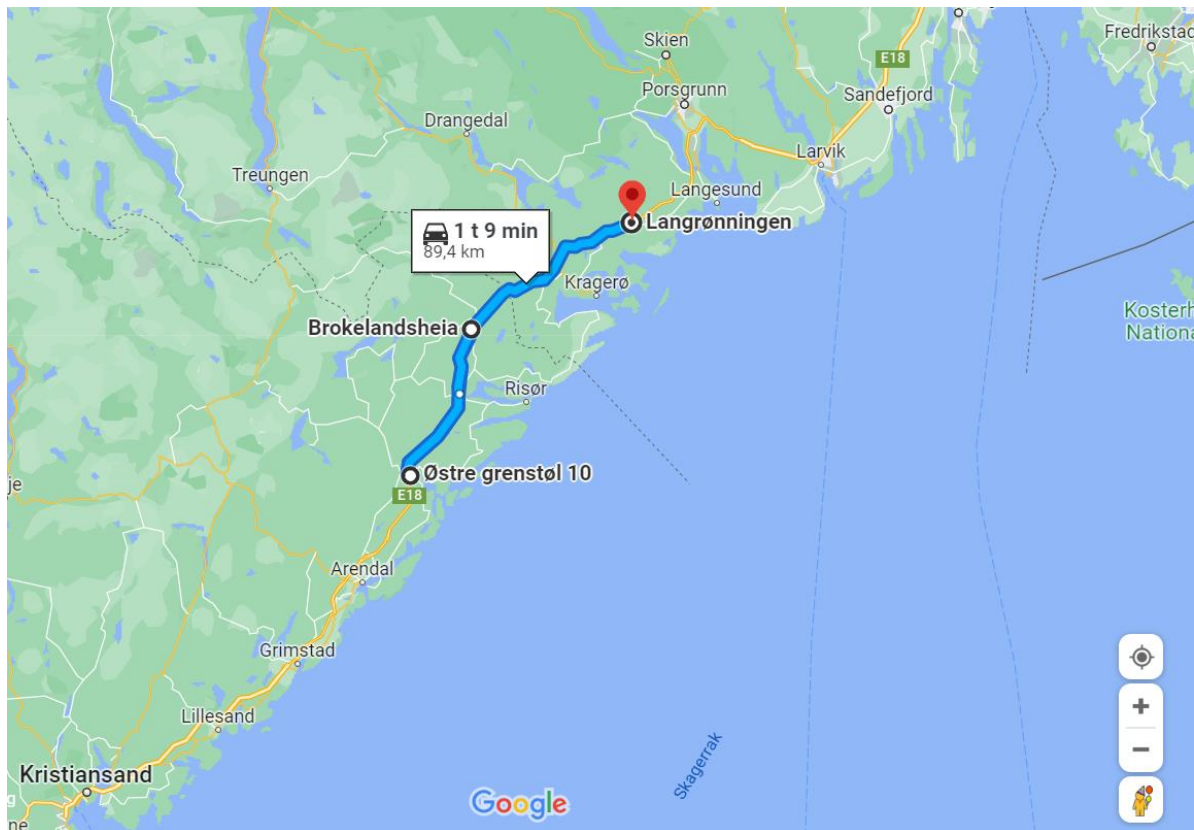
3 Kontekst og Metode:

I denne delen av oppgaven presenteres først konteksten for oppgaven, og videre forklarer og begrunner jeg de metodiske valgene som er gjennomført. Konteksten inneholder noe kort informasjon om knutepunktene og kommunene, samt informasjon om relevante reguleringsbestemmelser for knutepunktene. Metodedelen inneholder ikke et delkapittel med begrensinger for metoden, derimot trekker jeg frem kritiske sider ved undersøkelsen underveis i metodekapitlet. Plasseringen av kontekst i oppgaven er valgt på bakgrunn av at leseren skal få en innsikt før og nære analysen.

3.1. Kontekst

3.1.1. Kort info om knutepunktene og kommunene

Nedenfor illustrerer bildet den geografiske plasseringen til knutepunktene Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen.



Figur: Geografisk beliggenhet for Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen¹.

Grenstøl er området som er plassert rett ved avkjørsler langs E18 i Tvedestrand kommune i Agder fylke. Tvedestrand kommune har omtrent 6100 innbyggere, og kommunen hadde en nettoinnflytting i 2021 på 60 mennesker. Sentrale næringer er hotell og restaurant, varehandel, samferdsel, eiendom, forretningsmessige tjenester og finanstjenester. Andre sentrale næringer er helse- og sosialtjenester og sekundærnæringer (SSB, u.å.).

Brokelandsheia er geografisk plassert rett ved E18, og tilhører Gjerstad kommune i Agder fylke. Gjerstad kommune har omtrent 2400 innbyggere, og hadde i 2021 en nettoflytting på 3

¹ Geografisk beliggenhet for Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen. Google maps.

personer. De tre mest sentrale næringene innbyggerne jobber med er de samme som Grenstøl, forskjellen er sekundærnæringer er den mest sentrale i Gjerstad kommune (SSB, u.å.)

Den geografiske plasseringen til Langrønningen er også rett avkjørsel til E18, og Langrønningen tilhører Bamble kommune i Vestfold og Telemark fylke. Bamble kommune har omtrent 14000 innbyggere, og hadde i 2021 en nettoflytting på 68 personer. De tre mest sentrale næringene som innbyggerne i Bamble kommune jobber med er de samme som Tvedestrand og Gjerstad kommune. Største delen av befolkningen i Bamble kommune jobber med hotell og restaurant, varehandel, samferdsel, eiendom, forretningsmessige tjenester og finanstjenester (SSB, u.å.).

Statens Vegvesen har en statistikk for ÅDT, og ÅDT handler om gjennomsnittlig antall kjøretøypasseringer for begge trafikketninger i løpet av et døgn, og kalles årsdøgntrafikk. Statens Vegvesen viser til statistikk for ÅDT på veistrekningen på E18 som dekker de to mest nærliggende avkjørslene som potensielt kan føre kjøretøy til knutepunktene på Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen. ÅDT for Grenstøl er omtrent 10 000² kjøretøy, ÅDT for Brokelandsheia er 9600³, og ÅDT for Langrønningen er 10 221⁴. Statistikken for ÅDT gjelder for år 2021.

3.1.2 Reguleringsbestemmelser for knutepunktene

Vekst og utvikling i næringslivet til knutepunktene henger sammen med hvilke reguleringsbestemmelser som angår Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen. Reguleringsbestemmelsene legger for eksempel føringer for hvilke typer bedrifter som kan etableres på ledige næringsareal i knutepunktene. Reguleringsbestemmelsene kan ha sammenheng med det at North (1994) betrakter institusjonene som spilleregler i et økonomisk perspektiv. Reguleringsbestemmelsene for knutepunktene innehar relativt mange punkter, og derfor blir kun de reguleringsbestemmelsene som oppleves mest relevant for leseren tatt med. Reguleringsbestemmelsene presenteres i denne oppgaven ut ifra geografisk beliggenhet, fra vest mot øst.

² ÅDT for Grenstøl [Vegkart \(vegvesen.no\)](http://vegvesen.no)

³ ÅDT for Brokelandsheia [Vegkart \(vegvesen.no\)](http://vegvesen.no)

⁴ ÅDT for Langrønningen [Vegkart \(vegvesen.no\)](http://vegvesen.no)

Reguleringsbestemmelser for Grenstøl

I reguleringsbestemmelsene angående handel og tjenesteyting gjelder dette næringsområdene på Grenstøl:

«Det tillates ikke etablert eller utvidet handelsvirksomhet med et samlet bruksareal på mer enn 3000 m² innenfor planområdet. Innenfor planområdet tillates det ikke etablert eller utvidet offentlig tjenesteyting med høy besøksfrekvens slik som NAV-tjenester, tinghus, skattekontor osv. Unntatt fra denne bestemmelsen er sykehus og utrykningsetater⁵».

Reguleringsbestemmelsene for forretning, kontor og tjenesteyting på Grenstøl er:

«Innenfor området tillates det oppført bebyggelse for forretning, kontor og tjenesteyting. Det er tillatt med handel innenfor formålet⁶».

Reguleringsbestemmelsene for næring og tjenesteyting på Grenstøl er:

«Innenfor formålet tillates det oppført bebyggelse for næring og kontor og lager. Det er ikke lov med handel innenfor formålet⁷».

Reguleringsbestemmelser for Brokelandsheia

Næringsarealet på nordsiden i Brokelandsheia er det mest aktuelle med tanke på nyetableringer, og reguleringsbestemmelsene for næringsarealet er følgende: «Innenfor område tillates etablering av næring, kontor og industri⁸».

Reguleringsbestemmelsene for Langrønningen:

For Langrønningen er særlig reguleringsbestemmelsene for handelsvirksomheter sentralt. De reguleringsbestemmelsene som gjelder for Langrønningen, tillater følgende virksomheter:

«Næringsvirksomhet herunder lager- logistikkvirksomheter. Handelsvirksomhet der den dominerende delen av vareutvalget er til biler, båter, landbruksmaskiner, trelast og større

⁵ 2.9. Handel og tjenesteyting. Reguleringsbestemmelse for Grenstøl.

⁶ 3.1.1. Forretning, kontor og tjenesteyting. Reguleringsbestemmelse for Grenstøl.

⁷ 3.1.2. Næring og tjenesteyting. Reguleringsbestemmelse for Grenstøl.

⁸ 4.12.1 i reguleringsbestemmelsene for Brokelandsheia

byggevarer, samt utsalg fra hagesentre og planteskoler. Servicefunksjoner som bensinstasjon, kafe og servering⁹».

Oppsummert kan reguleringsbestemmelsene virke som styringsverktøy- og rammebetingelser for lokaliseringbetingelsene til virksomheter, og kan både hemme og fremme enkelte lokaliseringsbeslutninger for virksomhetene.

3.2 Metode

3.2.1. Forskningsdesign

Forskningsdesign dreier seg om hvordan en undersøkelse skal struktureres og gjennomføres for å besvare problemstilling og forskerspørsmål (Johannessen, Tufte & Christoffersen, 2016). Problemstillingen i denne undersøkelsen er *hvorfor skjer det vekst og utvikling (næringsutvikling) ved noen knutepunkter langs E18, og hvilke ringvirkninger skaper dette for eksisterende næringsliv (i kommunen)?* For å besvare problemstillingen utformet jeg noen forskerspørsmål for å strukturere drøftingsdelen i oppgaven. Dermed vil drøftingen besvare ett og ett forskerspørsmål underveis i analysen, for å besvare problemstillingen i oppgaven. Forskerspørsmålene er 1) Hva kjennetegner bedriftssammensettingen i tre knutepunkt langs E-18 i Agder, og Vestfold og Telemark? 2) Hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet var sentralt for etableringene av bedriftene? 3) Hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet er sentralt for at de fortsatt er lokalisert i knutepunktet? 4) I hvilken grad kan det nåværende næringslivet i knutepunktene bidra til mer næringsaktivitet framover? 5) Hva kan gjøre Brokelandsheia mer attraktivt for eksisterende næringsliv og potensielt næringsliv? Forskerspørsmål nummer 5 er et handlingsorientert forskerspørsmål, og grunnen til dette forskerspørsmålet er at oppgaven retter seg noe etter ønske fra næringssjef i Gjerstad kommune. Næringssjefen i Gjerstad kommune tok kontakt med meg og en medstudent, med bakgrunn i at kommunen har et ledig næringsareal, og de ønsket en akademisk tilnærming angående dette næringsarealet fra oss studenter. Dermed henger problemstilling og forskerspørsmål sammen med noe som er aktuelt i dag, og samtidig besvares undersøkelsen med en teoretisk forankring fra studiet jeg går på. I studiet innovasjon og kunnskapsutvikling, har jeg gjennomført emne lokalisering og næringsutvikling, og dette har ført til at deler av teoridelen stammer fra dette emnet. Samtidig har jeg underveis i undersøkelsen koblet

⁹ Reguleringsbestemmelser for Langrønningen etter reguleringsendring, 14.10.2021

emnene SV-410 lokalisering og næringsutvikling, og emnet SV-504 innovasjonspolitikk i teoridelen. Dermed er utgangspunktet for tema, problemstilling og forskerspørsmål i oppgaven koblet til noe reelt, og samtidig en teoretisk forankring fra studieløpet jeg har vært innom i løpet av studietiden i dette masterstudiet.

Selve forskningsprosessen som er gjennomført, kjennetegnes ved at jeg har vekslet med å jobbe med teori og empiri underveis i prosessen. Det vil si at teoridelen har blitt noe endret parallelt med datainnsamlingen. Endringene er gjort etter at interessante funn har dukket opp, og som har ført til at noe teori har blitt mer relevant underveis. Når en forsker veksler mellom induktiv og deduktiv tilnærming i en undersøkelse, tyder dette på ifølge Busch (2013) at forskeren har en *abduktiv* tilnærming. Abduktiv tilnærming kjennetegnes ved at forskeren kan justere teorien etter innsamling av empiri, og at forskeren beveger seg mellom teori og empiri i gjennomføringen av undersøkelsen (Busch, 2013).

Undersøkelsen fokuserer på lokaliseringsfaktorer og næringsutvikling rundt avkjørsler til Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen, og det er samlet inn data fra ulike informanter fra disse områdene for å besvare problemstillingen. Johannessen et al. (2016) peker på at casestudier brukes for å skaffe en stor mengde med detaljerte beskrivelser, og har en avgrenset oppmerksomhet for den enkelte casen. Et flercasedesign åpner ifølge Johannessen et al. (2016) for at ulike caser blir sammenliknet, og som undersøker et fenomen i forskjellige kontekster. I denne oppgaven er vekst og utvikling ved avkjørsler langs E18 et sentralt fenomen, og Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen er casene som belyser fenomenet fra ulike sider. Beslutningene for Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen som caser ble valgt med utgangspunkt i at den geografiske beliggenhet i forhold til eget hjemsted, gjorde gjennomføring av fysiske intervjuer mer realistisk. I tillegg ble casene valgt ut ifra ønsker fra næringssjefen til Gjerstad kommune, og spesielt Langrønningen ble her nevnt som et nytt og spennende case.

I ettertid av undersøkelsen oppfatter jeg at jeg har gapet over for mange caser for, og at jeg dermed burde valgt å fokusere på å forholde meg til 2 caser, sammenliknet med 3. Jeg var ambisiøs på vegne av utfallet og utbytte oppgaven skulle gi i starten, men på grunn av optimistisk vurdering av tidsrammen har jeg ikke klart å få gjennomført mer enn 2 intervjuer med informanter fra Langrønningen. Informantene fra Langrønningen har bidratt med data fra næringssjef og en avdelingsleder i Bamble kommune, men inneholder ingen data fra intervjupersoner med tilknytning til virksomheter på Langrønningen. Derimot har jeg hentet inn sekundærdata fra avisartikler for å gi et dypere innblikk i Langrønningen som case.

3.2.2. Teorikapitlet:

Teorikapitlet har blitt utformet for å besvare problemstillingen. I tillegg har intensjonen bak mine «teoretiske briller» dreiet seg om å skape en interessant drøftingsdel i sammenheng med funnene fra datainnsamlingen. Samtidig har jeg vektlagt en teoretisk forankring fra studieløpet, også har jeg supplert teori i teoridelen i etterkant av intervjuer, siden dette har virket relevant for oppgaven. I analysedelen til oppgaven har jeg supplert med teori som ikke er presentert i teoridelen. Grunnen til dette valget er at jeg opplever at teorien i det analytiske rammeverket har sammenheng, og ved å tilføre mer teori i teoridelen kunne dette skapt noe mer fragmentert teoridel og analytisk rammeverk. Derfor har noe teori knyttet til temaet næringsutvikling, blitt anvendt direkte i forskerspørsmål nummer fire og fem, siden teorien opplevdes relevant i besvarelsene og det skaper en ytterligere sammenheng med funnene fra informantene.

Jeg oppfatter at teorien og det analytiske rammeverket skaper en sammenheng med funnene, og at teorien innehar en refleksjonsfunksjon, som setter funnene i interessante perspektiver. Ifølge Busch (2013) skal teoridelen anvendes for å analysere fenomen som undersøkes, og valg av teori er tett knyttet til den valgte problemstillingen. Jeg har oppfattet det som utfordrende å finne flere relevante kilder om lokaliseringsteorien til Alfred Weber og Walter Christaller. Selv om teoridelen kan vurderes til å bestå av dekkende og relevant teori fra disse lokaliseringsteoretikerne, oppfatter jeg at teoridelen ville fått mer «tyngde» ved bruk av flere kilder angående disse delene av teoridelen. Samlet sett oppsummeres teoridelen i et analytisk rammeverk, som er det teoretiske utgangspunktet for oppgaven. Det teoretiske rammeverket vil i analysedelen, i sammenheng med funnene, anvendes for å besvare forskerspørsmål og problemstilling.

3.2.3 Kvalitativ metode:

Forskningsstrategien som er valgt i denne undersøkelsen er *kvalitativ metode*. Ifølge Ringdal (2013) brukes kvalitativ metode for å skaffe tekstdata, og datainnsamlingen skjer ofte ved gjennomføring av intervjuer (Ringdal, 2013). Valg av forskningsstrategi henger sammen med valg av problemstilling, og Ringdal (2013) argumenterer for at kvalitativ metode passer til eksplorerende undersøkelser av fenomener, og fenomener som er forsket på i liten grad. «Hensikten med kvalitative studier er fyldige beskrivelser» (Johannessen et al., 2016, s. 111). Kvalitativ metode ble valgt på bakgrunn av ønske om å få fyldige svar fra informantene i form av tekstdata, om lokaliseringsvalget til virksomhetene som informantene er en del av. Problemstillingen har en åpen tilnærming om næringsutvikling og potensiell næringsutvikling

som foregår ved avkjørsler langs E18. På grunn av den åpne tilnærmingen vurderte jeg det slik at var behov for noen forskerspørsmål for å besvare problemstillingen på en strukturert måte.

3.2.4. Utvalg av informanter:

En strategisk utvelgelse av informanter innebærer at forskeren avgjør hvilken målgruppe som er mest hensiktsmessig for å delta i innsamling av nødvendig data (Christoffersen et al., 2016). Totalt sett har det blitt gjennomført 18 intervjuer for å besvare problemstillingen. 12 av intervjuene er fra virksomheter som er etablert i ett av de tre knutepunktene. Tre av intervjuene er med næringssjefer fra Tvedestrand, Gjerstad og Bamble kommune, og i denne studien representerer næringssjefene et kommunalt perspektiv om lokalisering og næringsutviklingen for sine tilhørende knutepunkt. For innsamling av data i tilknytning til Langrønningen, har det også blitt gjennomført ett intervju med en avdelingsleder i Bamble kommune. For å skape interessante perspektiver angående potensiell næringsutvikling på Brokelandsheia i besvarelsen av problemstillingen, har det også blitt gjennomført ett intervju med daglig leder i Remote Norge, og et intervju med prosjektleder i Morrow Batteries. Tanken bak intervju med Remote Norge er at denne bedriften tilbyr tjenester som tilrettelegger for fjernarbeid på mindre steder og byer, samt at før intervjuprosessen startet hadde næringssjefen informert om at Brokelandsheia har et eksisterende kontorfellesskap som består av ulike bedrifter. Intensjonen for å intervju representanter fra den kommende batterifabrikken Morrow Batteries, er at jeg vurderer effekten av en så stor etablering som er relativt nærme Brokelandsheia, som en sentral aktør for å analysere framtidig strategi av næringsutviklingen på Brokelandsheia i Gjerstad kommune. Dermed innehar informanter fra Remote Norge og Morrow Batteries en sammenheng med forskerspørsmål nummer 5 i denne oppgaven, i tilknytning til potensielt næringsliv på Brokelandsheia. I min strategi for å skaffe hensiktsmessige informanter, har jeg forhørt meg med deltakende informanter og veiledere om anbefalinger av andre informanter. Dette har jeg gjort for å få informasjon fra personer som kjenner virksomheter og aktuelle informanter fra de ulike casene bedre enn meg selv, slik at jeg hadde en viss pekepinn på om informantene kunne bidra med relevante og interessante funn for å besvare problemstillingen. Ifølge Christoffersen et al. (2016) er snøballmetoden en variant av strategisk utvelgelse, og en slik tilnærming bærer preg av forskeren rekrutterer informanter ved å forhøre seg med individer som har god kjennskap til temaet som undersøkes, og som kan resultere i at forskeren får anbefalinger om hvilke individer forskerne

bør ta kontakt med. I min tilnærming har jeg da tatt kontakt med næringsssjefen i kommunen som tilhører avkjørslene langs E18, og fått råd og anbefalinger om aktuelle informanter.

3.2.5. Utvalg av sekundærkilder

I en undersøkelse kan sekundærkilder anvendes, eksempel på dette kan være avisartikler (Johannessen et al., 2016). Ringdal (2013) argumenterer for at primærdata i sammenligning med sekundærdata, er mer fordelaktig på grunn av at datainnsamlingen blir mer skreddersydd i tilknytning til forskerspørsmålene i en undersøkelse.

Intervjuene i denne undersøkelsen har spørsmål som er tilpasset for å besvare problemstillingen, og de 18 intervjuene som er gjennomført har tilført flere interessante funn. Samtidig har analysen blitt tilført sekundærkilder i form av avisartikler. Sekundærkilder har blitt tilført for å besvare problemstillingen fra flere perspektiver, kryssjekke informasjon fra informantene og for at oppgaven skal inneholde tilstrekkelig funn angående casene i oppgaven. For eksempel har jeg ikke lyktes ved å komme i kontakt med virksomheter på Langrønningen, og istedenfor anvender oppgaven sekundærkilder for å dekke ulike innfallsvinkler om hva som har ført til vekst og utviklingen på Langrønningen.

3.2.6. Datainnsamling

Intervjuer med informanter fra Grenstøl og Langrønningen har blitt avtalt etter forespørsel på mail eller via telefonsamtale. Selve intervjuene med informanter fra Grenstøl og Langrønningen har blitt gjennomført fysisk med en til en intervju, eller gjennom telefonsamtale. Selv om jeg ønsket å gjennomføre samtlige intervjuer fysisk på grunn av kroppsspråk og fysisk tilstedeværelse, så har selve intervjuene blitt gjennomført etter informantens ønske. Intervjuet med Remote Norge ble gjennomført via Teams, siden dette var informantens ønske. Intervjuet med prosjektleder i Morrow Batteries ble gjennomført i deres lokaler. Når det gjelder intervjuer med informanter fra Brokelandsheia, har dette blitt gjennomført sammen med en medstudent. Og vi har fått god hjelp av næringsssjefen i Gjerstad kommune til å avtale og gjennomføre intervjuer. Majoriteten av intervjuene med informanter i tilknytning til Brokelandsheia har blitt gjennomført i deres lokaler, bortsett fra ett intervju som ble gjennomført over Teams.

I forkant av intervjuene så formet medstudenten og meg en intervjuguide. I utformingen av intervjuguidene skrev vi først opp relevante temaer som hadde en tilknytning til problemstilling og teoridelen i oppgavene våre, og deretter noterte vi en rekke spørsmål tilhørende temaene. Noen av spørsmålene var ganske åpne. For eksempel hadde vi spørsmålet «hvorfør etablerte dere her på Brokelandsheia?». Andre hovedtemaer i intervjuguiden var

eksisterende og framtidsrettet næringsutvikling, og samarbeidsrelasjonene mellom bedrifter. Med en slik åpen tilnærming i noen av spørsmålene, ble det muligheter for flere oppfølgingsspørsmål for å gå i dybden på svaret til informantene. Kvale og Brinkmann (2018) beskriver en semistrukturert intervjuguide som verken er et lukket spørreskjema eller åpen samtale, men en tilnærming som omhandler bestemte temaer med forslag til spørsmål. Dermed vil jeg si at gjennomføringene av intervjuene kan beskrives som relativt strukturerte, og at oppfølgingsspørsmål underveis har bidratt til å mer i dybden på enkelte temaer. Før intervjuene startet har samtlige informanter blitt informert om bakgrunnen for intervjuet, og hva svarene til informantene brukes til. Ifølge Kvale og Brinkmann (2018) dreier informert samtykke seg blant annet om at informanter blir informert om formålet med undersøkelsen, og at informantene når som helst kan trekke sine bidrag i undersøkelsen. I intervjuene noterte jeg underveis, enten korte setninger eller mer utfyllende setninger. Jeg rakk ikke å skrive alle ord som ble sagt, men fokuserte på essensen i uttalelsene fra informantene. I etterkant av intervjuene har informantene blitt tilsendt et utkast av intervjuene som inneholdt informantenes uttalelser, og i mailen ble det poengtert at de når som helst kan trekke, endre eller legge til uttalelser. Utkastet som ble sendt til informantene har ved noen anledninger blitt tilført enkelte ord, kun for å skape sammenheng i setningene. Her mener jeg essensen har blitt opprettholdt, men for at informantene skulle føle seg til trygge på at deres uttalelser ikke skal ha blitt misforstått, har de hele tiden hatt muligheten for å komme med tilbakemeldinger. Kvale og Brinkmann (2018) utdyper at å omgjøre muntlig tale til skriftlig tekst dreier seg om transkriberingen av intervjuer i kvalitative undersøkelser. Ved å transkribere intervjuer gjøres datainnsamlingen i skriftlig format klargjort for analysedelen av oppgaven, ofte etter lydopptak (Kvale & Brinkmann, 2018). Forskjellen her var at medstudenten og meg noterte underveis. Informantenes «navn» i undersøkelsen har blitt bekreftet både i det muntlige intervjuet, og via det skriftlige utkastet. Informantenes tilbakemeldinger på det tilsendte utkastet har stort sett vært i bekreftende form, en del informanter har kommet med ønsker om relativt små endringer, og noen få har ønsket å legge til uttalelser for mer utfyllende svar på enkelte spørsmål. Kvale og Brinkmann (2018) påpeker at konfidensialitet angår enighet med forskningsdeltakerne om anvendelsen av deltakernes bidrag til innsamlet data, og at data av privat karakter ikke avsløres. I tilfeller der datainnsamlingen består av potensielt identifiserbar informasjon av informanter, så bør dette avklares med informantene slik at fortroligheten rundt bidragene i undersøkelsen blir opprettholdt (Kvale & Brinkmann, 2018).

3.2.7. Kvalitativ dataanalyse

Målet mitt med analysedelen var å diskutere forskerspørsmålene med bakgrunn i innsamlet data, og videre analysere og tolke dataen ved å anvende det analytiske rammeverket. Ringdal (2013) omtaler kvalitativ innholdsanalyse som tekstdata med påført subjektiv fortolkning, og analysen gjennomføres ofte med koding eller systematisk klassifisering for å identifisere mønster eller tema. Ut ifra Johannessen et al. (2016) går fortolkning av data ut på å forklare og forstå funnene, og ofte er utgangspunktet i fortolkningen basert på teori. Tolkningen kan handle om å skape sammenheng, og henger tett sammen med formålet for undersøkelsen (Johannessen et al., 2019). Ifølge Johannessen et al. (2016) er det forskeren undersøker noe som er sammensatt av flere bestanddeler, og forskeren forsøker dermed å avdekke et mønster i datamaterialet. Dermed vil analysen i kvalitative studier gå ut på å dele noe opp i elementer, som videre vil bli tolket og konkludert av forskeren for å besvare problemstillingen (Johannessen et al., 2016). Analysedelen har jeg strukturert ved å dele opp analysen i fem deler, og hver av delene besvarer et forskerspørsmål. Hvert enkelt forskerspørsmål har blitt besvart ved å trekke ut interessante og relevante funn fra informantene. Forskerspørsmål nummer en beskriver bedriftssammensettingen i knutepunktene, forskerspørsmål nummer to og tre gir innblikk i lokaliseringsfaktorer og type nærhet som påvirket etableringene i forkant og i etterkant, forskerspørsmål nummer fire handler om fremtidsrettet næringsaktivitet for eksisterende næringsliv i knutepunktene, og forskerspørsmål nummer fem dreier seg om eksisterende og potensielt næringsliv på Brokelandsheia. I startfasen leste jeg gjennom samtlige intervjuer for å skaffe meg et overblikk over funnene, og underveis hadde jeg forskerspørsmålene i bakhode for å se hvor funnene passer inn i tilknytning til de enkelte forskerspørsmålene. Siden jeg hadde relativt mange funn, måtte jeg ha et kritisk blikk over hvilke funn som skulle bli tatt med i analysen. De funnene som har fellestrekk det analytiske rammeverket, og de funnene som jeg fortolker som kontraster til teorien eller unike i seg selv har blitt tatt med. I analysedelen blir funnene ofte framstilt som sitater fra informantene, og underveis forsøker jeg å guide leseren med egen stemme, og samtidig drøfte funnene basert på teori fra teoridelen

3.2.8. Reliabilitet

Ifølge Kvale og Brinkmann (2018) er reliabilitet det som omhandler troverdigheten til forskningsresultatene, og i hvilken grad resultater fra undersøkelser kan reproduseres av andre forskere i andre tidsperioder. At intervjufunnene innehar høy grad av reliabilitet er ønskelig for å unngå vilkårlig subjektivitet (Kvale & Brinkmann, 2018). Johannessen et al. (2016)

peker på at reliabilitet omhandler undersøkelsene datainnsamling, for eksempel hvordan datainnsamlingen har foregått, behandling av data og hvilke data som er blitt anvendt. Datainnsamlingen i denne undersøkelsen bærer preg av en noe skjev fordeling av informanter fra knutepunktene, noe som kan påvirke resultatet i undersøkelsen. Datainnsamlingen fra informanter med tilknytning til en bedrift i et av knutepunktene, har foregått med ni informanter fra Brokelandsheia, tre informanter fra Grenstøl og ingen fra Langrønningen. For å utjevne den skjeve datainnsamlingen har jeg samlet og anvendt sekundærdata i form av avisklipp. Samtidig er det samlet data fra næringssjefene i alle tre kommuner tilhørende knutepunktene.

Likevel er ikke reliabilitet ifølge Johannessen et al. (2016) like relevant for kvalitativ metode sammenlignet med kvantitativ metode. Johannessen et al. (2016) argumenterer for at manglende relevans for reliabilitet i kvalitative studier dreier seg om at mangel på strukturerte datainnsamlingsteknikker, siden samtalen i intervjuet påvirker datainnsamlingen. Ringdal (2013) forklarer at det er sentralt for reliabiliteten i kvalitative undersøkelser at undersøkelsen er gjennomført på en tillitsvekkende måte og med en grad av bekreftbarhet. Graden av bekreftbarhet omhandler kvaliteten tilknyttet tolkningene i undersøkelsen. Jeg oppfatter at intervjuene er blitt gjennomført med det som kan karakteriseres som semistrukturert intervjuguide. Samtidig har majoriteten av spørsmålene vært de samme for informantene, og der noen åpne spørsmål har ført til flere oppfølgingsspørsmål for å gå i dybden på noen temaer. Videre utdyper Ringdal (2013) at reliabilitet dreier seg om målefeil, og at vurdering av reliabiliteten til kvalitativ data omhandler refleksjonene til forskeren i tilknytning til utførelsen av datainnsamlingen, og bevisstheten rundt potensielle feilkilder. Oppgaven har bidratt med reliabilitet med ved den semistrukturerte intervjuguiden, innspille på utkastet av intervjuet som er sendt til informanter i etterkant av intervjuet og flere intervjuer ved samme knutepunkt om samme fenomener. I tillegg innehar oppgaven reliabilitet ved at intervjuene på Brokelandsheia er gjennomført av personer, med muligheter for diskusjon av opplysninger fra intervjuene, samt bruk av sekundærkilder.

3.2.9. Validitet

Kvale og Brinkmann (2018) knytter validitet til undersøkelsens sannhet, og om den metodiske tilnærmingen fører til at undersøkelsen besvarer intensjonen til undersøkelsen. Yin (2018) påpeker at ekstern validitet dreier seg om mulighetene for generalisering av undersøkelsen, og at intern validitet går ut på årsakssammenhenger i en undersøkelse. Ifølge Yin (2018) kan

intern validitet i casestudier skape forklaringer om hvordan og hvorfor noe henger sammen. I tillegg argumenterer Yin (2018) for at casestudier bør inneholde spørsmål med «hvorfor» og «hvordan», og at slike spørsmål forbedrer muligheten for ekstern validitet og generalisering i undersøkelser. Johannessen et al. (2016) påpeker at validitet ikke må knyttes til noe som er absolutt, men heller at kvalitetskrav er tilnærmet oppfylt via at det er samsvar mellom det undersøkte fenomenet og den utførte målingen. I oppgaven kan reliabiliteten preges av noe skjev fordeling med informanter for casene, for validiteten kan den skjeve fordelingen av informanter påvirke mønstre i analysen og konklusjonen i oppgaven. På den andre siden opplever jeg at oppgaven har en tydelig sammenheng med problemstilling, forskerspørsmål, analytisk rammeverk og analysen. Analysedelen gjennomføres etter en relativt omfattende datainnsamling, og bidrar til å besvare problemstillingen fra forskjellige perspektiver. I tillegg opplever jeg at forskerspørsmålene bygger på hverandre, og at analysen underveis går dypere og dypere inn i essensen til undersøkelsen, som er å besvare problemstillingen. I tillegg har jeg jobbet med validitet ved å ha en teoridel og et analytisk rammeverk som grunnlag for forskerspørsmål og intervjuguide, noe som bidrar til å samle inn data som er relevante for oppgavens tema og forskerspørsmål.

4 Analyse

I denne delen av oppgaven vil funnene bli presentert og drøftet i lys av teoridelen og det analytiske rammeverket. Dette gjøres for å besvare problemstillingen: *hvorfor skjer det vekst og utvikling (næringsutvikling) ved noen knutepunkter langs E18, og hvilke ringvirkninger skaper dette for eksisterende næringsliv (i kommunen)?* Framgangsmåten for å besvare problemstillingen er drøfting av forskerspørsmålene.

Forskerspørsmål nummer 1 er: *hva kjennetegner bedriftssammensettingen i tre knutepunkt langs E-18 i Agder og Telemark?* Det første forskerspørsmålet krever en beskrivelse av bedriftssammensettingen i de tre knutepunktene og at analyse av lokaliseringsfaktorer og andre forhold ved knutepunktene følger av de resterende forskerspørsmålene.

4.1. Bedriftssammensettingen i knutepunktene

4.1.1. Grenstøl

Bedriftssammensettingen på Grenstøl, kan kjennetegnes som noe variert, og bestående av virksomheter fra samtlige kategorier (kategori 1 består standardisert servicevirksomhet som kan være varehandel, attraksjoner og bensinstasjoner, kategori 2 inneholder standardisert industri som for eksempel grossister, leverandører og lagervirksomhet, og de kategori 3 gjelder service- og industrivirksomheter med fokus på produkt- og prosessinnovasjon) fra det analytiske rammeverket i teoridelen. Av virksomhetene fra servicenæringene i kategori 1, eksisterer det blant annet en tannlegeklinikk.

Det startes opp en privat tannklinikk ved Grenstøl som har fått navnet «Tann for tann». Dette er en leieavtale med A67 Invest, som bygges rett i nærheten av Norline- Design bygget på Grenstøl.

Bygget til tannklinikken skal etter planen være ferdig i april 2022, og da er tannklinikken ventet å åpne dørene. Om fremtidsutsiktene sier lederen at de ønsker å utvide fra å romme en tannlege og en sekretær, til å ha fem eller seks ansatte i løpet av noen år¹⁰.

Angående flere virksomheter fra kategori 1, så opplyser næringssjefen i Tvedestrand også at det skal komme dyrebutikk, apotek og Rema 1000 på Grenstøl. Blant virksomheter fra kategori 2 og industri, påpeker næringssjefen blant annet at distribusjonsselskapet TDS er etablert. I tillegg er Norline Design AS etablert på Grenstøl, og denne bedriften var faktisk den første etablerte virksomheten på Grenstøl.

Vi er en rekkverk- grossist. Tjenestene vi tilbyr er glassrekkverk, trapper og glassprodukter. Så vi driver med ren grossisthandel, det vil si at vi selger til hele Norge, noe til Danmark, noe Sverige. Men cirka 90% av grossisthandelen skjer i Norge (Medeier i Norline Design AS).

Lagervirksomhet er ifølge det analytiske rammeverket i denne oppgaven en del av kategori 2, og næringssjefen opplyser litt om strategien i tilknytning til lagerbygg på Grenstøl.

¹⁰ [Nyheter, Tvedestrand | Dag fra Risør starter business på Grenstøl: — Gøy å være med på noe som vokser \(austagderblad.no\)](https://www.austagderblad.no/nyheter/tvedestrand/dag-fra-risor-starter-business-pa-grenstol-1.1488888)

Vi har hatt en strategi om at lagerbygg skal lengst vekk fra E18 og de billigste tomtene. Området er regulert med formål tilknyttet næring og tjenesteyting, og forretning, kontor og tjenesteyting av kommunen (Næringssjef i Tvedestrand kommune).

Dermed er det muligheter for å etablere lager på Grenstøl, men samtidig vil lagerbyggene være lokalisert lengst unna E18. Virksomheter fra kategori 3 innehar også flere bedrifter. For eksempel Pågang Næringshage, Safe Control og Teknobad.

På grenstøl eksisterer det også et næringsbygg, kalt Infraparken AS. I næringsbygget er det muligheter for å leie kontor.

I 2021 kom næringsbygget til eiendomsselskapet Infraparken AS på plass ved Grenstøl, og bedriftene Safe Control og Triona ble også etablert samme året.

Safe Control Engineering eksisterte allerede i Tvedestrand før etableringen til Safe Control, disse selskapene er forskjellige, men ifølge lederen av Safe Control skal bedriftene ha et samarbeid. Safe Control har kompetanse og er spesialister på inspeksjon av bruer, og hatt ansvar for mange oppdrag av denne typen. Flytter sammen med Safe Control til næringsområdene på Grenstøl. Både Triona og Safe Control har til felles at de har flyttet virksomheten sine fra Brokelandsheia til Grenstøl. Disse 2 selskapene medfører 16 nye arbeidsplasser på Grenstøl. Nybygget til Infraparken AS omfatter 730 kvadratmeter i grunnflate, og innehar to etasjer. Bygget har også ledige kontorlokaler, og som medfører muligheter for utleie¹¹.

I Safe Control tilbyr vi rådgivende ingeniørtjenester. Vi leverer tjenester og bistand til det offentlige, kommuner, veivesen, bane nord og en del kraftselskap for det meste. Oppdragene vi har dreier seg om prosjektoppfølgning, overflatebehandling av stål, prosjektbistand til generell utbedring av bruer opp til 40-50 meter, årlige inspeksjoner og spesialinspeksjoner rettet mot flom og ulike typer skader (Avdelingsleder i Safe Control).

¹¹ [Grenstøl, Tvedestrand | Nytt næringsbygg står klart - og 16 arbeidsplasser flyttes hit \(austagderblad.no\)](https://www.austagderblad.no)

Pågang Næringshage besluttet i slutten av 2021 at det flytter lokalene sine fra Risør til Grenstøl. Bedriften består blant annet av eksterne konsulenter, og virksomheten driver med veiledning og bedriftsutvikling øst i Agder¹².

Daglig leder i Teknobad uttaler også kort om hva bedriften tilbyr, og at de også tilbyr unike løsninger. Ut ifra funnene kan det tyde på at Teknobad driver med industri og tilbyr innovative løsninger.

Vi lager prefabrikerte bad ferdig med teknisk rom og sjakt, med ferdigmonterte moduler. Det er plasskrevende med moduler som gjør at vi trenger plass til produksjonen. Vi har oppkjøpsrett på tomten ved siden av, som vi kommer til å benytte oss av ganske raskt. Vi er de eneste i verden som gjør det vi gjør med teknisk rom og sjakt, men noe andre lager prefabrikerte bad (Daglig leder i Teknobad).

Nærings sjefen i Tvedestrand kommune beskriver bedriftssammensettingen på Grenstøl i et mer helhetlig perspektiv, sammenlignet med de andre informantene fra Grenstøl:

Det er en god blanding. Vi har lokale bedrifter i vekst, som driver med import og videreutvikling, videresalg, og litt tjenester. De ikke lokale bedriftene er typisk industri, sånn som Teknobad og Kakemesteren, og så har vi kompetansebedrifter som Safe Control, Ertec og Suntec som også driver innenfor industribransjen. Også har vi TDS, som driver med distribusjonsservice. Det er cirka 15 etablerte bedrifter nå i starten av mars 2022, og det kommer omtrent 10 bedrifter til sånn som det ser ut nå. Og det kommer mange flere på sikt (Nærings sjef i Tvedestrand kommune).

Videre forteller nærings sjefen i Tvedestrand kommune om reguleringer som påvirker bedriftssammensettingen på Grenstøl.

Vi har ikke posehandel, fordi området forholder seg til fylkeskommunen sin regional plan for handel og senterstruktur, og forskriftene i den planen begrenser handel på Grenstøl. Det vil si alt utenfor sentrumsområdet i Tvedestrand. På Grenstøl kan det være maksimalt 3000 kvm med nærings tomter for handel. Politikerne ønsker å utvide

¹² [Risør, Tvedestrand | Næringshagen flytter til Tvedestrand \(austagderblad.no\)](https://austagderblad.no)

dette reguleringstiltaket, til å kunne omfatte utsalg for plasskrevende varer. Kjøpere som forholder seg til reguleringsplanen, selger vi til forløpende, tilpasser tomter og blir enige om pris. Kjøpere som vil drive med handel må søke via kommunestyret vårt og deretter fylkeskommunen om avvik fra regional plan. Det har vi gjort for eksempel for GT Automotive, som driver med bilutsalg, og de to båtutsalgene. Reguleringsplanen åpner for inntil 3000 kvadratmeter handel, og en kjøper var tidlig ute og sikret seg en tomt med dette formålet. Nå blir det Rema 1000, dyrebutikk og apotek her (Næringssjef i Tvedestrand kommune).

Angående spørsmål om kundegruppen til etablerte virksomheter på Grenstøl, svarer næringssjefen til Tvedestrand kommune slik:

En kombinasjon, 50% hvertfall nasjonalt og regionalt, og 50 % lokalt. De lokale er for det meste handelsbedrifter, håndverkere, og verksted. Bare noen har internasjonale kunder som jeg vet om. Kakemesteren leverer for eksempel til hele landet, ASKO og Norgesgruppen. Kakemesteren har også planer om eksport til Danmark. Teknobad leverer hvert fall til hele Sørlandet, noe i Oslo og noe i Trondheim. Ertec leverer til kunder i Norge og i Europa, og faktisk noe til Finland. Halvparten av bedriftene avhenger av kundegruppa utenfor regionen, og resten avhenger av lokale kundegrupper (Næringssjef i Tvedestrand kommune).

Funnene om Grenstøl tyder på at bedriftssammensettingen har virksomheter fra alle 3 kategorier fra det analytiske rammeverket, og kundegruppen til bedriftene består av både lokale og nasjonale kunder, samt noen kunder fra andre land. Lagerbygg blir lokalisert lengst unna avkjørselen langs E18, og næringsbygget Infraparken AS tilbyr muligheter for å leie lokaler. Reguleringene for Grenstøl tilsier muligheter og samtidig begrensninger for handel, der 3000 kvadratmeter av næringstomtene er tildelt handel. Samtidig tyder funnene på at arealkrevende handel er ønskelig på Grenstøl i framtiden.

4.1.2. Langrønningen:

Avdelingsleder i Bamble kommune gir sin beskrivelse av hva som kjennetegner bedriftssammensettingen på følgende måte:

Reguleringsplanen åpner for bedrifter innenfor logistikk, eller virksomheter som tidligere ble kalt storvarehandel. Etableringer som er bekreftet er Biltema, Burger King, veiserviceanlegg, cafevirksomhet, Megafliis og Thansen. Handelsvirksomhet og større byggevarer er jo den dominerende delen her på Langrønningen.

Næringssjefen i Bamble kommune beskriver hva som kjennetegner bedriftssammensettingen på Langrønningen, og informerer litt angående etablering av hotell på knutepunktet:

Først og fremst arealkrevende handel, dette må det kanskje reguleres etter hvert. Vi har en liten prosentandel med hotell, bensinstasjon og Burger King. Med tiden kommer det nok til å presse seg fram andre behov etter hvert. På Langrønningen kommer det stor restaurant, og treningssenter på hotellet. Så det kommer til å være mye omsetning på restauranten på hotellet.

I etterkant av intervjuet med næringssjefen har det oppstått noen utfordringer med etablering av hotellet på Langrønningen. Telemarksavisa opplyser om at før det kan etableres hotell på Langrønningen, må det gjøres endringer i reguleringsbestemmelsene.

Reguleringsbestemmelsene åpner nemlig ikke opp for etablering av hotell. I tillegg er det en utfordring med kapasiteten til kommunens renseanlegg vest i kommunen, og kapasiteten rundt vann og avløp som behøves for kommende hoteldrift er ikke tilstrekkelig. Dette henger sammen med at reguleringsplanen for Langrønningen ikke legger opp til vann- og avløpskrevende næring. Likevel jobbes det med å utvide kapasiteten, og en mulig utvidelse av kapasiteten kan komme til å koste opp imot rundt 20 millioner. Dermed kan det bli hotell på Langrønningen, men dette avhenger av reguleringsendringer og utvidet kapasitet for tilhørende renseanlegg. Noe som også forskyver starten av byggeprosessen¹³.

NyeVeier AS melder på sine sider om etablering av døgnhvileplass på både Langrønningen og Grenstøl. Utbyggingssjef for E18 Rugtvedt-Dørdal forteller at det blir lagt til rette for døgnhvileplass og veiserviceanlegg på Langrønningen, noe som kan anvendes av forbikjørende yrkesbilsjåførere og andre trafikanter. Dette skjer etter avtale mellom Circle K Norge og Nye Veier AS, og utbyggersjefen påpeker at dette tilbudet kan gjøre Langrønningen som et naturlig stoppested siden det er plassert midt mellom Kristiansand og Oslo.

¹³ [Nyheter, Bamble | Do-trøbbel for hotellplanene: – Ikke kapasitet, sier kommunen \(ta.no\)](#)

Tjenestene ved Circle K på Langrønningen vil da kunne tilby en stor ladepark og flytende drivstoff, samt at yrkessjåfører kan benytte 25 oppstillingsplasser, strøm, dusj, toalett og en stor sitteavdeling. Avdelingen til yrkessjåførene vi bli kalt «Truckers Club». Tilbudet om døgnhvileplass vil også etableres på Grenstøl. Dermed vil Langrønningen og Grenstøl være de to eneste stedene som tilbyr døgnhvileplass langs E18 på strekningen mellom Grimstad og Langangen i Porsgrunn¹⁴.

Avdelingsleder i Bamble kommune påpeker at etableringer av Jysk og El-kjøp på Langrønningen er aktuelt, og i likhet med etablering av hotellet har reguleringer for Langrønningen skapt utfordringer for etableringen av Jysk og El-kjøp.

Vi har nå en sak som er høyaktuell om El-kjøp og Jysk. Det har blitt noe bråk med dette blant annet siden det er ønskelig at biltrafikk reduseres. Grenland har en areal og transportplan (ATP), som tilsier at virksomheter som aggregerer biltrafikk skal legges til sentrumsområdene. Dette er problematisk siden man skal legge nye virksomheter inn i eksisterende sentrum, eller legge dem utenfor. Det er viktig å skille formålene tydelig, et boligområde uten støy og sånne ting, og det med handelsvirksomhet med å handle i flere butikker når de først er ute og handler. Detaljhandel det skal jo skje i sentrum etter den nevnte planen (ATP). De nye etableringene på Langrønningen trenger ganske stor plass. Bamble har tilrettelagt for 250 mål på Langrønningen, og vi har ikke tilsvarende mål i sentrum, så vi har rett og slett ikke plass andre steder (Avdelingsleder i Bamble kommune).

Næringssjef i Bamble kommune uttaler videre noe om dynamikken som har foregått i etableringsfasen for virksomheter på Langrønningen, og litt om det som potensielt kan oppstå med flere etableringer i nærheten av hverandre.

Det er også viktig med en god butikk miks, og hvilke butikktyper som ligger rundt. Megafli har samarbeid med andre butikker i etableringsprosessen. Og da drar de automatisk med seg 4 andre butikker som passer inn for dem. Det blir en slags pull effekt, eller one- stop shopping (Næringssjef i Bamble kommune).

¹⁴ [Det nye veiserviceanlegget på Langrønningen ved E18 i Bamble åpner før sommeren | Nye Veier AS](#)

Oppsummert så tyder funnene på at Langrønningen innehar en god butikkmix av bedrifter med variert utvalg innenfor varehandel. Dermed kjennetegnes bedriftssammensettingen på Langrønningen i stor grad av virksomheter fra kategori 1. Majoriteten er storvarehandel med for eksempel Megafliis og Thansen. I tillegg er det bensinstasjon, døgnhvileplass, hotell, cafevirksomhet og potensielt et hotell med restaurant og treningsfasiliteter. Samtidig viser funnene at det har oppstått utfordringer for flere nyetableringer grunnet reguleringer som først og fremst støtter storvarehandel, og kan hemme etableringer av framtidig detaljhandel. Detaljhandelen er i utgangspunktet tiltenkt sentrumsområdene. Næringssjefen påpeker at framtidsutsiktene for Langrønningen innebærer muligheter for en tiltrekningskraft ved one stop shopping.

4.1.3. Brokelandsheia:

Bedriftssammensettingen på Brokelandsheia kan kjennetegnes som variert, og inneholder i likhet med Grenstøl bedrifter fra alle kategoriene i det analytiske rammeverket. En annen likhet mellom Grenstøl og Brokelandsheia er at det er tilrettelagt for å leie kontor i knutepunktene. Grenstøl har Infraparken AS, og Brokelandsheia har ifølge næringssjefen i Gjerstad tilrettelagt for kontorfellesskap i etasjene over banken Østre Agder Sparebank. Noen av de etablerte virksomhetene på Brokelandsheia utgjør et kontorfellesskap som er tilrettelagt for bedrifter og fjernarbeidere.

Næringssjefen i Gjerstad forklarer at det har blitt opprettet kontorfellesskap på Brokelandsheia. Kontorfellesskapet er lagt til rette for mennesker som ønsker kontorplass i Gjerstad, og kan brukes av både fjernarbeidere og mennesker som driver egne firmaer. Kontorfellesskapet på Brokelandsheia utgjør omtrent 20 kontorplasser, og det går an å låne et stort møterom for å gjennomføre konferanser eller videomøter. I 2021 benyttet en håndfull representanter fra ulike bedrifter kontorfellesskapet¹⁵.

Noen av bedriftene som leier lokaler i kontorfellesskapet er AGH Engineering, Sør-norsk boring og Ra1 Anlegg.

¹⁵ [Gjerstad, Næringsliv | Denne gjengen er en del av «kontorfellesskapet» på Brokelandsheia: – Det er helt topp \(austagderblad.no\)](https://www.austagderblad.no/nyheter/region/2021/09/15/gjerstad-næringsliv-den-gjengen-er-en-del-av-kontorfellesskapet-pa-brokelandsheia-det-er-helt-topp)

Dette er en ingeniør og mekanisk virksomhet, som tilbyr rådgivning rundt dette. Spesialkompetansen er materialhåndtering og fjernvarmeanlegg, også har jeg bakgrunn fra offshore relatert virksomhet. Så jeg leier meg dels ut til tidligere offshore-kontakter. Jobben inneholder blant annet konkrete oppgaver som å moderere stilas, og gangbaner, hente tilbud, og sette det ut med produsent. Jobbprosjektene kan være for bedrifter eksempel i Trøndelag eller Sverige (Prosjektingeniør i AGH Engineering).

Prosjektleder fra Sør-norsk Boring er eneste ansatte fra selskapet som er lokalisert på Brokelandsheia.

Sør-norsk Boring tilbyr boretjenester innenfor anleggsbransjen både til private, men også proffkunder. Vi driver med boring, pelling, fundamentering, brønnboring og vannbrønner. Vi driver også med opptak av energi og energibrønner. De stedene hvor VEA er i veien, utfører vi horisontal boring. Selskapet vårt har 55 ansatte og omsetter for 170 millioner. Vi har oppdrag over hele landet, men primært mellom Lillehammer og sør for Bergen. Fundamentering står for 70% av omsetningene våre, men utfører en del pæleoppdrag for Statens Vegvesen (Prosjektleder i Sør-norsk Boring).

HMS ansvarlig i Ra1 Anlegg påpeker at de fleste ansatte arbeider ute på prosjekter, og en mindre del av de ansatte bruker lokalene jevnlig.

Vi driver med større tunnelkonstruksjoner og bruer. Vi har holdt på med slike prosjekter i 20 år. Vi har vært over 30 ansatte, men nå har vi 25 ansatte. Vi har oppdrag over hele landet, til forskjellige veiprosjekter. Vi hadde noen portalløsninger som var unike, og konkurrenter har nok hermet eller lært av oss. Vår signatur er på utseende, vi har ikke patent på den, men vi kjenner den igjen når vi ser den (HMS ansvarlig i Ra1 Anlegg).

Kontorfellesskapet har bedrifter som tilbyr rådgivende ingeniørvirksomhet, boretjenester og tunnelkonstruksjoner. Oppsummert kan kontorfellesskapet kjennetegnes ved å bestå virksomheter som tilbyr tjenester innenfor bygg og anlegg. Siden bedriftene utarbeider

løsningsorienterte tjenester og driver konsulentvirksomhet, kan dette tyde på at bedriftene i kontorfellesskapet tilhører mer virksomheter i kategori 3, enn virksomheter i kategori 1 og 2.

Videre beskriver næringssjefen i Gjerstad kommune bedriftssammensettingen på Brokelandsheia i et mer helhetlig bilde.

Nåværende næringsliv i all hovedsak er handel, altså posehandel. Mest på Vestsiden. På østsiden er det ment at det skal komme storvarehandel. Big-bag. Det område er regulert til storvarehandel, i tillegg kommer Graceland. Områdene er solgt fra kommunen til Rose Eiendom, et eiendomsselskap fra Porsgrunn. Det gjorde kommunen før jeg kom. På nordsiden blir det lettere industri, og vestsiden varierer det fra posehandel, opplevelser, ladestasjoner og konferansehotell. På nordsiden ved Norwegian Machinery blir det mindre industri, og jeg kunne ønske meg noe med leverandører, sirkulær økonomi eller slags logistikkfunksjon med netthandel eller grossistvirksomhet. Vil ikke ha tung industri med støy på nordsiden. På Østsiden skal det primært være storvarehandel. I framtiden er det ønskelig å forsterke og komplementere det vi har av næringsliv (Næringssjef på Brokelandsheia).

Av virksomheter fra kategori 1 har Brokelandsheia blant annet Den lille dyrehage, Graceland, bilforhandler og posehandel. De fleste av disse virksomhetene er opptatt av å tiltrekke lokale og veifarende kunder. En av eierne utdyper kort om hva de tilbyr på Den Lille Dyrehage:

Vi driver en dyrepark, som tilbyr opplevelser med dyr og aktiviteter. Hovedsakelig rettet for småbarnsfamilie, men vi har et bredt spekt av gjester. Fra bittesmå, til eldre mennesker.

Daglig leder i Eurospar kommenterer hva de tilbyr slik:

Dagligvareforretning, og det er jo dagligvarer. Vi skiller oss ut på kjøtt, fisk og ferskvarer.

Daglig leder for bilbutikken Norwegian Machinery utdyper videre om hva de tilbyr:

Vi er en bilforhandler som selger SUV varebiler, rekreasjonsprodukter, og biler i luksussegmentet. I tillegg tilbyr vi ombygging av biler.

Samtidig er østsiden på Brokelandsheia tiltenkt storvarehandel i framtiden. Nærings sjefen i Gjerstad kommune informerer her om at etableringer på østsiden hemmes av usikkerheten med den nye veien gjennom Brokelandsheia. Blant virksomheter fra kategori 2 på Brokelandsheia, tilsier ikke funnene at Brokelandsheia har grossister, lagerbygg eller leverandører ved knutepunktet.

Andre virksomheter som tilhører kategori 3 på Brokelandsheia, er Picomed, Optimek og Gjerstad Products. Eier i Picomed forteller litt om hvilken type bedrift de er, og hva de tilbyr.

Vi er en utvikling- og produksjonsbedrift som tilbyr hjelpemidler til eldre og funksjonshemmede. Eksempelvis driver vi med omgivelseskontroll, der vi åpner dører og slår på lys. Det vi er gode på er å legge til rette for betjeningsløsninger. For eksempel løsninger for folk som må styre rullestolen med haka.

Uttalelsene til daglig leder i Optimek, tyder på at Optimek er en industribedrift som er opptatt av innovasjon med f. eks robotisering og for å ha en kostnadseffektiv produksjon.

Vi driver med effektiv stålproduksjon, og vi har omtrent 1000 tonn stål gjennom bedriften. Bedriften har 21 personer som er fast ansatt, også er det en del med sommerjobb om sommeren. Meg og kona i administrasjon, resten produserer. Vi har gode maskiner for å fremstille stålprodukter til ferdigmonterte produkter. Så vi tilbyr produksjon, og er opptatt av å være kostnadseffektive. Vi er en produsent for Gjerstad Products i nærheten her, så 85% av omsetninga er med tanke på Gjerstad Products. Vi er i stor grad avhengig av dem. Samarbeidet med Gjerstad AS stjeler mye av tiden, så markedet og mulighetene er nok store, men mye av salgsjobben er på en måte allerede gjort. Det resterende kundegrunnet på 15% av omsetninga, er spredt utover flere mindre kunder. Det er cirka 10-12 andre kunder som investerer jevnt og trutt. Vi planlegger hele tiden investeringer i maskiner, og det neste vi skal gjøre nå er å robotisere produksjonen, med en ny maskin. Så framover ønsker vi moderne industri. Vi har allerede unike maskiner, som ikke alle har. Og vi leverer raskt og effektivt. Platevalsene våre er muligens det mest unike. Altså platebearbeiding. Det finnes kanskje 1 eller 2 andre i Norge som kan gjøre tilsvarende jobb i Norge. Konkurrentene våre er først og fremst virksomheter fra Polen (Leder i Optimek).

Gjerstad Products var faktisk den første virksomheten som etablerte seg på Brokelandsheia, og på den tiden var navnet til bedriften Gjerstad mek.

Gjerstad Products AS er et selskap som gjennom 60 år har produsert og solgt produkter til anleggsmaskiner. Vi er fortsatt den produsenten vi var på 60 tallet, har utviklet oss mye innenfor produkt og produksjon. I 1988 flyttet Gjerstad mek. fra litt inn i bygda, til der de er i dag på Brokelandsheia fordi de trengte mer plass og mulighetene for utbygging der de var, var ikke til stede. De visste da at ny E-18 skulle etableres og så mulighetene for å skape et nytt industriområde (Daglig leder i Gjerstad Products).

4.1.4. Oppsummering av bedriftssammensetting i knutepunktene

Oppsummert så tyder funnene på både likheter og ulikheter i bedriftssammensettingen for de tre aktuelle knutepunktene. Både Grenstøl og Brokelandsheia kan kjennetegnes ved å inneha en variert bedriftssammensetting med utgangspunkt i de ulike kategoriene. Grenstøl har bedrifter fra alle tre kategoriene, og bedriftssammensettingen på Brokelandsheia preges av virksomheter fra kategori 1 og 3. Langrønningen på sin side kjennetegnes i stor grad av virksomheter fra kategori 1, og at majoriteten av virksomhetene er storvarehandel.

Næringsjefen i Bamble kommune påpekte også at lokalisering av flere bedrifter med relatert vareutvalg kan skape en tiltrekningseffekt, eller såkalt «one- stop shopping». Ifølge Han et al. (2018) kan one- stop shopping oppstå ved samlokalisering av detaljvirksomheter, og fenomenet kan skape økt kundebase og økt omsetning ved at vareutvalget til de samlokaliserte bedriftene består av komplementerende vareutvalg.

En annen likhet mellom Brokelandsheia og Grenstøl, er at begge knutepunktene tilbyr mulighetene for å leie lokaler i næringsbygg, og som utgjør et kontorfellesskap. Samtidig preges bedriftssammensettingen for alle knutepunktene av de reguleringene som gjelder hvert enkelt knutepunkt. Grenstøl for eksempel, preges av at næringsareal for detaljhandel blir begrenset til 3000 kvadratmeter. Reguleringene for Langrønningen har ført til støy i etableringsfasen, siden enkelte bedrifter er vanskelig å skille mellom storvarehandel og detaljhandel. Reguleringene på Langrønningen tilsier at muligheten for vekst innenfor storvarehandel er mest sannsynlig de kommende årene.

4.2. Sentrale lokaliseringsfaktorer

Forskerspørsmål nummer 2 er: *hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet var sentralt for etableringene av bedriftene?*

4.2.1. Tiltrekke veifarende kunder

Informanter i tilknytning til Langrønningen trekker frem at knutepunktet har en gunstig lokasjon i sammenheng med å tiltrekke veifarende kunder mellom Kristiansand og Oslo.

Den geografiske lokasjonen teller også positivt, siden det ligger midt imellom Oslo og Kristiansand (næringssjefen i Bamble kommune).

Et lignende funn bekreftes gjennom uttalelsene til avdelingsleder i Bamble kommune, og som samtidig trekker fram helkryss som en positiv faktor å tiltrekke veifarende kunder.

Jeg tror at det har noe med punktet på E18, Langrønningen er omtrent midt imellom Oslo og Kristiansand. Det er jo interessant i seg selv. Midtpunktet er nok 5 km østover for Langrønningen. I tillegg har vi jo helkryss her. Det vil at en kan kjøre til og fra i begge retninger på Langrønningen (avdelingsleder i Bamble kommune).

Uttalelsene kan tyde på at forbikjørende på veien mellom Kristiansand og Oslo er potensielle kunder for Langrønningen. Siden oppgaven finner at bedriftssammensettingen på Langrønningen kjennetegnes i stor grad av storvarehandel og virksomheter fra kategori 1, kan lokaliseringsteorien til Walter Christaller være relevant her. Nordgreen (1997) peker på at sentralsted skal kunne tiltrekke flere kunder enn de menneskene som bor og lever på selve tettstedet. I denne sammenheng innehar Langrønningen potensial til å bli et sentralsted ved å skape et attraktivt knutepunkt som fører til at flere kunder kjører innom, istedenfor å kjøre forbi. Begrepet rekkevidde brukes som nevnt tidligere til for å antyde reiselengde og reisetid kunder er villige til å reise for å få tak i varer (Nordgreen, 1997). I sammenheng med veifarende kunder på strekket mellom Kristiansand og Oslo, vil det være utfordrende for å kunne beskrive rekkevidden for veifarende kunder nøyaktig, og Christaller`s teori fra forrige århundre og rekkevidde-begrepet er mindre relevant for den typer handelssted som Langrønningen utvikles mot. Samtidig innehar Langrønningen som knutepunkt en potensielt og relativt stor kundegruppe blant veifarende kunder langs E18.

Næringssjefen i Gjerstad kommune opplyste om at Biltema valgte Langrønningen istedenfor Brokelandsheia som lokasjonssted.

«Biltema valgte vekk Brokelandsheia, siden plasseringen vil være nære andre biltemaer til øst og vest» (næringssjef i Gjerstad kommune).

Dette funnet kan vise til at lokasjonene av samme type bedrift, innehar en strategisk lokalisering med tanke på nedslagsfeltet for kundene til andre like typer bedrifter. Lundqvist (2006) peker på at rekkevidden for kunder blir påvirket av menneskers tilbøyelighet for å reise, inkludert reisekostnader og pris på varene.

På spørsmål om mulige lokaliseringsfaktorer på Brokelandsheia, så gir næringssjefen i Gjerstad opplysninger angående omsetningstall og betraktninger knyttet til etablering av Burger King på Brokelandsheia.

Omsetningsmulighetene. Vi ser rett og slett at dagens handelsmønster er 1,3 milliarder i omsetning på Brokelandsheia på hvert eneste år. Sentrumsforeningen tar seg av snørydding, blomster, og at det er pent og ordentlig her... Kravet fra Burger King var at det daglig skal være 16 000 forbikjørende. Brokelandsheia har 9000 forbikjørende. Men av de forbikjørende, så er det mange som stopper innom. Vi har fått ladesystem, og jeg opplever at Brokelandsheia har en perfekt plassering med tanke på stopp fra Oslo. Her kan de kombinere lading med gode opplevelser. Det geografiske plasseringsmønsteret er viktig (næringssjefen i Gjerstad kommune).

Uttalelsene til næringssjefen i Gjerstad kommune påpeker her at bedrifter vurderer statistikk for forbikjørende, men på grunn av tall over trafikanter som kjører innom Brokelandsheia ble det altså vedtatt om å etablere Burger King i knutepunktet. Samtidig trekkes det fram at en kombinasjon av ulike gjøremål i knutepunktet kan tiltrekke veifarende kunder fra Oslo. Nordgreen (1997) påpeker at terskel og rekkevidde angår en enkelt vare eller produkt. I sammenheng med uttalelsene til næringssjefen i Gjerstad kommune, kan rekkevidden for veifarende kunder inneholde mulighetene for å skaffe seg flere produkter eller opplevelser i et knutepunkt. Oppsummert virker lokasjon langs E18 som en positiv faktor for å tiltrekke veifarende kunder mellom Oslo og Kristiansand, og da særlig for virksomheter innenfor kategori 1.

4.2.2. Transportkostnader

Angående transportkostnader som lokaliseringsfaktor, så svarer informantene noe ulikt. Ut ifra uttalelser fra informanter med tilknytning til virksomheter fra kategori 1 og 3, så virker det som at transportkostnader er en medvirkende lokaliseringsfaktor, men ikke avgjørende.

Lokasjonen vår er hensiktsmessig med transport, og nærheten til E18. Vi frakter mange tusen tonn inn og ut. Så transportkostnader er vesentlig. Hadde jo hatt et helt annet kostnadsbilde med tanke på transport sammenlignet med om vi var i Fyresdal. Hovedtyngden av varene kommer fra Horten eller Kristiansand. Varene vi sender ut igjen, går i stor grad til Vestfold eller sørover mot Kristiansand. Så besparelse av transportkostnader var en del av vurderingen i forkant av etableringen her (daglig leder i Optimek).

Daglig leder i Norwegian Machinery på Brokelandsheia uttaler også at transportkostnader var en del beslutningen for lokasjonen til bedriften.

Transportkostnader hadde absolutt noe å si. Det er en skjult kostnad før du begynner å kalkulere på det. Det blir ganske mange 100 000 kroner spart å ha bedriften lokalisert her på Brokelandsheia, istedenfor Gjerstad med tanke på frakt av biler. Transportkostnader var ikke den avgjørende faktoren, men en del av helhetsbildet (daglig leder i Norwegian Machinery).

Angående virksomheter fra kategori 2, så utdyper næringssjefen i Tvedestrand at reduisering av transportkostnader kan være en sentral lokaliseringsfaktor for Kakemesteren og TDS.

Ja, for eksempel Kakemesteren sparer på rimelig varetransport. Dette gjelder nok mest de bedriftene som har flyttet til Tvedestrand. For TDS, som driver med distribusjonsservice, er det nok veldig betydningsfullt. De lokale bedriftene er mest interessert i å være mer synlige på Grenstøl (nærings sjef i Tvedestrand kommune).

Norline Design AS har relativt korte transportavstander til leverandører i tilknytning til deres virksomhet. Medeier i Norline Design AS beskriver transportavstander i tilknytning til bedriften slik:

Transportselskapet TDS er rett i nærheten, og at vi er omtrent midt imellom Kristiansand og Larvik som er to av byene vi får varer fra.

Dermed kan korte transportavstander til leverandører og næringslivskunder vise relevans med det analytiske rammeverket, med tanke på sentral lokaliseringsfaktor for virksomheter i kategori 2, ved funnene om TDS, Kakemesteren og Norline Design AS.

Ifølge Sjøholt (2006) er lavest mulig transportkostnader grunnvariabelen i lokaliseringsteorien til Alfred Weber. Ut ifra funnene virker det som at noen av bedriftene i knutepunktene vurderer transportkostnader som en del av helhetsvurderingen, men at transportkostnader ikke er den førende eller avgjørende lokaliseringsfaktoren for bedriftenes lokasjon i knutepunktene. Funnene fra Norline Design AS, Norwegian Machinery og Optimek antyder at særlig transportkostnader i forbindelser med leverandører er en medvirkende lokaliseringsfaktor for virksomheten deres.

Andre funn tyder på transportkostnader ikke er særlig relevant for lokalisering av enkelte bedrifter i knutepunktene. Funnene kan tyder på at transportkostnader ikke er en sentral lokaliseringsfaktor for virksomheter i kategori 3. Både Safe Control og Teknobad, er to bedrifter som har flyttet lokasjonen til virksomheten i senere tid.

Nei, det er cirka lik reisevei til Brokelandsheia for ansatte som til Grenstøl. Liten betydning med transport, siden vi har lite behov for å få levert produkter til Grenstøl (avdelingsleder for Safe Control).

Daglig leder i Teknobad påpeker at det måtte flytte bedriften fra Arendal, siden de hadde behov for mer plass.

At Arendal kommune ikke hadde næringsareal tilgjengelig var den viktigste grunnen. Vi hadde da to alternativer, enten Grenstøl eller et sted i Froland, men vi valgte Tvedestrand siden det er en mer sentral plassering enn Froland med tanke på nærheten til E18. Var egentlig ikke kritiske til noe ved etableringen ved Grenstøl, det eneste var lengre kjøretid til jobb for ansatte og merkostnad med drivstoff og bompenger (Daglig leder i Teknobad).

Oppsummert kan det virke som at virksomheter fra kategori 2, med for eksempel Norline Design, TDS og Kakemesteren, er den kategorien fra det analytiske rammeverket som er mest opptatt av korte transportavstander og lave transportkostnader i lokalisingsvalget.

4.2.3. Arbeidskraft:

Angående spørsmål om lave arbeidskraftkostnader viser funnene at kun Norwegian Machinery vurderte arbeidskraftkostnadene som en lokalisingsfaktor ved etablering av bedriften, i tillegg ble dette gjort gjennom en helhetsvurdering av Gjerstad kommune.

Ja, men det er Gjerstad som helhet. Her er det bra lokaliteter, rimelig arbeidskraft og bra arbeidskraft. Det er stor forskjell på lønn til en tekniker i Oslo, kontra her på Brokelandsheia. Også er det noe rimeligere å bo her, i tillegg til at lønn er noe rimeligere også.

Ut ifra svarene til informantene tyder det på at de fleste etableringene ikke har blitt påvirket av lave arbeidskraftkostnader i knutepunktene. Samtidig tyder funnene på at virksomheter på Brokelandsheia har lavere arbeidsgiveravgift enn andre steder. Eksempler på dette er svarene til informanter fra Optimek og Gjerstad Products:

Reduksjon av arbeidskraftkostnader, påvirket ikke beslutningen. Det var ikke aktuelt å flytte til for eksempel Tønsberg heller, på grunn av lave arbeidskraftkostnader. Men en ting som er viktig, er at her er det lavere arbeidsgiveravgift. Forskjellen er 10,3% arbeidsgiveravgift på Brokelandsheia, kontra 14,1% andre steder (daglig leder i Optimek).

Daglig leder i Gjerstad Products uttaler følgende som samme tema:

Når det gjelder arbeidskraft har Gjerstad kommune lavere arbeidsgiveravgift, men vi har ikke tilgangen på den beste arbeidskraften i vår region.

Sjøholt (2006) påpeker at det en virksomhet sparer på arbeidskraftkostnader må være større enn økningen for transportkostnadene. Dermed kan funnene fra informantene antyde at besparelser av arbeidskraftkostnader ikke er av særlig betydning for lokalisingsvalget til bedriftene. Samtidig er det verdt å merke seg at Gjerstad kommune har lav arbeidsgiveravgift, noe som kan virke positivt for etableringer.

4.2.4. Agglomerasjon

Siden bedriftssammensetningen på Langrønningen kan kjennetegnes ved å skape tiltrekningskraft i form av one- stop shopping, samt at bedriftene virker å være relaterte bedrifter innenfor storvarehandel, kan dette tyde på agglomerasjon har hatt en påvirkning for lokalisering av bedriftene på Langrønningen. Sjøholt (2006) forklarer at agglomerasjon handler om at etableringer av relaterte og like virksomheter med en geografisk nærhet. Selv om teorien til Alfred Weber angår industrielle virksomheter, kan funnene i denne oppgaven antyde at agglomerasjon som lokaliseringsfaktor angår service virksomheter også. En annen uttalelse til næringssjefen i Bamble antyder også at agglomerasjon kan ha påvirket etableringene til bedriftene på Langrønningen.

På langrønningen er det størst fokus på handel, og da kan flere etableringer i nærheten av hverandre dreie seg mer om en slags pull-effekt, for når bedrifter etablerer seg her vil de være i nærheten av hverandre. Slik at en samling av bedrifter i nærheten av hverandre på Langrønningen, vil jo føre til mersalg.

Andre funn som tyder på at agglomerasjon som lokaliseringsfaktor er tilstede i knutepunktene, er kommentar fra daglig leder i Optimek:

At det var relaterte virksomheter her fra før, har jo påvirket valget. Området her på Brokelandsheia har vært et veletablert produksjonsmiljø, og det har vært flere ganske store stålproduksjonsvirksomheter her. Gjerstad Productions ble jo kunder fra dag en. Markedet var jo allerede tilstede på grunn av de, så vi kunne jo starte opp umiddelbart. Men det var ingen andre bedrifter som spilte inn.

Andre funn viser til at etableringer av bedrifter ikke nødvendigvis trenger å være samlokalisering av relaterte og like virksomheter, men derimot at etableringer av ulike typer virksomheter og fra urelaterte bransjer virker som en positiv faktor for etableringene. Et eksempel fra informantene er uttalelse fra medeier i Den Lille Dyrehage på Brokelandsheia.

Ja, det var mange bedrifter da vi etablerte oss. Har en betydning, siden forbikjørende tenger enten drivstoff eller mat, også ser de forhåpentligvis at vi er her. Har ikke noe

tall på dette, men klart at det har en betydning. Alle bedrifter som bidrar til at folk kjøper av E18 og stopper her, er med på å bidra.

Med bakgrunn i flere svar fra informanter på spørsmål om allerede etablerte virksomheter påvirket lokalisingsvalget av egen bedrift, så kan funnene tyde på at agglomerasjonsfordeler har hatt en påvirkning for valget. Ifølge Sjøholt (2006) innebærer agglomerasjonsfordeler at virksomheter i fellesskap opprettholder en offentlig og felles infrastruktur for å støtte driften rundt virksomhetene, og at flere mindre bedrifter med geografisk nærhet kan skape stordriftseffekt. Blant annet trekker flere informanter fra både Brokelandsheia og Grenstøl fram god infrastruktur og samarbeid om enkelte utgifter som en medvirkende lokaliseringsfaktor.

Optimek eies ikke av Gjerstad Productions. Samarbeidet innebærer at vi av og til deler på transportkostnader, også samarbeider vi om produkt- prosessutvikling. For at Gjerstad Products skal bli mer konkurransedyktig i sitt marked, så samarbeider vi om designet for å gjøre produksjonen mest effektiv. Vi er opptatt av å fjerne urasjonelle prosesser, og komponentstandardisering og gjenbruk av komponenter. Alt vi gjør skal skape verdi i produktene. All jobb som ikke skaper verdi, ønsker vi å fjerne. Hver gang du tar i et produkt skal det være mer verdt enn før (daglig leder i Optimek).

Avdelingsleder i Safe Control kan vise til agglomerasjonsfordeler i et mer helhetlig perspektiv for knutepunktet i Tvedestrand.

Med tanke på samarbeid mellom bedrifter, er Grenstøl interesseforening positivt for levering av tjenester mellom bedrifter og handel mellom bedriftene på Grenstøl, men også samarbeid om driftstjenester som strøing og gartnertjenester.

Samlet sett viser funnene at transportkostnader og agglomerasjon er lokaliseringsfaktorer som kan påvirke lokaliseringsbeslutninger for bedriftene, og at arbeidskraftkostnader ikke er en like sentral lokaliseringsfaktor for etableringer av bedrifter i de tre knutepunktene. Agglomerasjon virker å være mest sentralt for etableringen på Langrønningen, og transportkostnader og transportavstander er mest relevant for virksomheter fra kategori 2 i det analytiske rammeverket.

4.2.5. Nærhet til hjemsted og byggeklare næringstomter

Videre i besvarelsen av dette forskerspørsmålet vil det trekkes fram andre

lokaliseringsfaktorer som var sentrale for etableringer for virksomhetene, men som muligens ikke har den sterke tilknytningen til teoridelen i oppgaven. Andre sentrale lokaliseringsfaktorer for bedriftene er byggeklare næringstomter og at bedriften er lokalisert i nærheten av eget bosted.

Næringssjefen i Bamble kommune som har erfaring fra saksbehandling, uttalt veldig tydelig betydningen av at næringstomtene nærmest bør stå klare til å starte byggeprosessen for nyetableringer, samt at kort saksbehandlingstid er en nøkkel for etableringer.

«At næringsarealer er ferdig regulert og byggeklart. For når næringslivet skal etablere seg der, har de ofte tid, de vil gjerne bygge med en gang. I forhold til andre kommuner kan det ta ett år for bedrifter å få svar. I Bamble kommune tar det cirka 5 uker. Bedrifter som opplever lang saksbehandling andre steder enn her, kan ofte ta kontakt med meg siden de blir utålmodige. Så kort saksbehandlingstid er viktig. Hvordan du møter bedriftene er også viktig, sånn at næring har en førsteprioritet i saksbehandlingssaker hos oss. Andre ting som påvirker, er om rammebetingelsene ligger til rette. Tilgangen på nok kraft, strøm og infrastruktur, er helt avgjørende for hvor de etablerer seg. Samt at næringsarealene er effektivt og tilrettelagt, pluss effektiv transport inn og ut. Klarerte næringsarealer har alt å si, og er helt avgjørende».

Videre vektlegger informantene nærheten til hjemstedet som sentral lokaliseringsfaktor. Eier i Picomed uttaler følgende:

Nærheten til E18 er selvfølgelig en viktig faktor. Men denne bedriften kunne ligget hvor som helst. Vi burde lagt i nærheten Oslo på grunn av markedet, men jeg ville bo i Risør. Derfor er vi her fortsatt. Vi leverer produkter til hele landet.

Uttalelse fra daglig leder i Norwegian Machinery nevner også tilhørigheten til en kommune som medvirkende faktor for lokaliseringen.

Jeg kommer jo fra Gjerstad, så det er jo en vesentlig faktor.

Ut ifra svarene til informantene i kontorfellesskapet på Brokelandsheia er også nærheten til eget bosted en sentral lokaliseringsfaktor. I tillegg tyder funnene på at rimelig leie av kontor og patriotisme for egen kommune, som medvirkende årsaker for etableringen i kontorfellesskapet på Brokelandsheia. Blant informantene så forklarer prosjektleder i Sør-norsk boring at selskapet holder til i Nome kommune, men på grunn av at prosjektlederen er fra Gjerstad har han valgt å etablere seg på kontorfellesskapet på Brokelandsheia. Prosjektingeniør i AGH Engineering som også er etablert i kontorfellesskapet uttaler følgende:

Tanken var ikke akkurat her i utgangspunktet. Men ble klar over at banken leide ut gratis kontorlokaler i cirka et halvt år, og i senere tid ble det en veldig gunstig leie. Bedriftene her er litt beslektet, men ingen som konkurrerer seg imellom. Vi kan hjelpe hverandre og utveksle det vi vil med hverandre.. Kan jo hende at vi er litt patrioter. Patriotismen, og at det er ideelle kontorer her var med på å påvirke. Det er vel det at jeg har hjertet for bygda.

Kommentarene til HMS ansvarlig for Ra1 Anlegg antyder sammenheng mellom nærhet til eget hjemsted for etableringen som sentral lokaliseringsfaktor.

Siden det er mest praktisk for oss her. Nærme hjemmet, og kort distanse til E18. Vi fikk tilbud på om å leie på kommunehuset i Gjerstad, men alle var enige om at det er her på Brokelandsheia vi ville være. Prisen i disse lokalene var langt mindre sammenlignet med de tilbudene vi fikk andre steder.

Samlet sett tyder funnene fra informantene at nærheten til eget hjemsted er en sentral lokaliseringsfaktor for flere av informantene, og særlig gjeldet dette de virksomhetene som er etablert i kontorfellesskapet på Brokelandsheia.

4.2.6. Betydningen av reguleringer for etableringer

Gjeldende reguleringer for knutepunktene virker å ha en tydelig påvirkning for etableringer i tilknytning til knutepunktene. North (1994) viser til at institusjoner kan virke som spilleregler for økonomien, og at organisasjoner og entreprenører er spillerne. Boschma (2005) viser til lover og regler som eksempler på institusjoner, samt at rigide reguleringer kan hemme nye

ideer og nyetableringer. Noen av informantene beskriver hvordan lover og reguleringer påvirker etableringer ved knutepunktene.

Den regionale planen for handel og senterstruktur påvirker hva som er tillatt og ikke. Vi følger den i reguleringsplanen, men den er ikke veldig detaljert på bransjenivå. Så reguleringsplanen gir åpninger, men det begrenser også det med posehandel. Politikere må si sine meninger om enkeltsaker. Næringslivet har tatt litt eierskap, hvis de kjenner noen som er interessert, så tar de kontakt. Reguleringsplanen gjelder for hele Aust-Agder, og det jobbes i disse dager med å lage en ny en for hele Agder. Fylkeskommunene er viktig med tanke på føringer. Reguleringsplanen kan både fremme og hemme etableringer (Nærings sjefen i Tvedestrand kommune).

Nærings sjefen i Gjerstad kommune utdyper også hvordan reguleringer påvirker etableringer på Brokelandsheia.

Brokelandsheia er underlagt handel og senterstruktur i Aust-Agder. Områdereguleringsplan sier hva som kan etableres der. Sier noe om 20 år fram, men jeg synes den er for detaljert og rigid. Jeg har mer tro på at man skal detaljere så lite som mulig i et langt perspektiv, og heller ha en mer overordnet skisse eller ramme. Det kan ta lang tid, 3-4 måneder, på å vedta endringer på smådetaljer. Fordelen på relativt lite sted som Brokelandsheia er at det er mindre byråkratisk, og at vi ofte har kortere saksbehandlingstid enn andre steder.

Om institusjonell nærhet, så fremhever Boschma (2005) viktigheten av at institusjonene balanserer mellom stabilitet, åpenhet og fleksibilitet. Sammenhengen mellom teorien og funnene som er nevnt i oppgaven, viser med relativt stor tydelighet at reguleringer for knutepunktene i seg selv, er sentrale lokaliseringsfaktorer for etableringer tilknyttet knutepunktene. Reguleringene tilhørende knutepunktene kan fremmer vekst av visse typer bedrifter, og begrense eller hemme tilvekst av andre typer. For Grenstøl for eksempel, så hemmer reguleringene ytterligere vekst av detaljhandel, siden tiltenkt næringsareal for detaljhandel begrenses til 3000 kvadratmeter. På Langrønningen fremmer reguleringene veksten av storvarehandel, og nærings sjefen i Gjerstad kommune opplever at reguleringsplanen er for rigid siden reguleringsplanen kan mangle institusjonell fleksibilitet til å vedta mindre endringer som kan fremme næringsutviklingen på Brokelandsheia. Disse

reguleringene for knutepunktene kan kobles til North (1994) sine antydninger om at institusjonene er spillereglene for organisasjoner. Basert på Boschma (2005) sine prinsipper om institusjonell nærhet, og utfordringer ved å skape et slags ideelt institusjonelt system, viser også funnene fra informantene at noen reguleringer bidrar til å skape større grad av institusjonell nærhet for enkelte typer bedrifter, og på den andre siden kan reguleringer med mindre institusjonell nærhet hemme eller begrense etableringer av andre type bedrifter. For eksempel vil reguleringene tilhørende Langrønningen fremme storvarehandel, og samtidig hemme etableringer av detaljhandel.

4.3. Lokaliseringsfaktorer med økt betydning etter lokalisingsvalget

Forskerspørsmål nummer 3 er: *hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet er sentralt for at de fortsatt er lokalisert i knutepunktet?*

4.3.1. Deltakelse i næringsmiljø

Blant informanter fra virksomheter i kategori 3 som tilhører Grenstøl og Brokelandsheia kommer det fram at deltakelse i Sørlandsporten Teknologinettverk, virker som å ha økende betydning i etterkant av etableringsfasen. For eksempel var ikke daglig leder i Teknobad opplyst om at klyngen fantes da Teknobad etablerte seg på Grenstøl.

Vi har blitt medlem av STN- klynga, men vi visste ikke om de før vi etablerte oss her. Fordelen av å være med i STN er at vi blir kjent med andre bedrifter i område, og fått til et samarbeid med IMS som skal levere varer til oss. Og ikke minst at vi får innblikk i hvordan de jobber (Daglig leder i Teknobad).

Daglig leder i Optimek påpeker også at deltakelse i STN har fått økt betydning etter at de bestemte seg å lokalisere i knutepunktet på Brokelandsheia.

Nærheten til STN- klyngen påvirket ikke valget for etableringen, men jeg ser nå verdien av nettverk. For eksempel det å snakke sammen og utveksle erfaringer om det forretningsmessige, tekniske ting og energikostnader. Det viktigste utbytte av å være med i den klynga er nok tilgang på lærlinger, og satsingen på lærlinger i regionen. For Optimek sin del, er rekruttering det mest viktigste. Men både nettverk og

rekruttering har vi fått positivt utbytte av, ved å være med i STN- klynga (daglig leder i Optimek).

Funnene til informantene kan tyde på at deltakelse i et næringsmiljø, ved for eksempel STN, virker som en positiv faktor for at virksomhetene ønsker å være lokalisert i knutepunktet. Funnene angir at deltakelse i STN bidrar til innblikk i arbeidsmetoden til andre bedrifter i STN, nettverksforbindelser, samarbeid mellom bedrifter, erfaringsutveksling og rekruttering av lærlinger.

Reve og Sasson (2012) viser til at deltakelse i næringsklynger kan bidra til kunnskapsmessig drahjelp for virksomheter, for eksempel ved deltakelsen i en næringsklynge fører til kunnskapsoverføring mellom deltakende bedrifter. Ifølge Porter (1998) kan en klynge som er sammensatt av koblede virksomheter og andre aktører, samt virksomheter fra ulike næringer, bidra til å fremme konkurransedyktigheten for de involverte bedriftene. En utfordring for næringsklynger kan i denne sammenheng innebære det Boschma (2005) beskriver som kognitiv nærhet. Boschma (2005) påpeker at kognitiv nærhet kan påvirke kunnskapsutvikling og innovasjonsevnen i samarbeid mellom bedrifter, siden den kognitive nærheten påvirker evnen til å absorbere kunnskap i samarbeid med andre aktører. Videre antyder Boschma (2005) at den kognitive nærheten for virksomheter og personer i samarbeidsrelasjoner bør bestå av relaterte og komplementære kunnskapsbaser, siden dette skape grunnlag for forståelig kommunikasjon og felles kunnskapsutvikling. Ut ifra funnene og teorien kan det virke som at nærheten til et næringsmiljø virker å ha fått økt betydning som nåværende lokaliseringsfaktor for noen av bedriftene ved knutepunktene. Sammenligner en dette argumentet med det analytiske rammeverket, så betyr det at nærheten til et næringsmiljø blir en mer sentral lokaliseringsfaktor i etterkant av etableringsfasen til bedriftene, og ikke først og fremst en sentral lokaliseringsfaktor for at de etablerer seg i knutepunktene. Porter (1998) beskriver i denne sammenheng et interessant synspunkt angående lokaliseringsfaktorer og tilgang til næringsmiljø for virksomheter i næringslivet. Porter (1998) forklarer at vektlegging av utregninger tilknyttet hvor mye virksomheter sparer på kostnader relatert til arbeidskraft eller lavere skatter for enkelte lokaliseringalternativer kan være enklere å beregne, sammenlignet med hvilke fordeler som klynger tilfører for virksomheter angående innovasjonsaktiviteter og kontinuerlig innovasjonsevne.

4.3.2. One- stop shopping, og mangfold av tjenester og produkter i knutepunktet

Når det gjelder andre lokaliseringsfaktorer som har blitt mer fremtredende i etterkant av lokaliseringsvalget, så viser uttalelse fra daglig leder i Norwegian Machinery at kundene til Eurospar, og mangfoldet av produkter og tjenester som kan skaffes i knutepunktet på Brokelandsheia er med å tiltrekke veifarende kunder og som kan skape mersalg for andre bedrifter i nærheten.

Merker det at siden vi har Eurospar, så stopper mange av østlendingene som er kundene våre innom Brokelandsheia. De handler på Eurospar, og så svinger de innom oss. Sånn sett blir vi mer kjent med kundene våre. At det er ladere i nærheten, lett å få kjøpt øl, vin og kjøtt, er jo en fordel for at det drypper mer på oss. Også opplever jeg at Brokelandsheia er et naturlig stoppested langs E18. Så betydningen av å være en del av et veiknutepunkt betyr kanskje at vi selger en ekstra bil i måneden.

Siden informanten viser til at mersalg oppstår som en følge av mangfoldet av tjenester og produkter fra andre virksomheter i knutepunktet, kan dette tyde på at den geografiske nærheten til andre virksomheter er av økt betydning som både lokaliseringsfaktor og type nærhet. Boschma (2005) beskriver i utgangspunktet geografisk nærhet som den fysiske distansen mellom aktører, i sammenheng med innovasjon og kunnskapsutvikling. Ut ifra uttalelsen til informanten kan geografisk nærhet mellom virksomheter også bidra til å skape økt aktivitet og mersalg ved knutepunktene. Som nevnt i forrige forskerspørsmål uttalte informanten at nærheten til eget hjemsted var sentralt for lokaliseringsvalget. Opplevelsen til daglig leder i Norwegian Machinery i etterkant av lokaliseringsvalget, kan også kobles til effektene ved fenomenet one- stop shopping. Han et al. (2018) viser til at one-stop shopping, med geografisk nærhet av detaljvirksomheter, totalt sett kan føre til økte besøkstall og salgstall ved at komplementerende vareutvalg skaper økt aktivitet for de samlokaliserte virksomhetene. Dermed antyder analysen for både forskerspørsmål 1 og 2, at one- stop shopping kan være sentral lokaliseringsfaktor i etableringsfasen, og samtidig inneha økende betydning i etterkant av etableringsfasen som lokaliseringsfaktor for virksomheter i kategori 1.

4.3.3. Type nærhet med økt betydning etter lokaliseringsvalget

4.3.3.1. Kontorfellesskapet på Brokelandsheia

Angående spørsmål om temaer som synergieffekter og samarbeid blant bedrifter på kontorfellesskapet på Brokelandsheia, så meddeler de tre informantene interessant funn.

Kontorfellesskapet strekker seg utover lokalene, og til eget kontaktnettverk. De kontaktene er vel så viktig. Den uformelle praten, som foregår i lunsjen, er mer sånn at praten går ut på å tipse om mennesker en selv kjenner som kan hjelpe de andre på kontorfellesskapet med det de behøver. Men en kan få råd og hjelp fra andre på kontorfellesskapet her på Brokelandsheia. For eksempel, før dere kom i dag, hadde jeg bruk for å finne ut av høydesikring for en person. Da kunne jeg bare spørre en av de andre her på bygget om hva som er krav for styrke (Prosjektingeniør for AGH Engineering).

HMS ansvarlig for Ra1 Anlegg svarte slik:

Når vi møtes, snakker vi om hva vi holder på med over en kaffekopp, og om utfordringer. Plutselig kommer en eller annen med forslag på løsning, eller har forslag til andre kontakter som kan ha løsninger og være en bra person å snakke med. Det er høyt under taket her, og ingen her er komfortable med dress på jobb. Jeg vil si at kulturen kjennetegnes ved at det er lett å stikke innom andre bedrifter her, og at vi deler erfaringer. Du får på en måte utvidet nettverk gjennom å knytte kontakter med de andre bedriftene her.

Prosjektleder i Sør- norsk boring kommenterer synergieffekt og samarbeid i kontorfellesskapet slik:

Man bruker hverandre der det går, og blant annet Safe-Control hadde et prosjekt hvor vi leverte boretjenester for å få vann i på hytten deres. I tillegg er det hyggelig å være i et fellesskap med andre folk hvor vi spiser lunsj og tar en kaffekopp sammen. Det er viktig med kontakt og relasjoner, så det er jo veldig positivt med å være her. Det skjer at vi utnytter hverandres nettverk. Det er også veldig bra tilrettelagt for sosial sammenkomst, hvor vi spleiser på kaffe sammen og begynner alltid dagen med en kaffekopp samlet. Alle er innom anlegg- og byggebransjen som fører til at vi har en del ting til felles. Det snakkes ofte om utfordringer som preger alle, blant annet

mangel på stål eller annet som beriker hverandre og er relatert til hverandres drift. Det er tilfeldig at mange er innenfor samme bransje her i kontorfellesskapet, men det er positivt. Samtidig kommer det snart inn et annet selskap som driver med rør, som kan være et viktig bidrag for alle.

Uttalelsene til prosjektleder i Sør-norsk boring som viser at samtlige tre informanter opplever utvidet nettverk, både direkte i kontorfellesskapet og at de kan utnytte hverandres nettverk. I tillegg visere funnene at det foregår noe samarbeid i form av erfaring- og kunnskapsutveksling, samt at det foregår uformell prat over en kaffekopp mellom personer i tilknytning til virksomhetene som tilhører kontorfellesskapet. For å beskrive hvilke typer nærhet som oppstår i kontorfellesskapet, er det liten tvil om at det eksisterer en geografisk nærhet mellom bedriftene i kontorfellesskapet. Likevel er det i denne sammenhengen aktuelt å trekke fram at Boschma (2005) ikke anser geografisk nærhet som en forutsetning for at det oppstår interaktiv læring mellom aktører med korte geografiske avstander, og at geografisk nærhet ofte må kombineres andre typer nærhet for å skape interaktiv læring. Siden informantene trekker fram at det foregår en del uformell prat og erfaringsutveksling over en kaffekopp, kan dette tyde på at både geografisk og sosial nærhet har vokst fram i etterkant av etableringene i kontorfellesskapet på Brokelandsheia. Ifølge Boschma (2005) handler sosial nærhet om at sosiale relasjoner preget av tillitsforhold med aktører på mikronivå, kan fremme utveksling av taus kunnskap. Boschma (2005) utdyper også at for mye sosial nærhet kan skape rigide nettverk, og at for lite sosial nærhet hemmer kan oppstå ved mangel på tillit. Ut ifra Boschma (2005) sin forståelse av sosial nærhet, kan det tyde på kontorfellesskapet på Brokelandsheia har er relativt balansert form av sosial nærhet, siden det skapes flere nettverksforbindelser mellom aktørene, og funnene fra informantene ikke antyder særlig mangel på tillit.

4.4. Framtidig næringsaktivitet for det eksisterende næringslivet i knutepunktene
Forskerspørsmål nummer 4 er: *i hvilken grad kan det nåværende næringslivet i knutepunktene bidra til mer næringsaktivitet framover?*

4.4.1. Næringsforum

Funn fra informanter i tilknytning til både Grenstøl og Brokelandsheia, kan tyde på at en felles møtearena for det nåværende næringslivet i knutepunktene kan skape mer samarbeid og næringsaktivitet i tiden framover. Nærings sjefen i Tvedestrand kommune forklarer noe av opplegget rundt A67 interesseforening på Grenstøl slik:

Også inviterer vi til næringsmøter gjennom A67 interesseforening. Der deles informasjon fra kommunen, og presentasjoner av bedrifter. Det kan skje at bedriften presenterer seg selv, og vi håper dette kan skape nettverk og buisness mellom bedriftene.

Nærings sjefen i Gjerstad kommune deler også tanker om planene for kommende næringsforening på Brokelandsheia, og svaret kom etter spørsmål om nyetableringer på Brokelandsheia har vært preget av deltakelse eller nærhet til næringsmiljø, som for eksempel klynger.

Det er ikke tilrettelagt fra kommunen sin side rundt klynger, men derfor vi kommer med denne næringsforeningen. Formål med næringsforeningen er å styrke forholdet mellom bedrifter og bidra med erfaringsutveksling.

Som funnene viser er hensikten med A67 interesseforening på Grenstøl og næringsforeningen på Brokelandsheia å styrke samholdet i knutepunktene via arenaer der bedriftene og kommunale aktører i tilknytning til knutepunktene deler informasjon med hverandre, samt at bedriftene i fellesskap kan skape et samarbeid med erfaringsutveksling og flere nettverksforbindelser mellom bedriftene. Daglig leder i Eurospar beskriver nåværende samarbeid mellom bedriftene på Brokelandsheia, og sitt syn på den kommende næringsforeningen:

Nei, men vi bruker hverandre som kunder. Med type samarbeid, er det ikke så mye mer enn sentrumsforeningen som dekker felles utgifter. Sentrumsforeningen er det nærmeste med tanke på kunnskapsutveksling. Der snakkes det om løst og fast, men det er ikke satt i system. Men det er en tanke å få mer orden på det. Med tanke på den kommende næringsforeningen på Brokelandsheia, så vil det være en plass som det er naturlig å legge opp til slike ting der.

Avdelingsleder i Safe Control deler sitt syn på effekten av A67 interesseforening på følgende måte:

Med tanke på samarbeid mellom bedrifter, kan Grenstøl interesseforening virke positivt for levering av tjenester mellom bedrifter og handel mellom bedriftene på Grenstøl, men også samarbeid om driftstjenester som strøing og gartnertjenester.

Ved å oppsummere hvordan møtearenaene for det nåværende næringslivet kan skape mer næringsaktivitet for knutepunktene framover, så viser funnene flere potensielle samarbeidsmuligheter: 1) Deling av informasjon, erfaringer og kunnskap mellom bedrifter og kommunale aktører som er satt i system, 2) kjøp og salg av tjenester mellom bedrifter, og 3) samarbeid om driftstjenester og felles utgifter.

Funnene i denne oppgaven kan gi et innblikk i potensialet for felles møtearenaer for det nåværende næringslivet i knutepunktene, og samtidig er det en interessant kobling til hvilke funn Telemarksforskning har om suksessrike distriktskommuner. I rapporten om «Suksessrike distriktskommuner anno 2018», så poengterer Vareide, Svoldal, Storm og Groven (2018, s. 9) at den stedlige kulturen er det mest sentrale fellestrekket for attraktive kommuner. Et kjennetegn på utviklingskulturen for de attraktive kommunene er at attraktiviteten skapes via samspill med næringsliv, kommune, frivillig sektor og andre aktører. Utviklingskulturen skapes ikke av kommunen alene. Vareide et al. (2018) viser til flere kjennetegn for en utviklingskultur for attraktive kommuner. Et kjennetegn som trekkes fram er kontinuerlig samarbeid mellom kommune og resten av samfunnet over lang tid, og at samspillet kjennetegnes med høy tillit, god dialog, åpenhet og vedvarende prosesser. Et annet kjennetegn er at hovedstrategien for kommunene innebærer å stimulere til vekst for det nåværende næringslivet, og grunnen til det er at veksten i næringslivet til en attraktiv kommune skapes gjennom bransjene og type næringer som kommunen forutsetter for. I tillegg til hovedstrategien bør også en kommune ha «beredskap for flaks», som innebærer evnen til raske omstillinger og utnyttelse av de positive mulighetene som oppstår i næringslivet (Vareide et al., 2018)

4.4.2. Komplementære nyetableringer og beredskap for flaks

Ved å sammenligne funnene med teorien kan felles møtearenaer for aktører fra kommunen og næringslivet være et startpunkt for å skape en mer attraktiv kommune og skape mer næringsaktivitet i knutepunktene framover. Samtidig viser det seg at hensikten i næringsaktiviteten framover kan med fordel være å ha en hovedstrategi som baseres på vekst i

det næringslivet og det bransjene som allerede eksisterer. For eksempel kan dette gjelde vekst i å tiltrekke seg enda flere veifarende kunder gjennom mangfold av tjenester og produkter på vestsiden på Brokelandsheia, eller styrke samspillet for bedriftene i kontorfellesskapet ved å stimulere til ytterligere erfaringsdeling mellom bedriftene eller at krav til nyetableringer skal være relaterte bransjer med en kognitiv nærhet som fremmer interaktiv læring i større grad.

Angående nyetableringer beskriver næringssjefen i Gjerstad kommune om sine ønsker:

«Komplementære og forsterkende, er viktige stikkord for de bedriftene vi ønsker».

Samtidig kan det oppstå muligheter og tilfeldigheter i næringslivet, og her kan kommunene for knutepunktene i oppgaven med fordel opprette det som kan kalles beredskap for flaks. Vareide et al. (2018) sikter til at beredskap for flaks kan bidra til å håndtere relativt tilfeldige og heldige hendelser som oppstår i næringslivet. For eksempel at nye og større bedrifter flytter til en kommune. Den samme beredskapen gjelder også for tilfeldigheter i form av konkurser og nedleggelse for større bedrifter i en kommune. Dermed gjelder beredskap for flaks også å ha beredskap for uhell. Næringsjefene fra Gjerstad og Tvedestrand trekker fram etableringen av Morrow Batteries i Arendal, som kan framstå som aktuell hendelse for næringslivet der kommunene med fordel bør ha beredskap for flaks.

Vi tror at ringvirkningene av etableringen til batterifabrikken Morrow Batteries, kan bli en veldig viktig bærebjelke for Brokelandsheia i framtiden (næringsjefen i Gjerstad kommune).

4.4.3. Utviklingsstrategien for det eksisterende næringslivet i knutepunktene

For at knutepunktene kan skape mer framtidig næringsaktivitet via utviklingskultur, og basert på vekst i eksisterende næringsliv og ha beredskap for flaks, kan det være fornuftig å gi en kort innsikt i hvordan dette kan skapes på møtearenaene til knutepunktene. Som daglig leder i Eurospar kommenterte, kan det være sentralt at møtearenaene blir satt mer i system for å skape kunnskapsutvikling og vekst for etablerte bedrifter. Wekre (2022) fremhever også at næringsforum som en arena kan bidra til at kommunen kan skape en god prosess med næringslivet. Videre poengterer Wekre (2022) at næringsforumet kan anvendes til å samle innspill om konkrete forslag fra de deltakende aktørene om hvordan næringsutviklingen i kommunen skal drives framover. Ifølge Wekre (2022) kan næringsforumet gjennomføres ved gruppearbeid for deltakerne, og med påfølgende presentasjon av konkrete forslag på mulige tiltak som kan gjennomføres. Ved en slik gjennomføring av næringsforum kan det skapes

interesse og aksept for å starte en utviklingsprosess for næringslivet (Wekre, 2022). For å skape ønsket utvikling av næringslivet, så forklarer Vareide et al. (2018) at utviklingsprosesser behøver lang tid og stor innsats gjennom vedvarende prosesser. Dermed bør møtearenaene for knutepunktene på Grenstøl og Brokelandsheia ta høyde for at utviklingsprosessen må skje gjennom kontinuerlig og systematisk møtevirksomhet, der samspillet skaper handling gjennom involvering av flere typer aktører basert på tillit, åpenhet og god dialog. På denne måten kan næringsforum gi interessante innspill for vekst i eksisterende næringsliv og for nyetableringer. Noe som kan være to aktuelle temaer for A67 interesseforening i tiden framover.

Vi hadde ingen tydelig strategi angående visse typer bedrifter vi ønsket inn her. Det beste vi kan gjøre er å legge til rette for det lokale arbeidslivet. Den neste fasen på Grenstøl kan føre til en tydeligere tilnærming eller strategi på hvilke bedrifter vi ønsker at skal etablere seg her, det kan for eksempel være med tanke på framtidige leverandører til Morrow Batteries (næringssjefen i Tvedestrand kommune).

Basert på funn og teori som er presentert overfor, kan det nåværende næringslivet i knutepunktene ha behov for at den framtidige næringsaktiviteten stimulerer til vekst i eksisterende bransjer og næringsliv, samt at framtidige nyetableringer bør være komplementerende for dagens næringsliv i knutepunktene. Som Han et al. (2018) påpeker, så kan etableringer av relaterte handelsvirksomheter skape one- stop shopping. I denne sammenheng kan det være aktuelt for knutepunktene at nyetableringer bidrar til å komplementere allerede etablerte handelsvirksomheter fra kategori 1 i knutepunktene. Noe som kan føre til at knutepunktene tiltrekker enda flere veifarende kunder. Brokelandsheia kjennetegnes ved å bestå av virksomheter fra kategori 1 innen posehandel eller detaljhandel, samt at Den Lille Dyrehage og potensielt Graceland kan virke som attraksjoner som tiltrekker enda flere kunder. I denne sammenheng poengterer næringssjefen i Gjerstad kommune at Eurospar og Den Lille Dyrehage innvirker som de store trekkplastrene fra virksomheter i kategori 1.

4.4.4. Betydningen av næringsmiljø på Brokelandsheia

Tidligere i oppgaven har det blitt argumentert for at nærheten til næringsmiljø har fått økt betydning til noen av bedriftene i etterkant av etableringene i knutepunktene. I tillegg har

oppgaven vist at knutepunktene oppnår noen agglomerasjonsfordeler ved felles infrastruktur og at bedrifter deler på kostnader som strøing eller snømåking, samt at Gjerstad Products og Optimek deler på noen transportkostnader. Reve og Sasson (2012) nevner næringsklynger som en videreutvikling eller et opphav fra industrielle agglomerasjoner. I tillegg til agglomerasjonsfordeler, så trekker Reve og Sasson (2012) fram at samlokaliserte bedrifter kan oppnå kunnskapsmessig drahjelp. Porter (1998) på sin side, vektlegger at klynger som er sammensatt av aktører fra ulike næringer kan fremme konkurransedyktighet til deltakende bedrifter. Ut ifra Reve og Sasson (2012) og Porter (1998), så kan deltakelse i et næringsmiljø fremme kunnskapsflyt og konkurransedyktigheten. Og i denne oppgaven kan en stille seg noe undrende til om deltakelse og nærheten til et næringsmiljø er et noe undervurdert tema for næringslivet i knutepunktene, og kanskje er nærheten til et næringsmiljø ekstra undervurdert som en lokaliseringsfaktor i etableringsfasen for bedriftene i knutepunktene. Porter (1998) påpeker at lokaliseringsbeslutninger er en sentral og strategisk beslutning for framtiden til bedrifter. Videre så utdyper Reve og Sasson (2012) at bedrifters deltakelse i næringsklynger kan være en vesentlig faktor for om bedrifter lykkes eller ikke, og at betydningen for deltakelse i et næringsmiljø kan skape kompetanse, kapital og kunnskapsflyt som stimulerer virksomheters innovasjonsevne. Derav kan vekst og utvikling for det nåværende næringslivet på Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen ha behov for at næringsaktiviteten framover i større grad bygger opp et næringsmiljø som stimulerer innovasjonsevnen til eksisterende bedrifter, og samtidig at næringsmiljøet i seg selv kan bli en lokaliseringsfaktor for relaterte nyetableringer i etableringsfasen.

Boschma (2005) argumenterer på sin side at tette lokale nettverk kan føre til negativ lock-in og være hemmende for innovasjon. Ifølge Boschma (2005) kan negativ lock-in oppstå ved stor vektlegging av nettverk og kunnskap internt i en region, og samtidig at det oppstår for mye kognitiv nærhet blant aktørene i det lokale nettverket på grunnlag av at kunnskapsflyten ikke tilføres nye ideer eller kunnskap fra eksterne aktører. I denne sammenheng kan den framtidige næringsaktiviteten for knutepunktene ha behov for det Bathelt et al. (2004) betegner som «global pipelines». Global pipelines kan fungere som nettverksforbindelser for samlokaliserte bedrifter til aktører utenfor det lokale miljøet, og slike nettverksforbindelser kan bidra med relevant kunnskapsflyt til det lokale miljøet. Bathelt et al. (2004) poengterer at global pipelines kan fremme en mer dynamisk local buzz blant lokale aktører, og særlig virksomheter som driver innovasjonsprosesser. På denne måten kan samlokalisering, geografisk nærhet, en viss kognitiv nærhet, global pipelines og local buzz

fremme innovasjonsprosesser for framtidig næringsaktivitet for det eksisterende næringslivet i knutepunktene.

Avslutningsvis i dette forskerspørsmålet kan uttalelse fra medeier i Norline Design AS antyde optimisme og potensialet for næringsaktiviteten i knutepunktene framover:

Det mest unike kommer ikke før alle næringstomtene er fylt opp. Da vi kan jobbe på kryss og tvers mellom bedriftene. Det vil si at det blir et tverrfaglig samarbeid. Det blir det unike.

4.5. Vekst og utvikling i eksisterende næringsliv på Brokelandsheia

Forskerspørsmål nummer 5 er: *hva kan gjøre Brokelandsheia mer attraktivt for eksisterende næringsliv og potensielt næringsliv?*

Dette forskerspørsmålet er et eksempel på hva som bør luftes den kommende næringsforeningen på Brokelandsheia. I dette forskerspørsmålet er det min oppgave å drøfte mulige utviklingsmuligheter av eksisterende næringsliv og hva som kan komplementere dette framover, men for den kommende næringsforeningen vil det ut ifra Vareide et al. (2018) handle om å involvere flere aktører fra samfunnet i Gjerstad kommune og skape en utviklingskultur rundt de utviklingsmulighetene som blir drøftet og akseptert i næringsforumet. Videre vil jeg drøfte noen alternativer for å gjøre eksisterende næringsliv mer attraktivt, og potensielt næringsliv for Gjerstad kommune.

4.5.1. Tiltrekke flere veifarende kunder og one-stop shopping

Tidligere i oppgaven har det blitt nevnt at Eurospar og Den Lille Dyrehage tiltrekker mange veifarende kunder til Brokelandsheia, og at dette fører til flere kunder og økt omsetning for de andre virksomhetene på Brokelandsheia. Disse funnene har en sammenheng med sentralstedsteorien til Walter Christaller (Nordgreen, 1997), siden det fører til at Brokelandsheia evner å tiltrekke flere kunder utenom de lokale kundene som bor i nærheten av knutepunktet. Funnene fra informantene i tilknytning til Den Lille Dyrehage og Eurospar er at de ikke har tilstrekkelig kundegrunnlag blant de lokale kundene, og er helt avhengig av å tiltrekke veifarende kunder på veistrekket mellom Kristiansand og Oslo for at deres omsetningsbehov blir dekket. Ifølge Lundqvist (2006) dreier rekkevidden for servicenæringer

seg om kunders reisekostnader og tilbøyelighet for å reise. Nordgreen (1997) legger til at rekkevidden handler om avstand og tidsaspekt for å få tak i en vare. Videre er terskelverdien ifølge Nordgreen (1997) den minimumsetterspørselen bedrifter trenger for å oppnå et balansert regnskap. For virksomheter fra kategori 1 (for eksempel varehandel, attraksjoner og bensinstasjoner) på Brokelandsheia kan det tyde på at størsteparten av målgruppa er veifarende kunder langs E18, og at enkelte bedrifter i knutepunktet bidrar til mersalg for de andre bedriftene med geografisk nærhet. For å gjøre eksisterende næringsliv på Brokelandsheia mer attraktivt kan en satsing på allerede etablerte virksomheter bidra til å tiltrekke enda flere veifarende kunder, som også kan øke omsetningen for de andre virksomhetene. En slik forsterkning for det eksisterende næringslivet kan innebære å utvide næringsarealene for Den Lille Dyrehage. Medeier i Den Lille Dyrehage uttaler seg om deres og Brokelandsheia sitt utviklingspotensial på følgende måte:

Vi er jo en bedrift som kan skape vekst rundt oss. I 2021 hadde vi 60000 besøkende, og det bidrar med flere millioner i ringvirkninger rundt oss. Om 20 år kan det være oss som er hovedattraksjonen. For å få til det trenger vi mer areal, cirka 100 mål. Det er egentlig det eneste. Vi skal bruke flere millioner hvert eneste år på utvikling av bedriften. Vi har ideene klare, så vi trenger egentlig bare mer areal. Vi er helt avhengige av arealer for å kunne ekspandere, vokse og bli den nest mest besøkte turistattraksjonen i Agder på sikt. Kommunen er fremoverlent og lyttende, det må de fortsette å være. Med tanke på den nye veien, så er det klart at vi ikke ønsker panorama utsikt til E18, og mye støy. Det er veldig viktig for vår del. Vi vil for alt i verden ikke miste den lille støyskjermen som er igjen (medeier i Den Lille Dyrehage).

Ved institusjonell nærhet i form av vedtatte reguleringer som tillater utbygging og mer næringsareal, så kan dette være en mulighet for å trekke enda flere veifarende kunder og økt kundebase og salgstall for de øvrige bedriftene på Brokelandsheia.

Ved at vi får mer areal, vil det dryppe mer på de andre bedriftene her (medeier i Den Lille Dyrehage).

4.5.2. Næringsmiljø som sentral lokaliseringsfaktor

På spørsmål om hvilken måte eksisterende næringsliv på Brokelandsheia kan være med på å bidra til å øke attraktiviteten for fremtidige virksomheter, så svarer daglig leder i Optimek slik:

Tror det handler om å være innenfor nettverk, og ha et godt fungerende bedriftsnettverk i regionen og samspillet med opplæring. Det tror jeg er noe vi kan bidra med for å få til flere etableringer. Å være med i STN pluss, og kanskje næringsforeninger ser jeg på som attraktivt for framtidige etableringer. Men det er viktig at det må være noen som fasiliteter nettverket og møtene, og ikke bare bedrifter som tar initiativet selv.

Daglig leder i Optimek uttaler en interessant kobling til det som har blitt skrevet tidligere om næringsforum og næringsmiljø. Samtidig setter han fokus på at det opprettes en systematisk tilnærming og at noen må ta ansvar for gjennomføringen for møtene, noe som daglig leder i Eurospar også påpekte. En annen innfallsvinkel som daglig leder i Optimek kommenterer, er at deltakelse i STN-klynga kan være en lokaliseringsfaktor. Ut ifra svarene til informantene på Brokelandsheia, så tyder det ikke på at nærheten til STN var en sentral og medvirkende lokaliseringsfaktor. Så et aktuelt spørsmål som kan stilles og drøftes i den framtidige næringsforeningen på Brokelandsheia, kan være «hvordan kan nærhet og deltakelse i STN bli en attraktiv og sentral lokaliseringsfaktor for framtidige nyetableringer?».

Gjennom intervjuprosessen med informanter på Brokelandsheia, så dukker det opp flere aktuelle temaer som et fungerende næringsmiljø på Brokelandsheia kunne bidratt med. For eksempel påpeker daglig leder i Optimek temaer som lean og forbedret infrastruktur som kan bidra til å videreutvikle Brokelandsheia.

Vi ønsker mer kunnskap om lean på grunn av kostnadseffektivitet. Vi er en liten administrasjon, som gjør mange oppgaver. Det å få hjelp av andre eksterne til å se og vurdere lean-løsninger ville vært interessant. Med tanke på strømkostnader, kunne det være interessant å diskutere andre typer energiformer og oppvarming. Kunne tenke meg at det kom mer på banen etter hvert. Skulle en utvikle Brokelandsheia, bør man satse på infrastruktur som for eksempel varmt vann man kan distribuere.

4.6 Potensielt næringsliv på Brokelandsheia

4.6.1. Kontorfellesskapet, Remote Norge og ringvirkninger

Ved å opprettholde og styrke satsingen for det nåværende kontorfellesskapet på Brokelandsheia, så indikerer funn fra informanter i kontorfellesskapet og fra daglig leder i Remote Norge, at det det kan oppstå noen interessante ringvirkninger for et perifert sted som Gjerstad kommune. Kan kontorfellesskapet skape vekst og utvikling for Gjerstad kommune? Det har tidligere blitt nevnt at etablerte virksomheter i kontorfellesskapet på Brokelandsheia er noe beslektet når det angår kunnskapsfelt de besitter, og at de ikke er direkte konkurrenter. Dog, kan det virke som at dette er tilfeldig. Slike funn kan ifølge Boschma (2005) tyde på at det eksisterer en viss kognitiv nærhet mellom bedriftene. Kognitiv nærhet kan i denne sammenheng, være en sentral faktor angående nyetableringer. Noen av informantene uttaler seg om hvilke typer nyetableringer de ønsker seg i kontorfellesskapet.

Jeg kunne ønsket et større teknisk miljø her. Gjerne flere elektro og programmeringsfirmaer. Og helst bransjer og bedrifter som ikke er for like, og ikke for ulike. For da kan vi jo også leie tjenester av hverandre her (Prosjektingeniør i AGH Engineering).

Funnet fra Prosjektingeniør i AGH Engineering tyder her på at nyetableringer som styrker samlokalisering av relaterte bransjer med en viss kognitiv nærhet, er ønskelig.

Bedriften vår kunne tenke seg komplementerende bedrifter, for selve produksjonen vår. Det vi har savnet er geoteknisk hjelp. For slik kompetanse kan hjelpe for når vi skal gå i gang med jobben, og det som har med beregninger å gjøre. For eksempel beregning av høyde og plassering før første betongplate blir lagt. Det kunne vært fint å ha i nærheten, gjerne i kontorfellesskapet (HMS ansvarlig for Ra1 Anlegg).

Funnene fra informantene på kontorfellesskapet tyder på at relaterte nyetableringer kan skape samarbeid, og utføring av tjenester for hverandre. Samtidig viser funnene at elektro- og programmeringsfirmaer, samt geoteknisk hjelp, er type kunnskapsområder som kunne komplementert virksomhetene. Prosjektleder i Sør-norsk boring viser til at kontorfellesskapet kan åpne nye dører og skape ringvirkninger for Gjerstad kommune:

Vi kan ført og fremst vise at det går an å ha et kontor lokalisert på et sted hvor du ikke trenger å være fysisk koblet opp mot bedriften du jobber i. Man er ikke avhengig av å være på samme lokasjon for å utføre administrative oppgaver. Jeg tror at de unge har lyst til å dra ut og se hvordan verden er, men forholdene er lagt bedre til rette for å flytte tilbake. Tror at det blir enklere for folk å komme hjem igjen med kontorfellesskapet (Prosjektleder i Sør-norsk boring).

Oppgaven har tidligere oppgitt at nærheten til eget hjemsted var en sentral lokaliseringsfaktor for noen av informantene, og særlig informanter fra virksomheter i kontorfellesskapet. Prosjektleder i Sør- norsk boring påpeker her at kontorfellesskapet kan skape muligheter og gjøre det mer attraktivt for flere gjersdølinger å flytte tilbake til Gjerstad. Siden arbeidsoppgavene kan gjøres andre steder enn i kontorlokalene til virksomheten til de jobber for i andre kommuner. Funn fra daglig leder i Remote Norge, kan understreke potensialet for vekst i arbeidsplasser og tilflyttere til en kommune ved å ha et kontorfellesskap.

Distriktskommuner bruker mye penger på økt tilflytting, ideen til Remote Norge er her å legge til rette for kontorfellesskap som er systematisert og designet for å drive fjernarbeid på mindre steder eller byer med under 50 000 innbyggere. Daglig leder påpeker at kommunen vil tjene på skattepenger fra tilflyttere til kommunen, og denne tilflytting kan skje ved at mennesker flytter hjem til distriktene ved tilrettelegges og garanteres for å jobbe i et bra miljø.

Daglig leder i Remote Norge opplyser her noe om ideen og potensiale et kontorfellesskap kan ha for mindre steder. Blant annet økt tilflytting, mer skattepenger og generelt et mer desentralisert samfunn. Daglig leder påpeker videre at tjenestene de tilbyr er å koble fjernarbeidere og bedrifter på et nettverk, og at medlemmene blir en del av en plattform som tilbyr stor fleksibilitet i arbeidshverdagen, ved at medlemmene kan jobbe i alle Remote Norge sine lokaler som innehar en stor spredning i et geografisk perspektiv. Om Remote Norge sine muligheter vurderinger av å lokalisere kontorfellesskap rundt knutepunkter langs E18, så sier daglig leder:

Det kan jo være aktuelt å legge til rette for kontorfellesskap slik at en kan gjennomføre kontorjobb mens en lader bilen.

Her kan tankegangen fra daglig leder i Remote Norge vise til at det eksisterende kontorfellesskapet, potensielt kan bidra til økt tiltrekking av veifarende kunder som kan kombinere ulike gjøremål på Brokelandsheia. En problemstilling som kan være aktuell å drøfte i næringsforeningen på Brokelandsheia, kan være et mulig samarbeid med Remote Norge. Et samarbeid med Remote Norge kan potensielt tilføre en drop-in tjeneste for veifarende kunder, siden medlemskap i Remote Norge tilsier tillatelse til å bruke alle kontorene med Remote Norge som merkenavn. Samtidig bør næringsforeningen drøfte om en slik løsning bidrar til å komplementere sammensettingen av bedrifter i det eksisterende kontorfellesskapet, som tilsynelatende virker å bestå av relaterte virksomheter med en viss kognitiv nærhet. Vareide et al. (2018) viser til at hovedstrategien for framtidig næringsliv, bør utvikles med utgangspunkt i de bransjene og det næringslivet som allerede eksisterer i kommunen.

Daglig leder forklarer videre at en trend for designing av kontorfellesskapene er at flere fjernarbeidere ønsker eget kontor, kontra å jobbe i åpne kontorfellesskap. Dette henger sammen med at lyder blir forstyrrelser, og for eksempel telefonsamtaler og videomøter blir enklere og mer effektivt å gjennomføre innenfor et eget kontor. Samtidig legger Remote opp til sosiale soner, som bidrar til mer uformell prat for de som ønsker det. De sosiale sonene kan være launcher, treningsrom, sauna, bar og åpent kjøkken. Det legges også til rette for felles lunsj flere steder, der kaffemaskinen står sentralt i lokalene. Videre opplever daglig leder i Remote Norge at grunderselskap blir bygd som desentraliserte selskap, der 14 arbeidstakere kan være spredt på 14 forskjellige lokasjoner. Noen av fjernarbeiderne kommer fra store selskaper. I tillegg kan Remote Norge utvide nedslagsfeltet for å hente talenter, siden talentene kan nås på grunn av større rekkevidde enn tidligere. Ifølge Molstad og Aspeli (2020) innebærer fjernarbeid det arbeidet som gjennomføres i andre lokaler enn lokalene som tilhører arbeidsgiveren. Molstad og Aspeli (2020) viser til at hjemmebasert, kontorbasert og mobilt fjernarbeid, er tre måter fjernarbeid kan deles inn i. Hjemmebasert fjernarbeid er arbeid som utøves hjemmefra, kontorbasert fjernarbeid er det arbeidet som utøves utenfor virksomhetens hovedkontor i enten ett eller flere kontorer, og mobilt fjernarbeid kan kjennetegnes gjennom arbeid som utøves ved reisevirksomhet i for eksempel kunderelaterte og varierte lokasjoner. Molstad og Aspeli (2020) utdyper videre at fjernarbeid i et samfunnsperspektiv kan føre til bærekraftige fordeler med mindre transport, mindre sentralisering og at distriktene opprettholder arbeidsplasser.

Videre utdyper daglig leder i Remote Norge om hvilke fordeler som et kontorfellesskap innehar.

Fordelene med fjernarbeid kan verne at det blir større tilgang på talenter, samt at det hindrer ansatte å gå til andre selskaper på grunn av økt fleksibilitet, og det skaper større mangfold blant arbeidstakere. Bedrifter finner hverandre underveis. Sunt for personer som har vært ansatt i en bedrift over lenger tid, fordi de møter mennesker som tenker offensivt, satser og tenker innovativt. De kan skape nytt miljø rundt seg, få venner og oppnå tilhørighet (daglig leder i Remote Norge).

Uttalelsene fra informantene og teorien belyse et potensiale for det framtidige næringslivet på Brokelandsheia. Ved å forsterke satsingen på det eksisterende kontorfellesskapet og fjernarbeid, kan Brokelandsheia gjøre bærekraftige valg, skape et bredere utvalg av tjenester for veifarende kunder, legge til rette for flere arbeidsplasser og samtidig få flere tilflyttere i framtiden. Satsingen på kontorfellesskap virker her som et aktuelt tema for å diskutere i den kommende næringsforeningen.

4.6.2. Har storvarehandel en framtid på Brokelandsheia?

Næringssjefen i Gjerstad opplyser om at usikkerheten til ny E18 gjennom Brokelandsheia skaper usikkerhet for nyetableringer på østsiden. På østsiden er det ledige næringsarealer, og er ifølge næringssjefen i Gjerstad regulert for storvarehandel, i tillegg til at Graceland etableres der. Som det tidligere er påpekt kan bedriftssammensettingen på Langrønningen kjennetegnes av virksomheter fra kategori 1, der majoriteten er storvarehandel og der reguleringene tilhørende Langrønningen tilsier at kommende nyetableringer potensielt kan føre til flere bedrifter med storvarehandel for Langrønningen. Næringssjefen i Gjerstad kommune virker ikke så bekymret for hvordan etableringene på Langrønningen kan påvirke Brokelandsheia. Næringssjefen i Gjerstad kommune kommenterer det slik:

Ikke bekymret for aktiviteten på Langrønningen, siden når den nye veien er på plass, så flyttes stoppepunktet. Siden det tar kortere tid å komme seg til Brokelandsheia.

Det næringssjefen i Gjerstad kommune reflekterer om her, dreier seg om en slags strategi for stopp lang E18 for de veifarende kundene som kjører fra øst mot vest mellom Oslo og Kristiansand. I denne sammenheng ville det vært en interessant med en studie som undersøker mulige strategier for veifarende kunder mellom Oslo og Kristiansand. For eksempel om de veifarende kundene er opptatt av å kjøre lengst mulig før de stopper, konkrete produkter og

tjenester som fører til stopp, eller om et bredt utvalg av tjenester og produkter fører til at de stopper et bestemt langs E18. Uttalelsene fra daglig leder i Eurospar er noe kritisk til at det etableres virksomheter innenfor storvarehandel på østsiden i Brokelandsheia:

Personlig tror jeg at storvarehandel er ferdig her på Brokelandsheia, med tanke på det som skjer på Langrønningen. Disse butikkene som etableres på Langrønningen hadde valgt Brokelandsheia for mange år siden om de mente Brokelandsheia var rette plassen. Med de type butikkene som skjer på Langrønningen velger de bort Brokelandsheia, siden det også er nærme Arendal og at Brokelandsheia har for få lokale kunder.

Lundqvist (2006) påpeker at terskelverdien for virksomheter innenfor servicenæringer angår det markedsområdet og minimumsetterspørselen som bør være tilstede for at virksomheter lokaliserer seg et bestemt sted. Med tanke på at Brokelandsheia har relativt få lokale kunder, samt konkurransen fra virksomheter innenfor storvarehandel fra Arendal i vest og Langrønningen i øst, kan en stille spørsmål ved om markedsområdet er tilstrekkelig for å tiltrekke nyetableringer av kategorien storvarehandel til Brokelandsheia. Samtidig vil rekkevidden for kundene påvirkes av om de kan få samme varer som gjør at de sparer tid og penger (Nordgreen, 1997). Dermed kan en eventuell strategi for nyetableringer av virksomheter innenfor storvarehandel på Brokelandsheia, innebære at kommende virksomheter må tilby andre varer enn det virksomheter på Langrønningen og Arendal tilbyr.

4.6.3. Ledige næringsareal ved nordsiden på Brokelandsheia – Morrow Batteries?

At en kommune evner å utnytte og reagere hurtig ved positive muligheter i næringslivet, er ifølge Vareide et al. (2018) en del av kjennetegnet for utviklingskultur som kan skape en attraktiv kommune. Som nevnt tidligere kan beredskap for flaks i en kommune, være med på å gjøre en kommune mer attraktiv (Vareide et al., 2018). Nærings sjefen i Gjerstad kommune forklarer at et næringsareal på 60-85 mål på nordsiden er tilgjengelig. I intervjuet reflekterte nærings sjefen rundt hvilke typer virksomheter som er ønskelige nyetableringer i det ledige næringsarealet på nordsiden i Brokelandsheia, og nærings sjefen er blant annet opptatt av muligheter i tilknytning til etableringen av batterifabrikken Morrow Batteries.

Vi kan kanskje være interessant for underleverandører med tanke på batteri og energisatsingen (nærings sjefen i Gjerstad kommune).

Siden nyetableringer på østsiden i Brokelandsheia virker å hemmes av usikkerheten til den nye veitraseen til E18 gjennom Brokelandsheia, så virker nærings sjefen i Gjerstad kommune mest opptatt av å tiltrekke virksomheter til næringsarealet på nordsiden. Og i dette tilfelle virker nyetableringer i forbindelse til Morrow Batteries som en potensiell mulighet for næringslivet på Brokelandsheia. Prosjektleder i Morrow Batteries uttaler seg om mulighetene for leverandører i tilknytning til batterifabrikken på Brokelandsheia:

Brokelandsheia er absolutt veldig relevant. Setter du en passer på kartet, så vil jo Brokelandsheia være innenfor 30 minutters radius, så det er veldig interessant. Morrow Batteries vil ha mange underleverandører, til ulike ledd, og det er mange behov som skal dekkes i framtiden.

Videre utdyper prosjektlederen i Morrow Batteries behovet for nærheten til leverandører:

Nærhet til leverandører med tanke på frakt og resirkulering, og unngå store kostnader forbundet til frakt på ting, er selvfølgelig viktig. Alt kan sendes med båt, men det er en fordel å ha det nærme.

Funnene viser at potensielle leverandører på Brokelandsheia kan være aktuelt på grunn av korte transportavstander, lave transportkostnader og den geografiske nærheten til den kommende batterifabrikken. Ifølge Sjøholt (2006) er transportkostnader en lokaliseringsfaktor noe som tilsier fordel for økonomisk aktivitet som gjennomføres på et bestemt sted. Videre trekker Sjøholt (2006) frem at transportkostnader kan være en type fordel for økonomisk aktivitet, og i den sammenheng kan korte transportavstander for leverandører i tilknytning til Morrow Batteries være en potensiell fordel for å ha leverandører lokalisert på Brokelandsheia. Samtidig kan den lave arbeidsgiveravgiften i Gjerstad kommune være attraktivt for virksomheter som ønsker å redusere lønnsutgifter. Sjøholt (2006) viser til at lave arbeidskraftkostnader vil være attraktivt for noen industrivirksomheter, og kan endre lokaliseringsbeslutninger dersom besparelsene på arbeidskraftkostnadene målt opp mot økningen i transportavstander reduserer det totale kostnadsbeløpet. Om vurderingen av infrastruktur i tilknytning til lokaliseringsvalg, så påpeker Sjøholt (2006) på at virksomheter i

tett og lokal forekomst kan oppnå agglomerasjonsfordeler gjennom at samlokaliserte bedrifter deler kostnader for å opprettholde en felles infrastruktur. Funn som er presentert tidligere i oppgaven tyder på at etablerte bedrifter oppnår slike agglomerasjonsfordeler. På spørsmål om hvordan Brokelandsheia kan være en fordelaktig lokasjon for leverandører med tilknytning til industrivirksomheter i nærområde, fremhever prosjektleder i Morrow Batteries infrastruktur og kommunens rolle.

Det viktigste er areal og infrastruktur, at det er på plass. Det ene er bilvei til og fra Brokelandsheia. Det andre er å legge til rette for leverandører og industri. Også er det viktig at Gjerstad kommune er imøtekommende og har kunnskap om hvordan tomten kan brukes. Det er ekstremt avgjørende med presentasjon overfor potensielle nyetableringer. Kommunen må være på ballen, være tydelig på hva de kan tilby og ikke ha lang ventetid på saksbehandlinger. Profesjonalisering av presentasjoner er bortimot helt avgjørende. Også bør kommunen tenke at de må tiltrekke, og ikke vente på initiativ (prosjektleder i Morrow Batteries).

Oppsummert kan det ledige næringsarealet på nordsiden i Brokelandsheia være attraktivt for leverandører til Morrow Batteries på grunn av korte transportavstander, lav arbeidsgiveravgift og etablert infrastruktur. Samtidig bør Gjerstad kommune være tydelig på hva de kan tilby for potensiell leverandørvirksomhet, ha raske saksbehandlinger og forberede en proff presentasjon av nødvendig informasjon tilknyttet det ledige næringsarealet.

5 Konklusjon

Problemstillingen i denne oppgaven er: *Hvorfor skjer det vekst og utvikling (næringsutvikling) ved noen knutepunkter langs E18, og hvilke ringvirkninger skaper dette for eksisterende næringsliv (i kommunen)?* For å konkludere vil jeg kort oppsummere svarene på forskerspørsmålene og videre vil jeg vurdere relevansen for oppgavens analytiske rammeverk. Konklusjonen vil også påpeke begrensinger med oppgaven, og vise til hvordan oppgaven kan illustrere interessante perspektiver utover det forskerspørsmålene besvarer.

Forskerspørsmål 1 er *hva kjennetegner bedriftssammensettingen i tre knutepunkt/avkjørsler langs E-18 i Agder, og Vestfold og Telemark?* Bedriftssammensettingen i knutepunktene er

noe variert med utgangspunktet i de tre kategoriene av virksomheter til det analytiske rammeverket. Kategori 1 består standardisert servicevirksomhet som kan være varehandel, attraksjoner og bensinstasjoner, kategori 2 inneholder standardisert industri som for eksempel grossister, leverandører og lagervirksomhet, og de kategori 3 gjelder service- og industrivirksomheter med fokus på produkt- og prosessinnovasjon. Ut ifra funnene i denne oppgaven kan bedriftssammensettingen på Grenstøl kjennetegnes ved å virksomheter fra alle kategoriene, Brokelandsheia har virksomheter fra kategori 1 og 3, og Langrønningen kan kjennetegnes ved å ha virksomheter fra kategori 1 der majoriteten er storvarehandel.

Forskerspørsmål nummer to er *hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet var sentralt for etableringene av bedriftene?* For virksomheter i kategori 1 tyder det på at sentralt i valget for etableringene var å kunne tiltrekke veifarende kunder, og særlig veifarende kunder mellom Oslo og Kristiansand. For virksomheter i kategori 2, for eksempel Norline Design, TDS og Kakemesteren, så var transportkostnader en sentral lokaliseringsfaktor for etableringene. Ifølge det analytiske rammeverket er næringsmiljø med relatert kompetanse en sentral lokaliseringsfaktor for etableringene av kategori 3 virksomheter, dette samsvarer ikke med funnene fra informantene. For bedriftssammensettingen på Langrønningen så tyder det på at agglomerasjon, og fordeler ved one-stop shopping var en medvirkende lokaliseringsfaktor for bedriftene. Funn fra Brokelandsheia tyder også på at samlokalisering av bedrifter som tilbyr ulike typer produkter og tjenester, var en medvirkende lokaliseringsfaktor for etableringen i knutepunktene. I tillegg trekkes nærhet til hjemstedet fram som en sentral for lokaliseringsfaktor, og her påpekte samtlige informanter fra kontorfellesskapet på Brokelandsheia nærhet til hjemstedet som en sentral lokaliseringsfaktor. Institusjonell nærhet og betydningen av reguleringer for næringsarealer i knutepunktene virker å være sentrale faktorer for nyetableringer i knutepunktene, noe som for eksempel har stimulert til at bedriftssammensettingen på Langrønningen består kun av virksomheter fra kategori 1.

Forskerspørsmål nummer 3 er *hvilke lokaliseringsfaktorer og type nærhet er sentralt for at de fortsatt er lokalisert i knutepunktet?* Deltakelse i næringsmiljø, som for eksempel en klynge, er av større betydning for virksomhetene i kategori 3 i etterkant av at beslutningen for lokaliseringsvalget er tatt. Blant annet nettverksforbindelser, erfaringsutveksling og rekruttering av lærlinger oppleves som positive faktorer for flere av bedriftene i kategori 3. I tillegg er den kognitive nærheten til andre aktører med geografisk nærhet av større betydning etter etableringsfasen. Samlokalisering og one-stop shopping virker også å være sentrale

lokaliseringsfaktorer for at noen virksomheter fortsatt er lokalisert i knutepunkt. For eksempel trekkes det fram fra informanter at mangfold av tjenester og produkter, og aktører med geografisk nærhet i knutepunktet for at de velger å være lokalisert i knutepunktet. Funn fra informantene i tilknytning til kontorfellesskapet, tyder på at den sosiale nærheten mellom bedriftene fremmer tilgang til flere nettverksforbindelser og erfaringsutveksling gjennom den uformelle praten.

Forskerspørsmål nummer fire er *i hvilken grad kan det nåværende næringslivet i knutepunktene bidra til mer næringsaktivitet framover?* Tilrettelegging og systematisering av felles møtearenaer for aktører fra næringslivet og kommunen kan skape mer næringsaktivitet framover. Nøkkelord som forsterkende og komplementerende virker som grunnleggende føringer for hovedstrategien i utviklingen av framtidig næringsaktivitet i knutepunktene. Felles møtearenaer kan skape samarbeid mellom bedriftene i form av kunnskapsutveksling, salg og kjøp av tjenester mellom bedrifter, og styrke samarbeidet om driftstjenester og felles utgifter. For framtidig næringsaktivitet bør det fokuseres på å stimulere til vekst i eksisterende bransjer og næringsliv, og at nyetableringer komplementerer det eksisterende næringslivet. Felles for knutepunktene bør en av hovedstrategiene være å tiltrekke enda flere veifarende kunder, og dette kan de gjøre med en tilnærming som stimulerer til at flere kunder stopper på grunn av one- stop shopping eller tilstedeværelse av mangfold av forskjellige tjenester og produkter. Samtidig ved opprettelse av beredskap for flaks, kan den framtidige næringsaktiviteten være bedre rustet for å håndtere muligheter som oppstår i næringslivet. For innovasjonsevnen og konkurransedyktigheten til bedrifter har Reve og Sasson (2012) og Porter (1998) fremhevet betydningen av virksomheters deltakelse i et næringsmiljø, og ut ifra svarene fra informantene er ikke deltakelse i et næringsmiljø nevnt som en sentral lokaliseringsfaktor i etableringsfasen. Dermed bør næringsaktiviteten for knutepunktene framover inneholde utvikling av næringsmiljø fra de eksisterende bransjene, noe som kan gjøres gjennom felles møtearenaer eller forsterke aktiviteten av eksisterende næringsklynger i nærheten av knutepunktene.

Forskerspørsmål nummer fem er *hva kan gjøre Brokelandsheia mer attraktivt for eksisterende næringsliv og potensielt næringsliv?* Først og fremst kan vekst og utvikling i det eksisterende næringslivet, som å tiltrekke flere veifarende kunder og oppnå fordeler ved one-stop shopping, gjøre Brokelandsheia mer attraktivt. Forskerspørsmålet i seg selv, er et spørsmål som bør bli diskutert i den kommende næringsforeningen, slik at involvering og aksept blant

flere aktører preger utviklingen av eksisterende og potensielt næringsliv. Ved å skape et godt næringsmiljø ved Brokelandsheia og i regionen, kanskje gjennom Sørlandsporten teknologinettverk, kan Brokelandsheia være i bedre stand til å tiltrekke flere virksomheter fra kategori 3. Et konkret sted Brokelandsheia kan skape et attraktivt næringsmiljø er i kontorfellesskapet. Potensielle nyetableringer i kontorfellesskapet bør være inneha en komplementerende kunnskapsbase til de eksisterende bedriftene, og tilrettelegging av sosiale soner for uformell prat kan fremme sosial nærhet og bidra til mer kunnskapsoverføring og flere nettverksforbindelser. Selskapet Remote Norge kan i denne sammenheng være en potensiell aktør som kan systematisere og styrke samarbeidet mellom aktørene i kontorfellesskapet, og samtidig skape potensielle drop-in tjenester for fjernarbeidere. Den relativt kort geografiske distansen til områder med storvarehandel i Arendal og på Langrønningen, har også ført til at jeg stiller spørsmål ved om storvarehandel på østsiden i Brokelandsheia har en framtid. På den andre siden virker den relativt korte transportavstanden til den kommende batterifabrikken Morrow Batteries i Arendal, å innvirke som en positiv lokaliseringsfaktor for potensiell leverandørvirksomhet i det ledige næringsarealet på nordsiden i Brokelandsheia.

Oppgaven ble innledet ved å vise utfordringer med næringsutvikling i distriktskommunene, og blant annet om implikasjonene med små og sårbare næringsmiljø, og at regional næringsutvikling vil ha behov for beslektet mangfold der aktørene i næringslivet innehar komplementær kunnskap. I etterkant av analysen kan utfordringene med å skape attraktive næringsmiljø gjelde næringslivet for knutepunktene Grenstøl, Brokelandsheia og Langrønningen. Samtidig kan potensielle for et framtidig attraktivt næringsmiljø være tilstede i knutepunktet ved den geografiske nærheten mellom bedriftene. Utfordringen ved å utnytte potensialet for interaktiv læring og kunnskapsutvikling de samlokaliserte bedriftene, kan i stor grad være som Boschma (2005) påpeker, at den geografiske nærheten er kun en komplementerende faktor i sammenheng med de andre dimensjonene for nærhet. Analysen har påpekt at felles møtearenaer for bedrifter og kommunale aktører, som blir systematisert, kan være et bra utgangspunkt for næringsutviklingen. I et lengre tidsperspektiv for næringsutviklingen i knutepunktene, kan utfordringen her være at den kognitive nærheten (Boschma, 2005) blant aktørene i knutepunktet fører til for mye kognitiv nærhet, og at det oppstår tette og lokale nettverk. Derfor vil det underveis være positivt for næringsutviklingen å opprette nettverksforbindelser som kan gi kunnskapsoverføring med aktører utenfor regionen, som henger sammen med det Bathelt et al. (2004) betegner som global pipelines.

Ifølge Bathelt et al. (2018) kan forbindelser til aktører utenfor den lokale regionen, skape en enda mer dynamisk local buzz for lokale regioner.

Begrensinger ved oppgaven er at majoriteten av informantene er fra virksomheter i kategori 1 eller 3, og flere intervjuer med informanter fra kategori 2 ville styrket reliabiliteten i oppgaven. En annen begrensning er som nevnt den skjeve fordelingen med informanter fra knutepunktene, og særlig Langrønningen. For eksempel anvender ikke oppgaven funn fra informanter i tilknytning til virksomheter, istedenfor ble det anvendt funn fra to informanter i Bamble kommune og sekundærdata.

I etterkant av analysen tyder det på at det analytiske rammeverket fra teoridelen har relevans med sentrale lokaliseringsfaktorer for virksomheter i kategori 1 og 2, men ikke for virksomheter i kategori 3. For virksomheter i kategori 3 vil nærheten til eget hjemsted være den mest sentrale lokaliseringsfaktoren basert på uttalelser til informantene, og særlig gjelder dette virksomheter i kontorfellesskap. Utgangspunktet for sentrale lokaliseringsfaktorer for kategori 3 var næringsmiljø med relatert kompetanse, og ut ifra analysen kan deltakelse i næringsmiljø med relatert kompetanse være en faktor for at de fortsatt er lokalisert i knutepunktene, men ikke en sentral lokaliseringsfaktor for lokaliseringsvalget.

Det analytiske rammeverket for denne oppgaven kan illustreres som i tabellen rett under. Siden analysen viser at reguleringsbestemmelser for næringsarealene i knutepunktene er avgjørende for hvilke typer virksomhet kan bygge på ledige næringsareal, så tyder det på at den institusjonelle nærheten må være tilstede for at virksomheter skal vurdere å etablere seg i et knutepunkt. Ut ifra analysen tyder det også på at sosial og kognitiv nærhet kan bidra til at virksomheter i kategori 3 vil fortsette å være lokalisert i knutepunktene. Dermed har jeg utarbeidet et nytt rammeverk, som baserer seg delvis på teoretiske utgangspunktet fra teoridelen, og som er tilført noen endringer etter analysen.

Analytisk rammeverk			
	Kategori 1	Kategori 2	Kategori 3
Type virksomhet	Varehandel, bensinstasjon, attraksjoner.	Lager, grosist, leverandør.	Virksomheter med fokus på produkt- og prosessinnovasjon.
Sentral lokaliseringsfaktor for etableringen	Sted som tiltrekker lokale og veifarende privatkunder. Særlig kunder mellom Oslo og Kristiansand.	Korte transportavstander til leverandører og næringslivskunder	Nærhet til hjemstedet for virksomheter i kontorfellesskapet
Sentral lokaliseringsfaktor etter etableringen	One- stop shopping med mangfold av tjenester og produkter i knutepunktet	Samarbeid med andre virksomheter i knutepunktet.	Deltakelse i næringsmiljø med relatert kompetanse
Sentral type nærhet for etableringen	Institusjonell (reguleringer) og geografisk nærhet.	Institusjonell nærhet (reguleringer) og en viss geografisk nærhet.	Institusjonell nærhet (reguleringer).
Sentral type nærhet etter etableringen	Geografisk nærhet til virksomheter med komplementerende varer og tjenester.		Sosial og kognitiv nærhet

Oppgaven kan være relevant for å illustrere interessante perspektiver utover det forskerspørsmålene besvarer, og særlig er det hvordan mindre kommuner kan bli mer attraktive for nyetableringer og hvordan kommuner kan tiltrekke seg tilflyttere. Jeg mener at oppgaven illustrerer at nærheten og deltakelse i et næringsmiljø for virksomheter i knutepunktene, er en undervurdert tiltrekningskraft for nyetableringer, som også kan gjøre bedriftene mer konkurransedyktige. Som forskerspørsmål nummer tre illustrerer er deltakelse i næringsmiljø noe som først virker positivt i etterkant av etableringene for virksomheter i kategori 3, og ikke for lokaliseringsvalget i knutepunktene. Mulighetene for å skape et

attraktivt næringsmiljø for knutepunktene kan være i og via næringsforum, i kontorfellesskap eller eventuelle næringsklynger som er i nærheten av knutepunktene. For Brokelandsheia og Grenstøl kan nærheten til Sørlandsporten teknologinettverk i framtiden være et næringsmiljø som tiltrekker nyetableringer. Et annet poeng oppgaven illustrerer er at kombinasjonen av kontorfellesskap og digitaliseringstrender i dagens samfunn, kan skape muligheter for at unge voksne som flytter fra mindre kommuner kan flytte tilbake til kommunen for å utøve yrket sitt, noe som også ville gi økte skatteinntekter for kommunen.

6 Litteraturliste

Bathelt, H., Malmberg, A. & Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, 28(1), 31-56.

Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional studies*, 39(1), 61-74. <http://dx.doi.org/10.1080/0034340052000320887>

Busch, T. (2013). *Akademisk skriving for bachelor- og masterstudenter*. Fagbokforlaget.

Engebretsen, Ø. & Gjerdåker, A. (2012). *Potensial for regionforstørring* (TØI rapport 1208). Transportøkonomisk institutt. [mal rapporter \(regjeringen.no\)](http://mal.rapporter.regjeringen.no)

Fitjar, R. D., Isaksen, A. & Knudsen, J. P. (2016). Ti kapitler til en framtidrettet innovasjonspolitik. I R. D. Fitjar, A. Isaksen. & J. P. Knudsen. *Politikk for innovative regioner* (s. 13-31). Cappelen Damm Akademisk.

Fitjar, R. D. & Timmermans, B. (2016). Beslektet mangfold og regional innovasjon. I R. D. Fitjar, A. Isaksen. & J. P. Knudsen. *Politikk for innovative regioner* (s. 190-217). Cappelen Damm Akademisk.

Han, M., Mihaescu, O., Li, Y. & Rudholm, N. (2018). Comparison and one-stop shopping after big box retail entry: A spatial difference-in-difference analysis. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 40, 175-187. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jretconser.2017.10.003>

Johannessen, A., Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (5.utg.). Abstrakt forlag AS.

Kvale, S. & Brinkmann, S. (2018). *Det kvalitative forskningsintervju* (3 utg.). Gyldendal Norsk Forlag AS.

Lundqvist, J. (2006). Sentralstedsteorien: Strategisk plassering av byer i landskapet. I S. U. Larsen (Red.), *Teori og metode i geografi* (s. 77-93). Fagbokforlaget.

Molstad, M. H. & Aspeli, A. K. G. (2020). *Fjernledelse – Fred, frihet og ensomhet?* Gyldendal.

Nordgreen, R. (1997). *Grunnleggjande lokaliseringsteori*. Høgskolen i Lillehammer.

North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84 (3), 359-368.

NOU 2020: 12. (2020). *Næringslivets betydning for levende og bærekraftige lokalsamfunn*. Distriktsnæringsutvalget. [NOU 2020: 12 \(regjeringen.no\)](https://www.regjeringen.no)

Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review* 76(6), 77-90.

Regjeringen. (2018, 3. oktober). *Regional næringsutvikling*. Regjeringen. [Regional næringsutvikling - regjeringen.no](https://www.regjeringen.no)

Reve, T. & Sasson, A. (2012). *Et kunnskapsbasert Norge*. Universitetsforlaget AS.

Ringdal, K. (2018). *Enhet og mangfold – samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode* (4. utg.). Fagbokforlaget.

Sjøholt, P. (2006). Webers lokaliseringsteori: Industriproduksjonens lokalisering under fri konkurranse. I S. U. Larsen (Red.), *Teori og metode i geografi* (s. 68-76). Fagbokforlaget.

SSB. (u.å.). Kommunefakta: Bamble (Vestfold og Telemark). Hentet 27. mai 2022 [Kommunefakta Bamble - SSB](https://www.ssb.no)

SSB. (u.å.). Kommunefakta: Gjerstad (Agder). Hentet 27. mai 2022 [Kommunefakta Gjerstad - SSB](https://www.ssb.no)

SSB. (u.å.). Kommunefakta: Tvedestrand (Agder). Hentet 27. mai 2022 [Kommunefakta Tvedestrand - SSB](#)

Vareide, K., Svardal, S., Storm, H. N. & Groven, S. (2018). *Suksessrike distriktkommuner anno 2018* (TF-rapport 442). Telemarksforskning.

Vatne, E. (2004). Lokalisering av næringsaktivitet: Fra naturressurser til kunnskapskapital. I K. B. Lindkvist (Red.), *Ressurser og omstilling: et geografisk perspektiv på regional omstilling i Norge* (s. 55-90). Fagbokforlaget

Wekre, T. (2022, 8. april). *Gjør kommunen mer attraktiv for næringslivet*. Distriktssenteret. [Gjør kommunen mer attraktiv for næringslivet – Distriktssenteret](#)

Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Application - Design and Methods* (6.utg.). Sage.