
PM – Gränsmöjligheter slutkonferens 27 augusti 2019 (Karlstad) Grensetjänsten

Plats: Elite Stadshotellet, Karlstad
Tid: 26-27 augusti
Deltagare: H-P Carlson

26 augusti

Upptaktsträff och middag för partners (inkl MidtSkandia) på Länsresidenset i Karlstad på kvällen. Många intressanta kontakter och ett mycket generöst värdskap.

27 augusti

1/Genomgång av projektets stora delar, projektägarna Länsstyrelsen Värmland och Hedmark Fylkeskommune.

MÅL:

- Öka möjligheterna för företag i Norge och Sverige att utan hinder röra sig över en större gränsöverskridande marknad
- Samordnad arbetet med gränshinder med näringslivet
- Riva mentala gränshinder

www.gransmojligheter.com

2/Samverkan över gränsen, ambassaderna i Oslo (Jessica Hedin) och Sthlm (Truls Jaeger-Synnevaag)

- Norden och framförallt SV/NO har långa band bakåt
- Gemensam människosyn
- Gemensam nordisk agenda sedan 1952
- Demokratiska traditioner, kulturtraditioner
- Liknande demografi
- Långt fram i teknologi och metodutveckling
- Digitalisering kommit lång (även över gränsen)
- Existerande digital infrastruktur
- Norge: 10% av exporten till SV
- Sverige: 10% av exporten till NO

Vi bör samverka mer av de här skälen. Detta visar också undersökningar som säger att vi vill samverka mycket mer. Det är dock låg eller dålig kunskap om hur mycket vi faktiskt betyder för varandra. "Folk i allmänhet" tror att andra länder är mycket viktigare. Okunskapen är stor.

3/Vad vet vi om våra grannar?

En quiz om våra vardagsfrågor över gränserna genomför med hjälp av ett mycket bra internetverktyg och mobiltelefoner (www.kahoot.com). Formen gjorde att det allvarliga i budskapet kanske var lättare att ta till sig: vi övervärderar våra kunskaper och undervärderar behovet av att lyssna och sätta sig in i varandras värld.

4/Redovisning av arbetet i projektet

Stora delar av projektet har handlat om att resa ut i länderna och öka kunskapen om affärer mellan Sverige och Norge (Mo i Rana besöktes, till exempel). Många nytta erfarenheter gjordes då, och många frågetecken rätades ut. Många mentala gränshinder (saker man tror är ett problem men som i verkligheten inte är det) upptäcktes – och kunde därmed undanröjas.

- Totalt över 1000 deltagare
- Seminarier för framförallt företag: vad gäller för att göra affärer över gränsen
- Systematisera gränsöverskridande affärer
- Struktur över vem som kan vilka regler, vart man vänder sig
- Över 50 företag har kommit gång med affärer över gränsen
- ”Det skall vara lätt att göra rätt”

5/Gränshinder och möjligheter

Tullstationer och köer

Svenska tullen tillsammans med Svinesundskommittén har gjort ett projekt för att minska köerna vid Svinesundsbron, bland annat genom information om vilka tider det är mest problem, hur man kan planera sin överfart etc. Svinesund har extremt stor lastbilstrafik så det är ett stort gränshinder för handel och för transportnäringen. Tullen kommer med ”tipsbank”.

Gränshinder, förenkling

Grensetjänsten har arbetat systematiskt med att såväl kartlägga som åtgärda gränshinder under projektet. Det kommer också att skapas en förenklingsgrupp för att fortsätta det arbetet. Man skall också ha en ”one way in”-funktion för företag som behöver hjälp med gränshinder.

Definition: problem som upplevs när man skall bedriva verksamhet över en gräns.

4 typer:

1/gränshinder enligt NMR

2/informationsbrist (man vet inte hur man skall göra, men det går att göra)

3/för krångligt, förenklingsbehov

4/mentala gränshinder: finns egentligen inte men hämmar utvecklingen genom att man tror att de finns

6/Exempel från verkligheten

Företagsexempel

Vestre: Norskt företag med tillverkning i Sverige. Det finns inga problem! Jan Christian Vestre var mycket inspirerande och satte saker i ett annat ljus än man är van vid. Det är egentligen bara fantasin som sätter gränserna för samarbete och samverkan över gränserna. Vestre har tillverkning i Torsby, Sverige och sitt huvudkontor samt en del legoarbeten i Norge. Det fungerar uppenbarligen bra eftersom företaget växer så det knakar och är en av de största aktörerna i världen i sin bransch.

Elvenite: Svensk företag med kontor i Karlstad. Säljer mycket till Norge och det fungerar förträffligt bra. I staten ett litet informationsbehov och en tveksamhet inför regler etc men på det stora hela en succé.

Generellt: svårare att etablera sig i Norge som Svensk än tvärtom. Fler regler och fler hinder.

Paneldiskussion: Hur når vi ut till företagen?

Olle Jonäng, Reg Västra Götaland Exportcenter; Annette Palmqvist, Dals-Eds kommun; Märet Engström, Karlstad Kommun; H-P Carlson, MidtSkandia

Alla var överens om att information och kunskap är nycklar. Mer utåtriktad verksamhet behövs oavsett avsändare (kommun, region, kommitté).

Gemensamt problem: väldigt få är intresserade av information eller kunskap förrän den verkligen behövs (i själva processen). Det gör att många tycker att det är "dåligt med information" – fast den finns där hela tiden med mottagaren har inte varit intresserad (t ex erbjudanden om info-träffar, utbildningar etc).

Gemensam slutsats: system för kommunikation/kommunikationsplattform ("Tinder" för företag och informationsgivare). Behövs även för informations- och erfarenhetsutbyte mellan kommittéer/kommuner/regioner.

7/ Vad händer nu? Gränsmöjligheter 2.0?

Nätverksbyggande och samarbeten fortsätter. Förenklingsgruppen kommer igång, "one way in" kommer igång. Grensetjänsten vill också ha inspel om man kommer på någonting som borde in i ett projekt 2.0.