



Slutrapport
Projekt Nordanstig Världens Plats!



BAKGRUND	3
PROJEKTETS FOKUS	3
SYFTE	3
MÅL	3
MÅLGRUPP	3
MÅLUPPFYLLELSE	4
AKTIVITETER	4
MILJÖ/JÄMSTÄLLDHET/INTEGRATION	6
ÖVRIGA RESULTAT	6
UTVÄRDERING OCH UPPFÖLJNING	7
<i>Intervjuer i uppföljnings- och beställarsyfte</i>	7
RESULTATSPRIDNING OCH INFORMATION	11
ÖVRIG SAMVERKAN	11
SLUTKOMMENTARER FRÅN PROJEKTLEDAREN	11



Bakgrund

De första näringslivsprojekten i Nordanstigs kommun gjorde stora insatser inom vissa områden. Framförallt utvecklades ett gott företagarklimat och man lyckades mobilisera lokalt. Under den efterföljande analysfasen kom de lokala aktörerna fram till att arbete med yttrevärlden borde förbättras. Kommunen hade försökt flera olika former av samverkan med högskolan; Nordanstig hade en ambition att arbeta närmare med Sundsvallsregionen och vi hade ett glapp mellan internationellt framgångsrika företag och lokala företag med potential men utan tradition att samverka utåt.

Detta gjorde att Företagarföreningen och kommunen bestämde sig för att försöka arbeta mer medvetet utåt. Vi samlade krafter, skaffade kunskap, läste grönböcker och rapporter och startade Nordanstig Världens Plats!

Projektet pågick 2003-07-01- 2006-12-31. Sista året var en förlängning.

Projektets fokus

I ansökan formulerades tre fokus för projektet att arbeta med.

Externa kontakter som utvecklingskraft

Trepartnerskapet offentligt, privat och forskning

Besöksnäringen som internationell arena

Syfte

Att stärka den lokala utvecklingen och den europeiska identiteten i kommunen genom informationsinsatser, rådgivning, erfarenhetsutbyte, attitydpåverkan och nätverksarbete.

Mål

1. förstärka internationella och regionala kontakter i det lokala näringslivet
2. inventera externa kontakter i det lokala näringslivet
3. bättre samverkan mellan högskolor och näring
4. fler exportavtal (5)
5. Utvecklat vänortsarbete innefattande ett aktivt utbyte av näringslivet (2 orter)
6. En modell för lokalt arbete med externa kontakter
7. Fler transnationella samverkansprojekt där kommunens småföretag deltar (3 avtal)

Målgrupp

I första hand de identifierade företag som har utvecklingsplaner (45 st identifierades)
I andra hand alla företag.



Måluppfyllelse

Större delen av målen har uppnåtts. Vissa delar, tex. högskolesamverkan har fungerat sämre under projektiden, medan vissa ambitioner har uppfyllts över förväntade mått. För liten efterfrågan på projektets tjänster har lett till att vi inte helt förbrukat vårt bidrag. Vi har förbrukat 87 % av budgeten vid avslut. Vi känner oss dock nöjda med detta.

Den organisatoriska lösning som genomfördes efter personalmotsättningar, då projektet hamnade utanför ordinarie näringslivsorganisation, har säkert bidragit till en viss otydlighet och ineffektivitet – särskilt för målgruppen.

3. Uppnådda resultat / Utfall av indikatorer			
<i>inom parentes står de förväntade resultaten</i>			
Horisontella indikatorer	Total	Män	Kvinnor
Nya arbetstillfällen	9 (10)	4 (6)	5 (4)
Bevarade arbetstillfällen	? (2)	? (1)	? (1)
Nya företag	5 (1)	2 (0)	3 (1)
Åtgärdsspecifika indikatorer (se beslut om stöd)			
	Mättenhet		Antal
Antal personer i kunskapsutvecklande projekt	Antal		252 (60)
Antal företag i kunskapsutvecklande projekt	Antal		139 (20)
Antal samverkansprojekt mellan företag och utbildningsinstitutioner	Antal		11 (1)
Antal projekt som förändrar attityder till högre utbildning och entreprenörskap	Antal		? (5)
Antal gjorda förstudier	Antal		11 (5)

Resultaten är mätta utifrån de facto resultat. Dvs alla resultat är mätta och konfirmerade. Därav följer att antal ”bevarade arbetstillfällen” och antal ”projekt som förändrat attityder//” inte går att redovisa.

All verksamhet i projektet har syftat till attitydförändring. I vilken mån detta uppfyllts är oklart. Glädjande nog kan vi räkna in 5 nya företag som själva uppger sig ha fått stöd av projektet i sin etablering.

Att ett stort antal företag har deltagit i våra seminarier är positivt. Trots detta framkommer i utvärderingarna att man inte helt är klar på projektets syfte och mål. En sammanblandning av aktörer ligger nog som en orsak till detta. Att flera EU-projekt verkat för näringslivet är man dock medveten om. De enskilda projekten kanske inte är det viktiga, även om vi från detta projekt anser att lösningen att arbeta vid sidan av den ordinarie organisationen varit negativt för projektets resultat. Detta har vi också tagit upp vid olika träffar, där vi också önskat stöd i att öka efterfrågan från de enskilda företagen.

Aktiviteter

Vi avsåg att arbeta lokalt. Utgångspunkten var att efterfrågan skulle styra verksamheten. Projektet skulle stödja företag i samverkan, vilka ville utvecklas med externa kontakter som stöd.



Personellt hade projektet utrymme för en halvtids projektledare och en heltidsanställd medarbetare. Till detta kunde projektet knyta tillfälliga insatser, konsulter och föreläsare. Under hela perioden har personalfrågan tyvärr inte varit helt enkel. En barnledighet krävde vikarie under en lång period i inledningen, och interna konflikter ledde till att projektet flyttades ur den ordinarie näringslivsorganisationen. Då avslutade också projektmedarbetaren sitt arbete och vi fick rekrytera en ny. Denna arbetade endast en kortare tid, och efter sommaren 05 (då vi trodde oss ha endast ett halvår kvar) har endast projektledaren arbetat stadigvarande med projektet på deltid.

Till personalstyrkan knöts ett partnersätverk. Detta bestod av representanter för Åkroken, Mittuniversitetet, Högskolan i Gävle. Ett lösare nätverk upparbetades efter hand och när projektet avslutas finns en rad organisationer representerade – Investera i Sundsvall, Sundsvalls kommun, Mellansvenska Handelskammaren, Investera i Gävleborg Agency, Exportrådet, ITPS, Effektnet, Swedbank, Företagarna, EU-konsulter, Designkonsulter, andra företagareföreningar och näringslivsbolag, LRC m.fl.

Styrgruppen har bestått av tre representanter, för företag, forskning och offentligheten. Dessa har hela tiden fungerat mycket bra och till fullo stött projektet.

Projektet har sökt stöd av företagareföreningen och Nordanstigs Utveckling för att öka efterfrågan på projektets insatser. Styrelsen för Nordanstigs utveckling, styrelsen för företagareföreningen och kommunstyrelsen har hela tiden fått information och besök av projektet. I vissa fall har projektet begärt företräde när svårare frågor varit på dagordningen.

I början av projektet genomfördes ett antal rena företagsbesök, utan särskild inriktning. Även dessa finns dokumenterade i anteckningar. Vi försökte få till kontakter mellan och för företagare i kommunen och samtidigt marknadsföra projektet. Vi startade också en kartläggning av vilka företag som hade export/import. Vi tog reda på omfattningen och också vilka länder företagen hade kontakter med. Ur den grupp av företag som vi uppfattade låg på gränsen till, eller just höll på att expandera utåt valdes ett 45-tal ut. Denna grupp företag fick särskild information och direkta inbjudningar till olika seminarier. De uppmanades att kontakta projektet och önska aktiviteter. Som en pilotinsats anställdes en särskild affärsrådgivare med uttalat uppdrag att bearbeta minst fem företag och hjälpa dem med nya marknader etc. Denne anställdes var dessutom ordförande i företagareföreningen och hade på detta sätt stort förtroende. Arbetet omfattade en sexmånadersperiod.

Aktiviteter annonserad av våra partners har också kunnat marknadsföras. Lokala företag har kunnat delta i dessa aktiviteter.

Seminarier har hållits under hela projekttiden. Sammanlagt 20 seminarier har anordnats där totalt 167 personer deltagit. Till detta har vi anordnat en större mässaktivitet under sista året.

Projektet jobbade för att fler företag skulle ta emot exjobb. Ett tiotal annonser lades ut på exjobbpoolen. Direkta kontakter mellan företag och forskningen uppmuntrades. Inte



minst rena forskningsuppdrag försökte vi matcha. Nämnas kan att minst ett företag startades som direkt resultat av exjobbmatchningen. Dessutom har en student doktorerat efter exjobbsinsatser under projekttiden. En idé om att producera en Forskarbok – där forskare och innovatörer i Nordanstig presenteras – föll på att näringslivsorganisationen inte stöttade delprojektet.

Fokus på besöksnäringen ledde till en egen utvecklingslinje. Då projektet även hade en ambition att underlätta för företag att delta i transnationella projekt lyckades vi att få inte mindre än tre företag med i ett internationellt utbyte om turism inom ramen för LEADER. Upprinnelsen till detta samarbete kom under partnerdagar i Berlin 2004 – en resa arrangerad av Länsstyrelsen i Gävleborg. Vi har också tagit emot studiebesök från Tyskland och Sydafrika, vilka just fokuserade turismen. Ett flertal företag fick besök.

Utbildningar har erbjudits direkt från projektet i varierande ämnen. Vi har även kanaliserat utbildningar från våra parter och andra aktörer i området.

Ett uttalat uppdrag från kommunen att arbeta med vänorter och internationell strategi har bearbetats under projekttiden. Besök från Minnesota och vänortsresa till Holeby har genomförts.

Varje insats avsågs att generera intresse och ge synergieffekter. Projektet gav ut ett nyhetsbrev där både genomförda aktiviteter och kommande, annonserades. Uppmaningar till kontakt ingick.

Miljö/jämställdhet/integration

Miljöfrågan har inte behandlats i den utsträckning vi hade ambition till. Ett seminarium med Johnny Grundal, vd i Företagscentrum i Värmland, kring en enkel metod till miljöcertifiering för småföretag ledde tyvärr inte till någon aktivitet hos kommunens företag.

Jämställdheten har värnats i projektledarens samordning och nätverkande med LRC Hudiksvall - Nordanstig. Detta har handgripligen manifesterats i en resa för företagare som är kvinnor. Samarbetet avses fortsätta i ett nytt Mål2 Norra projekt Nya Marknader.

Integrationsfrågan aktualiserades i slutet av projektet då kommunen tog beslut att ta emot nya flyktingar. Ett Mål3 –projekt startade i syfte att närma arbetsgivare/arbetstagare med invandrarbakgrund. Då flyktingarna hade annan profil och var färre än väntat, lade tyvärr kommunens förvaltning ner projektet.

Övriga resultat

Ett försök att lyfta våra kvinnoföretagare i turist- och servicebranschen går vidare i projektform. Samarbetet mellan HNA, LRC och Nordanstigs kommun avses fortsätta i ett nytt Mål2 Norra projekt "Nya Marknader". Generellt har vi upplevt att viljan och efterfrågan på samarbete är större från kvinnor som driver företag. Vi hoppas på att skapa ytterligare verksamhet i "Nya Marknader", verksamhet som kan vara goda



exempel för företagare av traditionellt manligt kön, i traditionella branscher. Det är sannolikt dessa som är i störst behov av insatser.

Glädjande nog startades ett transnationellt samarbete med inte mindre än tre företag delaktiga under projektiden. Det är också detta internationella samarbete som lett till företagsetablering och andra initiativ i turistbranschen.

Andra erfarenheter är vikten av planering och uppföljning inom projektets arbetsgrupp. Projektledaren har fått kritik av näringslivsorganisationens personal för att ha för stor ambition i uppföljningsdelen. Tyvärr visade det sig att det tvärtom inte skett tillräcklig uppföljning då en av våra medarbetare inte tydligt nog verkade för projektet och dess parter, utan uppfattades arbeta privat.

Utvärdering och uppföljning

Utvärdering inhandlades redan första året. Sammanlagt fyra rapporter med uppföljnings- och utvärderingsperspektiv har gjorts. Refererar till de utvärderingar och uppföljningar som medföljer slutrapporten.

Kristina Jernberg, projektanställd
Kristina Jernberg, projektanställd
Anna Lund, uppdrag Åkroken
Pernilla Bremer, magisteruppsats, exjobb
Pernilla Bremer, uppdrag
Stefan Haglund, uppdrag

Kartläggning (sekretess)
Import och Export i Nordanstig 2003
Halvtidsutvärdering
Implementering av bidrag/projekt
Organisering av samverkan i projekt
Organisering av högskolesamverkan

Måluppfyllelsen har också kontinuerligt följt via en matris i projektets arbetsite på nätet.

De satsningar som projektet fick i uppdrag av projektägarna och som var av tydligast politisk karaktär – vänortssamarbete och internationell strategi har inte lyckats.

Intervjuer i uppföljnings- och beställarsyfte

Frågor projektledaren ställde till nedanstående personer/funktioner syftar till att ringa in de frågor som vi fortsatt behöver arbeta med utanför ordinarie organisation.

Frågorna lydde:

Vilka frågor i projektet är avslutade?
Vilka frågor skall permanentas? Hur?
Vilka frågor skall fortsatt bearbetas? Hur?

Vad var sämst med projektet? Hur löser vi detta i framtiden?
Vad var bäst med projektet? Hur tar vi tillvara detta i framtiden?

Hur arbetar vi vidare i samarbete med Sundsvall för ett bättre resultat i näringslivsutveckling med internationell/kompetensutveckling?



Till företagarna som representerar pilotföretagen ställdes frågorna:

Vilka positiva effekter har du av projektet?
Vilka negativa effekter har du av projektet?
Hur ser du att det offentliga skall arbeta med dessa frågor framöver?

Anders Nordén – näringslivschef

Medlemskapet i Investera i Sundsvall bör fortsätta.

Åkroken bör samverka mer med Investera. Här har projektet öppnat många nya kontaktytor. Över huvud taget samordning – även av kommunala näringslivsorganisationer, är viktigt.

Viktiga frågor att arbeta vidare med är:

Högskolefrågor. Satsa på Miun. ClaraWallis är också ett gott exempel. Detta bör ske i projektverksamhet.

Internationella mässor och kontakter är viktiga. Detta bör organiseras gemensamt i hela Hälsingland.

Vänortsarbetet bör ha ett näringslivsperspektiv.

Alf Bohlin, tidigare näringslivschef och nu ordförande i Nordanstigs Företagarförening.

Det är ett tufft jobb att arbeta med projektets frågor i en kommun med vår företagsstruktur. Inga av projektets frågor kan avses avslutade. Vi bör permanenta internationaliseringsarbetet och de öppna dörrarna i Nordanstigs utveckling. Högskolefrågorna måste bearbetas vidare. Frågan kring relationen näringsliv och skola bör organiseras i ett nytt projekt.

Den sämsta erfarenheten av projektets arbete var oviljan hos företagen att ta chansen och hänga med och utvecklas. Rädslan att göra bort sig är allt för stor här i Nordanstig. Det bästa med projektet var att det öppnade dörrar och arbetade professionellt.

Stig Eng, kommunstyrelsens ordförande

Över huvud taget är internationellt utbyte av olika slag viktigt för alla. Här har projektet arbetat mycket bra. Både näringslivet, politiker och kommunala tjänstemän bör utöka sina internationella kontakter.

Nätverksbyggande är viktigt. Inte minst mellan våra företag bör vi stötta så att samverkan ökar. Vänortsarbetet måste fortsätta och vi bör etablera ytterligare en vänort.

När det gäller vidare arbete med Sundsvallsregionen skall samarbeten som är etablerade fortsätta. Investera i Sundsvall, Åkroken och Mittuniversitetet bör vi fortsätta samarbeta med. Organisationen Sundsvallsregionen stöder via sitt infrastrukturarbete utvecklingen mot en större och bredare arbetsmarknad. Tillgången på medel styr relationen kärnverksamhet/utvecklingsinsatser. Vi skall naturligtvis försöka nyttja de medel som finns för olika utvecklingsfrågor, under förutsättning att de främjar vår tillväxt.



Sämst har nog näringslivets engagemang varit i detta projekt. Det är svårt att hantera denna fråga rätt. Många av våra företag har nya marknader att nå, många har nya konkurrenter att parera.

Bäst har de företagare som är kvinnor varit, när de tog chansen att samarbeta och resa ut i Europa för att träffa andra.

Thord Wannberg, kommunchef

Inga av frågorna är avslutade, projektet har startat en viktig process som måste gå vidare. Det är oerhört väsentligt att vi fortsätter. Även insatser som inventeringen, som gjordes klart i början av projektet, är intressanta att följa upp. Alla mål är i högsta grad högaktuella. Vi kanske skall fokusera dessa frågor i den kommande RUPen?

Gränssnittet mellan kommun och näringsliv är en svår balansgång. Vi från det offentliga kan bara smörja och öppna dörrar. Det måste vi bli tydligare i.

Vi skulle kunna utveckla vänortsarbetet till att också omfatta näringslivet. Vi har faktiskt försökt med vår nuvarande vänort, men det är svårt av flera skäl. Dels genomför de en omfattande kommunsammanslagning just nu, dels har de en annan lösning på näringslivsarbete. Fortsatt vänortarbete måste ha en tydlig näringslivsinriktning och konkret innefatta enskilda företagare.

Att skapa en metod/modell för hur man lokalt skall arbeta med externa kontakter som omtalas i målsättningen för detta projekt är ännu ej formulerad. Att låta vänorten också samarbeta kring näringslivet är en metod. Annars tenderar vi att utveckla olika strategier för olika scenarier, vilket också är en metod.

Projektets frågor tas nu över av den ordinarie organisationen. Vi måste från kommunledningen vara tydliga med att det är fokus på detta i framtiden.

Vänortsarbetet skulle kunna organiseras som ett nytt projekt.

Sämst i projektet har varit bristen på engagemang och brett deltagande från företagens sida.

Bäst har varit att vi samarbetat med nya aktörer som varit bra och jätteintressant. Projektet har lyckas engagera större företag på orten, internationella kontakter och kompetenser, exportkunniga m.m.

När det gäller ett fortsatt Sundsvallssamarbete är det en resursfråga. Vi måste vara mer aktiva i de organisationer vi är medlemmar. De har resurser som vi behöver, till exempel att stärka tillväxten genom internationalisering.

Vi är bra på att ha höga ambitioner men ofta tillsätter vi inte resurser till dessa.

Just nu startar vi en politisk målstyrningsprocess. Om politikerna lyfter dessa mål, kommer målen att bli tydliga och också stärkas resursmässigt. Botnia-Atlantica-arbetet kan också vara en tillgång.

Bengt Storm, företagare och pilotföretag.

Projektet har bidragit till visstidsanställningar, kanske sammantaget ett helår.



Positiv utveckling har Hälsingland Turism visat. Det ger optimism i arbetet. Bredbandssatsningen i kommunen var också bra då denna gett en ny marknadsföringskanal. Företaget har nyttjat portaler i utlandet och på så sätt fått nya kunder. Just nu ligger vi på 45 bokningssajter globalt.

Det negativa för mitt företag var att satsningen på pappersbaserad marknadsföring i England blev en flopp. Det kostade för mycket. Man skulle arbetat med annonser i tidningar i stället. Dessutom tog projektets anställda betalt för en del arbete.

Absolut negativt är att kommunen nu trissat upp priser i tillsyn och annan hantering. Detta motverkar utveckling i företagen. Dessutom köper kommunen inte längre konferenser etc. från företaget.

Jag anser att vi i framtiden skall satsa på allt som kan göras i marknadsföring utomlands. Detta drar hit turister och skapar utveckling.

Johnny Mohlen, Pilotföretag och styrelseledamot i Företagarföreningen

Vi hade ett enda möte. Sedan fick vi inte kontakt med projektets anställda. Vi upplever det som tråkigt, då vi hade förhoppningar. Projektet har skickat information och inbjudningar vilka företaget ofta har prioriterat bort. I framtiden vill företaget gärna ha hjälp med att finna kontakter utomlands. Mässresor tillsammans med andra företag är ett önskemål. Företaget har försökt uppvakta kollegor i liknande företag för gemensamma insatser, men de andra vill inte. Han tror att det bottnar i en rädsla för konkurrens. Företagens samverkan är en viktig fråga för framtiden. Företaget är medvetet om att det tack vare projektet finns gemensamma resurser i form av mässinredning etc. att använda vid marknadsföringsinsatser. Det är bra.

Nya krafter behövs också in i Företagarföreningen. Den fungerar dåligt i dag.

Hans Betulander, företagare, pilotföretag

Detta företag har behov av nätverk och lokalt stöd till företag som vill ut på nya marknader.

De kände tvekan att nyttja projektets anställda för mycket, då de inte visste att kommunen avlönade denne. Intrycket var att arbetet skedde ideellt som ordförande i Företagarföreningen. Om han vetat att projektet betalade konsulten skulle han ha gasat mer. Insatsen från projektet fick en olycklig vändning då ett affärsbrev hanterades olyckligt och blev offentlig handling. Men ett visst stöd fick han när det gällde att producera informationsmaterial.

Företaget fick hjälp att satsa i Norge. Han säger att det var projektets peppning som fick honom att resa iväg. Inga affärer kom till då, men väl senare, med annan kontakt. Företaget skulle gärna velat delta i aktiviteter utöver pilotverksamheten, men gjorde tyvärr inte det.

Vänortsarbetet bör fortsätta, med ett näringslivsperspektiv. Detta är dock svårt då näringslivsstrukturen i kommunen inte passar in.

I framtiden bör kommunen arrangera projekt med tydliga mål. Samarbetet mellan alla parter, även Nordanstigs Utveckling, måste fungera bättre.



Länsstyrelsens brist på regionala utvecklingspengar är en stor brist i utvecklingsarbetet – även för enskilda företag/företagsnätverk.

Resultatspridning och information

Vi har etablerat en arbetsplats på nätet för projektet: www.projektplatsen.se.

Vi har projektet publicerat på kommunens hemsida www.nordanstig.se

Vi har skickat ut nyhetsbrev förutom publicerat på webben, till en sändlista på ungefär 45 företag + aktiva parter.

Vi har gjort viss annonsering, tryckt eget informationsmaterial och producerat en del rollups i anslutning till vår stora gemensamma monter på Nordanstigsmässan. Allt tidigare material är medskickat vid delrekvisitioner. Allt material enligt regelverket med EUs och andras logotyper.

Projektets slutrapport kommer att distribueras till alla parter och till de mest frekventa företagen i projektet. Den kommer även läggas ut på kommunens hemsida.

Övrig samverkan

Förutom samverkan med parterna, där Åkrokens konkreta projekt varit av mest nytta har vi samverkat med en mängd initiativ:

RutaFem Nya marknader, Handelskammarens Kinaavtal, Trading Link i Sundsvall, Upplevelseturism i utveckling, Fördel Nordanstigs mässa, Forskväx, Innovation Relay Centers, Kontakttorget, mfl. Montern på Nordanstigsmässan innehöll deltagare från kommunens omsorgs och arbetsmarknadsavdelning, Gävleborgs kreditgarantiförening, Exportrådet, det nya företaget Bitcycle, Central Sweden och Mid Sweden Offices i Bryssel, Åkroken, Info Point Europa, projektet Upplevelseturism i utveckling, Mittuniversitetet, Mackmyra Svensk Whisky, journalister från Frankrike och Tyskland, Gränsfors Stödförening för kultur och företagsamhet.

Slutkommentarer från projektledaren

Jag har utvecklats mycket under detta arbete. Vissa företagare har utnyttjat stöd från projektet och också utvecklats. Samarbetet i styrgruppen har varit givande för alla parter. Kontakterna med Sundsvall har utvecklats. Flera företag har startats. Nya nätverk med företagare har bildats.

Företagarföreningen har inte engagerat sig i den grad den ställde i utsikt vid projektriggingen. Kommunen har inte nyttjat möjligheterna i projektet i högre grad; vare sig politiskt eller på tjänstemannanivå har det förelegat något större intresse för projektets frågor. Tack vare projektet har dock nu, för första gången, ett kommunalråd från Nordanstig varit i Bryssel.

I framtiden förefaller det som att kommunen formar en ordinarie organisation för projektets frågor inom näringslivsverksamheten. Denna ligger under kommunchefen och styrs av en styrelse med företagarmajoritet. Här kommer de flesta frågor projektet



arbetat med att ligga. I större eller mindre omfattning kommer dessa frågor hanteras där. Huruvida, och i så fall i vilken form, den upparbetade kompetensen kommer nyttjas är oklart.

Frågan om samverkan mellan högskolan och näringslivet har en stor vikt. Tidigare sätt att organisera denna har inte fungerat. Hur vi löser denna fråga är angeläget. Internationell samverkan i alla former är oerhört viktigt. Förutom att utveckling sker, borde i många av kommunens sociala/ekonomiska sammanhang ett internationellt inslag vara en förutsättning för kommunalt stöd.

Jag skulle önska att kommunen tog tag i frågan om en internationell strategi, och i samband med detta etablerade ett tillväxtinriktat vänortssamarbete med åtminstone två orter i Europa. Det finns finansiering för sådana insatser.