

Jag kan ju ringa upp Ilmar Reepalu om jag behöver

En studie av företags möjligheter att påverka beslut i
Öresundsregionen

Jacob Dexe - 870806-3956
Magnus Vøllo - 900718-5839

Abstract

Vem lyssnar politiker egentligen på? Det finns ett mycket ambitiöst mål för Öresundsregionen – att regionen ska bli den främsta i Europa. För att man ska lyckas med det krävs att medborgare och näringsliv kan påverka och samtala med politiker. Vi har valt att fokusera på hur näringslivets påverkan av beslutsprocesser ser ut eftersom tidigare forskning har visat att varken medborgare eller politiker har utvecklat den integration regionaliseringen kräver. Vi undersöker också politikens förhållningsätt mot sär- och allmänintressen och vad det kan innebära för den ekonomiskt orienterade regionen.

Uppsatsen innehåller empirisk material i form av samtalsintervjuer med representanter från offentliga och privata företag i regionen. Det teoretiska materialet består av litteratur om regionalisering, lobbyism, komplexa beslutsstrukturer och Öresundsregionen specifikt.

Nyckelord: Öresundsregionen, näringsliv, förankring, regionalisering, beslutsprocesser, lobbyism, påverkan.

Antal ord: 9295

Innehållsförteckning

1 Inledning.....	1
1.1 Inledande problemformulering.....	1
1.2 Forskningsfråga.....	1
1.3 Syfte.....	2
1.4 Material.....	2
1.5 Avgränsning.....	3
1.6 Disposition.....	4
2 Samtalsintervjuer som metod.....	5
2.1 Inledning.....	5
2.2 Vilka företag ska vi studera?.....	5
2.3 Samtalsintervjuerna.....	6
2.4 Insamling av material.....	7
2.5 Reliabilitet och validitet.....	8
2.5.1 Tidigare anställd.....	8
3 Visioner, regioner och påverkan.....	9
3.1 Inledning.....	9
3.2 Visioner för regionen.....	9
3.3 Den funktionella regionen.....	10
3.4 Inslag av andra idealtyper.....	11
3.4.1 Kulturell region.....	11
3.4.2 Administrativ region.....	12
3.4.3 Politisk region.....	12
3.5 Näringslivets möjlighet att påverka.....	13
4 Intervjuer med företag.....	15
4.1 Inledning.....	15
4.1.1 Offentliga företag.....	15
4.1.2 Privata företag.....	16
4.1.3 Stora företag.....	18
4.1.4 Små företag.....	18
5 Analys av det empiriska materialet.....	20

5.1 Inledning.....	20
5.2 Arbetsmarknad med integrationspotential	20
5.3 Vem lyssnar politiker på?.....	21
5.4 Fattas besluten egentligen i Öresund?.....	22
6 Avslutande reflektioner.....	24
6.1 Slutsatser.....	24
6.2 Vidare forskning.....	25
7 Källförteckning	26
7.1 Primärmaterial.....	26
7.2 Sekundärmaterial.....	26
8 Bilagor.....	28
8.1 Bilaga 1 – Företag och intervjuer.....	28
8.1.1 Copenhagen Malmö Port AB.....	28
8.1.2 Minc.....	28
8.1.3 Öresunds Översättningsbyrå.....	28
8.1.4 DaimlerChrysler.....	29
8.2 Bilaga 2 - Intervjuguiden	30

1 Inledning

1.1 Inledande problemformulering

Genom en rad artiklar i media väcktes vårt intresse för olika frågor kring Öresundsregionen. I diskussionerna kring detta gränsöverskridande samarbete saknas inte optimistiska visioner om demokrati, folklig förankring, öppna beslutsprocesser och ekonomisk tillväxt. En rapport som Handelskammaren presenterade 2008 visar hur viktig Öresundsregionen är för företagen. Den slår fast att det finns hela 200 företag med "Öresund" som en del av namnet. (Handelskammaren 2007:4) Samtidigt kan man läsa i morgontidningarna om gränshinder för anställda som flyttar över bron, och politiska förslag att både sänka och höja broavgiften (Larsson 2010:A5). Hur påverkar detta företagen, och inte minst – hur kan företagen vara med och sätta dagordningen, och påverka de beslut som fattas?

Med andra ord, hur det ser ut i verkligheten? Tidigare forskning som gjorts på området, har visat att förankringen är svag både bland medborgarna och bland den politiska eliten.¹ Vi vill genom denna uppsats försöka förstå hur företag förhåller sig till beslutsfattare. Vår epistemologiska utgångspunkt är att vi genom att lyssna på företag i regionen kan skaffa viktig kunskap som utgör en del av helheten. Våra ambitioner är således kumulativa snarare än generaliserande.

1.2 Forskningsfråga

Problemområdet för denna studie omfattar näringslivets möjligheter och intresse att påverka beslutsfattare. Forskningsfrågan lyder således:

- Hur ser företag i Öresundsregionen på sina möjligheter till, och sitt intresse av, att påverka relevanta beslut som fattas om integration i regionen?

Med integration syftar vi på åtgärder som reglerar förhållandet mellan regionens parter, då främst de två länderna. Det kan gälla lagstiftning, fördelning av ekonomiska medel, såväl som praktiska frågor.

¹ Se Gregg Bucken-Knapps "Just a train ride away, but still worlds apart" (2001), Sjövik, Hall, Stubbergaards *Öresundsregionen i ett demokratiperspektiv* (2005), och Patrik Halls "Oppertunities for Democracy in Cross-border Regions? Lessons from the Øresund Region" (2007)

Av denna frågeställning följer ett par underfrågor som vi också ämnar besvara genom vårt arbete.

- Hur ser beslutsstrukturerna i Öresundsregionen ut?
- Vilka gränshinder upplever regionens företag?
- Hur arbetar företagen för att påverka beslut som fattas?
- Finns det skillnader i dessa frågor relaterade till ägandeform eller storlek?

1.3 Syfte

Vad finns det för mening med att studera företag i Öresundsregionen? Den frågan tror vi har flera viktiga svar. Först och främst kan vår studie säga något om hur några företag i Öresundsregionen resonerar kring dessa frågor, och på så sätt ge en del av svaret på frågan vi undersöker; hur ser verkligheten ut? Det kan även vara ett intressant underlag för vidare forskning. Slutligen är det viktigt eftersom vi har en önskan om att bidra kumulativt till forskningen om Öresundsregionen. Vårt syfte är således mångfacetterat men kan relateras till en önskan om att samla kunskap om ett problemområde vi anser är intressant.

1.4 Material

I vår undersökning kommer vi att använda både primär- och sekundärmaterial. Primärmaterialiet är samtalsintervjuer med fyra intervjuobjekt. Intervjuerna är semistrukturera i den mening att vi har använt en intervjuguide för att leda våra intervjuobjekt in i resonemang kring Öresundsregionen, dess reella konsekvenser och tankar kring vad samarbetet borde leda till men att vi samtidigt varit öppna med att följa med våra intervjuobjekt när de för resonemang som går utanför våra nedskrivna frågor. Detta för att vi i så stor utsträckning som möjligt ska kunna förstå objektens tankegångar kring regionen. För vägledning i utformningen av samtalsintervjuerna har vi till stor del använt oss av *Metodpraktikan* av Esaiasson, Gilljam, Oscarsson och Wängnerud. De har i sin bok en mycket grundlig genomgång av olika intervjutekniker och vi har haft stor nytta av den i vårt arbete. (Esaiasson et al. 2007:257-312)

Sekundärmaterialiet består i övrigt av tidigare forskning om Öresundssamarbetet och teorier om regionalisering och påverkan av beslutsfattare i övrigt. En av de mer relevanta studierna i området är *Nätverk söker förankring: Öresundsregionen i ett demokratiseringsperspektiv* av Hall, Sjövik och Stubbergaard. Deras metod har varit att intervjua tjänstemän och politiker i regionen och utifrån svaren på frågor om demokratisering se om regionen klarar de normativa demokratiseringsmål som författarna satt upp. (Hall et al. 2005)

Gregg Bucken-Knapp gör i ”Just a train ride away, but still worlds apart” en opinionsundersökning bland vanliga medborgare på båda sidor sundet där han försöker utreda hur väl förankrat arbetet i regionen är hos befolkningen. (Bucken-Knapp 2001:54) Vi har även haft stor nytta av delar av Nilsson, Sanders och Stubbergaards, antologi *Rörelser, möten och visioner i tid och rum*, som handlar om Öresundsgränser. (Nilsson et al. 2007) och Krister Perssons artikel ”Lobbying – en väg till regional utveckling” om påverkan på regional och lokal nivå (Persson 2000)

Det saknas enligt våra undersökningar relevant forskning om hur företagen ser på Öresundssamarbetet och hur man genom att inkorporera näringslivet i beslutsprocesserna kan skapa en mer välförankrad region. Vi lutar oss därmed på Hall & Co samt Bucken-Knapp där sådana jämförelser är relevanta.

1.5 Avgränsning

Naturligtvis finns det vissa begränsningar när man skriver en uppsats med de ramar vi har. Av den anledningen har vi varit tvungna att göra några avvägningar, först och främst i förhållande till uppsatsens analysområde. Vi har fått begränsa oss till endast fyra företag, en avgränsning som självklart kan få konsekvenser för resultatets validitet. Detta leder också till att vi endast har kunnat behandla två variabler i urvalet av företag, en mer komplett studie skulle kunna behandla fler aspekter, som t.ex. branschtillhörighet, omsättning, geografisk belägenhet eller ålder.

En stor avgränsning vi har gjort är att inte ta upp demokratiaspekterna kring företags påverkan i beslutsprocesser och förhållande till politiker. Under uppsatsens gång har vi vid ett flertal tillfällen tänkt att det har funnits intressanta demokratifrågor som kunde ha utvecklats. Det är alltså medvetet att vi i mycket liten utsträckning tar upp denna diskussion, som i sig förtjänar ett helt uppsatsarbete.

För att underlätta läsningen kommer vi ibland använda ”regionen” i stället för ”Öresundsregionen” men dessa termer är i samtliga fall direkt utbytbara mot varandra. Vi vill även påpeka att den speciella stavningen av ”Öresundskomiteen” är i enlighet med en svensk-dansk kompromiss.

1.6 Disposition

Arbetet inledes med en genomgång av förutsättningarna för uppsatsen, så som frågeställning, material och syfte. Därefter följer en noggrann genomgång och diskussion av uppsatsens metod. I den tredje delen tar vi upp teoretiska utgångspunkter för den senare analysen av det empiriska materialet, med en genomgång av bakgrundsinformation och teori som är relevant för området. Det fjärde kapitlet innehåller en sammanfattning av vad våra empiriska undersökningar har fått för resultat. Dessa resultat analyseras i den femte delen. Slutligen samlar vi ihop trådarna i det avslutande kapitlet.

2 Samtalsintervjuer som metod

2.1 Inledning

I denna del av uppsatsen vill vi gå igenom vilka metodologiska val vi har gjort i arbetet med uppsatsen. Med andra ord, hur vi har gjort för att hitta svar på de frågor vi inledningsvis ställer. Att öppet redovisa och resonera kring avväganden och val vi gjort anser vi vara avgörande för att säkra uppsatsens intersubjektivitet. Vi tar upp urval av analysobjekt, samtalsintervjuerna, insamling av material och avslutar med en diskussion om validitet och reliabilitet.

2.2 Vilka företag ska vi studera?

Att välja några företag ifrån den djungel av näringsidkare med verksamhet och/eller kunder på båda sidor av Öresund är i sig svårt. Men det krävs även en genomtänkt och motiverad strategi bakom urvalet.

Vårt urval är av strategisk art, vilket innebär att vi har försökt välja företag utifrån vissa fördefinierade variabler. (Esaïasson et al. 2007:178-180) För det första vill vi ha både företag som är privata och företag som är offentliga, och för det andra vill vi ha olika storlekar representerade. Här krävs en precisering av begreppen offentliga och privata företag. Med offentligt menar vi att någon offentlig instans äger väsentliga delar av bolaget. Till exempel ägs Copenhagen Malmö Port till 50 procent av Köpenhamn stad och danska staten, och till 25 procent av Malmö stad. De resterande 25 procenten ägs av privata investerare. (CMPs hemsida, 2010-05-20) Med privat menar vi alltså företag som *inte* ägs av offentliga instanser. Se även bilaga 1 (om företagen).

Vi har valt att konstruera en tabell för att illustrera urvalet.(Figur 1)

	Offentligt	Privat
Stort		DAIMLERCHRYSLER
Litet		

Genom detta urval avser vi alltså att hitta skillnader i förhållningssätt till myndigheter och beslutsfattare. Företagen vi har valt har alla antingen verksamhet eller kunder på båda sidor av sundet, och bör enligt oss således vara intresserade av beslut som fattas om integration i regionen. Dessutom måste CMP sägas ha en något speciell ställning i regionen som mer eller mindre en symbol för integrationen och Öresundssamarbetet i stort

Vi inser att vårt urval gör generalisering svårt, eller näst intill omöjligt. Likväl tror vi på vikten av att välja *typiska fall* som gör att studien i alla fall i någon utsträckning kan säga något om fler objekt än just de den analyserar. Frågan vi ställt är generell nog och det finns tillräckligt stor homogenitet inom våra urvalskategorier för att kunna göra detta. (Essaiason et al. 2007:187) Även om man bortser från möjligheten att säga något generellt anser vi att studien fyller en funktion, den säger i alla fall något om hur de objekt vi valt att analysera ser på regionen.

Vi tror att vårt urval kan bidra till att klarlägga tendenser, som i sin tur kan ge upphov till ny forskning om till exempel orsakssambanden (som inte vi ger oss in på). Vi är medvetna om att det även finns andra variabler som skulle kunna vara relevanta för vårt urval, men de begränsade resurserna tvingar oss att begränsa oss, därför har vi valt att fokusera på de parametrar vi anser vara mest relevanta. Detta faktum är något vi tar hänsyn till när det kommer till studiens resultatdel.

När det gäller valet av vilken anställd hos de respektive företagen vi pratat med, har våra kriterier varit att källan skall vara central i verksamheten, och ha översikt över de ämnen vi tar upp. Vidare har vi valt personer som inte är nyanställda, utan personer med längre erfarenhet från företaget. Detta för att säkra att vi inte går miste om relevant information. (Essaiasson et al. 2007:291-297)

2.3 Samtalsintervjuerna

Samtalsintervjuerna är utformade med hjälp av *Metodpraktikan* av Essaiasson & co. Med tanke på ämnet och designen vi valt har vi i så stor utsträckning som möjligt försökt hålla oss till en semistrukturell intervjuguide när vi har genomfört intervjuerna. Det är också den intervjuform vi tror oss få bäst svar genom. Vad detta innebär är att vi har haft några fasta hållpunkter som är samma för de fyra företag vi har fokuserat på, men att vi har lagt olika tyngd på olika delar beroende på vad vi får för svar på frågorna och beroende på vilket företag vi intervjuat. Detta leder till att vi även kan vara öppna för frågor utanför vårt ursprungliga frågeformulär, som intervjuobjektet tar upp.

Intervjuguiden är skapad för att ha ett flyt som en riktig diskussion men samtidigt struktur som ett frågeformulär för att hålla diskussionen på banan. Den hjälper oss även att upprätthålla en kontinuitet i de olika intervjuerna. (Essaiasson et al. 2007:298-300) I början vill vi få fram bakgrundsinformation som kan hjälpa oss ta reda på varför intervjupersonen svarar som den gör. Vidare har tanken varit att man i del två ska kunna vidröra specifika problem för företaget som vi i senare delar kan koppla till den politik som förs i regionen för tillfället. Vill allt sig väl

borde vi kunna gräva fram svar som kan kopplas direkt till frågeställningen utan att behöva peka intervjuobjektet i den riktningen och ”få de svar vi vill”.

Första delen av intervjuguiden har handlat om företaget i generella och specifika termer. För det första har vi velat veta vad företaget har för verksamhet och yttre förhållanden. Men en huvudpunkt här har varit att få reda på om de tänker på sig själva som ett regionalt företag i till exempel rekrytering av nya medarbetare och kunder. Nästa del av intervjuguiden behandlar företagets syn på regionen mer specifikt. Alltså hur det är för ett företag att arbeta över gränser och vilka problem eller fördelar detta medför. Stommen i intervjun, påverkan, kommer här till uttryck av att vi frågar hur företaget gör för att försöka påverka politikerna och regionen eller om de ens har något intresse av det.

Tredje och fjärde delen i guiden berör kunskaper om beslutsfattande i regionen och specifika sakfrågor samt ett stycke om framtidsvisioner. Här täcker vi in mer specifik politik och vi märkte också under intervjuerna att denna del gav upphov till de mer konkreta svar som vi faktiskt letade efter med guiden. Vi har alltså här den mest relevanta delen av intervjun som de tidigare delarna har syftat att leda till. Intervjuguiden presenteras i sin helhet i bilaga 2.

2.4 Insamling av material

Intervjuerna har som ovan nämnt genomförts efter en på förhand sammanställd intervjuguide. Vi har valt att spela in alla samtal, för att säkerställa att intervjuobjektens svar återges korrekt i uppsatsen. Samtidigt ser vi det som viktigt att intervjuobjekten redovisas öppet, för att styrka undersökningens intersubjektivitet. Detta skulle kunna få som konsekvens att svaren blir mindre uppriktiga, än om intervjun hade gjorts anonymt och ”off the record”. (Esaiasson et al. 2007:301-302) Det är dock en avvägning vi har gjort för att kunna citera exakt efter långa intervjuer. Vi behöver också titta på hur svaren ser ut och ställa dem mot bakomliggande faktorer så som att personen intervjuades i sitt eget kontor (i en bekväm miljö), personens position i företaget och den övergripande känslan i varje intervju.

Vi har i samtliga fall utom ett kontaktat intervjuobjekten genom formella kanaler, och även i samtliga fall utom ett genomfört samtalet under arbetstid. Vi för en mer ingående diskussion om undantaget i 2.5.1. Ämnet och syftet med intervjun kommunicerades på förhand, syftet med detta var att objekten skulle ha möjlighet att förbereda sig, och att det skulle hjälpa oss välja rätt person inom respektive företag.

2.5 Reliabilitet och validitet

De möjliga problem vi ser med våra samtalsintervjuer består till största del av det kvalitativa fokuset vi har. Risken att ett enskilt intervjuobjekt av olika anledningar väljer att förvränga sanningen är en risk vi måste kunna hantera genom våra frågor men också i tolkningen och avvägningen av de svar som ges. Till exempel kan det vara så att de bolag som är helt eller delvis offentligt ägda inte vill sätta samarbetet i dålig dager och därför väljer att lämna ute sådana problem som kommun eller Öresundskomiteen borde lägga större fokus på att lösa. Vi riskerar också få svar baserade på gissningar där intervjuobjektet inte vet hur situationen ser ut, i detta hänseende får vi helt enkelt resonera kring svarets rimlighet, och även vara öppna för svar som ”vet ej”. Vi har också satt vissa kriterier för våra intervjuobjekt när vi har kontaktat respektive företag. Dessa kriterier har bland annat varit en god inblick i företagets verksamhet, en längre tid inom företaget (i vissa fall har vi här prioriterat en högre position som i stället kräver god kunskap om företagets historik) och företag som har verksamhet i Öresundsregionen som särskilt fokus.

En annan risk med denna metod är helt enkelt att vi inte får några svar som visar på tendenser. Det är också en risk som är nödvändig att ta och vi tror efter vår inläsning på området att vi kommer att få fram ett resultat med de intervjuer vi nu har gjort. Om det sen är svaret vi faktiskt förväntade oss är i sammanhanget mindre relevant då vi anser att all kunskap bidrar till den samlade bilden.

2.5.1 Tidigare anställd

Vi anser att det är viktigt att särskilt diskutera valet av intervjuobjekt från det stora privata företaget. Inledningsvis hade vi svårigheter med att hitta ett lämpligt företag med de krav och parameter vi ställt upp. Därför tog vi chansen när vi kom i kontakt med en tidigare anställd i ett företag som passar väl med våra strategiska urvalskriterier (se 2.1 och bilaga 1). Det kan vara problematiskt att intervjua en som inte officiellt kan representera företaget, det skulle kunna tänkas att den anställde har någon privat agenda med sina uttalanden, eller att den inte har tillgång till relevant information om företagets verksamhet. Detta skulle leda till problem med reliabiliteten. Å andra sidan är det möjligt att personen, som inte längre är i ett kontraktsförhållande med företaget, kan prata mer öppet när den inte behöver oroa sig för konsekvenser för sina uttalanden. Det som gör intervjuobjektet lämplig trots att den inte längre är anställd är att personen sitter på intressant information och erfarenheter. Samtidigt är inte vår studies syfte att beskriva DaimlerChrysler specifikt, utan ett stort privat företag. Vi anser att så länge vi är medvetna om vad valet av intervjuobjekt för med sig, samtidigt som vi har försäkrat om att personen inte är i en konfliktsituation med sin tidigare arbetsgivare, kan intervjun användas ändamålsenligt i studien.

3 Visioner, regioner och påverkan

3.1 Inledning

I uppsatsens teoridel har vi valt att behandla teoretiskt material som vidrör regionens politiska styre. Det betyder att vi har försökt hitta teoretiska utgångspunkter, från vilka vi kan analysera det empiriska materialet vi har samlat in. Teoridelen innehåller en beskrivning av visioner för regionen från olika relevanta aktörer, en genomgång av beslutsstrukturerna, ett försök att göra en teoretisk kategorisering av regionen och ett avsnitt om vilka förhållanden som är viktiga i mötet mellan politiker och näringsliv.

3.2 Visioner för regionen

Europeiska unionens mål med regionaliseringen är bland annat "[a]tt överbygga gränshinder mot det fria flödet av varor, tjänster, kapital och människor och därmed bidra till uppfyllandet av Romfördraget och Enhetsakten." (Stubbergaard, 2007, s.252). Visserligen har man sen Sveriges inträde i unionen tagit bort hinder som tullar och handelsbarriärer (ibid.), men hur väl har man lyckats uppnå EUs vision för regionen? När vi i den senare delen av uppsatsen intervjuar företag försöker vi ringa in upplevda problem relaterade till just fritt flöde av varor (t.ex. transportkostnader), tjänster (svårigheter att etablera sig på annat lands marknad), kapital (transaktionskostnader) och människor (skattefrågor).

Vidare finns de visioner Öresundskomiteen har för samarbetet, som sammanfaller relativt väl med EUs. Det överordnade mantrat lyder "*Øresundsregionen – Europas mest attraktive og konkurrencekraftige region*". En av de viktigaste punkterna i programmet är "*...at fremme en bæredygtig økonomisk vækst og konkurrencekraft, at fremme hverdagsintegrationen*", och "*at binde regionen sammen*." Nyckelorden är ramvillkor, internationell profilering av regionen och samspel mellan regler och system. (Öresundskomiteens hemsida 2010-05-20). INTERREG (EUs International Regions Initiative) har formulerat fem grundläggande principer, från vilka arbetet med integration och utveckling i regionen skall ske. För denna uppsats är den andra principen av avgörande vikt, då den förespråkar att berörda aktörer uppmanas att genom egna initiativ delta i programmet. I praktiken gäller det fördelningen av medlen från strukturfonderna. INTERREG-bestämmelserna nämner faktiskt organisationer inom näringslivet

konkret, och även vikten av att offentlig *och* privat sektor medverkar aktivt och på lika villkor, eller åtminstone ges sådana möjligheter. (Hall et al. 2005:63) Även om medlen som delas ut i Öresundsregionen bara får gå till offentliga projekt (något regionen själv bestämt), skulle man kunna tänka sig att företag har intressen av att påverka fördelningen av pengarna. (Ibid.) Det kan till exempel handla om lokal kompetensutveckling genom Öresundsuniversitetet.

3.3 Den funktionella regionen

För att definiera vad Öresundsregionen egentligen är, kan man se på olika kategorier av gränsregioner. Hall, Sjövik och Stubbergaard använder kategorierna *funktionell, administrativ, kulturell, och politisk/demokratisk*. (Hall et al. 2005:79) Öresundsregionen bör först och främst anses vara en funktionell region. Figur. 2 (Stubbergaard 2007:271):

Typ av gränsregion	Funktionell
Vision	Ökad ekonomisk tillväxt
Organisering	Nätverk, partnerskap, reglering som befrämjar kontakter och samarbete.
Medborgarroll	Socioekonomiskt agerande. Konsument och utnyttjar den fria rörligheten.

En funktionell region innebär bland annat fokus på ekonomisk tillväxt, som ska ske genom ökad integration mellan näringsliv och beslutsfattare. Poängen är, för att citera Stubbergaard, att ”starka regioner skapar goda arbetsmarknader och expansiva konsumentmarknader. Det är de starka regionerna som har en chans att konkurrera på den internationella marknaden.” (Stubbergaard 2007:271) I praktiken kan det betyda att locka stora internationella företag till regionen, eller att inom regionen specialisera sig på något fält så man skapar ett kompetenskluster. Man kan även tänka sig hur viktig infrastruktur är för att uppnå somliga mål. Men det är inte bara företagen och myndigheterna som måste integreras i den funktionella regionen, även medborgare måste överbrygga gränserna för att projektet ska lyckas. Det gäller inte minst när man pratar om arbetsmarknadsfrågor, som pendling och flytt mellan länderna. Tittar man på ”Öresundsmotioner” på riksdagsnivå handlar det ofta om att ta bort just

gränshinder i form av regleringar som försvårar arbetsmarknadsintegration. (Stubbergaard 2007:260)

Även Krister Persson påpekar hur vital den ekonomiska tillväxten är för en region, genom att den funktionella regionen främst utgörs av ett nätverk för näringslivsintressen. Han argumenterar vidare för att integrationen av medborgare därför måste ske på ett sånt sätt att det på bästa möjliga vis uppfyller målet om ekonomisk tillväxt. (Persson 2000:246) I praktiken innebär det att medborgarens roll som konsument och arbetskraft, inom de för regionen prioriterade arbetsområdena, är helt centralt. Det kan handla om handelshinder i form av broavgifter, transaktionskostnader, svårigheter med att flytta mellan länderna, eller kulturella skillnader inom företagen som leder till svårigheter med arbetsmarknadsintegrationen.

Beskrivningen överensstämmer väl med den bilden av regionen som Hall, Sjövik och Stubbergaard ritar upp i sin bok; ett elitprojekt med dålig folklig förankring. (Hall et al. 2005)

3.4 Inslag av andra idealtyper

3.4.1 Kulturell region

Det är svårt att utesluta att regionen utvecklat kulturella aspekter, genom alla möten som sker mellan regionens medborgare. Att medborgarna upplever regionen som betydelsefull är väldigt viktigt för att kunna uppfylla de kriterier som en funktionell region föreskriver. (Stubbergaard 2007:272) Ska man utnyttja potential som ligger i konsumentrollen krävs kunskap och intresse för den andra marknaden. Det samma gäller egentligen också för integrationen av näringslivet i regionens beslutsfattande processer. Om processerna pågår kors och tvärs över de nationella gränserna måste också företagen och medarbetarna vara villiga att integrera sig på båda sidor. Vidare betyder samarbete mellan företag i två olika länder att två, kanske, olika företagskulturer möts. Det kan därmed se ut som att en funktionell utveckling svårligen kan skapas utan en så kallad *kulturell integration* på flera områden. Stubbergaard menar att mycket av arbetet med integration handlar om att konstruera en "Öresundsk" identitet. Det kan vara genom kulturella projekt, eller samarbeten över gränser. Målet är att konstruera ett "vi" som gäller för hela regionen. Som praktiska exempel nämner Stubbergaard motioner om att Danmark och Skånes gemensamma historia borde undervisas i skolan och att man bör hålla gemensamma idrottsarrangemang. (Stubbergaard 2007:274) En annan viktig aspekt är att skapa en förståelse för att regionen är något naturligt och historisk. (Hall et al. 2005:79) Alltså är inte regionen något som uppstod genom att man byggde en bro, men genom den gemensamma identiteten.

Man ska ha klart för sig att vi här diskuterar en idealtyp av regioner. Att vi har några saker som stämmer i Öresundsregionen betyder inte att vi har uppnått en kulturell integration, men vi säger inte heller att det är precis detta som måste till

för att den funktionella regionen ska fungera. Utifrån denna teori kan det vara intressant att reflektera över varför det finns danskspråkiga förskolor i Malmö.

3.4.2 Administrativ region

Det finns även tydliga inslag av vad Sjövik, Hall, Stubbergaard kallar en *administrativ region*. (Hall et al. 2005:79) Termen för tankarna till en byråkratisk institution. Det viktiga är att definiera vem som skall besluta och vem som skall utföra. Även vad enheten faktisk skall omfatta är en relevant fråga. Ofta besvaras dessa frågor ur ett effektivitetsperspektiv. Det är också vad det administrativa perspektivet i grund och botten handlar om; hur skall decentraliseringen och regionaliseringen leda till mer effektiva beslut. (Stubbergaard 2007:274) En stor styrka är såklart att beslut flyttas ett steg närmre de som berörs av dem. Den viktigaste visionen för den administrativa idealregionen är att samarbetshinder tas bort. Här ser vi igen hur regionstyperna överlappar varandra. Det är oerhört viktigt för den funktionella integrationen att samarbetet flyter, att medborgarna kan utnyttja en fri rörlighet i regionen och att tillväxten således kan öka.

3.4.3 Politisk region

En politisk region handlar om att se regionen som politiskt autonom enhet med egna beslutsbefogenheter. Här kan man tänka sig sådana institutionella arrangemang som ett mellan- eller överstatligt parlament, eller andra gränsöverskridande institutioner med reell makt. (Hall et al. 2005:79) Stubbergaard definierar regionstypen som politisk/demokratisk och för en diskussion om Öresundskomiteen bör ses som demokratisk eller inte. (Stubbergaard 2007:277) Det är kanske inte så konstigt att det förs lite debatt om att skapa en starkare politisk region. Tanken på ett Öresundsparlament med överstatlig beslutskompetens är nästan svindlande. Samtidigt kan man tänka sig ett mer deliberativt syfte, alltså en vald församling från båda länder som samtalar om regionfrågor. Här har man visserligen Öresundskomiteen, men som Stubbergaard nämner är dess medlemmar utsedda, och saknar därmed den demokratiska legitimitet som behövs. För en funktionell utveckling av regionen skulle en mer autonom ställning betyda friare tyglar att underlätta för företagande över gränserna.

3.5 Näringslivets möjlighet att påverka

En grundläggande fråga i vårt arbete är att reda ut hur politiker och företag egentligen kommunicerar. För att komma till insikt använder vi Krister Perssons text "Lobbying – en väg till lokal utveckling?" från Kjell Haraldssons antologi *Tankar kring lokal och regional utveckling inför det nya årtusendet*. Persson menar att med en mer internationaliserad värld och större fokus på regioner och decentralisering så blir också maktförhållanden mer komplicerade och svårhanterliga för de som faktiskt ska fatta beslut. Och den mängd aktörer som förekommer i dag hjälper inte situationen. Persson uttrycker det lämpligt: "Avsaknaden av eller brister i en omvärldsanpassad beslutskompetens kan försvåra för t.ex. lokala politiska strukturer att stå emot olika aktörers inflytande och påverkan på samhällets planering och utformning"(Persson 2000:236).

Samma problematik ser vi när Jerneck resonerar kring att Öresundsregionen styrs av nationell lagstiftning och administration. Det finns nämligen inget beslutsfattande övernationellt parlament eller någon liknande institution i regionen. Framför allt finns det ingen "kompetens-kompetens" för något gränsöverskridande organ, alltså befogenheten att besluta om vilken beslutskompetens organet skall besitta, så som att riksdagen kan besluta vad de ska få bestämma om i förhållande till myndigheter och annat. (Jerneck 2007:224) Magnus Jerneck karakteriserar det som en platt och fragmentarisk politisk struktur. (Ibid.) Han påstår att situationen belyser vikten av kommunikation och dialog genom informella nätverk. (Jerneck 2007:235–239) Vidare säger han att nätverksbildningen oftare är av nationell än gränsöverskridande karaktär.

Just med tanke på att vi talar om informella nätverk och informella kontakter så är det också svårt att säga exakt hur det går till alltid. Det är i stort sett därför vi har gjort vår undersökning, för att komma till insikt om hur den reella makten i regionen ser ut och varför den ser ut som den gör. Några saker går dock att säga om strukturerna. Industri och handel är det som har störst möjlighet att påverka tillsammans med tjänstemän, vänner osv. Därefter kommer "Ordensbröder" och sedan även utvecklingsgrupper. (Persson 2000:238 figur 1) Den informella påverkan är därmed inte heller könsneutral då näringslivet och ordnar i stor utsträckning representeras av män eller står för något manligt. (Persson 2000:240)

Kopplat till Öresundskomiteens mål om medborgerlig förankring är det intressant att Persson påpekar att politiker ofta anser sig företräda ett "allmänt, gemensamt" intresse. Vi ställer oss frågande till att politiker som säger sig företräda ett allmänt intresse skapar ett samarbetsorgan som ser ut att vara utan bred folklig förankring (Bucken-Knapp 2001). Samtidigt är de faktiskt medvetna om just dessa brister och försöker få medborgarna att känna större tillhörighet till regionen, på något vis vill man att medborgarna ska känna sig delaktiga i det allmänintresse politikerna redan säger sig företräda (Öresundskomiteens hemsida 2010-04-29). Så som ramverken är utformade torde man alltså se Öresundsregionen som en funktionell region. Ett viktigt krav för detta är att man försöker underlätta för arbetsmarknaden genom mobilitet och borttagande av gränser, men saknar man då folklig förankring blir det också svårt att uppnå det

som man eftersträvar i en funktionell region. Detta eftersom att befolkningen inte kommer tillgodose sig de möjligheter som finns på grund av kulturella gränser. (Stubbergaard 2007:271).

Vi tycker även diskussionen om sär- och allmänintressen är intressant. Ingemar Ahlstrand gör i sin bok "Från särintresse till allmänintresse" en analys av byggandet av Öresundsbron. Han avslutar med att utifrån ett allmänintresse (som han kallar samhällsekonomiskt beslutsunderlag) borde man byggt en motorled med två fält i stället för en motorväg med fyra. Kostnaderna och hänsyn till miljö, trafikolyckor, trafikträngsel etc. leder fram till detta. Särintressen gjorde dock att resultatet blev det motsatta. (Ahlstrand 1995, s.27-37) Detta är således ett exempel på vilket intresse politikerna egentligen företräder, enligt Ahlstrand. Vi anser att exemplet även visar hur problematisk det kan vara att förespråka något intresse som det enda intressanta. Det går i detta fall inte att säga om allmänintresset eller särintresset hade gagnat regionen mest.

Det finns ett antal faktorer som politikerna själva anser är extra viktiga för att nå påverkan. Det främsta av dessa verkar vara ekonomiska intressen och därefter personliga relationer (Persson 2000:249). Visserligen bygger dessa antaganden på en studie som Persson själv genomfört, undersökningen är gjord på ett ganska litet urval och verkar inte vara statistiskt säkerställd på något sätt. Men skulle trenden vara representativ borde man också se att företagen skulle utnyttja denna möjlighet för påverkan. Vi tar upp detta resonemang igen i 5.3 och hoppas då kunna klargöra konflikten i Perssons teorier.

Slutsatsen vad gäller lobbying är att det är mer viktigt och lättuppnåeligt på lokal nivå än på regional nivå. Huvudanledningen är att det på regional nivå finns avsevärt mer komplexa strukturer att ta sig igenom för att hitta rätt beslutsfattare. Man kan leta på officiell regional nivå, inofficiell regional nivå, lokal nivå eller så får man gissa sig fram. På den lokala nivån (kommuner) är lobbyarbetet mycket lättare. (Persson 2000:249ff) Detta är något som vi måste ta hänsyn till i vår empiriska del och i vår resultatdel.

4 Intervjuer med företag

4.1 Inledning

Intervjuerna med företagen är noggrant beskrivna i uppsatsens metoddel. I denna del presenterar vi istället det empiriska materialet vi samlat in.

Vi har lagt upp genomgången av det empiriska materialet på följande sätt: först behandlas av de offentliga företagen och sedan de privata, därefter visar vi materialet i dimensionen stort/litet. Se figur 1, ytterligare information om företagen finns även i bilaga 1.

4.1.1 Offentliga företag

Två av de företag vi har valt att intervjua är offentliga företag. Det ena, Copenhagen Malmö Port AB (hädanefter CMP), får i sammanhanget sägas vara ett *critical case* (Esaiasson 2007:183ff) då inget företag har så stora behov av att det landsöverskridande samarbetet fungerar som just det. Företaget har 500 anställda på båda sidor sundet. De har chefer av båda nationaliteter, deras huvudkontor ligger i Danmark även om det är ett svenskt företag. De är till 50 procent ägda av Köpenhamns stad och den danska staten och till 25 procent ägda av Malmö stad och flera av deras styrelsemedlemmar är sittande eller före detta politiker. Helt enkelt, är det något företag som har intresse av, och möjlighet till, att påverka för större integrering i regionen så bör det vara CMP.

Det andra offentliga företaget vi har intervjuat är Minc. De är en företagsinkubator och ett kontorshotell som till 100 procent ägs av Malmö Stad. De får även finansiella medel av Europeiska regionala utvecklingsfonden som ”har till uppgift att stärka den ekonomiska och sociala sammanhållningen i EU genom att utjämna regionala skillnader.” (Europeiska Kommissionens ERUF hemsida, 2010-05-20) Företaget har sju fast anställda men agerar stöd åt de 25 företag som sitter i inkubatorn och hyr ut kontor till ytterligare 60 företag. Till skillnad från CMP sitter det inga politiker i styrelsen utan mestadels representanter från näringslivet samt några tjänstemän. (Intervju med Kajsa Bengtsson 2010-05-06)

Den första uppenbara skillnaden mellan de båda företagen var tämligen överraskande. CMP var, precis som vi trodde, oerhört positiva till samarbetet och hur det fungerade. De såg i det närmaste inga hinder alls. Framför allt ansåg de att politikerna verkligen lyssnade på dem och att man hade reella påverkansmöjligheter. De poängterade att med tanke på hur deras styrelse ser ut så är detta kanske ingen stor överraskning. I stället blev vi förvånade när

representanten från Minc ansåg att det var en styrka för företaget att det inte fanns några politiker som styrde deras verksamhet och att de faktiskt inte hade någon önskan att påverka politikerna. De ansåg i stället att de kunde påverka genom näringslivsinitiativ som det nya BrandIT-projektet² de medverkar i tillsammans med bland annat Öresund IT och LTH. De ansåg att det inte var deras sak att försöka påverka politikerna.

CMP illustrerade sin möjlighet till informell påverkan väldigt tydligt genom att säga ”[j]ag kan ju ringa upp Ilmar Reepalu om jag behöver, det tror jag inte många kan göra, eller borgmästaren” (Intervju med Johan Röstin 2010-05-05). Och nog ligger det något i det CMP säger. Ska man göra någon slutsats av vad storleken innebär i regionen så är det nog så att stora företag ser en möjlighet att påverka politikernas beslutsfattning på ett mer direkt sätt, därför blir de kanske också mer vänligt inställda till politiker. Att göra motsatt generalisering om de mindre företagen är dock svårare. Minc har uppenbarligen intresse av att påverka men har i stället vänt sig till näringslivet för att få det gensvar man vill. Kanske beror det på den höga grad av entreprenörsanda som finns i företaget, kanske beror det på att de är för små för att kunna påverka politikerna direkt.

4.1.2 Privata företag

De två andra företagen vi valt att studera är två privata företag, ett stort och ett litet. Det lilla företaget, Öresunds Översättningsbyrå (hädanefter ÖÖ) har haft verksamhet i regionen i över 20 år och var bland annat med och översatte upphandlingsdokumenten för Öresundsbron. De översätter också myndighetsdokument från båda sidor sundet och har på så vis också goda kunskaper om skeenden och utveckling i regionen. Familjeföretaget består av två heltidsanställda som också äger företaget. Ur det långsiktiga perspektivet är det ÖÖ som har verkat längst i regionen och sett vad som har hänt under den 20-årsperiod de har verkat där. Det andra företaget, bilkoncernen DaimlerChrysler (hädanefter DC), representeras i denna intervju av deras tidigare Human Resources Consultant, Magnus Nanne³. Under perioden Nanne jobbade på DC hade företaget 400 anställda i regionen, i huvudsak säljare, tekniker och annan administrativ personal.

ÖÖ har ingen kapacitet att anställa ytterligare personal och har som princip att inte förmedla översättningsuppdrag till andra byråer. Den ena parten är dansk och översätter från svenska, andra parten är svensk och översätter från danska. På så vis kan de ta upp kunder från båda sidor sundet och har inte något behov av att särskilja på varifrån kunderna kommer. ÖÖ kan observera trender i vilka det är som efterfrågar översättning, till exempel om det är många svenskar som vill ha sina danska kontrakt översatta eller om det är svenska företag som vill göra om

² Brand IT har som mål att utveckla it-klustret i regionen, genom forskning, samarbete, och fokus på rekrytering. (<http://www.oresund.org/it/projects/brandit>)

³ Magnus Nanne är uppsatsförfattare Vøllos farbror. Vi anser att detta förhållande inte har haft inverkan på intervjuobjektets svar. Svaren är rimliga och noggrant begrundade, och vi tror inte det påverkar uppsatsens reliabilitet.

information till danska för reklam och liknande. DC hade å sin sida väldigt riktat fokus när det kom till rekryteringen. Med tanke på att man sysslar med försäljning är det viktigt att ha danska säljare till danska kunder och vice versa. Likaså den administrativa personalen rekryterades från båda sidor sundet, man hade alltså medvetet diversifierad rekrytering.

Till skillnad från de offentliga företagen så är de privata företagen på det hela taget väldigt lika i sina åsikter angående regionen och hur den fungerar. Båda ansåg att regionen i sig är positiv för företagsamhet men att det finns praktiska barriärer som man behöver se över, då främst saker som transaktioner, försäkringssystem och beskattning. När vi frågade om reella påverkansmöjligheter antog ÖÖ en idealistisk ståndpunkt då man ansåg att man alltid kan påverka sin sak om man kommer med bäst argument och lyckas frammana störst opinion. De hade själva inga intressen av att direkt påverka politikerna och hade hittills inte varit i kontakt med några politiker för att underlätta för deras verksamhet. En del i detta kan vara att ÖÖ:s verksamhet inte nödvändigtvis behöver vara geografiskt bunden till just regionen, de hade kunnat sitta någon annanstans och utföra samma arbete. Det var endast vid tolkuppdrag som de kände att deras plats i regionen verkligen tjänade något till.

Vad gäller DC så fanns där mycket större incitament för företaget att integrationen ökade och de praktiska gränserna förminskades. Man hade mycket personal som bodde och verkade på olika sidor sundet. Däremot försökte man inte påverka de lokala politikerna på samma sätt som t.ex. CMP gör. I stället försökte man fokusera på att påverka politikerna i Stockholm, det är de som är närmast de bilaterala avtal som krävs för att beskattningen ska ändras osv. En stor frustration var att man hade omvänd beskattning gentemot många andra regioner, alltså att man skattar där man jobbar i stället för där man bor och spenderar sin fritid. Här upplevde dock DC att det fanns väldigt lite förståelse för vad företagen hade för intressen: ”Politiker vill inte gärna lyssna på företagare. [...] Politiker tycker sig vara så oerhört neutrala så de vill inte lyssna på [särintressen]. [...] De tror sig stå lite över” (Intervju med Magnus Nanne 2010-05-15) Innebörden i citatet är att politikerna i sin roll som folkvalda inte anser att de kan eller bör lyssna på företag som representerar ett särintresse i förhållande till ”allmänheten”. Detta är något som även Persson nämner angående kommunpolitiker där han visar att politiker ”...ser sig som företrädare för ett allmänt, gemensamt kommunintresse”(Persson 2000:240). Även ÖÖ ansåg att politikerna inte verkar vilja lyssna på företag och att det handlar väldigt mycket om ”Stockholm”. En intressant kommentar var här att danska toppolitiker nog är mycket mer medvetna om Öresundsregionen än vad svenska toppolitiker är då de lever och verkar i regionen, den är alltså mycket mer verklig för danska folketinget än svenska riksdagen. Hindret är alltså att svenska beslutsfattare inte har lika stora intressen av att söka bättre integration i regionen.

Det DC i stället såg som formade regionen var tjänstemän på lokala myndigheter som kontaktade varandra och försökte underlätta för regionen. Alltså människor som redan bodde och verkade i regionen. Det är enligt DC på detta sätt

som bland annat Öresund Direkt⁴ initierades, alltså inte genom initiativ från toppen av de nationella myndigheterna, utan i stället från regionala tjänstemän.

4.1.3 Stora företag

Båda de stora företagen ser att det finns reella möjligheter att påverka men också att de formella vägarna kanske inte alltid fungerar. Båda poängterade att det handlade om kontakter och relationer, något som CMP hade lyckats bättre med än DC, troligtvis på grund av att de har politiker i sin styrelse som de kan föra en nära på daglig dialog med.

Man har i bägge fallen stora behov av ökad integration när det gäller logistik, beskattning, försäkringar och andra saker som indirekt påverkar företaget genom de anställda. Likväl ansåg CMP och DC att de flesta hinder som finns för just dem är marginalkostnader i företagets budgetar. Broavgifter syns inte, skattesatserna märker de inte av i någon större utsträckning, valutan binder de upp på längre avtal så att transaktioner inte ska få oväntade följder. Det verkar helt enkelt som att den ökade integrationen som de stora företagen vill uppnå antingen kommer sig av en vilja att förbättra situationen för sina medarbetare, eller så bidrar de till regionens utveckling utan att det nödvändigtvis speglar sig i plånboken. Det är inte utan att man vill sätta sig djupare in i problematiken. Dock kan man tänka sig att försöken att påverka handlar om att förbättra företagsklimat och arbetsgivarens attraktionskraft i regionen.

Den största skillnaden mellan företagen var inställningen till politiker i allmänhet. Där CMP tyckte att politikerna var en oerhörd tillgång för företaget uttryckte DC i det närmaste ett förakt mot hur politiker agerade inför företag och företagare. Det går att spekulera om anledningarna till detta och vi kommer även belysa problematiken i kommande analys. Det som dock måste påpekas i sammanhanget är att CMPs kontakt med politiker till största delen handlar om lokala politiker i området kring Malmö och Köpenhamn. Politiker som verkar direkt i regionen. DC har i stället arbetat mot riksdagen för att ändra lagstiftning på svenskt håll. Man har försökt tala med Öresundsministern och bjudit in riksdagsledamöter till samtal och liknande, oftast utan resultat. Många av dessa politiker verkar inte regionen och har ingen anknytning till den, något DC är starkt kritiska mot.

4.1.4 Små företag

De små företagen har båda en mer eller mindre negativ inställning till huruvida de skulle kunna påverka politiker. ÖÖ ansåg att man nog kunde göra något om man hade vettiga argument och lyckades bygga opinion men hade ingen uttalad åsikt om politiker i övrigt. Minc belyste ett antal gånger att det var en stor styrka att de

⁴”Informationstjänst som förmedlar offentlig information från myndigheter till medborgare och näringsliv i Öresundsregionen.” Citat från Öresund Direkts hemsida

inte hade några politiker i styrelsen trots att de är ett offentligt ägt företag. Minc såg inte att politikerna skulle kunna hjälpa dem i någon större utsträckning utan förlitade sig i stället på näringslivet och de kontakter de hade där.

Varken ÖÖ eller Minc hade praktiska problem som hotade den dagliga verksamheten. ÖÖ tyckte att transaktionskostnaderna var det som ställde till det. När det gällde till exempel broavgifter var detta ett mindre problem eftersom huvudverksamheten bedrivs utifrån i ett kontor i Lund. Minc såg störst bekymmer med kommunikationen över sundet, men påpekade också att det enbart var i början av deras verksamhet som det hade varit ett problem, de har nu byggt upp rutiner för att hantera sådant. Kommunikationen var inget problem för ÖÖ då de sysslar med översättningar, å andra sidan såg de också hur väl danskar och svenskar faktiskt lyckas kommunicera. En slutsats var att om man försöker så brukar man kunna tala, men samtidigt tror folk ofta att de kan mer än de egentligen kan vilket leder till ödesdigra språkförbistringar i till exempel rättegångar och annat av känslig karaktär.

5 Analys av det empiriska materialet

5.1 Inledning

Uppsatsens analys är den del resten av uppsatsen leder fram till. Vi har definierat vår metod, preciserat våra teoretiska utgångspunkter och samlat in det empiriska materialet. Vad vi nu ämnar göra är att försöka få en större förståelse av vad vi observerat i verkligheten, med hjälp av den teori vi tagit fram. Med andra ord är det en deduktiv ansats vi har antagit. Analyskapitlet är uppdelat i tre underavsnitt där vi har försökt att kategorisera problemen som det empiriska materialet visar på.

5.2 Arbetsmarknad med integrationspotential

Man kan fråga sig hur man egentligen mäter ”flytet” av arbetsmarknaden i regionen, och likadant vilka faktorer det är som eventuellt står i vägen. Vi försöker i stället utifrån vår teori analysera de svar vi fått i intervjuerna med företag, och vill även försöka klarlägga hur till vida de överensstämmer med de mål och förväntningar som finns på regionen.

Samtliga intervjuobjekt tar i större eller mindre utsträckning upp problem, eller så kallade gränshinder relaterade till arbetsmarknaden. Speciellt gäller det rörelse av arbetskraft; att bo och leva i ett land samtidigt som man har sitt arbete i ett annat, och då också att flytta mellan länderna. För stora företag är det definitivt en styrka i att kunna rekrytera medarbetare från både Danmark och Sverige, när kunderna befinner sig på båda sidor. En funktionell region har ständig expanderande tillväxt som mål (Hall et al. 2005:79), och Öresundskomiteens vision för regionen bekräftar denna önskan. (Öresundskomiteens hemsida, 2010-05-20).

För att detta skall lyckas är arbetsmarknaden ett viktigt element. Representanten för det stora privata företaget talar om problem med skattesatser, socialförsäkringar etc. som ett av de största hindren för integrering av arbetsmarknaden. Ser man regionen som ett administrativt arrangemang är just detta regionens viktigaste uppgift – att ta bort samarbetshinder. (Stubbergaard 2007:274) Det stora offentliga företaget anser inte att det är ett speciellt stort problem, men medger att det är en fråga som kräver stora resurser i form av bland annat skatteplanering. Problemet förklaras av att det inte finns något bilateralt organ som har kompetens att besluta om gemensamma regler i dessa frågor. (Jerneck 2007:224) Även om det framstår som tämligen orimligt att något sådant

kommer inrättas inom en snar framtid betyder det inte att frågan är ointressant, särskild med tanke på den ideala politiska regionens mål. (Hall et al. 2005:79) Öresundskomiteens delmål är att det skall vara ett samspel mellan regler och system i regionen. (Öresundskomiteens hemsida 2010-05-20) Våra resultat visar att så inte är fallet i dag. En del av svaren vi fått tyder på att brist på översikt och information kan vara en betydlig del av problemet. Företagen påpekar att ingen verkar kunna ge ett fullgott svar på frågor kring pension, föräldraledighet. Två frågor som de flesta medborgare troligtvis vill ha svar på innan man flyttar över sundet. En annan fråga som leder till intressanta reflektioner är vad för sorts intresse man egentligen företräder om man pratar om integrering av arbetsmarknaden. Å ena sidan representerar man onekligen företagen, som ofta ses som representanter för särintressen, å andra sidan är det enskilda människors sociala säkerhet och välfärd vi talar om. Vi tycker oss här se ett inslag av idealism där det kan se ut som företagen går längre än sina faktiska intressen. De påpekar att gränshindren representerar marginalkostnader för företaget, samtidigt som det är frågor de lägger stora resurser på att förändra.

5.3 Vem lyssnar politiker på?

Med den funktionella regionen i åtanke bör lämpligen politikerna lyssna på näringslivets önskemål och argument kring integration i regionen. Det ligger i sakens natur när tillväxt är målet och detta kan svårigen ske utan ett nära samarbete med näringslivet. Det slås också uttryckligen fast i INTERREG-dokumentet att näringslivet skall delta i beslutsprocesserna. (Hall et al. 2005:63) Genom våra resultat kan man dock ifrågasätta hur dessa förhållanden ser ut i verkligheten. Det stora privata företaget upplevde både ointresse och något slags principiellt motstånd mot att lyssna till företagares intressen. Kan det vara så att Persson har rätt när han beskriver politikernas syn på sig själva som företrädare för ett allmänt, gemensamt intresse. (Persson 2000:240) Det leder omedelbart till en motsättning mot näringslivet, som ur detta perspektiv betraktas som representanter av ett särintresse. Vår teori på denna punkt kan synas förvirrande, dels säger Persson att politikerna anser sig representera ett allmänintresse, dels visar hans empiriska undersökningar att *ekonomiska intressen* är avgörande när någon söker påverka politikerna. (Persson 2000:249) Vi har inte för avsikt att föra den normativa diskussionen kring vilket intresse som bör ha företräde, men utgår i stället för de krav som målet om tillväxt ställer. Dock kan det vara värdefullt att stanna upp och se på den politiska idealregionens medborgarroll. Den består av demokratiska rättigheter och plikter, som ansvarsutkrävande och deltagande. (Stubbergaard 2007:275-276) Här ser man en tydlig konflikt mellan den funktionella, och den politiska regionens medborgarsyn, som alltså återspeglas i verkligheten.

Kanske är det som en konsekvens av den bild politiker försöker ge utåt att påverkan i stället flyttas till informella kanaler. Jerneck beskriver regionen som ett nät av informella nätverk, ingen har egentligen översikt över hur många som

finns, eller vem som pratar med vem. (Jerneck 2007:237-240) Vi tycker flera av våra svar reflekterar detta. De båda stora företagen pratar om informell påverkan, i termer som ur en demokratispekt närmast skulle te sig som förkastliga. Det handlar om att ”ta en telefon” till rätt person, framför att söka sig till formella kanaler. De små företagen antar en något annorlunda position här, men kanske är det så att deras ovilja att påverka politiker är knutna till vetskapen om vikten av ekonomiska intressen. (Persson 2000:249) Minc anser att det inte är *deras uppgift* att påverka beslutsfattarna. När det gäller skillnaden mellan offentliga och privata företag är det i detta avsnitt först och främst intressant att titta på de två stora. Det offentliga bolaget har uppenbart större tillgång både till de formella och de informella kanalerna. Det är lätt att tänka sig att tillgången till informella nätverk blir större just därför att man redan är ”inne”, genom de formella kanalerna. Har man som CMP högt uppsatta politiker i sin styrelse, är vägen till att bjuda in dem till samtal under mer informella omständigheter förmodligen inte speciellt lång. (CMPs hemsida 2010-05-20)

Det hela blir problematisk både därför att det riskerar få allvarliga konsekvenser för regionens integrering av näringslivet, och därmed tillväxten. För det andra bryter det drastiskt med INTERREG-dokumentens formuleringar om deltagande från offentlig *och* privat sektor. (Hall et al. 2005:63)

5.4 Fattas besluten egentligen i Öresund?

Ett annat återkommande problem som nämndes i samtliga intervjuer är att många beslut som rör Öresundsregionen i slutändan tas i Stockholm, framför allt när det gäller arbetsmarknadspolitik, skatter och liknande frågeställningar. Man talar om svårigheterna i att få riksdagspolitiker att förstå innebörden av vad som händer i Öresundsregionen och hur betydelsefull regionen kan komma att bli i framtiden.

Problemet bottnar helt enkelt i hur beslutsstrukturerna ser ut. Jerneck talar om att den platta och fragmenterade beslutsstruktur som regionalisering leder till skapar problem för alla parter (2007:227-229), samma sak nämner Persson (2000:236). Den struktur som man bygger upp gör det alltså inte bara mer komplicerat för företagen, utan Persson menar också att politikerna blir mer förvirrade av att man inte vet på vilken nivå beslut ska fattas. I fallet Öresundsregionen fattas beslut om beskattning och andra av nationellt intresse i riksdagen. Likväl består samarbetets officiella organ, Öresundskomiteen av mestadels lokala och regionala politiker. (Öresundskomiteens hemsida 2010-05-20) Vill man påverka skeenden i regionen som rör specifika företag eller som handlar om extra finansiering så är det kanske till kommunpolitikerna man ska vända sig till, eller tjänstemän i Köpenhamn, eller varför inte till Ilmar Reepalu själv?

I sammanhanget är det dock inte bara den fragmenterade strukturen som blir problemet. Ett ännu större problem för en region som vill profilera sig som ”*Øresundsregionen – Europas mest attraktive og konkurrencekraftige region*” är att de flesta vi har intervjuat tvekar väldigt angående vad regionen faktiskt

innebär, både i geografisk avgränsning och rent betydelsemässigt. (ibid.) Här ser vi ett problem relaterat till hur man ser på gränserna för regionen. De olika idealregionerna ger olika svar. Är gränserna territoriella, eller sociala och knutna till identitet, om det nu överhuvudtaget existerar några gränser. (Hall et al. 2005:79) Minc sa att ett problem för regionen är att när de åker utomlands kan de aldrig säga att de kommer ifrån Öresund utan säger i stället att de är från Sverige – väldigt nära Köpenhamn. Minc ifrågasatte också vad regionen faktiskt var eller om den ens existerade:

Vi frågar: "Hur ser ni på bildandet av Öresundsregionen? Är det positivt för er att den finns?"

Minc: "Ja, det är klart. Men finns den? Det är en fråga som jag är intresserad av. För oss finns den ju, den är jättetydlig. Men det räcker att man kommer till Stockholm så finns den inte. Där är det Malmö och Köpenhamn. På politisk nivå så respekterar man inte Öresund." (Intervju med Minc 2010-05-06)

De andra var inte lika kritiska, men det går att hitta samma resonemang även hos dem. Går det att hitta en orsak till denna skepsis bortom de resultat som Hall & co och Bucken-Knapp hittat? Vi skulle vilja påstå det. Vi tror nämligen att den kaotiska eller åtminstone komplexa struktur – som Öresundsregionen utgör på beslutsnivån – gör att näringslivet i stället väljer att påverka mot riksdagen och mot kommunen i stället för till exempel Öresundskomiteen. Det försvårar också etableringen av varumärket Öresundsregionen i större utsträckning än vad det hade varit annars. Här stödjer vi oss på Persson (2000:247-250)

Minc uttrycker visserligen ingen direkt önskan att kunna kontakta någon i Öresundsregionen, de klarar sig bra på att samarbeta med näringslivet i övrigt och på så sätt försöka påverka sin situation. De tror att marknaden kan lösa de flesta integrationsproblem som finns över sundet, något som redan har skett med banker och lokala myndigheter enligt våra respondenter. DC hade uppenbart behov av att hitta en enskild sådan instans att vända sig till i stället för att försöka påverka dels lokala politiker och dels riksdagspolitiker och ministrar som inte ens ville lyssna. Vad som borde hända för att minska snårigheten i beslutsvägarna är då troligtvis att man borde inrätta ett samarbetsorgan som har större möjlighet att besluta om skeenden i regionen och ha riksdagspolitiker som är villiga att släppa taget om den homogenitetstanke som kanske råder i regionalpolitiken från nationell nivå.

6 Avslutande reflektioner

6.1 Slutsatser

Vår ambition har genom hela uppsatsprocessen varit att beskriva hur företag i regionen ser på sina möjligheter att påverka politikerna. Vem lyssnar politikerna egentligen på? Våra svar har visat på stora skillnader mellan de olika företagen, en skillnad som vi tror är relaterad både till företagets storlek och till dess ägandeförhållanden. Normkällor som ska vara styrande för det regionala samarbetet slår fast att näringsliv ska integreras i beslutsprocesserna, och att offentlig *och* privat sektor har lika viktiga roller i samarbetet. Våra intervjuobjekts erfarenheter överensstämmer inte med detta ideal. Någon vill kanske hävda att det är självklart att ett stort företag ska ha mer att säga till om än ett litet familjeägt, eller att ett offentligt ägt företag ska ha större tillgång till politiker än ett privat. Vi tar dock inte ställning i frågan, men anser att om målet med regionen är ekonomisk tillväxt, så går det att starkt ifrågasätta det nuvarande systemet. Teorierna vi presenterar försöker förklara hur regioners visioner måste återspeglas i vem som inkluderas i beslutsfattandet, och på vilket sett det sker. Här tillkommer även demokratifrågor som vi alltså lämnar obesvarade i denna uppsats.

Vi har skrivit mycket om den påverkan Persson talar om i ”Lobbying – en väg till lokal utveckling?” Strukturerna och problematiken kring den informella påverkan, för att vara mer precisa. Vi slår i 3.3 fast att Öresundsregionen främst är att betrakta som en funktionell region där ekonomisk tillväxt är det övergripande målet och medborgarna betraktas mer som kuggar i det ekonomiska hjulet än som just medborgare, för att säga det lite cyniskt. Med denna utgångspunkt torde det vara självklart för makthavare i regionen att bjuda in och aktivt samtala med näringslivet på det formella och det informella planet. Att beslutsstrukturerna då är så oöversiktliga som de är, att småföretag inte tycker att det är deras uppgift att påverka, och att man upplever att politiker inte lyssnar måste anses vara oerhört stora problem för regionen.

Företagen hade många synpunkter på åtgärder som skulle kunna skapa en starkare integrerad gränsöverskridande arbetsmarknad, och underlätta för deras verksamhet. Det handlar till exempel om beskattningsregler, transaktionskostnader och pensionsskillnader. Det är just i sådana frågor som vikten av dialog mellan näringsliv och politiker är stor. I sammanhang med gränshinder är vår uppfattning att de relativt sätt utgör ett större problem för små företag. Samtidigt verkar den påverkan som faktisk sker komma huvudsakligen från stora företag.

Efter att ha analyserat det empiriska materialet ser det också ut att finnas behov av en stärkt integration på flera områden. Den måste vara kulturell så väl som funktionell. Stubbergaard talar om önskan att skapa en kulturellt förankrad region (Stubbergaard 2007:273). En kulturell integrering av region är en förutsättning för att skapa flyt i arbetsmarknaden, och således utnyttja fördelarna med den gemensamma marknaden. Människor som inte känner en kulturell tillhörighet till regionen, kommer troligen inte heller verka inom den.

Vi vill vara försiktiga med att uttala oss om orsak och verkan, då vårt material inte är tillräckligt omfattande för sådana generaliseringar. Likväl vill vi avslutningsvis påpeka möjligheten av att det faktiskt existerar ett samband mellan de översiktliga beslutsstrukturerna, avsaknaden av beslutskompetens och det att företag riktar sig mot Stockholm i sin påverkan. Både det teoretiska och det empiriska materialet ser ut att stödja ett sådant påstående.

6.2 Vidare forskning

Våra begränsade resurser i form av både tid och pengar har naturligt nog gjort att omfånget är tämligen begränsat. Vi tror dock att vårt arbete kan vara en språngbräda för vidare forskning. Genom att påpeka något principiellt intressant kring hur förhållandet mellan näringsliv och beslutsfattare ter sig enligt företagen själva. Man skulle dels kunna studera fler företag, genom en mer kvantitetsinriktad design. En annan idé är att prata med ”den andra parten”, nämligen beslutsfattarna. Ett annat område vi anser vara intressant är det normativa, som denna uppsats inte har rymt. En sådan analys kan ta för sig den konflikt mellan värden som uppstår i den funktionella regionens namn.

7 Källförteckning

7.1 Primärmaterial

- Intervju med Johan Röstin. VD för Copenhagen Malmö Port AB. Intervjuad 2010-05-05, Malmö.
- Intervju med Kajsa Bengtsson, PR & Kommunikationsansvarig på Minc. Intervjuad 2010-05-06, Malmö.
- Intervju med Kerstin Hansen, delägare Öresunds Översättningsbyrå. Intervjuad 2010-05-06, Lund.
- Intervju med Magnus Nanne, f.d. HR-konsult på DaimlerChrysler. Intervjuad 2010-05-15, Malmö.

7.2 Sekundärmaterial

- Bucken-Knapp, Gregg, 2001. "Just a train-ride away, but still worlds apart: Prospects for the Øresund region as a binational city" s 51-60 i *GeoJournal* nr:54
- Copenhagen Malmö Ports hemsida 2010-05-20
<http://www.cmport.com/Corporate/Organisation%2052/Ownership.aspx>
- Esaiasson, Peter, Metodpraktikan: konsten att studera samhälle, individ och marknad, 3., [rev.] uppl., Norstedts juridik, Stockholm, 2007
- Europeiska Kommissionens ERUF hemsida, 2010-05-20
http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/feder/index_sv.htm
- Hall, Patrik, 2007. "Opportunities for Democracy in Cross-border Regions? Lessons from the Øresund Region" s. 423-435 i *Regional Studies* 42:3.
- Hall, Patrik, Sjövik, Kristian & Stubbergaard, Ylva, Nätverk söker förankring: Öresundsregionen i ett demokratiperspektiv, Studentlitteratur, Lund, 2005
- Handelskammarens rapport nr 6 2007 "Företag som heter Öresund"
http://data.oresundsbron.com/file/stuff/foretag_som_heter_oresund.pdf
2010-05-20
- Jerneck, Magnus "Öresund – det gränsregionala ledarskapets problem" s.221-247 i Nilsson, Fredrik, Sanders, Hanne & Stubbergaard, Ylva (red.), *Öresundsgränser: rörelser, möten och visioner i tid och rum*, Makadam i samarbete med Centrum för Danmarksstudier vid Lunds universitet, Göteborg, 2007
- Larsson, Hillevi, "Gränshinder bromsar Öresundsregionens utveckling", i

Sydsvenskan s. A5 2010-04-08

Persson, Krister "Lobbying – en väg till lokal utveckling?" s. 235-252 i Haraldsson, Kjell (red.), Tankar kring lokal och regional utveckling inför det nya årtusendet: antologi från Forskarforum 1999, 1. uppl., Statens institut för regionalforskning (SIR), Östersund, 2000.

Stubbergaard, Ylva "Föreställningen om en gränslös region" s. 249-284 i Nilsson, Fredrik, Sanders, Hanne & Stubbergaard, Ylva (red.), *Öresundsgränser: rörelser, möten och visioner i tid och rum*, Makadam i samarbete med Centrum för Danmarksstudier vid Lunds universitet, Göteborg, 2007

Öresundskomiteens hemsida 2010-04-29

<http://www.oresundskomiteen.dk/Om--resundskomiteen/Organisation>

8 Bilagor

8.1 Bilaga 1 – Företag och intervjuer

8.1.1 Copenhagen Malmö Port AB

Intervjun med CMP hölls i deras lokaler i Malmö hamn, längst ut i mellersta hamnen. Vi pratade med VD:n Johan Röstin under 20 minuter. Johan har varit på CMP i strax över ett år, och blev tillsatt efter en dansk-svensk rekrytering.

Företaget CMP består av det som före brons tillkomst var Malmös och Köpenhamns egna hamnbolag. På den danska sidan är ägs hamnbolaget (CPH City & Port Development) till 45 procent av danska staten och till 55 procent av Köpenhamn stad. På den svenska sidan ägs hamnbolaget (Malmö Hamn AB) till 55 procent av Malmö Stad och till 45 procent av privata investerare.

Företaget sköter driften för både Malmö och Köpenhamns hamnverksamhet. Totalt har man cirka 500 anställda på båda sidor sundet. Rekryteringen görs oberoende av nationalitet.

8.1.2 Minc

På Minc pratade vi med Kajsa Bengtsson som ingår i företagets ledning med ansvar för PR & kommunikation på företaget. Minc är en företagsinkubator i Malmö som ägs till 100 procent av Malmö Stad och som finansieras av bland annat Europeiska utvecklingsfonden (ERUF). De har 7 anställda som hjälper 25 företag att starta upp och utveckla sin verksamhet, samt agerar företagshotell åt ytterligare 60 företag.

Vi träffades för intervjun i Mincs lokaler på Universitetsudden brevid Malmö Högskola. Kajsa Bengtsson har varit med företaget i 8 år och är därmed väl insatt i vad företaget sysslar med och hur relationerna ser ut externt.

8.1.3 Öresunds Översättningsbyrå

För intervjun med Öresunds Översättningsbyrå åkte vi ner till en källarlokal i Klostergården i Lund och intervjuade företagets ena hälft och delägare, Kerstin Hansen. Vi hade till en början tänkt att använda intervjun som referensmaterial när vi skulle tala om språksvårigheterna i regionen, men bestämde oss strax innan

för att likväl göra en fullständig intervju med henne, även om vi ställde lite extra frågor om just språksvårigheterna. Det visade sig vara ett mycket bra val.

Kerstin Hansen har tillsammans med sin make Paul Hansen drivit översättningsbyrån i snart 20 år. De var bland annat med och översatte upphandlingsdokumenten till bron. De har i övrigt både svenska och danska myndigheter som kunder så väl som danska och svenska företag och privatpersoner, kort sagt, de arbetar med hela det spektra vår uppsats behandlar. Kerstin Hansen översätter till svenska och Paul översätter till danska.

8.1.4 DaimlerChrysler

Vi hade svårt att hitta ett stort privat företag som hade verksamhet som var beroende av regionen eller som bara hade intressen här. Till slut fick vi tag på Magnus Nanne som tidigare jobbade som HR-konsult för DaimlerChrysler med inriktning på att förbättra just integrationen mellan Danmark och Sverige för att underlätta den fria rörligheten för anställda. Företaget hade under Nannes anställning cirka 400 anställda i regionen, mestadels säljpersonal och annan administrativ personal.

Intervjun gjorde vi i Nannes hem i Malmö och stämningen var relativt uppsluppen. Svaren var ofta spontana med resonering så vi fick väldigt bra stoff att använda i uppsatsen i övrigt. Det var en dimension vi ville ha med men inte hade förväntat oss att hitta.

Nanne jobbade på DaimlerChrysler under mer än ett år och har sedan fortsatt till andra företag med liknande sysslor så han är väl förtrogen med vad Öresundsregionen innebär för företag och vilka problem det medför.

8.2 Bilaga 2 - Intervjuguiden

Bakgrundsfrågor – Ålder, titel, utbildning, tid i företaget.

Del 1

- Vad har företaget för verksamhet?
- Har företaget verksamhet på båda sidor sundet? Var finns huvudkontoret?
- Hur många anställda har ni? Varifrån kommer de? Vilka yrkesgrupper?
- Har ni någon speciell strategi när ni rekryterar medarbetare eller kunder? Är det viktigt att de finns på båda sidor sundet?

Del 2

- Hur är det att arbeta som ett landsöverskridande företag?
- Vilka hinder finns det för er när ni arbetar på båda sidor sundet?
- Språksvårigheter, logistik m.m
- Vad gör ni för att påverka?

Del 3

- Koppla till specifika sakfrågor. Regler som försvårar arbetet över sundet: pendling, skatter försäkring m.m.
- Har ni koll på var beslut fattas i regionen
- Har ni något intresse av att påverka beslutsfattare, hur har ni gjort för att försöka?
- Hur ser ni på politikernas inställning till huruvida företag ska få vara med och påverka i beslutsfattningen?

Del 4

- Hur ser ni på bildandet av regionen? Är det något positivt eller negativt för er verksamhet?
- Hur ser ni helst att ett framtida samarbete fortsätter utvecklas.