



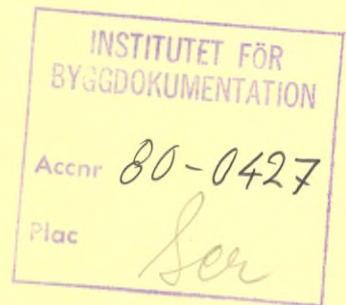
Det här verket har digitaliserats vid Göteborgs universitetsbibliotek och är fritt att använda. Alla tryckta texter är OCR-tolkade till maskinläsbar text. Det betyder att du kan söka och kopiera texten från dokumentet. Vissa äldre dokument med dåligt tryck kan vara svåra att OCR-tolka korrekt vilket medför att den OCR-tolkade texten kan innehålla fel och därför bör man visuellt jämföra med verkets bilder för att avgöra vad som är riktigt.

This work has been digitized at Gothenburg University Library and is free to use. All printed texts have been OCR-processed and converted to machine readable text. This means that you can search and copy text from the document. Some early printed books are hard to OCR-process correctly and the text may contain errors, so one should always visually compare it with the images to determine what is correct.



Bundenhet eller flyttnings- intresse bland mindre företag i Göteborg

Gert Sandahl



R/5
88

R21:1980

BUNDENHET ELLER FLYTTNINGSSINTRESSE
BLAND MINDRE FÖRETAG I GÖTEBORG

Gert Sandahl

Denna rapport hänför sig till forskningsanslag
750564-3 från Statens råd för byggnadsforskning
till avd för Byggnadsplanering, CTH, Göteborg

I Byggforskningsrådets rapportserie redovisar forskaren sitt anslagsprojekt. Publiceringen innebär inte att rådet tagit ställning till åsikter, slutsatser och resultat.

Delrapporter från projektet "Arbete och bostad i Gårdsten", som utkommer under 1980 i rådets rapportserie.

Sandahl, Gert: Företagare väljer läge för sina verksamheter.

Sandahl, Gert: Bundenhet eller flyttningsintresse - en empirisk studie bland mindre företag i Göteborg.

Johansson, Ingrid: Arbetsplatser i Kortedala och Gårdsten - branschstruktur och lokaliseringsmönster i två bostadsområden i Göteborg.

Mattsson, Birgitta: Ett bostadsområde kompletteras med arbetsplatser.

Lundberg, Christer: Arbete och arbetsmiljö i ett bostadsområde.

R21:1980

ISBN 91-540-3196-6

Statens råd för byggnadsforskning, Stockholm

LiberTryck Stockholm 1980 050732

INNEHÅLL

FÖRORD	5
SAMMANFATTNING	7
1 PROJEKTET ARBETE OCH BOSTAD I GÅRDSTEN	11
1.1 Syfte	12
1.2 Metod	12
1.3 Gårdsten	13
1.4 Resultat	13
2 INTRODUKTION TILL DELSTUDIEN	19
3 DET BÄSTA LÄGET ÄR ÄNDÅ DET MAN HAR	25
3.1 Nuvarande läge är ett bra läge	25
3.2 Att flytta medför inga fördelar, mest nackdelar	26
3.3 Immobilitet	28
4 BINDNINGARS KARAKTÄR I OLIKA DELAR AV STADEN	31
5 FLYTTNINGSINTRESSE OCH FLYTTNINGSRÖRELSER	37
5.1 Att börja söka nya lokaler	37
5.2 Interna skäl till att söka lokaler	40
6 NÅGRA ERFARENHETER AV SÖKANDE EFTER FÖRE- TAG MED INTRESSE FÖR LOKALISERING I GÅRD- STEN	45
6.1 Sökmetoderna och deras resultat	45
6.2 Hur väcks intresset för lokaliserings- alternativet Gårdsten	48
7 VARFÖR HAR INGET FÖRETAG FLYTTAT TILL GÅRDSTEN?	51
8 SLUTSATSER	53
BILAGA 1 Några metoderfarenheter från aktions- forskningsprojektet	57
BILAGA 2 Intervjuguide	63
REFERENSER	65



FÖRORD

I projektet "Arbete och bostad i Gårdsten" har vi prövat möjligheter att utveckla ett nytt bostadsområde genom att komplettera det med arbetsplatser. Arbetet har krävt aktiva insatser för att skapa förutsättningar för arbetsplatslokaliseringar. Dessutom har det krävt ett aktivt sökande efter företag villiga att etablera sig i området. Ett projekt inriktat på ett socialt mål kan presenteras på olika sätt och vi har valt att först göra det i en serie ämnesinriktade rapporter (se kap 1). Denna rapport beskriver erfarenheter från de direkta kontakter med företagare som vi haft under projektarbetet. De andra rapporterna behandlar andra perspektiv på det sociala och forskningsmässiga problemkomplexet. Där behandlas t ex olika sätt att se på hur det är att leva i bostadsområdet Gårdsten, former för integrering av bostäder och arbetsplatser, olika parters inställning till möjligheterna att förlägga arbetsplatser till bostadsområdet och effekten på företagens funktion och arbetsmiljö av de särskilda krav som ställs vid lokaliseringar i bostadsmiljö.

Arbetet med projektet har bedrivits i en forskargrupp med företrädare för olika discipliner. Trots detta har graden av samarbete varit hög och ämnesöverskridandena många. Detta innebär att flera av projektgruppens medlemmar har deltagit i insamlingen av det material som bearbetas till denna rapport. Detta gäller också intervjuarbetet men det förtjänar att nämnas att Alf Gleerup gjort en stor del av intervjuerna i Hultmans Holme och Ingrid Johansson har intervjuat företagarna i Kor-

tedala. Kapitel 1 "Projektet Arbete och Bostad i Gårdsten" har utarbetats gemensamt i forskargruppen. Projektet har i flera avseendet krävt samarbete med företrädare för Göteborgs kommun och bostadsföretag. Statens råd för byggnadsforskning har finansierat projektet.

Göteborg i juli 1979

Gert Sandahl

PS. Sedan denna rapport färdigställts har vi fått meddelande om att ett industriföretag kommer att flytta till Gårdsten. Göteborgs kommuns näringslivssekretariat har lyckats finna ett företag som enligt ett slutet avtal ska bygga egna lokaler på en tomt i områdets utkant. Det kan påpekas att detta företag inte behandlas i den föreliggande rapporten. Vi hoppas kunna återkomma med rapporter om denna lokalisering i något annat sammanhang.

SAMMANFATTNING

I denna rapport diskuteras samband mellan förhållanden i företag samt deras miljö och intresset för att flytta, särskilt för att flytta till det nybyggda bostadsområdet Gårdsten. Rapporten ingår i en serie publikationer som behandlar olika aspekter på möjligheterna att utveckla ett bostadsområde (Gårdsten) genom att komplettera det med arbetsplatser. Också konsekvenserna av sådana lokaliseringar för olika intressenter behandlas. Rapportserien presenterar resultat av två års arbete inom projektet "Arbete och bostad i Gårdsten" och en avsevärd förberedelsetid dessförinnan.

Strävan att pröva utvecklingsmöjligheter har krävt aktiva insatser för att åstadkomma förutsättningar för etablering av arbetsplatser i området. Projektets karaktär av aktionsforskningsprojekt har i hög grad styrt datainsamlingen. Några metodförfaranden har behandlats i bilaga 1.

Denna rapport baseras på datamaterial insamlat på flera olika sätt. Intervjuer har gjorts med 29 företagsledare i Hultmans Holme, Kortedala, Gamlestaden och andra stadsdelar i Göteborg. Intervjuer och diskussioner om lokaliseringsalternativet Gårdsten och om lokalutformning har skett i ytterligare fjorton företag, varav fyra blivande, där man visat intresse för lokaliseringsalternativet. Kontaktnas omfattning har då varierat från några telefonkontakter till upprepade personliga kontakter och besök i företagen i andra. I flera fall har vi också deltagit i möten mellan företrädare för bostadsbolag eller kommun och företagsledare. De studerade

företagen är främst engagerade i varuproducerande verksamhet, hantverk eller någon form av partihandelsverksamhet. Ett företag som avsågs starta var främst inriktat på dagligvaruhandel.

Analysen av materialet har skett i följande steg. Först behandlades data från företagen i Hultmans Holme, Kortedala och i någon mån övriga där enbart intervjuer gjorts. Datamaterialet omfattade expensionsplaner, flyttningsintresse, tidigare flyttningar etc. Avsikten var att finna de faktorer som skapar flyttningsintresse. Det visade sig snart att materialet snarast redovisade en brist på flyttningsintresse. Analysen fullföljdes därför med hjälp av information om tidigare flyttningar. Där efter utvecklades bilden av flyttningsintresset med hjälp av materialet från företagen med intresse för Gårdsten. Särskilt behandlades hur företagens intresse (härvid gav företagen i Hultmans Holme jämförelsematerial) för Gårdsten uppkommer, hur företagens intresse för området kan påverkas och hur deras motiv för att intressera sig för gårdstensalternativet hänger samman med motiven för flyttning. Tidigare utförda studier har också gett uppslag till förklaringar av företagsbeteendet.

En första slutsats av studien är att det är i liten andel av företagen som det finns intresse för en flyttning. Detta beror på att

- verksamheten anpassats till förhållandena i det läge som man har och att man, särskilt i en stads centrala delar, binder sig emotionellt till det existerande läget.
- verksamhetens krav, expansionsbehov och behov av övriga förändringar tillfredsställs i existerande lokaler.
- en flyttning medför i sig kostnader (lokal-, maskin- och marknadsinvesteringar) som måste kompenseras med förbättrat resultat.
- många småföretagare är ointresserade av förändring. De strävar snarare efter att bevara ett tillstånd än efter att förändra det vare sig förändringen kallas expansion, utveckling eller något annat.

Företag där man söker nya lokaler kan delas in i tre grupper nämligen sådana som

- tvingas flytta på grund av sanering e dyl
- ska startas
- överväger flyttning på grund av interna skäl

I företag som tvingas flytta tenderar man att undvika alternativ långt från de gamla lokalerna. Man

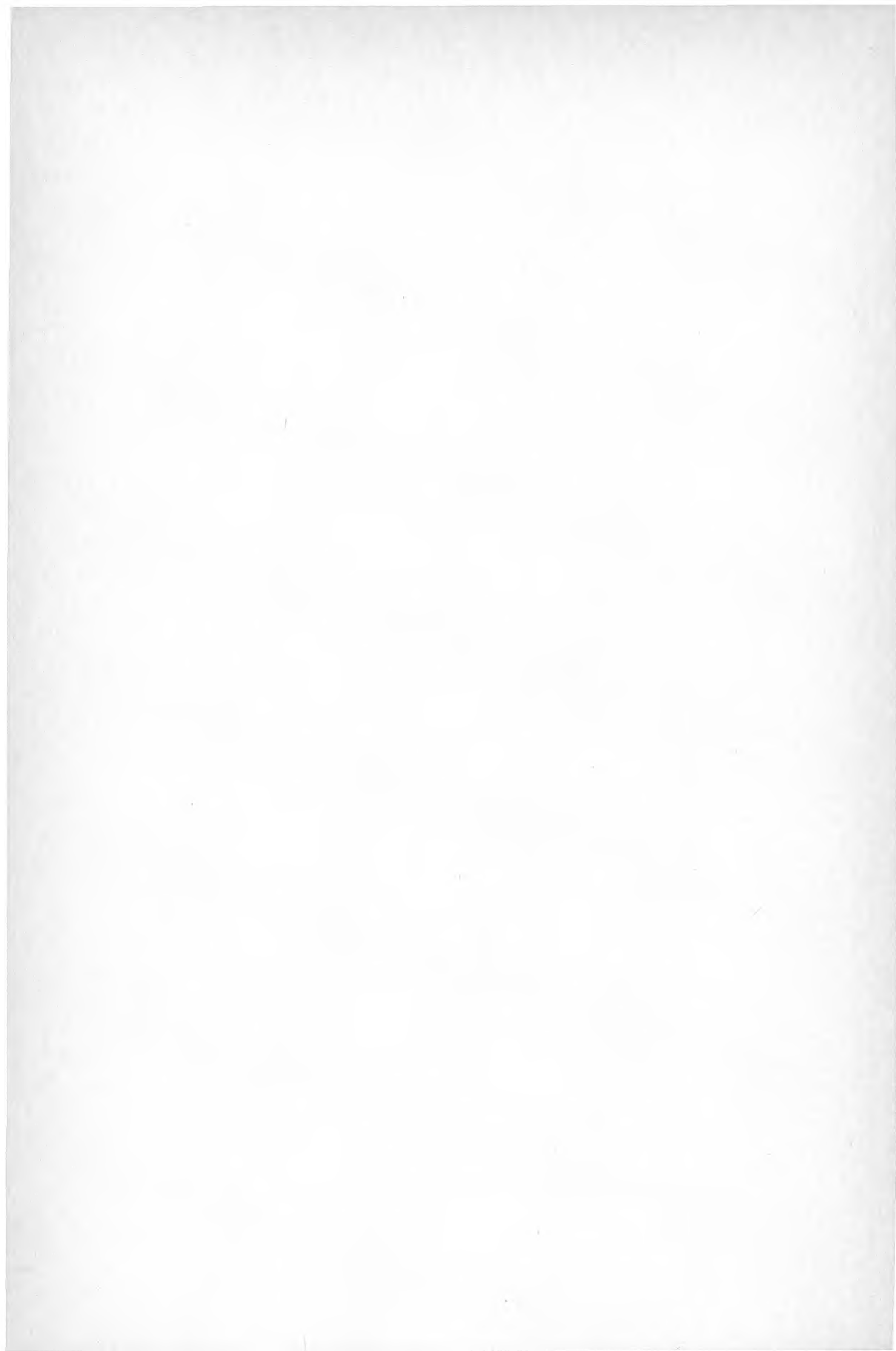
söker alternativ "i närheten" eller ibland nära kunder. På liknande sätt tenderar företagsstartarna att söka sig till välbekanta miljöer i närheten av den gamla arbetsplatsen, potentiella kunder eller bostaden. Bostadsområden som Gårdsten uppfyller sällan "närhets"-kriterierna. Det är bland företag som söker nya lokaler av interna skäl, man kan hitta någon som är intresserad av ett läge i ett nytt bostadsområde.

Om ett bostadsområde har dåligt rykte påverkar det emellertid också företagare. Negativa attityder till Gårdsten är därför inte ovanliga bland dem. Härtill kommer rationella skäl mot etablering i området, långa avstånd etc. Gårdsten har i sig inga kvaliteter som lockar företagare, snarare tvärtom. En företagares intresse för en etablering i området måste väckas. Han måste nås av information om möjligheten när han samtidigt själv söker nya lokaler.

Bland alla de företag som finns i en stad som Göteborg är det alltså en liten andel som kan tänkas visa intresse för lokalisering i en ny förort. Det krävs emellertid att budskap om lokaliseringsmöjligheter når många företagare. Många olika sätt att förmedla budskapet måste utnyttjas. Medlen kan vara direktkontakt, redaktionella inslag i massmedia, annonser för att kontrollera budskapets innehåll och indirekta kanaler. För en kommunal myndighet som arbetar med förortslokaliseringsfrågor gäller det att bli välkänd som en instans som kan lösa företagets lokalproblem med utnyttjande av främst lokalresurser i förorter.

Ambitionen att fullfölja en förortslokalisering varierar med företagarnas olika motiv för att studera en sådan. Förutsättningarna för ett genomförande är små om företaget tvingas flytta eller om förortslokaliseringen är ett lokalt initierat alternativ till planer hos en företagsledning på annan ort. Förortslokaliseringen kan komma till stånd genom företag som expanderar eller rationaliseras om det också finns en öppenhet för överväganden om hur verksamhet och lokaler kan anpassas till varandra. Eftersom företagare i denna situation formulerar nya ibland fördyrande önskemål alltefter som nya möjligheter visar sig gäller det att se till att ekonomiskt konkurrenskraftiga alternativ i förortsområdet aktualiseras och bearbetas.

Frågan om lokalisering i Gårdsten har inte ställts på sin spets för ett kommersiellt inriktat företag i mer än ett fall och då skulle det bearbetade alternativet ha blivit för dyrt. I övrigt har kommunala intressenter och bostadsbolagen inté givit utfästelser om att företagets lokalfrågor verkligen skulle kunna lösas i Gårdsten. Den interna aktiviteten i företagen har därför givit utslag i val av andra lösningar på lokalfrågan utan att ett realistiskt gårdstensalternativ kunnat konkurrera.



1

PROJEKTET ARBETE OCH BOSTAD I GÅRDSTEN

Arbete och bostad i Gårdsten är ett tvärvetenskapligt forskningsprojekt som behandlar problem i större städers nya bostadsområden. Problemen hänger samman med områdenas ensidiga innehåll med avseende på funktion och bebyggelse. Problemen kan enligt vår mening angripas och till en del lösas genom kontinuerliga förändringar av bostadsområdenas innehåll. I projektet har metoder prövats att genomföra sådana förändringar.

Projektets utgångspunkter har varit:

- Långa arbetsresor upplevs oftast negativt.
- Miljöer med både arbetsplatser och bostäder ger bra underlag för service och upplevs positivt.
- Det finns företag, för vilka det är förenat med fördelar att ligga i bostadsområden.

Projektet har genomförts med anslag från BFR och i samverkan med Göteborgs Kommun, AB Göteborgshem och en mängd andra intressenter. Projektet startade i januari 1977 efter förarbete inom ramprogrammet Bygga bostadsområdets utveckling, BBU.

Forskargruppen består av professor Lars Ågren (projektledare), Birgitta Mattsson (bitr projektledare) Christer Lundberg, Margareta Malmgren och Inga Malmqvist från Arkitektur CTH, Gert Sandahl från Företagsekonomi GU, Ingrid Johansson från Kulturgeografi GU, Ken Frankenberg från Socialt arbete Socialhögskolan samt Lennart Widenberg från Psyko-

logi GU. I delar av projektet har dessutom Kristina Dahlgren, Arkitektur, Alf Gleerup, Psykologi samt Lars Ferming och Agneta Ran medverkat.

Till projektet har varit knuten en vetenskaplig referensgrupp bestående av professorerna Lars Ågren, Arkitektur CTH, Sigvard Rubenowitz, Psykologi GU, Sven Godlund och Lars Nordström, Kulturgeografi GU, samt Sten Jönsson, Företagsekonomi GU.

1.1 SYFTE

Projektets huvudsyfte är:

att utveckla kunskap om möjligheter till och effekter av arbetsplatsetablering i bostadsområden

Delsyften är:

att pröva möjligheter att komplettera stadsdelen Gårdsten med mindre arbetsplatser, studera effekterna av sådan etablering för företagen och för stadsdelens invånare,

att studera lösningar på ekonomiska, sociala och arkitektoniska problem i samband med etableringsprocessen,

att undersöka mindre företags lokaliseringskriterier, pröva deras intresse av lokalisering i ett renodlat bostadsområde samt förutsättningarna för sådana lokaliseringar.

1.2 METOD

För att utveckla kunskapen om möjligheter till arbetsplatsetablering i bostadsområden använder vi oss av aktionsforskning. Detta innebär att vi har försökt initiera processer som kan leda till etablering av verksamheter i Gårdsten. Vidare att vi beskriver och analyserar processerna och deras effekter. Genomförandet förutsätter ett aktivt engagemang. Det gäller särskilt försöken att finna former för etablering av verksamheter i stadsdelen. Forskargruppen har hela tiden följt de initierade processerna och gripit in i händelseutvecklingen. Väsentligt har varit att söka överföra arbetsuppgiften till komplettera området med arbetsplatser på de parter, som har det långsiktiga ansvaret för Gårdsten.

Arbetet bedrivs från ett kontor i stadsdelen. Detta har vi valt att göra för att öka vår lokalkännedom och våra möjligheter att samarbeta med män-

niskor, som bor och arbetar i stadsdelen.

Arbetet med olika parter har bedrivits efter två olika linjer: uppsökande verksamhet och observation bland företag och kommunala myndigheter samt deltagande observation och informellt samarbete med lokala grupper.

Forskargruppens medlemmar har samarbetat i programutveckling, genomförande och analys. Redovisningen har strukturerats som delstudier, där respektive forskare svarar för den vetenskapliga behandlingen. De utnyttjade metoderna presenteras i respektive delrapport.

I vårt arbete stöder vi oss främst på de teorier om aktionsforskning, som utvecklats av samhälls- och beteendevetare i Norge samt på tidigare projekt vid Socialhögskolan och CTH. I rapporterna "Ett bostadsområde kompletteras med arbetsplatser" (Mattsson 79) och "Gårdsten - ett bostadsområde sett genom olika glasögon" (Widenberg 79) diskuteras den teoretiska bakgrunden för aktionsforskningsarbete mer utförligt.

1.3 GÅRDSTEN

Vi har valt att genomföra våra studier i Gårdsten, en stadsdel i Angered i nordöstra Göteborg. Gårdsten byggdes 1969-71 och innehåller drygt 3 000 lägenheter i flerbostadshus, i vilka det idag bor ca 5 000 människor.

Stadsdelen har många goda förutsättningar: lägenheter med hög standard, ett högt och fritt läge med utsikt och naturkontakt, ett konsekvent utformat trafiksystem - men också allvarliga problem såsom stor omflyttning, ensidig åldersfördelning och hushållssammansättning. Många outhyrda lägenheter medför både ekonomiska och sociala problem samtidigt som de kan utgöra en resurs för framtida utveckling.

1.4 RESULTAT

Många viktiga mål har uppnåtts och flera kan skönjas inom en snar framtid. Bland annat har projektet visat:

- att arbetsplatser behövs i Gårdsten. Behovet upplevs både av dem som bor i stadsdelen, och av dem som arbetar där,
- att det går att finna företag, som är beredda att flytta in,

- att lämpliga lokaler kan ordnas genom om- eller nybyggnad,
- att finansieringsfrågan för om- eller nybyggnad i initialskedet är svår att lösa,
- att det i den nuvarande förvaltningsstrukturen inte finns rutiner för komplettering av bostadsområden med arbetsplatser.

Som en direkt följd av aktionsforskningsprojektet har en del aktivitet kommit igång. Så har t ex Göteborgs Kommunstyrelse och den särskilt tillsatta kommunala ledningsgruppen för Angered och Bergsjön, LAB-gruppen, förordat att etapp två av Angereds Industriby byggs i Gårdsten. Stadsbyggnadskontoret har givit klartecken för en syfabrik i ett ombyggt loftgångshus och Hälsovårdsnämnden har godkänt läget för nybyggnad av en charkuterifabrik. En textilverkstad, som startats i området av konsthantverkare med medel från Länsarbetsnämnden, har visat goda utvecklingsmöjligheter.

Projektets delrapporter redovisar bland annat följande resultat:

- Gert Sandahl: Företagare väljer läge för sina verksamheter. (BFR-rapport 1979)
 Rapporten redovisar en enkät om lokaliseringsfaktorer och intresse för etablering i nordöstra Göteborg, särskilt Gårdsten.
 - . Inställningen hos de tillfrågade företagen till integrerad bebyggelse med både bostäder och arbetsplatser är övervägande positiv.
 - . Variationen när det gäller lokaliseringsfaktorer är stor. Tre kategorier har kunnat urskiljas med avseende på centrallägesberoende. Kostnadsfaktorer och kundnärhet inom ett lokalt marknadsområde är de viktigaste lokaliseringsfaktorerna för de kategorier som visat intresse för etablering i Angered och Gårdsten.
 - . Intresset för etablering i Gårdsten kan påverkas av hyressättning och utredningshjälp.
 - . Enkäten uppfyllde slutligen ett av sina delsyften: nämligen att finna företag intresserade av etablering i Gårdsten och att väcka intresset för sådan etablering.
- Gert Sandahl: Bundenhet eller flyttningsintresse - En empirisk studie bland mindre företag i Göteborg. (BFR-rapport 1979)
 Studien baseras på intervjuer bland företagare i Göteborg och på erfarenheter från kontakter med företagare som visat intresse för en Gårdstenslokalisering.

- Resultaten tyder på att det endast i en liten andel av företagen i Göteborg finns ett flyttningsintresse. Detta beror på att det finns rationella och emotionella bindningar till det läge man redan har, att företagets miljökrav och expansionsbehov ofta kan tillfredställas i de gamla lokalerna och att det till en flyttningsmedför extra kostnader på grund av därpå följande marknads- och lokalinvesteringar. Många företagare strävar dessutom snarare efter att bevara existerande tillstånd än efter att förändra.
- Rationella och emotionella skäl (transportavstånd resp stämpling) motiverar brist på intresse för Gårdsten. Samtidigt söker företagare, som var tvingade att flytta verksamheten, välkända och oftast näraliggande lokaliseringsalternativ. Valet sker med liknande utgångspunkter vid start av företag. De företag som kan förutses intressera sig för Gårdstensalternativet är sådana som av interna skäl söker lokaler. Eftersom dessa företag saknar särskilda kännetecken som kan utnyttjas för sökande måste vetskapen om lokaleringsmöjligheten förmedlas till många företag och genom flera kanaler. Sådant arbete kan institutionaliseras.
- En lokalisering till Gårdsten har i intresserade företag uppfattats på tre sätt som en reservutväg i brist på bättre, som argument i strävan att undvika önskade förändringar eller som ett rationellt alternativ. Då det uppfattats som rationellt alternativ har det dock förlorat aktualitet genom att företagen inte kunnat få bindande löften om lokalfrågans lösning i Gårdsten, att lösningarna i Gårdsten blivit alltför dyra eller att företagarna under tiden funnit andra attraktiva alternativ.

Ingrid Johansson: Arbetsplatser i Kortedala och Gårdsten - branschstruktur och lokaliseringsmönster i två bostadsområden i Göteborg.
(BFR-rapport 1979)

Rapporten redovisar branschstruktur, lokaliseringsmönster och företagens erfarenheter av integrerade lägen i de två bostadsområdena Kortedala byggt under åren 1952-57, 19 000 invånare 1975 och Gårdsten byggt under åren 1969-71, 4 200 invånare 1975, i nordöstra Göteborg.

- Jämförelsen mellan de båda bostadsområdena visar bland annat att i Kortedala som är planerat och byggt för en integrering av arbetsplatser och bostäder, antalet verksamheter är fler och mer diversifierade än i Gårdsten. 12 % av samtliga verksamheter i Kortedala finns inom näringen tillverkning, bland annat inom verkstadsvarutillverkning och grafisk produktion. Den förvärvsarbetande dagbefolkningen har ökat i Kortedala med cirka 700 under perioden 1960-75.

Ökningen har främst skett inom tjänster och tillverkning.

- . Gårdsten som inte är planerat för arbetsplatser har enbart arbetsplatser inom lokal boendeservice. Någon motsvarande ökning av den förvärvsarbetande dagbefolkningen i Gårdsten har ej kunnat iakttas.
- . Verksamhetsföreträdare i de båda bostadsområdena upplever följande fördelar med det integrerade läget:
 - . nära till arbetskraft
 - . tillgång till service
 - . minskad skadegörelse
 - . nära till kunder
 - . god tillgång på parkeringsutrymmen
 - . lugn arbetsmiljö
 - . billiga lokaler
 - . tillgång till kollektivtrafik
- Lennart Widenberg; medarbetare Ken Frankenberg och Inga Malmqvist: Gårdsten - ett bostadsområde sett genom olika glasögon. (BFR-rapport 1979)

Intervjuer, statistik och pressklipp om olika parters uppfattningar om området.

- . Enligt den tillgängliga statistiken är Gårdsten missgynnad i förhållande till andra delar av kommunen när det gäller bl a arbetsresornas längd, inkomster och många slags service.
- . De boende tycker att det skulle vara mycket positivt om arbetsplatser lokaliserades till Gårdsten. Man upplever det som tröttande att resa så långt varje dag.
- . Då det gäller den fysiska miljön är man mycket nöjd med lägenheternas utformning och standard, den goda trafikmiljön samt närheten till den fina naturen med dess möjligheter till motions- och friluftsliv. Däremot är man missnöjd med den sterila arkitekturen och att det inte är liv och rörelse i stadsdelen. De kollektiva kommunikationerna anses av många vara en källa till irritation och missnöje.
- . Bristen på olika former av sjuk- och hälsovård samt på kommersiell service upplevs som besvärande.
- . Beträffande olika åldersgruppers inställning till hur det är att leva i Gårdsten visar resultaten att tonåringar och vuxna i mellanåldrar är mer negativa än barn och pensionärer.

- . De som arbetar med sociala frågor i stadsdelen ger en betydligt mörkare bild av invånarnas trivsel än de som arbetar inom de bostadsförvaltande företagen.
- . Ett viktigt resultat är att de som både bor och arbetar i Gårdsten förefaller att trivas bättre än andra grupper - kanske på en bättre total livssituation.

- Birgitta Mattsson: Ett bostadsområde kompletteras med arbetsplatser. (BFR-rapport 1979)

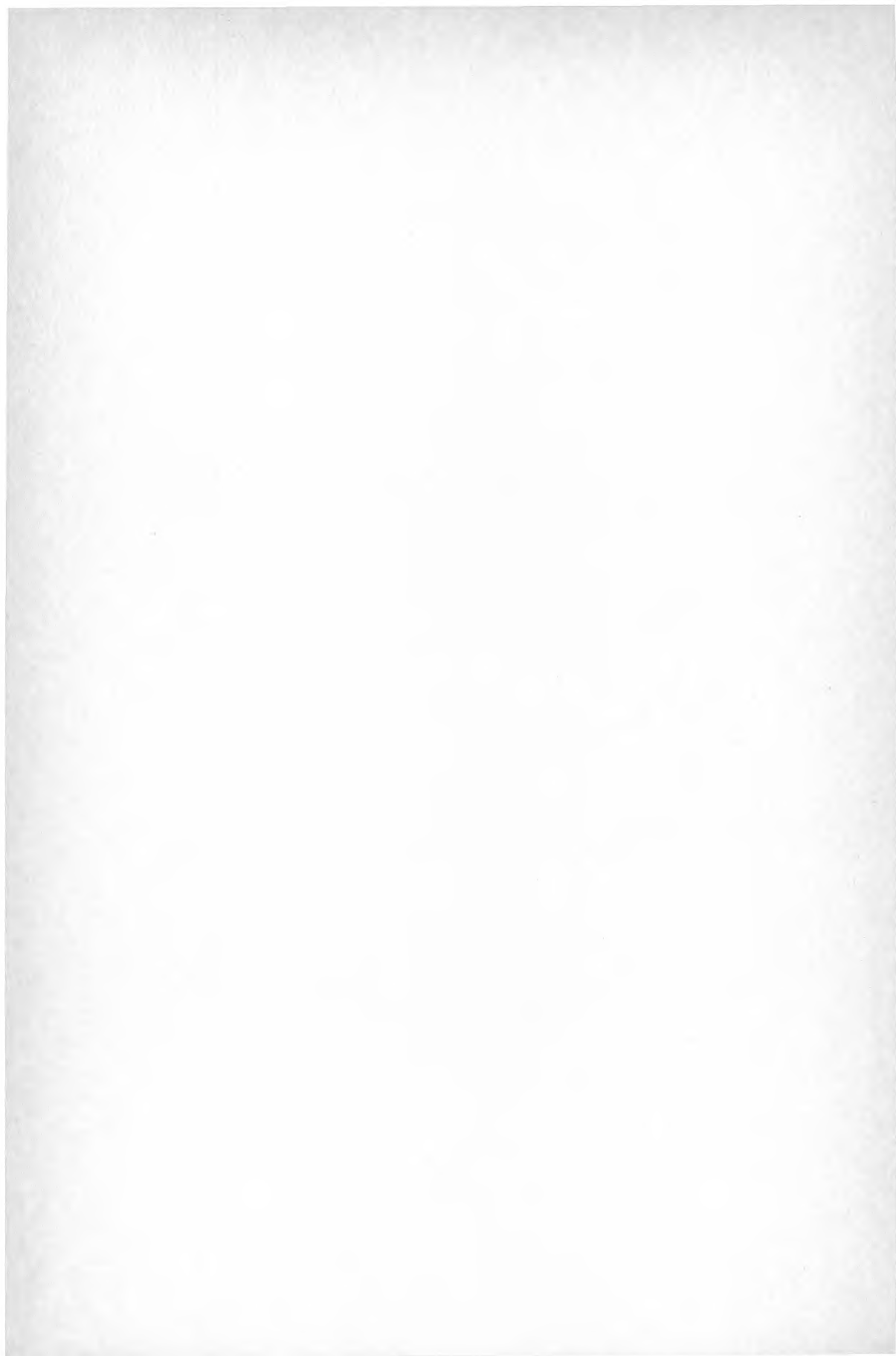
En analys av möjligheten att komplettera ett bostadsområde med arbetsplatser. Analysen baseras främst på fem etableringsförsök i Gårdsten och olika inblandade parter krav på bostadsmiljön.

- . Arbetsplatser av olika slag behövs i bostadsmiljön.
- . Bostadshusen är möjliga att använda till arbetsplatser och bostadsmiljön kan kompletteras med arbetsplatser så att den bättre uppfyller de krav som ställs på den.
- . Den hårda sektorsuppdelningen i planerande och förvaltande organ är ett av de största hindren för förverkligande av integrationsförslagen.
- . Aktionsforskningsmetoden är en användbar metod för att starta förändringsprocesser.

- Christer Lundberg: Arbete och arbetsmiljö i ett bostadsområde. (BFR-rapport 1979)

En redovisning av de undersökta företagens lokalbehov och våra förslag att utforma lokaler för dem.

- . Variationen är mest kännetecknande för de intresserade företagen. Ett gemensamt drag är emellertid att alla utom två har under 20 anställda. Ett annat att de allra flesta kommer från integrerad bebyggelse med både bostäder och arbetsplatser.
- . De aktuella företagens lokalbehov och arbetsmiljökrav förefaller kunna tillfredsställas med relativt enkla om- och nybyggnadsåtgärder och utan allvarliga restriktioner på grund av närheten till bostadsbyggelsen.
- . Färdiga lokaler t ex i form av industri- och hantverkshus förefaller kunna bli ett viktigt inomregionalt styrmedel av verksamhetens lokalisering. Men en del erfarenheter av byggnadstypen är negativa.



2

INTRODUKTION TILL DELSTUDIEN

Ett genomförande av projektet Arbete och bostad i Gårdsten krävde kontakter med företagare som kunde tänkas vara villiga att flytta sina verksamheter till bostadsområdet Gårdsten. Det första och snabbaste sättet var att brevlades söka kontakt med ett stort antal företagare. Tillfället utnyttjades också för en enkät vars resultat presenteras i rapporten "Småföretagare väljer läge för sina verksamheter" (Sandahl 1979a). Ett annat sätt var att i samband med intervjuer ta upp frågan om intresse för etablering i Gårdsten. Det är bl a resultatet av sådana intervjuer som denna rapport behandlar. Det är fråga om intervjuer med företrädare för företag i Hultmans Holme och Nordöstra Göteborg (företrädesvis Kortedala) samt om intervjuer med företagare som i enkäten angett lokalbehov och intresse för etablering i Angered. I övrigt bygger rapporten på erfarenheter från sammanträffanden och diskussioner med företagare och andra i samband försöka att forma lokaliseringalternativ i Gårdsten.

Ett uttalat intresse från intervjuarens (deltagarens) sida - nämligen att intressera för eller finna företagare intresserade av en etablering i ett speciellt område - kan naturligtvis påverka intervjuresultat och observationer. Man kan till exempel misstänka att negativa attityder till det aktuella området undertrycks av de intervjuade. Å andra sidan så gäller intervjuerna en delvis hypotetisk situation, en flyttning till Gårdsten, och då kan det ligga en styrka i att intervjuaren står för en reell etableringsmöjlighet. Inflytandet av allmän välvilja utan faktisk grund kan därmed re-

duceras i intervjustvaren. Företagaren kan ju förväntas undvika uttalanden som skulle kunna medföra en (om än begränsad) bindning till ett alternativ som saknar intresse för honom.

Aktionsforskningsinsatsen påverkar också dataunderlaget. För det första möter man ett flyttningsbenäget urval företagare (vi har försökt undvika denna snedvridning i kontakterna med företag i Kortedala och Hultmans Holme). För det andra möter man ofta företagarna i speciella situationer. Detta gäller t ex de direkta diskussionerna om lokaler och lokaliseringalternativ och möten mellan företagare och representanter för kommun eller bostadsföretag, där forskaren deltar både som observatör och kontaktlänk.

I denna rapport har materialet från intervjuerna i Hultmans Holme tagits som första utgångspunkt. Analysen av materialet från dessa företag har sedan successivt byggts ut med övrigt material som underlag. Urvalet av företag i Hultmans Holme grundas inte på förhandskunskap om företagarnas intresse för att flytta verksamheten eller för gårdstensalternativet. Vi hoppas därmed i någon mån att ha kunnat undvika snedvridningseffekter på grund av studiens intresseinriktning.

Studiens syfte

Avsikten med denna studie var att söka samband mellan förhållanden i företag samt deras miljö och intresse för att flytta, särskilt intresse för att flytta till ett nybyggt bostadsområde. De förhållanden i företaget som behandlas i rapporten är bl a framtidsplaner, kund- och leverantörskontakter och kvaliteter hos nuvarande läge och lokaler.

Metod

För att erhålla breda beskrivningar av förhållanden i företaget och inställningen till flyttning valdes lätt strukturerade intervjuer som metod att samla in data, förutom att deltagarobservation varit en naturlig beståndsdel i försöken att skapa förutsättningar för företagsetableringar i Gårdsten. Mer ostrukturerade intervjuer skulle kanske ge tydligare indikationer på vad som är betydelsefullt för den enskilde företagaren. Eftersom flera personer skulle utföra intervjuerna var dock en strukturering nödvändig (bilaga 2). Förhållandet att flera personer gjort intervjuerna har medfört vissa risker för feltolkningar i den komparativa analys som bygger på materialet.

Analysansatsen bygger på ambitionen att utifrån detaljerad information forma grundade hypoteser om företagens beteende (jfr Glaser & Strauss, 1967).

För att utveckla dessa hypoteser har successiva jämförelser gjorts mellan grupper av företag med olika flyttningsintresse. Genom jämförelserna har gruppkaraktärer kunnat formas vilket svarar mot ambitionen att forma generaliserade beskrivningsbegrepp för företagsbeteendet (jfr Brunsson 1975). Härtill har resultaten jämförts med andra studiers i avsikt att pröva möjligheterna att ytterligare utveckla begreppens innehåll.

Urvalet av områden för "områdesstudier"

I "områdesstudier" behandlas företag belägna i Hultmans Holme och Kortedala. I stadsdelen Hultmans Holme fanns skäl att vänta sig hög flyttningsbenägenhet. Företagen kunde i många fall tänkas vara möjliga att förlägga i ett bostadsområde. När det gäller företagen i Kortedala kunde man förvänta sig dels att de i hög grad skulle vara möjliga att integrera med bostäder och dels att man i de "närlokaliserade" företagen skulle vara mer intresserad av läget Gårdsten än i de centralt belägna. Områdesvalet skulle ge underlag för jämförelser mellan företag med skilda lägen i staden. Material från företag i Gamlestaden (i nordöstra Göteborg liksom Kortedala) och Angered kunde också utnyttjas vid dessa jämförelser.

Hultmans Holme

Området Hultmans Holme har under lång tid saknat fastställd stadsplan. När intervjuerna genomfördes fanns fortfarande ingen sådan. Planförhållandena var alltså osäkra. Man kunde därmed vänta sig att företagarna hade ett incitament till att söka nya lokaler. Vi kunde alltså anta att flyttningsbenägenheten var hög. Några månader efter intervjuernas genomförande publicerades dock en sådan plan och något senare fastställdes den. Planen angav inga större förändringar av området.

Hultmans Holme kommer alltså att förbli ett centralt beläget arbetsplatsområde. Det karaktäriseras av närheten till järnvägs- och lastbilsterminaler och till allehanda serviceinrättningar i Göteborgs centrum. Området begränsas av hamnen och en stor trafikled. Området är därför trots det centrala läget påtagligt avskärmat från övriga delar av centrum. Detta är en orsak till att företagarna karaktäriserar området som lugnt och ostört. Det bör påpekas att hamnläget idag saknar betydelse för företagen i området.

Kortedala

Kortedala är ett bostadsområde från 1950-talet i nordöstra Göteborg. Området karaktäriseras av att

det där finns insprängda mindre industribyggnader och av att lokaler i och intill bostadshusen utnyttjas för näringslivsverksamhet. Företagen kunde därför förmedla erfarenheter av olika former för integration av arbetsplatser i bostadsområden (Johansson, 1979) och därtill kunde företagen på grund av sina lägen antas vara lämpliga att placera i ett nytt bostadsområde. Kortedala ligger dessutom i samma sektor av staden som Angered. Det gör också Gamlestaden.

Företagen

Intervjuer gjordes i företag med kontors-, produktions- och hantverksverksamheter. Åkerier inom området Hultmans Holme uteslöts eftersom de kunde antas vara beroende av de näraliggande lastbils- och järnvägsterminalerna. Dessutom uteslöts bilhandlare som visserligen kan antas vara lätttrörliga men mindre intressanta när det gäller etablering i ett bostadsområde.

I Kortedala valdes företagen så att de skulle representera olika lägen inom stadsdelen (Johansson, 1979). Det är verksamheter liknande dem på Hultmans Holme. Härtill kommer ett industriföretag som flyttat till Angered (från Kortedala) och två företag i Gamlestaden kontaktade under försöken att finna företag integrerbara i Gårdsten.

De företag som utöver de ovannämnda behandlas i fortsättningen är sådana som visat intresse för etablering i Gårdsten och som också bedömdes lämpliga för en sådan etablering. En del av dem kontaktades sedan de besvarat en enkät (Sandahl, 1979a). Gruppen består alltså delvis av företag som besvarat enkäten. Andra hade nåtts av vårt budskap om lokaler i Gårdsten på andra vägar. Under projektets inledningsskede medförde promotionsverksamheten både radioinslag och tidningsartiklar. Vissa kontakter med andra organisationer gav oss också företagskontakter. När det gäller dessa företag gjordes i flera fall allvarliga försök att skaffa lokaler i Gårdsten och att utforma lämpliga lokaler. Materialet om och från dessa företag är alltså inte enbart intervjuer utan också observationer under försöken att finna lämpliga lokaler och former för anskaffning av lokaler. Företagen presenteras i övrigt i tabell 2.1.

Tabell 2.1: Antalet företag i studien och med centralt läge. Antalet företag där datamaterial insamlats genom enkät, intervju eller observation. Antalet företag med tillverknings-, hantverks-, kontors- eller kontors- och lagerverksamhet. Personalstyrka i företagskategorierna.

Företags kategorier	Antal före- tag	Cent- ralt läge	Datain- samling (i)			Typ av företag (ii)					Personal (iii)		
			E	I	O	T	H	K	L	m	G	M	
Hultmans Holme- företag	15	15	-	15	-	4	4	5	2		1	4	15
Kortedala- företag	7	-	1	7	1	5	-	2	-		-	6 (iv)	80
Angereds- företag	1	-	-	1	-	1	-	-	-		-	-	109
Intresserade av etable- ring i Gårdsten	14	4	5	5	14	8	1	1	1 (v)		1	9 (vi)	50
Övriga företag	7	5	6	7	-	2	1	3	1		1	5	10

- (i) Antalet företag där data insamlats genom enkät (E), intervju (I) eller observation (O)
- (ii) Antalet företag med tillverkningsverksamhet (T), hantverksmässig verksamhet ibland kombinerad med försäljning (H), kontorsverksamhet (K) och kontorsverksamhet kombinerad med lager eller tillverkning (L)
- (iii) Minsta antal personer i personalstyrkan (m) genomsnittligt antal (G), maximalt antal (M) i företagen inom kategorin
- (iv) Exklusive det största företaget
- (v) Av de anställda sysselsätts drygt hälften i kontorsverksamhet och knappt hälften i tillverkning
- (vi) Exklusive det största företaget och fem enmansföretag varav 3 avsågs starta



3

DET BÄSTA LÄGET ÄR ÄNDA DET MAN HAR

Ett framträdande resultat av intervjuerna med företagen i området Hultmans Holme är att de i hög utsträckning önskade stanna kvar i sina lokaler eller åtminstone i det område där de redan var lokaliserade. Orsakerna kan delas in i tre huvudkategorier. Den första består av karaktäristika hos området/lokalerna som värderas högt (eller att alternativen värderas lågt) och den andra av fördelar med själva kvarstannandet i området eller lokalerna eller av nackdelar med en flyttning. Den tredje karaktäriseras av orsaker som kan kallas immobilitet hos företagen.

3.1 NUVARANDE LÄGE ÄR ETT BRA LÄGE

Det är påtagligt att centrumläget värderas högt bland företagen i Hultmans Holme. Flera argument för detta anges. Det är fördelaktigt ur kundkontaktsynpunkt, ger lättillgänglighet för personalen och närhet till bank, post och kommersiell service för personalen. Argumenten är rationella men man kan ifrågasätta om de alltid är de primära. Det kan antas att centrumläget i sig tilldelas ett högt värde av emotionella skäl. Detta kan exemplifieras med en företagares svar på frågan om varför det aktuella läget valdes. "En svåger såg en annons i GP - lokalen var billig". - "Skulle en lokal i Majorna ha accepterats?" - "Aldrig, aldrig, ett centralt läge är viktigt. Man vill ju in till stan." Den emotionella faktorn stöds av det rationella

argumentet, låg hyra. Företag i Hultmans Holme vilka enligt "Småföretagare väljer läge ..." (Sandahl, 1979a) skulle klassificeras som lägesflexibla uppstår den primära kostnadsfördelen tillsammans med centrumlägets övriga fördelar.

Nackdelarna för företagen i Hultmans Holme är främst av arbetsmiljökaraktär, i något fall gäller det fastighetsskötsel och i något in- och uttransportmöjligheter. Inga av dessa nackdelar är tillräckligt starka för att uppväga lägets fördelar. Detta gäller t o m de sämsta arbetsmiljöerna, som är påtagligt dåliga. Exempelen gäller i sådana fall företag med enbart en verksam företagare eller någon enstaka anställd. Dessutom är just dessa företag inlemmade i en struktur där merparten av uppdrag eller order erhölls från grannföretag. En flyttning, om det så skulle gälla från det ena kvarteret till det andra, skulle minska möjligheterna till direktkontakt med kunderna och därmed säkerheten i kundrelationen.

Slutsatsen är alltså att bland företagen i Hultmans Holme samverkar rationella och emotionella faktorer i en positiv bedömning av läge och lokalförhållanden. Det återstår då i huvudsak tre skäl för flyttning. För det första kan skälet vara hot om rivningar och saneringar, för det andra expansionsbehov och för det tredje andra förändringar i företaget.

3.2 ATT FLYTTA MEDFÖR INGA FÖRDELAR, MEST NACKDELAR

En företagare saknar ofta skäl att intressera sig för en flyttning även om han anser att andra lägen än det företaget har är acceptabla. Så länge företagets lokaler ger en acceptabel arbetsmiljö, förutses ge önskvärt expansionsutrymme och möjligheter att genomföra planerade förändringar i verksamheten saknas rationella skäl till att flytta. Företagaren anser sig inte vinna på en flyttning. Detta är en vanlig situation i de små företagen och förekommer även bland dem på Hultmans Holme. Härtill kommer att en flyttning i sig medför nackdelar eftersom man tvingas lämna lokaler där man investerat och installerat utrustning. Bara i något enstaka fall har företagarna i Hultmans Holme dock pekat på denna typ av nackdelar vid en flyttning. Det kan finnas tre skäl till detta. Det första och kanske mest intressanta skälet kan vara att en flyttning i huvudsak associeras till nödvändiga åtgärder p g a yttre förändringar (som rivning av nuvarande lokaler) eller till åtgärder för att förbättra verksamhetens förutsättningar. Kostnaden för flyttningen förutsätts då bli kompenserad av bättre resultat senare. Den andra orsaken kan

vara att man inför en hypotetisk frågeställning snarare ser till effekten på verksamheten än på oppoffringarna i samband med åtgärden. Den tredje orsaken kan vara att fasta installationer och liknande förekommer i enbart begränsad utsträckning eller att utrustningen lätt kan monteras ner och flyttas. Flyttningen skulle då medföra begränsade utgifter och därmed ur beslutssynpunkt ointressanta konsekvenser. Detta förhållande torde gälla flera av företagen med kontors-, lager- eller hantverksverksamhet, grossister, handelsagenturer, glasmästare m fl.

En annan påtaglig flyttningsnackdel uppträder dock bland företagen på Hultmans Holme, nämligen att kundrelationerna förändras vid en flyttning. Den tar sig flera uttryck i intervjumaterialet. I ett av företagen har man pekat på nackdelar med att byta telefonnummer. Företaget utför vissa installationer av apparater och förser säkringscentralerna med det egna telefonnumret. Kunden i sin tur torde knappast intressera sig för leverantören annat än vid fel (reparationsbehov) eller byte av anläggning. Det kan förflyta lång tid, flera år, mellan dessa tillfällen. Leverantörens telefonnummer i säkringscentralen är hans medel för att åtminstone i någon mån försäkra sig om upprepade kontakter och en servicenivå som inte förstör hans rykte. En flyttning till ett annat nummerområde skulle för detta företag medföra en dyrbar informationskampanj eller risk för försämrade kundkontakter.

Detta är ett av de exempel på låsande marknadsinvesteringar som förekommer. Inte så att företagen nödvändigtvis skulle misslyckas med att skaffa nya kunder vid en flyttning. Det är arbetet, kostnaderna och riskerna vid uppbyggnaden av en till vissa delar ny kundstruktur som tillsammans utgör flyttningsnackdelen. Detta gäller naturligtvis för dem som ligger nära en dominerande kund. Det gäller emellertid också för dem som har många kundbesök på företaget. Om ca 20 % (eller mer) av omsättningen härrör från "besökskunder" tycks man av intervjumaterialet att döma höra till denna kategori.

Företagarna i Hultmans Holme kan alltså sägas vara i hög grad inriktade på att bevara en existerande kundstruktur. I någon mån kan detta bero på den utdragna lågkonjunktur som härskade under den period då intervjuerna genomfördes. Trots det kan man anta att den defensiva attityden också på sikt motverkar uppkomsten av utvecklingsidéer som skulle medföra lägesförändringar. Nackdelarna med att ändra kundstruktur skulle alltså motverka uppkomsten av idéer som skulle kunna förändra värderingen av existerande lokal och läge. Detta för direkt till vad som här kallats immobilitet hos företagen.

3.3 IMMOBILITET

Det som här kallas företagets immobilitet betecknar bundenheten till det bestående, det prövade. I en studie av det regionalpolitiska stödets effekter har bl a påvisats hur man i en grupp industriföretag som genomför förändringar (expansion, nyinvesteringar, utlokaliseringar etc) ändå är starkt bundna till den produkt- eller produktionsteknik som man har erfarenhet av (Sandahl, 1979b). Betydelsen av bindningar, som skapas av tidigare åtgärder och tidigare verksamhet, vid lokaliseringsbeslut och andra förändringar har påvisats i flera sammanhang (bl a Sandahl 1979b, Söderman 1975). I de nämnda studierna är det emellertid fråga om styrande bindningar vid förändringsbeslut. Immobilitet står inte för detta slags bindningar utan för att företagaren (och privatpersonen, den potentielle företagaren) saknar intresse för förändring så länge alternativen inte preciserats och uppfattas som nödvändiga eller lockande. Eftersom förändringsintresset saknas söker företagaren inte själv sådana alternativ aktivt och systematiskt. Han undviker dem snarast.

Det är betecknande att man bland Hultmans Holmes företagare för en förstärkande argumentation utifrån bristen på förändringsintresse, man söker argument för att inte förändra. I argumentationen förlägger man ansvaret, för t ex den egna ovilligheten att expandera, på yttre aktörer och omständigheter. Denna omgivningsattribution medverkar till att eventuella förändringsincitament har svårt att göra sig gällande. Ett exempel ges i en ovanligt stark argumentation för "status quo" på frågan om företagets planer för framtiden.

"Det finns inga expansionsplaner eftersom förutsättningarna saknas. Sverige sköts illa - det finns ingen progressivitet och lönsamheten i företagen blir dålig. Det behövs en man för att klara alla blanketter (företaget har 4 anställda). Det är svårt att finansiera en expansion p g a den dåliga lönsamheten och vi kan inte låna, vill inte heller och har aldrig gjort det." (från anteckningar vid intervju)

Ett annat bevarandeargument är hög ålder hos företagaren. Han ser det som sin uppgift att hålla verksamheten igång till pensioneringen. Detta medför att resurserna i företaget förbrukas efterhand och att företagaren därigenom knappast har råd att flytta verksamheten (Cameron och Johnson 1969). Vid en sanering blir han tvungen att lägga ner verksamheten. Situationen är likartad då företagaren intar en (förenklat uttryckt) försörjningsattityd. Så länge företaget har uppdrag och kunder så kan företagaren försörja sig kan ha hypotetiskt tänka sig en expansion men är inte särskilt intresserad.

"Jag kan tänka mig att anställa en man och behöver inte anstränga mig för att sälja för det. Nuvarande volym räcker dock inte." (Från anteckningar vid intervju)

Man får i detta sammanhang komma ihåg att det är fråga om små företag. Att anställa en man motsvarar ofta en trettio- till hundra procentig ökning av personalstyrkan. En persons ökning av personalstyrkan kan alltså vara en mycket stor förändring. Stora förändringar är förbundna med en hög grad av osäkerhet och det behövs starka incitament och förväntningsbildande information för att bryta denna osäkerhet (Cyert & March, 1963). Det fordras emellertid ofta en komplex bearbetningsprocess för att detta ska kunna ske (jfr Jönsson, 1973, Schein, 1961). Immobilitet hos företagen betecknar alltså en serie faktorer och samband som medför att företagare saknar intresse för förändringar i verksamheten eller till och med att han försvarar "status quo". Detta leder i sin tur till att han inte är intresserad av omlokalisering av verksamheten och att han kanske t o m är beredd att bjuda motstånd mot sådana förändringar.

Cameron och Johnson (1969) har i en studie av flyttningar i samband med saneringsprojekt använt termen tröghet (management inertia). De har emellertid använt den som beteckning, inte bara för vad som här kallats immobilitet utan också, för den rationella argumentationen mot att flytta. Detta gäller till exempel i fall då företagets lokaler är tillräckliga för den närmaste tidens expansionsbehov, erbjuder en bra arbetsmiljö och innehåller en maskinutrustning som det är dyrt att flytta. Eftersom det är svårt att uppfatta brist på flyttningsintresse i en sådan situation som tröghet hos företagsledningen har termen undvikits här. I övrigt överensstämmer deras observationer på många punkter med dem som redovisats här.

Det bör kanske påpekas här att detta inte är en kritik mot de aktuella småföretagarna. De arbetar efter sina uppfattningar om förutsättningarna och det är troligen i många fall fråga om en anpassning till faktiska utvecklingsmöjligheter. Det kan vara belysande att referera ett par yttranden vid en konferens om småföretag arrangerad av Statens Industriverk (juni 1979). Någon yttrade med ett höggradigt "understatement":

"Det är ju inte alla företag som startar i smått och blir ett SKF." (citrat ur minnet)

En utvecklingsfondsrepresentant illustrerade förhållandet genom att kontrastera utvecklingsfondernas möjligheter att ge finansiellt stöd för investeringar och produktutveckling mot företagarnas intresse för att utnyttja stöden. Fondernas personal tar vid personliga kontakter upp diskussioner om

möjligheterna att genomföra investeringsprojekt eller att utveckla företagets produkter. Stödmöjligheterna utnyttjas då som lockmedel. Han konstaterade emellertid att företagen för det mesta enbart är intresserade av att fortsätta bedriva tillverkningsverksamheten som de är vana. Hans slutsats var att föreställningarna om expansionsvilja i företagen är överdrivna och därmed också möjligheterna att stödja expansion.

De små företagen är alltså inte, generellt sett, expansiva. Det är snarare tvärtom. Beskrivningarna illustrerar dessutom företagens, ovan framhållna, önskan att driva sina verksamheter så som de är vana att göra det. Det finns emellertid företagare med intresse för expansion och andra förändringar i verksamheten. Det har bl a visats att företag i initialskedet, dvs mycket unga företag, är expansiva (Carstedt 1975). I det efter initialskedet följande operativa skedet, där de flesta företagen befinner sig, är andelen expansiva företag betydligt mindre. Det finns alltså företag som kan påverkas av kommunala och statliga åtgärder, trots alla de tröghetsfaktorer som måste övervinnas. Förutom att de expansiva företaget troligen är påverkbara i flera avseenden kan kanske en del av de övriga "väckas". Innan möjligheterna att på lokal nivå påverka företagens lägesval behandlas närmare ska dock undersökas om banden till det gamla läget har samma karaktär i andra delar av staden som i Hultmans Holme.

4

BINDNINGARS KARAKTÄR I OLIKA STADSOMRÅDEN

Hög värdering av existerande lokalisering, nackdelar av flyttning och immobilitet kan delvis vara resultat av företagens läge i centrala staden. Detta förhållande gäller särskilt den höga värderingen av existerande lokalisering. Beträffande nackdelarna vid flyttning och immobilitet är det väl osäkert om stadsdelen är avgörande. Däremot torde andra skillnader mellan företagen kunna medföra olikheter i dessa avseenden. Erfarenheterna från företagen i Hultmans Holme ska därför jämföras med erfarenheterna från antal företag belägna i nordöstra Göteborg (7 i Kortedala, 1 i Angered och 2 i Gamlestaden).

Av företagen i nordöstra Göteborg avviker två avsevärt från Hultmans Holme-företagen (HH-företagen) genom sin storlek. HH-företagen ligger i storleksklassen under 20 anställda. De två företagen har vardera ca 100 anställda. För dem gäller att centrumlokaliseringar knappast är aktuella. Man kan också konstatera att inget av de två företagen under de senaste åren varit lokaliserat nära centrum. Det ena har aldrig varit det. De är industriföretag med marknadsrelationer som är oberoende av läget i staden. De är inte heller bundna till den existerande lokaliseringen för att den i sig värderas högt av företagsledningen. Detta illustreras av att det ena företaget just flyttat och att det andra överväger flyttning. Flyttningsorsak är i båda fallen utrymmesproblem vid expansion. För de här företagen gäller emellertid också liksom för de tidigare att de sällan flyttar. Utbyggnads- och andra expansionsmöjligheter har utnyttjats så långt

möjligt. Alternativ har inte framträtt som lockande så länge utrymmet i det gamla läget räckt till. Detta hänger också samman med flyttningsnackdelarna.

I de här två företagen framträder emellertid en ny lokaliseringsbindande faktor, nämligen personalens inflytande över lägesvalet. Den är emellertid också aktuell i övriga företagen i nordöstra Göteborg. Det bör först påpekas att personalinflytande inte tycks ha varit avgörande för det företag som flyttat och att det är oklart vilket inflytande personalen kan komma att få i det där flyttning övervägs. Skälet till att inflytandefrågan tas upp här är i stället observationen att företagen efter lång tid på samma plats fått en personalstam rekryterad från näraliggande bostadsområden. I det företag som nyss flyttat har man gjort erfarenheten att en stor del av personalen inte ansåg sig kunna fortsätta att arbeta i företaget p g a svåra kommunikationsförhållanden. Man därför fråga sig om inte personalorganisationerna med utgångspunkt från sådana erfarenheter i ökande grad kommer att arbeta för alternativ som innebär utbyggnad nära de gamla lokalerna. MBL-institutet ger dem också ökade möjligheter att verka för sådana alternativ.

Flyttningsnackdelarna har framhållits när det gäller de större företagen. De gäller emellertid också de mindre företagen i nordöstra Göteborg. Man kan anta att också personalen i dessa företag räknar med egna flyttningsnackdelar och att deras bedömningar i detta avseende påverkar flyttningsbenägenheten hos företaget med åtminstone några anställda. Liksom för de större företagen är det därför främst fråga om den personalrekrytering och de investeringar som måste göras vid en flyttning. En flyttning medför kostnader för rekrytering och träning av personal. Ovanan hos ny personal medför också ökade kostnader. Maskinutrustningen måste flyttas till den del man inte investerar i nya bättre maskiner. Ny maskinutrustning måste trimmas in. Erfarenheter visar att det kan ta lång tid innan en ny anläggning fungerar tillfredsställande. I endast ett fall bland företagen i nordöstra Göteborg är marknadsrelationerna beroende av läget.

Kostnaderna och utgifterna i samband med flyttning medför att man i så hög utsträckning som möjligt försöker tillvarata expansions- och rationaliseringsmöjligheter i de gamla anläggningarna. Här till kommer exempel på att företagens tillgångar i stor utsträckning är bundna i existerande lokaler eller annan icke flyttbar utrustning. För att kunna flytta behöver man frigöra dessa tillgångar. Därför måste man samtidigt som man söker och förbereder anskaffning och utnyttjande av ny industrimark eller nya lokaler, söka köpare till de gamla anläggningarna. I ett par fall har man skjutit på det

slutliga flyttningsbeslutet tills försäljningen av de gamla lokalerna varit klar. Kommunen har då varit potentiell köpare men samma förlopp förekommer troligen också i andra fall. Resursuppföringarna i samband med en flyttning medför för företagen i nordöstra Göteborg liksom för HH-företagen att det fordras starka förväntningar om expansions- eller rationaliseringsmöjligheter för att en flyttning ska bli aktuell. Ökade intäkter eller kostnadsminskningar skulle då kunna uppväga kostnaderna för flyttningen.

Immobilitet betecknar inte de studerade företagen i nordöstra Göteborg. Slutsatsen kunde kanske ha blivit en annan om intervjuerna gjorts några år tidigare då ett par av företagen hade ekonomiska svårigheter. När det gäller de mindre företagen finns dock vissa immobilitetskaraktäristika. Detta kan exemplifieras med ett företag där man dragit ner personalstyrkan, reglerat chefens arbetstid och i övrigt beslutat sig för att behålla den lilla arbetsstyrkan och ta vara på de möjligheter som ges inom denna ram. Mekaniserings- och datoriseringsmöjligheter har utnyttjats. Expansion utöver vad som medges av mekaniseringsmöjligheterna förutses endast ge sämre arbetsförhållanden. På detta sätt har företaget fungerat under många år. Företagaren har alltså funnit en form för verksamheten som ger honom tillfredsställande utbyte. Företagets strävan att modernisera produktsortiment och produktionsapparat innebär dock att det avviker från immobilitetsmönstret.

Värderingen av läget är emellertid en annan i företagen i nordöstra Göteborg än bland dem på Hultmans Holme. Visserligen är företagarna nöjda med sina företags läge i staden, men man uppfattar ändå andra alternativ som acceptabla. Ibland beskrivs fördelar med alternativa lägen. Det är fråga om företag som anpassats till läget på de villkor som erbjuds. Man har skaffat sig distributionssystem och kontaktnät som fungerar med få personliga direktkontakter med kunder och andra.

Det emotionella bandet till läget är också svagare. Man framhåller inte Kortedala eller Gamlestaden och omgivande stadsdelar som de enda tänkbara. Man kan tänka sig andra lägen för att erhålla mer "atmosfär", bättre kundkontakter eller bättre kontakter med kollegor. Man saknar alltså i hög grad de emotionella och rationella bindningar till det gamla läget vilka präglade HH-företagen. Bindningarna ligger i stället främst i bedömningarna av flyttningsnackdelar och i de tendenser till immobilitet som förekommer.

Flyttningsnackdelen består för företagen i Kortedala i att en flyttning medför investeringar, personalproblem, flyttningskostnader och kanske organisationsförändringar. De riskerar inte som före-

tagen i Hultmans Holme att bryta upp en kundstruktur. För dem skulle det i stället vara fråga om att komplettera nuvarande kontakter per post, telefon och leveranstransporter med fler personliga direktkontakter.

Företagen som inte flyttar

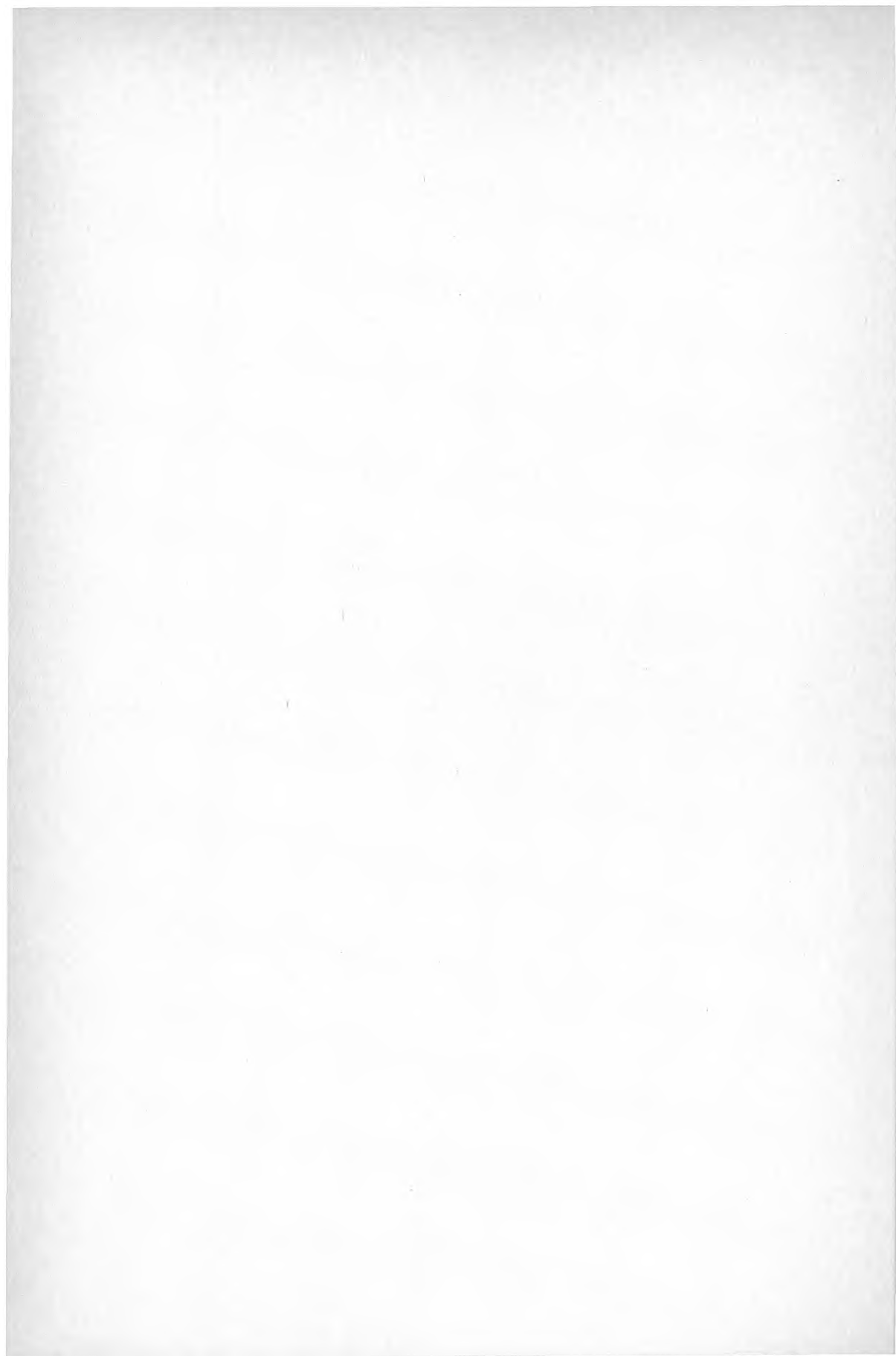
Sammanfattningsvis kan man alltså säga att det finns starka krafter som motverkar flyttningar bland företagen. Det är fråga om:

1. Hög värdering av det existerande läget vilket gäller företag i centrala delar av stadsområdet och motiven är rationella och emotionella. Det gäller kanske också företag som ligger i andra stadsdelar och som har kundrelationer byggda på nära personliga kontakter och kundbesök (jfr Keeble 1969) samt företag med serviceinriktning och många resor med egna bilar i en spridd kundkrets.
2. Flyttningsnackdelar gäller alla företag. De är emellertid av olika karaktär. Företag med många kundbesök på företaget, som ligger centralt löper risken att förlora kunder vid en flyttning och därmed uppkommer kostnader för att skaffa nya samt försäljningsförluster. För de flesta företagen innebär en flyttning också att man måste göra investeringar i lokaler, produktionsutrustning, personal och organisation. Storleken på dessa kostnader och utgifter varierar från företag till företag. Det finns emellertid en tendens att värdera sådana faktorer högre om man inte samtidigt sätter en flyttning i samband med förlust av kunder. I större företag med följande stora investeringar i personal, lokaler och rutiner är denna flyttningsnackdel betydelsefull. Mot bakgrunden av flyttningsnackdelar är det naturligt att man inte utan yttre tvång överväger flyttning i företag där det gamla läget förväntas ge tillräckliga resurser för önskad utveckling.
3. Immobilitet innebär att företagen drivs mot "status quo". Man strävar primärt efter att behålla givna ramar. I en del fall beror denna strävan på medvetna val men ofta beror den på vanemässigt handlande och en anpassning till gjorda erfarenheter.

Det är alltså i en miljö där starka krafter verkar för att företagen ska stanna i sina nuvarande lokaler som man arbetar när man försöker finna företag intresserade för nya lokaliseringalternativ inom en stadsmiljö av Göteborgs karaktär. Det är också i denna miljö kommunala representanter och andra verkar för att fylla nya industriområden och nya hantverkshus. Det kan alltså vara förenat med

stora svårigheter att finna potentiella intressenter till de nya anläggningarna. De starka krafterna mot flyttning varierar emellertid beroende på var företaget ligger. Förortsföretagen har inte lika starka emotionella band till läget som företagen i centrum. De har därför också en viss öppenhet för nya alternativ. Då de intresserar sig för alternativa lägen är det främst fördelarna med kundnärhet och vissa personliga kontakter som de söker. Den kundnärheten finner man i utbyggda industriområden eller i gamla (eller centrala) stadsdelar snarare än i bostadsområden. Man kan också se en antydning till att de större företagens flyttningsintresse kan förutses i högre grad än småföretagens.

Krafterna som motverkar flyttning övervinns dock ibland. Det är då flyttningsstimulerande krafter är i verksamhet, då företagens egen utveckling medför att ett nytt läge ger fördelar eller då nya fördelaktiga alternativ eller yttre tvång uppträder. Det är sådana krafter som ska behandlas i följande avsnitt.



5

FLYTTNINGSINTRESSE OCH FLYTTNINGSRÖRELSE

De företag i Kortedala och Hultmans Holme som behandlats ovan har i många fall flyttat någon gång trots de starka krafter som motverkar flyttning. Företagen har använt samma lokaler i genomsnitt i knappt 10 år. Som mått på hur länge företagen kan förväntas använda samma lokaler är det antagligen en underskattning eftersom en del börjat utnyttja lokalerna vid start eller i samband med utrymning av Olskroken som medförde många företagsflyttningar. Det finns ändå anledning att tro att kanske en grupp personer eller företag motsvarande till 10 procent av existerande företagsbestånd varje år är intresserade av nya lokaler (flyttning eller nyetablering). (Det gäller varuproducerande företag, serviceinriktade hantverksverksamheter, mindre kontorsverksamheter).

För att erhålla en bild av de krafter som i företagen övervinner flyttningsmotståndet behandlas i det följande, flyttningsrörelser bland de ovan behandlade företagen, företag som i en enkät visat flyttningsintresse och där intervjuer sedan gjorts samt företag som varit aktuella i samband med lokaliseringsförsöken i Gårdsten.

5.1 ATT BÖRJA SÖKA NYA LOKALER

Ett sätt att beskriva orsakerna till att företag börjar söka lokaler är att redovisa deras förstahandsargument för att vid sista tillfället ta nya

lokaler i anspråk. Det är detta argument som redovisas i nedanstående tabell 5.1. När det gäller företagen för vilka lokalalternativ i Gårdsten berarbetats kommer beskrivningen av anledningarna till att man sökt nya lokaler att fördjupas längre fram för att om möjligt ge en mer differentierad bild av flyttningsintresset.

Två dominerande orsaker till att man sökt nya lokaler är dels nyetablering av företag och dels att man inte längre fått stanna i de gamla lokalerna. Det är fråga om situationer då nyanskaffning av lokaler är ett existensvillkor för företagen. I enstaka fall, då företagen har flera driftsställen, är dock alternativet till lokalanskaffning en nedskärning av verksamheten. Som framgått av det föregående är det inte heller hot om saneringsåtgärder som sätter igång sökandet efter nya lokaler utan definitiva besked om att de gamla lokalerna ska utrymmas. Det är alltså mycket starka yttre krav eller nyetableringssituationer som tvingar företagen att söka lokaler.

Tabell 5.1: Antal företag i olika delar av den studerade populationen med uppsägning, företagsstart eller interna skäl som orsak till flyttning eller lokalanskaffning (44 företag)

Varför gjordes den senaste ny- eller omlokaliseringen?	sanering	start	Interna skäl som: behov av expansionsutrymme; omstrukturering; strävan att minska kostnader	Övrigt: ökad kundkontakt resp personliga skäl
Företag i Hultmans Holme	4	5	3	3
Företag i Kortedala och Angered	2		6	
Övriga företag där intervjuer gjorts exkl nedanstående	2	4	1	
Varför finns intresset för nya lokaler nu?				
Företag med intresse för etablering i Gårdsten	2	4	7	1
	10	13	17	4

Strävan att minska kostnader genom förhyrning av billigare lokaler eller lokaler som är bättre anpassade till verksamheten ingår i de interna skälen till sökande efter nya lokaler. Kostnads- eller rationaliseringsskäl är oftast inte tvingande flyttningsskäl. Tvingande är inte heller skälet att man ska expandera eller förändra företagets organisationsstruktur. Förändring av organisationsstrukturen är ofta resultat av rationaliseringssträvan, alltså av överväganden om möjligheter till kostnadsreduktion.

De först övervägda interna skälen till anskaffning av nya lokaler leder till att flyttningssmöjligheter börjar observeras och sökas. Detta kan medföra en för flyttningssintresset successivt förstärkande argumentation. I den beslutsprocess som uppkommer bearbetas information om lokalalternativ och argumenten anpassas så att de till slut överensstämmer med vad en ny lokal kan erbjuda.

Man kan anta att processen är förenklad i ett uppsagt företag. Man behöver där inte bedöma alternativet att stanna kvar. Där gäller det främst att bedöma de alternativ som erbjuds i annonser, av hyresvärden eller andra och avgöra om något är acceptabelt. Det är då troligt att man med hänsyn till rationella och emotionella band till existerande läge samt immobilitet är benägna att välja alternativ som innebär så små förändringar som möjligt. Detta medför i centralt belägna företag att lokaler som inte ligger i centrum successivt förkastas om de överhuvud taget beaktas. En studie av utrymningen av Östra Nordstan i Göteborgs centrum visar också att de flesta av de framtvingade flyttningarna skedde inom stadens centrala delar (Holmberg, 1972).

Erfarenheterna från kontakterna med potentiella gårdstensföretag visar dock att förkastandet av ett alternativ kan vara mjukt och att man om möjligt "håller det i reserv". Tendensen har kunnat observeras i ett par av de aktuella företagen. Viljan att bibehålla existerande förhållanden har också skapat starka konflikter. Sådana förekom i ett fall mellan företagaren och den gamla hyresvärden. Värden kunde inte erbjuda näraliggande och centrala lokaler som alternativ vid en uppsägning. Företagaren tog inte heller några egna initiativ förrän flyttningsdatum (som ändå förskjutits successivt) passerat. Till slut "nappade" han på en annons om lokaler i Hultmans Holme. Detta överensstämmer väl med det ena av de två beteenden som Townroe (1972) funnit vara resultatet av en framtvingad flyttning, nämligen en snabbt genomförd och dåligt planerad flyttning. Ambitionen att förändra så lite som möjligt förskjuter tidpunkten för igångsättande av planeringsprocessen som därför blir kort.

Det andra beteendet, nämligen en grundlig omprövning av verksamheten har kunnat observeras vid få av de genomförda flyttningarna, ett fall i Kortedala men inget i Hultmans Holme. Detta kan bero på att det här är fråga om enbart inomregionala korta flyttningar eller på att det är fråga om småföretag med svag planeringsförmåga, litet förändringsintresse och starka bindningar till det gamla läget.

Startfallen kan ses som en mellanform till uppsägnings- och internförändringsfallen. Det finns ett handlingsutrymme i att en företagsetablering ofta kan uppskjutas. Man kan invänta den tidpunkt då man genom aktivt sökande funnit en lämplig form (inklusive lokaler) för verksamheten eller genom tillfälligheter möter särskilda möjligheter att genomföra sin idé. Man kan dessutom överväga olika lokaliseringmöjligheter med utgångspunkt från deras effekt på genomförandet och utformningen av startprojektet (jfr Sandahl, 1979b). Det finns emellertid också bland de företag där vi har information om startsituationen en tendens till val av välbekanta lägen. Man väljer lokaler i det område där man tidigare arbetat eller i närheten av bostaden (Bernhardt, 1974). Billiga funktionsförändrade, ofta centrala, lokaler också ett alternativ (Erlandsson, 1975).

5.2 INTERNA SKÄL ATT SÖKA LOKALER

De omedelbara interna skälen till lokalsökande är som nämnts ovan att man vill sänka kostnader genom att utnyttja mer rationella lokaler eller förändra organisationen, undvika förväntade hyreshöjningar i de gamla lokalerna eller att man behöver utrymme för expansion. För att illustrera argumentationens utveckling ska här tre fall bland företagen som varit aktuella för Gårdstenslokalisering kort beskrivas.

Syfabrikens ledning hade fått besked om att hyran skulle höjas för de gamla lokalerna. Det bedömdes inte vara rimligt att betala den högre hyran för de orationellt utformade lokalerna som också gjorde ytutnyttjandet ineffektivt. Man började söka nya hyresalternativ och hade därvid en bestämd uppfattning om vad lokalerna skulle få kosta. Dessutom ansåg man det nödvändigt att snabbt lämna de gamla lokalerna för att helt kunna undvika hyreshöjningen.

Man hittade attraktiva lokalalternativ men tvekade inför de hyreskrav som ställdes. Möjligheten att få lokaler i Gårdsten prövades därför också. Diskussionerna om lokaler i Gårdsten dominerades av rationaliseringsaspekten medan hyresaspekterna sköts åt sidan. Man föredrog alternativ som skulle medföra större ombyggnation och därmed högre lokal-

kostnader framför alternativ med små lokalförändringar som bedömdes vara mindre rationella.

Man valde emellertid att förlänga utnyttjandet av de gamla lokalerna för att kunna pröva nya alternativ. De tidigare alternativen uppfattades fortfarande som dyra och för att eventuellt kunna utnyttja lokaler i Gårdsten skulle man också bli tvungen att vänta. Sökandet tog nya riktningar. Köp av lokaler aktualiserades. Därigenom förändrades flyttningsprojektet och när lämpliga lokaler hittades kunde man anpassa det ytterligare. De nya lokalerna kunde ge den egna verksamheten lämpliga utrymmen men de var för stora. Den tidigare verksamheten måste kompletteras med uthyrningsverksamhet.

I charkuterifabriken var det ett grannföretags flyttning som utlöste intresset för att skaffa nya lokaler. Man hade utnyttjat vissa anläggningar gemensamt. Försöken att hitta lokaler hade varit relativt lama innan gårdstensalternativet aktualiserades. I nya lokaler ville man framför allt ha möjligheter att utforma produktionen rationellt vilket inte var möjligt i de gamla utan stora förändringar. Hyrda lokaler uppfattades som tänkbara men när det gällde Gårdsten tillkom möjligheten att köpa mark billigt och bygga eget. Egna lokaler ansågs kunna ge en avsevärt ökad handlingsfrihet med säkerheter för lån i anläggningarna och större frihet att omdisponera och bygga till lokalerna. Företaget fick preliminära klartecken för utnyttjande av en bestämd tomt från aktuella kommunala instanser. Därefter engagerade man en konsult för utredning av bl a investeringarnas storlek. Det visade sig att investeringarna i byggnadsutrustning (kylanläggningar, golv etc) skulle bli större än väntat. För att klara de framtida kapitalkostnaderna skulle företaget tvingas expandera kraftigt. I företagsledningen var man inte säker på att klara en sådan expansion och dessutom var intresset riktat mot en begränsad expansion, inte en så stor.

I denna situation aktualiserade kommunens näringslivssekretariat ett hyresalternativ i lokaler som använts för liknande verksamhet. I företaget valde man dock att i första hand göra en undersökning av möjligheterna att bygga om de gamla lokalerna.

Karamellfabriken hyrde centrala lokaler där expansionsmöjligheter saknades. Ägaren och platschefen hade diskuterat en flyttning till en annan ort inom regionen där ägaren hade ytterligare en fabrik. En gårdstenslokalisering i hantverkshus tillkom som ett nytt alternativ, som diskuterades med platschefen (sedan han besvarat vår enkät). Det som så tydligt skiljer detta fall från de tidigare är det

undvikande av varje form av bindande uttalanden som präglade platschefens kontakter med särskilt representanter för näringslivssekretariatet. Ett sammanträffande mellan representanter för näringslivssekretariatet och platschefen arrangerades av forskargruppen men accepterades av platschefen först efter konsultationer med ägaren. Intresset från platschefens sida när det gällde möjligheterna att erhålla lokaler bryter starkt emot försiktigheten i kontakten med kommunen. Gårdstensalternativet blev ett mellanspel som troligen i företagsledning hela tiden dominerades av alternativet att flytta till annan ort, koncentrera verksamheten.

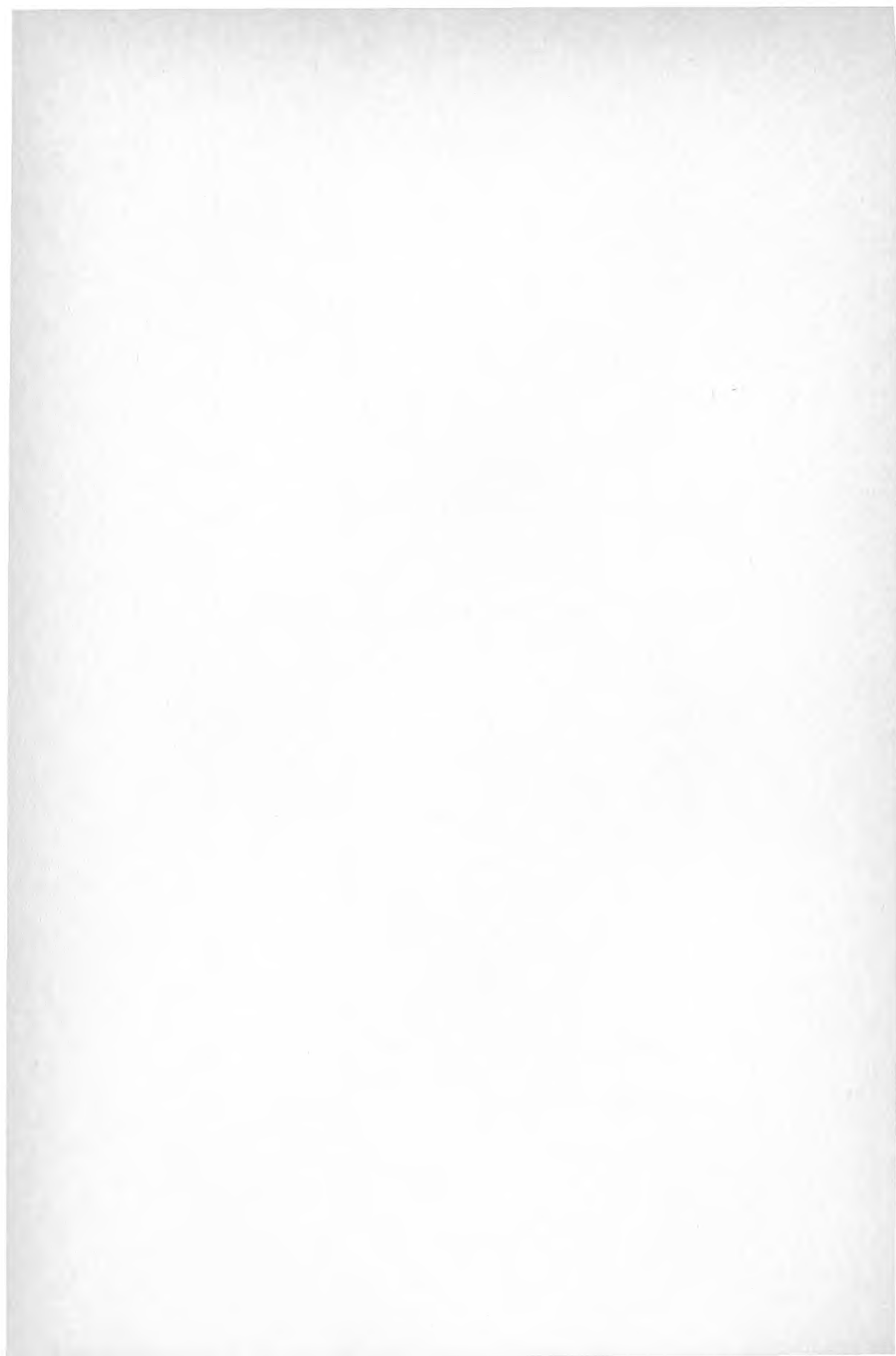
De tre fallen illustrerar var sin karaktär hos beslutsprocessen i de företag som sökt nya lokalalternativ i Göteborg. Det första (syfabriken) illustrerar ett målinriktat sökande efter lokalalternativ som måste uppflytta relativt väldefinierade kostnads- och rationalitetskrav men där man är flexibel när det gäller att anpassa verksamheten till de möjligheter (krav) som ett attraktivt alternativ ger. Det finns drivkrafter inom företaget, man binds successivt till en förändring (bindningsförlopp har behandlats i många olika sammanhang, se t ex Ahoroni, 1966, Bower, 1970, Brunsson och Sandahl, 1973, Sandahl, 1979b). I en variant av detta förlopp är flexibiliteten mindre. Sökandet gäller medlen (lokaler, mark, finansiella resurser etc) för att genomföra en flyttning av en bestämd verksamhet men målmedvetenheten och den successiva bindningen är lika stark. Materialet ger också exempel på avslutade eller pågående förlopp av detta slag.

Det andra (charkuterifabriken) illustrerar ett förlopp som utlöses av önskemål. Dessa kan grundas på yttre händelser som direkt påverkar företaget eller genom att förväntningar uppstår i kontakten med nya alternativ. Förhoppningarna att finna nya fördelar driver undersökningen av alternativen vidare. Den ger utslag i nya dimensioner och resultaten måste vägas mot gamla och nya förhoppningar. Den kompletterande informationen kan förstärka förhoppningarna (t ex charkfabriken skulle kunna uppfylla krav från hälsovårdsnämnden) men också medföra slutsatser om oacceptabla konsekvenser (t ex de alltför stora expansionskraven pga framtida kostnader). Oacceptabla konsekvenser medför en "återgång" till säkra lösningar dvs sådana som bygger på små förändringar (vilka i och för sig ändå kan leda till en flyttning). Valet av sådana säkra lösningar stöds också av näringslivssekretariatet. Här kan inskjutas att förloppet vid företagsstarter troligen är av det här angivna andra slaget i ett inledningsskede för att sedan övergå till det första.

Det tredje förloppet karaktäriseras av "dolda mo-

tiv". Det finns en beslutsfattare i bakgrunden vars uppfattning aldrig preciseras. Det är därtill troligt att nya alternativ för platschefen är potentiella argument för undvikande av aktuella eller anade men av honom inte uppskattade alternativ (som flyttning till annan ort, nedläggning etc). Nya lokaliseringsalternativ, som Gårdsten bland flera andra blir därför testfall i försök att förhindra en befarad utveckling. Den lokala ledningen fungerar som förmedlingslänk mellan aktörer på lokaliseringsorten och företagets ledning och undviker nog att binda sig för något alternativ. I åtminstone två av företagen aktuella för Gårdsten har förlopp av detta slag observerats. De förekommer också bland företag där endast intervjuer gjorts.

De beskrivna beslutsförloppen ingår som led i förändringsprocesser i de företag där man visat intresse för lokaliseringsalternativet Gårdsten. Företagen som flyttat till Kortedala var också sådana som sökt sig till det nya läget på grund av förändringar i företaget (tabell 5.1). När företagen utvecklas flyttar de successivt till mer och mer anpassade lokaler för att till sist välja lägen där de själva kan påverka utformningen av lokalerna (Erlandsson, 1975). Det är alltså under beslutsskeden i anslutning till internt genererade utvecklingsförlopp som man visar öppenhet för nya lokaliseringsalternativ.



6

NAGRA ERFARENHETER AV SÖKANDET EFTER FÖRETAG MED INTRESSE FÖR GÅRDSTEN

Det har redan påpekats att det är i en liten andel av alla företag inom Göteborg som det finns ett aktivt intresse av att flytta. Detta avspeglar sig också i att relativt sett få företag har hört av sig av dem som kan ha nåtts av information om lokaliseringmöjligheter i Gårdsten. Härtill kommer att de som är tvingade att flytta kan tänkas värja sig mot en så "stor" flyttning som till en förort, att förorten för sådana som tänker starta ett företag inte överensstämmer med deras föreställningar om lämplig startmiljö (jfr Erlandsson, 1975), att förutsättningarna för en gårdstenslokalisering inte stämmer med målen för en flyttning i företag med interna motiv eller att informationen inte väcker föreställningar om särskilda möjligheter.

6.1 SÖKMETODERNA OCH DERAS RESULTAT

I kort sammanfattning gav våra försök att kontakta företag följande resultat:

Informationsmaterial sändes per post till ca 1 300 adresser från lokalinventeringarna 1972 och 1974 samt Företagareföreningens register över företag i Göteborg. Ca 300 exemplar returnerades utan att ha nått adressaten. Svarebrev hade bifogats och vi erhöll 122 svar. Tjugo angav intresse för Angered/Gårdsten och ytterligare tjugoett för nordöstra Göteborg. I många av dessa företag saknades behov av nya lokaler. Med 10 av företagen togs upprepade

LOKALPROBLEM?

FORSKARGRUPP HJÄLPER TILL MED ETABLERINGSFRÅGOR UTAN KOSTNAD

Många förändringar för företaget skapar behov av nya lokaler. Företag bildas, expanderar eller skär ner verksamheten.

Forskargruppen "Arbete och Bostad i Gårdsten" undersöker vilka möjligheter det finns att förlägga företag till stadsdelar som från början bara innehåller bostäder. Vi är övertygade om att många företag skulle ha nytta av en sådan lokalisering och att bostadsmiljöerna blir bättre om det finns arbetsplatser i området. De flesta människor vill också ha nära till sin arbetsplats.

I stadsdelen Gårdsten i Angered finns många möjligheter till etablering. Där finns service (se kartan) och goda kommunikationer. Till Göteborgs centrum går trafiklinjen med motorvägsstandard. Restiden blir ca 15 min. Med snabbpassagen tar resan ca 30 min. Till Hisingen (buss, flyg) blir det lätt att komma när Agnesbergbron, en flerfärdig bro över Göta Älv i höjd med Gårdsten, blir klar 1979.

Forskargruppen är intresserad av att medverka till etablering av företag i Gårdsten och kan bistå med

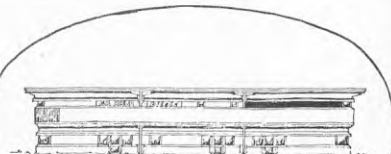
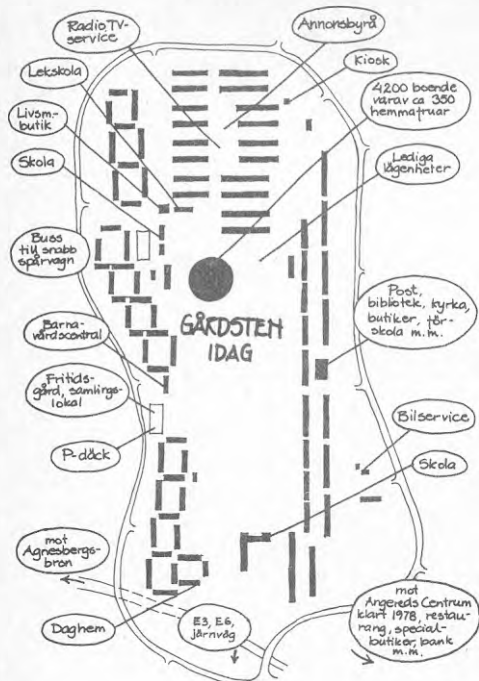
- utredningar och förslag i tont-, lokal- och stadsplanefrågor
- begränsade utredningar av de ekonomiska förutsättningarna
- förhandlingar med myndigheter och andra intressenter

Ansvärliga institutioner är Företagsekonomi och Psykologi vid Universitetet och Arkitektur vid Chalmers. Kommunen, Göteborgsghem och GEBA stöder projektet.

Projektets företagsekonom heter Gert Sandahl och projektledare är professor Lars Agren och arkitekt Birgitta Mattsson. Sekreterare är Margarete Malmgren.

Ring, skriv eller besök gärna forskningskontoret. Vi ska försöka svara på alla frågor.

"Arbete och Bostad i Gårdsten"
Peppargatan 40, 424 39 Angered tel: 30 95 80
Öppet: månd, tisd, torsd kl. 09.00-15.00
Övriga tider hänvisas till Chalmers Tekniska Högskola. Tel 81 01 00/1723



NYBYGGT HANTVERKSHUS/INDUSTRIHOTELL
(BYGGT EV. AV KOMMUNEN)

P-DÄCK
INBYGGT TILL
VERKSTÄDER E.D.

NÅGRA EXEMPEL
PÅ HUR MAN KAN LÖSA
LOKALFRÅGOR I GÅRDSTEN

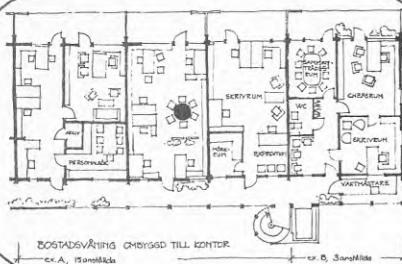


Bild 6.1: Informationsblad om lokaliseringsmöjligheter i Gårdsten och om projektet

kontakter. För fyra av dem, bl a charkuterifabriken, gjordes en långtgående bearbetning av lokalalternativ i Gårdsten (se bl a "160 nya arbetsplatser", 1978).

Flera radio- och pressinslag om projektet och företagslokaliseringar i Gårdsten gjordes. Två intresserade kontaktade oss efter radioinslag. Efter upprepade kontakter med dem bearbetades lokalalternativ för båda. För det ena företaget, syfabriken, var bearbetningen mycket omfattande. Flera alternativ utformades.

Kontakter med konsultfirma, tidigare kontakt med företag och kontakt genom företag som besvarat enkäten gav tre intressenter. För två av dem gjordes långtgående bearbetning av lokalalternativ.

Informationsmaterial om försöken i Gårdsten lades samman med kommunens informationsmaterial om Angered riktat till företag. Det förmedlades genom näringslivssekretariatet. Inga kontakter med företag intresserade av Gårdsten uppkom den vägen. 2 000 informationsbroschyrer hade lämnats till näringslivssekretariatet.

Direkt kontaktsökande med företag främst på Hultmans Holme och i Kortedala. 24 företag kontaktades. Upprepade kontakter har tagits med ett av företagen.

Försök att hitta företagare eller potentiella företagare i Gårdsten som också kunde vara intresserade av att förlägga verksamhet i området skedde i kontakter med befolkningen (i några arbetsgrupper) i kontakter med kommunal och annan anställd personal i området och i kontakter med föreningar. Fyra potentiella intressenter har uppträtt. För en av dem har verksamheten och lokalernas utformning behandlats ingående.

Eftersom den föregående diskussionen bygger både på de mera långtgående kontakterna med företag för vilka gårdstensalternativet diskuteras ingående, på enstaka kontakter med andra och på renodlat intervjumaterial kan det vara skäl att redovisa hur de förstnämnda företagen överensstämmer med den bild som givits.

För två företag där upprepade kontakter tagits förelåg rivningssituation och därmed tvingande skäl till flyttning. För båda stämmer den tidigare bilden av företagare som väntar för att hitta ett så näraliggande alternativ som möjligt. För ett av dem bearbetades gårdstensalternativet men det var påtagligt att företagaren inskränkte sig till att förklara sig intresserad och ta del av information. Forskargruppen stod för initiativen sedan företagen besvarat enkäten.

Startsituationen förelåg i fyra fall. I två av dem sökte icke Gårdstensbor lösningar på sina lokalproblem och kraven var välpreciserade. I de två andra är det fråga om Gårdstensbor med projekt som inte var färdigutvecklade. Lokalfrågans lösning kan påverka projektens utformning. De två företagare som inte bodde i Gårdsten kontaktade forskargruppen sedan de erhållit information per radio respektive genom en konsultbyrå.

Ett av företagen med interna skäl till flyttning överensstämmer med den tidigare bilden av företag där sökandet är målinriktat och bindande, nämligen den beskrivna syfabriken. Företaget tog kontakt efter radioinslag. När det gäller företag där nya förväntningar successivt skapas utan att resurskonsekvenserna övervägs i sin helhet finns det tre exempel bland dem som prövat lokalfrågan i Gårdsten ingående (inklusive charkfabriken). Kontakt med företagen erhöles genom enkäten. Förutom snaskfabriken finns ytterligare ett företag där motiven är dolda och bindningar konsekvent undviks i diskussioner med utomstående. Det ena företaget hade besvarat enkäten, det andra kontaktades direkt. Den tidigare bilden stämmer alltså väl på företag som prövat möjligheterna att skaffa lokaler i Gårdsten.

6.2 HUR VÄCKS INTRESSE FÖR LOKALISERINGSALTERNATIVET GÅRDSTEN

Det finns som nämnts en mycket liten andel företag där det finns ett uttryckligt intresse för ett bestämt nytt läge. I de flesta vill man inte omlokalisera företaget. Om alternativet desutom är Gårdsten påverkas intresset för läget av att stadsdelen ligger långt från centrum och av att det ligger långt från gamla kunder. Härtill kommer emellertid också negativa attityder till stadsdelen.

Av företagarna i Hultmans Holme ansåg fyra av femton att Gårdsten kunde tänkas vara ett acceptabelt lokaliseringsalternativ. De fyra bedömde området i ett rationellt perspektiv (hyreskostnader, avstånd) och deras beskrivning av områdets problem var snarare analyserande än känslomässigt. Övriga elva företagare var negativa till Gårdsten som lokaliseringsalternativ. Några av dem var visserligen analytiskt neutrala men hälften hade en negativ attityd till området för att det ansågs som fult och tråkigt och för att det där fanns sociala problem. Härtill kommer ett par med ytterst negativ inställning till området. De gav bilden av ett område präglad av brottslighet, fylleri och slagsmål.

Det kan alltså konstateras att det oftast inte är några egenskaper hos området Gårdsten som i sig

lockar en företagare att undersöka lokaliseringsmöjligheterna (utom möjligen tillgången till mark). Inte heller de fyra företagare på Hultmans Holme som kunde tänka sig en gårdstenslokalisering hade några föreställningar om att en sådan lokalisering skulle kunna erbjuda några fördelar för företagen. Deras föreställningar gällde i stället områdets karaktär av problemområde även om, som nämnts, uttalandena om områdets problem bland dessa fyra företagare snarare var analyserande än produkter av negativa attityder.

Det är existensen av en lokal- eller markanskaffningsmöjlighet som lockar då man i företaget uppfattar ett behov av ett sådant alternativ. Detta gäller vare sig lokalsökandet är målinriktat eller inriktat på att undersöka ett möjligt alternativ till existerande i något avseende otillfredsställande lokaler. Av övriga skäl till intresse för Gårdsten kan man konstatera att tillgång till arbetskraft kan spela en viss roll och att man i de flesta företagen hoppades kunna erhålla en hyresnivå understigande den som gäller i nybyggda industrier. Slutsatsen är alltså att intresset för Gårdsten väcks genom att information om lokaliseringsmöjligheten ger föreställningar om att problem i företaget skulle kunna lösas genom en gårdstenslokalisering.

Detta leder också till slutsatsen att en kommunal myndighet med uppgiften att fördela arbetsplatserna över kommunen som medel kan utnyttja information om sin egen existens också bland små företag. Det är betydelsefullt att denna "lokalförmedling" då framstår som en institution som kan lösa företagets problem i samband med lokalfrågor för att företagaren ska finna det mödan värt att kontakta förmedlingen (jfr Camina, 1974). Samtidigt är det emellertid viktigt att förmedlingens egenskap av företrädare för ett kommunalt intresse för bestämda lokaliseringalternativ är tydlig. Erfarenheterna från detta projekt tyder på att företagarna accepterar en uttalad intresseinriktning av detta slag. De kan alltså antas acceptera att det kommunala engagemanget reduceras om inte något av de mest prioriterade lägena övervägs.

För att potentiellt intresse av t ex Gårdstens- eller Angeredslokalisering ska kunna väckas krävs att informationen om möjligheterna når lämpliga mottagare. En etablerad och välkänd kommunal förmedling kan vara ett medel i detta avseende. Direkt kontaktsökande från uthyrarens sida och radioinslag etc kan vara andra medel. Det gäller emellertid också att det budskap som förmedlas genom olika media verkligen kan ge föreställningar om de möjligheter som finns. När det gäller företagslokaliseringar i Angered finns ett par påtagliga exempel på att "fel" budskap förmedlas. Det ena exemplet härrör från vår egen verksamhet. Vi hade kontaktat

journalister från några tidningar, berättat om lokaliseringsmöjligheter, projektets uppgift och sammanhangen mellan social situation och tillgången till arbetsplatser. Resultatet blev i GT att en artikel helt dominerades av att en grupp forskare skulle utnyttja företagare som "experimentdjur". I det andra exemplet hade HIGAB (det kommunala industrihusbolaget) anordnat invigning av de nybyggda industrihusen i Angered som PR-jippo. Inslagen i GP och Arbetet förmedlade sedan främst budskapet att det gällde för HIGAB:s ledning att ha "is i magen" inför de uthyrningssvårigheter som upplevts. Dessutom framgick att AMS och skolan hade hyrt ett par tusen kvadratmeter och att ett företag flyttat in. I Arbetet kunde man med en portion god vilja utläsa att det faktiskt fortfarande fanns möjligheter att hyra lokaler. Detta leder bl a till slutsatserna att det i dessa sammanhang inte räcker att förlita sig på enstaka informationskanaler utan att pengar också bör avsättas för att t ex genom annonser förmedla det önskade budskapet och på detta sätt ta vara på det uppmärksamhetsvärde tidningsartiklar skapar.

7

VARFÖR HAR ÄNNU INGET FÖRETAG FLYTTAT TILL GÅRDSTEN?

Det finns två huvudförklaringar till att inget av de kontaktade företagen etablerat sig i Gårdsten. Den ena är att de processer som drogs igång för att i området finna lösningar till företagens lokalproblem inte gav önskvärda resultat. Den andra är att processer i företaget minskade eller eliminerade intresset för Gårdsten. De båda huvudorsakerna samverkar i flera fall. Två företag eliminerades helt av processer i området. För ett av dem (båtbyggeri) ville ingen part, av miljö- och andra skäl, göra försöket att ordna lämpliga lokaler i området. Det andra (bilelektriker) bedömdes som mindre önskvärt av bostadsföretaget. Man ansåg att det fanns risk för nedskräpning. Processer i företaget torde vara huvudskäl till att ett företag som skulle lämna en rivningsfastighet inte engagerade sig i en gårdstensetablering. Prioriteringen av näraliggande alternativ i sådana fall har diskuterats ovan. Företaget flyttade slutligen till ett kvarter i de gamla lokalernas grannskap.

Processerna i företaget var de mest betydelsefulla i de två fall då eventuellt "dolda motiv" förekom (karamellfabriken och gitarrfabriken). Slutgiltiga beslut fattades av företagsledningarna intresserade av att rationalisera organisationsstrukturen och inte med utgångspunkt från intresse för att pröva olika lokaliseringalternativ för produktionsenheterna. Processerna i området kan dock ha spelat en viss roll genom att några säkra utfästelser om att lokaler verkligen skulle kunna ordnas aldrig gjordes av någon part. Platschefernas argument gentemot företagsledningarna för att pröva en lo-

kalisering till Gårdsten var alltså svaga.

Två företag som skulle startas är inte helt ute ur bilden. Det ena kommer säkert att starta och då förhoppningsvis i Gårdsten. Företagaren har en produktidé och en föreställning om hur företagets verksamhet från en försiktig start kan byggas ut. Det andra startas troligen inte. Initiativtagaren är osäker beträffande vad en företagsstart kan innebära och behöver en hel del stöd för att forma projektet och starta. Det kan betvivlas att han kan få ett sådant stöd. Forskargruppens engagemang har dessutom varit svagt eftersom projektet åtminstone delvis skulle medföra konkurrens för en i området redan etablerad verksamhet.

Interna skäl dominerar när det gäller charkuterifabriken reducerade intresse för att bygga en egen lokal. För charkuterifabriken skulle emellertid lokaler i industrihus kunna vara ett alternativ. Detta alternativ var också aktuellt för karamellfabriken, en saft-is-tillverkare, en mekanisk industri och för ett bageri. Byggandet av ett hantverkshus har emellertid skjutits på framtiden av kommunala instanser. Åtminstone två av de aktuella företagen har fått det kommunala näringslivssekretariatets stöd för anskaffning av lokaler på annan plats i staden.

Till sist gäller för syfabriken att aktiviteterna för att i Gårdsten lösa företagets lokalproblem drog ut på tiden. Det var fråga om lokalutformning och om byggnadsfrågor som i huvudsak kunde lösas men också om finansieringsfrågor, avgörande för den framtida hyresnivån, som inte lösts. Företaget kunde inte få några bestämda utfästelser om att lokaler skulle kunna ordnas och inte heller kunde man hos myndigheter och bostadsbolag se några tydliga tecken på allvarliga försök att lösa återstående problem. Då företagsledningens eget fortsatta sökande givit resultat kunde man flytta till ett annat bostadsområde i nordöstra Göteborg.

De företagsinterna orsakerna är här kanske underskattade som direkta förklaringar till det negativa resultatet. Detta beror på att de kompletterande beslutsprocesserna hos involverade myndigheter, bostadsbolag med flera inte skapat de nödvändiga förutsättningarna för önskade etableringar. Frågan om val mellan gårdstenslokalisering eller annat alternativ har endast i något enstaka fall ställts på sin spets.

Det kan här tilläggas att sedan denna rapport färdigställdes har vi fått meddelande om att Göteborgs kommuns näringslivssekretariat slutit avtal med ett företag om etablering i Gårdsten. Företaget kommer att utnyttja en industritomt i bostadsområdets utkant. Lokaler ska börja byggas under hösten 1979. Detta företag ingår inte bland de ovan behandlade.

8

SLUTSATSER

Den som söker företag med intresse för etablering i ett nytt bostadsområde måste söka bland många för att finna den lilla andelen intresserade. Det är få företagsledare i småföretag som sysslar med produktion av varor, hantverk eller partihandel m fl, som överhuvud taget är intresserade av att flytta verksamheten (några grupper som detaljhandel och åkerier ingår inte i denna studie). Detta beror på,

- att verksamheten anpassats till förhållandena i det läge som man har och att man binder sig emotionellt till det existerande läget. Detta gäller särskilt företag i centrala lägen.

- att verksamhetens krav, expansionsbehov och behov av övriga förändringar tillfredsställs i existerande lokaler. Även om en del förhållanden är otillfredsställande aktualiseras inte en flyttning omedelbart eftersom flyttningen i sig medför kostnader (lokal-, maskin- och marknadsinvesteringar) som måste kompenseras med förbättrat resultat.

- att många småföretagare är ointresserade av förändring. De strävar snarare efter att bevara verksamhetens omfattning och innehåll än efter expansion, utveckling eller vad nu förändringen kan kallas. Företagen präglas av immobilitet i alla dimensioner, även geografiskt.

Företag där man söker nya lokaler kan delas in i tre grupper, nämligen

- sådana som tvingas flytta på grund av sanering e dyl,
- sådana som ska startas,
- sådana som överväger flyttning på grund av interna skäl.

I företag som tvingas flytta tenderar man att undvika alternativ långt från de gamla lokalerna. Man söker alternativ "i närheten" eller ibland nära kunder. På liknande sätt tenderar företagsstartarna att söka sig till välbekanta miljöer. Man tycks hitta lämplig startmiljö i närheten av den gamla arbetsplatsen, intill kunder eller i särskilda fall nära bostaden. Ett bostadsområde som Gårdsten uppfyller sällan dessa "närhets"-kriterier. Det är alltså främst bland företag som söker nya lokaler av interna skäl man kan hitta någon som är intresserad av ett läge i ett nytt bostadsområde.

Företagare är emellertid liksom andra känsliga för ett områdes rykte. När ett område erhållit ett dåligt rykte präglas också företagarnas uppfattning av området av den negativa bilden. Negativa attityder till Gårdsten är därför inte ovanliga. Här till kommer att företagen ha rationella skäl mot etablering i området, långa avstånd etc.

Gårdsten har inte heller kvaliteter som i sig lockar företagare, snarare tvärt om. För att väcka en företagares intresse av en etablering i området krävs därför att han nås av information om en etableringsmöjlighet när han själv söker nya lokaler.

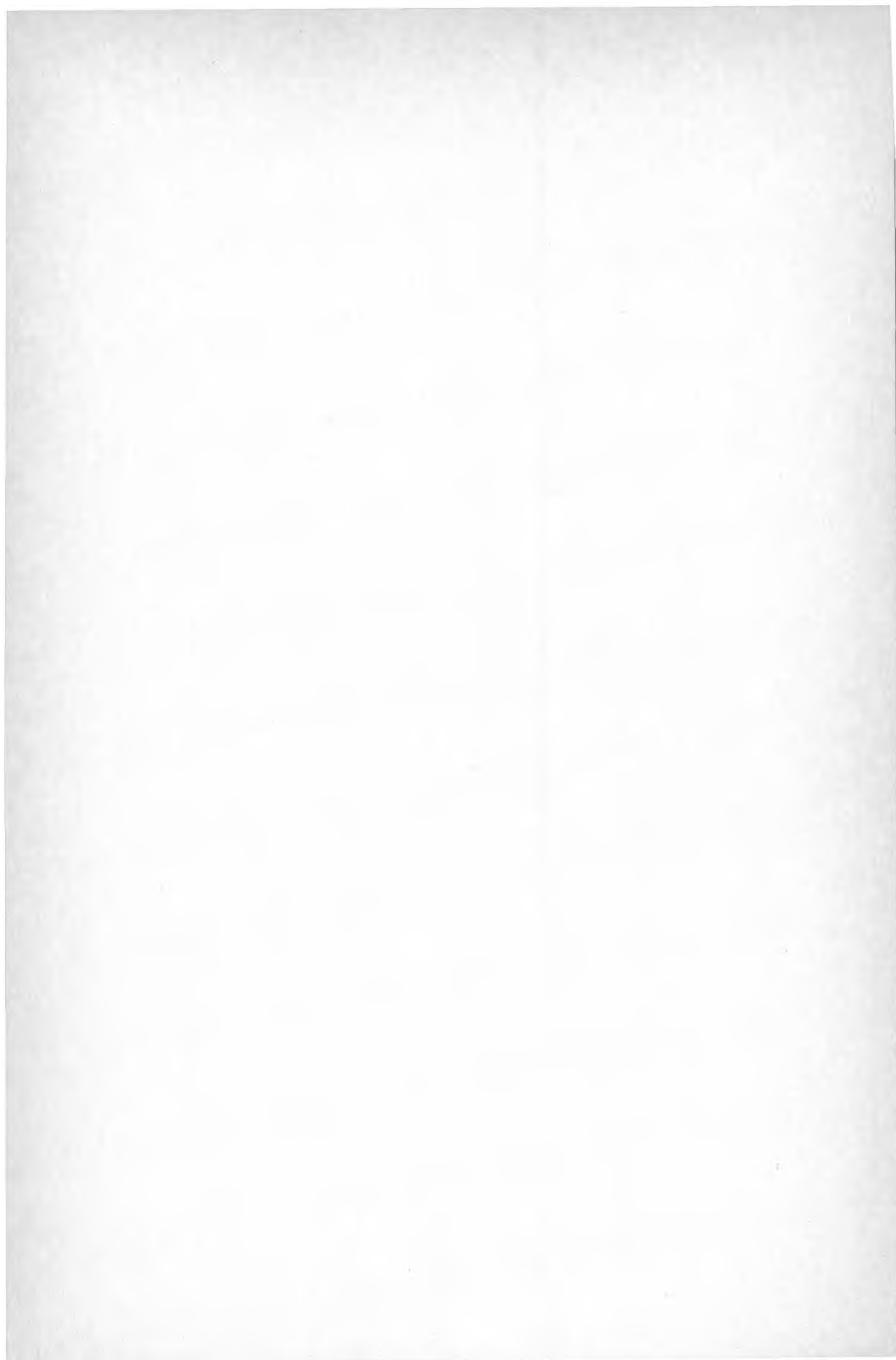
För att nå den lilla andel företagare som söker lokaler och som inte är predestinerade motståndare till en speciell förortlokalisering krävs det att meddelanden och budskap om lokaliseringsmöjligheter direkt eller indirekt når många företagare. Många olika sätt att förmedla budskapet måste utnyttjas (direktkontakt genom brev, besök etc), massmedia (redaktionella inslag kompletterade med annonsering för att kontrollera budskapets innehåll) och indirekta kanaler (myndigheter, bekanta etc). För en (eventuell) kommunal myndighet som arbetar med förortlokaliseringsfrågor gäller det att bli välkänd som en instans som kan lösa företagets lokalproblem med utnyttjande av främst lokalresurser i förorter.

I företag där man intresserar sig för en förortlokalisering finns olika motiv och därmed varierar ambitionen att fullfölja en sådan lokalisering. Beror intresset på tvingande skäl (sanering etc) är det troligt att förortlokaliseringen ses som en reservutväg i händelse av ett misslyckande med att finna en närhetslösning. Om det finns "dolda skäl" till lokalsökandet genom att t ex en ägare bosatt på annan ort strävar efter rationaliseringar

och platschefen efter lokaliseringsalternativ på hemorten är det troligt att argument för en förortslokalisering inte slår igenom.

Företag som expanderar eller rationaliseras och där det finns en öppenhet inför överväganden om hur verksamhet och lokaler kan anpassas till varandra kan lokaliseras till förortsområden. Många företagare formulerar successivt nya önskemål allteftersom nya möjligheter visar sig. Alla sådana önskemål behöver dock inte bygga på möjligheter att förbättra verksamhetsförutsättningarna. Det gäller därför att se till att också ekonomiskt konkurrenskraftiga alternativ i förortsområdet bearbetas parallellt med dem som är mest attraktiva.

Frågan om lokalisering i Gårdsten har egentligen ställts på sin spets för en företagare i ett enda fall och där visade det sig att det bearbetade alternativet skulle bli för dyrt. I övrigt har kommunala intressenter och bostadsbolagen inte givit utfästelser om att företagens lokalfrågor verkligen skulle kunna lösas i Gårdsten. Den interna aktiviteten i företagen har därför givit utslag i val av andra lösningar på lokalfrågan utan att ett realistiskt gårdstensalternativ kunnat konkurrera.



BILAGA 1

NÅGRA METODERFARENHETER FRÅN AKTIONSFORSKNINGS- PROJEKTET

I rapportens första kapitel har projektet "Arbete och bostad i Gårdsten" presenterats kortfattat. Presentationen gäller främst utgångspunkter för projektet och några avgränsade erfarenheter som anknyter till olika delrapporters ämne. Metoddiskussionen i det första kapitlet och i rapporten bildar på traditionellt sätt en bakgrund till det behandlade materialet. Som framgår av det första kapitlet är rapporten dock resultatet av ett projekt som på många sätt avviker från "vanliga" forskningsprojekt. Det kan därför vara på sin plats att i korthet ge några personliga synpunkter på forskningsmetoden utifrån erfarenheterna från projektet. Avsikten är att förmedla ett perspektiv på förhållandet mellan det arbete som presenteras i rapporten men främst att ge några utgångspunkter för diskussionen om aktionsforskning, dess relevans och genomförande. Ambitionen är alltså inte här att ge en uttömmande beskrivning ens av projektgruppens medlemmars gemensamma och skilda uppfattningar om metoden. Till en sådan framställning hoppas vi kunna återkomma.

Några av de faktorer som präglat projektet är följande:

1. Projektet har mål direkt knutna till förändring av den miljö där forskargruppen valt att verka. Målet är att utveckla den sociala miljön särskilt genom att tillföra arbetsplatser.
2. Samarbete med olika parter har gällt både "forskningsnormal" datainsamling och initiering eller utformning av miljöförändringar. Det gäller huvudsakligen sådana förändringar som skulle kunna ge förutsättningar för etablering av arbetsplatser i området. Forskargruppen har varit pådrivande i en del av de beslutsprocesser som studerats. Gruppen har verkat på olika nivåer inom den kommunala hierarkin och i förvaltningsaktiviteter som kontaktsökande med företag lämpliga att lokalisera i Gårdsten.

3. Forskargruppen har varit sammansatt av företrädare för olika discipliner (arkitekter, psykologer, socionomer, en kulturgeograf och en ekonom). Den vetenskapliga referensgruppen har haft en likartad sammansättning.

4. Forskningsrådet BFR, som finansierat projektet har ingripit i projektets förlopp medan det pågått.

Inom forskargruppen och den vetenskapliga referensgruppen samt i kontakterna med BFR och kommunala instanser har vi mött flera olika attityder till forskning inriktad på arbete för ett socialt mål och tillvaratagande av erfarenheter från sådant arbete. I en starkt förenklad beskrivning kan två perspektiv sägas ha varit de mest framträdande. Det ena omfattar forskning bedriven som styrd, systematisk datainsamling så att analysen kan ge svar i bestämda frågekategorier, dvs ett traditionellt perspektiv. Det andra omfattar aktivitet bedriven för att uppnå ett socialt mål med tillvaratagande av erfarenheter från denna aktivitet, ett aktionsforskningsperspektiv. I det andra perspektivet styrs insatserna i forskningsprojektet av händelser och därmed blir datainsamlingen osystematisk. Det andra perspektivet har i stort sett varit dominerande i forskargruppens arbete men ingen har varit fri från det första. Inom BFR och den kommunala förvaltningen har vi mött båda perspektiven. Detta har både i program och under arbetets gång medfört ständiga försök att möta krav som ställts utifrån båda perspektiven. Den viktigaste konsekvensen av detta har blivit att gruppens resurser har splittrats i en pendling mellan försök till systematisk datainsamling och försök att genomföra de åtgärder som krävts i en bestämd situation för att nå det sociala målet. Krav, både inom och utom gruppen, på utformning av ämnesinriktade forskningsrapporter av traditionellt slag har också medverkat till osäkerheten i valet mellan perspektiv.

Växlingen mellan olika ansatser har inneburit fördelar genom att information från mer systematiskt insamlat material har kunnat återföras till och utnyttjas i det praktiska arbetet. Det har dock inte kunnat ske i önskvärd utsträckning eftersom det inte varit möjligt att alltid både samla in och bearbeta material inom givna tidsmarginaler med hänsyn till den splittring av resurserna som osäkerheten gav upphov till. Det kan här också påpekas att tidsmarginalerna var snäva. Projektet var ursprungligen planerat för en sexårsperiod men har i praktiken pågått under två år med åtföljande reduktion av möjligheterna att genomföra, fullfölja och förena olika angreppssätt. En annan fördel med kombinationen av perspektiv är att handlingsinriktningen kan tjäna som motiv för avbrytande av datainsamling som inte ger resultat med hänsyn till handlingsmålet. Man kan räkna med att datainsamling som inte ger sådana resultat inte heller ger särskilt bra analysunderlag då ambitionen är att ut-

värdera förutsättningar för och konsekvenser av åtgärder som leder till sociala målet.

Det är dock troligt att en mer renodlad inriktning på arbetet, än vad som blivit resultatet av de konkurrerande perspektiv som styrts, kunnat ge upphov till:

- Bättre underbyggda slutsatser om avgränsade frågeställningar utifrån det traditionella perspektivet. Frågeställningarna kan beröra möjligheter att tillföra ett område arbetsplatser, sociala eller arkitektoniska konsekvenser av arbetsplatslokalisering i ett bostadsområde, politiska förutsättningar för åtgärder som skapar arbetsplatser i bostadsområden etc. Ett sådant angreppssätt lämnar vissa möjligheter till aktioner från forskarnas sida. Då är det emellertid fråga om starkt begränsade tillfälliga insatser för att skapa en experimentsituation. Angreppssättet kan ge utrymme för generella slutsatser. Det ger också en grund för utformning av traditionella forskningsrapporter i välbekant form. Däremot finns det en påtaglig risk för att slutsatserna genom stark avgränsning saknar kontakt med de sociala processer där studerade fenomen verkar. Det finns alltså risk för att slutsatserna blir ointressanta om än metodmässigt välunderbyggda.
- Välgrundad och djup kunskap om sociala utvecklingsprocesser och åtgärders effekt i förhållande till sociala mål och handlingsmål. Ett sådant angreppssätt utesluter inte systematisk datainsamling men den måste då motiveras utifrån handlingsmålet. Angreppssättet ger inte a priori underlag för generella slutsatser även om det till slut visar sig att en del sådana kan dras. Däremot innebär det krav på öppenhet inför nya möjligheter. Ingen information utesluts på grund av förhandskategorisering. Angreppssättet kan påvisa nya sammanhang och nya förklaringar till skeenden. Huruvida de sedan är intressanta är beroende av om handlingsmålet är det. Angreppssättet ger ingen garanti för forskningsrapporter av traditionellt snitt.

Angreppssätten utifrån de två perspektiven kan dock förenas. Erfarenheterna från projektet tyder dock på att det snarare bör ske genom att de förekommer i separata etapper än att man försöker förena dem i samma arbetsuppgifter. Perspektiven kan appliceras successivt. Djup men speciell kunskap erhålls utifrån ett handlingsperspektiv kan operationaliseras och generaliteten prövas utifrån det traditionella forskningsperspektivet. En högre grad av renodling kunde alltså ha förbättrat resultatet ur den ena eller andra synvinkeln. Vid projektets start gjorde därvidlag forskningsrådet en positiv insats. Man ställde krav på något slags underlag för föreställningen om att det fanns före-

tag med intresse för etablering i Gårdsten. Det var ett krav i linje med handlingsmålet och var dessutom så pass preciserat att det kunde uppfyllas (och det på kort tid). Kravet gav stöd i försöken att snabbt nå kontakt med intresserade företag. Kravet var dock samtidigt uttryck för ett förvaltningsperspektiv på problemet att lokalisera företag till ett bostadsområde. Svårigheterna skulle främst finnas i företagsvärlden inte i administrativa och lokala förutsättningar för företagsetableringar i området. Eftersom det visade sig finnas intresserade företag men vara svårt att forma förutsättningarna för sådana etableringar skulle kanske en annan utgångspunkt ha varit mer effektiv. Det är emellertid svårt att avgöra huruvida det skulle ha varit möjligt för forskargruppen att hitta en mer effektiv strategi. Det var ju nödvändigt att övertyga olika parter om att det fanns företag som kunde tänkas acceptera en gårdstenslokalisering. Dessa parter inom den kommunala förvaltningen, bostadsföretagen m fl hade också förvaltningsperspektivet på problemet.

En annan erfarenhet sammanhänger med att pendeln därefter svängde mot krav på traditionell forskning (åtminstone som situationen uppfattades i forskningsgruppen). Tät lägesrapportering till forskningsrådet skulle också ske. Samtidigt var kraven på lägesrapporternas innehåll oklara. Arbetet med avrapporteringen tog därmed resurser från både målinriktade åtgärder och systematisk datainsamling samt från successiv uppföljning. Detta leder till slutsatsen att målanpassade krav på delrapporter kan vara betydelsefulla i aktionsforskningsprojekt. Om inte någon utomstående intressent ställer sådana krav bör forskargruppen göra det (eventuellt med stöd från en vetenskaplig referensgrupp). Sidoordnade mål (som systematisk datainsamling för dess egen skull, som underlag för generaliseringar m m) bör åsidosättas om de står i konflikt med handlingsmålet. Detta har vi inte lyckats med i projektet.

Koncentrationsperioder för fördjupande analyser som komplettering till det successiva analysarbetet underlättar återföringen av kunskap till projektgruppen. Ett sådant koncentrerat analysarbete måste dock vara avgränsat och isoleras från forskargruppens pågående arbete i anslutning till handlingsmålet. Det ska naturligtvis också omfatta för handlingsmålet relevanta frågeställningar. Detta kan ske genom att enstaka medlemmar i gruppen isoleras från det dagliga arbetet under begränsade tidsperioder. De måste dock vara tillräckligt långa för att analysarbetet ska kunna avslutas (en till två månader). En så pass stor grupp som den i detta projekt klarar sig utan problem även om någon av dess medlemmar för en begränsad tid står utanför det dagliga arbetet. Sådant koncentrerat analysarbete kan ge upphov till rapporter som visser-

ligen inte täcker ett projekts alla aspekter men som kanske ändå kan fylla finansiärens rimliga krav på underhandsrapporter. Planeringen av sådana analysinsatser måste nödvändigtvis vara rullande och återigen kan olika intressenter bidra till att planeringen genomförs.

För alla forskningsprojekt där ny kunskap söks gäller att resultat inte kan garanteras. Detta gäller i högsta grad aktionsforskningsprojekt där oprövade medel utnyttjas. Ett projekt kan misslyckas och denna risk måste accepteras. Risken blir särskilt stor när det är fråga om aktionsforskningsprojekt eftersom det är vid behandling av svårlösta problem som aktionsforskning är en relevant ansats. När ett projekt dessutom ställer krav på insatser från andra parter än forskarna kompliceras dess förlopp av intressemotsättningar, politiska processer och osäkerhet beträffande tillgängliga resurser. Det finns bara två sätt att minska risken för misslyckande. Det ena innebär att man inte tar den alls, det andra att alla som har intressen i projektet deltar i försöken att koncentrera arbetet till projektets huvudsakliga handlingsmål. Därmed stöds också forskningsmålet att utveckla, pröva och värdera medel som kan leda till målet.



BILAGA 2

INTERVJUGUIDE

Verksamheten!

Verksamhetsgren

Hyra, Yta, Antal anställda, därav kvinnor, omsättning

Finns fler driftsställen?

Utveckling

Framtidsplaner (expansionsplaner)

Viktigaste kunder. Var finns de?

Leverantörskontakter

Transporter in och ut (vilka varor?, tunga?, skrymmande?, mängd?, speciella lastningsanordningar?)

Konkurrenssituation

Kontakter med branschorgan, andra organisationer, myndigheter, särskilt kommunala

Företagets styrka

Företagets svaghet

Lokaliseringsfrågor

Hur länge har nuvarande lokaler använts?

Varför gjordes senaste flyttningen?

Varför valdes detta läge?

Vilka fördelar finns med nuvarande lokaler och läge? Nackdelar?

Hur länge till kan ni stanna i lokalerna här?

Känner ni till planerna för detta område? Hur?

Om ni skulle flytta vad vore viktigt för val av läge? Närhet till kunder, leverantörer, arbetskraft, transportmedel gods, transportmedel person, service, bank, post, matställe.

Är ett centralt läge viktigt? Ja, Nej.

Hur stort är personalens inflytande på val av läge?

Om ni skulle flytta, vad är viktigt för val av lokaler?

Tänkbar hyresbelastning

Tillgänglighet (bil in, bil strax utanför, tåg, båt)

Utrustning och kvalitet i övrigt?

Kan ni tänka er ett läge i NÖ Göteborg, Angered eller tom Gårdsten.

Varför - varför inte?

Vad kräver ni för att flytta till Gårdsten?

Kan företaget ligga i ett bostadsområde? Buller, Trafik, Luftföroreningar, lukt.

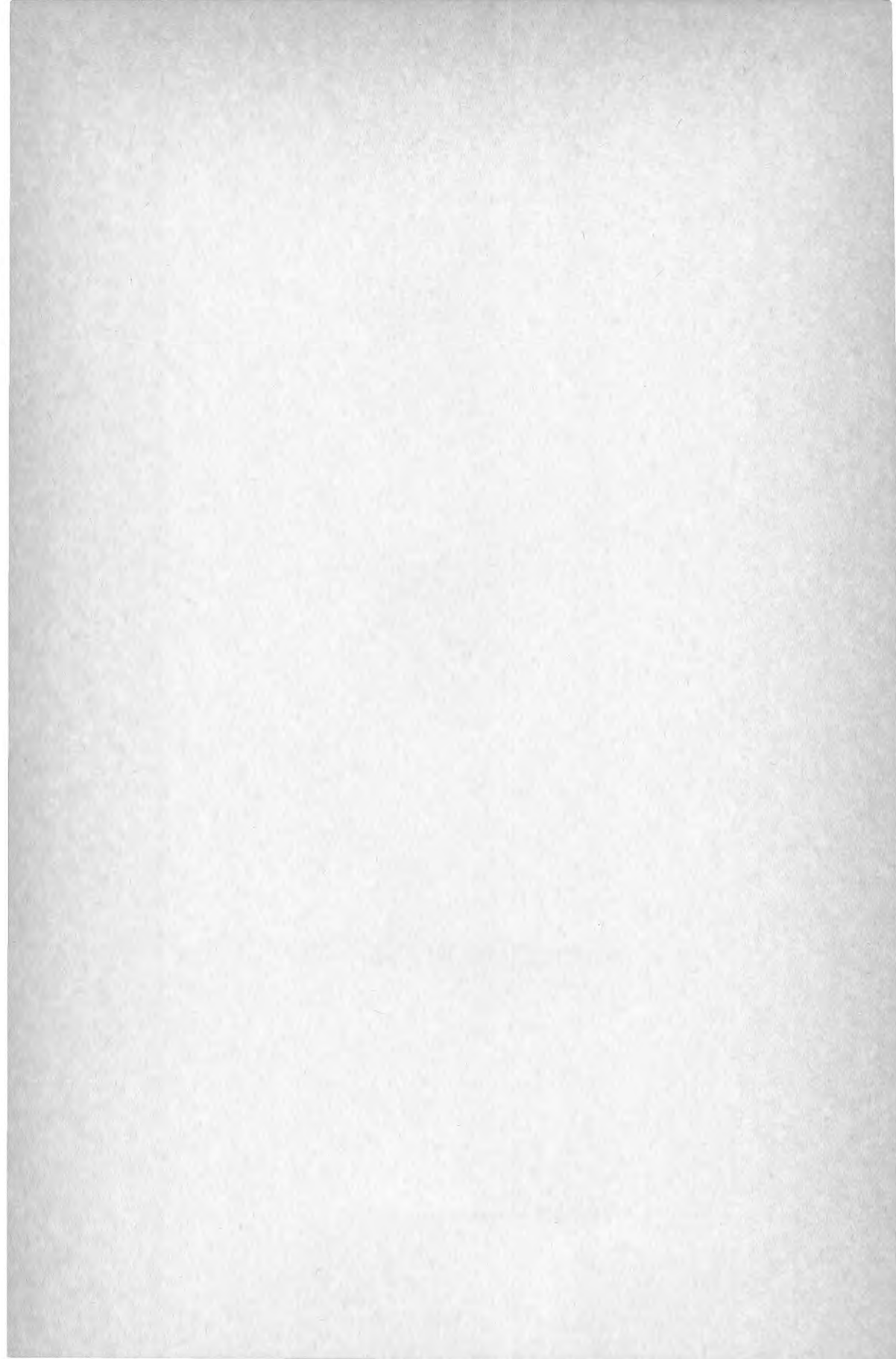
Vad anser du om integrering av bostäder och arbetsplatser?

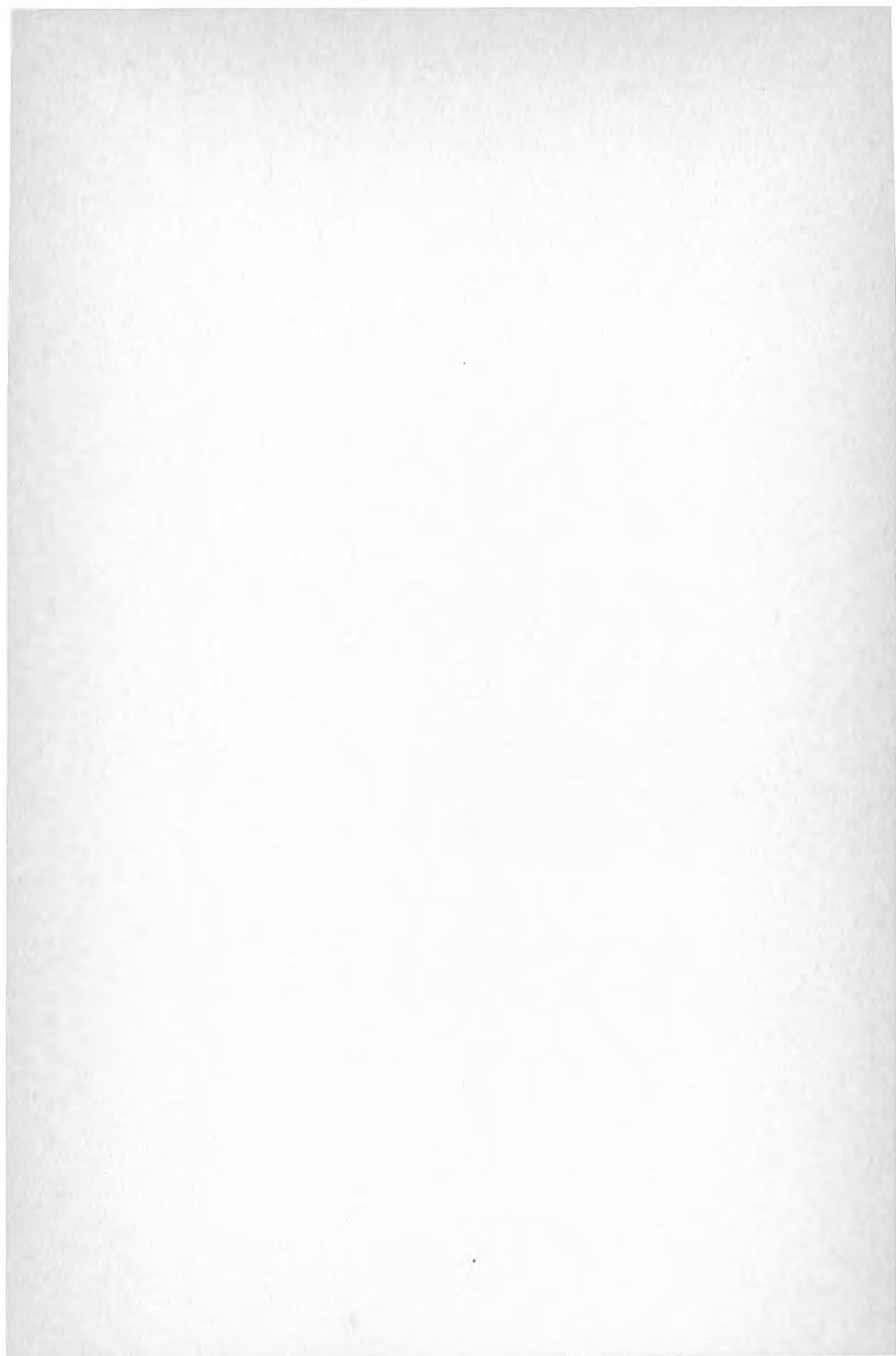
Vad känner du till om Gårdsten?

REFERENSER

- Aharoni, Y, 1966, *The Foreign Investment Decision Process*, Harvard Business School, Boston.
- Bower, JL, 1970, *Managing the Resource Allocation Process*, Harvard Business School, Boston.
- Brunsson, N och Sandahl, G, 1972, *On Strategies of Research at the Study of the Investment Behaviour of the Firm*. Företagsekonomiska Institutionen vid Göteborgs Universitet, Göteborg.
- Brunsson, N m fl, 1973, *A Research Approach to Investment Behaviour in Industry*. Företagsekonomiska institutionen vid Göteborgs Universitet, Göteborg.
- Cameron, GC och Johnson, KM, 1969, *Comprehensive Urban Renewal and Industrial Relocation - The Glasgow Case*, i Orr, SC och Cullingworth, JB (red), Regional and Urban Studies, Allen & Unwin, Bath.
- Camina, MM, 1974, *Local Authorities and the Attraction of Industry*, (Progress in Planning, Vol 3), Pergamon, Oxford 1974.
- Carstedt, G, 1975, *Utvecklingsförlopp i mindre företag*, i Ramström (red), Små företag - stora problem, Stockholm.
- Cyert, RM och March, JG, 1963, *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Eaglewood Cliffs, New Jersey.
- Erlandsson, U, 1975, *Företagsutveckling och utrymmesbehov*, Gleerups, Lund.
- Glaser, B G och Strauss, A L, 1967, *The Discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research*, London
- Harris, RJP, 1974, *Intra-Regional Movement of Manufacturing Industry*, Town Planning Review vol 45.
- Holmberg, B-O, 1972, *Urban Renewal - The Impact of Dislocation on Business*, i Funktioner och Kontakter, Meddelanden från Göteborgs Universitets Geografiska institutioner, Serie B nr 24, Göteborg.
- Johansson, I, 1979, *Arbetsplatser i Kortedala och Gårdsten - Branschstruktur och lokaliseringsmönster i två bostadsområden i Göteborg*, *Arbete och bostad i Gårdsten*, BFR-rapport hösten 1979.

- Keeble, DE, 1969, Local Industrial Linkage and Manufacturing Growth in Outer London, Town Planning Review, vol 40.
- Sandahl, G, 1979a, Småföretagare väljer läge för sina verksamheter. Arbete och bostad i Gårdsten, Dupl CTH och GU-BFR-rapport hösten 1979
- Sandahl, G, 1979b, Lokaliseringsstödet i företagens utveckling. Publ i slutet av året.
- Schein, EH, 1961, The Mechanisms of Change, i Bennis, Benne & Chin, The Planning of Change, 2 uppl, 1970, Holt, Rinehart & Winston, London.
- Spooner, P, 1974, Some Qualitative Aspects of Industrial Movement in a Problem Region in the United Kingdom, Town Planning Review, vol 45.
- Söderman S, 1975, Industrial Location Planning, Almqvist & Wiksell, Stockholm.
- Townroe, P, 1972, Some Behavioural considerations in the Industrial Location Decision, i Regional Studies vol 6.
- 160 nya arbetsplatser i Gårdsten - Är det möjligt? 1977, Arbete och bostad i Gårdsten, Göteborg.





**Denna rapport hänför sig till Projektnummer
750564-3 från Statens råd för byggnadsforskning
till avd för Byggnadsplanering, CTH, Göteborg**

R21: 1980

ISBN 91-540-3196-6

Statens råd för byggnadsforskning, Stockholm

Art.nr: 6700121

**Abonnemangsgrupp:
Y. Byggnadsfunktion**

**Distribution:
Svensk Byggtjänst, Box 7853
103 99 Stockholm**

Cirkapris: 30 kr exkl moms