



Norges miljø- og  
biovitenskapelige  
universitet

**Masteroppgave 2021 30 stp.**

Fakultet for landskap og samfunn

# **Fremtidens kontorbruk i mindre norske byer og tettsteder**

Charlotte Søgaard Nilsen

Lisa Hovland Ludvigsen

Master i eiendomsutvikling

## INNHALDSFORTEGNELSE

<b>Forord .....</b>	<b>i</b>
<b>Sammendrag .....</b>	<b>ii</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>iv</b>
<b>1. INTRODUKSJON.....</b>	<b>1</b>
1.1 Innledning.....	1
1.2 Formål.....	2
1.3 Problemstilling.....	3
1.4 Forskningsspørsmål.....	3
1.5 Avgrensning.....	4
1.6 Begrepsavklaring.....	4
1.7 Oppgavens oppbygging.....	6
<b>2. METODEKAPITTELET.....</b>	<b>8</b>
2.1 Metode og fremgangsmåte .....	8
2.1.1 Litteratur til oppgaven.....	8
2.1.2 Metodisk tilnærming og forskningsdesign .....	9
2.2 Undersøkelsesopplegg.....	10
2.2.1 Dybdeintervju .....	10
2.2.2 Observasjon og uformelle samtaler .....	12
2.3 Etisk ansvar.....	14
2.4 Validitet og reliabilitet.....	15
2.5 Rammebetingelser.....	16
<b>3. OPPGAVENS TEORETISKE BAKTEPPE .....</b>	<b>17</b>
3.1 Markedet for næringseiendom.....	17
3.2 Byteori .....	22
3.2.1 Byrom .....	22
3.2.2 Tredjesteder og inkluderende arealbruk .....	25
3.2.3 Lokaliseringsteori .....	28
3.2.4 Agglomerasjonsteori .....	33
3.3 Dagens arbeidssteder.....	35
3.4 Utvikling i kontorsegmentet .....	40
<b>4. SAMFUNNSSTRUKTUR.....</b>	<b>51</b>
4.1 Arbeid og pendling .....	51
4.2 Voksende byer og aldrende bygder .....	53

4.3 Politiske virkemidler .....	56
4.4. Transformasjon av eksisterende bygningsmasse .....	59
4.4.1 Økonomisk og samfunnsmessig verdi .....	61
<b>5. EGENINNSAMLET EMPIRI.....</b>	<b>64</b>
5.1 Mapping, observasjon og uformelle samtaler .....	64
5.1.1 Mapping.....	64
5.1.2 Observasjon og uformelle samtaler .....	69
5.2 Dybdeintervjuer .....	79
5.2.1 Presentasjon av funn .....	79
<b>6. DRØFTING .....</b>	<b>105</b>
<b>7. ANBEFALINGER .....</b>	<b>134</b>
<b>8. KONKLUSJON .....</b>	<b>143</b>
<b>9. ERFARINGER.....</b>	<b>147</b>
<b>10. VIDERE FORSKNING .....</b>	<b>149</b>
<b>11. REFERANSELISTE</b>	
<b>12. VEDLEGG</b>	

## FORORD

Denne masteroppgaven er et resultat av vår fullførte mastergrad i Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU) våren 2021. Det har vært et utfordrende semester med Covid-19 og ulempene som har kommet i “kjølvannet” av dette, men takket være et godt samarbeid internt og med vår veileder Erling Dokk Holm så har prosessen vært morsom, interessant og lærerik!

Vi ønsker å rette en stor takk til Erling Dokk Holm for sin tilgjengelighet, ærlighet og å hele tiden ha gjort det lille ekstra for oss. Vi vil også takke alle intervjuobjekter for deres verdifulle bidrag til oppgaven, samt deres engasjement for oppgavens problemstilling og forskningsspørsmål. Dette bidro til å gi oss stor motivasjon underveis. Takk til familie, samboere og venner for korrekturlesning, innspill og tålmodighet gjennom et intenst semester.

## SAMMENDRAG

Denne oppgavens tema og problemstilling er et resultat av året som har gått. Covid-19 har fremskyndet en teknologisk hverdag. Norges arbeidstakere har opplevd at det er mulig å arbeide hjemmefra ved hjelp av digitale verktøy og fleksible ledere. Mindre norske byer og tettsteder har opplevd økt tilflytting i 2020-2021, og det spekuleres i om Covid-19 har hatt en innvirkning på dette. Over en lengre periode har mindre norske byer og tettsteder hatt utfordringer med fraflytting, aldrende befolkning og lite aktivitet i sentrumskjernen. Nyere forskning viser imidlertid en interessant trend: flere har flyttet ut fra storbyene og til mindre norske byer og tettsteder i løpet av 2020.

Fleksibilitet i arbeidshverdagen muliggjør tilflytting til mindre byer og tettsteder.

Arbeidstakere kan flytte dit de selv ønsker, og samtidig beholde arbeidsplassen sin utenfor bostedskommunen. Vedkommende kan pendle et par dager i uken, og ha hjemmekontor resterende arbeidsdager. Det er imidlertid også erfart at hjemmekontoret kan være krevende for mange. Flere opplever redusert produktivitet i arbeidstiden, og det verdifulle skillet mellom jobb og fritid blir hvasket ut. Kan det medføre en økt etterspørsel etter alternativer til hjemmekontoret i mindre norske byer og tettsteder i tiden fremover? I så fall er et videre spørsmål som kan reises:

*“Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”*

Oppgavens problemstilling har først og fremst til hensikt å belyse hvilke forutsetninger som bør være til stede for at et fleksibelt kontorkonsept med korttidsleie skal kunne bli levedyktig i mindre norske byer og tettsteder. Oppgaven presenterer sju ulike forskningsspørsmål som er utarbeidet i den hensikt å besvare problemstillingen.

Dybdeintervjuer, observasjoner, uformelle samtaler og mapping (kartlegging) av konsepter er benyttet ved innsamlingen av empiri. Formålet med oppgaven er at den skal kunne fungere som et verktøy som aktører i eiendomsmarkedet kan benytte seg av når det planlegges å etablere fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i mindre norske byer og tettsteder.

Med grunnlag i relevant teori og egeninnsamlet empiri har vi kartlagt en rekke forutsetninger som bør være til stede for å oppnå et levedyktig konsept innenfor korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder. Disse presenteres som konkrete anbefalinger av ulike tiltak. De anbefalte tiltakene egner seg som revitaliseringsstrategier for eksisterende konsepter, eller som konkrete anbefalinger når det skal utvikles nye konsepter. Listen med anbefalinger deles inn i to grupper: for mindre norske byer og tettsteder *med* – og *uten* et definert sentrum. Dette fordi vi har observert at det er ulike hensyn som bør tas når et konsept etableres i distriktene versus i mindre byer.

Vi har sett at et godt samarbeidet mellom kommunen, gårdeier, lokalt næringsliv og driver og utvikler av konseptet er avgjørende for å oppnå et levedyktig konsept. Videre bør konseptet ha en aktiv fasilitator som er en ildsjel og ikke er økonomisk motivert, men i stedet har et genuint ønske om å løfte mennesker opp og fram, og bidra positivt til lokalmiljøet. Vi har avdekket at det kan være en viss skepsis omkring profesjonaliteten til fleksible kontorkonsepter med korttidsleie, spesielt fra kommunens og gårdeiers side. Vi tror at blant annet begrepet ”coworking” kan være en medvirkende årsak, nettopp fordi det er usikkerhet rundt begrepets *faktiske* betydning. Et fleksibelt kontorkonsept kan imidlertid være en viktig bidragsyter for økt aktivitet i sentrumsområdet, da det kan tilby arbeidsplasser og fellesskapsbaserte- og tjenesterelaterte tilbud. På den måten tilføres aktivitet i sentrum, også utenom tradisjonell arbeidstid.

## ABSTRACT

The theme and topic of this master thesis is in many ways a result of the past year and the operational changes due to covid-19. The pandemic has fast-tracked a technological everyday life. Many employees have experienced the possibilities of working from home, with the help of digital tools and flexible leaders. At the same time; several smaller Norwegian cities and towns have challenges regarding emigration, an aging population and low growth in the business sector. Recent research, however, shows an interesting trend; more people have moved out of the big cities and to smaller Norwegian cities and towns during 2020-2021 and it is speculated whether Covid-19 has had an impact on this.

Flexibility in everyday work enables relocation to smaller cities and towns. Employees can move where they want and at the same time keep their workplace outside the municipality of residence. Employees can commute a couple of days a week, and have a home office for the remaining workdays. However, the home office can be demanding for many. Reduced productivity and lack of the valuable distinction between work and leisure are some of the negative aspects that may occur. Could these aspects lead to an increased demand for alternative workplaces in smaller Norwegian cities and towns in the future? If so, a further question that can be raised is:

*“How can real-estate stakeholders establish viable concepts with short-term rental of office spaces in smaller Norwegian cities and towns?”*

The thesis presents seven different research questions, with the purpose to shed light on the prerequisites that should be present in order to establish viable coworking spaces in smaller Norwegian cities and towns. These research questions are answered based on relevant theory, contemporary topics and empirical data involving interviews, observations, informal conversations and mapping of existing concepts – and presented as specific recommendations of various measures.

The measures are suitable as revitalization strategies for existing concepts or as specific recommendations to stakeholders in the process of establishing new coworking concepts.

The list of recommendations is divided into two groups adapted to smaller Norwegian cities and towns (1) with - and (2) without a defined centre. The segmentation is created based on the fact that the observed concepts have very different business models, because they are adapted to local conditions. This means that different recommendations should be taken to consideration when a concept is established in the "village" versus in smaller cities.

The study shows that a good collaboration between the municipality, landlord, local business and real estate developer is crucial to achieve a viable concept. Furthermore, the concept should implement an active facilitator and a local driving force who has a motivation beyond the financial aspect. We have, through empirical studies, revealed that there is a certain scepticism related to the professionalism of flexible office concepts, especially from the municipality and landlords. We believe that the term "coworking" may be a contributing factor, because there is uncertainty about the actual meaning of the term. A flexible office concept can be an important contributor to increased activity in the downtown area, as it can offer jobs, community-based and service-related offers. In this way, activity is added to the city centre, even outside traditional working hours.



## 1. INTRODUKSJON

### 1.1 INNLEDNING

Om lag 60 til 70 prosent av Norges befolkning arbeider innenfor tjenesteproduksjon og har derfor sitt arbeidssted på et kontor. Forskning viser imidlertid at arbeidsplasser står ubrukt 60 prosent av arbeidstiden og at resterende arbeidstid tilbringes utenfor arbeidsplassen. I senere tid har det skjedd store omveltninger i kontorløsninger som følge av endret kontorarbeid. Valget av kontorløsninger blir avgjort på grunnlag av et forretningsdrevet og kostnadsdrevet motiv, og stadig nye kontorløsninger ser dagens lys (Blakstad og Hatling, 2007, s. 1, 3, 6).

Det som regnes som det første kontorbygget i Norge er Tostrupgården som ble etablert i Oslo i 1887. Da, som nå, ble kontorbygningene lagt sentralt i byene, men huset i hovedsak arbeidere i offentlig administrasjon og bank. Dagens kontorbygg, slik vi kjenner dem, oppsto for cirka 150 år siden og er større enheter for administrative funksjoner. Frem til 1980-tallet delte man kontorløsninger inn i åpne kontorer (kontorlandskap) og cellekontorer, og deretter kom kombikontoret som ble en trend i kontorbruk i Norge frem til 1990-tallet. På slutten av 1990-tallet startet man å eksperimentere med alternative kontorløsninger, noe som resulterte i diskusjoner om at det opprinnelige kontorbygget ville "dø" som en følge av muligheten til å jobbe "fritt i tid og rom". Dagens kontorløsninger i Norge består av flere ulike typer, men den største trenden er åpne kontorlandskap som anses som den typisk norske kontorløsningen (Blakstad og Hatling, 2007, s. 7).

Dagsaktuelt er de nye kontorløsningene coworking, kontorhotell eller andre fleksible kontorkonsepter med tilsvarende egenskaper. Konseptene har et internasjonalt opphav og tilbyr fasiliteter, fleksibilitet og kortsiktige leieforhold. Disse blir stadig mer utbredt i Norge og spesielt i de større byene, slik som Oslo (Union, 2021). Det er imidlertid liten utbredelse av slike konsepter i mindre norske byer og tettsteder, noe som kan indikere at få aktører i eiendomsmarkedet tør å satse på dette der. Flere mindre norske byer og tettsteder har utfordringer med fraflytting og aldrende befolkning, sentrumsdød og lite aktivitet i byrommet, samt en større andel utpendlere. Spørsmålet er om, og på hvilken måte, fleksible

kontorkonsepter med korttidsleie kan ha en positiv effekt på nevnte utfordringer som mindre norske byer og tettsteder står overfor, samtidig som at det er levedyktig for driver og utvikler av konseptene på lengre sikt.

Covid-19 har også på mange måter bidratt til å fremskynde nye arbeidsmetoder og kontorløsninger. Norges arbeidstakere har fått større fleksibilitet på arbeidsplassen, og flere ser det mulig å redusere sin daglige pendling ved å benytte seg av hjemmekontor. Likevel er det ikke tvil om at den sosiale dimensjonen av arbeidsplassen er viktig, noe man kan få på et coworking-konsept, kontorhotell eller et annet fleksibelt kontorkonsept med tilsvarende egenskaper.

## 1.2 FORMÅL

Denne oppgaven skal først og fremst ta for seg hvilke forutsetninger som bør være til stede for at aktører i eiendomsmarkedet skal kunne etablere levedyktige kontorkonsepter med korttidsleie i mindre norske byer og tettsteder. Videre vil det være relevant å se på de lokale ringvirkningene, og således hvordan etableringen bidrar til økt sosial bærekraft i mindre norske byer og tettsteder. I tillegg har oppgaven som hensikt å identifisere hvilke samfunnsmessige og kommunale kriterier som må være oppfylt for at det skal kunne etableres levedyktige konsepter i mindre norske byer og tettsteder. Aktører i eiendomsmarkedet som driver med utleie av kontorlokaler arbeider regelmessig med å identifisere og møte fremtidens kontorløsninger. Vi vil at oppgaven skal kunne bidra til at aktører som vurderer å satse på fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i mindre byer og tettsteder i Norge foretar veloverveide og vellykkede beslutninger.

Dersom aktører i eiendomsmarkedet i mindre byer og tettsteder skal begi seg ut på et "coworking-eventyr" eller et liknende konsept, kreves det at det finnes en fremtidig etterspørsel i det lokale kontormarkedet og at det er levedyktig for driver og utvikler av konseptet. Det etableres stadig nye fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i større byer i Norge, noe som indikerer en nasjonal etterspørsel og at man ser en potensiell lønnsomhet for konseptet. Det er imidlertid et kunnskapshull når det gjelder hvorvidt konseptene etterspørres og er levedyktige i mindre norske byer og tettsteder.

### 1.3 PROBLEMSTILLING

Problemstillingen er som følger:

*“Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”*

### 1.4 FORSKNINGSSPØRSMÅL

På grunnlag av problemstillingen skal vi se nærmere på disse forskningsspørsmålene:

- Hvilken rolle har kommunale aktører i arbeidet med å etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler?
- Hvilken rolle har gårdeier og private eiendomsutviklere i arbeidet med å etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler?
- På hvilken måte kan kontorløsninger med korttidsleie bidra positivt til det offentlige byrom?
- Hvilke suksesskriterier bør ligge til grunn i en forretningsmodell for å oppnå et lønnsomt konsept?
- Hvordan kan konsepter med korttidsleie av kontorlokaler bidra til å muliggjøre tilflytting til mindre norske byer og tettsteder?
- Hvordan påvirkes byggets verdiutvikling og konseptets identitet ved at et tomt bygg tas i bruk eller rehabiliteres for kontorløsninger med korttidsleie?
- Hvordan kan konsepter med korttidsleie av kontorlokaler bidra til å skape flere nettverkskoblinger i et by- og bygdesamfunn?

Alle forskningsspørsmålene forutsetter at det er snakk om mindre norske byer og tettsteder som er i tråd med problemstillingen i *punkt 1.3*.

## 1.5 AVGRENSNING

Oppgaven skal verken foreta redegjørelser ut ifra et byggteknisk ståsted eller konkludere med et konkret hypotetisk konsept. Snarere skal oppgaven identifisere hvilke forhold som bidrar til levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre byer og tettsteder. Oppgaven er geografisk avgrenset til å gjelde mindre byer og tettsteder i Norge som et overordnet utgangspunkt. Av hensyn til tid og ressurser som vi har til rådighet under oppgaveskrivingen, er det utarbeidet en såkalt “fokus-radius” i *punkt 4.1* med grunnlag i primær- og sekundærkilder. Videre omfatter oppgaven ulike fleksible kontorkonsepter med korttidsleie fremfor å ensidig fokusere på “coworking” som begrep.

Oppgaven er avgrenset til å hovedsakelig gjelde korttidsleie sett fra driver og utviklers ståsted. I de tilfeller gårdeier leier ut lokaler til et fleksibelt kontorkonsept forutsettes det at lengre leiekontrakter er å foretrekke, sett fra gårdeiers ståsted. Gårdeiers rolle diskuteres imidlertid også i de tilfeller gårdeier opptre som driver og utvikler av et eget konsept.

## 1.6 BEGREPSAVKLARING

Denne listen er ikke uttømmende, men ment som et hjelpemiddel dersom noen begreper skulle være uklare underveis i oppgaven.

*Mindre norske byer og tettsteder* - under 70.000 innbyggere (Hovedsteder, 2020). Dette tilsvarer i underkant av 10 prosent av Oslo kommunes befolkning (Oslo kommune, 2019).

*Eiendomsselskap* - selskaper som eier eiendommer som leies ut (næringsbygg eller boliger). Flere eiendomsselskaper er også eiendomsutviklere og utvikler egne eiendommer og leier dem ut for videresalg (Norsk Eiendom, 2020).

*Aktører i eiendomsmarkedet* – offentlige og private aktører som opererer i eiendomsmarkedet (egen definisjon).

*Kommunale næringsaktører* – når begrepet brukes i oppgaven med vedlegg er det snakk om aktører fra kommunene som har en rolle innenfor kommunens næringsliv (egen definisjon).

*Konsept* - "samling av ideer eller en plan som danner grunnlaget for utformingen av et produkt". *Produkt* vil si varen eller tjeneste som leveres (Nilstun, 2020).

*Levedyktig konsept* - et konsept som er sosialt og økonomisk bærekraftig i et langsiktig perspektiv (egen definisjon).

*Korttidsleie* - oppgaven definerer korttidsleie som utleie av kontorarealer på time, daglig, ukentlig og månedlig basis (Regus, 2020). Korttidsleie er det motsatte av lange, tradisjonelle leiekontrakter på to til ti år i henhold til Geltner et al. (2014, s. 28), *jf. punkt 3.1*.

*Fleksible kontorkonsepter* – "paraplybegrep" som er dekkende for ulike kontorkonsepter med korttidsleie i varierende grad som for eksempel: coworking, kontorhoteller, kreative huber, hybride konsepter og andre tilbydere med tilsvarende egenskaper (egen definisjon). "Fleksible kontorkonsepter" og "kontorkonsepter med korttidsleie" brukes gjennomgående i oppgaven, som også er synonymt for "konsepter med korttidsleie av kontorlokaler".

*Coworking-konsept* - et kontorfellesskap for gründere, selvstendig næringsdrivende, frilansere og andre som sammen skaper et arbeidsfellesskap (Mauseth og Alsos, 2017). Coworking-begrepet drøftes ytterligere i kapittel 6 i et innledende spørsmål.

*Byrom* - offentlig tilgjengelige og tilrettelagte områder for menneskelig aktivitet i by- og tettstedsområde (Regjeringen, 2016).

*Verdiutvikling* - oppgaven er avgrenset til å gjelde verdiutvikling av bygningsmasse i et økonomisk og samfunnsmessig perspektiv (egen definisjon). Verdiutvikling på eiendom er delvis et resultat av realinvesteringer i eiendom (Børrud og Røsnes, 2016, s. 300).

*Arbeidssteder* - ulike steder man kan arbeide fra: fysisk kontor, hjemmekontor, kafé, fleksible kontorkonsepter med korttidsleie, park, bibliotek og andre "tredjesteder" (egen definisjon).

*Pendler og langdistansependler* - "en pendler er en arbeidstager med bosted i én kommune og arbeidssted i en annen" (Jakhelln, 2020). Langdistansependler defineres her som en

arbeidstaker med mer enn 45 minutter reisevei til jobb (egen definisjon som er utarbeidet på bakgrunn av DNB (2013) sin undersøkelse om reisevillighet, *jf. punkt 4.1*).

*Fokus-radius* - oppgaven er geografisk avgrenset til å gjelde et område med potensiale for utvikling av fleksible kontorløsninger med korttidsleie i mindre norske byer og tettsteder (egen definisjon). Fokus-radiusen er basert på pendleravstand fra Oslo sentrum, *jf. punkt 4.1*.

## 1.7 OPPGAVENS OPPBYGGING

Etter dette introduksjonskapittelet kommer kapittel 2 som redegjør for oppgavens forskningsopplegg, beskrivelse av hvordan vi har tatt stilling til etiske retningslinjer, samt styrker og svakheter ved forskningsopplegget. Kapittel 3 gir en innføring i oppgavens teoretiske bakgrunn og omhandler hovedtemaene:

- Markedet for næringseiendom
- Byteori
- Dagens arbeidssteder
- Utviklingen i kontorsegmentet

Deretter følger en oversikt over samfunnsstruktur og demografiske forhold i mindre norske byer og tettsteder med fokus på arbeid og pendling, voksende byer og aldrende bygder og kommunenes politiske virkemidler for å oppnå vekst i næringssektoren og aktivitet i det offentlige rom. Kapittel 4 gir også en oversikt over betydningen av å transformere eksisterende bygningsmasse i et samfunnsmessig og økonomisk perspektiv. Kapittel 5 presenterer egeninnsamlet empiri i form av observasjoner, uformelle samtaler, mapping (kartlegging) og funnene fra dybdeintervjuene. Drøfting, anbefalinger, konklusjon, erfaringer og videre forskning følger i kapittel 6, 7, 8, 9 og 10.

Vi ønsker å presisere at deler av oppgavens teoretiske bakgrunn er skrevet med grunnlag i tidligere innleveringer i løpet av studiet ved NMBU. Innleveringene ble utarbeidet med hensikt i å kunne være et bidrag til temaet som masteroppgaven tar for seg. Innleveringene som er brukt fra Lisa Hovland Ludvigsen er: "Hva slags byrom trenger barn og unge?" i LAA350-1 20H Prosjekter i byutvikling. Arkitektur, form og rom, og teorioppgave benevnt

“Individuell innleveringsoppgave EIE 310” i EIE310-1 19H Eiendomsmarked og analyse.  
Charlotte Sjøgaard Nilsen har skrevet “Byrommenes karakter av coworking spaces og digitalisering” i APL350-1 20V Prosjektutvikling og prosjektgjennomføring.

Av praktiske hensyn er deler av studiens arbeid samlet i vedlegg – fra vedlegg 1 til 10. Tabellen nedenfor (*tabell 1*) presenterer alle vedleggene og gir en kortfattet beskrivelse av deres innhold. Vi oppfordrer til å lese det aktuelle vedlegget som det henvises til i oppgaveteksten underveis.

<i>Vedlegg 1</i>	Mail / melding om forespørsel om deltagelse til masteroppgaven
<i>Vedlegg 2</i>	Informasjonsskriv som ble sendt til deltagerne
<i>Vedlegg 3</i>	Godkjennelse fra Norsk senter for forskningsdata (NSD) med vilkår
<i>Vedlegg 4</i>	Alle gjennomførte observasjoner
<i>Vedlegg 5</i>	Intervjuguide til næringsaktører i kommune
<i>Vedlegg 6</i>	Intervjuguide til driver og utvikler av konsept
<i>Vedlegg 7</i>	Fullstendig presentasjon av alle gjennomførte intervjuer
<i>Vedlegg 8</i>	Presentasjon av funn fra intervjuer med driver og utvikler av konsept
<i>Vedlegg 9</i>	Signerte informasjonsskriv fra alle intervjuobjekter
<i>Vedlegg 10</i>	Vesentlig informasjon om alle kartlagte konsepter fra mappingen, <i>jf punkt 5.1.1</i> . Her presenteres de ulike konseptnavnene og opprettelsesår, lokalisering (sentrum/utenfor sentrum/nærhet til togstasjon/randsone/ikke et definert sentrum), samarbeid og bidrag, konseptets fysiske utforming og økonomiske forhold der informasjonene er tilgjengelig.

TABELL 1: OPPGAVENS VEDLEGG MED BESKRIVELSE AV INNHOLD

## 2. METODEKAPITTELET

I dette kapittelet skal oppgavens metodiske tilnærming redegjøres for. Videre vil det etiske ansvaret som medfølger metodebruken presenteres, samt styrker og svakheter ved innsamling og analyse av dataene som er innhentet. Hensikten med kapittelet er å skaffe innsikt i hvordan fenomenet ser ut gjennom systematisk forskning (Jacobsen, 2018, s. 15). Til slutt skal dataene analyseres og resultere i en besvarelse av oppgavens forskningsspørsmål og problemstilling.

### 2.1 METODE OG FREMGANGSMÅTE

#### 2.1.1 LITTERATUR TIL OPPGAVEN

For en dypere forståelse og innsikt i oppgavens tema er eksisterende teoretiske perspektiver, også kalt sekundærdata, en viktig del av metoden for å besvare problemstillingen (Tjora, 2020, s. 183). Sekundærdataene har til hensikt å underbygge egen datainnsamling, og blir her presentert i form av tidligere forskning som tidsskrifter, artikler og annen faglitteratur. I denne oppgaven er det fokus på tidligere forskning og faglitteratur som omhandler temaene eiendomsmarkedet, byteori, utvikling i kontorsegmentet, rehabilitering av bygningsmasse og ulike former for arbeidsplasser- og steder, og vi ser dermed nytte av å bruke flere og relativt diversifiserte teorier. Google Scholar har også vært en viktig kilde for innhenting av tidligere forskning på fagfeltet som er relevant for vår oppgave. Her er begrepene “oversikt” og “selektering” kanskje mest dekkende for selve fremgangsmåten, da det foreligger rikelig med internasjonal forskning knyttet til coworking spesielt. Etter å ha brukt mye tid på å søke og lese oss opp på relevante temaer ble det enklere å velge hva som var mest aktuelt uten at det ble tilfeldig utvelgelse.

Fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i mindre byer og tettsteder i Norge er et nokså nytt tema med lite eksisterende forskning. Med jevne mellomrom har derimot temaet dukket opp i media det siste året, knyttet til den tvungne omstillingen av arbeidsplassens form og sted. Vi har i den anledning benyttet oss av tidsskrifter som gir uttrykk for og adresserer temaet på ulike måter.

Offentlige myndigheters, og spesielt kommunenes, ønskelige utvikling har en sentral rolle i hva som faktisk får gjennomslag. Det har derfor vært relevant for oppgavens problemstilling



å belyse nåtidens samfunnsstruktur og strategier i plansystemet. Her har kommuneplaner og øvrige offentlige arbeider vært førende. For å understøtte dagens samfunnsstruktur er Statistisk Sentralbyrå (SSB) blitt brukt som kilde for statistikk knyttet til befolknings sammensetning, sysselsetting og pendling.

### 2.1.2 METODISK TILNÆRMING OG FORSKNINGSDESIGN

Det ble tidlig avklart at vi ønsket en masteroppgave i samfunnsvitenskapelige spor fremfor en juridisk oppgave. Dette var en metode begge hadde kjennskap til fra bachelornivå og som vi ønsket å finne en problemstilling innenfor. Vår oppgave består av én overordnet problemstilling og sju forskningsspørsmål som søker å besvare problemstillingen, *se punkt 1.3 og 1.4;*

*“Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”*

Problemstillingen og forskningsspørsmålenes karakter gjorde at vi anså det som hensiktsmessig å benytte oss av en kombinasjon av eksplorativt og deskriptivt forskningsdesign. Eksplorativt design søker innsikt og forståelse om hva et fenomen består av, mens deskriptivt design søker å beskrive en situasjon slik den er (Jacobsen, 2018, s. 80). I tillegg og med at vi ønsker å finne faktorer som påvirker fleksible kontorkonsepter i mindre norske byer og tettsteder, eller som kan ha lokal innvirkning på områdets vitalitet og aktivitet, kreves det at vi får innsikt i, og beskriver, informantenes egne synspunkter og erfaringer. Dette innebærer at vi, etter vårt syn, må undersøke sentrale aktører innenfor drift og utvikling av konsepter og kommunale næringsaktører, noe vi kommer nærmere inn på i *punkt 2.2.1*. Som vi tidligere har vært inne på har vi begrenset med kunnskap om fleksible kontorkonsepter i mindre norske byer og tettsteder, fordi det foreligger lite tilgjengelig informasjon knyttet til temaet. Dette forsterker behovet for å benytte en kombinasjon av forskningsdesign fordi det gir rom for fleksibilitet i forskningsprosessen.

Å lande en forskbar problemstilling til studien var en grundig og tidskrevende prosess. Vi ønsket å finne et “kunnskapshull” i eksisterende forskning rundt valgt tema, samtidig som vi sørget for å ha ressurser tilgjengelig for å utforske problemet. Sett hen til oppgavens

problemformulering samt tid og ressurser til rådighet, er empirisk datainnsamling gjennomført med en kvalitativ tilnærming (Everett og Furuseth, 2019, s. 129). Ifølge Jacobsen (2018, s. 24) kjennetegnes kvantitativ tilnærming ved at det skal fremheve innsikt gjennom tall. Kvalitativ tilnærming har derimot som utgangspunkt at virkeligheten er for kompleks til å kunne overføres til tall. Her samles informasjon inn ved hjelp av ord, som fremmer oversikt og åpner opp for flere nyanser og fortolkninger.

Valg av tilnærming er gjort med bakgrunn i at vi ønsket innsikt i hvordan aktører i eiendomsmarkedet kan etablere levedyktige kontorkonsepter med korttidsleie i mindre norske byer og tettsteder. Dette innebærer etter vårt syn at det er hensiktsmessig å ta i bruk en fortolkningsbasert tilnærming (likestilt med kvalitativ tilnærming), da vi studerer mennesker og et marked i kontinuerlig utvikling (Jacobsen, 2018, s. 27).

## 2.2 UNDERSØKELSESOPPLEGG

Som tidligere nevnt baserer vår fremgangsmåte for dataproduksjon seg på et kvalitativt forskningsopplegg. Dybdeintervjuer, observasjon og uformelle samtaler er valgt som metoder for innsamling av empiri. I de kommende avsnittene vil forutsetningene og fremgangsmåten for gjennomføring av disse metodene bli ytterligere beskrevet.

### 2.2.1 DYBDEINTERVJU

Den kvalitative tilnærmingen vil hovedsakelig basere seg på dybdeintervjuer av ulike aktører innenfor bransjen. Målet med denne metoden er å undersøke informantens meninger, holdninger og erfaringer gjennom en åpen og uformell samtale (Tjora, 2020, s. 114). I og med at vi hadde lite kunnskap om fleksible kontorkonsepter i mindre norske byer og tettsteder fra før, var det hensiktsmessig å utforske intervjuobjektene ulike nyanser og tanker. Dette gjelder i hovedsak dybdeintervjuer med sentrale aktører innenfor drift og utvikling av konsepter og kommunale næringsaktører i utvalgte kommuner.

#### *Intervjuobjekter*

Som vi så vidt var inne på, har vi foretatt en avgrensning i form av et kriterieutvalg. Dette innebærer at vi har invitert deltakere til dybdeintervjuene basert på spesielle kriterier (Tjora,

2020, s. 41). Disse kriteriene har vi delt opp i to grupper:

- Aktører innenfor drift og utvikling av konsepter
- Kommunale næringsaktører

I tillegg til at informantene enten måtte være sentrale aktører innenfor drift og utvikling av konsepter eller kommunal næringsaktør, var det et kriterium at de hadde tilknytning til fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i mindre norske byer eller tettsteder. Grunnen til at vi grupperte intervjuene som vist ovenfor, var for å få innblikk i disse gruppenes ulike perspektiver - det vi forventet å være ganske ulike interesseområder. Vår tanke var at en sammenligning av de ulike svarene kunne gi rom for noen interessante betraktninger i analysedelen, da de to gruppene både direkte og indirekte har påvirkning på levedyktigheten til slike konsepter.

Ifølge Tjora (2020, s. 39) bør en masteroppgave med kvalitativ tilnærming ha minimum 15 dybdeintervjuer for at det skal kunne kvalifiseres som godt forskningsarbeid. Vi har totalt endt opp med **11** dybdeintervjuer med sentrale aktører innenfor drift og utvikling av konsepter og **12** dybdeintervjuer med kommunale næringsaktører, noe som vi mener er godt innenfor anbefalingen. Rekrutteringen av informantene innenfor drift og utvikling av konsepter og kommunale næringsaktører ble hovedsakelig utført ved å gå inn på nettsider og manuelt søke etter personer med relevante stillinger og deres kontaktinformasjon. Videre ble alle informantene kontaktet via mail eller melding med forespørsel om deltagelse i vår masteroppgave (*vedlegg 1*), samt at de fikk oversendt et informasjonsskriv (*vedlegg 2*). Signerte informasjonsskriv fremgår av *vedlegg 9*.

### *Strukturering av intervjuguide*

Det er ulike måter å strukturere kvalitative dybdeintervjuer på. Vi har valgt å benytte oss av en semistrukturert intervjuguide for å kunne gå litt utenom spørsmålene dersom intervjuet tillater det. Informantene har ulike forutsetninger og justeringer vil være nødvendig for å få svar på det vi ønsker. Denne fleksibiliteten gir også rom for at intervjuet kan bære mer preg av å være en åpen samtale fremover et anstrengt intervju.

Videre har vi utarbeidet to ulike intervjuguider tilpasset de to ulike gruppene i kriterieutvalget, se vedlegg 5 og 6. Disse intervjuguidene ble pre-testet på et bekvemmelighetsutvalg av to personer for å sikre presise formuleringer og god flyt før de faktiske intervjuene ble gjennomført.

### *Ordsky basert på intervjuene*

Ett av spørsmålene i hver av intervjuguidene har til hensikt å finne ut av om det er konflikter eller sammenfallende interesser mellom de to gruppene. Spørsmålene søker å identifisere hvorvidt fleksible kontorkonsepter med korttidsleie kan bidra til økt aktivitet i et byrom. Spørsmålene er som følger:

- Til kommunale næringsaktører: *Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?*
- Til aktører innenfor drift og utvikling av konsepter: *Fokuserer dere på at konseptet skal ha en effekt utenfor selve bygningsmassen? Hvordan?*

Funnene fra disse to spørsmålene er presentert i form av en "ordsky". Se punkt 5.2.1. Ordskyen er benyttet som et bidrag til å besvare oppgavens andre forskningsspørsmål (punkt 1.4):

*"På hvilken måte kan kontorløsninger med korttidsleie bidra positivt til det offentlige byrom i mindre norske byer og tettsteder?"*

### 2.2.2 OBSERVASJON OG UFORMELLE SAMTALER

For å få en virkelighetsnær forståelse av sosiale fenomener og handlingsmønstre trekker Jacobsen (2018, s. 30) frem observasjon og uformelle samtaler som gode metoder for datainnsamling. Dette vil bidra til en mer virkelighetsnær og sosial dimensjon i arbeidet med å besvare problemstillingen og forskningsspørsmålene.

## Observasjon

Observasjonsmetoden baserer seg på å samle inn data generert ut ifra hvordan mennesker opptrer i ulike sammenhenger, og gir potensiale til å studere et fenomen i sin naturlige situasjon uten ytre påvirkninger (Jacobsen, 2018, s. 186). På den måten kan vi få en mer virkelighetsnær oppfatning av hvilke funksjoner som blir tatt i bruk, bevegelsesmønsteret til brukerne og dynamikken og aktiviteten utenfor bygningsmassen.

Vi gjennomførte observasjonsstudier av **tre** ulike fleksible kontorkonsepter med korttidsleie, i tillegg til **ett** hybrid konsept. *Se vedlegg 4 og punkt 5.1.2.* Utvelgelsen av observasjonskonseptene bygger på en mapping (kartlegging) som vi foretok tidlig i forskningsprosessen, som også er et utgangspunkt for hvilke konsepter som finnes innenfor fokus-radiusen i dag. *Se punkt 5.1.1 og 4.1.* Observasjonskonseptene er som følger:

- *Hotellet* – kontorhotell i Skien
- *Farstad & Co* – et hybrid konsept i Skien
- *Prestegården Gründerhage* – coworking i Sande
- *Colab* – coworking i Larvik

Observasjonsstudiene har til hensikt å gi oss som observatører innblikk i hva slags aktivitet konseptene genererer. Samtidig gir det oss en mulighet til å selv kjenne på energien og stemningen i de ulike rommene. Valg av sted ble gjort ut ifra et bekvemmelighetsutvalg av hva tid og avstand kunne forsvare, samtidig som vi valgte ut differensierte konsepter vi anså som interessante på hver sin måte. Det er derfor et noe tilfeldig utvalg som ikke nødvendigvis er representativt for generalisering. Valg av tidspunkt kan også ha mye å si for observasjonens utfall (Jacobsen, 2018, s. 187). Vi har derfor valgt å sette av mellom to til fire timer til observasjon ved de ulike konseptene. Covid-19 har imidlertid hatt innvirkning på hvordan konseptene oppleves ved gjennomføringen av observasjonene versus hvordan det ville vært under normalisert tilstand.

## Uformelle samtaler

I tillegg til dybdeintervjuer og observasjon har vi gjennomført **fire** uformelle samtaler med ansatte i tilknytning til konseptene vi observerte, og også utvikler og driver av de samme

konseptene. Ansatte og driver og utvikler av konseptene er en viktig del av den daglige driften til konseptet, og har en betydningsfull innsikt i konseptenes drift, funksjon og dynamikk. Samtalene bar preg av lite struktur fordi vi ønsket var at informantene skulle snakke så fritt som mulig. Det vesentlige fra de uformelle samtalene er skrevet i form av et sammendrag, *se punkt 5.1.2*. Vi ønsker å presisere at informasjonen fra de uformelle samtalene egner seg lite for generalisering da antallet ikke er tilstrekkelig. Vi mener likevel at dette bidrar til å underbygge oppgavens sosiale virkelighet.

### 2.3 ETISK ANSVAR

Under dette punktet skal vi foreta en etisk refleksjon over hvordan vi har tatt stilling til vårt etiske ansvar i forskningsprosessen, spesielt når det gjelder innsamling av data, skriving og kildehenvisning (Everett og Furuseth, 2019, s. 26-27).

Vi gjorde oss kjent med Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap og humaniora (NESH) sine forskningsetiske retningslinjer for samfunnsvitenskap tidlig i forskningsprosessen. Av hensyn til menneskene som skulle involveres vurderte vi temaets etiske utfordringer og sørget for å involvere veileder Erling Dokk Holm ved usikkerhetsmomenter underveis. Det har imidlertid vært få etiske utfordringer som vi har stått overfor, da oppgavens tema og problemformulering ikke byr på slike utfordringer (Everett og Furuseth, 2019, s. 27).

Oppgavens intervjuobjekter er mennesker, og vi valgte derfor å lese oss godt opp på retningslinjene på hjemmesiden til Norges miljø- og biovitenskapelige universitet som skal sikre personvern i prosessen før vi satt i gang med intervjuene (NMBU, 2020). Oppgaven er også godkjent av NSD (*se vedlegg 3*), som er den aktøren som "håndterer forespørsler om søknader som gjelder personvern i samfunnsvitenskapelig forskning" (Everett og Furuseth, 2019, s. 27). Vi trengte godkjenning fra NSD fordi vi ønsket å kunne gjengi stillingstittel og kommune til enkelte av intervjuobjektene som selv ønsket det, i den hensikt å styrke oppgavens troverdighet. Videre utarbeidet vi et informasjonsskriv (*vedlegg 2*) til intervjuobjektene der vi informerte om at vi ikke setter i gang før samtykke er gitt, at det er frivillig deltagelse uten negative konsekvenser, at vedkommende kan trekke seg når det er ønskelig og at de kan anonymiseres. Deltakerne var også informert om oppbevaring og

lagring av personopplysningene, og at opplysningene slettes etter at prosjektet er ferdig. Informasjonsskrivet ga videre en grundig innføring i prosjektets formål og omfang, og informasjon om offentliggjøring av resultatene (Everett og Furuseth, 2019, s. 27, 136, 137).

Vi oversendte informasjonsskrivet til intervjuobjektene under gjennomføringen av intervjuene, og påpekte at vi trengte deres signatur før oppgavens publisering. Vi valgte å transkribere underveis i intervjuene og det ble derfor ikke ført opptak, noe vi informerte deltakerne om før vi startet intervjuet.

Etikk i samfunnsvitenskapelig forskning handler også om språklige formuleringer (Everett og Furuseth, 2019, s. 155-156). Vi har sørget for at oppgaven har et inkluderende og fordomsfritt språk, noe som også gjelder formuleringene i intervjuguiden (*vedlegg 5 og 6*). Ord og uttrykk som kan oppleves diskriminerende eller undertrykkende – indirekte og direkte – er med viten og vilje ikke benyttet. Vi har vært nøye på gjennomlesning av oppgaven og vurdert og analysert våre formuleringer (Everett og Furuseth, 2019, s. 175).

Når det gjelder bruk og henvisning til kilder, sørget vi for å følge NESH sine retningslinjer. NESH belyser viktigheten av å ha respekt for andres arbeid, og å derfor unngå kopiering av andres arbeid. Det skal være uproblematisk å finne frem til riktige referanser i oppgaven, og vi har sørget for at kilder samsvarer med originalkilden (Everett og Furuseth, 2019, s. 166).

## 2.4 VALIDITET OG RELIABILITET

For at en undersøkelse skal være overførbart til virkeligheten er det viktig at to krav er tilfredsstillt: validitet og reliabilitet. For at oppgavens validitet (gyldighet, relevans) skal være tilfredsstillende må den innsamlede empirien svare på det oppgaven har til hensikt å undersøke. Validiteten vil også påvirkes av hvorvidt funnene er overførbare til andre situasjoner - med andre ord om de kan generaliseres (Jacobsen, 2018, s. 17). For å oppnå tilfredsstillende reliabilitet (pålitelighet, troverdighet) må oppgavens funn være til å stole på.

Opgavens primær- og sekundærdata er vurdert med kritisk blikk underveis i prosessen. Av hensyn til oppgavens validitet og reliabilitet er primærdata fortolket ved hjelp av sekundærdata, der dette er hensiktsmessig og gjennomførbart (Everett og Furuseth, 2019, s.

132-133). Som vi var inne på ble intervjuguidene pre-testet, noe som bidrar til å styrke validiteten til oppgaven. Den umiddelbare transkriberingen av intervjuene er en gjengivelse av deltakernes svar, og bidrar derfor til å forsterke validiteten ved at riktig informasjon blir gjengitt. Imidlertid ble intervjuene gjennomført over digitale plattformer som Zoom og Teams, noe som kan svekke oppgavens reliabilitet, da man ikke kan garantere for at man “plukker opp” alt som sies underveis, eller klarer å lese kroppsspråket slik man ville gjort ved å møtes ansikt til ansikt. Funnene fra observasjonene er heller ikke nødvendigvis overførbare til en normalisert tilstand, da observasjonene ble gjennomført under Covid-19 og nedstegning. Dette kan også svekke noe av oppgavens reliabilitet.

## 2.5 RAMMEBETINGELSER

Denne oppgaven skal leveres etter seks måneder med intensivt arbeid, og vi har ikke hatt ubegrenset tid til rådighet. Av den grunn ønsket vi ikke å gjennomføre en stor spørreundersøkelse som er svært tid- og ressurskrevende. Vår kompetanse på forskningsområdet er først og fremst opparbeidet gjennom studietiden ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, samt gjennom skriveprosessen fra forberedelse til slutt. Oppgaven er finansiert av “egen lomme” gjennom forskningsprosessens levetid, blant annet bruken av digitale verktøy mot gebyr og leie av kontorplass for å gjennomføre observasjoner.



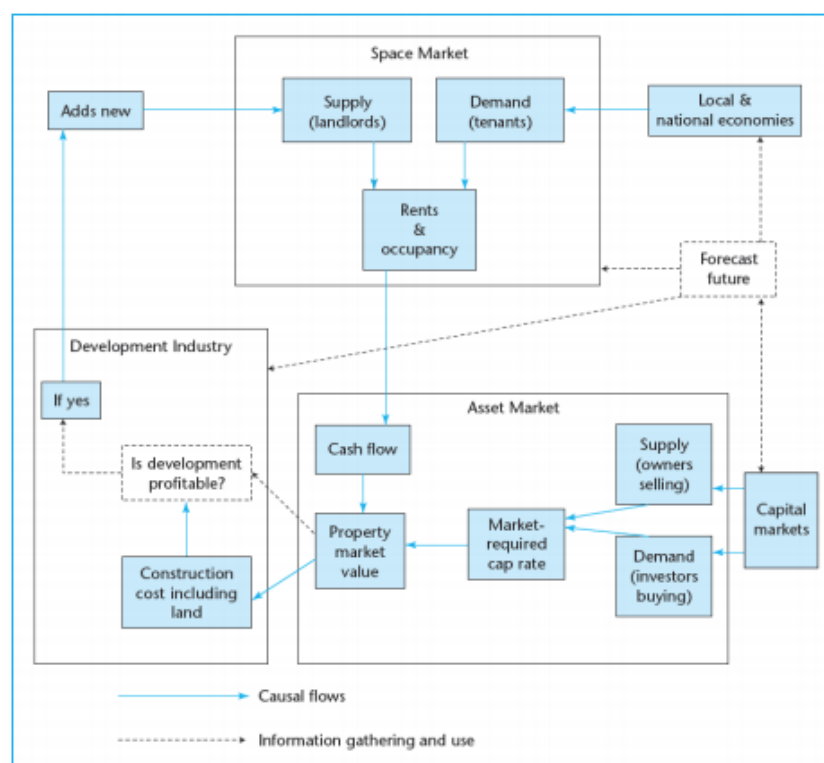
### 3. OPPGAVENS TEORETISKE BAKTEPPE

Dette kapitlet presenterer oppgavens teoretiske bakteppe og omhandler hovedtemaene som nevnt i *punkt 1.7*:

- Markedet for næringseiendom
- Byteori
- Dagens arbeidssteder
- Utviklingen i kontorsegmentet

#### 3.1 MARKEDET FOR NÆRINGSEIENDOM

*Figur 1* gir en visuell presentasjon av eiendomssystemets tre hovedmarkeder: eiemarkedet, leiemarkedet og eiendomsutvikling. Figuren viser hvordan markedene påvirker og er avhengig av hverandre. Eiendomsmarkedet fungerer dynamisk over tid, og industrien for eiendomsutvikling konverterer finansiell kapital til fysisk kapital. Eiendomsutvikling oppleves derfor som et bindeledd mellom leiemarkedet og eiemarkedet (Geltner et al., 2014, s. 24, 26). Det er et samspill mellom etterspørsel og tilbud av arealer i leiemarkedet, og nasjonal og lokal økonomi (makroøkonomiske forhold) påvirker etterspørselssiden.



FIGUR 1: EIENDOMSMODELLEN (GELTNER ET AL., 2014, S. 24)

Tilbud og etterspørsel genererer leiepriser i markedet, og gårdeier (utleier) får derfor leieinntekter i form av pengestrømmer. Det er pengestrømmer som påvirker eiendommens verdi, og en eiendom med forutsigbare og store pengestrømmer er derfor attraktiv for investorer. Investorer vurderer regelmessig kapitalmarkedet og analyserer risiko og avkastning med grunnlag i yieldsnivået i eiendomsmarkedet. Aktører som opererer i eiendomsutviklingsindustrien analyserer fortløpende om prosjekter skal igangsettes, basert på om etterspørsel etter arealer er større enn eksisterende tilbud i markedet. Hvis aktørene opplever markedet som lønnsomt utvikles det flere arealer for å mette markedets etterspørsel (Geltner et al, 2014, s. 26, 27).

Det ovennevnte belyser viktigheten av at aktørene i eiendomsmarkedet er fremtidsrettet. Først og fremst tar eiendomsutvikling lang tid. En bygning kan ikke oppføres over natten, noe som vil si at aktørene i markedet for eiendomsutvikling må forutse fremtidens arealbehov. Dette kan analyser av dynamikken i eiendomsmodellen bidra til. Geltner et al. (2014, s. 28) viser også til at aktører i leiemarkedet må være fremtidsrettet, og presiserer at mange leietakere krever langsiktig planlegging vedrørende plassbehov ettersom næringsarealer ofte leies ut med langsiktige leieavtaler fra to til ti år. Det samme gjelder investorene i eiendomsmarkedet: de må forutse fremtidige pengestrømmer fra eiendommer, og vurdere om det skal investeres eller ikke. Der er en viktig faktor lokaløkonomien i området. Lokaløkonomien påvirker etterspørsel i leiemarkedet og aktivitet i eiendomsutviklingsindustrien på tilbudssiden. Makroøkonomiske faktorer nasjonalt er også viktige forhold som investorene vurderer, slik som styringsrenten (Geltner et al., 2014, s. 28).

Vår oppgave omhandler i hovedsak leiemarkedet for kontorbygg, men det er nødvendig med et innblikk i hvordan systemet fungerer slik at det kan foretas veloverveide analyser ved investering i kommersiell eiendom. Å ha god innsikt i eiendomssystemet kan være viktig ved vurdering av et potensielt eiendomsprosjekt.

### *Leiemarkedet for kontorbygg*

Ifølge Geltner et al. (2014, s. 2) defineres "leiemarkedet" som retten til å bruke en annens fast eiendom i form av tomt eller bygget areal. Bedrifter, enkeltpersoner, husholdninger og

institusjoner er eksempler på brukerne av fast eiendom i leiemarkedet. Eksempelvis en bedrift som leier et kontorlokale for sitt daglige virke. Eierne av den faste eiendommen, som leier ut arealer til brukerne, finnes på tilbudssiden (Geltner et al., 2014, s. 2, 3).

Leiemarkedet påvirkes av samspeillet mellom etterspørsel og tilbud som genererer leienivået (leiepris) i markedet. Leieprisen er den pris eieren tar for å bruke arealer for en midlertidig periode, og betales vanligvis per måned eller årlig (Geltner et al., 2014, s. 3). Ifølge Geltner et al. (2014, s. 3) gir leieprisen et signal på byggets verdi. Eksempelvis vil et nytt bygg med attraktiv beliggenhet ta mer i leiepris enn et bygg som er mindre attraktiv. Et annet scenario er at etterspørselen etter leiearealet er større enn tilbudet, noe som ofte resulterer i høyere leiepriser frem til markedet er mettet.

Leiemarkedet kjennetegnes av sterk geografisk segmentering av eiendomstyper. Der er de vanligste eiendomstypene utleieboliger, kontorbygg, detaljhandel og industri (Geltner et al., 2014, s. 3, 4). Årsaken til den geografiske segmenteringen er at aktørene som driver utleievirksomhet har spesialisert seg på visse segmenter, for eksempel kontorsegmentet. Ofte ønsker leietakerne en spesifikk beliggenhet - et kontorbygg med administrativ virksomhet vil kanskje ligge nært kollektivknutepunktet i sentrum. Bygningsmasse er immobilt - kan ikke flyttes på - og derfor er beliggenhet spesielt viktig for brukerne (Geltner et al., 2014, s. 3).

Markedet for næringseiendom er en aktivaklasse på lik linje med aksjer og obligasjoner. Kontorbyggets formål er å plassere arbeidskraft som skal dekke bedrifters behov der tilgangen til arbeidskraft er størst. Det vil si at det i større byer er størst konsentrasjon av kontorbygg. Tilstanden i kontormarkedet avhenger av økonomiske konjunkturer og utvikling i sysselsetting påvirker tilbud- og etterspørselssiden. Leiemarkedet er relatert til realøkonomien og endringer i finansielle størrelser slår ikke ut før seks til tolv måneder, noe som resulterer i treghet i markedet og vanskeliggjør muligheten for rask tilpasning ved lange leiekontrakter. Ved større næringslivsaktivitet øker også aktiviteten i kontormarkedet med flere eiendomsprosjekter, og når markedet er mettet faller leieprisene igjen (Leikvam og Olsson, 2014, s. 42).

Aktører som driver utleie av kontorlokaler i leiemarkedet følger regelmessig med, og tilpasser seg markedets nåværende og fremtidige behov. Det er viktig at gårdeiere forutser trender og utvikling i leiemarkedet og imøtekommer fremtidens kontorbruk. Ifølge Geltner et al. (2014, s. 7) anses prognoser for fremtidig leieretning å være en av de viktigste forholdene i bransjen. Geltner et al. (2014, s. 5) går nærmere inn på sentrale forhold på etterspørselssiden for kontorbygg. Han påpeker at veksten i etterspørsel som regel skyldes et “strukturelt skifte”. Dette kan for eksempel være et resultat av teknologisk utvikling, endring i utdanningsnivå og demografiske forhold.

Alminnelig praksis er at aktører som driver utleie av kontorlokaler benytter lange leiekontrakter fra to til ti år, og leier ut til store og veletablerte virksomheter (Geltner et al., 2014, s. 5). Slike leieforhold gir gårdeier stor forutsigbarhet i leieforholdet ved å sikre seg fremtidige pengestrømmer. Det er større risiko knyttet til korte leiekontrakter, slik som coworking-konsepter og andre tilsvarende fleksible kontorkonsepter benytter for sine leietakere. Der kan et leieforhold være på dags,- ukes- eller månedsbasis. Dette kan gi usikkerhet vedrørende fremtidige leieinntekter, i tillegg til at det kreves mer tid og ressurser på å “hanke” inn nye leietakere til enhver tid.

Coworking-konsepter er en ny trend i leiemarkedet for kontorbygg. Coworking-konsepter har et parts- og kontraktsforhold som skiller seg fra det tradisjonelle leieforholdet i markedet for næringseiendom. Det finnes i utgangspunktet to metoder for å etablere et slikt konsept på (Hines, 2019):

1. “Gårdeier tilbyr selv coworking-konseptet til brukerne”
2. “Gårdeier leier ut til en coworking-aktør som i neste ledd inngår avtaler med brukerne av konseptet”

Det antas at disse to metodene å etablere coworking-konsepter på også gjelder for andre fleksible kontorkonsepter med tilsvarende egenskaper. Eksempler på slike konsepter er nevnt i *punkt 1.6* under begrepsavklaringen av *fleksible kontorkonsepter*.

### *Eiemarkedet*

“Eiemarkedet” er markedet for eierskap av eiendomsmidler, og består av investorer på kjøper- og selgersiden (tilbud- og etterspørselssiden) som opererer innenfor flere kapitalmarkeder (Geltner et al., 2014, s. 26). Markedet påvirkes derfor av investorenes avkastning og investeringsrisiko sammenliknet med andre alternative investeringer. Leiemarkedet bestemmer pengestrømmer, og avkastningen skjer i form av leieinntekter til eierne av næringseiendom.

Når det gjelder eiendommens verdi viser Geltner et al. (2014, s. 17) til at dette avhenger av forhold på tilbud- og etterspørselssiden: de som ønsker å selge eiendomsmidler og de som vil kjøpe og øke beholdningen sin. Videre kan eiendomsverdien representeres gjennom netto leieinntekter (pengestrøm) delt på kapitaliseringsrenten (Geltner et al., 2014, s. 18). For eksempel vil et kontorbygg som inndrar betydelige leieinntekter være av større interesse for investorene enn et bygg som generer lite leieinntekter.

### *Eiendomsutvikling*

Leikvam og Olsson (2014, s. 17) definerer eiendomsutvikling som “å transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen, slik at arealet kan gis en verdiøkning i seg selv eller i form av økt løpende avkastning”. Verdiutvikling av bygningsmasse skjer derfor ikke ensidig gjennom transformasjon eller nybygg, men også gjennom blant annet konseptutvikling til et areal eller bygg. For eksempel ved at det utvikles et fleksibelt kontorkonsept i et bygg. Geltner et al. (2014, s. 24) presenterer “eiendomsutvikling” som motoren for all entreprenøraktivitet. Entreprenører bruker ressurser til å tilføre nye arealer til eiendomsmarkedet eller rehabilitere og transformere eksisterende bygningsmasse. Geltner et al. (2014, s. 25) peker på at strukturelle endringer fører til økt tilførsel av arealer, og viser her til teknologiske endringer.

Eiendomsutvikling er en kommersielt drevet prosess som kan gi avkastning eller verdistigning (Leikvam og Olsson, 2014, s. 17). Når det gjelder utvikling av nye kontorbygg må det bygges for den neste generasjonen ved at det er fleksibelt, og enkelt kan tilrettelegges for neste leietaker. Dette kjennetegner de oppdaterte aktørene i kontormarkedet for næringseiendom i dag: de tilbyr fleksible kontorkonsepter (Leikvam og

Olsson, 2014, s. 17). Geltner et al. (2014, s. 25) viser også til viktigheten av å bygge slik at bygningsmasse varer i et bærekraftig perspektiv, når det er snakk om eiendomsutvikling.

### 3.2 BYTEORI

Dette kapitlet tar for seg temaet “byteori” der hensikten er å gi en oversikt over hva som inngår i begrepet “byrom”, og kvaliteten på byrom i mindre norske byer og tettsteder. Videre skal det drøftes rundt begrepet “tredjesteder” koblet til byrom, samt lokaliseringsteori som kan brukes ved valg av lokasjon for funksjoner innenfor eiendomsutvikling. Til slutt presenteres agglomerasjonsteorien som illustrerer samlokaliseringens betydning for å oppnå agglomerasjonseffekter.

#### 3.2.1 BYROM

“Byrom” er offentlige tilgjengelige og tilrettelagte områder for menneskelig aktivitet innenfor by- og tettstedsområder (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 11). Det er mennesker som skaper det gode byrommet, da mennesker er grunnfundamentet i byer og tettsteder. En by eller et tettsted kan være innbydende og ha god arkitektur, men det er ubetydelig hvis mennesker ikke bruker det. Det må derfor tilrettelegges for et attraktivt byrom som inviterer til aktivitet og vitalitet. Et byrom kan bli den viktigste møteplassen i byen eller tettstedet, og det kan skapes et sterkt fellesskap for mennesker i alle aldre (Carmona et al., 2010, s. 166).

Det skilles mellom private og offentlige rom. Begrepet “offentlig rom” er relatert til alle deler av det fysiske miljøet som er tilgjengelig for offentligheten, mens “privat rom” er det motsatte. Offentlige rom omfatter alle gater, veier, torg, parker og annet areal der offentlig tilgang er ubegrenset og som mennesker normalt har gratis tilgang til. Den sistnevnte delen av definisjonen om “gebyrfri tilgang” har imidlertid skapt diskusjon i teorien, noe teorien vil dekke senere i delkapitlet (Carmona et al., 2010, s. 137). Det sies at det er tre kvaliteter som avgjør hvorvidt et rom kan betegnes som offentlig: eierskap, tilgang og bruk. Ved spørsmålet om “eierskap” vurderes det om rommet er offentlig eller privateid, og i hvilken grad privat eierskap gjør at rommet oppfattes ekskluderende for allmennheten. Hvorvidt rommet er “tilgjengelig” avhenger av hvorvidt rommet forblir offentlig hvis det eksempelvis tas engangsavgift, og “bruk” relateres til om rommet brukes aktivt og av hvilke personer eller grupper (Carmona et al., 2010, s. 137).

På bakgrunn av ovennevnte teori kan det trekkes linjer til fleksible kontorkonsepter med korttidsleie, som for eksempel coworking-konsepter. Det kan indikere at desto mer offentlige konseptene er, jo mer brukervennlige og nøytrale blir dem. Det kan virke vanskelig å oppfatte et rom som åpent og tilgjengelig hvis det ikke innfrir kriteriene for offentlig. Videre kan det reises spørsmål om hvorvidt fleksible kontorkonsepter med korttidsleie kan anses å være offentlige dersom det kreves en inngangsavgift for å få tilgang på arealene. Carmona et al. (2010, s. 137-138) mener at vitaliteten kan blomstre på privateide steder ved at det er tilrettelagt for sosial interaksjon, men at det må være publikumsrettede konsepter som er tilgjengelig for offentligheten. Banerjee (2001 : 19) presiserer viktigheten av sosial samhandling, og at det kan tilrettelegges for dette uavhengig av om det er privat eller offentlig eid (Carmona et al., 2010, s. 138).

### *Byrom i mindre byer og tettsteder*

De fleste mindre norske byer og tettsteder mangler gode byrom (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 9). Det er mangel på struktur og strategier og ofte ser man at verdifulle arealer benyttes til blant annet parkeringsplass fremfor et godt byrom for innbyggerne. En overordnet byromsstrategi kan imidlertid heve kvaliteten på omgivelsene og aktivisere arealer som ikke tas i bruk. Større norske byer har ofte erfarne fagfolk og har et fortrinn når det gjelder utformingen av gode byrom. Byrom sies å være en vesentlig arena for byliv og urbane kvaliteter, men urbane kvaliteter etterspørres i mindre byer og tettsteder (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 9, 11). "Urbane kvaliteter" vil si de positive egenskaper som påvirker bylivet og tiltrekker folkeliv (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 101).

Det finnes flere eksempler på vellykkede byrom i større norske byer, som Egertorget og Torggata i Oslo, som har en mangfoldig bruk. Byrommene kjennetegnes ved et ønske om sosialt fellesskap, aktivitet og muligheter for mennesker i alle aldre, og det skal skape rammer for høy livskvalitet (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 24, 81, 83). Regjeringens idéhåndbok (2016, s. 26) presiserer viktigheten av "byrom for alle", som vil si en allsidig utforming som inviterer til fleksibel bruk. Det presiseres også at byrom brukes hyppigere hvis det tilrettelegges for flere brukergrupper og er gratis å benytte. Byrom skal tilrettelegges for

innbyggernes ønsker og behov og være nært knyttet til hverdagslivene våre (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 24).

Til tross for lite fokus på byromsplanlegging i mindre norske byer og tettsteder finnes det eksempler på vellykket byromsplanlegging også der. Gjennom prosjektet “Mosaikk” forvandler Skien eldre bakgårder til oaser med utekaféer, kunstutstillinger og rekreasjonsområder (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 81). Bakgårdene tiltrekker seg folkeliv og har hatt positiv påvirkningskraft på byens fysiske omgivelser.

Kaféer og kunstutstillinger er eksempler på det som Regjeringens idéhåndbok kaller for “målpunkter” og “attraksjoner”. Med “målpunkter” menes de viktigste steder som mennesker oppsøker i hverdagen, store og små møteplasser som henvender seg til publikum. Dette gjelder skoler, hjemmet, arbeidsplassen og butikker. Målpunkter kan ha “attraksjoner” som Kafé, restauranter, bibliotek, kunstgalleri og idrettshaller. Ifølge Regjeringens idéhåndbok er dette “stedets magneter”. Dette er de stedene man vil oppsøke, og det kan være kreative og unike steder (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 19, 101).

### *10 minuttersbyen*

Prinsippet om “10 minuttersbyen” bygger på hensynet til bærekraft og miljø. Regjeringens idéhåndbok (2016, s. 54) presenterer planprinsippet som ett av åtte overordnede grep for en vellykket byromsstrategi. Dette skal hjelpe byer og tettsteder i utviklingen av gode byrom.

10 minuttersbyen skal legge til rette for at kommunens innbyggere skal rekke alt som trengs i hverdagen (målpunkter) innen en gangavstand på 10 minutter. Undersøkelser viser at mennesker velger å “ta beina fatt” der avstanden er under 1 kilometer fra hjemmet (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 30-31). 10 minuttersbyen legger vekt på en miks av funksjoner og formål, tett bebyggelsesstruktur, byrom, grøntområder, skoler og barnehager, næring, arbeidsplasser, fritidsaktiviteter og attraktive forbindelser. Til tross for at tett bebyggelsesstruktur ikke foreligger i alle kommuner så er det ifølge håndboken likevel nyttig å følge. Prinsippet kan være en bidragsyter når man skal vurdere hvor nye tilbud bør



lokaliseres hvis man ønsker at innbyggerne skal ferdes til fots eller med sykkel (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 31).

### 3.2.2 TREDJESTEDER OG INKLUDERENDE AREALBRUK

Oldenburg (1999) presenterer en hypotese om “tredjesteder”, og betegner dette som offentlige steder og sosiale ansamlinger som enkeltpersoner oppsøker utenfor sitt hjem og arbeidsplass. “Tredjesteder” søker å definere menneskers bevegelsesmønster og vaner, og gir uttrykk for menneskers ønskede og uformelle sosiale liv. De Marino og Laptintie (2017) legger vekt på hypotesen til Oldenburg (1999) om tredjesteder, og mener at disse i økt grad brukes som midlertidige arbeidsplasser og har ført til en oppblomstring av coworking-konsepter. Eksempler på andre tredjesteder er biblioteker og kaffebarer. Grensene mellom tradisjonelle arbeidsplasser og urbane funksjoner blir svakere ved at stadig flere funksjoner inkorporeres i samme rom. Ifølge Di Marino og Laptintie (2017) er dette et resultat av at mennesker tar nye bruksområder inn i slike tredjesteder.

MacCormac (1983) viser til at bygningers aktivitet tilfører gater liv og vitalitet i sentrum. Dersom man ønsker å skape liv og vitalitet i et byrom kreves det at virksomheter med interaktive bruksområder knyttes til det offentlige rom (Carmona et al., 2010, s. 215-216). Videre vises det til at større bygninger med én inngang nærmest kan ha en fortærende innvirkning på gatelivet. Likevel er det sjeldent uvanlig at prestisjetunge virksomheter søker den beste beliggenheten, selv om det ikke tilfører offentlige rom aktivitet.

Bialski et al. (2015) fremlegger en hypotese om at byens rom må deles. Ut ifra dette blir coworking-konsepter trukket frem som et godt alternativ til en mer inkluderende arealbruk. Videre presenterer forfatterne studier om at engasjement rundt slik by-besparende praksis vil kunne medføre et godt omdømme, økt status og respekt i flere urbane subkulturer. Utleier kan få et godt omdømme ved å holde seg oppdatert på markedet og tilfredsstillende leietakernes fremtidige preferanser. Leietaker, på sin side, kan sørge for en bredere kompetanseutvikling og få et “image” som oppleves fremtidsrettet, bærekraftig og nyskapende.

Den nye teknologien er grobunn for nye næringer, samtidig som at det endrer måten å organisere virksomheter og samfunn på. Tilgjengeligheten på teknologi endrer også menneskers handlingsmønster og reiser spørsmål om fremtidens kontorbruk. Det er imidlertid ikke bare teknologien som endrer folks handlingsmønstre og fremskynder nye arbeidsmetoder. Miljø kan også påvirke mennesker sosiokulturelle verdier og preferanser. Disse holdningsendringene oppstår grunnet flere faktorer: folk ønsker en endret bruk og media fremstiller attraktive bilder av en slik livsstil. *Se bilde 8*. En annen viktig faktor er at også utviklere stiller mulighetene til rådighet (Carmona et al., 2010, s. 49).

### *Sentrumsrevitalisering – utfordringen med handelslokaler*

Flere mindre byer og tettsteder i Norge preges av tomme handelslokaler på bakkenivå og lite aktivitet i sentrumskjernen. Bygårder huser virksomheter av ulik karakter og er lukket for allmennheten. All aktivitet foregår i hverdagen fra 08.00-16.00, og utenfor tradisjonell arbeidstid oppleves sentrum å være en spøkelsesby flere steder. Ifølge teoriene om tredjesteder og inkluderende arealbruk fremkommer det at en slik sentrumsutvikling kan ha en dødbringende effekt på bylivet, noe man også ser i praksis. Alternative og fleksible kontorløsninger, som for eksempel coworking-konsepter, kan imidlertid være aktivitetsskapende og fremme en mer inkluderende arealbruk. Det bør ikke bare tjene som en arbeidsplass, men også som en sosial og offentlig arena. Hvis man får til dette, vil fleksible kontorkonsepter i teorien kunne fungere som et "tredjested". På den måten vil byrom bli inkluderende og interaktive, uavhengig av om det er privateid eller offentlig eid.

Det sies at handelslokaler med best beliggenhet - på gateplan i større byer - har en vekst i leiepriser. Ser man på handelslokaler i mindre byer og tettsteder - og ellers mindre attraktive steder - er det imidlertid en negativ utvikling i leieprisene (Newsec, 2019). Slike eiendommer vil sannsynligvis konverteres til eksempelvis kontorvirksomhet, og ifølge Newsec (2019) gir det flere muligheter for de som evner å være innovative. Det finnes også eksempler på at mer ruralt beliggende kommuner har aktører som har bygget næringsparker for å legge til rette for økt aktivitet i sitt område (Leikvam og Olsson, 2014, s. 17). Dette kan imidlertid ikke sammenfattes med coworking-konsepter og andre fleksible kontorkonsepter, men det belyser likevel at disse aktørene har sett kontorbygget som en mulighet for økt aktivitet i området.

Pilotprosjektet "Levende lokaler" (Doga, 2020) var et prosjekt som gikk over to år fra 2016 til 2018 med hensikt om å "bekjempe og forebygge sentrumsdød", ved å fylle opp tomme bygg og revitaliserer norske sentrumsområder for å skape liv i sentrum. "Hva må til for å skape liv i en gate? Hvordan kan et tomt lokale gjøres om til en attraktiv butikk, en sosial møteplass eller et kontorfellesskap?" er blant spørsmål som stilles (Johansen, 2020). Det er ønskelig å trekke ut det essensielle for oppgaven vår fra rapporten, når det gjelder verktøy og metoder for å bekjempe og forebygge sentrumsdød. Rapporten, "coworking og samarbeid med kommunale aktører" (Vestby, 2018), kaller prosjektkommunene Tromsø, Arendal og Lærdal for LL-prosjekter. Det er et prosjekt der en ny type "offentlig-privat samarbeid" utprøves med fokus på næring, kultur og byutvikling (Doga, 2020, s. 101-102, 107). Det interessante er hvordan pilotprosjektet innlemmer arbeidsplasser i sentrum, og viser at fleksible kontorkonsepter allerede har fylt opp tomme handelslokaler og bidratt til økt aktivitet (Doga, 2020, s. 64).

Det sies at sentrumsområder vil flytte mer over til å bli flerfunksjonelle og huse mer tjenesterelaterte og fellesskapsbaserte aktiviteter (Doga, 2020, s. 87, 135). Blant annet nevnes alternative kaféer, folkeverksteder, litteratur-hus, utstillingslokaler og coworking-konsepter. Det er snakk om publikumsrettede aktiviteter som gir noe til byen - og til alle døgnetts tider. Arendal har for eksempel satset på gründer kaféer og workshops, der målet er å få coworking-konsepter til å etablere seg i tomme handelslokaler i sentrum (Doga, 2020, s. 29, 87-88, 90-91).

En av grunnene til at Arendal lykkes med sentrumsrevitaliseringen, sies å være et godt samarbeid mellom kommunale næringsaktører og gårdeiere. Det skrives at "næringssektoren er viktig fordi LL-prosjektet handler om å både skape arbeidsplasser i sentrale sentrumsområder, og om å bidra til kreativ tenkning, annerledes arbeidsprosjekter og nye løsninger. Og fordi en del arbeidsplasser samtidig er publikumsrettede og trekker folk til sentrum" (Doga, 2020, s. 102). Det nevnes også at kommunen bør innlemme gårdeierne til et samarbeid som kan være til fellesskapets beste og hindre at slitne bygårder fortsetter å forfalle (Doga, 2020, s. 106). Skien kommune og foreningen Skien By gis som et eksempel på et vellykket samarbeidsprosjekt mellom gårdeiere og kommunen. LL-prosjektet har skapt

nye og alternative arbeidsplasser og ulike former for fellesskap, slik som coworking-konsepter, samt at innbyggere har fått et annet syn på sentrum som arbeidssted (Doga, 2020, s. 134).

### 3.2.3 LOKALISERINGSTEORI

#### *Sentralstedsteorien og økonomisk basis*

Sentralstedsteorien av Christaller, W. og Losch, A. (1993) er en teori om geografisens betydning. Teorien forklarer hvordan byer ordnes i et hierarki ut ifra størrelse, rangering og økonomiske funksjoner over et gitt geografisk område (Gentler et al., 2014, s. 48). Ifølge Geltner et al. (2014, s. 50) kan det være "katastrofe" å ikke ha oversikt over slike geografiske prinsipper i eiendomsbransjen, og han mener at slike prinsipper kjennetegner vellykkede eiendomsprosjekter.

Sentralstedsteorien gir en indikasjon på hvor nye funksjoner bør lokaliseres, og det blir dermed et spørsmål om etterspørsel etter eiendomstypen i det aktuelle området. Geltner et al. (2014, s. 50) peker på klisjéen i eiendomsbransjen: det eneste som betyr noe er beliggenhet, beliggenhet og beliggenhet. For eksempel vil det være vanskelig å lykkes med et stort kjøpesenter i nærheten av et kjøpesenter som allerede er vellykket. Slikt sett er sentralstedsteorien en form for lokaliseringsteori. Teorien kan forklare om et marked mangler tilbud eller om etterspørselen i markedet allerede er mettet. På den måten kan man finne ut av hvilke funksjoner som bør plasseres hvor og om det er "penger å hente".

Stedsanalyser på bakgrunn av sentralstedsteorien er spesielt viktig for eiendomsutviklingsprosjekter. Bygningsmasser og tomter er immobile, da de ikke kan flyttes på, og geografisk plassering tilpasset eiendomssegmentets funksjon avgjør derfor eiendomsverdien. Videre belyser sentralstedsteorien viktigheten av å analysere leietakere og drift, slik at den planlagte eiendomsmassen får en beliggenhet som passer med potensielle brukere av bygget. Lagerlokaler blir for eksempel ikke plassert midt i sentrumskjernen, da disse lykkes uavhengig av sentralitet. Ifølge sentralstedsteorien kan derfor denne eiendomsmassen plasseres i mindre sentrale strøk. Lagervirksomhet driver storstilt produksjon og det er ingen spesialisering av varer og tjenester (Geltner et al., 2014, s. 49, 50).

En svakhet ved sentralstedsteorien er at den ikke kan forklare *hvorfor* byer endres ulikt over tid. Dette kan imidlertid forklares ut ifra et mikroøkonomisk perspektiv i enkeltbyer, noe som teorien om “økonomisk basis” kan belyse. Hensikten er å forstå hvordan byens lokaløkonomi fungerer, herunder hvilke næringskilder som bidrar til økonomisk vekst i regionen. Teorien kan også bidra til å forutse hvilke byer som har potensiale for å vokse på lengre sikt og være en viktig bidragsyter til å kunne ta rasjonelle investeringsbeslutninger (Geltner et al., 2014, s. 50, 56).

Analyse av områdets økonomiske basis kan identifisere hvilke regioner som vil vokse og hvilken type vekst som kan forventes. Hvorvidt en region vil oppleve økonomisk vekst avhenger av den “lokale basissektoren” - motoren som driver en bys inntektskilde og som ligger til grunn for regionens eiendomsaktivitet (Geltner et al., 2014, s. 51). Den lokale basissektoren eksporterer varer og tjenester, mens servicesektoren “server” basissektoren med varer og tjenester. Lokal produksjon av varer og tjenester sies å være spesielt viktig. Det skilles mellom produksjon av tjenester og varer til lokal bruk versus for eksport. Det som eksporteres ut av regionen anses som overflødig produksjon og gir inntekter til lokalområdet. Geltner et al. (2014, s. 51) peker på at den typen produksjon er viktigst når man skal forutse økonomisk vekst eller nedgang i området. Ifølge Geltner består prognosene for vekst i to trinn:

1. “Identifisere eksportbaseindustrien i den lokale regionen.”
2. “Prognoser for sysselsettingsvekst i disse næringene.”

All sysselsetting i en region er enten fra basissektoren eller tjenestesektoren.

Tjenestesektoren består av arbeidere som betjener lokalbefolkningen, og som ikke er en del av basiske jobber, men er direkte eller indirekte avhengig av eksportbasen i regionen (Geltner et al., 2014, s. 53). Teorien om økonomisk basis belyser med dette viktigheten av å analysere regionens næringsstruktur ved eiendomsprosjekter, herunder om basisnæringen er oppadgående eller avtagende (Geltner et al., 2014, s. 52).

Økonomisk basisanalyse kartlegger framtidsutsikter for regionen ved å analysere risikobildet i områdets basisnæring. På den måten kan en eiendomsutvikler finne ut om det er verdt å satse i regionen eller ikke. Økonomisk basisanalyse identifiserer om næringsstrukturer er konsentrert eller diversifisert og hvorvidt næringen genererer til vekst i sysselsetting. Metallindustrien på Vestre Toten er et eksempel på en konsentrert næringsstruktur. Denne industrien står for bortimot 100 prosent av sysselsettingen i regionen, og analyser av endringer kan forhindre risikoen ved å investere i regionen ved nedgangstider. På den måten kan økonomisk basisanalyse oppleves som et nødvendig gode for å gjennomføre rasjonelle investeringsbeslutninger i regioner.

I løpet av det siste tiåret har den teknologiske utviklingen preget regioners økonomiske basis. Nye arbeidsplasser har blitt til, og arbeidsplasser blir stadig erstattet med teknologiske løsninger for en mer kostnadseffektiv drift. Større eiendomsmasser som tidligere ble brukt for produksjon av varer og tjenester og som var regioners økonomiske basis legges ned. Når stadig større mengder eiendoms masse står ubrukt kan det stilles spørsmål om rehabilitering og alternativ bruk av denne – så hva med fleksible kontorkonsepter med korttidsleie? Fabrikken (Fabrikken, 2021) som vist i *bilde 1 og 2* er et eksempel på et rehabiliteringsprosjekt i Lillehammer. Steen og Strøm møbelfabrikk hadde sitt daglige virke der med sine 100 arbeidere frem til 1971. I senere tid har møbelfabrikken blitt rehabilitert og leies ut til coworking-konseptet, Fabrikken, som huser flere kreative virksomheter i dag (Fabrikken, 2020).



BILDE 1: MØBELFABRIKKEN FØR TRANSFORMASJON (FABRIKKEN, 2021)

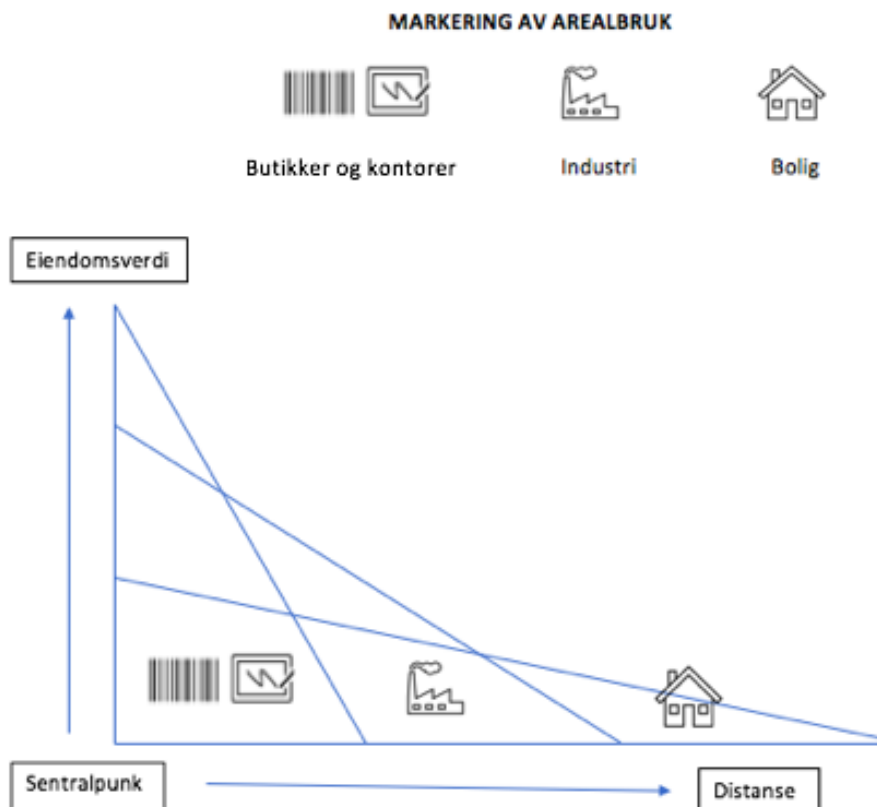


BILDE 2: MØBELFABRIKKEN ETTER TRANSFORMASJON (FABRIKKEN, 2021)

### *Bid-rent*

Teorien om “bid-rent” forklarer transportkostnadenes påvirkning på eiendomsverdi, herunder det maksimale en potensiell kjøper er villig til å betale for en eiendom (restverdi). Geltner et al. (2014, s. 65) presenterer teorien om bid-rent som et nøkkelbegrep innenfor økonomi, og den virker å være viktig for investeringsanalyser i markedet for næringsseiendom. Særlig aktuell er teorien når man søker å identifisere hvilken arealbruk som mest hensiktsmessig og produktiv på et gitt sted til et gitt tidspunkt (Geltner et al., 2014, s. 65).

*Figur 2* presenterer en selvlaget bid-rent kurve med tre alternativer for arealbruk: bolig, industri og butikker og kontor. Bid-rent kurven er tilpasset vår oppgave, og er derfor noe ulik den som Gelter et al. (2014, s. 65-66) illustrerer. *Figur 2* viser at eiendomsverdien er maksimal der transportkostnadene er lavest, noe som vil si det sentrale punktet (sentralpunkt) på bid-rent kurven. Ved å øke transportkostnader (distanse) beveger man seg bort fra sentralpunktet og eiendomsverdien reduseres som en følge av mindre sentral beliggenhet (vertikal akse). Eiendomsverdien er ifølge teorien et resultat av beliggenhet, og transportkostnader påvirkes av sentraliteten. Jo mindre sentral eiendommen er, desto mindre konkurranse (etterspørsel) om eiendommen - og verdien på eiendommen avtar (Geltner et al., 2014, s. 65, 66).



FIGUR 2: BID-RENT (EGEN ILLUSTRASJON)

Figur 2 viser med dette en klassisk sonedelt by. Arealbruken “butikker og kontor” er følsom for transportkostnader og illustreres med kurvens helning. Det vil si at eiendommens verdi stiger ved sentralitet og lavere transportkostnader. Det kreves at mange mennesker vil ta seg “tid” til å pendle, da disse lider mye tap i produktivitet ved lang reisevei (Geltner et al., 2014, s. 65, s. 66). Geltner et al. (2014, s. 65) presiserer at transportkostnader ikke ensidig gjelder kostnader for drivstoff, men at den viktigste faktoren er reisetid. Geltner et al. (2014) gir et eksempel med dagligvarehandel: verdien som mennesker bruker til å reise til og fra butikken oppleves som bortkastet, noe som tvinger butikker til rabatterte priser. Arealbruken “industri” er noe mindre følsom for transportkostnader enn “butikker og kontor”. Ofte ser man også at industrier er plassert noe utenfor sentrumskjernen i byer og tettsteder. Det samme gjelder arealbruken “bolig”: boliger ligger spredt og er mindre følsom for transportkostnader.



### 3.2.4 AGGLOMERASJONSTEORI

Under dette punktet presenteres agglomerasjonsteorien knyttet til byer og regioner. Agglomerasjonsteorien forklarer effekten samlokalisering av mennesker har for en regions økonomiske vekst, herunder forholdet mellom vekst i byer og deres omland (Skogstrøm et al., 2015, s. 5). For å forstå en regions økonomiske vekst sier nyere forskning at det er den økonomiske tettheten som er det essensielle (Skogstrøm et al., 2015, s. 36). Krughman (1991) belyser hvorfor det i enkelte områder oppstår “klynger” av større økonomisk aktivitet versus andre områder. Florida (2012) presiserer at spredte byer vokser saktere enn byer med en tett sentrumsjerne, herunder at befolkningstette byer har en sammenheng med disse faktoren (Skogstrøm et al., 2015, s. 37):

- Høy økonomisk vekst
- Stor andel mennesker med høy kompetanse og talent
- Demografisk diversifisert
- Heterogenitet

Marshall (1890, revidert 1920) viser til at økonomisk tetthet kan være en spire til økonomisk vekst ved at det bidrar til arbeidsintegring, faktordeling og kunnskapsynergier, og som deretter gir synergieffekter mellom næringslivet. Gleaser og Gottelib (2009) trekker på sin side frem tre distinkte agglomerasjonseffekter når mennesker og næringer er konsentrert (Skogstrøm et al., 2015, s. 37):

- Lavere transportkostnader for varer og mennesker
- Felles arbeidsmarked – kunnskap og idéer formidles effektivt
- Økt innovasjon ved høy kunnskapsdeling og idéspredning

Imidlertid presiserer Gleaser og Gottelib (2009) at kunnskapsdeling er avgjørende for produktivitetens utviklingen i et område. Rapporten (Skogstrøm et al., 2015, s. 37) viser til nettopp dette: en regions utvikling som følge av økonomisk vekst drives av produktivitet, konkurranse og næringsdynamikk, men produktivitetsveksten er det viktigste.

Ved å trekke slutninger fra ovennevnte teorier kan man si at agglomerasjonseffekter i noen tilfeller resulterer i regionsdannelser. Agglomerasjoner foreligger også når byer skifter fra ensidig konkurranse til å både konkurrere og samarbeide. Når adskilte byområder har evnen til å samarbeide, i tillegg til at det er eksportvekst, kan de “smelte” sammen til en region eller føre til at et byområde gradvis vokser og omgjør et område til en region (Dijkstra et al., 2013, s. 334-354).

Forskeren Hjalmarson (2011) har et interessant syn på næringsutvikling i større byer, mindre byer og på bygda. Han viser til at enkelte næringer utvikles best i mindre byer og på bygda, mens andre næringer utvikles best i større byer. Hjalmarson (2011) presiserer at det viktigste er å også kunne dyrke frem de næringene som har et “komparativt fortrinn knyttet til lokalisering i mindre steder” (Skogstrøm et al., 2015, s. 37). Her kan det trekkes linjer til teorien om økonomisk basis, se *punkt 3.2.3*.

Infrastruktur for transport er også en viktig faktor for byer og regioners økonomiske vekst. Venables (2007) sier at god infrastruktur for transport tilgjengeliggjør forbindelsene mellom by og omland, og Engebretsen og Gjerdåker (2012) presiserer at investeringer i infrastruktur er spesielt viktig for økonomisk vekst i en region (Skogstrøm et al., 2015, s. 39). Venables (2007) mener at god infrastruktur på mindre steder har fire økonomiske samfunnseffekter:

- Lavere reisekostnader for eksisterende pendlere
- Lavere pendlerkostnader for nye pendlere
- Høyere lønn
- Skattegevinster av økt skattegrunnlag

Det nevnte belyser agglomerasjonseffekten som et fenomen med fokus på mindre byer og tettsteder, men nettverkseffekt og klyngeeffekt er også sentralt å nevne når vi snakker om fleksible kontorkonsepter med korttidsleie. “En nettverkseffekt defineres ved at verdien ved å delta i et nettverk påvirkes positivt hver gang en annen blir med i nettverket. Alle medlemmene drar fordeler av at nettverket utvides med flere medlemmer” (Katz og Shapiro, 1994). Nettverkseffekt virker å være viktig for blant annet coworking-konsepter med tanke på verdien av å være samlokalisert. Det finnes også eksempler på samlokalisering

av bedrifter innenfor samme virksomhetsområder; dette kalles "klynger". Klyngeeffekter oppstår når bedrifter samlokaliseres og er innen samme bransje. Ideen om klynger - gjerne næringsklynger - som produktivitetsfremmende, baserer seg på at samlokalisering gir positive effekter (Reve og Sassons, 2012). Bedriftene kan blant annet dra nytte av hverandre når det gjelder innovasjon, kompetanse, arbeidskraft, kunder, politiske ressurser, kapital m.v.

### 3.3 DAGENS ARBEIDSSTEDER

Det finnes ulike teorier som presenterer et romantisk bilde av det fremtidige arbeidsmiljøet og arbeidsplassen, der man slipper unna det fysiske kontoret og kan jobbe hvor som helst. Dette er et resultat av tilgjengelig teknologi og globalisering som er i tråd med *punkt 1.1*, der Blakstad og Hatling (2007, s. 7) viser til teorier om antagelser rundt det tradisjonelle kontorets død. Likevel har mange av disse påstandene vist seg å være en forenklet forklaring på fremtidige arbeidsplassløsninger. Viktigheten av fysisk kontakt og sosiale impulser ved å være tett på andre mennesker i hverdagen bør ikke undervurderes. Hovedvekten av arbeidsstyrken pendler imidlertid til jobb og bruker mye av sin verdifulle fritid for å komme til det fysiske og sentrale kontoret (van Meel, 2015).

Kontorets død virker dermed lengre unna enn det enkelte fremtidsutsikter kan tilsi. Likevel fremmer teorien at det er mye som tyder på at kontormarkedet og dets brukere er åpne for endringer, noe som har ført til nye konsepter og fleksible arbeidssteder. Dette bringer oss inn på de 10 ulike formene for arbeidssteder som finnes i dag, definert i boken *Workplaces today* (van Meel, 2015):

- Hjemmekontor
- Offentlige steder
- Coworking-konsepter
- Kreative kontorer (egen oversettelse: play offices)
- Flexi-kontorer
- Studio
- Modernistiske kontorer
- Pressekontorer

- Cellekontorer
- Resirkulerte kontorer

Noen av de ovennevnte arbeidsstedene er ikke å anse som relevante for denne oppgaven. Videre beskrivelse av arbeidsstedene er derfor avgrenset til et mer relevant utvalg.

*Hjemmekontor* er noe de aller fleste kjenner til eller har opplevd i løpet av året 2020-2021. Historisk sett er dette dog ikke et nytt konsept, da hjemmekontoret har røtter helt tilbake til før den industrielle revolusjonen, der mange jobbet og bodde under samme tak. Etter hvert som organisasjonene vokste seg større ble administrative apparater opprettet, og kontorbygninger ble for alvor en dominerende bygningstype. Det å jobbe fikk en ny betydning i form av et fysisk arbeidssted, noe som gjorde skillet mellom arbeid og hjem større (van Meel, 2015, s. 15-16). Per i dag blir ofte hjemmekontor sett på som et appellerende alternativ for mange, men innebærer i de fleste tilfeller at man jobber alene eller med distraksjoner som familiær støy eller huslige plikter. Mange arbeidsgivere virker også å være bekymret for hjemmekontorets virkning på de ansattes produktivitet og mangel på kollegialt samspill og sparring.



BILDE 3: HJEMMEKONTOR (EGEN ILLUSTRASJON)

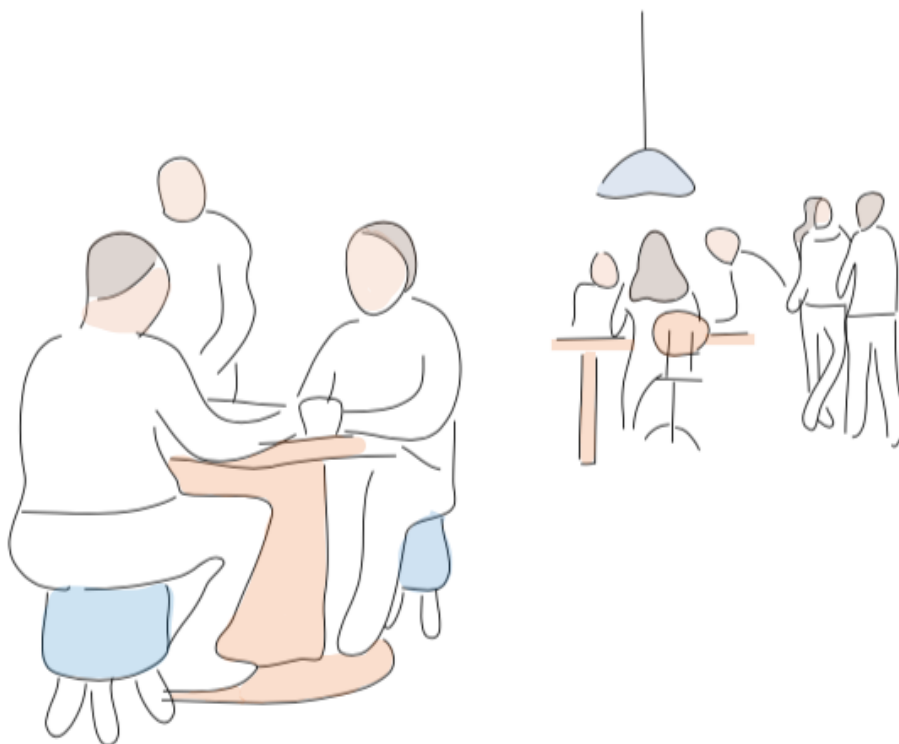
*Offentlige steder* slik som kafébord, parkbenker - og selv gater - fungerer på mange måter som provisoriske og midlertidige arbeidssteder. Ifølge Van Meel (2015, s. 34) er de offentlige arbeidsstedene kjennetegnet av byvandrerne fra det 21. århundre. Mobile enheter, som smarttelefoner, gjør at mennesker er tilgjengelige til enhver tid og dermed kan utføre jobbrelaterte oppgaver i uformelle miljøer eller på farten, uavhengig av hvor åpent og forutsigbart det offentlige miljøet rundt er. Å jobbe på offentlige steder innebærer også ofte å jobbe med støy og fremmede folk rundt seg, noe som på samme tid kan være både forstyrrende og inspirerende. Dette i motsetning til tradisjonelle arbeidssteder der mennesker er omringet av kollegaer som deler den samme organisatoriske konteksten og er skjermet fra verden utenfor (van Meel, 2015, s. 44). Bruken av offentlige steder som arbeidssted øker i takt med den teknologiske utviklingen, og en ser for eksempel at hotellobbyer og kaféer stadig tilrettelegger for jobbrelatert besøk.



BILDE 4: OFFENTLIGE STEDER (EGEN ILLUSTRASJON)

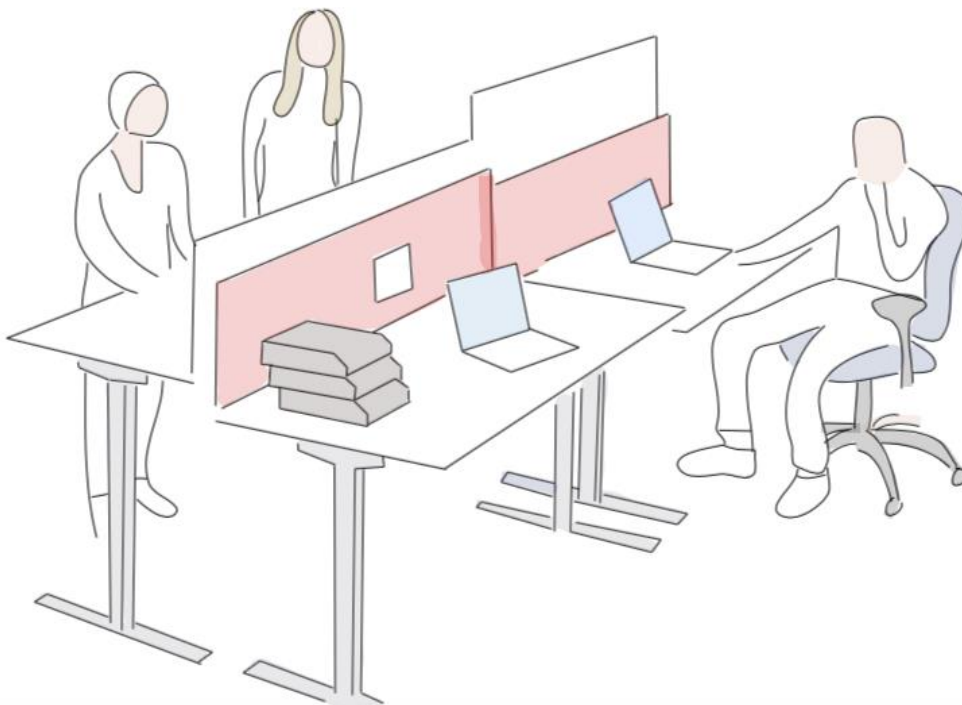
*Coworking-konsepters* forretningsmodell kjennetegnes ved utleie av egne arealer eller fremleie av leide arealer, jf. punkt 3.1, der det leies ut en kontorplass på daglig, ukentlig eller

månedlig basis. Denne formen for korttidsleie av kontorplass baserer seg med andre ord på at brukerne betaler for fleksibel tilgang på et areal. Brukerne er ofte frilansere og selvstendig næringsdrivende og coworking-kontorene skal muliggjøre tverrfaglig samarbeid, nettverksbygging og synergieffekter for denne type arbeidere. Selv om denne formen for arbeidssted er et noe nyere og mer moderne fenomen knyttet til arbeidsfleksibilitet, kan man trekke historiske linjer tilbake til starten av 1900-tallet og de såkalte “herreklubbene”. Disse “herreklubbene” fungerte som sosiale møteplasser der man utviklet forretningsforbindelser og dro nytte av hverandres kunnskap. Innpass i disse klubbene krevde i de fleste tilfeller en form for medlemskap, enten i form av penger eller sosial og forretningsmessig rang. Denne formen for delt arealbruk blir også sett på som bærekraftig måte å arbeide på. Likevel viser tidligere undersøkelser at majoriteten av de som benytter seg av coworking-kontorer er unge arbeidere mellom 20 og 30 år som hovedsakelig jobber innenfor kreative næringer slik som grafisk design, arkitektur og programmering (van Meel, 2015, s. 72-77). Hjemmekontor, som nevnt innledningsvis, er et alternativ til denne formen for arbeidssted. Likevel ønsker mange å trekke ut av hjemmet og således være en del av et større fellesskap, enten i form av offentlige steder eller fleksible kontorkonsepter, slik som coworking.



BILDE 5: COWORKING-KONSEPT (EGEN ILLUSTRASJON)

*Flexi-kontorer*, også nært beslektet med aktivitetsbaserte kontorer i Norge (Martela, 2020), har ofte færre kontor plasser enn de har ansatte. Bedrifter begynte å registrere at de ansatte var mer på farten og mindre på egen kontor plass, noe som resulterte i et gjennomsnittlig lavt belegg på de totale og personlige kontorpultene. Dette har grobunn i en stor variasjon av årsaker, som endring i arbeidsmønster, sykefravær og teknologisk utvikling. Konseptets hovedfilosofi baserer seg videre på at ingen ansatte har fast kontor plass, som gjør at arbeidstaker selv bestemmer hvor man ønsker å sitte. Ikke bare er det en måte for bedriftene å spare inn på midler, men det kan ifølge teorien også føre til økt effektivitet og sosialt fellesskap. Den tradisjonelle pulten er i henhold til van Meel (2015) døende. Flexi-kontorer har fortsatt en andel tradisjonelle pulter, men også lounges, stillesoner og andre typer rom (soner) som åpner opp for valgfriheten mellom ulike arbeidssteder etter type arbeidsoppgave. Det er vanskelig å rettferdiggjøre bygging av kontorbygninger med tomme kontorpulter, både økonomisk og bærekraftig. Dette har ført til at enkelte bedrifter, som for eksempel Telenor på Fornebu (Eriksen, 2020), har valgt å gå ned på antall faste kontor plasser (van Meel, 2015, s. 128-133).



BILDE 6: FLEKSIBELT KONTOR (EGEN ILLUSTRASJON)

I tillegg til arbeidsplassløsningene *Workplaces today* (van Meel, 2015) tar opp, finnes det også flere løsninger i Norge i dag. Eksempel på dette er:

- Kontorhotell
- Kreative huber
- Næringshager

*Kontorhotell* skiller seg fra coworking ved at et coworking-konsept skal tilbyr “mer”.

Andersen, T. (2019, s. 13) sier at det er forventet at medlemmer i et coworking-konsept skal ta del av det sosiale fellesskapet og bidra til kunnskapsdeling i større grad enn ved et kontorhotell. På HubLHMR`s hjemmeside skrives tilsvarende: coworking-konseptet “skal bidra til mer nettverk, mer samarbeid og mer læring for leietakerne” (hublhmr, 2021).

*Kreative huber* defineres som “A creative hub is a place, either physical or virtual, which brings creative people together. It is a convenor, providing space and support for networking, business development and community engagement within the creative, cultural and tech sectors” (Andersen, T., 2019, s. 21). *Næringshager* på sin side, skal tilby administrative tjenester og aktiviteter for bedriftene som er samlokalisert på næringshagen. Hensikten med konseptet er blant annet å bidra til rekruttering, kompetanseutvikling, bedriftsutvikling og økt innovasjonsevne (Andersen, T., 2019, s. 12).

### 3.4 UTVIKLING I KONTORSEGMENTET

Under dette delkapittelet skal vi konsentrere oss om utviklingen i kontorsegmentet på et nasjonalt og globalt nivå, i tillegg til å identifisere trender og drivere bak utviklingen. Avslutningsvis presenteres antagelser om fremtidens kontorbruk fra sentrale og offentlige aktører i eiendomsmarkedet.

#### *Global og nasjonal utvikling*

I USA begynte de første coworking-selskapene å etablere seg allerede i 2005. Det største og mest kjente coworking-selskapet i USA er Wework som startet opp i 2010, og som har tatt store markedsandeler siden den gang med lokasjoner over hele verden, inkludert Oslo (Nystad, 2016). Wework havnet i 2017 på CNBCs årlige “Disruptor 50-kåring”, som rangerer selskaper som kommer til å endre verden mest gjennom innovasjon. Likevel anses lønnsomheten som et problem for mange coworking-selskaper, og i 2017 var det anslått at



omkring 60 prosent ikke var lønnsomme. I London har coworking-konseptene gjort stor suksess og aktøren Wework har størst oppslutning. Omtrent 10 prosent av alle nye leieavtaler i kontormarkedet er inngått med aktører innenfor fleksible kontorkonsepter, noe som har vært oppadgående de siste årene (Ramicilovic, 2018). En eksplosiv vekst har imidlertid også vist seg å være utfordrende for blant annet Wework de siste årene, noe som har kommet til syne i form av nedbemanninger, oppkjøp, mislykkede børsnoteringer og lederavganger (Iversen, 2019).

I det norske markedet utgjør fleksible kontorkonsepter en relativt beskjeden andel av kontormarkedet, sammenliknet med andre land slik som USA og England; i underkant av 2 prosent i Oslo. Ramicilovic (2018) har videre identifisert markedet som todelt: et moderat antall *generelle* tilbydere som henvender seg i bredden, og et mer beskjedent antall *spesialiserte* "nisje-tilbydere" som henvender seg til kreative bransjer og start-ups. De generelle tilbyderne rommer i gjennomsnitt 10.000 kvm. til utleie og fellesareal, mens de spesialiserte i gjennomsnitt tilbyr 1.000 kvm. (Ramicilovic, 2018).

Cirka 70 prosent av inntektene til et selskap som driver med kortsiktig utleie av fleksible kontorkonsepter kommer fra selve leieinntekten, mens de resterende 30 prosent kommer fra andre tjenestetilbud slik som kafé, IT-tjenester og arrangementer. Mersalg og høyt belegg er med andre ord viktige faktorer for å oppnå lønnsomhet, hvilket tar fokuset mer over på tjenesten enn selve eiendommen og eierstrukturen (Nystad, 2017).

### *Trender i kontorsegmentet*

Selv om markedet for fleksible kontorkonsepter, som for eksempel coworking, har hatt høy vekst de siste ti årene, bærer det fortsatt preg av å enda ikke ha funnet sin egen identitet (Revoj, 2020). Dette vil føre til at både konseptuelle, strukturelle og strategiske endringer stadig vil kunne oppstå i forsøket på å finne optimale løsninger tilpasset markedet, selv de stedene der for eksempel coworking allerede er godt etablert.

Revoj (2020) har definert ulike trender som påvirker kontormarkedet i dag, og som kan gi en pekepinn på hvordan fremtidige løsninger kan utvikle seg. Blant dem er "tilleggstjenester" definert som en viktig trend og faktor for å lykkes med fleksible kontorkonsepter fremover.

Som tidligere nevnt er mersalg og høyt belegg nødvendig for å oppnå tilfredsstillende lønnsomhet, og fremtidens fleksible kontorkonsepter bør med fordel inkludere en stor variasjon av ulike tjenester som fremmer både kompetanse og sosialisering. Et annet viktig punkt er at disse tjenestene ikke bare er tilleggsfordeler for de som leier en kontorpult i bygget, men også er tilgjengelig for allmennheten. På den måten vil målgruppen til konseptet bli betydelig større, og også inntektene.

Videre er "space as a service" et viktig punkt innenfor tilleggstjenester. "Space as a service" omhandler hvordan forretningsmodellen går fra å ha fokus på eierskap og portefølje, til å dreie seg om inntektsgenerering av tilgang og tjenester. Det å tilby fleksible kontorkonsepter omhandler med andre ord mer enn bare eiendom og eiendomsutvikling (Lacobucci, 2019). Også omgivelsene og de innvendige kvalitetene til slike kontorkonsepter kan ha mye å si for hvordan de blir oppfattet og brukt. Ulike sosiale soner tilrettelegger for samhandling, kunnskapsdeling og spredt bevegelsesmønster, noe som reflekterer et observert skifte i arbeidskulturen (Lacobucci et al., 2018).

#### *Kontorkonsepter med korttidsleie i mindre byer og tettsteder*

Som tidligere nevnt vil næringsutvikling i mindre norske byer og tettsteder kunne gi positive ringvirkninger både kommunalt og regionalt. Ifølge Regus, som er et internasjonalt selskap med fokus på fleksible kontorkonsepter av ulik karakter, er den lokaløkonomiske gevinsten ved at folk jobber i nærheten av der de bor betydelig (Widing, 2020). Selv har Regus et mål om å være tilstede i cirka 35 mindre norske byer og tettsteder de neste årene.

Stadig flere fleksible kontorkonsepter dukker opp i mindre byer eller tettsteder, som et resultat av at ansatte får mer fleksibilitet (Widing, 2020). Ifølge sistnevnte undersøkelse står et fleksibelt kontorkonsept for 218 jobber i gjennomsnitt, inkludert rengjøring og resepsjon. Ved å etablere fleksible kontorkonsepter i mindre byer og tettsteder vil det potensielt kunne skapes 121 nye jobber i gjennomsnitt (Widing, 2020). Dette vil gi store økonomiske og samfunnsmessige fordeler for lokalsamfunnet, da arbeiderne som vanligvis pendler til storbyen bruker pengene side lokalt. Arbeiderne vil i større grad benytte seg av lokale tjenesteleverandører (Widing, 2020). Undersøkelsen belyser også at et fleksibelt kontorkonsept kan redusere pendling med så mye som 7.500 timer i året.

Di Marino (2020) mener at coworking-konsepter kan gjøre bygda mer attraktiv, da det for mange i mindre byer og tettsteder kan bety mer enn bare et kontorfellesskap. Det vises videre til at de strukturelle forandringene som følge av pandemiens innmarsj våren 2020 har gitt et nytt syn på det å bo og jobbe i mer rurale områder (Baldersheim, 2020). De digitale arenaene satte for alvor fart, og hadde man ikke brukt digitale hjelpemidler eller benyttet seg av hjemmekontor tidligere, er det stor sannsynlighet for at man fikk prøvd ut dette i løpet av 2020-2021.

Som nevnt ligger Norge noe bak hva gjelder andel fleksible kontorkonsepter sammenlignet med andre land, slik som USA og England. Kanskje kan pandemien være Norges startskudd til den observerte trenden og økningen man har sett globalt? Selv om hjemmekontor og arbeid på offentlige steder ikke er nye fenomener (*punkt 3.3*) har det siste året vist Norges arbeidsgivere og arbeidstakere at det faktisk er mulig å jobbe effektivt på andre måter. Dette skyldes ikke bare pandemien og en tvungen omstilling, men også den observerte trenden med flere frilansere, selvstendig næringsdrivende og en voksende delingsøkonomi som kan reflektere en mer inkluderende arealbruk nevnt i *punkt 3.2.2*.

### *Drivere bak utviklingen*

Analytiker i UNION, Nystad (2016), definerer tre drivere bak utviklingen i leiemarkedet for kontorbygg: *nettverk, teknologi og generasjonsskifte*. Vi ser det hensiktsmessig å legge disse driverne til grunn for vår oppgave, men velger også å legge til *fleksible ledere* som nok en driver bak utviklingen. De nevnte driverne suppleres med øvrig bakgrunnsstoff for å gi en detaljert forståelse av årsaken til nåtidens endringer i kontorleiemarkedet.

Det interessante med Nystad (2016) sin artikkel er at den presenterer coworking-konsepter som *bare* en begynnelse på en større revolusjon i leiemarkedet for kontorbygg. Temaet er i vinden, da aktører i eiendomsmarkedet arbeider regelmessig for å møte fremtidens kontorbehov. Hellevang (2018) uttaler i Estate Vest at “de som forstår leietakerne best og tar deres behov på alvor er trolig fremtidens vinnere i eiendomsmarkedet”. Nystad (2016) mener at sentralt beliggende kontorarealer fremdeles vil etterspørres, men at leieforholdet blir organisert på en annen måte.

*Nettverk:* Ifølge Nystad (2016) er det nettverk som kjennetegner forretningsmodellen til et coworking-konsept. Samtlige av coworking-aktørene i Norge som Evolve, Wework og Regus markedsfører for at det er tilrettelagt for nettverksbygging og at medlemmer kan delta i faglige og sosiale aktiviteter i og utenfor arbeidstid. Det er fordeler ved å være medlem i et coworking-konsept fremfor å isolere seg (Kontorplasser, 2020). På den måten kan også coworking-konsepter, og andre fleksible kontorkonsepter med tilsvarende egenskaper, ventelig bli et alternativ for hjemmekontoret i tiden fremover.

*Teknologi:* Nystad (2016) påpeker at teknologi bidrar til strukturelle endringer i arbeidslivet, da det gjør tilgangen på tjeneste- og servicefunksjoner smidigere enn tidligere. Teknologien legger til rette for at man kan jobbe der man arbeider best, enten hjemmefra eller på det fysiske kontoret. Den bidrar til at møtevirksomhet kan foregå over pcen fremfor å reise rundt i landet for å delta på møter. Det sies at teknologien vil føre til endringer i hvordan man bygger, bruker og handler eiendom, samt hvordan man vil leve og arbeide i tiden fremover. Noen sentrale trender i teknologien som vil påvirke eiendomsbransjen er (Digital Norway, 2019):

- Det aldrende samfunnet (1)
- Bærekraftig eiendomsbransje (2)
- Automatisering (3)

Det aldrende samfunnet (1) forklares som at vi ved hjelp av ny teknologi kan leve lenger, blant annet som følge av medisinske gjennombrudd. I land med spredt befolkning slik som Norge, bør byene tilpasses den nye demografien. Det antas at tettere befolkede områder vil etterspørre bærekraftige, fleksible og energieffektive bygg. Videre vil teknologien kunne bidra til at eiendomsbransjen blir mer bærekraftig (2) ved at byggenes fleksibilitet og levealder øker, og at behovet for vedlikehold reduseres som følge av bedre teknologiske løsninger. At stadig flere arbeidsoppgaver automatiseres (3) påvirker også arbeidsmarkedet (Digital Norway 2019). Teknologien skaper et skifte i hvordan vi jobber, men også hvordan vi ønsker å bo. Dette kommenteres ytterligere under overskriften "Hvordan ser fremtidens bo- og arbeidsmarked ut?" i dette punktet. Mange ser for seg at økt automatisering og fjernjobbing vil kunne føre til utvandring fra større byer til mer usentrale strøk (Digital

Norway, 2019). Ved å trekke linjer til oppgavens tema, vil det indirekte si at mindre norske byer og tettsteder kan oppleve økt tilflytting, mens større norske byer kan oppleve en økt fraflytting som følge av teknologiens muligheter. *Se nærmere i punkt 4.2.*

Et strukturelt skifte, som en teknologisk utvikling, kan medføre vekst på etterspørselssiden i markedet for kontorbygg, som igjen fører til økt tilførsel av arealer på tilbudssiden for å mette etterspørselen (Geltner et al., 2014, s. 5, 24). Dette er illustrerende for eiendomsmarkedets dynamikk. Det er en evigvarende runddans, der faktorer påvirker tilbud- og etterspørselssiden og der markedets aktører må analysere for å forutse fremtidens behov.

Teknologiutvikling er ofte et uttrykk for globalisering, og begrepene sies å være tett "vevet" sammen (Eriksen, 2008). Som følge av økt globalisering opplever virksomheter stadig omstruktureringer, noe som igjen påvirker arbeidsprosesser og arbeidsmåter (Toivanen, 2015, s. 39). Det sies at bedrifter er drevet av teknologi, globalisering, internett og mobilitet. Leietakerne vil ventelig etterspørre fleksibilitet i tiden fremover, og kortere leiekontrakter er en måte for utleier å innfri behovet for fleksibilitet på (Rønnes, 2017).

Ifølge Nystad (2016) har den teknologiske utviklingen også skapt flere frilansere, gründere og selvstendig næringsdrivende. I 2020 var omlag 40 av arbeidsstyrken i USA frilansere, gründere og selvstendig næringsdrivende. I Norge har antallet selvstendig næringsdrivende og frilansere økt med 30.000 hvert år det siste tiåret. Dette er en markant økning, og kan indikere et samfunn med kortere leiekontrakter fremover (Fafo, 2017). Demografiske forhold vil presiseres ytterligere i oppgavens *punkt 4.2.*

Fremveksten av fleksible kontorkonsepter har naturligvis også ført til en eksplosiv vekst i utviklingen av software. Dette har nærmest blitt en "hylleware", fra å tidligere være noe man selv utviklet og administrerte. Jo flere variabler konseptet kontrollerer gjennom programvare, desto enklere blir koordineringen (Schwartz, 2021). Slik programvare forenkler også hverdagen til brukerne av konseptet ved at opplevelsen blir mer sømløs. Ifølge Schwartz (2021) bærer blant annet coworking-konsepter preg av en dynamisk arbeidsgruppe

med arbeidsområder der folk hele tiden kommer og går, noe som gjør smidig administrasjon til en viktig forutsetning.

Også flere former for medlemskap har dukket opp den siste tiden som følge av teknologisk utvikling og skiftet i måten man arbeider på. Regus (2021) har blant annet etablert virtuelle kontoralternativer, der man basert på medlemskapet får forretningsadresse, brukerstøtte og resepsjonist som imøtekommer eksterne henvendelser. I praksis vil dette si at man leier en forretningsadresse uten å selv være fysisk tilstede.

*Generasjonsskifte:* Nystad (2016) mener at millenials er en viktig driver bak utviklingen i leiemarkedet for kontorbygg. Dale Carnegie (2018) definerer millenials som generasjonen født på 1980-1990-tallet og som er vokst opp med teknologi. Disse vil ta en større andel av arbeidsstyrken fremover, og vil stille andre krav til arbeidsplasser og arbeidsmåter. Rønnes (2017) trekker også frem at den nye generasjonen har andre krav. Allerede viser undersøkelser at 78 prosent av brukerne av et coworking-konsept er under 40 år, altså havner de i segmentet millennials. Strukturelle endringer i arbeidslivet har oppstått som en følge av blant annet millennials. Millennials har bidratt til en kraftig økning av selvstendig næringsdrivende, gründere og frilansere. Statistisk sett er det lite som indikerer at veksten vil avta i tiden fremover.

*Fleksible ledere:* Koronapandemien har ført til en rekke spørsmål om kontormarkedets fremtid. Pandemien har fremskyndet bruken av teknologiske løsninger i arbeidshverdagen, og arbeidsgivere og arbeidstakere ser det mulig å arbeide hjemmefra (Jacobsen, 2020). 93 prosent forventer permanente endringer i kontorbruken og 89 prosent forventer mer bruk av hjemmekontor etter koronapandemien. Allerede finnes det eksempler på større bedrifter som har redusert antall kontorplasser som en følge av pandemien og fleksibilitetsmuligheten (Tollersrud, T., Stoltz, T., 2020). Muligheten for hjemmekontor og fleksibilitet er imidlertid svært tillitsbasert, og det kan virke som at organisasjoner er mest opptatt av at ansatte gjør arbeidsoppgavene sine. Under en uformell samtale med en ansatt (lederstilling) i et stort selskap i Oslo ble det sagt: "det er viktigst for oss at den ansatte gjør jobben sin – samme hvor det er".

Flere organisasjoner gjør det mulig for sine ansatte å ikke møte opp på det fysiske kontoret, noe som også resulterer i at de ansatte ikke trenger å ha sitt bosted nært det fysiske kontoret. Bungay (2019) viser til en undersøkelse der 75 prosent av bedrifter tilbyr en mer fleksibel arbeidshverdag for å redusere reisetiden til og fra jobb. Hele 40 prosent av høyt kvalifiserte arbeidstakere i verden synes pendlerveien er den verste delen av arbeidsdagen, noe som utvilsomt påvirker trivsel i hverdagen. Bungay (2019) spekulerer rundt reisetidsproblemet og om fleksible arbeidsplasser er løsningen på dette.

Lai (2020) mener at fleksibel organisering stiller nye krav til ledere, og at organisasjoner ser behovet for fleksible måter å organisere medarbeidere på. "Trenden går derfor i retning av at medarbeidere får større frihet til å velge hvor, når, hvordan og hvem de skal jobbe med i ulike oppgaver" skriver hun. I tillegg presiseres det at fleksibel arbeidstid og fleksible kontorløsninger blir mer vanlig. Kontochristos (2020) viser til at det å tilrettelegge for fleksibilitet for medarbeidere er en viktig faktor for å oppnå trivsel i en arbeidshverdag. En eldre studie viser også at en fleksibel arbeidsplass og frihet i arbeidsmåte kan gi bedre helse og et sunnere liv (Graven, 2007).

### *Hvordan ser fremtidens bo- og arbeidsmarked ut?*

Bruken av hjemmekontor etter koronapandemien var et gjennomgående tema under Eiendom Norge sin digitale konferanse 2021 (Eiendom Norge, 2021). Norges befolkning har fått øynene opp for digital kommunikasjon, og situasjonen på bo- og arbeidsmarkedet har endret seg under korona. Vil arbeidsstyrken fortsette å jobbe mest hjemmefra eller ønsker flere å komme tilbake til kontoret sitt i større grad?

Når arbeidsmarkedet endres vil det også føre til endringer i boligmarkedet, da arbeidsmarkedet påvirker måten mennesker lever livene sine på. En av deltakerne påpeker at man tidligere flyttet dit hvor man fikk studieplass eller jobb, men at man nå kan ta med seg jobben eller studiene og flytte ut fra storbyene og fremdeles ha jobb eller studier der. Også Oslos boligpriser, som for tiden er svært høye, gjør at flere ser at man kan få mer bolig for pengene utenfor storbyen. Dette kan være den positive siden av en mer fleksibel arbeidshverdag. En forsker under konferansen har studert sentralitetsgradienten, herunder om den er i ferd med å endre seg. Forskeren mener å ha funnet indikasjoner på at noe

begynte å skje fra sommeren 2020: *“vi har sett pussige funn. Steder som i utgangspunktet er billig og perifert har begynt å røre på seg. Vi tror vi ser en re-prising av beliggenhet”* (Eiendom Norge, 2021).

Eiendom Norge sin konferanse tar videre opp temaet om næringseiendom og dets fremtid. *“Næringseiendom kan slite”*, sier flere av deltakerne. En av deltakerne sier at man nå ser på om regelverket er godt nok med tanke på transformasjon av eksisterende bygningsmasse. Vedkommende tror at næringseiendom blir hardt rammet etter pandemien, og at det blir et stort transformasjonsbehov i tiden fremover. Verdien på næringseiendommer kan reduseres, og det kan skje en *“avskalling på det som er de minst attraktive næringslokalene”*, påpeker han. Videre sies det at gårdeiere som sitter på eiendommer ut ifra økonomiske vurderinger må lene seg fremover og bidra til å sikre god byutvikling. *“God dialog med disse er en viktig del av løsningen”*, avslutter deltakeren (Eiendom Norge, 2021).

E24-podcasten tok opp temaet *“endringer i arbeidsmarkedet etter koronapandemien”* (Lorentzen & co, 2021): Blir det hjemmekontor for alle som vil i tiden fremover? Det interessante som tas opp i episoden er at begrepet *“hjemmekontor”* har dukket opp i søkelistene over ledige stillinger på [www.finn.no](http://www.finn.no). Det vil si at arbeidssøkende er på utkikk etter arbeidsplasser med fleksibilitet i forhold til bruk av hjemmekontor. Det sies at arbeidsgivere i tiden fremover må gå aktivt ut i markedet og si *“du kan bo- og jobbe hvor du vil, men jobbe i vår bedrift”*. Det har med dette oppstått en forventning i markedet, og arbeidstakere må få muligheten til fleksibilitet i tiden fremover.

Forskere tror ikke at arbeidshverdagen går tilbake til den tidligere normalen. De mener at bedrifter må organisere arbeidshverdagen på en annen måte enn tidligere (Hansen, 2021). Det er ikke påvist at hjemmekontor hindrer produktivitet, heller det motsatte. Det viste seg også at en tillitsbasert ledelse har vært foretrukket gjennom pandemien: totalt 84 prosent av informantene syntes dette. Det spekuleres i om etterspørselen etter fleksible kontorløsninger vil øke, blant annet fordi det fører til færre tidstyver som for eksempel pendling i hverdagen. Aksel Tjora ved NTNU (Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet) var selv med på å starte et fleksibelt kontorkonsept i koronaåret: Sjøgata Arbeidslag på en



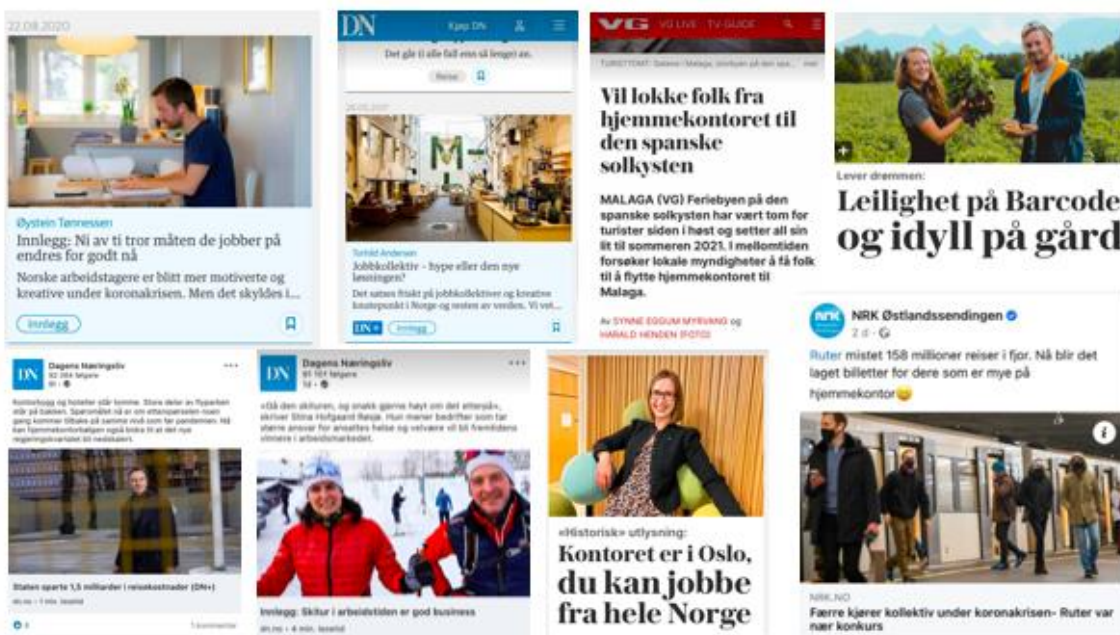
eldre brygge. Det er også der Tjora for tiden har sitt kontor, i landlige omgivelser på en rehabilitert brygge i Råkvåg. *Se bilde 7:*

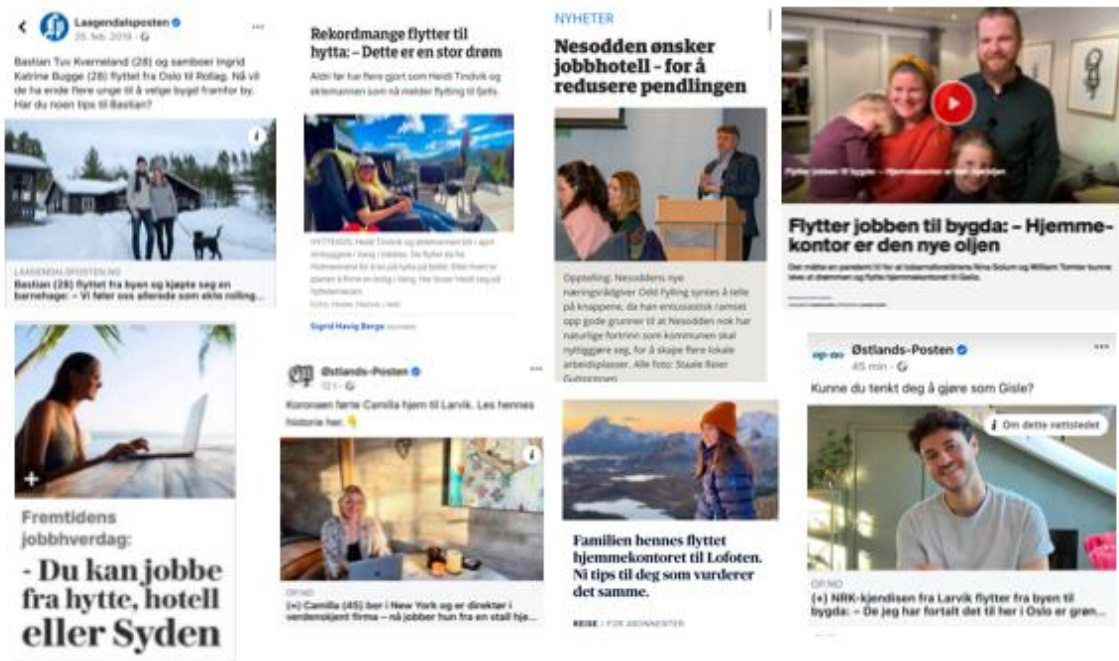


BILDE 7: SJØGATA ARBEIDSLAG (HOLSETH, 2021)

### Avisutskrifter

Er flyktige arbeidsplasser et marginalt fenomen eller har det en kollektiv verdi? I løpet av 2020-2021 har vi samlet inn overskrifter fra avisartikler som bidrar til å belyse hvordan arbeidsmønsteret har endret seg i løpet av det siste året, herunder hvordan det blir kommunisert utad i medier. *Bilde 8* viser et utsnitt av hvilken informasjon lesere har blitt disponert for i løpet av 2020-2021. I tråd med *punkt 3.2.2* kan media og tilgjengelig informasjon bidra til å påvirke menneskers holdning eller preferanser til et fenomen, og i dette tilfellet bruken av hjemmekontor og alternative arbeidsteder.





BILDE 8: UTSNITT AV AVISARTIKLER (EGEN ILLUSTRASJON)

## 4. SAMFUNNSSTRUKTUR

For å få en dypere innsikt i hvordan markedet for fleksible kontorkonsepter er i dag, og hvordan framtidsutsiktene ser ut - er det relevant å se på statistikk, dagsaktuelle artikler og tidligere forskning. Dette delkapittelet samler opp forhold som har innvirkning på samfunnsstrukturen i mindre byer og tettsteder, og hvordan det kan påvirke utviklingen i kontorsegmentet.

### 4.1 ARBEID OG PENDLING

I tredje kvartal 2020 hadde Norge cirka 2.706.000 sysselsatte (Statistisk Sentralbyrå, 2020a). Ifølge SSB oppga cirka 300.000 at de var frilansere eller selvstendig næringsdrivende (Baldersheim, 2020). Generelt observeres det en jevn vekst i antall selvstendig næringsdrivende, og omtrent 30.000 nye enkeltpersonforetak blir registrert hvert år (Fafø, 2017). Dette kan være en indikasjon på at samfunnet går i retning av å ha flere kontraktsforhold med kortere og fleksible leiekontrakter. Frilansere og selvstendig næringsdrivende er avhengige av fleksibilitet i et kontraktsforhold, da inntektene deres ofte er mindre forutsigbar. Tall for tredje kvartal 2019 viser at hele 36 prosent jobber utenfor egen kommune, og kan derfor kategoriseres som pendlere (Statistisk Sentralbyrå, 2020b). Dette tilsvarer cirka 960.000 av de sysselsatte i Norge.

En undersøkelse gjort av DNB viser at omtrent halvparten av Norges befolkning er villig til å akseptere en reisetid til jobb på maksimalt 30 minutter hver vei. 18 prosent sier at de kan se for seg å ha en jobb med maksimal reisetid på 45 minutter hver vei (DNB, 2013).

Statistikk fra SSB viser at 73 prosent av arbeidsstyrken arbeider på pcen i forbindelse med jobb, noe som viser hvor dominerende bruken av digitale systemer er i arbeidslivet. Videre leser og svarer 23 prosent på e-post utenom arbeidstiden, hvilket er en indikasjon på at mange tar med seg jobben hjem. Samtidig føler 47 prosent at de har for mye å gjøre (Statistisk Sentralbyrå, 2020c). Lang reisevei til og fra jobb blir for mange oppfattet som en tidstyv som fører til mer stress og mindre tid med familien. Langdistansependlere har langt større sjanse for helseskader som søvnproblemer, muskelplager og angst enn de som har kort reisevei. For å redusere den fysiske og psykiske belastningen på langdistansependlerne,

foreslår forfatterne av undersøkelsen først og fremst at ledere tilrettelegger for fleksibel kontortid og arbeidssted (Vangerud, 2020).

Dersom vi tar utgangspunkt i DNB sin ovennevnte undersøkelse og setter den maksimale reisetiden til jobb på mellom 30 og 45 minutter vil et visuelt kart over pendlervilligheten potensielt se slik ut, *se bilde 9:*



BILDE 9: FOKUS-RADIUS (SCRIBBLE MAPS, 2021)

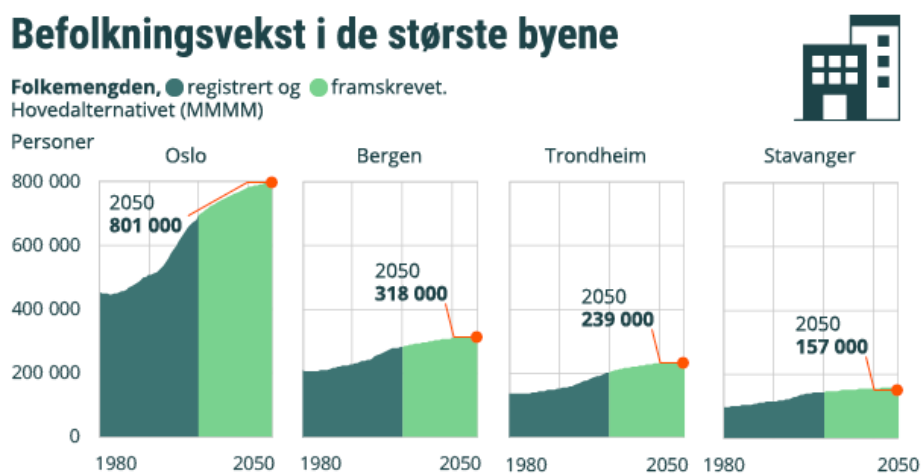
Radiusen er satt med Oslo som utgangspunkt. Den røde sirkelen representerer området hvor en arbeidstaker kan være bosatt, men fortsatt være villig til å pendle til jobb i sentrale områder rundt Oslo, tilsvarende cirka 45 kvm. Eksempelvis befinner både Drammen og Jessheim seg innenfor den røde sonen, som begge har gode veistrekninger og kollektivdekning til Oslo. Den grønne sirkelen derimot, illustrer fokusområdet og radiusen der reiseveien inn til Oslo er lengre enn hva pendlervilligheten til en gjennomsnittlig arbeidstaker tilsier. Denne går fra 45-100 km. utenfor Oslo og omfatter Skien, Halden, Kongsvinger og Flå, for å nevne noen. Videre viser den gule og største sirkelen en randsone, der distrikter og tettsteder vil kunne dra nytte av eventuelle etableringer og vekst i den

grønne sonen. Det vil også fokuseres på etableringer i den gule sonen som en del av fokus-radiusen, da byer og tettsteder også her vil kunne fungere som egne kraftsentre, *jf. punkt 4.3*. Eksempler på mindre byer og tettsteder i den gule sonen er Rjukan, Ål, Flisa og Bø.

Av praktiske årsaker er modellen i denne oppgaven avgrenset til å gjelde mindre byer og tettsteder i nærheten av Oslo. Det er likevel naturlig å tenke at modellen vil kunne benyttes med andre større byer i Norge som utgangspunkt. Det er flere faktorer som kan påvirke pendlervillighet, og vi er klar over at fokus-radiusen innehar noen svakheter knyttet til tid og avstand. Kartet er ment som en visuell omtrentlighet der det ikke skilles mellom transportdekning eller veikvalitet. Et eksempel er Flå versus Skien. Fra Skien er det gode togforbindelser, mens fra Flå går det sjeldent tog og det er lavere kvalitet på veistrukturen.

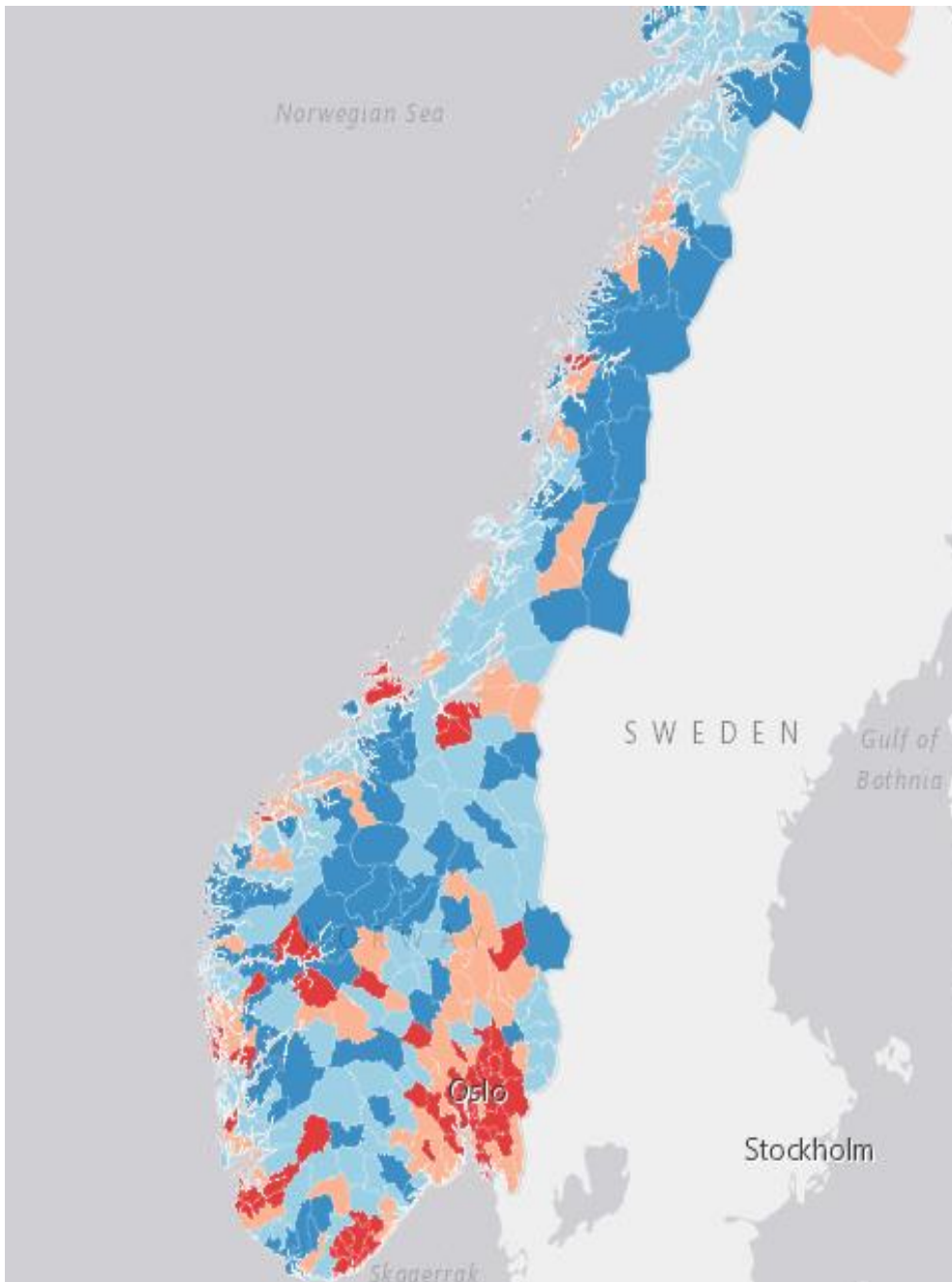
#### 4.2 VOKSENDE BYER OG ALDRENDE BYGDER

På tross av at det er forventet en stabil befolkningsvekst frem til 2050, er den ujevnt fordelt etter geografisk beliggenhet. *Se bilde 10*. De store byene og de sentrale områdene rundt er forventet å ha sterk befolkningsvekst, mens mange distriktsområder forventer nedgang. Den observerte trenden er at unge flytter fra distriktene til fordel for mer bynære og sentrale strøk (Statistisk Sentralbyrå, 2020d). Dette fører til at enkelte kommuner med stor fraflytting har flere som dør enn som fødes, noe som bidrar sterkt til en aldrende befolkning. Denne sentraliseringen gjør at mange småbyer i Norge sliter med å tiltrekke seg både mennesker og kompetanse. Det er liten tvil om at dette er en utfordring for mange småbyer. Kan distriktskommunene snu dette til en positiv utvikling, og hvilke virkemidler kan i så fall tas i bruk?

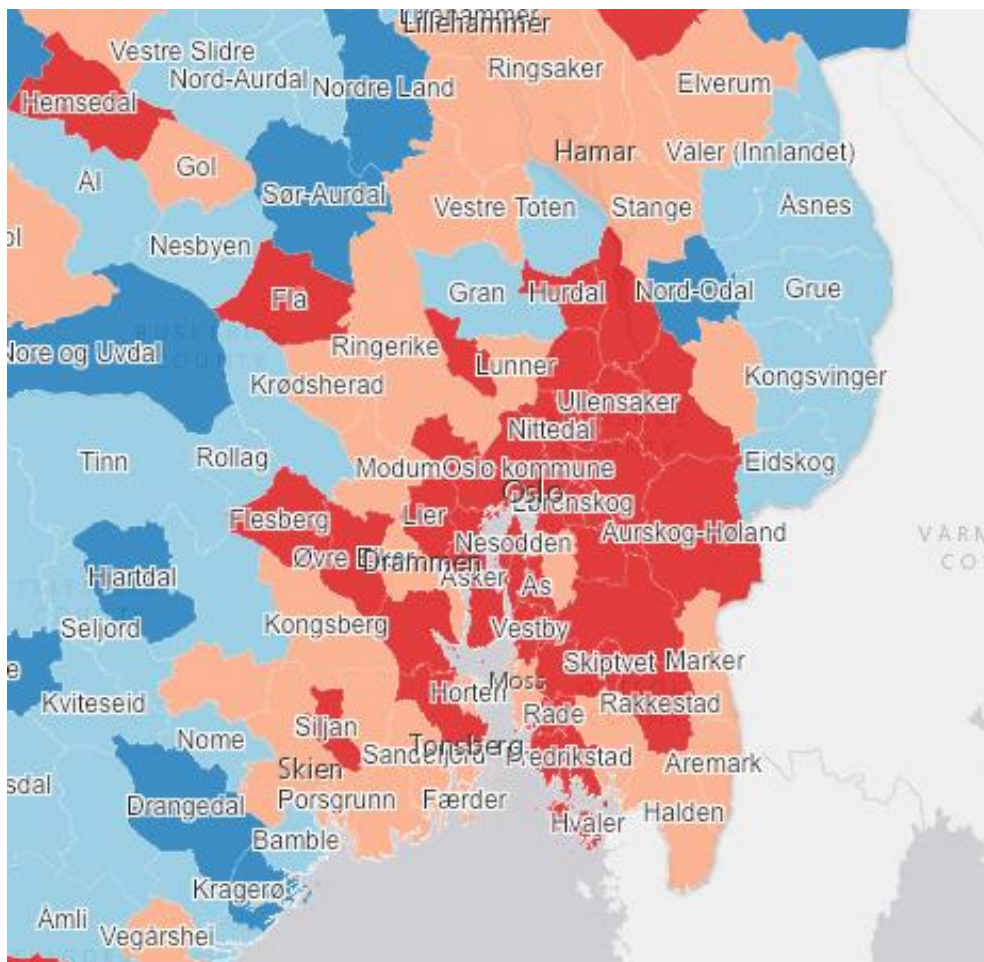


BILDE 10: BEFOLKNINGSVEKST I STØRRE BYER I NORGE (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2020D)

Selv om befolkningsveksten er forventet å være jevn i årene fremover, tilsier prognosene at 40 prosent av landets kommuner vil oppleve befolkningsnedgang. De kommunene som forventer en nedgang i befolkningen er farget blå på kartet, mens de som er forventet å stige er farget rød og oransje. Det er likevel flere mindre steder som forventer høy oppgang i befolkningen slik som Våler, Nannestad og Ullensaker. *Se bilde 11 og 12* (Løland, L., og Aarsæther, A., 2020).



BILDE 11: PROGNOSE FOR BEFOLKNINGSVEKST I NORGE (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2020E)

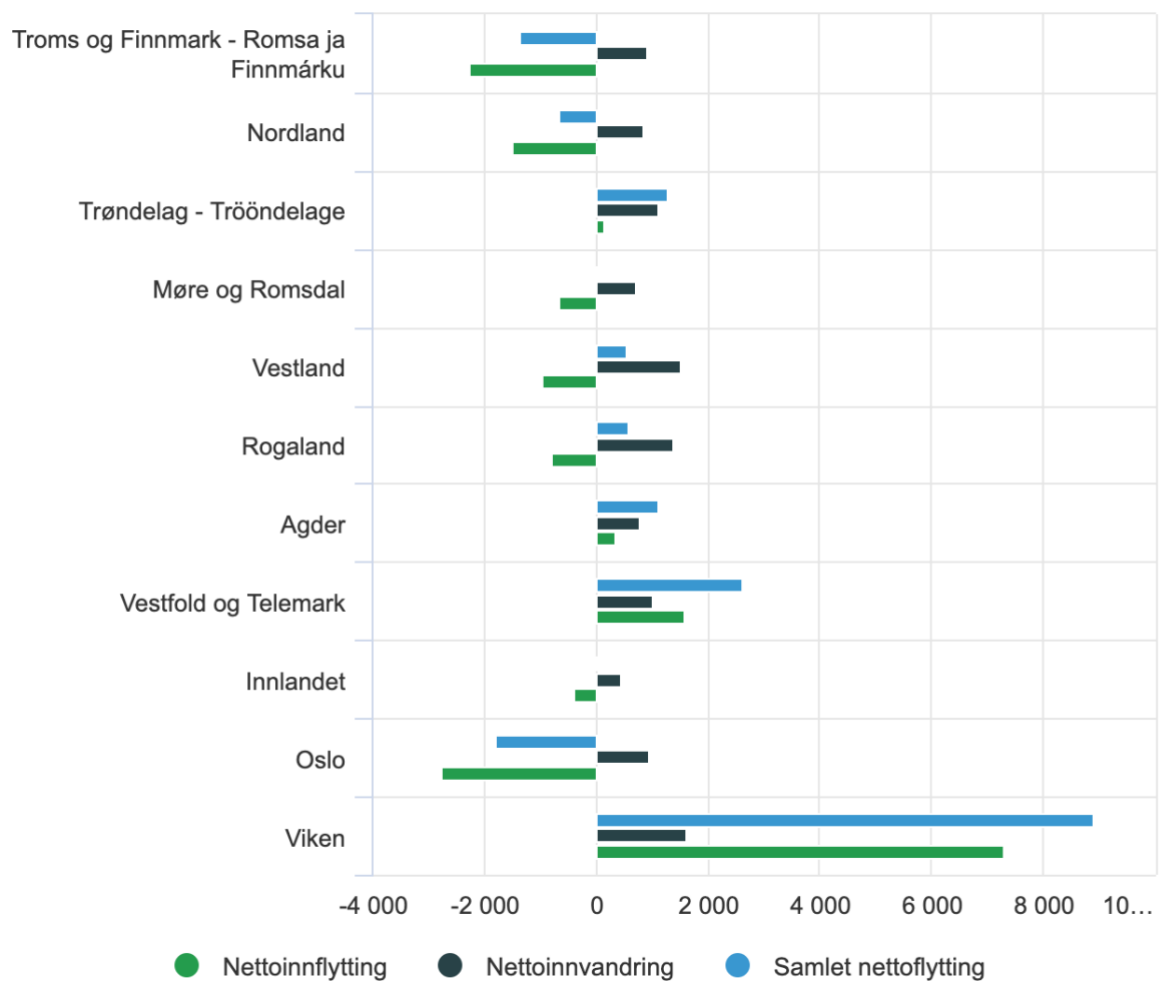


BILDE 12: PROGNOSE FOR BEFOLKNINGSVEKST PÅ ØSTLANDET (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2020E)

Statistikken (*bilde 11 og 12*) viser en tydelig trend: de store byene fortsetter å vokse, mens flere mindre byer og tettsteder blir mindre attraktive å bosette seg i. Ser man overordnet på det kan forventningen om både høy og lav befolkningsvekst i de ulike kommunene indikere samme behov, nemlig å tilrettelegge for aktivitet i næringslivet.

Som statistikken presentert av SSB illustrerer (*bilde 13*) har Oslo, Nordland og Troms og Finnmark et flytteunderskudd (Høydahl, 2021). Det vil si at det har vært større utflytting enn innflytting i nevnte fylker, noe som ikke har vært tilfellet siden 2000-tallet i Oslo. Det skrives at “det har vært spekulert i om korona har skylden for den markante økningen i utflytting på slutten av året”; “det har vist seg mulig for mange å utføre sitt arbeid fra hjemmet – uansett hvor det ligger”. Videre viser statistikken at også Stavanger, Trondheim, Bergen og Bærum har hatt størst utflytting 4. kvartal 2020, akkurat som Oslo. Det pekes på tilsvarende grunn,

at korona er en medvirkende årsak til utflyttingen fra kommunene. NTB (2021) skriver at utflyttingen også er en konsekvens av høye boligpriser i storbyene.



BILDE 13: FLYTTINGER I 2020 (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2021F)

#### 4.3 POLITISKE VIRKEMIDLER

Det har kommet en rekke politiske virkemidler den siste tiden. Det tas politiske initiativ, og moderniseringsdepartementet har nylig utredet om demografiutfordringer i distriktene. Rapporten viser hvordan flere mindre kommuner i Norge opplever befolkningsnedgang, og at de eldre stadig utgjør en større andel av befolkningen (Regjeringen, 2020).

Som nevnt i *punkt 4.2* blir fraflyttingen fra de mindre byene og tettsteder i Norge sett på som en utfordring. Også Regjeringen har adressert dette som en utfordring som krever kollektiv planlegging. De ønsker å legge opp en ny strategi for småbyer, der målet er å utvikle bolyst fremfor boplikt (Regjeringen, 2020). For å sikre dette er det planlagt at den nye



strategien skal inneholde en rekke tiltak som skal kunne bidra til attraktive og vitale småbyer med urbane kvaliteter. Får man til dette, vil småbyene kunne fungere som regionale kraftsentre og gi positive ringvirkninger også ut til distriktene (Regjeringen, 2021). På bakgrunn av at utviklingen i småbyene vil kunne styrke utviklingen i distriktene, vil fokuset i denne oppgaven først og fremst ligge på de mindre byene og tettstedene i Norge, med en forventning om at dette gir positive ringvirkninger innad i regionen.

Videre er det plukket ut fem satsingsområder strategien skal ha særlig fokus på: tilgjengelighet, attraktive byer og levende sentrum, kompetanse og kompetansearbeidsplasser, næringsutvikling og tjenester (Regjeringen, 2021). Det er tydelig at Regjeringen ønsker å fokusere mer på byutvikling og strategier for mindre byer og tettsteder fremover. Mange mindre byer og tettsteder i Norge bærer preg av manglende kollektiv planlegging og strategi. Et av spørsmålene Regjeringen ønsker å legge særlig vekt på ved utarbeidelse av strategien er:

“Hvordan kan samarbeid mellom næringsliv, sivilsamfunn, utdanningsinstitusjonene og offentlig sektor bidra til å styrke småbyen som regionalt kraftsenter?”

Det er et tydelig fokus på tilrettelegging for- og utvikling av- næring og genererende arbeidsplasser, som vil gjøre valget om å bosette seg utenfor byen enklere med tanke på jobbsituasjon. Ved planleggingen skal møteplassene i de mindre byene fungere som lokale arenaer tilrettelagt for innovasjon og samarbeid (Regjeringen, 2021). Denne strategien for småbyene er lagt opp i tråd med å nå FNs bærekraftsmål §11, der byer og lokalsamfunn skal gjøres inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige innen 2030 (Regjeringen, 2018).

Det er nå blitt redegjort for hva Regjeringen ønsker å gjøre fremover for å tilrettelegge for mer aktivitet i de mindre byene på et nasjonalt nivå. Likevel er det nødvendig at dette også blir tatt tak i på et regionalt og kommunalt nivå, for at strategier skal kunne bli til faktiske handlinger.

Så lenge det kun er en førende strategi og intet absolutt krav, som for eksempel er forankret gjennom Plan- og bygningsloven (Lov av 27. juni 2008 nr. 71 om planlegging og

byggesaksbehandling), er det vanskelig å forutse hva kommunene og næringslivet faktisk gjør. Likevel gir Regjeringens nye strategi for mindre byer og tettsteder en pekepinn på at næringsutvikling, som for eksempel i form av fleksible kontorkonsepter, er en ønskelig utvikling og et viktig bidrag til attraktivitet i tiden fremover. Eksempelvis er Sandefjord kommune sine nye forslag til kommuneplanbestemmelser utarbeidet på bakgrunn av helhetlig byutvikling som fokusområde (Sandefjord kommuneplan, 2019, s. 45). Kommunen foretar også egne byromsanalyser for å få et bedre grep om hvordan dynamikken fungerer i dag, og hvilke tiltak og tjenester som er genererende for videre utvikling med Sandefjord som kraftsenter. Et annet eksempel er Gol kommune. Ifølge kommuneplanen (Gol kommuneplan, 2018) forventer kommunen en lav befolkningsvekst fremover, og med en lav nettoinnvandring tilsier prognosene at det vil være omtrent like mange innbyggere i 2032 som i dag. Det vil si at det er færre som skaper verdiutvikling og flere med behov for tjenester grunnet en aldrende befolkning. Ifølge kommunen er et av de viktigste virkemidlene for å forebygge dette å få flere til å bo og arbeide i kommunen. Næringsutvikling og flere arbeidsplasser er et av satsningsområdene for Gol kommune. Kommunen skal være en pådriver for regionale innovasjonsprosesser, og vil til enhver tid ha ledig næringsareal tilgjengelig slik at private aktører har et insentiv til å etablere seg der.

### *Strategi for byrom i plansystemet i mindre norske byer og tettsteder*

Mindre norske byer og tettsteder i Norge kjennetegnes ved spredte og ofte usammenhengende prosjekter knyttet til eiendom og byrom. Det underliggende problemet er, som tidligere nevnt, at det ikke foreligger et krav til en strategisk overordnet handlingsplan for byrom som er inkorporert i Plan- og bygningsloven. Resultatet er at mindre norske byer og tettsteder har få, eller ingen, handlingsplan for sine byrom, og områdenes fysiske og sosiale strukturer kobles derfor ikke tilstrekkelig sammen. Ifølge Regjeringens idéhåndbok (2016, s. 70) kreves det at byromsstrategien er forankret gjennom kommunale planer og vedtak etter Plan- og bygningsloven for å være vellykket.

Den optimale situasjonen ville vært at Plan- og bygningsloven stiller krav til at by- og tettstedsområder skal utarbeidet en strategisk handlingsplan for sine byrom. Det bør også være overordnede retningslinjer og kriterier som sikrer aktivitet og byliv, som for eksempel at arbeidsplasser og fellesskapsbaserte- og tjenesterelaterte aktiviteter prioriteres i sentrum.

Ved å kartlegge det fysiske og sosiale miljøet og generere innsikt i brukerbehov, kan det utarbeides handlingsplan for gode byrom i by- og tettstedsområder. Arbeidet med byrom er likevel ikke gjort over natten. Det bør ligge en langsiktig strategi bak der alle aktører som er en del av by- og tettstedsutvikling bidrar. Dette gjelder også aktører innenfor utviklingen av kontorleiemarkedet.

Regjeringens idéhåndbok (2016, s. 52) gir verktøy og retningslinjer for hvordan kommuner kan utvikle strategier for sine byrom. Håndboken gir forslag til en fremgangsmåte basert på konkrete prinsipper som må tilpasses lokale forhold. Hvorvidt kommunen har tilgang til økonomiske og faglige ressurser er ifølge håndboken av betydning for kommunens arbeid mot et godt byrom. Strategiens hensikt skal være å sette i gang et aktivt og målrettet arbeid mot gode byrom, og strategien bør utvikles i samarbeid med innbyggere og næringslivet. Det er nettopp slik man kan man skape attraktive byrom som er tilgjengelig for alle (Regjeringens idéhåndbok, 2016, s. 52).

#### 4.4. TRANSFORMASJON AV EKSISTERENDE BYGNINGSMASSE

Eiendomsutvikling handler om å “transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen, slik at arealet kan gis en verdiøkning i seg selv eller i form av økt løpende avkastning” (Leikvam og Olsson, 2014, s. 17). Ness og Øyasæter (2018, s. 11) definerer eiendomsutvikling som “å skape økonomiske verdier gjennom utvikling og transformasjon av eiendommer fra et arealformål til et annet gjennom konseptutvikling, regulering og utbygging for salg eller utleie”. Børrud og Røsnes (2016, s. 234-235) på sin side, peker på at man ved hjelp av eiendomsutvikling kan utforme “fremtidens by” gjennom fortetting, transformasjon og gjenbruk. Det nevnte viser at det er en direkte kobling mellom eiendomsutvikling og transformasjon og gjenbruk av eldre bygningsmasse.

De fleste norske byer og tettsteder har forekomster av eldre bygningsmasse som ikke er tatt i bruk, eller som rives for å utvikle tomten videre med ny bebyggelse. Flere undersøkelser viser imidlertid at transformasjon og gjenbruk av eksisterende bygningsmasse blir stadig viktigere å fokusere på, da utslipp fra bygg- og anleggsbransjen må reduseres ytterligere for å nå FNs bærekraftsmål (FN, 2021). Miljø og bærekraft er “i tiden”, og transformasjon og gjenbruk av bygningsmasse gir en samfunnsmessig verdiskapning. Sett fra det økonomiske

perspektivet, kan transformasjon og gjenbruk også gi økte pengestrømmer i form av leieinntekter. *Se punkt 4.4.1.*

Farstad & Co (Farstad, 2021) er et eksempel på et vellykket transformasjonsprosjekt med bærekraft og identitet i fokus. I lokalene til Farstad & Co var det tidligere en dagligvarehandel som het Farstad & Co, hvor konseptnavnet stammer fra. Det er også en gammel sykkelfabrikk som holder til i bygget, og som fremdeles er i drift: Skien sykkelfabrikk (Speedcykel, 2020). Farstad & Co har derfor bygget videre på identiteten ved å blant annet ta vare på gamle sykkeltegninger som ble funnet i husveggene da bygget ble transformert, samt å ha sykler fra fabrikkens til utstilling i vinduet. Lokalene er innredet med møbler fra bruktbuikk for å skape sjarm, og for å ikke bygge oppunder for den velkjente "bruk og kast-mentaliteten". *Se bilde 14-16:*



BILDE 14: FARSTAD & CO (EGET BILDE)



BILDE 15: ELDRE MØBLER (FARSTAD, 2021)



BILDE 16: DETALJER (EGET BILDE)

#### 4.4.1 ØKONOMISK OG SAMFUNNMESSIG VERDI

##### *Økonomisk verdi*

Det blir stadig viktigere for leietakere å lokaliseres i miljøvennlige og bærekraftige kontorbygg. Ønsket om et godt rykte, omdømme og prestisje kan være avgjørende. Bedrifter vil assosieres som en virksomhet der miljø og bærekraft står i fokus. Dette trekker gårdeierne i retning av å måtte være en “grønn utleier” for å overleve i kontormarkedet. Man ser også at “grønne leietakere” er villig til å betale mer i husleie for å lokaliseres i miljøvennlige og bærekraftig bygg (Grindahl, 2009).

Ved transformasjon og gjenbruk av bygningsmasse kan også verdier som godt bomiljø, variert bebyggelse og kulturhistorie bidra til økt etterspørsel (Geiran, 2019). Klosterøya næringspark i Skien og Porselensfabrikken næringspark i Porsgrunn er eksempler på bærekraftige transformasjonsprosjekter som har blitt attraktive destinasjoner som tiltrekker seg ettertraktede leietakere (Bratsberg, 2020).

##### *Samfunnsmessig verdi*

Det følger av Lov om klimamål av 16. juni 2017 nr. 60 (klimaloven) § 3 at klimamålet for 2030 er at det samlede klimagassutslippet skal være redusert med minst 40 prosent siden 1990. Utslipp fra bygg- og anleggsbransjen må kuttes med 7,6 prosent årlig for at dette målet skal nås, og fokuset bør derfor rettes mot å rehabilitere eksisterende bygningsmasse fremfor å bygge nytt (Byggfakta, 2020).

En SINTEF-rapport fra 2020 la til grunn at “å rehabilitere bygg påvirker miljøet halvparten så mye som å rive og bygg nytt”, og at gjenbruk av eksisterende bygningsmasse vil være et “avgjørende bidrag for det grønne skiftet” (Nitter, K., 2020). Geiran (2019) viser imidlertid at flere aktører river eldre bygninger til fordel for å bygge nye “grønne bygg”. Det sies likevel at rehabilitering er gunstigere, da det gir mindre avfall og materialbruk, færre transportkostnader og reduserer det samlede utslippet.

Alle rehabiliterte bygninger skal få Breeam-sertifiseringen “Very Good” (Kleppe, 2019). Breeam-sertifiseringen er utviklet av Grønn Byggallianse, og er byggenæringens verktøy for å miljøsertifisere bygg i Norge. Sertifisering kan utstedes i fem nivåer og sies å være viktig for

byggets verdi. Det gir blant annet høyere markedsverdi, leieinntekter og reduserer finansiell risiko (Byggtjeneste, 2020). Begrepet “ESG” (environmental, social and governance) er også aktuelt å nevne. ESG brukes som et verktøy for å rangere og vurdere selskaper innenfor miljøhensyn, sosiale forhold og selskapsstyring. Verktøyet skal bidra til å “reduere risiko på dine investeringer, og åpne for muligheter ved å skape en mer bærekraftig, langsiktig avkastning” (Gregersen, 2020). Stadig flere investorer og banker bruker det selv som et verktøy, og unngår med dette å investere i selskaper som er lavt ESG-rangert. Fokuset på ESG-rangering i næringslivet indikerer at miljø og bærekraft må tas på alvor.

Det er imidlertid ikke bare miljø- og bærekraftperspektivet som er verdt å nevne, men også hvorvidt transformasjon av eldre bygningsmasse skaper identitet og sjarm i et område. Utviklingen i sentrum er viktig for byen, da det er et fellesområde og sosialt møtested for innbyggerne. Eldre bebyggelse og miljøer er blant sentrumets fremste kvaliteter og har en verdi i seg selv, og derfor er det viktig å lykkes med dette også. Byer fremstår mer attraktive og blir gode å ferdes i hvis man tar hensyn til bevaring i sentrumsutviklingen. Dette ble presentert på et digitalt seminar om byutvikling og bevaring, i regi av Transportøkonomisk institutt, 10. mars 2021.

Et kroneksempel på et transformasjonsprosjekt som tar høyde for det overnevnte er Fredrikstad Bryggeri. Bryggeriet ble stiftet i 1877, men ølet ble brygget for siste gang i år 2000. I dag driftes det gamle bryggeriet av lokale ildsjeler og er en møteplass for lokalbefolkningen og besøkende. Ved rehabilitering av bygget var fokuset å bære arven fra bryggeritiden videre, noe som har gitt bygget og området en egen identitet og sjarm (Fredrikstad Bryggeri, 2020). *Se bilde 17-19:*



BILDE 17: DET GAMLE BRYGGERIET FRA 1877 (FREDRIKSTAD BRYGGERI, 2021)



BILDE 18: BRYGGERIET I DAG (FREDRIKSTAD BRYGGERI, 2021)



BILDE 19: INNENDØRS (FREDRIKSTAD BRYGGERI, 2021)

## 5. EGENINNSAMLET EMPIRI

Kapittel 5 presenterer først oppgavens egeninnsamlede empiri i form av mapping, observasjoner og uformelle samtaler i kapittel 5.1. Videre presenteres funnene fra dybdeintervjuene med kommunale næringsaktører og driver og utvikler av konsepter i kapittel 5.2.

### 5.1 MAPPING, OBSERVASJON OG UFORMELLE SAMTALER

I dette delkapittelet vil funnene fra mappingen visualiseres og redegjøres for, da dette er selve utgangspunktet for våre empiriske funn. Deretter vil funnene fra observasjonsstudiet og de uformelle samtalene presenteres. Denne rekkefølgen innebærer at vi starter med et bredt søkefelt for å få oversikt, for deretter å rette søkelyset mot de enkelte konseptene.

#### 5.1.1 MAPPING

For å få en oversikt over hvilke fleksible kontorkonsepter som eksisterer innenfor fokusradiusen som ble utarbeidet i *punkt 4.1*, har vi gjennomført en mapping (kartlegging). Kartleggingen av konseptene (input-verdier) er ikke uttømmende og er avgrenset til å gjelde konsepter med tilgjengelig, digital informasjon på det tidspunkt oppgaven ble utarbeidet.

Som vi var inne på i *punkt 3.3* finnes det ulike betegnelser på fleksible kontorkonsepter med tilsvarende egenskaper som et coworking-konsept. Det er også ulikt hva konseptene selv karakteriserer seg som, noe som til tider gjør det utfordrende å skille konseptene fra hverandre i praksis. Det er funn ved mappingen som overrasket oss, blant annet at det er svært få av dem som faktisk kaller seg "coworking". Dette indikerer at det ikke foreligger noen fasit på slike konsepters forretningsmodell og at det er et mangfold av variasjoner og konseptnavn. Likheten er imidlertid at alle konseptene er fleksible kontorkonsepter, i tråd med oppgavens begrepsavklaring (*punkt 1.6*). Vi har derfor valgt å gruppere konseptene inn i fire ulike kategorier etter egenskapene til hvert konsept:

- *Coworking* og *kontorfelleskap* – selskaper leier et skrivebord eller en kontor plass på daglig, ukentlig eller månedlig basis (*punkt 3.3*). Noen av de kartlagte konseptene har begrepet "kontorfelleskap" som en del av konseptnavnet. Vi har derfor valgt å



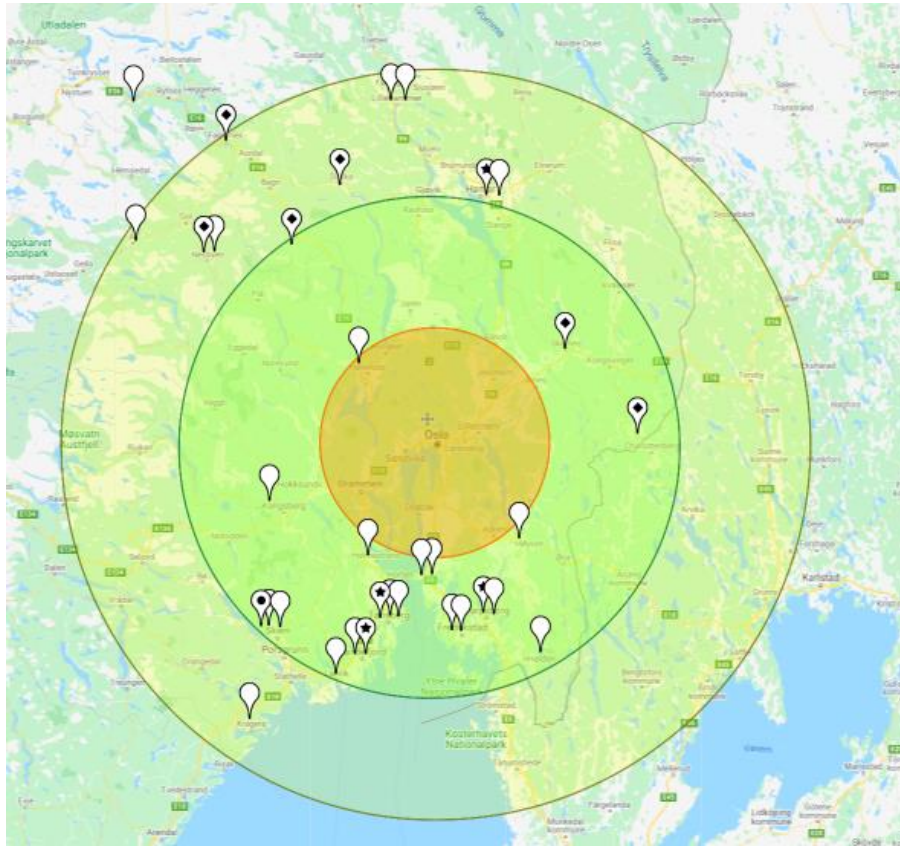
inkludere disse i kartleggingen, da enkelte kontorfellesskap har store likhetstrekk til coworking-konsepter.

- *Kontorhotell og huber* – Kontorhotell skiller seg fra coworking ved at et coworking-konsept skal tilby “mer”. I praksis ser vi imidlertid at konseptene tilbyr mye av det samme, uavhengig av termologiene. Huber er i større grad tilpasset et konkret yrkessegment, ofte innen kreativ-, kulturell- eller teknologisk sektor (*punkt 3.3*). Likhetene mellom konseptene er imidlertid at de skal bidra til nettverksbygging, samarbeid og læring.
- *Næringshager og kontorpark* - skal tilby administrative tjenester og aktiviteter for større og mindre bedrifter som er samlokalisert på næringshagen. Hensikten med konseptet er blant annet å bidra til rekruttering, kompetanseutvikling, bedriftsutvikling og økt innovasjonsevne (*punkt 3.3*). Vi tar som utgangspunkt at begrepene næringshager og kontorpark brukes om hverandre, og at de tilbyr korttidsleie av kontorarealer i varierende grad.
- *Andre hybridkonsepter* – fleksible kontorkonsepter med flere hovedaktiviteter enn kun kontorutleie. De kan for eksempel fokusere på salg av varer eller tjenester, samtidig som at de har tilrettelagt for møteaktivitet, selvstendig arbeid, booking av arrangementlokaler og fellesskapsbaserte- og tjenesterelaterte tilbud.

Pinsene i *figur 3* viser markeringen som gjør seg gjeldende i mappingen vist i *bilde 20*:



FIGUR 3: PINSER



BILDE 20: MAPPING AV KONSEPTER (SKRIBBLE MAPS, 2021)

Som *bilde 20* viser er konseptene mer spredt mot nordøst, og opptrer hyppigere i de kystnære byene og tettstedene sørover. Vi har til sammen kartlagt **34** konsepter på et areal i underkant av 65.000 kvkm. Vi har observert at flere av de kartlagte næringshagene og kontorparkene tilbyr korttidsleie, men det er usikkerhet knyttet til om *alle* gjør det. Det kan derfor settes spørsmålstegn ved om noen av de kartlagte konseptene i det hele tatt dekker behovet for flyktige arbeidsplasser per dags dato.

*Vedlegg 10* gir en detaljert oversikt over vesentlig informasjon om alle konseptene som er kartlagt i *bilde 20*. Informasjonen er innhentet fra konseptenes hjemmeside, [www.proff.no](http://www.proff.no) og individuelle mailer til kontaktpersoner fra hjemmesidene deres. Der vi ikke har fått tilgang på informasjonen står det skrevet "ikke tilgjengelig". Det vi har ansett som vesentlig informasjon er:

- Konseptnavn og opprettelse / etableringsdato
- Lokalisering

- Samarbeid / bidrag
- Leieareal, arbeidsplasser og møterom
- Lønnsomhet

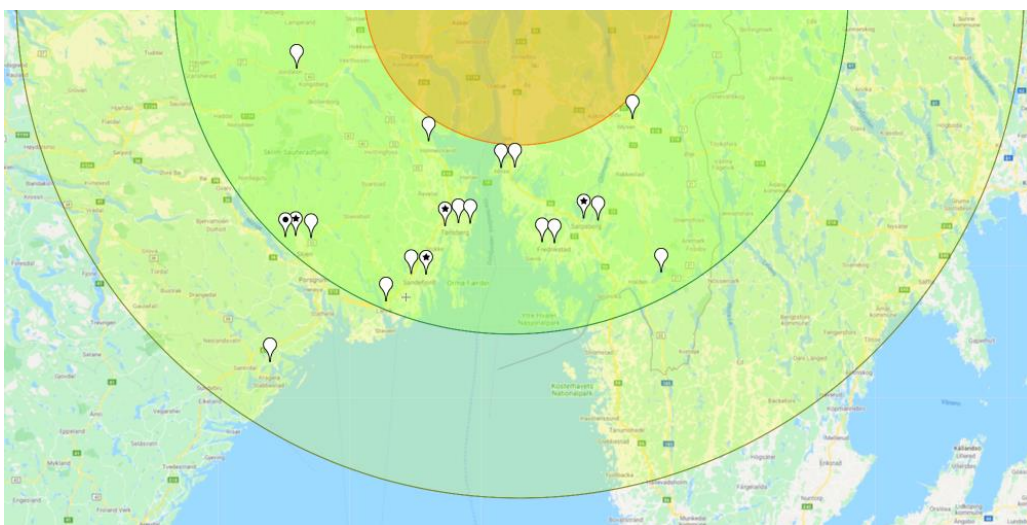
Under kartleggingen av vesentlig informasjon om alle konseptene (*vedlegg 10*) observerte vi at flere av konseptene på hjemmesidene sine markedsfører seg som et alternativ til hjemmekontor og en arbeidsplass for pendlere. Dette kan være en indikasjon på at enkelte konsepter blir enda mer fleksible i tiden fremover, ved at de ikke ensidig retter seg mot et smalt segment med for eksempel gründere og selvstendig næringsdrivende.

Flere av de kartlagte konseptene er underlagt større selskaper, men ikke nødvendigvis eiendomsselskaper. Det kan med andre ord virke som konseptene er en type "bi-sysse" i regi av selskaper som ikke har så mye å tape på prosjektet. Det er også flere av konseptene som er utviklet og drevet i regi av enkeltpersoner, uten at disse er en del av et større selskap. Dette illustrer et markant skille i eierstrukturen til fleksible kontorkonsepter i mindre norske byer og tettsteder. Samtlige av konseptene har også flere samarbeidspartnere som kommunen, næringsforeninger og andre aktører fra næringslivet.

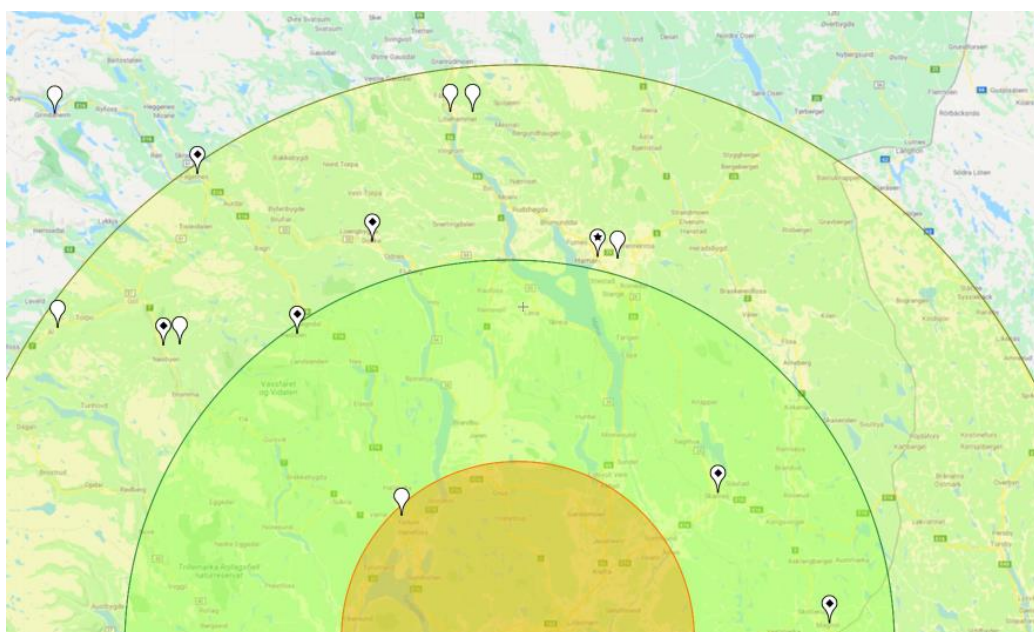
Kartleggingen avdekker at flere av konseptnavnene er lokalt forankret ved at det bygger på historien til den aktuelle bygningsmassen. Når det gjelder konseptenes beliggenhet er de fleste konseptene beliggende i sentrum (S) eller i randsonen (R). Dette indikerer at nye konsepter som planlegges, også bør plasseres i sentrumsområdet. Imidlertid viser kartleggingen at næringshager og kontorparker ligger et godt stykke utenfor sentrum (U) i mindre norske byer og tettsteder (*vedlegg 10*). Kartleggingen av næringshager og kontorparker avdekte også at grunnprinsippene er svært ulike de konseptene som oppgaven definerer som "fleksible kontorkonsepter" i *punkt 1.6*. Til tross for at flere av næringshagene og kontorparkene tilbyr korttidsleie, er det blant annet mindre fokus på at det skal være et positivt tilskudd til sentrum med fellesskapsbaserte og tjenesterelaterte tilbud. Som regel er det også større bedrifter og færre enkeltpersoner som er leietakere ved disse konseptene, og det er et større fokus på aktiviteter for bedriftene som leier der - enn for allmennheten. Dette forsterkes også ved at de har en plassering som ikke er sentrumsnær, og fungerer derfor i større grad som et konsept som er mer uavhengig av omgivelsene. Likevel tilbyr

konseptene korttidsleie i varierende omfang, og på den måten kan det fungere som et alternativ til hjemmekontoret og utgjør derfor en del av kartleggingen. Oppgaven vil imidlertid av nevnte grunn ikke inkludere næringshager og kontorparker videre, men isteden fokusere på konseptene som oppgaven definerer som "fleksible kontorkonsepter".

Kartleggingen viser også at leieareal, arbeidsplasser og møterom varierer i betydelig grad fra konsept til konsept. Det har vært utfordrende å få tak i tilgjengelig informasjon om konseptenes lønnsomhet, spesielt med tanke på at de fleste er underlagt større selskaper. Derfor er det lite informasjon på akkurat dette punktet i oppgaven.



BILDE 21: MAPPING SØR FOR OSLO (SCRIBBLE MAPS, 2021)



BILDE 22: MAPPING NORD FOR OSLO (SCRIBBLE MAPS, 2021)

*Bilde 21-22* viser også at fordelingen av konseptene er relativt spredt. Likevel bærer den nordlige siden av fokus-radiusen (grønn og gul sone) preg av å ha en større andel næringshager og kontorparker (*bilde 22*), som den sørlige siden faktisk ikke har (*bilde 21*). Nord for Oslo finner vi **seks** næringshager og kontorparker, **syv** coworking-konsepter og andre fleksible kontorfellesskap (ett av dem noe utenfor fokus-radiusen) og **ett** kontorhotell. Sør for Oslo er det **15** coworking-konsepter og fleksible kontorfellesskap, **fire** kontorhotell og kreative huber og **ett** hybrid konsept.

### 5.1.2 OBSERVASJON OG UFORMELLE SAMTALER

Etter mappingen foretok vi observasjoner av **fire** konsepter (*vedlegg 4*). Under disse observasjonene ble det også gjennomført uformelle samtaler med driver og utvikler av konseptene eller ansatt i tilknytning til konseptet. Dette skal underbygge oppgavens neste fase: dybdeintervju i *punkt 5.2*. Under observasjonene var det **10** momenter vi fokuserte på:

- Beliggenhet
- Bygningsmasse
- Aktivitet utendørs
- Arkitektur og design
- Aktivitet innendørs / dynamikk
- Tjenester og aktiviteter
- Brukere / leietakere
- Ansatte og fasilitator
- Åpningstider og priser
- Egne opplevelser / tanker rundt konseptet

Referert til ovennevnte punkter var hensikten å få et innblikk i om de observerte konseptene ligger sentralt og nært kollektivt knutepunkt. Det var ønskelig å få kunnskap om historien til bygningsmassen, om konseptene har bygget videre på den historiske identiteten, og om bygningsmassen og/eller lokalet er rehabilitert. Arkitektur og design var også interessant å studere, da dette påvirker konseptets helhetsinntrykk. Videre observerte vi om konseptene opplevdes som et positivt bidrag til byrommet ved å se på aktiviteten utenfor bygningsmassen, men også ved å analysere aktivitet og dynamikk innendørs. Vi observerte

om brukerne delte kunnskap, samt om det opplevdes å være et godt sosialt fellesskap blant dem og om konseptene hadde en aktiv fasilitator og ildsjel på huset og om leietakerne dro nytte av vedkommende. Videre observerte vi hvilke tjenester og aktiviteter som konseptene tilbyr, åpningstider og priser. Til slutt skrev vi ned egne tanker og opplevelser rundt konseptet.

Nedenfor (*tabell 2*) følger en tabellarisk presentasjon av funnene fra observasjonene, og en oppsummering fra de uformelle samtalene. Tabellens venstre side viser de 10 momentene vi fokuserte på, og tabellens høyre side gir en oppsummering av sentrale funn. Fullstendig utdrag av observasjoner følger av *vedlegg 4*.

#### TABELLARISK PRESENTASJON AV FUNN FRA OBSERVASJONER

<b>Beliggenhet</b>	3/4 observerte konsepter ligger i sentrumskjernen/i en sidegate i sentrum og i 1. etasje. 2/4 konsepter ligger vegg i vegg med kommunehuset.
<b>Bygningsmasse</b>	Alle konseptenes lokaler er rehabilitert bygningsmasse med historiske kvaliteter. 3/4 konsepter har bygget videre på den historiske identiteten ved konseptnavnet og interiør og design.
<b>Aktivitet utendørs</b>	2/4 konsepter har tilrettelagt for sitteplasser utendørs. utfordringen for 3/4 konsepter er at de ligger i en sidegate i sentrum eller delvis utenfor sentrum. Derfor oppleves det ikke som et sted der man "slenger" innom hvis du er i sentrumskjernen. Man må være gjort bevisst på hvor konseptet ligger.
<b>Arkitektur og design</b>	Alle konseptene har brukte og eldre møbler som er tatt i bruk. Alle fremstår hjemmekoselig og det føles som å komme "hjem" til noen, ref. uformelle samtaler. 3/4 konsepter har bygget videre på bygningsmassens historie på designet innendørs. Konseptene har soneinndelinger med møterom, arbeidsplasser, serveringszone, sosial sone m.v. 4/4 konsepter har arrangementsone og investert i digitale skjermer.
<b>Aktivitet innendørs / dynamikk</b>	Grunnet Covid-19 har det vært få mennesker på konseptene, og derfor vanskelig å observere dynamikken innendørs.
<b>Tjenester og aktiviteter</b>	Alle konseptene tilbyr ulike arrangementer i varierende grad: hovedsakelig for brukerne, men også enkelte arrangementer for allmennheten. Eksempel på arrangementer er frokostmøter for allmennheten, bakeriutsalg i bakgården for allmennheten, digitale

	seminarer, oppstarts- og veiledningshjelp, gratis kaffe og wifi, vanlige kontorfasiliteter, og sommerfester / julebord / fredagslunsj for brukerne. Tjenester og aktiviteter både for brukerne og allmennheten virker å være viktig for konseptene.
<b>Brukere / leietakere</b>	Alle konseptene har drop-in, men også et knippe faste leietakere. Det virker som at utvikler og driver av konsept ønsker å foreta strategisk utvalg av faste brukere (leietakere) for fellesskapets beste, for at disse kan dra nytte av hverandre. Målgruppene virker imidlertid å være bred og omfatte: gründere og selvstendig næringsdrivende, oppstartsbedrifter og etablerte bedrifter. Driver og utvikler av Colab sier at målgruppen i mindre norske byer og tettsteder må være bred for å møte flest mulig brukere av konseptet.
<b>Ansatte og fasilitator</b>	3/4 konsepter er utviklet og driftet av ildsjeler som ønsker å være et positivt bidrag til lokalmiljøet. Konseptene har fått støtte i ulik grad, blant annet av gårdeier i form av rehabilitering og lavere husleie, kommunalt bidrag og samarbeidspartnere som for eksempel næringsforeninger.
<b>Åpningstider og priser</b>	<p>Det som skiller hybridkonseptet Farstad &amp; Co fra vanlige kafé-konsepter er at åpningstidene er 08.00-18.00 (mandag-fredag), mens byens kaféer i gjennomsnitt åpner kl. 10.00 og stenger kl. 17.00. Resterende konsepter har alltid åpent for brukerne ved at man har eget adgangskort. Det står ikke åpningstider på Hotellet og Prestegården Gründerhage sin hjemmeside og Facebookside, mens Colab har åpent fra 08.00-20.00.</p> <p>Hos Farstad &amp; Co er det gratis å sitte å arbeide og booke møterom, men å leie lokalet til arrangementer (for eksempel kick-off for bedrifter) koster penger. Ref. uformelle samtaler med driver og utvikler av de andre konseptene, sier en av dem at konseptet ikke kunne tatt de prisene de har om ikke det var for godt samarbeid med gårdeier (lavere husleie). Driver og utvikler av Prestegården Gründerhage sier at de ikke kan ta en høyere pris, grunnet standarden på lokalene (dårlig ventilasjon gis som eksempel).</p>

<p><b>Egne opplevelser / tanker rundt konsepter</b></p>	<p>Alle konseptene er hjemmekoselig og sjarmerende med eldre møbler og design. Det er tilrettelagt for kunnskapsdeling og sosialt fellesskap ved diverse sosiale soner.</p> <p>Driver og utvikler av 3/4 konsepter er ildsjeler og driver konseptene som en livsstil. Det er tydelig at disse ikke er kommersielt drevet, og driver og utvikler er ikke bare økonomisk motivert. Det kan virke som at fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i mindre norske byer og tettsteder er avhengig av å være jordnære, ha sjarm og identitet. Det er ikke sikkert at MESH og Wework, som rene kommersielle konsepter, noen gang vil fungere på mindre steder.</p> <p>3/4 av konseptene ligger i sentrum, men i sidegater fra sentrumskjernen. Det kan oppleves som at det ikke er et sted der man bare "slenger" innom, hvis man ikke kjenner til konseptenes beliggenhet fra før. Det kan være en fordel å plassere slike konsepter i mer trafikkerte gågater, slik at det også bidrar til liv i sentrumskjernen. Under observasjonen av konseptene gikk vi også rundt i gatene i kommunene, og så at det var flere tomme lokaler i 1. etasje i hovedgågatene som kunne ha huset fleksible kontorkonsepter.</p>
---	---

TABELL 2 : TABELLARISK PRESENTASJON AV FUNN FRA OBSERVASJONER

Under observasjonene av de utvalgte konseptene foretok vi uformelle samtaler med utvikler og driver av konseptene eller sentrale aktører i tilknytning til konseptene, i den hensikt å få innblikk i deres erfaringer med å etablere fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i mindre norske byer og tettsteder. Det essensielle for denne oppgaven fra de uformelle samtalene presenteres i det følgende:

**Farstad & Co** i Skien var det første konseptet som vi observerte. Det er et hybrid konsept i form av en kaffebar med tilrettelagte arbeidsplasser, møterom og tilrettelagt for arrangementer. Konseptet tilbyr ulike arrangementer for gründere og selvstendig næringsdrivende, som også allmenheten kan delta på. Farstad & Co holder til i en eldre murbygning som tidligere huset en dagligvareforretning som het Farstad & Co, og det er her konseptnavnet stammer fra. Det har også vært en sykkelfabrikk der fra langt tilbake i tid, som fremdeles er i drift, og konseptets interiør og design har derfor gjennomgående



sykkeldetaljer. For øyeblikket holder Farstad & Co på med å utvide lokalet med et ekstra møterom, så det kan virke som at driften går bra til tross for et vanskelig år med Covid-19. Konseptet er laget for at det skal være et alternativt arbeidssted og møtested, noe man også ser på markedsføringskanalene deres. De markedsfører seg ofte som et alternativ til hjemmekontoret. *“Vi har sett at mange har kommet hit den siste tiden for å få forandring fra hjemmekontoret”,* sier baristaen som vi snakket med. Hun påpekte også at det *“på fredager ofte er faste gjenger som kommer innom”*.

Neste konsept som vi observerte var kontorhotellet **Hotellet** i Skien. Hotellet ligger i en eldre bygård fra 1889 som tidligere var et hotell, og der har konseptet navnet sitt fra. For øyeblikket har prosjektet til Hotellet vært å få rehabilitert bakgården som skal være et positivt tilskudd for byen med bakeriutsalg, konserter og markedsdager. Hotellet har også begynt å leie ut lokalet for private arrangementer (*bilde 23*):



BILDE 23 : BILDER AV HOTELLETS MARKEDSFØRING (INSTAGRAM, 2021)

Driver og utvikler av Hotellet har ikke fått støtte av kommunen og bekoster det meste selv, men roser imidlertid et svært godt samarbeid med gårdeier. Gårdeier har blant annet bekostet rehabiliteringen av lokalene til Hotellet, samt bakgården som vist på bildene ovenfor. Hun presiserer *“vi kunne ikke hatt de prisene vi har nå hvis vi ikke hadde hatt det samarbeidet med gårdeier”*. Når det gjelder brukerne av Hotellet ønsker hun å snakke med de som vil ha en fast plass der. *“Det er viktig å forstå hva som skjer innenfor byggets fire vegger”*, sier hun. Videre peker hun på viktigheten av å dra nytte av hverandre og forstå hva det innebærer å være leietaker der.

Driver og utvikler av Hotellet sier at det skal være et *“åpent og lavterskelkonsept”* og at *“det er det vi ønsker”*. Dette illustreres av den nye bakgården med konserter og bakeriutsalg som skal være åpent for allmennheten. Hun peker også bort på det ene hjørnet ved inngangspartiet og sier: *“jeg ønsker å gjøre om litt i denne delen – til en kafé! Dette ene rommet. Og jeg er allerede i prat med en barista”*. Se bilde 24. Hotellet ser ut til å ha flere spennende planer, og det er ingen tvil om at hun ønsker at konseptet skal skape aktivitet i Skien sentrum.



BILDE 24 : BILDER AV HOTELLET INNENDØRS (EGNE BILDER)

**Prestegården Gründerhage** i Sande var det neste konseptet vi observerte. Prestegården Gründerhage var tidligere en gammel prestegård hvor konseptet har fått navnet sitt fra, forteller utvikler og driver av konseptet engasjert. *“Bygget sto tomt - og jeg tok det i bruk”*, sier hun. Prestegården Gründerhage ligger et par minutters gangavstand fra sentrum i

Sande, og ser ut til å ha vært en herskkelig gård for flere år tilbake i tid. Driver og utvikler av konseptet er en aktiv fasilitator som lager kaffe og te til brukere av konseptet daglig, samt tilbyr oppstartshjelp og veiledning for nyetablerte bedrifter. Hun snakker med dem, og det ser ut til å være et godt fellesskap mellom henne og leietakerne.

Prestegården Gründerhage har priset seg lavere enn de andre tilsvarende konseptene vi har observert. Hun sier at prisene gjenspeiles av at de ikke har moderne fasiliteter, som for eksempel god ventilasjon – det er et svært gammelt bygg. Det er imidlertid sjarmerende, og lokalene er nyoppussede med en blanding av gammelt og nytt interiør og friske farger på veggene. Hun sier at *“vi vil at det skal føles som å komme hjem til noen”*, og nettopp det gjør det. *Se bilde 25:*



BILDE 25 : BILDER AV PRESTEGÅRDEN GRÜNDERHAGE (EGNE BILDER)

Prestegården Gründerhage startet opp like før vi observerte konseptet: *“egentlig skulle vi starte 4. mars, men så kom restriksjonene med korona. Vi skal også markedsføre oss som et alternativ til hjemmekontor, men vi har ikke kunnet pga. koronarestriksjonene”*. Utvikler og driver av konseptet har troen på at konseptet blir bra så fort de kommer litt i gang. Hun er engasjert og forteller at hun har ønsket å starte et slikt konsept i 15 år, og at hun nå hadde bestemt seg for å hoppe ut i det. Når det gjelder brukerne av konseptet peker hun på at *“det er viktig med en blanding av mennesker og å skape et sosialt fellesskap – og å ville dele”*.

**Colab** i Larvik var det siste konseptet vi observerte. Colab ligger i en sidegate i Larvik sentrum i et eldre, gult bygg. Se bilde 26. *“Det har vært et gammelt bakeri i bygget tidligere. Det har en historie. Innbyggerne kom hit og kjøpte nybakte brød her i gamle dager”*, forteller daglig leder i Colab. Hun sier at de egentlig ønsket å ligge i nærheten av Hungry Heart kafé midt i sentrum for *“å bidra til aktivitet i sentrumskjernen”*, men at lokalene ble tatt. De fikk isteden det gamle bakeribygget som har vært kontorlokale til Ernst & Young i nyere tid.



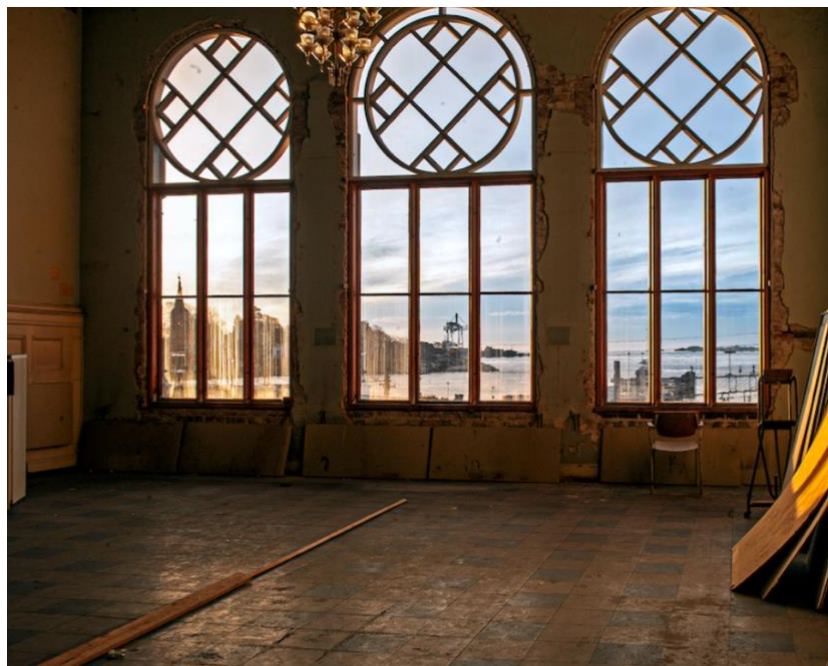
BILDE 26 : COLAB I LARVIK (EGET BILDE)

Hun forteller videre at de har et veldig godt forhold til gårdeier: *“gårdeier har bekostet rehabilitering av kjeller og tilbyr oss lav husleie”*. Hun presiserer at det er svært kostbart å rehabilitere, men at eldre bygg – slik som Festiviteten i Larvik – hadde vært fantastisk og hatt coworking-konsepter i. Festiviteten i Larvik holder for øyeblikket på å rehabiliteres og skal

huse et annerledes coworking-konsept og et serveringstilbud, forteller hun (Festiviteten Larvik, 2021). Se bilde 27-28:



BILDE 27 : FASADE - FESTIVITETEN I LARVIK (FESTIVITETEN LARVIK, 2021)



BILDE 28 : FESTIVITETEN I LARVIK (FESTIVITETEN LARVIK, 2021)

Daglig leder av Colab mener at et godt samarbeid med gårdeier er avgjørende og presiserer: *“det som er viktig for sentrum er at gårdeierne har relasjon til byen og har byen i sitt hjerte. Det er altfor mange bygninger som stå tomme i Larvik, nettopp fordi eiendomsaktører i andre byer, for eksempel Sandefjord, ikke jobber aktivt for å få noen tilbud inn i lokalene. Det betyr ikke noe for dem. Gårdeierne må være lokalpaterioter, slik som de er for oss!”*. Hun forteller videre at gårdeierne var skeptiske til konseptet i starten, men turte å satse på konseptet etter hvert. Under samtalen kommer en av gårdeierne innom og sier også at han

var skeptisk, men veldig glad for å få tilbudet til sentrum nå som han ser hvor bra det går. Han ser ut til å sette pris på konseptet selv, og å bli kjent med menneskene på huset. *“Vi ser konseptet bare som positivt etter det her, men det må være en motor som (..daglig leder)”*. Daglig leder av Colab er en aktiv fasilitator som tilrettelegger og er til stede for brukerne av konseptet – hun er en ildsjel!

Videre snakker vi om hva som er viktig for at fleksible kontorkonsepter skal lykkes i mindre norske byer og tettsteder. Hun sier: *“konseptet er avhengig av å ha en ildsjel som tilrettelegger for brukerne. Man må hele tiden markedsføre seg og drive engasjementet for konseptet”*. I tillegg til dette kommenterer hun viktigheten av å ha kommunen med på laget. *“Jeg tror ikke det går an å etablere slike konsepter i mindre byer og tettsteder hvis ikke man har kommunen med på laget. Men det er viktig at kommunen er separert fra konseptet, slik at det ikke blir som for eksempel ByLab. ByLab er konsept i små og større byer for å få folk engasjert i byen. Hensikten er å invitere innbyggerne inn og engasjere dem i hva som skjer i byen”*. Vi snakker også om at mindre byer og tettsteder ofte har lite aktivitet i sentrum, samt at kjøpesenter i umiddelbar nærhet kan være en årsak til dette. Imidlertid presiserer hun at hun er uenig i at det bare er kjøpesenteret Nordbyen som gjorde sentrumet i Larvik dødt. *“Det verste som har blitt gjort i Larvik er å plassere videregående skole utenfor sentrum, slik at man mister det yngre segmentet i byen. Og at arbeidsplassene er plassert på Elveveien og ikke i sentrum”*.

For øyeblikket jobber hun med kampanjer for å markedsføre Colab mot pendlere og som et alternativ for hjemmekontor. Hun forteller at de har en tredelt målgruppe der også *andre* enn bare gründere og selvstendige næringsdrivende inngår. *“Det er ikke slik som for eksempel Gründeriet i Sandefjord, der det bare er gründere. Vi tror at det er viktig med stor variasjon og ikke ensidig gründere og selvstendig næringsdrivende – det går ikke i mindre byer og tettsteder. Man må ha en god balanse og ikke bare én målgruppe der”*. Den tredelte målgruppen omfatter: etablerte bedrifter (eksempelvis er det en på Colab som er ansatt i en bedrift i Danmark og tidligere pendlet flere hundre dager i året. Nå leier han fast hos Colab og reiser sjeldent til Danmark), oppstartsselskaper og frilansere. Hun forteller også: *“nå er det for eksempel en som tidligere pendlet til Oslo som sa at Colab reddet ham. Han er gift og har familie i Larvik, og det gikk ikke med pendling over tid. Først hadde han flexi-plass hos*

oss, men nå har han fast plass etter korona”. Videre presiserer hun: “det er faktisk også veldig få konsepter i Oslo som bare har gründere (rene gründerhager). Du får hvert fall ikke til dette i mindre byer og tettsteder, for der kan man ikke spisse seg mot én målgruppe. Vi må være brede for å fange flest mulig”.

For daglig leder i Colab er fellesskapet på huset kjempeviktig. “Det er flere som bruker hverandres tjenester her. For eksempel er det en som har flere kontakter rundt omkring, og har skaffet faste arbeidsplasser til andre på huset”. Hun sier at de har årlige sommerfester, julefester og fredagslunsjer. På hjemmesiden deres (www.colab.no) gis det en ryddig oversikt over sosiale arrangementer og digitale seminarer gjennom året.

## 5.2 DYBDEINTERVJUER

Det ble gjennomført totalt **23** dybdeintervjuer: **12** med kommunale næringsaktører og **11** med aktører innenfor drift og utvikling av konsepter. For fullstendige intervjuresultater av alle informantene, se vedlegg 7, mens punkt 5.2.1 gir en presentasjon av viktige funn fra driver og utvikler av konsepter (tabell 4) og kommunale næringsaktører (tabell 3). Vi merket at intervjuene tok en naturlig vending fra intervjuguiden i forhold til hvilke forutsetninger de ulike informantene hadde. Dette gjorde at enkelte spørsmål ble omformulert underveis i intervjuet og rekkefølgen omroket ved noen anledninger. Dette gikk likevel ikke på bekostning av svarene, men hjalp til å få en fin flyt med hver informant.

Som nevnt i punkt 2.2.1 ble det utarbeidet to semistrukturerte intervjuguiden, der den ene er tilpasset kommunale næringsaktører og den andre er tilpasset aktører innenfor drift og utvikling av konsept. Vedlegg 5 og 6 presenterer intervjuguiden som er benyttet og utarbeidet for dybdeintervjuene som ble foretatt med kommunale næringsaktører og driver og utvikler av konsept.

### 5.2.1 PRESENTASJON AV FUNN

Når dybdeintervjuene var gjennomført valgte vi å strukturere funnene fra utvikler og driver av konsept og kommunale næringsaktører hver for seg ved hjelp av en kolonnetabell i Word. Se vedlegg 8 for fullstendig presentasjon av funnene fra intervjuene med driver og utvikler av konsepter, mens tabell 3 og 4 presenterer hva vi mener er de viktigste funnene fra begge

dybdeintervjuene. Kolonnetabellen er basert på en kategorisering av sentrale emner som kan bidra til å besvare oppgavens forskningsspørsmål og problemstilling. Spørsmålene fra intervjuguiden er plassert under passende emne og sentrale funn er skrevet inn.

Presentasjonen av funnene fra utvikler og driver av konsept skiller seg noe ut fra presentasjonen av funnene fra kommunale næringsaktører. Førstnevnte er mer omfattende, da disse informantene gir flere viktige detaljer underveis. Derfor er det også utarbeidet en mer detaljert oversikt over funnene fra denne gruppen i *vedlegg 8*. Det er imidlertid laget en kortfattet oppsummering under dette punktet som vist i *tabell 4*, i anonymisert form.

Bokstaven “U” står for “utvikler og drifter av konsepter” og bokstaven “K” står for “kommunale næringsaktører” i kolonnetabellen. Intervjuer med utvikler og driver av konsepter er rangert fra U1-U11, og intervjuer med kommunale næringsaktører er rangert fra K1-K12. Denne kategoriseringen er også brukt i andre sammenhenger i oppgaven.

#### PRESENTASJON AV FUNN: NÆRINGSAKTØR I KOMMUNE (K)

##### KATEGORI (EMNE): Næringsutvikling i kommunen

- Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?
- Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?
- Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?
- Vi har observert at noen mindre kommuner som en del av næringsstrategien til enhver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?

##### FUNN: Næringsutvikling i kommunen

Alle informantene sier at kommunen har en næringsstrategi, der samtlige av dem viser til at et viktig fokusområde er å legge til rette for gode boforhold, utvikling av arbeidsplasser og næringslivet generelt – direkte eller indirekte. Gjennomgående er kommunenes ønske



om å koble næringslivet med lokalbefolkningen, herunder å legge til rette for gründere og andre oppstartsbedrifter. Næringsssjef i Lillehammer kommune sier at de har blant annet som et av tiltakene for å jobbe med bedrifter og næringslivet utviklet en hub, fordi *“den yngre generasjonen er lenger fremme i tankegangen når det gjelder coworking, og det er de som vil være brukerne fremover”* (Intervju K4). Pendlerkommuner bygger på lokasjonen sin: å være midt i pendlerbeltet og forventer en sterk vekst fremover, slikt sett må de bygge flere boliger og utvikle næringslivet videre.

Det fremstår å være et ønske fra kommunenes side å få unge og urbane tilbake til hjemstedet sitt etter å ha vært en del av storbyens studie- og arbeidsmiljø. Det gjøres ulike tiltak for at kommunene skal fremstå attraktive og synlige for de yngre. Næringsutvikler i Rollag kommune sier at: *“vi må ha fokus på de urbane unge voksne og paradigmeskiftet i livsmønsteret og ambisjonsnivået deres”* (intervju K12).

Reiselivskommuner fokuserer på å fremme reiselivet som er den viktigste næringskilden eksempelvis for Rjukan, Notodden og Gol/Hallingdal (intervju K7, K9 og K10). Rjukan ønsker å bygge synergier mellom lokasjonene by og fjell, og målet er å skape flere arbeidsplasser (intervju K7). Næringsssjefen i Rjukan presiserer utfordringer med at eiendomsselskaper/gårdeiere i Oslo eier en del bygningsmasse i Rjukan, og at de ikke har interesser i lokalene utenom å tjene penger på det, noe som gjør at den har stått tom i flere år.

Når det gjelder å stille ledige lokaler til rådighet for nyetablerte bedrifter, så sier alle informantene at det er noe de ikke har i næringsstrategien. De peker også på at kommunen selv ikke har bygningsmasse utenom bygninger for kommunale tjenester, herunder ikke vil bekoste eiendomsutviklingsprosjekter – det tar det private seg av. Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol sier: *“vi er heldige som har så mange private aktører som gjør det. Da slipper kommunen å blande seg”* (intervju K10). Næringsssjef i Kongsberg kommune sier: *“dyktige gårdeiere håndterer det på en bedre måte. Det er i utgangspunktet gårdeiers ansvar å fylle opp tomme lokaler”, og “kommunen er lite aktiv på eiendomsinvesteringer”* (intervju K6).

Imidlertid sier samtlige av de kommunale næringsaktørene at kommunen legger til rette for næringslivet og nye bedrifter med varierende tiltak. For eksempel har Halden kommune tilbudt gratis lokaler for et nystartet coworking-konsept over 1,5 år, i tillegg til å leie flere plasser i coworking-konseptet (intervju K5). Kongsberg kommune er åpen for å medfinansiere hvis noen tar initiativ til noe (intervju K6). Andre sier at de kan samarbeide med coworking-konsepter ved å tilby kurs, veiledning og annet, samt at det handler om å løfte frem bedrifter og mennesker som vil lykkes med business. Gjøvik kommune tilbyr oppstartshjelp til nye bedrifter i kommunen (intervju K11). Rollag kommune, sammen med en privat aktør, har for eksempel utviklet et hybrid coworking- og bokonsept som

heter Kongle i regi av et prosjekt som heter Mikrourbanisme. Det er i offentlig og privat regi, der kommune har utviklet og privat aktør har bygget (intervju K12).

### **KATEGORI (EMNE): Aktivitet i byrommet**

- Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?
- Hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (segment)
- Har dere en strategi for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?
- Hva tenker dere slike konsepter bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?

### **FUNN: Aktivitet i byrommet**

De fleste informantene har utfordringer med tomme og eldre handelslokaler eller kontorlokaler i sentrumskjernen, som en følge av at kjøpesenter er plassert utenfor sentrum og tar all aktivitet, og netthandelen som tar en større del av kaka. Det er imidlertid én kommune, Rollag, som har utfordringer med det motsatte – at det er for få lokaler og boliger, slik at man ikke har plass til flere (intervju K12). I Rjukan kommune har de en strategi om å fylle opp tomme lokaler på bakkenivå i 1. etasje for å skape liv (intervju K7).

Andre informanter sier at det også er utfordringer med tomme industribygg. Industrikommuner slik som Kongsberg, sier at det er en utfordring at de nå har *“1.500 færre ansatte i industrien nå enn det vi var før pandemien og som følge av digitalisering og oljepris”* (intervju K6).

Leder for næringsutvikling i Halden kommune mener at mye av årsaken til at det er tomme butikklokaler i sentrum er grunnet inaktive gårdeiere. Noen av grepene som foreslås å gjøres for å fylle opp tomme lokaler, er ansette en næringsansvarlig som tar høyde for utviklingen av sentrum. For eksempel å ansette en egen sentrumskoordinator som samler liv i byggene (intervju K5). Næringssjef i Lillehammer kommune sier at de ønsker at business skal etablere seg i sentrum, samt å skape aktiviteter i byrommet (intervju K4).

Næringssjef i Lillehammer kommune peker på det er flere eksempler på at de har oppgradert og fått trivelige steder på offentlige midler, og at det i ettertid har poppet opp flere lunsjsteder og andre tilbud omkring. *“Vi har opplevd at flere har etablert seg i det*

*tidligere døde område, fordi mennesker bruker byrommet mer – og det er mennesker som er det potensielle” (intervju K4).*

Det er noen kommuner som skiller seg ut med tanke på å putte penger og innsats i å utvikle aktivitet, synliggjøring og å pushe nyetableringer fremover. Flere har knyttet seg til et samarbeid med næringsforening i kommunen, noe som virker å være vellykket. Notodden kommune skiller seg ut med en strategi om å fylle opp tomme lokaler under selskapet Notodden i Sentrum. Notodden i Sentrum er en forening som består av gårdeiere, utviklere og kommunen som sammen lager en strategi for sentrum (intervju K9). Gol har en forening som også jobber for å løfte handelsstand og fylle tomme bygg: Visit Gol (intervju K10). Det samme gjelder Gjøvik – Byen vår Gjøvik (gårdeier og handelsforening), der målet er å markedsføre Gjøvik som handelssted (intervju K11).

Næringssjefen i Ringerike kommune viser til en 30/70 strategi, der fokuset er på å utvikle sentrum – lokalene som er tomme skal fylles. Blant annet skal det skaffes flere kontorlokaler for å sikre *“ferdsel gjennom sentrum”*, og dette skal videre *“gi synergier for handelssegmentet”* (intervju K2).

Når det gjelder spørsmålet om hvorvidt coworking-konsepter kan bidra til aktivitet til byrommet, så svarer alle informantene at det er viktig at konseptet er lokalisert i sentrum. *“Pulsen må ligge midt i byen, også når det gjelder disse konseptene”*, sier næringssjefen i Kongsberg kommune (intervju K6). Informanten presiserer også at pulsen må komme av mennesker og teknologi som er viktig for å få frem kreativitet og talenter.

Det er i sentrum man har kaféer og andre tilbud og hvor man kan dra nytte av hverandres tjenestetilbud – å *“bruke byens fasiliteter”*, sier næringsjef i Ringerike kommune (intervju K2). I tillegg til at man da er lokalisert nært kollektive knutepunkt, som buss og togforbindelser. Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol sier *“jeg tror at hvis man bruker andres fasiliteter i sentrum samtidig som man bruker konseptet, så øker aktivitet i sentrum. Det at konseptet tilknyttes andre eksisterende tilbud i sentrum er viktig for å bidra til aktivitet i byrom”* (intervju K10).

Samtlige peker også på at konseptene må være profesjonelle og godt planlagt, samt at konseptene *“ikke kan bli til mens man går”* (intervju K2). Flere sier også at det må skapes et godt fellesskap der, men også at det må være et lavterskelkonsept (intervju K4). *“Vi vil at yngre med kreative ideer bare kan slenge innom”*, og *“det er de som bruker mest kollektivt”*. Konseptene bør derfor ligge nært kollektivt og i sentrum. *“Lokalet må assosieres med et sted du kan slenge innom og treffe likesinnede”* (intervju K4).

*“Det må etableres en kultur der, slik at konseptet oppleves attraktive”*, sier næringsutvikler i Rollag kommune (intervju K12). Samme informant viser også til viktigheten av kritisk

masse, samt en miks av leietakere. Næringssjef i Kongsberg kommune viser for eksempel til en miks av byutviklere, samfunnsplanleggere, næringsforening, arkitekter, rådgivere, kommunikasjonsaktører – at disse bør være involvert. I tillegg at det bør være oppstartsbedrifter, eventbaserte bedrifter som kan lage arrangement og møteplass, og noen småbedrifter (intervju K6).

Samtlige av informantene sier at konseptet må ha kontorfasiliteter og soneinndelinger med møterom, cellekontor, åpne landskap og sosiale soner. Flere sier også at det bør ha en form for servering og arrangementer som tilbyr faglige og sosiale sammenkomster – uformelt og formelt. For eksempel frokostmøter, der en holder et foredrag om et tema og man kan treffes og møte likesinnede, men at det er åpent for alle (intervju K4). Leder for næringsutvikling i Halden kommune sier at konseptet i deres kommune ikke har servering, men dette er fordi man ønsker å koble brukerne til sentrumets øvrige tilbud – konseptet skal ikke stjele kunder fra allerede eksisterende serveringstilbud (intervju K5).

Alle mener også at bygget må være godt rehabilitert og generelt være i god stand for kontorbruk. En informant sier også at god markedsføring er nødvendig, å gjøre seg synlig i byen (intervju K9). Leder for næringsutvikling i Halden sier at også *“fleksibiliteten til konseptene bidrar til aktivitet i byrom. Man må kunne sette seg der når som helst, kort eller lenge”* (intervju K5).

Næringssjefen i Rjukan påpeker viktigheten av å ha et vertskapsmiljø (fasilitator). *“Jeg tror at vertskapsmiljøet er undervurdert. Det hjelper ikke å bare tilby kontor. du må spille en aktiv rolle”* (intervju K7).

Studentkommunene Kongsberg, Halden og Gjøvik mener at det er viktig å knytte studenter og næringslivet sammen. At lokasjonen til konseptet er i umiddelbar nærhet til universitetet, og at studenter der kan finne sin fremtidige arbeidsgiver. Næringslivet og studenter kan møtes i uformelle og formelle anledninger på et coworking-konsept (intervju K5, K6 og K11).

#### **KATEGORI (EMNE): Konsept**

- Tilbys det konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i deres kommune? For eksempel coworking, kontorhotell eller andre kontorfellesskap.
- Hva tenker dere om at slike konsepter kan gjøre mindre byer og tettsteder mer attraktivt?
- Har kommunen selv inngått samarbeid med virksomheter innenfor coworking?

## FUNN: Konsept

Omtrent alle informantene har hatt et coworking-konsept eller liknende i deres kommune, men det er variasjon i hvorvidt det har vært vellykket og ikke. I kommunene der det har vært et slikt konsept, har kommunene som regel vært en bidragsyter i form av finansiering, leie av kontorplasser eller liknende.

Flere tror at det kan ha vært utfordrende å utvikle et fleksibelt kontorkonsept med korttidsleie i mindre byer og tettsteder, men at det etter Covid-19 har gjort dette annerledes – nettopp fordi vi jobber, og kommer til å jobbe, på en annen måte enn før. Nærings sjef i Ringerike kommune sier *“jeg tenker at det kan bli mer aktuelt i tiden fremover”* (intervju K2).

Nærings sjef i Lillehammer kommune sier at slike konsepter kan gjøre mindre byer og tettsteder mer attraktivt, ved at man ikke assosieres som en kommune der man *“blir parkert hvis man flytter tilbake”*. Videre tilføyer informanten at det kan være motivasjon å kombinere en hektisk hverdag med fritid, få spennende faglige oppgaver og utfordringer. Det kan slike konsepter bidra til (intervju K4).

*“Å ha et tilbud i kommunen er viktig! For det viser at kommunen er villig til å være med å tilrettelegge for utviklingen”*, sier næringsrådgiver i Gjøvik kommune (intervju K11). Næringsrådgiveren presiserer imidlertid at *“konseptet er proaktivt – at man i samarbeid med andre gjør aktiviteter for å gjøre konseptet kjent og attraktivt. Man må ha nok ressurser for å være synlige, noe som kan virke som en utfordring. Man kan ikke bare lene seg tilbake og overlate det til markedet”*. Informanten tilføyer også at betalingsevnen til aktører i oppstartsfasen ofte er redusert, og derfor er det viktig å få til et samarbeid mellom eier av tilbudet og at det offentlige bidrar. *“Offentlige aktører må være villig til å betale for noe, for at det skal finnes et slikt tilbud i markedet”*, presiserer informanten (intervju K11).

Flere informanter viser også til at mindre byer og tettsteder kan bli mer attraktive ved at man tilrettelegger for pendlere. Dette kan innebære at det tilbys fleksible kontorkonsepter i kommunen og at de markedsfører seg mot pendlere (eller hyttefolk der det er det i området). Informantene gir flere eksempler på bekjente som jobber, eller ønsker å jobbe, i eksempelvis Oslo to dager i uken og benytter seg av et fleksibelt kontorkonsept resterende arbeidsdager. Nærings sjef i Kongsberg kommune viser til at det har blitt legitimt å ikke dra på jobb etter Covid-19, og man kan få inputen man skulle hatt på det fysiske kontoret på et coworking-konsept (intervju K6). Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol legger til at på den måten *“får du økt mengde folk i tettstedet på visse tider, som fører til større aktivitet og det gir positive ringvirkninger”* (intervju K10).

Informanten er imidlertid usikker på om slike konsepter vil etterspørres av hytteiere, da de først drar på hytta så er det for å være der.

Andre sier at det er viktig å få medlemmene til å samarbeide og at fellesskapet er viktig. Dette gjør at det *“skapes business mellom business, ved å dele som en ny innovasjon”* og også forsterke egen business (intervju K6). Dette kan igjen tiltrekke seg mennesker til mindre steder, herunder også talenter. *“Vi ønsker at mennesker skal etablere nye arbeidsplasser”*, eller *“å ta arbeidsplassen med hit”* sier nærings sjef i Holmestrand (intervju K8). Og på denne måten gjøre mindre byer og tettsteder attraktive.

Flere presiserer at konseptene må være profesjonelle nok, og nærings sjef i Ringerike sier at de ikke ønsker å støtte konsepter som ikke er profesjonelle (intervju K2). Nærings sjef i Kongsberg kommune sier også at gårdeiere må være villig til å betale for kostnader, da det er mye usikkerhet i starten. Noen må også være villig til å satse på konseptet og legge mye tid og arbeid i det (intervju K6).

Næringsutvikler i Rollag kommune tror at *“det er en stor konkurransefordel, for eksempel Telenor, hvis de legger til rette for et ruralt arbeids- og bomiljø”*. Denne informanten tror det er utfordrende å etablere fleksible kontorkonsepter i distriktene, da det er en helt annen næringsstruktur eksempelvis i Rollag - med snekkere og anleggsarbeider - og som ikke passer en slik forretningsmodell. Imidlertid tror informanten at *“hvis du kombinerer bosted med arbeid kan konseptet lykkes, og kan gjøre mindre byer og tettsteder mer attraktivt”*. Han peker også på at bedrifter som tilbyr et ruralt alternativ med alternativ livsstil kan tiltrekke seg et talent, og kanskje få en konkurransefordel. Informanten gir Kongle-konseptet som et eksempel og sier *“bedrifter som en del av sin pakke kan tilby: du kan jobbe i Oslo eller Rollag – du velger”* (intervju K12).

#### **KATEGORI (EMNE): Rehabilitering av eksisterende bygningsmasse**

- Hva er hovedmotivasjonene til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.

#### **FUNN: Rehabilitering av eksisterende bygningsmasse**

Flere av informantene peker på at motivasjonen for å rehabilitere eksisterende bygningsmasse er for å bevare identitet i et område, samt hensynet til miljø og bærekraft og kulturelle verdier (kulturminner). Nærings sjef i Rjukan sier at det er viktig å bevare bygningsmasse av historisk verdi, for da *“bevarer man sjela i byen. Men også fordi vi ønsker å fremstå bærekraftig”* (intervju K7). Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol sier: *“vi har rehabilitert masse eldre bygningsmasse som har gitt område et løft”* (intervju K10).

Flere av informantene er fra kommuner som har vært, og er, gamle industrikommuner som tidligere hadde flere tusen arbeidere i industrien. Men grunnet paradigmeskiftet (digitalisering), så har det imidlertid blitt færre arbeidsplasser og flere nedlagte industriområder. Leder for næringsutvikling i Halden sier *”vi har mye eldre industri i Halden, og det er 18% som jobber i industrien. Men det skjer en stor omstilling i industrien, der mange mister jobben og bedrifter legges ned”*. Han tilføyer *”de tomme industribyggene gir potensiale til mye nytt og spennende, men det tar tid”* (intervju K5).

Prosjektleder i Halden kommune sier at *”mye av den gamle bygningsmassen ligger sentralt plassert, så det kan jo tiltrekke seg mennesker til sentrum ved rehabilitering”*. Informanten tilføyer: *”men da må det være funksjoner som er ønskelig å ha liggende i sentrumsområde”* (intervju K1). Aktør innenfor næringsutvikling i Notodden sier at de i deres kommune har mange eldre betongbygg som trenger rehabilitering med spesialkompetanse, og at de ønsker å *”legge til rette for kompetansesenter innenfor rehabilitering av betongfag, som igjen kan gi flere arbeidsplasser i kommunen”* (intervju K9).

Næringssjefen i Holmestrand peker på at sentrumsplanen for deres kommune legger opp til muligheter for utbygging av sentrum. Informanten presiserer at det *”gir også en fin verdi å rehabilitere og ta det som en del av eget konsept, spesielt innenfor coworking”* (intervju K8). Næringsutvikler i Rollag kommune ga et eksempel på én som kjøpte opp en tom barnehage, rehabiliterte det og utviklet et kontorfellesskap på bygda (intervju K12).

Imidlertid kan det virke som at kommunene ser det kostbart å rehabilitere fremfor å bygge nytt. Prosjektleder i Halden kommune sier: *”ser man økonomisk på det, blir det nok ikke billigere å rehabilitere enn å bygge nytt”* (intervju K1). Aktør innenfor næringsutvikling på Notodden sier: *”noen ganger tenker jeg at det er best å rive”, men “samtidig vil vi ta vare på jugendstilen i sentrum”* (intervju K9).

Det er flere av informantene som påpeker at kommune eier minimalt med bygningsmasse. Gårdeiere og private aktører sørger ofte for rehabiliteringen.

#### **KATEGORI (EMNE): Demografisk utvikling**

- Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyens studie- og arbeidsmarked?
- Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?

- Er det planlagt noen større boligprosjekter i kommunen i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?

### FUNN: Demografisk utvikling

Samtlige av informantene sier at de ser en tendens til at yngre flytter ut fra kommunen til fordel for storbyens studie- og arbeidsmarked. Det interessante er at de fleste også sier at dette er positivt, *men* at det viktigste er at kommunen får dem tilbake til hjemstedet sitt etter studietiden. Nærings sjef i Lillehammer kommune sier: *“de kan hente inspirasjon og tilegne seg kompetanse utenfra, men deretter vil vi ha dem tilbake – vi vil at de skal se at det er muligheter her, og ikke blir parkert hos oss”* (intervju K4).

Kommunene ser ut til å søke etter å gjøre kommunen sin attraktiv for den nye generasjonen arbeidere, og *“ikke å bare ha et fokus på å bremse fraflyttingen raskt”*, sier nærings sjefen i Lillehammer kommune (intervju K4). Kommunene jobber for at de skal komme tilbake igjen, dette ved å blant annet legge til rette for flere interessante arbeidsplasser og boliger, samt en attraktiv næring. Nærings sjef i Ringerike kommune sier at de *“samarbeider med universitet og næringsforeninger, og lager studentpakker og jobber med omdømmebygging”* (intervju K2). Samme informant sier at kommunen har investert i gode skoler og barnehager samt boforhold, og å tilby attraktive tomter. Aktør innenfor næringsutvikling i Notodden sier at *kommunen “har noen stunt i Oslo for utflyttet ungdom, der de får oversikt over hva kommune har å by på – samt bruker lokale festivaler til å markedsføre seg, og gjøre stas på lokale og utflyttere”* (intervju K9). Næringsrådgiver i Gjøvik kommune viser til at de har laget en felles strategisk næringsplan for flere kommuner i regionen, der målet er at de sammen skal *“gjøre seg synlig!”*, og da med tanke på å vise at de kan tilby variasjon i bo- og jobbmuligheter ved å samarbeide (intervju K11).

Aktør innenfor næringsutvikling i Notodden viser til at yngre flytter fordi det er begrenset tilbud arbeidsplasser og utdanning, og at *“det er noe av de største utfordringene distriktskommunene har”*. *“Det skjer en gradvis sentralisering – langt bedre tilbud i større byer”*, tilføyer han. Han sier også at kommunen ønsker at den enkleste gruppen: familie, venner og nettverk lokalt, kommer tilbake (intervju K9). Næringsrådgiver i Gjøvik kommune peker også på utfordringen med at de *“stadig får større andel som er eldre og ikke yrkesaktive, og det er en bekymring”*. Informanten sier at det er en *“generell trend i innlandsregionen”* – at yngre flytter ut, og Gjøvik tilhører et av fylkene i Norge med størst utfordring med tanke på demografi (intervju K11).

Næringsutvikler i Rollag kommune sier at for å forhindre fraflytting så må man også jobbe med utviklingen i lokalsamfunnet. Han viser til en form for *“re-urbanisering”* som skjer, da unge voksne har et annet perspektiv på livet. Fritid, familie og venner blir viktig.



Informanten sier at de jobber med å møte denne endringsholdningen blant unge voksne som de ser, ved å ha et større fokus på samfunnsansvar også. *“Livsstilsflyttere”* kaller han dem, og derfor fokuserer de på mikrourbanisme: å lage sosiale møteplasser, etablere rimeligere boenheter og påse at man alltid kan ta med arbeidsplassen til kommunen. *“Mange flytter hit for livsstilsendring. Eksempelvis fra 2017-2018 fikk jeg telefoner med flere som ønsket å flytte hit – men vi manglet boliger”*, sier informanten til slutt (intervju K12).

Når det gjelder boligutviklingen i kommunen, sier informantene at dette er i hovedsak basert på analyser av befolkningsutviklingen først og fremst, herunder behovet for boliger i kommunen. Deretter regulerer kommunen arealer for boliger. Informantene sier også at det er ønskelig med mer boligutvikling i sentrum fremover, og næringssjef i Lillehammer kommune sier at boligprosjektene i deres kommune er basert på *“1. at folketallet stiger videre, og 2. byen er spredt og det har ført til at det er tomt med folk i sentrum – da folk jobber i byen, men bor utenfor byen. Dette gir en dødbringende effekt, der næringslivet også sliter – vi ser sjeldent at innbyggerne bruker byen og går ned for å spise”*. Informanten presiserer at boligstrategien derfor er å *“øke boliger innenfor 10-minutters sone, da at man lett kan sette seg på sykkelen og innen 10 minutter komme til gågata i sentrum”* (intervju K4).

Næringssjef i Kongsberg kommune sier at boligbyggingen i deres kommune kommer av at *“den eldre befolkningen etterspør leiligheter, og derfor frigjøres eneboliger til de yngre”* (intervju K6). Næringssjef i Rjukan sier at kommunen ser muligheter for å regulere eldre næringsbygg til boligareal, og at det er det de skal jobbe med fremover (intervju K7).

Når det gjelder studiekommunene arbeider samtlige for å prøve å få studenter til å bli boene i kommunen. Næringsrådgiver i Gjøvik kommune sier de vil gjøre seg mer synlige for studentene, i håp om at de kanskje blir værende og få spennende jobbmuligheter lokalt (intervju K11).

Pendlerkommunene ser en positiv vekst i befolkningen, for eksempel Holmestrand som ligger midt i pendlerbeltet. Dette er et resultat av utvidelse av togbaner og god kollektivtransport. Næringssjef i Holmestrand sier at *“vi har en yngre befolknings sammensetning - prisene er lavere enn i større byer her og det er korte avstander. Vi ser et mønster på at folk flytter fra Oslo, Bærum og Drammen for eksempel, og til Holmestrand”* (intervju K8).

### KATEGORI (EMNE): Framtidstanker

- Tror dere at coworking-konsepter kan bidra til å gjøre mindre byer og tettsteder mer attraktive ved at man kan være ansatt i én kommune og arbeider fra hjemstedskommunen?

Alle informantene tror at måten vi arbeider på nå som en følge av koronapandemien, ikke vil endrer seg når koronaen er over. Flere peker på at kommunen deres er billigere å bosette seg i, og hvis man kan ta med arbeidsplassen sin hjem eller til et alternativ for hjemmekontor, så kan flere flytte til mindre norske byer og tettsteder.

Det er også noen informanter som gir eksempler der familiemedlemmer eller andre de kjenner har gjort nettopp dette; flyttet på bygda og tatt med seg arbeidsplassen. Aktør innenfor næringsutvikling på Notodden sier at *“situasjonen har gjort mye med oss, og vi får kanskje ikke samme reisemønster som før pandemien – og det blir større behov for coworking”*. Informanten tilføyer at de er en kommune med mange utpendlere, og at flere kan jobbe i kommunen med et alternativ til hjemmekontor for å skille mellom jobb og fritid (intervju K9). Næringsrådgiver i Gjøvik kommune sier at det å kunne ha et tilbud som coworking gjør at man slipper å reise så langt til jobb, *“samtidig som at man kan treffe noen innimellom. Det tror jeg har verdi og kan fungerer bedre fremover etter dette året”* (intervju K11).

Næringssjef i Rjukan sier *“jeg tror at pandemien vi er i nå har gjort at jobbsituasjonen og utførelsen av jobben blir annerledes. Vi har opplevd at vi vil fremstå profesjonelle, og ikke ha kjøkkenmøter med hunden bjeffende i bakgrunnen”* (intervju K7). Næringssjef i Kongsberg kommune mener at *“det er en unik mulighet for begge parter – arbeidsgiver kan få tak i den beste fra hvor som helst uten å flytte på vedkommende, og den ansatte kan leve der man har familie og nettverket sitt”* (intervju K6).

Næringssjef i Holmestrand sier at de allerede ser at flere organiserer seg slik i deres kommune: *“det fysiske kontoret er i Oslo, mens bostedet er i Holmestrand”*. Informanten tilføyer at *“resultatet er at kommunen må ha et kontortilbud som er et alternativ for hjemmekontoret, og jeg tror man bør tilrettelegge for det fremover”* (intervju K8).

Næringssjef i Lillehammer kommune har allerede begynt å sett at deres hub etterspørres av mennesker som allerede er ansatt i en eksisterende business, men at det er i hovedsak de som har arbeid som kan løses over pcen og mobil. Informanten presiserer derimot at deres hub var avhengig av kommunalt initiativ for å få den opp å gå. *“Det er viktig for mindre steder at kommunen er aktiv, og det bør foreligge en strategi som kan bidra til at private utviklere kan ta over stafettpinnen tidligere”*, tilføyer informanten (intervju K4).

Flere informanter sier at det må være et godt og profesjonelt konsept hvis det skal lykkes, og derved gjøre mindre steder mer attraktivt. *“Det må være spennende mennesker og freshe lokaler – helheten er viktig, også må det ligge sentralt. Men vi er avhengig av drivkrefter for konseptet”*, sier leder for næringsutvikling i Halden (intervju K5).

Næringsutvikler i Rollag kommune peker på betydningen av karakteren til det eksisterende næringslivet i kommunen. *“Utfordringen til Rollag er at arbeidsplasser som det eksisterende næringslivet skaper, er ikke veldig interessant for mange. Snekker, butikkarbeidere og anleggsarbeidere er ikke for alle”*. Informanten tilføyer at det ikke bare kan jobbes med det eksisterende næringslivet, og sier *“et coworking-konsept er kanskje en av de viktigste løsningene for å få en utvikling i bygde-Norge. Utrolig bra hvis man klarer å knekke den nøtten”* (intervju K12).

Noen av informantene knytter usikkerhet rundt hvorvidt konseptet alene vil gjøre mindre steder mer attraktive, men *“at det kan være et viktig bidrag”*, sier næringsrådgiver i Gjøvik kommune (intervju K11). Aktør innenfor næringsutvikling i Notodden sier at konseptene er et *“godt supplement til å gjøre mindre steder mer attraktivt”*, i tillegg til at det er et miljøperspektiv: å slippe og pendle hver dag. Informanten mener at konseptet er en medvirkende årsak til å øke attraktiviteten for mindre steder, og tror at *“flere kommuner kommer til å etablere det fremover”* (intervju K9).

#### **KATEGORI (EMNE): Annet informantene ønsket å tilføye**

#### **FUNN: Annet informantene ønsket å tilføye**

Nærings sjef i Kongsberg kommune (intervju K6): *“Den nye digitale samfunnsutviklingen og neste generasjons innbyggere; hvordan kan man jobbe med kunnskap hos eiendomsutviklere? Hvordan kan disse bidra i denne utviklingen – å tilby og fasiliteter hele pakken. Å koble utviklere på her blir viktig! Det å tilby spennende og mindre tradisjonelle kontorer i fremtiden. Morgendagens virksomheter vet alle hva er, men ikke etter morgendagen igjen. Eiendomsutvikleren er langsiktig og forutser fremtidig marked. Det å jakte på det, og å tørre å satse – får en spennende filosofi å strekke seg til. Da kan man ta store steg, og gjøre det langsiktig bra på eiendom – flytte noen hakk opp. Og skille seg fra andre – men man må ha sjelen til stede”*.

Nærings sjef i Holmestrand (intervju K8): *“Mange eiendomsutviklere ser at konseptet er en viktig forretningsmodell fremover. Det å “putte inn” mye småbedrifter og korte leiekontrakter er god økonomi og skaper trygghet. Det er en kost-nytt tenkning. Personlig liker jeg å gjøre det til et konsept, og ikke bare tenke utleie-business. Da blir det sjeldent*

*mye aktivitet. De legger ofte heller ikke vekt på viktigheten av å tilrettelegge for samhandling og kunnskapsdeling – å dra nytte av hverandre og jobbe sammen”.*

Næringsrådgiver i Gjøvik kommune: *“Vi som kommune er negativ til å stille med utleie. Vi kan slikt sett ikke undergrave det private markedet. Mange har gode intensjoner, men som følge av det – sparker vi beina på det private markedet. Vi ønsker å unngå en slik strategi”.* Det er også flere andre informanter som også har stilt seg negative til å utvikle slike konsepter, nettopp fordi det virker som ta dette er det “private” sin jobb. Imidlertid er alle kommunene positive til å gi et offentlig bidrag til konseptet, hvis det er profesjonelt og godt nok.

TABELL 3 : FUNN FRA INTERVJUER MED KOMMUNALE NÆRINGSAKTØRER

### PRESENTASJON AV FUNN: UTVIKLERE OG DRIVER AV KONSEPT (U)

#### KATEGORI (EMNE): Årsaker til å ville satse

- Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?
- Hva var årsaken til at du ville satse på konseptet i kommunen?

#### FUNN: Årsaker til å ville satse

Det er noe variasjon i hva som gjorde at informantene ønsket å utvikle et fleksibelt kontorkonsept med korttidsleie, men det er også noen fellestrekk. Et par av informantene flyttet selv til bygda for å komme nærmere naturen og ikke lenger leve livet i byen – såkalte livstilstilflytter. Den ene informanten tenkte først og fremst at konseptet kunne bli en møteplass for innbyggerne i bygda, mens den andre informanten utviklet konseptet etter å ha sett at det var flere i bygda som tenkte på samme måten som han, og mente at det ville bli behov for et slikt konsept. Det samme sier en annen informant; at konseptet ble utviklet på bakgrunn av et organisk behov. Vedkommende var selv en del av en gjeng der flere jobbet innen kreative yrker som trengte et sted å arbeide, og sammen startet de konseptet. Målet var også å bidra til økt tilflytting og aktivitet i regionen.

Flere informanter sier at de ønsket å utvikle et konsept som kunne bli en sosial møteplass og bidra til vekst i lokalmiljøet og næringsutviklingen, samt for å fylle tomme sentrumslokaler. Noen av informantene er ildsjeler som brenner for å samle mennesker

og koble det sosiale og faglige, og som også har en lidenskap for gründerkap og å løfte lokale bedrifter opp og fram.

En informant forteller at han oppdaget “trender” som medførte at han så at slike konsepter kunne bli mer aktuelt i tiden fremover. Informanten viser blant annet til endringer i arbeidsform og organisasjoner, og et økt antall selvstendig næringsdrivende og småbedrifter. Vedkommende tror at flere kan se på lange leiekontrakter i store kontorbygg som risikabelt i tiden fremover.

#### **KATEGORI (EMNE): Målgruppe**

- Hvem identifiserer du som målgruppen til konseptet?
- Traff konseptet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?

#### **FUNN: Målgruppe**

Det er en stor variasjon i hva informantene definerer som målgruppen for konseptene. Imidlertid sier samtlige av informantene at kreative yrker er innenfor målgruppen. I tillegg nevner flere at innovative og kulturelle næringer og teknologibedrifter er innenfor målgruppen. Informantene sier at fokuset rettes mot blant annet startups, gründere, scaleups, enkeltpersonforetak, små bedrifter og pendlere.

Et par av informantene sier at de har en “tredelet målgruppe”. Den ene informantens tredeling består av: småbedrifter med 2-10 ansatte, frilansere og selvstendig næringsdrivende, og pendlere fra større virksomheter i en annen by. Den andre informanten sier at tredelingen er: oppstartsbedrifter og gründere i tidlig fase, frilansere og kreative næringer, og pendlere og etablerte bedrifter. Det er også andre informanter som forteller at de har begynt å tilby kontorplasser for pendlere, selv om konseptet i utgangspunktet var tenkt en lokal målgruppe.

Informantene fra studentkommuner virker å rette fokuset mot å koble studenter og det lokale næringslivet sammen ved hjelp av konseptene. Det presiseres at det er ønskelig å legge til rette for at studenter og næringslivet skal dra nytte av hverandre.

#### **KATEGORI (EMNE): Året med pandemi / endret kontorbruk**

- Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?

- Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?

#### **FUNN: Året med pandemi / endret kontorbruk**

Samtlige av informantene sier at de har hatt en større pågang og økt etterspørsel etter kontorplass i løpet av 2020-2021 med koronapandemien. Informantene peker på at det blant annet er langdistansependlere som ønsker et alternativ for hjemmekontor. De har fått forespørsler fra aktører i større selskaper som ikke har ønsket å pendle mer, i tillegg til studenter. Alle informantene tror at kontorbruken vil endre seg i tiden fremover ved at man ikke trenger å være tilknyttet det fysiske kontoret i fremtiden, og at det derfor blir et behov for alternative og hybride kontorplasser. Ansatte forventer – og får - en større fleksibilitet fremover.

#### **KATEGORI (EMNE): Til- og fraflytting og aldrende befolkning**

- Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?

#### **FUNN: Til- og fraflytting og aldrende befolkning**

Alle informantene sier at de ser en trend til at flere flytter til mindre byer og tettsteder i Norge. En informant sier at pandemien virker å ha fremskyndet denne trenden. Flere av informantene har oppdaget at det flyttes mange fler fra Oslo og til pendlerbyer som Moss og Son. En informant sier at *“verden har blitt mindre med digitaliseringen”*.

Informantene nevner at fokuset på økt livskvalitet, miljø og bærekraft, og mer tid med familie og venner er faktorer som påvirker brukernes beslutning om å flytte til distriktene og / eller pendle mindre. Det presiseres at det blir enklere å bosette seg i distriktene når man kan pendle mindre.

#### **KATEGORI (EMNE): Videreutvikling av konsepter**

- Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsleie av kontorer? Evt. videreutvikle.

#### **FUNN: Videreutvikling av konsepter**

Samtlige av informantene sier at de ønsker å videreutvikle konseptet sitt, eller analysere behovet for å etablere konseptet i flere mindre byer i Norge. En informant sier at årsaken

er at de har sett at konseptet har en positiv effekt for byrommet, i tillegg til at det er en sterk etterspørsel etter slike kontorplasser. Resterende informanter sier også at de ser et sterkt behov for konseptene, spesielt i tiden fremover. En informant kan tenke seg å etablere et mer fleksibelt konsept tilpasset pendlere som hovedmålgruppe.

#### **KATEGORI (EMNE): Forutsetninger**

- Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?

#### **FUNN: Forutsetninger**

Flere av informantene mener at en forutsetning for å lykkes, er at brukere skaper et godt miljø og fellesskap innenfor husets fire vegger. Fellesskap og samarbeid nevnes flere ganger, det sosiale aspektet ved å være medlem av et coworking-konsept. Noen informanter presiserer også viktigheten av å rekruttere brukere strategisk slik at alle har samme interesse av å bygge et godt miljø, og at man forstår hva det vil si å være bruker av konseptet. Imidlertid må lokalene legge til rette for samhandling og kunnskapsdeling med sosiale soner - og arrangementer internt, sier flere av informantene.

Andre forutsetninger for å lykkes er å ha en fasilitator som tilrettelegger for eventer og faglig utvikling internt. Det må også være et lavterskelkonsept og være beliggende urbant i sentrum. Videre presiserer informantene viktigheten av å kjenne det lokale behovet i kommunen slik at konseptet kan tilpasses etter dette behovet.

Samtlige av informantene mener at det ofte er avgjørende å ha et godt forhold til og samarbeid med gårdeier, kommune, sponsorer og det lokale næringslivet. Dette i forhold til å bekoste rehabilitering av bygningsmasse, lavere leiepriser og andre bidrag som hjelpe konseptet økonomisk. Et par av informantene presiserer viktigheten av at gårdeier ser hvilken positiv effekt konseptene har for veksten i næringslivet, og at gårdeier kan være en spesielt viktig samarbeidspartner for konseptene.

#### **KATEGORI (EMNE): Forretningsmodell**

- Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?

#### **FUNN: Forretningsmodell**

Det interessante i denne kategorien er at ingen av konseptenes forretningsmodeller er identiske. Det er stor variasjon i hvordan konseptene velger å gå frem, og det er ingen mal som følges eller noen som sier "sånn skal det gjøres" for å lykkes. Det virker å være svært

individuet fra kommune til kommune, og at lokale faktorer er viktig ved utviklingen av en passende forretningsmodell i kommunen. Imidlertid er enkelte av konseptene delvis offentlig og delvis privateid, i tillegg til at det er flere samarbeidspartnere som støtter oppunder konseptet.

#### **KATEGORI (EMNE): Tilleggstjenester**

- Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?
- Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?

#### **FUNN: Tilleggstjenester**

Det er stor variasjon i konseptenes tjenestetilbud. Alle tilbyr gratis kaffe, wifi og alminnelige kontorfasiliteter er inkludert i medlemsprisen. Noen arrangerer eventer og andre sosiale arrangementer for å koble det sosiale og faglige internt. Enkelte arrangerer årlige julebord, sommerfester og fredagslunsjer for brukerne. Andre tilbyr veiledning og oppstartskurs for bedrifter i oppstartsfasen. Det er også noen konsepter som har arrangementer og serveringstilbud åpne for allmennheten der hensikten er å trekke folk til sentrum, og der dette oppleves som et lavterskeltilbud for lokalmiljøet. Det var imidlertid en informant som sa at de *unngår* serveringstilbud bevisst, da det ikke er ønskelig å "kuppe" kunder fra omkringliggende kaféer og restauranter i sentrum. Informanten viste til viktigheten av å spille på lag med sentrumets allerede eksisterende serverings- og tjenestetilbud.

#### **KATEGORI (EMNE): Suksesskriterier**

- Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt/liknende fleksibelt kontorkonsept?

#### **FUNN: Suksesskriterier**

Når det gjelder spørsmålet om suksesskriterier for et vellykket coworking-produkt eller liknende fleksibelt kontorkonsept, sier samtlige av informantene at sammensettingen av mennesker er det aller viktigste. Det bør rekrutteres og kommuniseres utad at åpenhet og samarbeid er viktig på huset, og man må selv ønske å oppnå en gevinst av å samlokaliseres. Den fysiske utformingen av lokalet må tilrettelegges for et sosialt fellesskap med sosiale soner og andre fellesområder. En av informantene sier at det "*å tilby merverdi til leietakerne, men samtidig å gjøre det fleksibelt*" er det aller viktigste.



Flere av informantene sier at det er viktig å analysere områdets behov før konseptet utvikles og etableres, og at konseptet bør tilpasses den passende målgruppen som er kartlagt. Videre må konseptet være tydelig og profesjonelt både for å appellere til potensielle brukere og konseptet, men også for å få samarbeidspartnere med på laget.

Urban, sentrumsnær plassering er også et viktig suksesskriterium ifølge informantene. I tillegg bør det være en ildsjel og aktiv fasilitator som legger sjelen sin i alt arbeidet som konseptet krever.

#### **KATEGORI (EMNE): Byliv**

- Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?
- Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?

#### **FUNN: Byliv**

Samtlige informanter ønsker at konseptet skal være et møtested for kommunens innbyggere og et positivt tilskudd til byrommet. Dette, i form av ulike offentlige arrangementer som konserter, markeder og pop-ups, men også serveringstilbud som kafé, pub og liknende. De fleste arrangementene som tilbys virker å ha til hensikt å bidra til uformell kunnskapsdeling, samt å være en arena for faglig og sosial dialog med andre mennesker i lokalmiljøet. Det virker imidlertid å være skepsis blant informantene rundt kontortilbudets åpenhet. Noen mener konseptet bør være 100 prosent åpent for allmennheten, mens andre ønsker selv å velge ut menneskene som er innenfor husets fire vegger. Det pekes blant annet på at ikke alle har like stor interesse av å dele og bidra positivt til et fellesskap.

En informant som representerer bygda, sier at konseptene kan være en *“brobygger for andre prosjekter i bygda”*, og at konseptene *“har en viktig rolle i bygdeutviklingen”* ved å sikre tilflytting til bygda som et resultat av at man kan ta med arbeidsplassen sin. Også en annen informant viser til det nevnte: at konseptene kan være et viktig bidrag til å få flere til kommunen, og at det kan bli bedre butikk for andre som driver handel i byen, noe som igjen genererer flere arbeidsplasser.

### **KATEGORI (EMNE): Lønnsomhet**

- Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?
- Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?

### **FUNN: Lønnsomhet**

Det er en stor variasjon i hvorvidt konseptene er lønnsomme for informantene. Noen av informantene sier at de går i balanse. Andre sier at de ikke tjener penger på det enda, mens enkelte sier at det er lønnsom drift. Det virker imidlertid som at lønnsomheten *ikke* er den største motivasjonen til informantene, men et genuint ønske om å drive og utvikle et konsept som kan være et positivt tilskudd til lokalmiljøet.

Informantene sier likevel at stabile leietakere er den største forutsetningen for et lønnsomt konsept. De sier også at kommunen må bidra på et eller annet vis, spesielt i oppstartsfasen. Det samme gjelder det lokale næringslivet og sponsorer samt gårdeier, ved å tilby lavere husleie og bekoste rehabilitering av bygningsmasse.

### **KATEGORI (EMNE): Transformasjon og lokasjon**

- Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsleie?
- Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsleie av kontorplasser?
- Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?

### **FUNN: Transformasjon og lokasjon**

Alle informantene er positive til å rehabiliterer bygningsmasse og da spesielt med tanke på at konseptet kan hektes opp til bygningsmassens historiske identitet. Dette gir en egen sjarm og identitet samtidig som at det er bærekraftig, sier informantene.

Samtlige av informantene sier at byggene må inneha fibernet og være tilknyttet vann- og avløp, og at byggene må være i generelt god stand slik at det kan brukes som kontorfellesskap. Informantene presiserer kostbarheten ved å rehabiliterer, og sier at

gårdeier må bekoste rehabiliteringen hvis det skal gjøres. Det er imidlertid opp til gårdeier hva han selv ønsker å gjøre med bygningsmassen - og om han ønsker å ta kostnaden, presiserer informantene.

Når det gjelder lokasjon og beliggenhet er det enighet blant informantene om at konseptene må ligge i sentrum og nært kollektivtransport, samt ha lokaler i 1. etasje på bakkeplan – og helst med store vinduer fra gulv til tak.

### **KATEGORI (EMNE): Framtidsutsikter**

- Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene fleksible kontorlokaler, som blant annet coworking, opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?
- Ser du for deg at coworking-konseptet (eller et liknende fleksibelt kontorkonsept) i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?
- Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?

### **FUNN: Framtidsutsikter**

Samtlige av informantene tror at konsepter som coworking vil oppta en større markedsandel i tiden fremover. Dette med henblikk på blant annet økt bruk av hjemmekontor, paradigmeskiftet, utflytting fra storbyene, ønske om mindre pendling og større fleksibilitet fra arbeidsgiver. Det pekes på at flere vil trenge alternative arbeidsplasser for hjemmekontor i nærheten av sitt bosted. En informant sier at han tror det blir mer aktuelt å jobbe fra slike konsepter fremover, men at konseptene også blir enda mer fleksible enn hva de er i dag. Det virker som at informantene indirekte tror at konseptene med årene kan bli den "nye normalen".

Samtlige av informantene tror også at konseptene kan få en form tilpasset ansatte i større virksomheter. En informant sier at vedkommende allerede har merket en pågang på nettopp dette. En annen informant sier at *"større virksomheter vil nok ha fokus på leie plasser og også bruke coworking som en måte å tiltrekke seg flere"*. Det vil si at bedrifter gjør seg selv mer attraktive ved å gi potensielle ansatte større fleksibilitet i hverdagen.

Andre informanter tror at butikklokaler vil byttes ut og at flere lokaler omgjøres til for eksempel coworking-konsepter i tiden fremover. Imidlertid peker et par av informantene

på at det norske markedet er tregt sammenliknet med andre land når det gjelder endringer i kontorbruk, og at det kommer til å ta tid, men at det foreligger et potensiale for blant annet coworking-konsepter i Norge.

#### **KATEGORI (EMNE): Tilleggsspørsmål**

- Tror du det er vanskeligere å lykkes på bygda enn i byen?

#### **FUNN: Tilleggsspørsmål**

Det er variasjon i hvorvidt informantene tror at det er vanskeligere å lykkes med slike konsepter på mindre norske tettsteder. En informant sier imidlertid at konseptene kan være *“en betydelig faktor for tilflytting og utvikling på mindre steder, og at det slik sett handler like mye om bygdeutvikling enn noe annet”*.

Flere svarer “både ja og nei” på spørsmålet om det er vanskeligere å lykkes med konseptene på mindre norske tettsteder. Et par av informantene mener først og fremst at det trengs en ildsjel, og at man *ikke* først og fremst på mindre steder kan tenke profitt hvis man skal drive og utvikle fleksible kontorkonsepter på mindre steder. Overordnet gir informantene indirekte uttrykk for at det er noe annet å utvikle konseptene på bygda. Viktigheten av at konseptet tilpasses lokalmiljøet presiseres - en informant sier *“det er viktig å kjenne lokalmiljøet, målgruppen og behovet der man er”*. En annen informant sier at *“man kan lage gode coworking-konsepter på små steder, men det handler om hvordan man bygger forretningsmodellen”*. Informantene sier at man ikke kan kopiere andres konsepter, men finne en passende modell for lokalmiljøet og identifisere markedspotensialet. En informant sier: *“det er en sammenheng med størrelse på markedet og konseptet”*.

Informantene peker på visse utfordringer med å etablere konseptene på mindre steder. Det vises blant annet til at det er færre som vil stikke seg frem, at det ofte er tidkrevende å få det til å fungere, og at markedet ofte er tregere på mindre steder. I tillegg til at betalingsviljen er lavere (men konkurransen er også mindre), og at det er vanskeligere å få tak i en kritisk masse. Informantene mener på den andre siden at det er svært viktig å gjøre seg synlige på markedet med god markedsføring av konseptet.

TABELL 4 : FUNN FRA INTERVJUER MED DRIVER OG UTVIKLER AV KONSEPT

## Ordsky

Ett av spørsmålene i de to intervjuguidene hadde til hensikt å fange opp intervjuobjektene tanker om hvordan fleksible kontorkonsepter kan bidra positivt til det offentlige rom, se *punkt 2.2.1*. Dette skal bidra til å besvare forskningsspørsmål nummer 2 (*punkt 1.4*):

*”På hvilken måte kan kontorløsninger med korttidsleie bidra positivt til det offentlige byrom i mindre norske byer og tettsteder?”*

*Figur 4* gir uttrykk for det vi mener er essensen av svarene på spørsmålet: *”fokuserer dere på at konseptet skal ha en effekt utenfor selve bygningsmassen? I så fall hvordan?”* fra intervjuguiden til aktører innenfor drift og utvikling av konsepter (*vedlegg 6*):



FIGUR 4: ORDSKY FOR UTVIKLERE (WORDART, 2021)

Som sett i *figur 4* er *lokal utvikling* og *arrangementer* de to ordene som går hyppigst igjen hos utvikler og driver av konsept. Det fremkommer av intervjuene at det er viktig at det fleksible kontorkonseptet bidrar positivt til utvikling i byen eller tettstedet. Dette ved at konseptene kan generere flere mennesker og aktivitet i byrommet, og dermed gi muligheter for bedre butikk for de som allerede driver handel i byen. Det å være driver og utvikler av et slikt konsept handler om å være en *brobygger* for andre prosjekter, fremme allsidige arbeidsplasser og generere flere arbeidsplasser både i og utenfor miljøet. Informantene uttrykker at dette vil muliggjøre tilflytting eller gjøre det mer attraktivt å bosette seg i

kommunen. Det er i mange tilfeller snakk om små forhold i de mindre byene og tettstedene, noe som gjør at man som aktør blir en viktig del av lokalmiljøet. I sum er det disse aspektene som dekkes av begrepet *lokal utvikling*.

Også *arrangementer* har en sentral rolle når det er snakk om byliv og aktivitet i sentrum. Informantene sier at de tilrettelegger for aktivitet som bidrar til kunnskapsdeling, blant annet gjennom foredrag, mingleområder, tilknytning til nærliggende tjenester og tilstedeværelse på markedsdager. Videre blir *uformell samlingsplass* nevnt som en bidragsyter til aktivitet i byrommet, der flere av informantene mener det er viktig å tilby et lavterskeltilbud der folk skal kunne "slenge" innom, enten det er for å slå av en prat eller for å jobbe. Dette gjelder ikke bare for brukerne av konseptet, men også for lokalbefolkningen forøvrig. Det skal være naturlig å banke på døren og be om råd, samarbeid eller komme på foredrag, ifølge en av informantene. Det blir igjen påpekt av informantene at det er spesielt viktig å skape en god og åpen møteplass i nettopp de mindre byene og tettstedene, da det ofte er mangel på gode møteplasser fra før. *SO-ME* dukker også opp i ordskyen, og omhandler viktigheten av å være synlig i sosiale medier for at innbyggerne skal få kjennskap til merkevaren. Det siste begrepet er *mattilbud og marked*. Noen av informantene tilbyr ulike sosiale og kulinariske opplevelser som de mener knytter konseptet mer sammen med byen. Et eksempel på dette er Hotellet i Skien, der driver og utvikler av konseptet har inngått et samarbeid med en lokal baker (*punkt 5.1.2*). Her er det bakeriutsalg i bakgården hver torsdag, noe som trekker innbyggerne til sentrum.

På lik linje med intervjuguiden til aktører innenfor drift og utvikling av konsepter, inneholdt også intervjuguiden til de kommunale næringsaktørene et spørsmål som var ment for å fange opp hva de mener slike konsepter bør inneholde for å bidra positivt til det offentlige byrom. *Figur 5* gir uttrykk for det vi mener er essensen av svarene på spørsmålet: "hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?" fra intervjuguiden til de kommunale næringsaktørene (*vedlegg 5*).



FIGUR 5: ORDSKY FOR KOMMUNALE AKTØRER (WORDART, 2021)

Slik figur 5 viser er også *lokal utvikling*, ifølge de kommunale informantene, et av de viktigste grepene for at fleksible kontorkonsepter skal kunne bidra til aktivitet i byrommene. Et eksempel på et kommunalt initiativ som har ført til dette, er anleggelse av helårig skøytebane på et torg - med plasseringen utenfor inngangen til et fleksibelt kontorkonsept. Torget benyttes i dag av både barn og voksne året rundt, som igjen oppsøker nærliggende tilbud. På sikt mener informanten at slik aktivitet gjør at flere ønsker å etablere seg der. Det blir også trukket frem at det å jobbe med konseptutforming i tidlig fase er viktig, slik at konseptet blir profesjonelt og tilpasset lokalmiljøets behov. En av informantene har blant annet observert at et nytt matkonsept har etablert seg i nærheten av et eksisterende coworking-konsept i byen, nettopp fordi de identifiserte brukerne av konseptet som en god kundegruppe. Ifølge informantene vil tilrettelegging for eller å koble seg på eksisterende tilbud skape liv i byen eller tettstedet.

*Felleskap* har også blitt nevnt av flere av de kommunale informantene. Det å etablere et godt planlagt og tydelig konseptet som fremmer møtet mellom det formelle og uformelle er viktig. Samtidig med dette trekkes det frem flere viktige aspekter med slike konsepter: det må ha fokus på det sosiale, men også være et praktisk alternativ til hjemmekontor. Det er med andre ord viktig å forstå interaksjonen mellom mennesker, ifølge informantene. I likhet med lokal utvikling mener også flere av informantene at dette vil generere byliv, og kan med

det gjøre det mer attraktivt for andre å etablere seg på stedet, enten det er tilflyttere eller bedrifter.

Når det kommer til begrepet *sentrumsnært* har flere av informantene sagt at lokaler i sentrum, og gjerne i en gågate, er viktig for å skape liv i det offentlige byrom. På denne måten vil brukere også benytte seg av andre fasiliteter i sentrum, og man vil oppnå en enda større felles fordel ved å knytte seg til eksisterende tjenestetilbud. Ordskyen består videre av begrepene *fleksibilitet*, *lavterskel* og *mattilbud*. Informantene mener det er viktig at man skal kunne komme og gå når som helst og oppholde seg der i kort eller lang tid. Lokalmiljøet bør assosiere konseptet med et sted man kan "slenge" innom og treffe likesinnede. Da er det viktig å tilby utadrettede tjenester som appellerer, og gjerne også et eget mattilbud til brukerne. Videre er *samarbeid* oppgitt som en bidragsyter til aktivitet i byrommet, og to av de kommunale informantene sier at kommunen har inngått samarbeid med et lokalt coworking-konsept. Et slikt samarbeid gjør at bysamfunnet, lokalbefolkningen (spesielt elever og studenter) og næringslivet kobles sammen. En annen kommunal informant sier at de ønsker å inngå et slikt samarbeid dersom det skulle dukke opp et fleksibelt kontorkonsept i deres kommune. Det er ifølge informantene en fordel å mobilisere ulike brukergrupper, slik at man blir kjent med næringslivet i regionen. Utover dette er både *leietakermiks* og *utforming* nevnt som bidragsytere. Leietakermiksen bør bære preg av variasjon, både i bransje og organisasjonsform, ifølge informantene. Utformingen må skape rom for både uformelle og formelle møteplasser i og rundt et slikt sted, med en miks av cellekontorer og åpent landskap - og ikke minst være åpent for allmennheten.



## 6. DRØFTING

Under dette punktet vil forskningsspørsmålene, nevnt i *punkt 1.4*, drøftes med grunnlag i teori, sekundærdata og egeninnsamlet empiri. Forskningsspørsmålene har til hensikt å besvare oppgavens problemstilling:

*”Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”*

Oppgavens empiri og teori indikerer også at begrepet ”coworking” skaper forvirring blant aktørene i eiendomsmarkedet. Vi ser det derfor som hensiktsmessig å avklare begrepet innledningsvis før vi går videre på forskningsspørsmålene.

### INNLEDENDE SPØRSMÅL: HVA DEFINERER ET COWORKING-KONSEPT?

Spørsmålet er om det er ”den vanlige mannen i gata” som bruker coworking-begrepet feil, eller om det er utvikler og driver av konseptene som ikke har forstått essensen og definisjonen til konseptene. Det er et bredt spekter av ulike arbeidsplassløsninger, og van Meel (2015) presenterer samtlige i litteraturen (*punkt 3.3*). I tillegg defineres tre andre kontorløsninger i Norge: kontorhotell, kreative huber og næringshager.

Under intervjuene var det merkbart at flere av informantene ikke reagerte før begrepet ”coworking” ble nevnt. Informantene virket ikke å dra kjensel på ”fleksible kontorkonsepter” eller ”korttidsleie av kontorlokaler”, og derfor ble det også naturlig at enkelte spørsmål i intervjuguiden ble stilt med bruk av coworking-begrepet. Det kan med dette virke som at begrepet ”coworking” har etablert seg som et konsept man drar kjensel på, og at idéen om å tilhøre et coworking-konsept er annerledes, nettopp fordi folk identifiserer seg med det. Ifølge teorien er et coworking-konsept ”et kontorfellesskap for gründere, selvstendig næringsdrivende, frilansere og andre, som tilsammen skaper et arbeidsfellesskap” (Mauseth og Alsos, 2017), og ”kjennetegnes ved at selskaper leier et skrivebord eller en kontorplass på daglig, ukentlig eller månedlig basis” (van Meel, 2015, s. 72-77). Det vil si at vi kan trekke frem fleksibilitet, korttidsleie og fellesskap som nøkkelbegreper når vi snakker om coworking.

Daglig leder av Colab definerer sitt konsept som et rent coworking-konsept (*punkt 5.1.2*). Colab har en tredelt målgruppe der også allerede etablerte bedrifter (pendlere) inngår, ikke bare gründere og selvstendig næringsdrivende. I tråd med definisjonen kan dette omfatte *andre* (Mauseth og Alsos, 2017). Hun mener at allerede etablerte bedrifter må inngå i målgruppen til coworking-konsepter i mindre norske byer og tettsteder, da målgruppen må være bred for å fange flest mulig. Gründeriet i Sandefjord er imidlertid bare for lokale gründere, noe som er en svært snever målgruppe, og strider med daglig leder i Colab sin anbefaling om målgruppen til coworking-konsepter på mindre steder. Hotellet i Skien definerer seg som et kontorhotell (*punkt 5.1.2*). Spørsmålet som reises er hvorvidt dette konseptet skiller seg fra Colab som definerer seg som et rent coworking-konsept. Driver og utvikler av Hotellet fokuserer i større grad på at konseptet skal bli en møteplass for innbyggerne. Dette ved å arrangere konserter i konseptets bakgård og å ha bakeriutsalg for allmennheten. Imidlertid tilbyr konseptet korttidsleie og retter seg mot tilsvarende målgruppe som Colab. Både Colab og Hotellet er opptatt av at det skal være et godt fellesskap internt, og at brukerne skal dra nytte av hverandre og å forstå hva det innebærer å være leietaker der. Sjefen for coworking-konseptet Fabrikken sier på sin side at det "*å kun tilbyr korttidsleie er ikke nok til å kunne kalle seg coworking. Det er fellesskapet og menneskene som er der som definerer det*" (intervju U3). Fabrikken har et lite tilbud av arbeidsplasser med korttidsleie, men flere leietakere med faste installasjoner og lengre leiekontrakter.

Colab, Hotellet og Fabrikken har en ting til felles: fellesskapet internt står i fokus. Drivere og utviklere av konseptene mener at en forutsetning for å lykkes er at brukere skaper et godt miljø og fellesskap innenfor husets fire vegger (*punkt 5.2.1*). Fellesskap og samarbeid nevnes opptil flere ganger når vi snakker med informantene. De presiserer ytterligere betydningen av det sosiale aspektet ved å være medlem av et coworking-konsept, og enkelte mener at man bør rekruttere brukere (leietakere) strategisk. Formålet sies å være at alle som benytter seg av konseptet skal ha samme interesse av å bygge et godt miljø.

Intervjuene med de kommunale næringsaktørene indikerer også at det er forvirring rundt coworking-begrepet (*punkt 5.2.1*). Næringssjef i Lillehammer kommune benytter "hub" og "coworking" om hverandre. Informanten forteller at de har utviklet en "hub", fordi "*den*

*ynge generasjonen er lenger fremme i tankegangen når det gjelder coworking, og det er de som vil være brukerne fremover*” (intervju K4). Næringsaktør i Rollag forteller at kommunen har utviklet et *”slags coworking space som heter Kongle”* som er en kombinasjon av boenheter og arbeidsplass (intervju K12). Det vil si at informanten mener at også en kombinasjon av boenheter og arbeidssted kan defineres som coworking-konsept. Når vi snakker med nærings sjef i Holmestrand om rehabilitering av bygningsmasse sier han at det *”gir en fin verdi å rehabilitere bygningsmasse og å ta det som en del av eget konsept, spesielt innenfor coworking”* (intervju K8). Det kan virke som at informanten opplever noe usikkerhet vedrørende hva som omfattes av begrepet ved å benytte formuleringen *”innenfor coworking”*. Videre ga næringsaktøren i Rollag et eksempel på en som kjøpte opp en tom barnehage, rehabiliterte bygningsmassen og lagde et kontorfellesskap benevnt Rollhagen (intervju K12). Rollhagen definerer seg ikke som coworking-konsept, men et kontorfellesskap (intervju U1). Imidlertid er det vanskelig for oss å forstå hvorfor konseptet ikke betegnes som et rent coworking-konsept sett hen til dets forretningsmodell.

Etter kartleggingen av alle konseptene innenfor fokus-radiusen (*punkt 5.1.1 og vedlegg 10*) ser vi at de færreste av konseptene bruker begrepet *”coworking”* som en del av konseptnavnet. Dette gjelder også konseptene som selv definerer seg som et coworking-konsept. Videre ser vi et bredt spekter av forretningsmodeller og ingen av konseptene er identiske. Imidlertid kjennetegnes alle kartlagte og observerte konsepter ved at det tilbys *korttidsleie* av arbeidsplasser i varierende omfang.

Oppsummert kan det sies at oppgavens empiri og teori gir en indikasjon på at coworking-begrepet oppleves forvirrende. Det virker som at det er individuelle formeninger om hva begrepet dekker, og at utviklere og drivere av konsepter ikke er så opptatt av å definere konseptet sitt som coworking, kontorhotell eller annet. Imidlertid når vi skriver *”kontorkonsepter med korttidsleie”* eller *”fleksible kontorkonsepter”* i denne oppgaven, mener vi at det bør være dekkende for både coworking, kontorhotell, huber, hybride konsepter og andre tilbydere av korte og fleksible leiekontrakter. Likevel er det viktig å huske på at hvert konsept har sine unike egenskaper som gjør at konseptene skilles fra hverandre, også konseptene som betegnes som det samme - for eksempel et coworking-konsept.

## 1. HVILKEN ROLLE HAR KOMMUNALE AKTØRER I ARBEIDET MED Å ETABLERE LEVEDYKTIGE KONSEPTER MED KORTTIDSLEIE AV KONTORLOKALER?

Kommunen og gårdeier spiller en viktig rolle når fleksible kontorkonsepter med korttidsleie skal etableres i mindre norske byer og tettsteder. Alle de kommunale aktørene har en næringsplan eller strategi, men flere av disse viser seg å være utdaterte og nye skal utarbeides. Dette kan gi rom for påvirkning av fremtidige planer og strategier.

Intervjuene avdekker at alle de kommunale næringsaktørene sier at kommunen ikke ønsker å delta i kommersiell eiendomsutvikling, og at de selv ikke har bygningsmasse utenom bygninger for kommunale tjenester. Kommunene ønsker ikke å bekoste eiendomsutviklingsprosjekter, da de mener at private skal ta seg av dette. Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol sier *"vi er heldige som har så mange private aktører som gjør det, for da slipper kommunen å blande seg"* (intervju K10). Næringsjef i Kongsberg kommune sier at *"dyktige gårdeiere håndterer det på en bedre måte. Det er i utgangspunktet gårdeiers ansvar å fylle opp tomme lokaler"*, og at *"kommunen er lite aktiv på eiendomsinvesteringer"* (intervju K6). Næringsrådgiver i Gjøvik kommune presiserer på sin side at *"vi som kommune er negative til å stille med utleie. Vi kan slikt sett ikke undergrave det private markedet. Mange har gode intensjoner, men som følge av det sparker vi beina på det private markedet. Vi ønsker å unngå en slik strategi"* (intervju K11). Intervjuene viser med andre ord at mange av de kommunale næringsaktørene er negative til å utvikle fleksible kontorkonsepter selv. Imidlertid er samtlige av de kommunale næringsaktørene **positive til å støtte** utvikling av slike konsepter i privat regi, for eksempel gjennom å gi et offentlig bidrag til konseptet, men dette under forutsetning av at konseptet er profesjonelt og godt nok.

Samtidig sier flere av de kommunale informantene at **tomme lokaler i sentrum** og lav aktivitet i sentrumskjernen skyldes inaktive gårdeiere. Det er, *jf. forrige avsnitt*, tydelig at kommunen ikke ønsker å ta initiativ til utvikling av nye eiendomsprosjekter, samtidig som de mener at private aktører er for inaktive. Kan dette gi en indikasjon på at kommunene bør ta en mer aktiv rolle i utviklingen av mindre bysamfunn?

Dersom vi tar utgangspunkt i eiendomsmodellen (*figur 1*) har kommunen ingen aktiv rolle i eiendomssystemets dynamikk. Det fremstår med dette som tydelig at kommunen ikke skal ta del i kommersiell eiendomsutvikling. Regjeringen (2021, s. 58) mener imidlertid at mindre byer og tettsteder i Norge bærer preg av manglende kollektiv planlegging og strategi. For å styrke småbyene ønsker Regjeringen at en ny byromsstrategi skal forankres gjennom kommunale planer og vedtak etter Plan- og bygningsloven med fokus på samarbeid mellom blant annet næringsliv, sivilsamfunn og offentlig sektor (*punkt 4.3*). Regjeringens nye strategi viser med andre ord at det må et **samarbeid** til for å skape vellykket utvikling i de mindre byene og tettstedene fremover. Det er likevel viktig å presisere at dette må bli tatt tak i på et kommunalt nivå, da det enda ikke foreligger noen overordnede retningslinjer som direkte setter krav til kommunene og deres rolle i samarbeidsprosjekter. Per dags dato kreves det derfor et kommunalt ønske og engasjement for en slik utvikling.

Samtlige av de kommunale næringsaktørene sier at kommunen legger til rette for et aktivt næringsliv, men på ulike måter. Et eksempel er Halden kommune (Intervju K5) som tilbød gratis leie til et nyoppstartet coworking-konsept i 1,5 år med ønske om at det skulle slå rot i lokalsamfunnet. I tillegg til dette leier de 10 til 15 faste plasser for å sikre en stabil leieinntekt for konseptet, samtidig som de kan tilby nyoppstartede bedrifter i kommunen gratis tilgang til et fellesskap. Også næringsrådgiver i Gjøvik kommune sier *"Å ha et tilbud i kommunen er viktig, da det viser at kommunen er villig til å være med å tilrettelegge for utviklingen"* (Intervju K11). Dette viser en kommunal vilje og engasjement for å støtte fleksible kontorkonsepter, med ønske om at disse skal etableres i lokalsamfunnet.

Flere av informantene fra gruppen utviklere og drivere av konsepter støtter opp under det ovennevnte og sier at kommunen må bidra på et eller annet vis, men presiserer også at det lokale næringslivet, sponsorer og gårdeier er viktige bidragsytere. Informantene sier at de i enkelte tilfeller er avhengig av et godt samarbeid med kommunen og/eller fylkeskommunen for å kunne starte opp konseptet. Det vises blant annet til at det norske markedet er tregt når det kommer til trender som for eksempel coworking-konsepter, og at konseptene ikke kan etableres hvis de ikke har kommunen i ryggen. Årsaken er at betalingsevnen til aktørene i oppstartsfasen ofte er redusert, og man er derfor avhengig av å få til et godt samarbeid mellom utvikler og driver av konseptet og kommunen som bidragsyter.

Det viser seg også at **foreninger** i samarbeid med kommune, gårdeiere og næringsliv kan bidra til liv i sentrum. Dette er Notodden i sentrum et godt eksempel på (intervju K9). En annen måte å sikre næringsutvikling i mindre byer og tettsteder kan være å ansette en sentrumskoordinator, som sørger for at også fleksible kontorkonsepter blir prioritert i sentrumslokaler på bakkeplan og påser at næringsvirksomhet etableres i sentrum. Det kan føre til en oppblomstring av andre tilbud i sentrum som følge av at konseptet tiltrekker seg mennesker. Kommunene kan også regulere arealer til ønsket bruk. På den måten har kommunene mulighet til å bestemme hvilke arealer som skal være handelsvirksomhet eller arbeidsplasser i 1. etasje i sentrum, som for eksempel fleksible kontorkonsepter med korttidsleie.

Selv om eiendomsmodellen i *figur 1* viser at kommunale aktører ikke har en aktiv rolle hva gjelder kommersielle eiendomsutviklingsprosjekter, er Regjeringens nye strategi og egen empiri samstemte i at kommunene bør ta større **initiativ og være delaktig** når aktører ønsker å tilføre kommunen disse konseptene. Dette bør være av kommunens interesse å etablere, da arbeidsplasser i sentrum medfører at brukerne av kontorkonseptet benytter sentrumets øvrige tilbud hyppigere, noe pilotprosjektet Levende lokaler er et godt eksempel på (*punkt 3.2.2*).

Videre vil økt aktivitet i sentrum kunne gi positive ringvirkninger til lokaløkonomien. De kommunale aktørene som vi har snakket med er svært klar over at konseptene trenger støtte og bidrag, og de er villig til å bidra eller inngå et samarbeid hvis konseptet er profesjonelt nok. Kommunene ser at konseptene kan være viktige å ha i kommunen, da kommunen oppleves å være med på utviklingen – og som videre kan muliggjøre tilflytting, og kanskje spesielt fra den yngre generasjonen.

En annen viktig del av kommunens rolle i arbeidet med å etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler, er også å være initiativtaker når det kommer til **å etablere samarbeid** mellom gårdeier, næringsforening og sponsorer. Det kan bli enklere for disse aktørene å få til et vellykket samarbeid dersom kommunen tar initiativ til samarbeid ved konseptets oppstart (*punkt 3.2.2*). Det viser seg også etter observasjonen av Colab i Larvik å være viktig at kommunen har en indirekte, men aktiv rolle (*punkt 5.1.2 og vedlegg 4*). Dette

innebærer at de støtter konseptet ved oppstart, men ikke har direkte tilknytning til selve konseptet eller driften av det. I henhold til Bialski et al. (2015) og oppgavens *punkt 3.2.2* fremmer coworking-konsepter en inkluderende arealbruk, og økt fokus på delingsøkonomi og bærekraftige forretningsmodeller blir trukket frem som trender. Selv om coworking-konsepter trekkes frem som et konkret eksempel av Bialski et al. (2015), kan det antas at det samme gjelder for andre former for fleksible kontorkonsepter. Dersom kommunene er med på å støtte etableringen av slike konsepter, kan det med et overordnet blikk gi kommunen et bedre omdømme i møte med eventuelle tilflyttere og øvrig næringsliv, i henhold til teorien.

## 2. HVILKEN ROLLE HAR GÅRDEIER OG PRIVATE EIENDOMSUTVIKLERE I ARBEIDET MED Å ETABLERE LEVEDYKTIGE KONSEPTER MED KORTTIDSLEIE AV KONTORLOKALER?

Under dette forskningsspørsmålet tas det utgangspunkt i at drivere og utviklere av fleksible kontorkonsepter er å anse som eiendomsutviklere, ved at verdi skapes verdi gjennom konseptutvikling til et areal eller et bygg (Leikvam og Olsson, 2014, s. 17), *jf. punkt 3.1*. Det kan derimot diskuteres hvorvidt man er en tradisjonell eiendomsutvikler i de tilfeller man transformerer og tilfører verdi til et areal man selv ikke eier. I denne forstand kan vi si at utvikling og drift av fleksible kontorkonsepter er en *utradisjonell* form for eiendomsutvikling som foregår gjennom en tredjepart. Det kan også trekkes linjer til Lacobucci (2019), som mener at utleie av fleksible kontorkonsepter omhandler mer enn det som forbindes med tradisjonell eiendom og eiendomsutvikling; nemlig eierskap og portefølje. Det handler i stor grad om konseptutvikling og inntektsgenerering knyttet til tilgang og tjenester (*punkt 3.4*).

Det er ifølge Hines (2019) to metoder å etablere et coworking-konsept på; at gårdeier selv tilbyr coworking-konseptet til brukerne, eller at gårdeier leier ut til en coworking-aktør (eiendomsutvikler) som fremleier til brukerne av konseptet (*punkt 3.1*). Kartleggingen av konseptene (*vedlegg 10*) og observasjonene (*punkt 5.1.2 og vedlegg 4*) viser at det er variasjon i hvorvidt gårdeier også opptrer som driver og utvikler av konseptet. I de tilfeller der gårdeier utvikler og driver det fleksible kontorkonseptet, opptrer vedkommende også som eiendomsutvikler (*punkt 3.1*). Et eksempel på dette er konseptet Rollhagen i Rollag, der driver og utvikler av konseptet kjøpte opp en gammel barnehage og utviklet et fleksibelt kontorfellesskap med korttidsutleie (intervju U1). Det kan antas at kombinasjonen av å både

være gårdeier og eiendomsutvikler i større grad er realiserbart i mindre byer og tettsteder fremfor storbyene. Dette henger sammen med lavere etterspørsel etter arealer, som genererer lavere eiendomspriser på blant annet nærings- og kombinasjonseiendom. Metoden der gårdeier leier ut lokaler til driver og utvikler av konseptet, som fremleier videre til brukerne av konseptet virker imidlertid å være alminnelig praksis, noe oppgaven også ble avgrenset til å gjelde innledningsvis (se punkt 1.5).

Som nevnt i *forskningsspørsmål 1*, er både kommunale aktører og gårdeiere viktige bidragsyttere når fleksible kontorkonsepter skal etableres i mindre byer og tettsteder. Det belyses videre at de kommunale aktørene har lagt store deler av utviklingsansvaret over på gårdeiere og private eiendomsutviklere, da det ikke er ønskelig for dem å drive med kommersiell utleievirksomhet. Det kan med dette tenkes at gårdeiere og eiendomsutviklere må ta et større ansvar og se hvilke muligheter slike konsepter kan skape for mindre byer og tettsteder, og å tørre satse på annet enn tradisjonell kontorutleie.

De kommunale aktørene mener at det er gårdeier sin oppgave å sikre attraktive lokaler i sentrum, ved at de selv bekoster rehabilitering av egen bygningsmasse. Det pekes videre på at man også bør rette fokuset mot eiendomsutviklerne. Hvordan kan eiendomsutviklerne tørre å satse på mindre og utradisjonelle kontorkonsepter i mindre byer og tettsteder?

Utviklerne og driverne av konseptene (eiendomsutviklerne i dette tilfellet) sier at det er viktig at det lokale næringslivet og sponsorer støtter konseptet med bidrag av ulik karakter. Videre sies det at gårdeier har en viktig rolle når det kommer til å støtte oppunder konseptet. Utviklerne og driverne av konseptet er avhengig av å kunne bli tilbudt **lavere husleie** eller at gårdeier **bekoster rehabilitering**, spesielt i oppstartsfasen. Flere informanter sier at det ofte er avgjørende å ha et **samarbeid** med gårdeier, kommune og sponsorer. Dette i forbindelse med rehabilitering av bygget, lavere leiepriser for lokalet og andre bidrag som kan gjøre at utviklere tør å satse på slike konsepter eller hjelpe konseptet med å "lykkes". Nærings sjef i Kongsberg kommune sier at gårdeiere må være villig til å betale for kostnader, da det er mye usikkerhet i oppstartsfasen til konseptene (intervju K6). Flere av de kommunale informantene sier at gårdeier ofte står ansvarlig for rehabilitering av bygningsmasse, nettopp fordi kommunens eiendomsportefølje sjeldent består av eiendom



til andre formål enn kommunale tjenester. Ved observasjonen og gjennom den uformelle samtalen med Colab i Larvik (*punkt 5.1.2 og vedlegg 4*) kom vi i prat med gårdeier, som uttrykte skepsis rundt det å leie ut bygget til et fleksibelt kontorkonsept. Det viste seg imidlertid at skepsisen var noe ubegrunnet da både han selv og lokalmiljøet har hatt stor glede av konseptet, samtidig som at driften går over all forventning.

Eiendomsmodellen i *figur 1* peker på at eiendomsutviklere ikke investerer før det er **lønnsomt** (og etterspurt). Dette vil si at dersom det oppleves som lønnsomt å investere i arealer med korttidsleie av kontorkonsepter, utvikles det nye arealer på markedet. Mappingen av konsepter (*punkt 5.1.1 og vedlegg 10*) viser imidlertid at et fåtall av konseptene faktisk er utviklet av eiendomsselskaper. Ser man overordnet på det så kan det indikere at kommersielle eiendomsselskaper ikke har sett en fremtidig lønnsomhet til nå, men hva med i tiden fremover? Kan pandemien ha bidratt til å endre synet på lønnsomheten til fleksible kontorkonsepter i mindre norske byer og tettsteder? Det har vært et **strukturelt skifte** i kontormarkedet 2020-2021 som et resultat av koronapandemien som har fremskyndet en teknologisk hverdag og nye arbeidsmetoder, noe blant annet medieoppslagene (*bilde 8*), fleksible ledere og hjemmekontoret er bevis på (*punkt 3.4*). Kanskje kan dette føre til at ikke bare private eiendomsutviklere, men at også større og mer kommersielle eiendomsselskaper ser investeringsmuligheter i fleksible kontorkonsepter i mindre byer og tettsteder i tiden fremover.

Oppsummert avdekker den egeninnsamlede empirien at utviklere og drivere av konsepter mener det lokale næringslivet og sponsorer bør bidra og at gårdeier bør bekoste rehabilitering og tilby lavere husleie i oppstartsfasen. Det kommer videre frem at gårdeier må se at konseptene er nyttige for byen og sørge for å huse bygningers 1. etasje i sentrum med konsepter som fenger lokalbefolkningen. Gårdeierne må sørge for å samarbeide med lokale initiativtakere som ønsker å starte konseptene, og bidra med å bekoste rehabilitering og/eller tilby lavere husleie frem til konseptet er "oppe og står". Ved å bekoste rehabilitering eller tilby lavere husleie vil gårdeierne kunne sikre en langsiktig leieavtale, samtidig som verdien på bygget øker ved at det blir tatt i bruk og bidrar positivt til lokalsamfunnet (*punkt 3.1*). En av de kommunale informantene presiserer at gårdeiere vil se at det å bekoste rehabilitering for fleksible kontorkonsepter vil være lønnsomt i et langsiktig perspektiv. Ved

å rehabilitere eller eventuelt tilby lavere husleie vil gårdeiere kunne sikre en langsiktig leieavtale og således en jevn kontantstrøm, samtidig som en diversifisert portefølje gir spredt risiko. Ser man dette i sammenheng med den lokaløkonomiske gevinsten et slikt konsept kan tilføre byen eller bygda, er det ikke bare en økonomisk interesse som bør ligge til grunn, men også et ønske om **lokal utvikling**.

Utviklere og drivere av konsepter peker på at lave oppstartskostnader og faste kostnader er en viktig faktor ved etablering av fleksible kontorkonsepter i mindre byer og tettsteder. Dette viser også viktigheten av å ikke ha gårdeiere fra andre større byer som ikke har en interesse i byggets bruksområde eller lokalmiljøet forøvrig. Gårdeiere kan sitte på verdifulle lokaler i sentrum og "ruge" på dem frem til de skal selges en gang i fremtiden. Den egeninnsamlede empirien avdekker at mange kommuner ikke selv har noen næringsbygg. Samtidig med dette kritiserer de at enkelte gårdeiere sitter på bygningsmasse, og ikke har noen formening om hva de skal bruke bygningsmassen til, annet enn å tjene penger. Det er med dette tydelig at konsepter som ikke har et godt samarbeid med kommune og gårdeier har dårlige forutsetninger for å klare seg, noe som også støttes av den uformelle samtalen med Colab i Larvik (*punkt 5.1.2*).

### 3. PÅ HVILKEN MÅTE KAN KONTORLØSNINGER MED KORTTIDSLEIE BIDRA POSITIVT TIL DET OFFENTLIGE BYROM?

Det sier seg selv at fleksible kontorkonsepter med korttidsleie kan bidra til å skape aktivitet i sentrum ved at det fyller tom bygningsmasse. Spørsmålet er hvorvidt kommunene har utfordringer med tomme lokaler i sentrum, hva som kjennetegner disse og hvilke faktorer som bidrar til vitalitet i mindre norske byer og tettsteder.

Alle de kommunale næringsaktørene sier at kommunen har utfordringer med **tomme lokaler i sentrum**. Dette er ofte eldre handelslokaler, kontorlokaler eller industribygg. Ifølge informantene er det et resultat av at kjøpesentre er plassert utenfor sentrumskjernen, og trekker aktiviteten bort fra sentrum.

Den egeninnsamlede empirien og oppgavens teori viser til at blant annet digitalisering, inaktive gårdeiere, lav vekst i næringssektoren og mangel på byplanlegging blir trukket frem som årsaker til lite aktivitet i sentrum. Leder for næringsutvikling i Halden kommune (intervju K5) mener at mye av årsaken til tomme handelslokaler i sentrum er inaktive gårdeiere. Noen av grepene som foreslås for å fylle opp tomme lokaler er ansette en næringsansvarlig som tar høyde for utviklingen av sentrum. Et eksempel på dette er å ansette en egen sentrumskoordinator som samler "liv" i byggene (intervju K5). Nærings sjef i Lillehammer kommune sier at *"vi ønsker at business skal etablere seg i sentrum, da det skaper aktiviteter i byrommet"* (intervju K4). Informantene peker videre på det finnes flere eksempler på steder de har oppgradert og fått trivelige steder på det offentliges midler, og at det i ettertid har dukket opp flere lunsjsteder og andre tilbud omkring. *"Vi har opplevd at flere har etablert seg i det tidligere døde område, fordi mennesker bruker byrommet mer – og det er mennesker som er det potensielle"* (intervju K4). Nærings sjefen i Ringerike kommune viser til en 30/70 strategi der fokuset er på å utvikle sentrum og at lokalene som er tomme skal fylles. Blant annet skal det etableres flere kontorlokaler for å sikre *"ferdsel gjennom sentrum"*, og dette skal videre *"gi synergier for handelssegmentet"* (intervju K2).

Når vi snakker om tomme lokaler, ser vi på det som naturlig å gå inn på teorien om økonomisk basis i *punkt 3.2.3*. Vi kan tenke oss til at teorien har blitt svekket noe de siste årene. Når man skal se på næringsstruktur, og samtidig ser på basisnæringen, kreves det at kommunen faktisk har en basisnæring – noe som i dag kan være vanskelig å definere sammenliknet med tidligere. Vi snur derfor teorien fra å handle om oppgang og nedgang i næringen til å handle om eksisterende **industribygninger** og potensiale for utvikling av ledige lokaler. På grunnlag av mappingen, observasjoner og uformelle samtaler (*punkt 5.1*) ser vi at flere fleksible kontorkonsepter med korttidsleie er plassert i eldre og tom industribebyggelse som kanskje var kommunens basisnæring en gang i tiden, men grunnet paradigmeskiftet (digitalisering) er det blitt færre arbeidsplasser og flere nedlagte industriområder. Leder for næringsutvikling i Halden sier *"vi har mye eldre industri i Halden, og det er 18 prosent som jobber i industrien. Men det skjer en stor omstilling i industrien, der mange mister jobben og bedrifter legges ned"*. Han tilføyer: *"de tomme industribyggene gir potensiale til mye nytt og spennende, men det tar tid"* (intervju K5).

De fleste mindre norske byer og tettsteder mangler strategier for gode byrom (*punkt 3.2.1 og 4.3*). Regjeringen adresserer problemet med **manglende kollektiv planlegging**, og har i den anledning utarbeidet en idéhåndbok som peker på eksempler der eldre bakgårder har blitt forvandlet til utekafé, kunstutstillinger og liknende, og at disse tiltrekker seg folkeliv og har positiv påvirkningskraft på byens fysiske omgivelser. Det pekes videre på begrepene målpunkt og attraksjon. Her er målpunkt preget av **rutinemessig** besøk, eksempelvis arbeidsplass og skole, mens attraksjon betegner mer lystbetonte og **spontane** besøk, eksempelvis kafé. Også teorien om 10 minutters byen skal bidra til å styrke og utvikle byrom i mindre byer og tettsteder. Poenget er at målpunkter og attraksjoner skal kunne nås innen 10 minutters gangavstand, og spørsmålet blir således hvorvidt kontorkonsepter med korttidsleie har potensiale til å oppfylle betingelsene til begge begrepene.

Utviklerne og driverne av konsepter sier at de ønsker at konseptet skal være et **møtested** for kommunens innbyggere. Dette i form av å tilby arrangementer, konserter, kafé, gatebutikk, marked, pop-up's eller pub. I henhold til De Marino og Laptintie (2017) blir grensen mellom tradisjonelle arbeidsplasser og urbane funksjoner stadig svakere som følge av endret bevegelsesmønster og bruk, der flere funksjoner stadig inkorporeres i samme rom. I praksis kan det bety at fleksible kontorkonsepter har potensiale til å bli et "tredjested", på tross av at tredjesteder ifølge Oldenburg (1999) defineres som offentlige steder og sosiale ansamlinger mennesker oppsøker utenfor arbeidsplassen. Kanskje er det nettopp kombinasjonen av arbeidsplassen og urbane funksjoner som er å møte fremtidens etterspørsel? Teorien kan uansett indikere at den nye generasjonen arbeidere foretrekker mer fleksibilitet og flere funksjoner inkorporert på arbeidsplassen.

En av informantene som representerer bygda sier at konseptet skal være en "*brobygger for andre prosjekter i bygda*", at det skal være en møteplass for innbyggerne og at det "*er en viktig rolle i bygdeutviklingen*" for å sikre tilflytting til bygda ved at man kan ta med arbeidsplassen. En annen informant sier tilsvarende: at konseptet kan være et viktig bidrag til å få flere til kommunen, og at det kan bli bedre butikk for andre som driver handel i byen - noe som igjen genererer flere arbeidsplasser. Det virker imidlertid å være en skepsis rundt hvorvidt konseptene skal være 100 prosent åpent for allmennheten. En informant sier at det er ønskelig å selv fasilitere brukerne, da man ikke ønsker "*hvem som helst*" inn i et

felleskap. En annen sier at det er ønskelig at konseptet skal skape et sentrum som trekker til seg gründere fra andre byer.

I henhold til teorien er åpne tilleggstenester en "trend" og en viktig faktor for aktivitet i sentrum (*punkt 3.4*). Det er en variasjon av ulike tjenester som fremmer både kompetanse og sosialisering. Det er ifølge Revoj (2020) viktig at tjenestene ikke bare er tilleggsfordeler for de som leier en kontorpult i bygget, men også tilgjengelig for **allmennheten** – som skaper aktivitet og åpenhet utad.

Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol sier *"jeg tror at hvis man bruker andres fasiliteter i sentrum samtidig som man bruker konseptet, så øker aktivitet i sentrum. Det at konseptet tilknyttes andre eksisterende tilbud i sentrum er viktig for å bidra til aktivitet i byrom"* (intervju K10). Intervjuene med utviklerne og driverne avdekker videre at enkelte av konseptene tilbyr tilleggstenester som kafé, bar og lignende. En informant sier imidlertid at de unngår dette bevisst, fordi de ikke vil "kuppe" kunder fra omkringliggende kaféer og restauranter i sentrum. Det er med andre ord ulikt hvorvidt driverne og utviklerne av konseptene ønsker å fokusere på åpne tilleggstenester. Svarene kan tyde på at jo større byen er, desto mindre viktig er det å etablere egne tilleggstenester slik som kafé, pub eller marked. Byer med et definert sentrum og et differensiert tilbud vil med fordel kunne dra nytte av hverandre. Vi ser imidlertid at åpne tilleggstenester som en del av konseptet i mindre tettsteder og bygder (ofte uten et definert sentrum og lite utadrettet næring) virker å være viktig for vitaliteten i det offentlige byrom. Det kan likevel antas at det er viktig å skille mellom det offentlige konseptet og den delen av konseptet som er forbeholdt arbeidsplasser. Observasjonene, intervjuene og de uformelle samtalene (*punkt 5.1 og 5.2*) avdekker at flere drivere og utviklere av konsepter mener at man bør foreta en strategisk rekruttering av brukerne. Trekker man slutninger til Revoj (2020) bør dette imidlertid ikke gå på bekostning av tilleggstenestene, som er den offentlige delen av konseptet.

Når det kommer til plassering av konseptene, sier samtlige av de kommunale informantene at det er viktig at konseptene er lokalisert i **sentrum**. *"Pulsen må ligge midt i byen, også når det gjelder disse konseptene"*, sier næringsjefen i Kongsberg kommune (intervju K6).

Utviklerne og driverne av konseptene sier tilsvarende: urban og sentrumsnær plassering er

viktig, i tillegg til at lokalene ligger i 1. etasje og nært kollektiv transport. Dette støttes også av bid-rent teorien i *punkt 3.2.3* som belyser at kontorkonsepter ha en sentrumplassering, da det er en arealbruk som er følsom for transportkostnader. Samtidig med dette spør Newsec (2019) at handelslokaler i mindre byer sannsynligvis vil konverteres til kontorvirksomhet som følge av en negativ utvikling i handelslokaler med lite urban eller mindre attraktiv beliggenhet (*punkt 3.2.2*). Dette tyder på at flere handelslokaler har et potensiale til å transformeres til fleksible kontorkonsepter, som for eksempel coworking-konsepter, kontorhoteller eller hybride konsepter i mindre norske byer og tettsteder i tiden fremover.

Også Carmona et al (2010, s. 215-216) henviser til MacCormac (1983) sine tanker som styrker det nevnte potensialet, som presentert i *punkt 3.2.2*. Ønsker man å skape aktivitet og vitalitet i byrommet, må virksomheter med interaktive bruksområder knyttes opp mot det offentlige rom. Dette viser viktigheten av å ha publikumsrettede virksomheter i 1. etasje. Fleksible kontorkonsepter med både arbeidsplasser og attraksjoner rommer interaktive bruksområder og kan således skape vitalitet i det offentlige rom, noe som skiller konseptet fra mange tradisjonelle kontorer. I henhold til teori og egeninnsamlet empiri bør konseptene knyttes opp til byrommet ved å ligge på bakkenivå, ha store glassvinduer og stort inngangsparti. Ifølge informantene vil slik plassering og utforming, i kombinasjon med urbane funksjoner, virke inviterende og lavterskel for potensielle brukere, noe som styrker konseptet som møtested også for byens innbyggere. Konseptet bør med andre ord ikke bare tjene som en arbeidsplass, men også som en sosial og offentlig arena. Får man til dette, vil fleksible kontorkonsepter med korttidsleie etter teorien kunne fungere som "tredjesteder". På den måten vil byrommet kunne bli inkluderende og interaktivt, uavhengig av om det er privat eller offentlig eid.

I henhold til teorien om bid-rent nevnt i *punkt 3.2.3* har bystrukturen lenge vært sonedelt med butikker, kontorer, industri og bolig. Vi ser likevel at funksjonsdelingene i byen "gror ut" av en struktur, og at denne strukturen muligens har endret seg noe. I praksis ser vi at kontorer, butikker og boliger i dag er koblet mer sammen, og ikke fullt så sonedelt som bid-rent teorien legger frem. Det kan også virke paradoksalt at tettsteder og byer med en økonomisk basis eller spesifikk bransjetyngde forblir viktig i tiden fremover, når det er slik at

globalisering sørger for stadig lettere bevegelser av varer og kunnskap globalt. Som vi har vært inne på tidligere tror vi at nettopp denne kombinasjonen av målpunkt og attraksjon bidrar til mindre sonedelte funksjoner og mer kombinert bruk. Fleksible kontorkonsepter, som for eksempel coworking eller kontorhotell, kan betraktes som et fenomen som er med på å bryte ned en klassisk sonedelt by, da kombinasjonen av funksjoner og bruk utfordrer sonedelingen som prinsipp.

Fleksible kontorkonsepter med korttidsleie utfordrer også sentralstedsteorien (*punkt 3.2.3*) som gir uttrykk for hvor nye funksjoner bør lokaliseres ifølge Geltner et al. (2014, s. 50). De empiriske funnene avdekker at det er viktig at etterspørselen i området analyseres før konsepter etableres. Dette innebærer at man må tilpasse konseptet etter passende målgruppe basert på demografiske forhold, men også eksisterende service- og tjenestetilbud. Et eksempel på dette er å tilpasse konseptet for pendlere slik som Holmestrand med Prestegården Gründerhage har gjort. Et annet eksempel er å tilpasse konseptet for kreative næringer. Dette har eksempelvis coworking-konseptet Fabrikken i Lillehammer gjort. Et siste eksempel er coworking-konseptet Blender Collective i Fredrikstad som bevisst ikke har et serveringstilbud tilknyttet sitt konsept, da de ønsker å spille på lag med sentrumets øvrige serveringstilbud fremfor å konkurrere mot dem.

Når vi snakker om at fleksible kontorkonsepter kan utfordre sentralstedsteorien, mener vi at det ikke er gitt at man ved en stedsanalyse kan identifisere hvorvidt det *er* en etterspørsel etter fleksible kontorkonsepter i kommunen. Imidlertid kan man *skape* en etterspørsel ved å tilby det, og på den måten er tilbudssiden med på å mobilisere etterspørselssiden. I praksis vil det si at forholdene ikke er fullt så statiske som sentralstedsteorien legger frem. Selv om det ikke nødvendigvis er mangel på kontorarbeidsplasser, kan et fleksibelt kontorkonsept tilby noe mer og på den måten imøtekomme en brukergruppe utenfor området man analyserer.

#### 4. HVILKE SUKSESSKRITERIER BØR LIGGE TIL GRUNN I EN FORRETNINGSMODELL FOR Å OPPNÅ ET LØNNSOMT KONSEPT?

Ifølge Nystad (2016) er det "nettverk" som kjennetegner forretningsmodellen til et coworking-konsept (*punkt 3.4*). Det vil antas at dette også gjelder for fleksible kontorkonsepter med tilsvarende egenskaper som et coworking-konsept. I praksis viser det seg imidlertid at det ikke foreligger noen fasit på fleksible kontorkonsepters forretningsmodell, da vi har observert at det er et **mangfold** av variasjoner. Likhetene er på mange måter det konseptuelle (fleksibel eller korttidsleie), men det er også flere forskjeller: blant annet at det appellerer til ulike mennesker, ulike fokusområder, målgrupper, strategier, markedsføring, pris og service- og tjenestetilbud.

I henhold til oppgavens *punkt 3.4* er mersalg og høyt belegg viktige kriterier for å oppnå tilfredsstillende lønnsomhet, og fremtidens fleksible kontorkonsepter bør med fordel inkludere et bredt spekter av ulike tjenester som fremmer kompetanse og sosialisering. Det pekes også på viktigheten av at tjenestene er åpne for allmennheten for å få inntekter fra eksterne brukere. Informantene på sin side, legger frem flere og ganske diversifiserte forretningsmodeller, og det virker dermed ikke som det er et felles "fasitsvar" på hvilken forretningsmodell som er mest suksessfull. Det at den fysiske utformingen av lokalene må tilrettelegge for et sosialt fellesskap, for eksempel med sosiale soner og andre fellesområder, blir trukket frem som et viktig suksesskriterium. En informant sier kort og enkelt at "*å tilby merverdi til leietakerne, men samtidig gjøre det fleksibelt*" er viktigst for å lykkes. Andre trekker frem at sammensetting av mennesker er viktig, herunder at det må rekrutteres og kommuniseres utad at åpenhet og samarbeid er viktig på huset. Man må oppnå gevinsten av samlokalisering, i tillegg til at trivselsfaktor er viktig. Det nevnes også at områdets behov for konseptet må analyseres, og deretter at konseptet møter en passende målgruppe i området, med et tydelig og **profesjonelt konsept**.

Ulike byer og bygder krever med andre ord forskjellige forretningsmodeller for å oppnå lønnsomhet. Videre er sentrumsnær plassering viktig (beliggenhet), samt at det må være en fasilitator og ildsjel som er med på driften eller utviklingen av konseptet. Flere av informantene gir uttrykk for at det er noe annet å utvikle konseptene på bygda enn i byen,



og at konseptet må tilpasses de lokale forholdene (lokalmiljøet). En informant sier at *"man kan lage gode coworking-konsepter på små steder, men det handler om hvordan man bygger forretningsmodellen"*. En annen informant sier at det er viktig å *"kjenne lokalmiljøet, målgruppen og behovet der man er"*. Det er også et par informanter som sier at man ikke kan kopiere andres konsepter, men finne en passende modell for lokalmiljøet.

Det virker imidlertid som at lønnsomheten ikke er den største motivasjonen til informantene. Mange av konseptene gror ut fra et genuint ønske om å drive og utvikle et fleksibelt kontorkonsept i håp om at det skal være et positivt tilskudd til byen eller tettstedet. Vi har bitt oss merke i at mange av informantene trekker frem faste leietakere som en av de viktigste bidragsyterne til lønnsomhet, på tross av at konseptene bygger på fleksibilitet og ikke har et "overskudd" av faste leietakere. I praksis ser vi imidlertid at det ofte er en kombinasjon, med noen faste leietakere som sikrer en jevn kontantstrøm og noen fleksible. Som nevnt tidligere trekker informantene frem bidrag og/eller samarbeid med det lokale næringsliv, sponsorer, kommune og gårdeier som kriterier for å oppnå økonomisk lønnsomhet.

Teori viser at den overordnede bransjen for fleksible kontorkonsepter virker å benytte seg av en slags lean-metodikk, der prøving og feiling er viktige metoder (*punkt 3.4*). Dette vil føre til at både konseptuelle, strukturelle og strategiske endringer stadig vil kunne oppstå i forsøket på å finne optimale løsninger tilpasset markedet, selv de stedene der fleksible kontorlokaler allerede er godt etablert. I praksis innebærer dette at mange av konseptene er **svært ulike** i hva de tilbyr og hva som fokuseres på. Som vist i *bilde 20* og *figur 3* er det flere ulike egenskaper på de kartlagte konseptene. Det som imidlertid trekkes frem som felles suksesskriterier fra informantene er: fokus på lokale forhold, ildsjel og fasilitator, samarbeid og bidrag fra næringsliv, sponsorer, kommune og gårdeier, åpne tilleggstjenester, interne arrangementer for kunnskapsdeling og fellesskap, rød tråd mellom konsept og interiør, synlighet i lokalmiljøet gjennom markedsføring i sosiale medier og sømløs digital booking.

Våre empiriske funn avdekker at det per dags dato er **vanskelig** å se en lønnsomhet ved fleksible kontorkonsepter med korttidsleie i mindre byer og tettsteder. Kanskje er en av grunnene til at slike konsepter eksisterer at driverne og utviklerne ikke har lønnsomhet som

største motivasjonsfaktor, men et engasjement for mennesker og lokalmiljøet? På den andre siden er konseptene avhengige av lønnsomhet for å eksistere, noe som indikerer at troen på en **fremtidig lønnsomhet** må foreligge. Informantene er imidlertid klar over usikkerheten knyttet til når dette vil skje.

#### 5. HVORDAN KAN KONSEPTER MED KORTTIDSLEIE AV KONTORLOKALER BIDRA TIL Å MULIGGJØRE TILFLYTTING TIL MINDRE NORSKE BYER OG TETTSTEDER?

Alle de kommunale informantene ser en tendens til **at yngre flytter ut** fra kommunen til fordel for storbyens studie- og arbeidsmarked. Dette er også i tråd med statistikkene fra SSB presentert i oppgavens *punkt 4.2* som illustrerer en trend om at de store byene fortsetter å vokse, mens mindre byer og tettsteder blir mindre attraktivt å bosette seg i. Det interessante er at de fleste informantene poengterer at det er positivt at yngre flytter ut fra kommunen til fordel for storbyens studie- og arbeidsmarked, da det gir "ungdommen" muligheten til å bygge kompetanse utenfor hjemstedet. Imidlertid påpekes viktigheten av at kommunen får dem tilbake til hjemstedet sitt etter studie- eller arbeidstid i større byer. Nærings sjef i Lillehammer kommune sier: *"de yngre kan hente inspirasjon og tilegne seg kompetanse utenfra, men deretter vil vi ha dem tilbake. Vi vil at de skal se at det er muligheter her, og ikke blir parkert hos oss"* (intervju K4).

Kommunene ser ut til å jobbe for at kommunen skal oppleves attraktiv for den neste generasjonen arbeidere, fremfor *"å ikke bare ha et fokus på å bremse fraflyttingen raskt"* som nærings sjefen i Lillehammer kommune sier (intervju K4). Kommunene jobber for at de skal komme hjem igjen, blant annet ved å legge til rette for flere interessante arbeidsplasser og boliger, og skape en attraktiv næring. Aktør innenfor næringsutvikling i Notodden sier at de yngre flytter fordi det er begrenset tilbud arbeidsplasser og utdanning, og at *"det er noe av de største utfordringene distriktskommunene har"*. *"Det skjer en gradvis sentralisering fordi det er et større tilbud i større byer"*, forteller informanten. Informanten sier også at kommunen ønsker at den enkleste gruppen kommer tilbake. Det vil si de som har familie, venner og nettverk lokalt (intervju K9). Næringsutvikler i Rollag kommune sier at man også må jobbe med utviklingen i lokalsamfunnet for å hindre fraflytting. Han viser imidlertid til en form for "re-urbanisering" som skjer, og sier at unge voksne har et annet perspektiv på livet:

fritid, familie og venner har blitt viktigere for flere. Informanten sier at de jobber med å møte endringsholdningen blant unge voksne som de mener å ha oppdaget.

Når det gjelder **studiekommunene** arbeider disse for å prøve å få studenter til å bli værende i kommunen. Næringsrådgiver i Gjøvik kommune sier de vil gjøre seg mer synlige for studentene, i håp om at de kanskje blir boende og får spennende jobbmuligheter lokalt (intervju K11). Et fleksibelt kontorkonsept, som for eksempel et coworking-konsept eller et hybrid konsept, kan bidra til at studenter og næringsliv kobles sammen, og at studenter finner sin fremtidige arbeidsgiver lokalt og blir værende i kommunen. **Pendlerkommunene** ser på sin side en positiv vekst i befolkningen, spesielt etter koronapandemien, utvidelse av togbaner og tilrettelegging for optimal kollektivdekning. Nærings sjef i Holmestrand - kommunen midt i pendlerbeltet - sier: *"vi har en yngre befolkningssammensetning. Prisene er lavere enn i større byer her og det er korte avstander. Vi ser et mønster på at folk flytter fra Oslo, Bærum og Drammen for eksempel og til Holmestrand"* (intervju K8). Som presentert i *punkt 4.2 og bilde 13* la SSB akkurat ut en rapport som viste flyttestatistikken for fylkene i landet for 2020. Der vises en unormal fraflytting fra Oslo, Stavanger, Trondheim, Bergen og Bærum 4. kvartal 2020, og det spekuleres i om korona er en medvirkende årsak av dette.

I oppgavens *punkt 3.2.2* problematiserer Carmona et al. (2010) hvordan digitalisering påvirker menneskers hverdag. Den nye teknologien gir grobunn for nye næringer, samtidig som det bidrar til endret måte å organisere virksomheter og samfunn på. Tilgjengeligheten på teknologi endrer også menneskers handlingsmønstre, og reiser spørsmål om hvordan det kan påvirke fremtidens kontorbruk. Det er imidlertid ikke bare teknologien som fremskynder nye arbeidsmetoder og kontorløsninger. **Covid-19** har resultert i at Norges arbeidstakere har en mer fleksibel arbeidshverdag når det gjelder bruken av hjemmekontor (*punkt 3.4*). Likevel er det ikke tvil om at den sosiale dimensjonen av arbeidsplassen er viktig. Covid-19 gjorde at vi fant det mulig å arbeide med distanse fra arbeidsplassen, men man har også sett behovet for å "ta del" i det som skjer på en arbeidsplass. Det sosiale fellesskapet, skillet mellom arbeid og fritid, og å kunne få muligheten til å "puste ut" fra hjemmets forpliktelser er ikke ubetydelig. Aktør innenfor næringsutvikling på Notodden sier at *"situasjonen har gjort mye med oss, og vi får kanskje ikke samme reisemønstre som før pandemien – og det blir større behov for coworking"*. Informanten tilføyer at de er en kommune med mange utpendlere, og

at flere kan jobbe i kommunen med et alternativ til hjemmekontor for å skille mellom jobb og fritid (intervju K9). Næringsrådgiver i Gjøvik kommune sier at det å kunne ha et tilbud som coworking gjør at man slipper å reise så langt til jobb, *”samtidig som at man kan treffe noen innimellom. Det tror jeg har verdi og kan fungerer bedre fremover etter dette året”* (intervju K11). Næringssjef i Rjukan sier *”jeg tror at pandemien vi er i nå har gjort at jobbsituasjonen og utførelsen av jobben blir annerledes. Vi har opplevd at vi vil fremstå profesjonelle, og ikke ha kjøkkenmøter med hunden bjeffende i bakgrunnen”* (intervju K7).

Fleksible kontorkonsepter gjør det også mulig for **etablerte bedrifter** i større byer å hank inn talenter fra mindre kommuner, eller å kunne ansatte foretrukne arbeidstakere uten å måtte flytte på dem. Bedriftene kan inngå avtaler med for eksempel et coworking-konsept om leie av faste arbeidsplasser, der den ansatte kan arbeide og unngå daglig langdistansependling. Næringssjef i Kongsberg kommune poengterer dette: *”det er en unik mulighet for begge parter: arbeidsgiver kan få tak i den beste arbeidstakeren fra hvor som helst uten å flytte på vedkommende - og den ansatte kan leve der man har familie og nettverket sitt”* (intervju K6). Næringssjef i Holmestrand sier at de allerede ser at flere organiserer seg slik i deres kommune: *”det fysiske kontoret er i Oslo, mens bostedet er i Holmestrand”*. Informanten tilføyer at *”resultatet er at kommunen må ha et kontortilbud som er et alternativ for hjemmekontoret, og jeg tror man bør tilrettelegge for det fremover”* (intervju K8). Næringssjef i Lillehammer kommune har allerede begynt å se at deres hub etterspørres av mennesker som allerede er ansatt i en eksisterende business. Dette gjelder imidlertid dem som har arbeid som kan løses over pcen og mobil (intervju K4). Drivere og utviklere av konsepter sier tilsvarende. De tror at konseptene kan få en form tilpasset ansatte i større virksomheter. En informant sier at *”større virksomheter vil nok ha fokus på leie plasser og også bruke coworking som en måte å tiltrekke seg flere”*. Det vil si at bedrifter gjør seg selv mer attraktive ved å gi potensielle ansatte større fleksibilitet i hverdagen. Drivere og utviklere av konsepter sier at flere vil trenge alternative arbeidsplasser for hjemmekontoret i nærheten av sitt bosted. Det virker som at informantene indirekte tror at en kombinert bruk med fleksible kontorkonsepter i årene fremover kan bli den *”nye normalen”*.

De kommunale informantene sier at mindre norske byer og tettsteder kan bli mer attraktive ved at man **tilrettelegger for pendlere** med fleksible kontorkonsepter, og markedsfører seg mot pendlere som et alternativ til hjemmekontor. Informantene sier at det kan gjøre det mulig å beholde en jobb i for eksempel Oslo, selv om man flytter til mer rurale kommuner. Den ansatte kan reise til Oslo et par dager i uka og benytte et fleksibelt kontorkonsept resterende arbeidsdager. Nærings sjef i Kongsberg kommune sier at det har blitt legitimt å ikke dra til den fysiske arbeidsplassen etter Covid-19, og at man kan få den inputen man ellers hadde fått på det fysiske kontoret på et mer fleksibelt konsept (intervju K6).

Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol legger til at man på den måten *"får økt mengde folk i tettstedet på visse tider som fører til større aktivitet og det gir positive ringvirkninger"* (intervju K10). Som presentert i *punkt 3.4* kan det skapes flere nye arbeidsplasser ved å etablere fleksible kontorkonsepter i mindre byer og tettsteder. Det skapes store økonomiske og samfunnsmessige fordeler for lokalsamfunnet hvis arbeiderne som vanligvis pendler heller benytter seg av det fleksible kontorlokalet og det lokale service- og tjenestetilbudet.

Å *"skape business mellom business ved å dele som en ny innovasjon, og som forsterker egen business"* (intervju K6) oppstår gjerne gjennom et coworking-konsept. Dette kan også bidra til å tiltrekke seg **talenter** til mindre byer og tettsteder ved at konseptet er tilrettelagt for fellesskap og kunnskapsdeling, og at brukerne ser verdien av å dele. *"Vi ønsker at mennesker skal etablere nye arbeidsplasser"* eller *"å ta arbeidsplassen med hit"*, sier nærings sjef i Holmestrand (intervju K8). Hvis mindre kommuner tiltrekker seg flere talenter gir dette også positive synergier for lokalmiljøet, blant annet ved hjelp av nettverkseffekter og økonomisk vekst (*punkt 3.2.4*).

Fleksible kontorkonsepter kan også bli et viktig tilskudd til **byrom og sentrumets aktivitet**. I tråd med Carmona et al. (2010, s. 166) presentert i *punkt 3.2.1* kan byrommet bidra til et sterkt fellesskap og bli en viktig møteplass. Konseptene kan være et positivt tilskudd til byrommet, da det både kan være attraksjon og målpunkt. En kommune med et attraktivt sentrum blir også mer attraktivt å bosette seg i, og det kan på den måten bidra til tilflytting.

Det virker å være **usikkerhet** blant informantene hvorvidt konseptet *alene* vil gjøre mindre steder mer attraktive. Næringsrådgiver i Gjøvik kommune (intervju K11) presiserer at det

imidlertid *"kan være et viktig bidrag"*. Aktør innenfor næringsutvikling i Notodden sier at konseptene er et *"godt supplement til å gjøre mindre steder mer attraktivt"*, i tillegg til at det er et miljøperspektiv: å slippe å pendle hver dag. Informanten mener at konseptet er en *medvirkende årsak* til å øke attraktiviteten i mindre steder og tror selv at *"flere kommuner kommer til å etablere det fremover"* (intervju K9). Det virker også å være viktig å oppleves som en kommune som henger med på utviklingen og følger med på nye trender, spesielt for den yngre generasjonen. Det kan være lite fristende å komme tilbake til hjembygda hvis bygda er som den var for 15 år siden. Ved å etablere et fleksibelt kontorkonsept gir kommunen uttrykk for at de tilpasser seg fremtidens behov for den kommende generasjonen av arbeidere.

**Oppsummert** kan det sies at fleksible konsepter med korttidsleie kan muliggjøre tilflytting til mindre norske byer og tettsteder. Det er likevel viktig å presisere at etablering av slike konsepter ikke nødvendigvis medfører økt tilflytting i seg selv. Det er mange faktorer som spiller inn, blant annet tilbud på boliger, skolekapasitet og nettverk. Konseptene kan tilrettelegges og markedsføres mot pendlere som et alternativ til hjemmekontor, og nå ut til dem som vurderer å flytte ut fra større byer og pendle et par dager i uka. En interessant observasjon vi har bitt oss merke i, er at flere av konseptene nå har begynt å gjøre nettopp dette - mot tidligere ikke å fokusere på pendlere. Pendlerkommuner som for øyeblikket er i sterk vekst, bør ha et fleksibelt arbeidssted for å imøtekomme en potensiell fremtidig etterspørsel etter alternativer til hjemmekontor. Et tilbud av fleksible kontorkonsepter kan være en medvirkende årsak til at flere velger å flytte til kommunen, og kan tiltrekke seg talenter fra andre steder. Studentkommuner, på sin side, bør ha et fleksibelt kontorkonsept tilrettelagt for at studenter og næringsliv kan kobles sammen. På den måten kan studenter finne sin fremtidige arbeidsgiver lokalt og ventelig bli værende i kommunen.

Allerede etablerte bedrifter bør inngå avtaler om leie av x-antall faste arbeidsplasser med fleksible kontorkonsepter, noe som både er vinn-vinn for konseptet i form av flere leietakere og mennesker til kommunen, men også for bedriftene som kan skaffe ønskede arbeidstakere uten å måtte flytte på dem. Fleksible kontorkonsepter med attraksjoner, som eksempelvis kafé eller bar for allmennheten og ulike sosiale og faglige sammenkomster, bidrar til aktivitet i sentrum. Attraktive sentrum påvirker lysten til å flytte til kommunen, og konseptet kan på

den måten muliggjøre tilflytting. De kommunale næringsaktørene sier at de jobber for å skape flere arbeidsplasser med hensikt å bidra til tilflytting. Kommunen bør derfor ta initiativ til fleksible kontorkonsepter: fleksible arbeidssteder i mindre byer og tettsteder kan sannsynligvis skape flere lokale arbeidsplasser. Dette kan gi ringvirkninger som bedriftsetableringer og flere arbeidsplasser, noe teorien om nettverkseffekter peker i retning av (*punkt 3.2.4*).

## 6. HVORDAN PÅVIRKES BYGGETS VERDIUTVIKLING OG KONSEPTETS IDENTITET VED AT ET TOMT BYGG TAS I BRUK ELLER REHABILITERES FOR KONTORLØSNINGER MED KORTTIDSLEIE ?

Spørsmålet om byggets verdiutvikling og konseptets identitet kan besvares ut ifra et økonomisk og samfunnsmessig perspektiv innenfor bærekraft. Først redegjøres det for byggets verdiutvikling og deretter konseptets identitet under dette punktet.

Ifølge eiendomsmodellen i *figur 1* påvirkes **verdien** av bygningsmassen av leieinntekter (pengestrømmer) som eiendommen generer. En eiendom med store og forutsigbare pengestrømmer vil derfor være attraktiv for investorer, mens en tom bygningsmasse ikke er like attraktiv for investorer i eiendomsmarkedet. Hvis det er snakk om tomme lokaler vil naturligvis verdiutviklingen i et bygg stige betraktelig dersom lokalene tas i bruk og gir leieinntekter. Det fremkommer av intervjuene med de kommunale næringsaktørene at samtlige har utfordringer med tomme lokaler og gårdeier karakteriseres som inaktive, noe som naturligvis påvirker byggets verdi negativt.

Det virker som at vi treffer en "nerve" under intervjuene med kommunen og utvikler og driver av konsept når vi stiller spørsmål om rehabilitering av bygningsmasse. Samtlige sier at rehabilitering er svært kostbart. Prosjektleder i Halden kommune sier: "*ser man økonomisk på det, blir det nok ikke billigere å rehabilitere enn å bygge nytt*" (intervju K1). Ifølge Byggfakta (2020) sies det at utslipp fra bygg- og anleggsbransjen må kuttes med 7,6 prosent årlig for at dette målet skal nås, og at fokuset bør rettes mot å rehabilitere eksisterende bygningsmasse fremfor å bygge nytt (*punkt 4.4.1*). Flere av informantene sier at kommunen eier minimalt med bygningsmasse, og legger derfor ansvaret over på gårdeier når det gjelder rehabilitering. Utviklere og drivere av konsepter sier at gårdeier må bekoste rehabiliteringen

hvis det skal gjøres, da det er opp til gårdeier hva som skal gjøres med bygningsmassen (dette forutsatt at ikke gårdeier også opptre som eiendomsutvikler, *jf. forskningsspørsmål 2*). Det kan derfor tenkes at gårdeiere er inaktive grunnet kostnaden ved å rehabilitere, og at konsekvensen er at bygningsmassen heller står tom og er i dårlig stand. En løsning kan imidlertid være at kommunen tar en del av ansvaret og gir et offentlig bidrag til gårdeierne eller driver og utvikler av konseptet (avhengig av hvem som står ansvarlig for rehabiliteringen) for å friske opp bygningsmasse i sentrum, nettopp fordi det er viktig for utformingen av "fremtidens by". Ved hjelp av blant annet transformasjon og gjenbruk kan man utforme fremtidens by ifølge Børrud og Røsnes (2016, s. 234-235), *jf. punkt 4.4.*

Verdiutviklingen oppnås tradisjonelt sett gjennom transformasjon eller nybygg, men kan også oppnås gjennom **konseptutvikling** (*punkt 3.1*). Ifølge Leikvam og Olsson (2014, s. 17) er også dette definert som eiendomsutvikling. Verdiutvikling av bygningsmasse skjer derfor ikke ensidig gjennom transformasjon eller nybygg, men også gjennom blant annet konseptutvikling til et areal eller bygg. For eksempel ved at det etableres et nytt coworking-konsept i et bygg (*punkt 3.1*). Spørsmålet er om flere gårdeiere kan se det mulig å rehabilitere egen bygningsmasse og selv etablere et konsept med korttidsleie av kontorlokaler i tiden fremover, eller se de positive ringvirkningene ved å leie ut gården til et fleksibelt kontorkonsept.

I litteraturen tidligere henvist til i oppgaven, kan rehabilitering av bygningsmasse også ha en **økonomisk verdi** for gårdeier. Det blir stadig viktigere for leietakere å lokaliseres i miljøvennlige og bærekraftige kontorbygg (*punkt 4.4.*)<sup>1</sup>. Ønsket om et godt rykte, omdømme og prestisje kan være avgjørende. Dette trekker gårdeierne i retning av å måtte være en "grønn utleier" for å overleve i kontormarkedet. Man ser også at "grønne leietakere" er villige til å betale mer i husleie for å lokaliseres i miljøvennlig og bærekraftig bygg (Grindahl, 2009). Fremtidens Bygnæring (2019) uttaler at det er "god butikk å tenke miljø". Miljø og bærekraft er "i tiden" og transformasjon og gjenbruk av bygningsmasse - sett fra det økonomiske perspektivet - kan gi økte pengestrømmer i form av leieinntekter. Gårdeier bør for egen vinning rehabilitere bygningsmassen slik at den blir mer attraktiv i leiemarkedet (*punkt 4.4.1*). Næringssjef i Rjukan kommune sier at de ønsker at bygningsmasse skal



bevares og rehabiliteres i deres kommune, da de ønsker å fremstå som en bærekraftig kommune (intervju K7).

Det er også et nasjonalt fokus på miljø og bærekraft i eiendomsbransjen. Verdien på bygningsmasse måles etter verktøy som **ESG og Breeam-sertifisering** (punkt 4.4.1). Det vil si at det kreves at gårdeier gjør en innsats innen rehabilitering av egen bygningsmasse hvis bygningsmassen skal være et attraktivt investeringsobjekt. Som nevnt i punkt 4.4.1 gir Breeam-sertifisering høyere markedsverdi, leieinntekter og reduserer finansiell risiko. Dette bør være en tilstrekkelig motivasjon for gårdeier i beslutningen om å rehabilitere egen bygningsmasse. Det sies at *"næringseiendom kan slite"* etter koronapandemien og at det ventelig blir et stort transformasjonsbehov i tiden fremover (punkt 3.4).

Når det gjelder rehabilitering og dets **samfunnsmessige verdi** viser Geiran (2019) til at transformasjon og gjenbruk av bygningsmasser kan skape et godt bomiljø, variert bebyggelse og kulturhistorie som videre kan bidra til økt etterspørsel (punkt 4.4.1). Etter samtaler med de kommunale næringsaktørene virker motivasjonen i første rekke å rehabilitere bygningsmasse for å bevare området identitet og kulturelle verdier (kulturminner). Næringssjef i Rjukan kommune sier hvorfor det er viktig å bevare bygningsmasse av historisk verdi: *"da bevarer man sjela i byen"* (intervju K7). Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol sier på sin side: *"vi har rehabilitert flere eldre bygningsmasse som har gitt område et løft"* (intervju K10). Eldre bebyggelse er blant sentrumets fremste kvaliteter og har en verdi i seg selv (punkt 4.4.1).

Etter samtalene med utviklere og drivere av konsepter fikk vi inntrykk av at de var positive til å rehabilitere bygningsmasse, spesielt med tanke på at deres konsept kan hektes opp til byggets historiske identitet. Næringssjef i Holmestrand kommune sier også tilsvarende, at det har *"en fin verdi å rehabilitere og ta det som en del av eget konsept, spesielt innenfor coworking"* (intervju K8). Flere av de observerte og kartlagte konseptene har gjort nettopp dette (punkt 5.1). På den måten kan konseptene fremstå mer profesjonelle og helhetlige, noe som også gir større sannsynlighet for å få samarbeidspartnere eller motta bidrag. Konseptet kan også vekke nysgjerrighet i lokalmiljøet ved at bygningsmassen som innbyggerne tidligere har hatt et forhold til videreføres til konseptet. Konseptet bygger

videre på den historiske identiteten, og utviklere og drivere av konsepter sier at dette også gir sjarm og identitet i et område, samtidig som at det er bærekraftig og miljøvennlig.

**Oppsummert** kan det sies at når et tomt bygg tas i bruk eller rehabiliteres for fleksible kontorkonsepter påvirkes byggets verdiutvikling. Gårdeier får regelmessige pengestrømmer (leieinntekter) og bygget kan sees på som et attraktivt investeringsobjekt for investorer. "Nerven" virker imidlertid å være kostbarheten ved å rehabilitere for gårdeier, og kommunen og utvikler og driver av konsepter legger ansvaret over på gårdeierne. På mindre steder er det åpenbart at det må et samarbeidsprosjekt til for å skape verdi, men det er ikke nødvendigvis lønnsomt isolert sett. Egeninnsamlet empiri viser at de stedene der kommunene bidrar med offentlige midler for å realisere rehabiliteringsprosjekter, øker sannsynligheten for at fleksible kontorkonsepter faktisk etableres.

Utfordringen er imidlertid at det er et fåtall av kommunene som vi har vært i kontakt med, som gir et økonomisk bidrag til rehabiliteringsprosjekter utenfor egen eiendomsportefølje. Intervjuene med drivere og utviklere av konsepter peker på at lave oppstartskostnader er en av de viktigste forutsetningene for å etablere fleksible kontorkonsepter i mindre byer og tettsteder. Det er således snakk om motstridende interesser, og illustrerer viktigheten av et godt samarbeid mellom nevnte aktører. Dette perspektivet finner også Regjeringen interessant, gjennom sin nye strategi for småbyer som regionale kraftsentre (*punkt 4.3*). Konseptutvikling kan også gi økt verdiutvikling av bygningsmasse. Spørsmålet er om gårdeiere i tiden fremover ser det lønnsomt og hensiktsmessig å rehabilitere egen bygningsmasse, til for eksempel et konsept med korttidsleie av kontorlokaler. For å henge med "i tiden" må gårdeiere også tenke på miljø og bærekraft, samt holde seg oppdatert på ESG- og Breeam-krav. Det oppfordres til å rehabilitere fremfor å bygge nytt, da det også kan tiltrekke seg "grønne leietakere" som er villig til å betale mer for å leie i et "grønt bygg". Konseptets identitet kan også forsterkes ved at konseptet bygger videre på den rehabiliterte bygningsmassens historie. Konseptet kan oppleves mer helhetlig og profesjonelt, og det kan bidra til å skape sjarm og identitet i et område. På den måten kan også etterspørselen etter lokaler i bygningsmassen øke, og derav påvirkes bygningsmassens verdiutvikling i en positiv retning.

## 7. HVORDAN KAN KONSEPTER MED KORTTIDSLEIE AV KONTORLOKALER BIDRA TIL Å SKAPE FLERE NETTVERSKOBLINGER I ET BY- OG BYGDESAMFUNN?

Basert på våre empiriske funn og agglomerasjonsteorien nevnt i *punkt 3.2.4* kan fleksible kontorkonsepter i mindre norske byer og tettsteder skape to ulike nettverkskoblinger: **uformelle og formelle.**

Ifølge informantene er det viktig at konseptene blir en møteplass i lokalsamfunnet. Det skal være lavterskel, der lokalbefolkningen skal kunne "slenge" innom for spørsmål, inngå samarbeid eller for å etablere uformelle nettverkskoblinger og sosialisere seg. Det fremkommer av begge ordskyene i *figur 4 og 5* at **lokal utvikling** er det ordet som går hyppigst igjen hos både drivere og utviklerne og kommunene når det gjelder hvilke faktorer som skaper byliv og vitalitet i sentrum. Det er med dette tydelig at konseptene kan være en brobygger for andre prosjekter, samtidig som det fremmer arbeidsplasser både i og utenfor det aktuelle miljøet. Lokal utvikling som et resultat av flere nettverkskoblinger fremstår som særlig viktig når det er snakk om konsepter i mindre byer eller tettsteder. Det er ofte snakk om små forhold, og driver og utvikler av konseptene blir en viktig del av lokalmiljøet. Ved å etablere eksempelvis pub, kafé eller scene, som flere av intervjuobjektene har gjort, vil konseptene kunne bli et sosialt møtested i lokalsamfunnet også på kveldstid eller for private arrangementer. På denne måten har konseptene potensiale til å koble store deler av byen eller bygda sammen, også utenfor tradisjonell arbeidstid og av brukere i ulike livsfaser. Får man til dette, vil fleksible kontorkonsepter etter teorien kunne bli et "tredjested" – et sted med urbane funksjoner som gir uttrykk for menneskers sosiale liv.

På den andre siden legger fleksible kontorkonsepter til rette for et mer **profesjonelt nettverk** hva gjelder kunnskapsdeling og samlokalisering av brukere. Dette innebærer at det vi karakteriserer som formelle nettverkskoblinger innledningsvis, også skapes. I tråd med agglomerasjonsteorien nevnt i *punkt 3.2.4* kan etablering av fleksible kontorkonsepter påvirke kommuners økonomiske vekst ved at det tiltrekker seg flere mennesker og nye bedrifter, og skaper grunnlag for innovasjon. Det er tre distinkte agglomerasjonseffekter som kan oppstå når mennesker eller næringer samles: lavere transportkostnader, formidling

av idéer, kunnskap og økt innovasjon. Vi tror at slike konsepter, i tråd med Skogstrøm et al. (2015, s. 37), har potensiale til å påvirke disse faktorene:

- Lavere transportkostnader - som følge av muligheten til å velge et lokalt arbeidssted. Dette vil kunne føre til mindre pendling og lavere bokostnader, noe pandemien kan ha bidratt positivt til med tanke på fleksible ledere, arbeidssteder og medieoppslag.
- Formidling av idéer og kunnskap - gjennom å skape et felles arbeidssted der likesinnede kan dra nytte av hverandres tjenester og kunder på en effektiv og "kortreist" måte. Dette støttes av intervjuobjektene, som sier fellesskapet er svært viktig.
- Kunnskapsdeling og økt innovasjon - gjennom å skape en kreativ og uformell, men også profesjonell, base. Det skapes nettverkseffekter og økt verdi når flere medlemmer samles under samme tak, noe som er produktivitetsfremmende.

Flere av intervjuene med kommunene avdekker også at det vil være en fordel om fleksible kontorkonsepter også fungerer som en koblingsboks mellom studenter og næringsliv forøvrig, da det vil kunne gjøre det mer attraktivt å bosette seg i byen eller tettstedet etter endt utdanning. Et annet interessant funn, er at det gjennom en uformell samtale med en leietaker på et fleksibelt kontorkonsept, ble sagt: "*vi har blitt som en familie*", og det ble arrangert årlige julebord og sommerfester for brukerne av konseptet. Vedkommende fortalte at de brukte hverandres tjenester og anbefalte hverandre videre til sitt eksterne nettverk. Ofte settes det også i gang større samarbeidsprosjekter mellom brukerne av konseptet, og dette til tross for ulike virksomhetstyper. Dette korresponderer med det Nystad (2016) sier: at slik kunnskapsutveksling blir enda viktigere fremover (*punkt 3.4*). Teorien avdekker også at det er mange måter å bli en del av et fellesskap på, i tråd med Regus og virtuelle kontorer, der størrelsen på bygningen ikke trenger å være begrensende for antall medlemmer. Et spørsmål til videre ettertanke er om det å være et virtuelt, men ikke fysisk medlem, kan skape samme nettverkseffekter.

**Oppsummert** kan det sies at fleksible kontorkonsepter skaper to ulike nettverkskoblinger: én mer formell nettverkskobling innad i kontorlokalene, som følge av samlokaliseringen, kunnskapsdeling og samarbeid. Det vil dog også oppstå en mer uformell nettverkskobling utad, gjennom synlighet og en lokal forankret møteplass. Kanskje vil dette gjøre seg gjeldende nettopp i de mindre byene og tettstedene, der det ofte er få tilrettelagte møteplasser, og øker sannsynligheten for nettverkskoblinger. Dette forutsatt at det er et lavterskelkonsept lokalmiljøet faktisk føler seg komfortable med å "slenge" innom.

## 7. ANBEFALINGER

Basert på drøftelsen i kapittel 6 har vi utarbeidet et bestemt antall konkrete anbefalinger for hvordan fleksible kontorkonsepter med korttidsleie kan etableres levedyktig i mindre norske byer og tettsteder. Anbefalingene er delt inn i to grupper:

- Mindre norske byer og tettsteder *uten* et definert sentrum
- Mindre norske byer og tettsteder *med* et definert sentrum

Grupperingen av anbefalingene er basert på funnene fra egeninnsamlet empiri og teori, som viser at konseptene kan skille seg vesentlig fra hverandre etter geografiske og strukturelle forhold. De anbefalte tiltakene egner seg dermed som revitaliseringsstrategier for eksisterende konsepter med korttidsleie av kontorlokaler, eller som konkrete anbefalinger når det skal utvikles nye konsepter. Videre er anbefalingene tilpasset de to gruppene "gårdeiere og utviklere og drivere av konsept" og "kommunale aktører", noe som er gjennomgående i oppgaven.

### ANBEFALINGER TIL MINDRE BYER OG TETTSTEDER *UTEN* ET DEFINERT SENTRUM:

#### TIL GÅRDEIERE, OG UTVIKLERE OG DRIVERE AV KONSEPT:



Å etablere et serveringstilbud for allmennheten som en del av konseptet.



Å etablere et mer hybrid konsept der man også tjener penger på andre tjenester, som eksempelvis Farstad & Co der hovedtjenesten er kaffeutsalg. Fleksible kontorkonsepter kan med fordel inkorporeres i eller samarbeide med andre tjenesterrelaterte virksomheter. Står turistnæringen sterkt i en kommune kan for eksempel et turistkontor samarbeide med et coworking-konsept. Dette er kun et eksempel på et bredt spekter av ulike samarbeid mellom tjenesterrelaterte virksomheter som kan skape et hybrid konsept.



Å arrangere ulike arrangementer og begivenheter for innbyggerne som for eksempel pop-ups, gatemarked, bakeriutsalg, konserter i bakgård og sosiale og faglige

seminarer. Det anbefales også å arrangere faglige og sosiale sammenkomster *bare* for leietakerne av konseptet slik at samhold og fellesskap internt kan bygges. Konseptet må være lavterskel og det bør oppleves som hjemmekoselig – at det føles som om man ”kommer hjem til noen”. Konseptet bør fokusere på å være et møtested for kommunens innbyggere.



Det anbefales at konseptet plasseres sentralt og nært kommunens øvrige service- og tjenestetilbud. Alternativt bør det plasseres nært togstasjon eller annet kollektivt knutepunkt.



Å lage et kombinert bo- og arbeidskonsept som for eksempel konseptet ”Kongle” (*punkt 5.1.2*). Hvis det er en turistkommune – en kommune som har turistnæringen som basisnæring – så anbefales det at det fleksible kontorkonseptet kobles til denne næringen ved blant annet markedsføring og ulike samarbeid. Her understrekes viktigheten av at lokalmiljøet analyseres før konseptets forretningsmodell utvikles, slik at det kan tilpasses kommunens behov og rettes mot passende målgruppe.



Etablerte bedrifter (pendlere eller tilflyttere) og fleksible kontorkonsepter må inngå profesjonelt samarbeid. Konseptene får forutsigbarhet når det gjelder leiekontrakter, og bedrifter i større byer kan enklere hanke inn talenter fra distriktene uten å flytte på dem og bli en mer fleksibel virksomhet. I slike tilfeller vil det være en fordel å tilby en kombinasjon av korttidsleie og faste arbeidsplasser.



Konseptet bør ha en lokal ildsjel som er en aktiv fasilitator. Vedkommende må ikke være økonomisk motivert, men isteden brenne for å tilrettelegge for leietakerne og å gjøre noe positivt for lokalmiljøet.



Gårdeier må tørre å satse på fleksible kontorkonsepter i egen bygningsmasse. De må også være villige til å bekoste rehabilitering og tilby redusert husleie hvis det skal finnes et tilbud i kommunen.



Konseptet må markedsføre seg mot pendlere. Konseptet kan på den måten muliggjøre tilflytting til mindre kommuner. Arbeidstakere får større fleksibilitet på arbeidsplassen, og et fleksibelt kontorkonsept kan gjøre at arbeidstakeren kan bo på mindre steder, men fremdeles beholde jobben utenfor kommunen og bruke konseptet som et alternativ til hjemmekontoret. Dette viser også viktigheten av en bred markedsføringsstrategi utenfor kommunegrensen.



Å se muligheter i eldre industribygninger som tidligere var basisnæringen i kommunen. Denne bygningsmassen kan ha potensiale for nye og spennende fleksible kontorkonsepter med en egen sjarm og identitet. Dette kan også vekke nysgjerrighet og interesse i lokalmiljøet, hvis konseptet bygger videre på den historiske identiteten som innbyggerne har et forhold til. Et kroneksempel er Farstad & Co. For flere år siden var det en dagligvareforretning som het Farstad & Co, og det er der konseptet har navnet sitt fra. Det har også vært – og er – en gammel sykkelfabrikk som fremdeles er i drift, og derfor er sykler et gjennomgående tema i interiøret.



Konseptet må ha en bred målgruppe for å treffe flest mulig mennesker. Det anbefales ikke å systematisk rekruttere leietakere. Det er få mennesker å "ta av" i mindre kommuner, og konseptet vil derfor ikke lykkes med et smalt segment.





Den fysiske utformingen av konseptet må tilrettelegge for kunnskapsdeling og samhandling. Dette gjøres ved å etablere flere sosiale soner. Hensikten er å skape et godt miljø internt, som videre kan gi positive nettverkseffekter i kommunen.




For at konseptet skal virke profesjonelt og være et godt alternativ til hjemmekontoret må det ha en velutviklet software. Softwaren bør ta for seg så mange funksjoner som mulig, slik at organiseringen går sømløst. Et minimum er uansett å ha en oppdatert hjemmeside, være synlige på alle sosiale medier og en booking-funksjon.





 Konseptet kan med fordel ha miljø og bærekraft som en sentral del av forretningsmodellen. Eksempel på dette er å ha gjenbruk av møbler og interiør. Miljøprofilen vil kunne styrkes ytterligere dersom de eksterne tilbudene også reflekterer bærekraft, eksempelvis gjennom brukmarkedet og bakgårdssalg.

 Konseptet bør ikke være rent kommersielt motivert, men også være personlig og oppleves som å ha "beina godt plantet på jorda". Man bør med andre ord sørge for at konseptet har sjarm og identitet. Blir konseptet "for stort" blir også avstanden mellom menneskene lengre, og potensielle nettverkseffekter kan bli vanskeligere å oppnå.

#### TIL KOMMUNALE NÆRINGSAKTØRER:

 Kommunen må være aktiv og initiativtaker hvis fleksible kontorkonsepter skal etableres på mindre steder. Det bør foreligge en strategi som kan bidra til at private aktører kan ta over "stafettspinnen" (ansvaret) tidligere. Hvis kommunene tar initiativ til å tilby fleksible kontorkonsepter kan kommunen oppleves fremtidsrettet – at de følger med på utviklingen – og ikke stagnerer, men i stedet for møter den ventende etterspørselen etter konseptene. Kommunen kan oppleves som mer attraktiv for den neste generasjonen dersom de har lokal utvikling og fornyelse i fokus.

 Kommunen (men også gårdeier og det lokale næringslivet) må samarbeide med konseptet og være villig til å bidra økonomisk. I mindre kommuner vil ikke konseptene klare seg uten et godt samarbeid med kommunen, først og fremst. På den annen side må utvikler og driver av konseptet sørge for at konseptet fremstår profesjonelt nok, slik at nevnte aktører ønsker å bidra og at det tiltrekker seg brukere og vekker interesse i lokalmiljøet.

 Turistkommuner bør være initiativtaker til et fleksibelt kontorkonsept, for eksempel et coworking-konsept eller et hybrid konsept, for å koble sammen næringslivet og

turister. På den måten kan turistnæringen generere aktivitet og synlighet til konseptet og kommunen forøvrig.



Det bør etableres fleksible kontorkonsepter i tiden fremover hvis kommunene skal imøtekomme en ventet etterspørsel fra pendlere og tilflyttere som følge av økt fleksibilitet fra arbeidsgiver. Fleksible kontorkonsepter kan på den måten muliggjøre tilflytting, ved at flere kan beholde jobben utenfor bostedskommunen og flytte dit de selv ønsker.

#### **ANBEFALINGER TIL MINDRE BYER OG TETTSTEDER MED ET DEFINERT SENTRUM:**

##### **TIL GÅRDEIERE, OG UTVIKLERE OG DRIVERE AV KONSEPT:**



Unngå å etablere et offentlig serveringstilbud i tilknytning til konseptet dersom det allerede er et tilsvarende serveringstilbud i sentrum. Det er viktig å analysere sentrumets eksisterende service- og tjenestetilbud når konseptets forretningsmodell skal utvikles. Det handler om å spille på lag med sentrumets øvrige tilbud, for deretter å spille hverandre gode.



Der gårdeier og kommune er skeptiske til et rent fleksibelt kontorkonsept, som for eksempel coworking eller kontorhotell, kan løsningen være å etablere et mer hybrid konsept. Fleksible kontorkonsepter kan med fordel inkorporeres i eller samarbeide med andre tjenesterelaterte virksomheter. Et eksempel er at et coworking-konsept inngår samarbeid med et showroom, kafé, festivaler, kunstutstillinger og kulturelle aktiviteter. Dette kan styrke konseptets profesjonalitet og troverdighet, og på den måten kan konseptet få kommunen og gårdeier med på laget.



Å tilby ulike arrangementer for innbyggerne, som for eksempel pop-ups, gatemarked, bakeriutsalg og sosiale og faglige seminarer. På den måten kan konseptet oppleves som et positivt tilskudd til lokalmiljøet. Dette vil kunne generere aktivitet i byrommet utover tradisjonell arbeidstid. Det er også nødvendig at det arrangeres faglige og

sosiale sammenkomster *bare* for leietakerne av konseptet. På den måten kan et godt samhold og fellesskap bygges internt.



Konseptet må oppleves å være et lavterskelkonsept med beliggenhet i sentrumskjernen, helst på bakkenivå og i en gågate der det er mye "gangtrafikk". På den måten kan flere bare "slenge" innom, og konseptet blir mer synlig i bybildet. Konseptet bør også være beliggende i nærheten av kollektivtransport, da man kan treffe den yngre generasjonen, som hyppigst bruker kollektivtransport.



Å se potensiale i eldre eller historisk bygningsmasse. Konsepter som tar i bruk eldre bygningsmasse bør bygge videre på byggets historiske identitet, forutsatt at det har en historie som er verdt å videreføre til konseptet. Dette kan vekke nysgjerrighet og interesse for konseptet i lokalmiljøet.



Gårdeiere må tørre å satse på å leie ut til fleksible kontorkonsepter. De må se hvilke positive egenskaper det kan ha for byen. Videre må gårdeier være villig til å bekoste rehabilitering, og å tilby lavere husleie hvis det skal finnes et fleksibelt kontorkonsept i kommunen.



Å analysere lokalmiljøet før konseptet etableres. Det handler om å utarbeide en individuell forretningsmodell som er tilpasset området behov og næringsstruktur, for deretter å møte en passende målgruppe. Konseptet må imidlertid ha et bredt segment for å treffe flest mulig. Vi anbefaler en tredelt målgruppe som består av faste bedrifter (pendlere), frilansere, gründere og oppstartsbedrifter.



Det bør være en lokal ildsjel som er en aktiv fasilitator for konseptet. Vedkommende må engasjere seg i konseptet, og være en tilrettelegger for brukerne 24/7. Fasilitatoren må ikke være økonomisk motivert, men heller ha et genuint ønske om å løfte mennesker opp og fram, samt å gjøre noe godt for lokalmiljøet.



Det må foretas strategisk rekruttering av leietakere med lengre kontrakter. På den måten kan kunnskapsdeling oppnås, i tillegg til at brukerne forstår hva det innebærer

å være leietaker et slikt sted. Det handler om å få brukerne til å forstå hva konseptet handler om, og å få dem å bidra til et godt fellesskap og samhold. Dette må imidlertid ikke gå på bekostning av den offentlige delen av konseptet med tilleggstenester for allmennheten.



Konseptet bør fysisk tilrettelegges for kunnskapsdeling og samhandling mellom brukerne. Dette gjøres ved å opparbeide flere ulike sosiale soner, men også ved rekruttering av faste leietakere. Det kan skapes verdifulle nettverkseffekter gjennom fleksible kontorkonsepter, som videre kan styrke den økonomiske veksten i kommunen.



Konseptet må være tydelig og gjennomført. Dette kan oppnås ved å fokusere på at interiøret gjenspeiler forretningsmodellen. Det bør oppleves som hjemmekoselig, og at det føles som om man "kommer hjem til noen". Imidlertid må konseptet også være moderne, stilrent og tiltalende. Et eksempel er coworking-konseptet Blender Collective. Driver og utvikler av konseptet sa at det ikke skulle være forskjell på å komme inn i et konsept i New York eller Blender Collective i Fredrikstad. Kvalitetene hjemmekoselig versus moderne og stilrent trenger imidlertid ikke å kollidere med hverandre. Begrepet "hjemmekoselig" dekker mer enn bare interiør - det dekker også atmosfæren.



Konseptet kan med fordel samarbeide med utdanningsinstitusjoner i kommunen (videregående skole, universitet eller høyskole). Mentor-ordninger, bistand til prosjektarbeid og relasjonsbygging kan styrke konseptet som målpunkt. Det kan også bli en viktig formell og uformell møteplass for mennesker i ulike livsfaser.



Konseptet kan med fordel ha miljø og bærekraft som en sentral del av forretningsmodellen. Eksempel på dette er å ha å leie lokaler i rehabilitert bygningsmasse fremfor nybygg, og å benytte seg av brukte møbler og interiør når lokalet skal fylles. Miljøprofilen vil styrkes ytterligere dersom de eksterne tilbudene også reflekterer bærekraft, eksempelvis gjennom bruktmarkedet og bakgårdssalg. Dette kan tiltrekke seg "grønne leietakere" som er villige til å betale mer.

## TIL KOMMUNALE NÆRINGSAKTØRER:



Studentkommuner bør initiere til et fleksibelt kontorkonsept for å koble sammen næringslivet og studenter. På den måten kan studenter finne sin fremtidige arbeidsgiver og bli værende i kommunen, samtidig som det kan trekke den yngre generasjonen til sentrum.



Pendlerkommuner bør imøtekomme den sterke befolkningsveksten som er et resultat av blant annet Covid-19 og bruken av hjemmekontor. Pendlerkommuner bør ha et tilbud av fleksible kontorkonsepter som kan brukes av pendlere som et alternativ til hjemmekontoret.



Kommunale næringsaktører, og kanskje spesielt i industrikommuner, må se hvilke muligheter som ligger i eldre industribygninger. Det kan være mulig å forvandle eldre og tom bygningsmasse til et fleksibelt kontorkonsept, som videre kan bli et viktig møtested for kommunens innbyggere og skape flere arbeidsplasser.



Kommunen må sette krav til inaktive gårdeiere som ikke har "hjertet sitt i byen". Sentrumsdød og nedslitt bygningsmasse er en konsekvens av inaktive gårdeiere.



Kommunen må i enkelte tilfeller være initiativtaker hvis det skal tilbys et fleksibelt kontorkonsept i kommunen. Kommunen kan være den viktigste bidragsyteren for å få konseptet opp og stå. Imidlertid må konseptet også være profesjonelt nok. Hvis ikke ønsker verken kommunen, gårdeier, eller det lokale næringslivet eller sponsorer å bidra.



Kommunen bør regulere sentrumsarealer på bakkenivå, eller ansette en sentrumskoordinator for å hindre sentrumsdød og inaktive gårdeiere. Kommunen bør prioritere arbeidsplasser i sentrum, da dette gir synergier for handelssegmentet og aktivitet i byrommet. Kommunen kan for eksempel etablere en sentrumsstrategi der utviklingen skjer innenfra og ut. Hensikten er å sikre flere kontorarbeidsplasser i sentrum, som gir ferdsel gjennom byen og påvirker handelssegmentet positivt. Det

bør også forventes at kommunen bruker noe av offentlige midler til å friske opp deler av sentrumsområdet, da dette kan bidra til at flere service- og tjenestetilbud ønsker å etablere seg der.



Det bør etableres fleksible kontorkonsepter i tiden fremover hvis kommunene skal imøtekomme en ventet etterspørsel fra pendlere og tilflyttere som følge av økt fleksibilitet fra arbeidsgiver. Fleksible kontorkonsepter kan på den måten muliggjøre tilflytting, ved at flere kan beholde jobben utenfor bostedskommunen og flytte dit de selv ønsker.



Kommunen bør utarbeide en byromsstrategi som inkorporerer arbeidsplasser, herunder også fleksible kontorkonsepter, i sentrum. Dette er en viktig bidragsyter i arbeidet mot gode byrom og økt aktivitet.



Hvis kommunen har eldre og mindre attraktiv bygningsmasse i sentrum, i tillegg til at gårdeierne er inaktive, kan en løsning være at kommunen gir et offentlig bidrag til gårdeier eller driver og utvikler av konseptet. Dette er en viktig del i arbeidet med å revitalisere sentrum: å gjøre det mer attraktivt for virksomheter å etablere seg der, og å gjøre det mer foretrukket for lokalbefolkningen å ferdes der.

## 8. KONKLUSJON

Forskningsspørsmålene som ble utarbeidet har til hensikt å besvare problemstillingen:

*“Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”*

Forskningsspørsmålene tar først og fremst opp kommunale næringsaktører, gårdeiere og private eiendomsutviklere sin rolle i arbeidet med å etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder. Videre tar de opp hvordan konseptene kan bidra positivt til det offentlige byrom, suksesskriterier som må ligge til grunn for et lønnsomt konsept og hvorvidt konseptene kan muliggjøre tilflytting til mindre steder. Vi går også nærmere inn på hvordan byggets verdiutvikling og konseptets identitet påvirkes ved at et tomt bygg tas i bruk eller rehabiliteres for fleksible kontorkonsepter, og til slutt hvordan konseptene kan bidra til å skape flere nettverkskoblinger i et by- og bygdesamfunn. Det er nettopp disse punktene vi mener er en forutsetning for å skape et levedyktig konsept med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder. Vi har valgt å besvare forskningsspørsmålene med grundige drøftelser først, for deretter å ramse opp konkrete anbefalinger om tiltak som bør gjøres for å oppnå et levedyktig konsept på mindre steder.

Da vi analyserte empiri og teori virket det å være et skille mellom konseptenes forretningsmodell i kommuner *uten* et definert sentrum, versus konsepter i kommuner *med* et definert sentrum. Et eksempel er kontorfellesskapet Rollhagen i Rollag versus coworking-konseptet Blender Collective i Fredrikstad. Av den grunn ble det naturlig å gruppere anbefalingene etter ovennevnte skille, da det vil være unaturlig at anbefalingene er felles for mindre byer og tettsteder med såpass differensiert sentrumsstruktur.

Videre skaper coworking-begrepet utfordringer ved at det er upresist, dynamisk og kan fylles med diverse innhold. Vi har observert at det er individuelt hva begrepet dekker, og hva driver og utvikler av konseptene velger å ”fylle” det med. Drivere og utvikler av konsepter er ikke så opptatt av å definere konseptet sitt som coworking, kontorhotell eller annet. Vi mener imidlertid at “korttidsleie av kontorlokaler” og “fleksible kontorkonsepter” bør være dekkende for både coworking, kontorhotell, huber, hybride og andre fleksible konsepter

som tilbyr korte og fleksible leiekontrakter. Likevel er det viktig huske på at hvert konsept har sine unike egenskaper som gjør at konseptene skilles fra hverandre, også konseptene som betegnes som det samme - for eksempel coworking-konsepter.

Vi har sett at samarbeid mellom gårdeier, kommune og det lokale næringslivet og driver og utvikler av konseptene er en svært viktig forutsetning for å oppnå et levedyktig konsept. Gårdeier, kommunen og det lokale næringslivet inngår i problemstillingens formulering: "aktører i eiendomsmarkedet". Det er imidlertid viktig at konseptet fremstår profesjonelt og gjennomført, slik at disse aktørene har troen på konseptet og ønsker å inngå et samarbeid med det. Konseptet må også ha en aktiv fasilitator og ildsjel som ikke er økonomisk motivert for å drive konseptet, men som har et genuint ønske om å løfte mennesker opp og fram og å gjøre noe for lokalmiljøet. Vedkommende bør ha hjertet sitt i byen – og det bør også gårdeier ha. Vi ser at flere kommuner har utfordringer med tomme lokaler i sentrum, blant annet fordi gårdeier er et eiendomsselskap utenbys fra og ikke har interesse i sentrumsutviklingen.

Kommunale myndigheter bør på sin side tenke litt utenfor boksen og ikke fortsette i samme trygge spor som tidligere. På det tidspunktet vi snakket med kommunale næringsaktører arbeidet samtlige med utarbeidelse av nye kommunale næringsstrategier. Det er viktig at kommunene prioriterer arbeidsplasser og fellesskapsbaserte- og tjenesterelaterte tilbud i sentrum og helst på bakkenivå. Det kan være et viktig bidrag for å tilføre aktivitet til sentrumskjernen. Imidlertid må kommunene også si *hvordan* dette skal gjøres: så hva med for eksempel å etablere et fleksibelt kontorkonsept? Fleksible kontorkonsepter kan både være fellesskapsbaserte, tjenesterelaterte og tilby arbeidsplasser.

Dersom aktører i eiendomsmarkedet sier at innbyggertall og lav etterspørsel er årsaken til at det ikke satses på fleksible kontorkonsepter i egen kommune, tør vi å påstå at dette er en mangelfull påstand. Det viser seg at man kan *skape en etterspørsel* ved å tilby et fleksibelt kontorkonsept, som for eksempel coworking. Tilbudssiden er med på å mobilisere etterspørselssiden, og den er med andre ord ikke statisk. Det trenger ikke nødvendigvis å være mangel på kontorarbeidsplasser i kommunen, men et fleksibelt kontorkonsept kan tilby noe mer enn bare tradisjonelle arbeidsplasser og kan etterspørres der det tilbys.



Man kan reflektere rundt situasjoner der kommunen eller gårdeier er skeptisk til å etablere eller samarbeide med fleksible kontorkonsepter. En løsning kan være å styrke konseptet ved å samarbeide med stabile aktører og tilby et mer hybrid konsept. Fleksible kontorkonsepter kan med fordel inkorporeres i eller samarbeide med andre tjenesterrelaterede virksomheter. Står for eksempel turistnæringen sterkt i en mindre kommune kan et turistkontor samarbeide med et coworking-konsept. Et annet eksempel er at konseptet inngår samarbeid med et showroom, kafé, festivaler, kunstutstillinger og kulturelle aktiviteter. Dette kan styrke konseptets profesjonalitet og troverdighet, og på den måten kan konseptet enklere få kommunen og gårdeier med på laget.

For å oppnå et levedyktig konsept ser vi det som nødvendig at konseptet ikke bare brukes i tradisjonell arbeidstid, men også er en møteplass for kommunens innbyggere til alle døgnets tider. Et fleksibelt kontorkonsept kan leies ut for arrangementer, ha ulike tjeneste- og serveringstilbud og annet - kun fantasien setter grenser. Undersøkelser viser at 30 prosent av inntektene til et fleksibelt kontorkonsept stammer fra eksterne tjenestetilbud. Mersalg og høyt belegg er med andre ord også viktige faktorer for å oppnå lønnsomhet for driver og utvikler av konseptet. Der det imidlertid foretas strategisk rekruttering av leietakere, må dette ikke gå på bekostning av den offentlige delen av konseptet med tilleggstjenester.

Rene coworking-konsepter ser ut til å ha spiret ut av et organisk behov, da antallet selvstendig næringsdrivende og frilansere har økt vesentlig det siste tiåret (*punkt 3.4*). Denne typen arbeidere jobber i stor grad selvstendig uten å være tilknyttet et større arbeidsmiljø. Samtidig har koronapandemien i 2020-2021 medført at fleksible kontorkonsepter også har blitt etterspurt av arbeidstakere i større virksomheter, spesielt av pendlere og brukere av hjemmekontor. Tilbudet av fleksible kontorkonsepter bør i tiden fremover tilpasses deretter. Fleksible kontorkonsepter, som coworking-konsepter, er beslektet med tidligere fenomener og tradisjonelle arbeidssteder (*punkt 3.3*), men det er et kvalitativt og nytt konsept der du betaler for tilgangen til et sosialt og faglig fellesskap. Dette flytter fokuset fra de tekniske kvalitetene ved en kontorarbeidsplass over til de sosiale kvalitetene. Man ser at grunnleggende og menneskelige psykososiale behov, som tilhørighet og sosial omgang, også må dekkes i arbeidslivet. Våre empiriske funn viser hvor viktig dette

er – og ikke bare i store og attraktive byer – også i små, som har vært fokuset i denne oppgaven.

Det som skiller mindre norske byer og tettsteder fra større, er først og fremst at det er få arbeidsplasser og ofte et overskudd av tomme sentrumslokaler. På den måten kan man si at fleksible kontorkonsepter i større grad har potensiale til å være et næringsutviklingsverktøy i mindre byer og tettsteder enn i større, og kan med fordel inkorporeres i kommunale næringsstrategier. Intervjuene avdekket også noe som viser seg å være en viktig begynnelse på denne utviklingen i kontormarkedet: ***det er et tydelig engasjement hos utviklere og drivere av fleksible kontorkonsepter, og en økende positivisme hos kommunale næringsaktørene når det gjelder å tilby disse konseptene i egen kommune.***

Våre anbefalinger i oppgavens kapittel 6 kan være en viktig bidragsyter når aktører i eiendomsmarkedet skal etablere levedyktige kontorkonsepter med korttidsleie i mindre norske byer og tettsteder. Det imidlertid viktig å ta hensyn til lokale forhold og tilpasse anbefalingene deretter. Vi ønsker å poengtere at våre anbefalinger ikke er et fasitsvar i all fremtid, da eiendomsmarkedet er dynamisk.

## 9. ERFARINGER

Arbeidet med oppgaven har vært svært interessant, men også til tider krevende. Etter hvert som oppgaven begynte å ta form viste avgrensningen til ”mindre norske byer og tettsteder” seg å være noe større enn først antatt, til tross for fokus-radiusen. Dette innebar at det var mye teori og informasjon vi gjerne skulle hatt med, men som måtte vike til fordel for det vi anså som mer relevant. Videre medførte fokus-radiusen at det ble mange konsepter å kartlegge, og hadde vi avgrenset denne ytterligere (gjort den mindre) ville det antakeligvis vært enklere å gå mer i dybden på hvert enkelt konsept og undersøkt lønnsomheten ytterligere. Vi har imidlertid observert at flere av de kartlagte kontorkonseptene er delvis nyoppstartede, noe som antakeligvis ville gjort det noe krevende å analysere den faktiske lønnsomheten per dags dato.

Coworking-begrepet, som vi trodde var en relativt innarbeidet terminologi, har imidlertid vist seg å ikke være fullt så presist som først antatt. Vi endte derfor opp med å benytte ”fleksible kontorkonsepter” som et paraplybegrep for blant annet coworking, kontorhotell, huber, hybride konsepter og fleksible kontorfellesskap. Vi har også observert at coworking er det begrepet som i størst grad dukker opp i teorien, selv om det flere steder er å anta at det siktes til bransjen for fleksible kontorkonsepter som helhet.

Fleksible kontorkonsepter er et høyaktuelt tema og Covid-19 har, om ikke annet, bidratt til å gjøre vinklingen mot mindre norske og byer enda mer relevant. Dette ble raskt merkbart da vi startet å intervju informantene, som hadde et overveldende engasjement for nettopp vår problemstilling. Covid-19 har også satt en stopper for flere av våre planlagte møter og observasjoner, og vi skulle gjerne dratt og sett på samtlige av de kartlagte konseptene. Det er vanskelig å si om den kartlagte aktiviteten under observasjonene er overførbare til en virkelighet uten Covid-19. I tillegg har vårt siste studieår ved NMBU vært preget av lite fysisk samvær med veileder, undervisere og medstudenter, noe som har vært begrensende for egen nettverksbygging, inspirasjon og læring.

Likevel sitter vi igjen med et resultat vi er godt fornøyde med, og med en oppfatning av at dette er et tema som vil bli stadig mer aktuelt i tiden fremover. Vi har opparbeidet oss mye

ny kunnskap og blitt inspirert gjennom flotte møter og intervjuer med et bredt spekter av mennesker - preget av utelukkende positiv respons.

## 10. VIDERE FORSKNING

Det er mange aspekter ved fleksible kontorkonsepter som ville vært relevant, og også svært interessant å forske videre på. Underveis i oppgaven ble vi gjort oppmerksom på hvor viktig det sosiale aspektet av arbeidsplassen ser ut til å være. Flere av informantene legger vekt på det sosiale og uformelle, der blant annet "kaffemaskin-samtalene" med kollegaer ble nevnt som viktige for nettverksbygging, kunnskapsdeling og trivsel på arbeidsplassen. Det er med dette interessant å undersøke om det er "nok" med det sosiale samspillet ved å arbeide på et fleksibelt kontorkonsept, eller om det bør være med egne kollegaer (fra samme bedrift) for å oppnå trivsel og dekke sosiale behov. Hva vil det egentlig si å dele det sosiale, da det på et fleksibelt kontorkonsept i større grad blir en relasjon mellom en selv og omgivelsene?

Vår oppgave avklarer ikke holdninger og preferanser sett fra brukernes behov, og vi kan dermed ikke konkludere med hvordan Norges befolkning forholder seg til nye arbeidsmetoder og konsepter. Å undersøke potensielle brukeres holdning og ønsker for slike konsepter – og om det er forskjell på de ulike generasjonenes preferanser – kunne vært interessant å undersøke videre.

Til slutt er det sentralt å nevne at lønnsomhetsperspektivet knyttet til fleksible kontorkonsepter er noe uklart, noe som er et interessant tema for videre forskning. Vi har selv observert at mange konsepter definerer seg som nyoppstartede og dermed ikke lønnsomme, noe de derimot hevder å ville bli i løpet av kort tid. Hvilke konkrete investeringer i oppstartsfasen som påvirker suksessraten mest på lengre sikt, kan også være spennende å undersøke nærmere etter hvert som konseptene blir mer etablert.



**Norges miljø- og biovitenskapelige universitet**  
Noregs miljø- og biovitenskapelige universitet  
Norwegian University of Life Sciences

Postboks 5003  
NO-1432 Ås  
Norway

## 11. REFERANSELISTE

Forskningsstiftelsen Fafo. (2017). *Stødig vekst i antall enkeltpersonforetak, 22. februar 2017*.

Tilgjengelig fra: <https://www.arbeidslivet.no/Arbeid1/Ansettelsesformer/Stodig-vekst-i-antallet-enkeltpersonforetak/> (lest 24.01.2021).

Andersen, T. (2019). *Coworking på norsk*. Tilgjengelig fra: [https://www.ostforsk.no/wp-content/uploads/2019/02/coworking\\_paa\\_norsk\\_pages.pdf](https://www.ostforsk.no/wp-content/uploads/2019/02/coworking_paa_norsk_pages.pdf) (lest 20.10.2020).

Bialski, P., Derwanz, H., Otto, B., & Vollmer, H. (2015). *Saving the city: Collective low-budget organising and urban practice*. Ephemera.

Bungay, A. (2019). *75 % av bedrifter innfører fleksibel arbeidsplass for å redusere reisetiden til og fra jobb*. Tilgjengelig fra: <https://www.spacesworks.com/nb/business-flexible-working-cut-down-commute-times/> (lest 21.01.2021).

Byggfakta. (2020). *Norge bør satse på rehabilitering fremfor nybygg*. Tilgjengelig fra: <https://www.byggfakta.no/norge-bor-satse-pa-rehabilitering-framfor-nybygg-167279/nyhet.html> (lest 27.01.2021).

Byggtjeneste. (2020). *Hva er BREEAM/BREEAM-NOR?* Tilgjengelig fra: <https://www.byggtjeneste.no/breeam-nor/> (lest 27.01.2021).

Bratsberg. (2020). Tilgjengelig fra: <https://bratsberg.as/> (lest 10.03.2021).

Blakstad, H., S. & Hatling, M. (2007). *Kontorbyggets bruk*. Tilgjengelig fra: <https://docplayer.me/583168-Utdrag-av-sintef-rapport-fremtidens-kontorbygg-av-narvestad-blakstad-kittang-hatling-og-arge-kontorbyggets-bruk.html> (lest 15.12.2020).

Børrud, E. & Røsnes, E., A. (2016). *Prosjektbasert byutvikling. Mot en kvalitativ, prosjektrettet byplanlegging*. Fagbokforlaget.

Baldersheim, N. (2020). *Coworking kan gjøre bygda mer attraktivt*. Tilgjengelig fra: <https://forskning.no/arbeid-kontor-nmbu-norges-miljo-og-biovitenskapelige-universitet/coworking-kan-gjore-bygda-mer-attraktiv/1762464> (lest 27.01.2021).

Carmona, M., Tiesdell, S., Heath, T., & Oc, T. (2010). *Public Places Urban Spaces – the dimensions of urban design*. USA, Routledge.

Carnegie, D. (2018). *Creating Cultures that Engage and Retain Millennials & Generation Z*. Tilgjengelig fra: <https://gohendersoncountync.org/app/uploads/2018/06/White-Paper-Engage-Millennials.pdf> (lest 20.01.2021).

Colab. (2021). *Vekst og utvikling skaper vi sammen*. Tilgjengelig fra: <https://colab.no/> (lest 10.03.2021).

Di Marino, M. & Laptintie, K. (2017) Emerging Workplaces in Post-Functionalist Cities. *Journal of Urban Technology*, 24. DOI: <https://doi.org/10.1080/10630732.2017.1297520>

Digital Norway. (2019). *Slik endrer teknologi hele eiendomsbransjen*. Tilgjengelig fra: <https://digitalnorway.com/slik-endrer-teknologi-hele-eiendomsbransjen/> (lest 17.01.2021).

Doga. (2020). *Kunnskap, inspirasjon og verktøy*. Tilgjengelig fra: <https://doga.no/aktiviteter/rapporter-og-caser/forskningsrapport-og-veileder/> (lest 12.03.2021).

Dijkstra, L., Garcilazo, E., & McCann, P. (2013). The economic performance of European cities and city regions: Myths and realities. *European Planning Studies*, 21(3), 334-354.

Everett, L., E. & Furuseth, I. (2019). *Masteroppgaven. Hvordan begynne – og fullføre*. (2. utg.). Universitetsforlaget.



Eiendom Norge konferansen. (2021). Tilgjengelig fra:

<https://eiendomnorge.no/nyheter/eiendom-norge-konferansen-2021-article2033-919.html>

(deltatt 12.04.2021).

Festiviteten Larvik. (2021). *Velkommen til Festiviteten*. Tilgjengelig fra:

<https://www.festivitetenlarvik.no/> (lest 10.03.2021).

Eriksen, F., K. (2020). *Bygger om på Fornebu: Slik bli Telenors hjemmekontorhverdag etter korona*. Tilgjengelig fra: <https://www.digi.no/artikler/bygger-om-pa-fornebu-slik-blir-telenors-hjemmekontorhverdag-etter-korona/503183> (lest 29.12.2020).

Eriksen, H. T. (2008). *Åtte kjennetegn ved globalisering*. Oslo: Universitetsforlaget.

FN. (2020). *FNs bærekraftsmål*. Tilgjengelig fra: <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal> (lest 28.01.2021).

Fabrikken. (2020). *Lillehammers kreative arbeidshub siden 2015*. Tilgjengelig fra:

<https://www.fabrikken.org/nb/> (lest 02.03.2021).

Fredrikstad Bryggeri. (2020). *Historie*. Tilgjengelig fra:

<https://www.fredrikstadbryggeri.no/historie> (lest 17.03.2021).

Farstad & Co. (2021). Tilgjengelig fra: <https://farstad.co/> (lest 02.03.2021).

Geltner, D. M, Miller, N. G, Clayton, J., & Eichholtz, P. (2014). *Commercial Real Estate Analysis and Investment* (3. utg.) Mason, OH, USA: OnCourse Learning.

Graven, R., A. (2007). *Fleksibel jobb kan gi sunnere liv*. Tilgjengelig fra:

<https://forskning.no/arbeid-forebyggende-helse/fleksibel-jobb-kan-gi-sunnere-liv/995739>

(lest 09.05.2021).

Gol. (2018). *Kommuneplan for Gol, samfunnsdelen 2018-2030*. Tilgjengelig fra: <https://www.gol.kommune.no/siteassets/gol/plan--regulering/kommuneplan---samfunnsdel/kommuneplanens-samfunnsdel-2018-2030-vedteken.pdf> (lest 25.01.2021).

Geiran, H. (2019). *Betydelige klimagevinster på gjenbruk av bebyggelse*. Tilgjengelig fra: <https://www.byggfakta.no/betydelige-klimagevinster-pa-gjenbruk-av-bebyggelse-140650/nyhet.html> (lest 27.01.2021).

Gregersen, K. (2020). *Hva er ESG og hvorfor er det viktig i impact- og bærekraftinvesteringer?* Tilgjengelig fra: <https://www.finansco.no/blog/impact-hva-er-esg-og-hvorfor-er-det-viktig> (lest 28.01.2021).

Grindahl, S. (2009). *Vil betale mer for grønne bygg*. Tilgjengelig fra: <https://www.vvsforum.no/2009/vil-betale-mer-for-gronne-bygg/> (lest 20.02.2021).

Hines, M. (2019). Nye trender i leiemarkedet krever kundefokus. *Tidsskrift fra eiendomsrett*, 15: 3-9. DOI: <https://doi.org/10.18261/issn.0809-0529-2019-01-01>.

Hublhm. (2021). *Lillehammer Hub LHMR*. Tilgjengelig fra: <https://www.hublhm.no/> (lest 05.04.2021).

Hansen, A., J. (2021). *Hjemmekontoret har kommet for å bli*. Tilgjengelig fra: [https://forskning.no/arbeid-kommunikasjon-kontor/hjemmekontoret-har-kommet-for-a-bli/1844283?fbclid=IwAR0nsq8Q9J47BthbXIAjrIQw6nYLp7\\_otWmraapxYctxGgM8zzZAMtS9e\\_aE](https://forskning.no/arbeid-kommunikasjon-kontor/hjemmekontoret-har-kommet-for-a-bli/1844283?fbclid=IwAR0nsq8Q9J47BthbXIAjrIQw6nYLp7_otWmraapxYctxGgM8zzZAMtS9e_aE) (lest 25.04.2021).

Høydahl, E. (2021). *Koronaflytting og andre flyttinger i 2020*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/koronaflytting-og-andre-flyttinger-i-2020> (lest 26.04.2021).

Holseth, M., I. (2021). *Blåser nytt liv i gammel brygge: - Målet er at dette skal være en møteplass i bygda*. Tilgjengelig fra: <https://www.fosna->

[folket.no/nyheter/2021/04/05/Bl%C3%A5ser-nytt-liv-i-gammel-brygge-%E2%80%93-M%C3%A5let-er-at-dette-skal-v%C3%A6re-en-m%C3%B8teplass-i-bygda-23732364.ece](https://www.folket.no/nyheter/2021/04/05/Bl%C3%A5ser-nytt-liv-i-gammel-brygge-%E2%80%93-M%C3%A5let-er-at-dette-skal-v%C3%A6re-en-m%C3%B8teplass-i-bygda-23732364.ece) (lest 10.04.2021).

Hovedsteder. (2020). *Norges største byer*. Tilgjengelig fra: <https://hovedsteder.no/norges-storste-byer.htm> (lest 20.11.2021).

Hellevang, K., J. (2018). *Behovene endres – er eiendomsbransjen klar?* Tilgjengelig fra: <https://www.estatevest.no/behovene-endres-eiendomsbransjen-klar/> (lest 04.03.2021).

Iversen, M. (2019). *Sitter igjen med 15 mrd. etter enhjørningskollaps: - Vanskelig å kontrollere seg når du har en sugardaddy*. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/utenriks/wework/the-we-company/adam-neumann/sitter-igjen-med-15-mrd-etter-enhjørningskollaps-vanskelig-a-kontrollere-seg-nar-du-har-en-sugardaddy/2-1-711248> (lest 04.05.2021).

Instagram. (2021). *Hotellet*. Tilgjengelig fra: <https://www.instagram.com/> (lest 09.05.2021).

Jakhelln, H. (2020). *Pendler*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/pendler> (lest 12.12.2020).

Jacobsen, I. D. (2018). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* (3. utg.). Cappelen Damm.

Jacobsen, H. M. (2020). *Endrer korona kontormarkedet?* DNB. Tilgjengelig fra: <https://www.dnbnaringsmegling.no/wp-content/uploads/2020/09/magnus-bruikerundersokelsen-endelig.pdf> (lest 17.01.2021).

Johansen, B., A. (2020). *Dette er levende lokaler*. Tilgjengelig fra: <https://doga.no/aktiviteter/arkitektur/kunnskap-og-nettverk/levende-lokaler/dette-er-levende-lokaler/> (lest: 12.03.2021).

Katz, Michael L., and Carl Shapiro. 1994. *Systems Competition and Network Effects*. *Journal of Economic Perspectives*, 8 (2): 93-115.

Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2016). *Byrom – en idéhåndbok. Hvordan utvikle byromsnettverk i byer og tettsteder*. Lest 11.01.2021.

Kontorplasser. (2020). *5 grunner til å droppe hjemmekontoret!* Tilgjengelig fra: <https://www.kontorplasser.no/blog/articles/5-grunner-til-a-droppe-hjemmekontoret> (lest 16.01.2021).

Kontochristos, L., I. (2020, 12. mars). Legg til rette for de ansatte med en fleksibel arbeidsplass. *Ledernytt*. Tilgjengelig fra: <https://www.ledernytt.no/legg-til-rette-for-de-ansatte-med-en-fleksibel-arbeidsplass.6113048-355436.html> (lest 21.01.2021).

Kleppe, G. (2019). *God butikk å tenke miljø*. Tilgjengelig fra: <https://www.fremtidensbygg.no/god-butikk-a-tenke-miljo/> (lest 28.01.2021)

Klimaloven. (2017). *Lov om klimamål av 16. juni 2017 nr. 60*. Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2017-06-16-60> (lest 27.01.2021).

Leikvam, G. & Olsson, N. (2014). *Eiendomsutvikling*. Bergen: Fagbokforlaget.

Lov om planlegging og byggesaksbehandling (plan- og bygningsloven) av 27. juni 2008 nr. 71. Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2008-06-27-71?q=plan%20og%20bygningsloven>.

Lorentzen & co. (2021). *e24 podden*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/podkast/vgtv/program/100414>.

Løland, L., & Aarsæther, A. (2020, 18. august). Norge i 2050: Storbyene større og yngre, fraflytting og forgubbing på bygda. *NRK*. Tilgjengelig fra: <https://www.nrk.no/vestland/byene-vokser--distriktene-blor-1.15126075> (lest 27.01.2021).

Lacobucci, D. (2019). *Space As A Service: It's Time To Break The Norm*. Tilgjengelig fra: <https://www.workdesign.com/2019/04/space-as-a-service-its-time-to-break-the-norm/> (lest 26.01.2021).

Lacobucci, D. & Suszko, D. (2018). *Behavior By Design: Agile At Scale*. Tilgjengelig fra: <https://www.workdesign.com/2018/12/behavior-by-design-agile-at-scale/> (lest 26.01.2021).

Lai, L. (2020). *Fleksibel organisering stiller nye krav til ledere*. Tilgjengelig fra: <https://www.bi.no/forskning/business-review/articles/2020/06/fleksibel-organisering-stiller-nye-krav-til-ledere/> (lest 21.01.2021).

Martela. (2020). *Aktivitetsbasert kontor*. Tilgjengelig fra: <https://www.martela.com/no/om-oss/brukerorienterte-arbeidsmiljoer/aktivitetsbasert-kontor> (lest 17.03.2021).

Mauseth, K. I & Alsos, A. G. (2017). *Er coworking space et godt tilbud for gründere?* Tilgjengelig fra: <https://www.magma.no/er-coworking-space-et-godt-tilbud-for-grundere> (lest 15.03.2021).

Nystad, R. (2016). *Er coworking starten på en revolusjon i leiemarkedet?* Tilgjengelig fra: [https://union.no/analyse/fagartikler/er-coworking-starten-pa-en-revolusjon-i-leiemarkedet?fbclid=IwAR20KwDaYfl1OuCBIO43l\\_mzOii4J6yfx4SjGLDEGuluBtykguQRrp9AOjg](https://union.no/analyse/fagartikler/er-coworking-starten-pa-en-revolusjon-i-leiemarkedet?fbclid=IwAR20KwDaYfl1OuCBIO43l_mzOii4J6yfx4SjGLDEGuluBtykguQRrp9AOjg) (lest 27.01.2021).

Nystad, R. (2017). *Co-working - noe for tradisjonelle eiendomsselskap?* Tilgjengelig fra: <https://union.no/analyse/fagartikler/co-working-noe-for-tradisjonelle-eiendomsselskap> (lest 27.01.2021).

Nitter, K. (2020). *De mest bærekraftige byggene finnes allerede*. Tilgjengelig fra: <https://www.sintef.no/siste-nytt/2020/de-mest-barekraftige-byggene-finnes-allerede/> (lest 20.12.2020).

Newsec. (2019). *Framtidsutsiktene for handelseiendommer*. Tilgjengelig fra: <https://www.newsec.no/om-oss/aktuelt/framtidsutsiktene-for-handelseiendommer/> (lest 15.04.2021).

NTB. (2021). *Uvanlig mange flyttet fra Oslo i 2020*. Tilgjengelig fra: [https://forskning.no/demografi-geografi-ntb/uvanlig-mange-flyttet-fra-oslo-i-2020/1850503?fbclid=IwAR0FMVC1LH1Up26IST2peK8p700A\\_lqYOkaNyxWPaTU5TctuHIP7xMEXuyw](https://forskning.no/demografi-geografi-ntb/uvanlig-mange-flyttet-fra-oslo-i-2020/1850503?fbclid=IwAR0FMVC1LH1Up26IST2peK8p700A_lqYOkaNyxWPaTU5TctuHIP7xMEXuyw) (lest 26.04.2021).

NMBU. *Norges miljø- og biovitenskapelig universitet*. Tilgjengelig fra: [https://www.nmbu.no/student/studieadm/gradsoppgave/retningslinjer\\_masteroppgave](https://www.nmbu.no/student/studieadm/gradsoppgave/retningslinjer_masteroppgave) (lest 15.12.2020)

Norsk Eiendom. (2020). Tilgjengelig fra: <https://www.norskeiendom.org/om-norsk-eiendom/> (lest 12.12.2020).

Nilstun, C. (2020). *Konsept*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/konsept> (lest 12.15.2020).

Oldenburg, R. (1999). *The great good place: Cafés, coffee shops, bookstores, bars, hair salons, and other hangouts at the heart of a community*. New York: Marlowe.

Oslo kommune. (2021). *Folkemengde og endringer*. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/statistikk/befolkning/folkemengde-og-endringer/#gref> (lest 02.02.2021).

Regus. (2021). *Coworking*. Tilgjengelig fra: [https://www.regus.com/en-gb/coworking?gclid=CjwKCAjwkN6EBhBNEiwADVfya30suApMHG3Ijw8ESjriAEyigAXrVRYCEGdmgDroMFNmze7CQrGhLRoCht8QAvD\\_BwE&gclsrc=aw.ds](https://www.regus.com/en-gb/coworking?gclid=CjwKCAjwkN6EBhBNEiwADVfya30suApMHG3Ijw8ESjriAEyigAXrVRYCEGdmgDroMFNmze7CQrGhLRoCht8QAvD_BwE&gclsrc=aw.ds) (lest 15.04.2021).

Regus. (2020). *Coworking*. Tilgjengelig fra: <https://www.regus.com/nb-no/coworking> (lest 12.12.2020).

Redaksjonen DNB. (2013). *Så langt er vi villige til å pendle*. Tilgjengelig fra: <https://dnbeiendom.no/altombolig/kjop-og-salg/tips-til-kjopere/sa-langt-er-vi-villige-til-a-pendle> (lest 21.01.2021).

Regjeringen. (2020). *Ny strategi for småbyer..* Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/ny-strategi-for-smabyer/id2786067/> (lest 24.01.2021).

Regjeringen. (2021). *Strategi for småbyer som regionale kraftsenter..* Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/tema/kommuner-og-regioner/by--og-stedsutvikling/strategi-for-smabyer-som-regionale-kraftsentre/id2826699/> (lest 24.01.2021).

Regjeringen. (2018). *Berekraftige byar og lokalsamfunn*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/tema/fns-barekraftsmal/11.-barekraftige-byer-og-samfunn/id2590200/?expand=factbox2596945> (lest 25.01.2021).

Ramicilovic, T. (2018). *Coworking-aktørene vokser*. Tilgjengelig fra: <https://www.dnbnaringsmegling.no/no/coworkingaktorene-vokser/> (lest 27.01.2021).

Revoy, J. (2020). *Five Coworking Trends Shaping the Industry*. Tilgjengelig fra: <https://spaceiq.com/blog/coworking-trends/> (lest 27.01.2021).

Rønnes, S. (2017, 8. mars). *Leietakeren tar kontrollen*. *Estate Nyheter*. Tilgjengelig fra: <https://www.estatenyheter.no/aktuelt/leietakeren-tar-kontrollen/220356> (lest 20.01.2021).

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

Speedcykkel. (2020). Tilgjengelig fra: <https://speedcykkel.com/> (lest 05.03.2021).

Skogstrøm, B., F., J., Grünfeld, A., L., Aalen, P., Holmen B., R., & Mariussen, Å. (2015). *Samspill mellom by og omland som kilde til økonomisk vekst*. Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/contentassets/cf02216ac792443684432e2f4d7096d3/by-og-omland---endelig.pdf> (lest 09.03.2021).

Schwartz, K. (2021). *Coworking Space Management Software*. Tilgjengelig fra: <https://spaceiq.com/blog/coworking-space-management-software/> (lest 20.04.2021).

Sandefjord. (2019). *Kommuneplan 2019-2031. Samfunnsdel, handlingsdel og arealdel*. Tilgjengelig fra: <https://www.sandefjord.kommune.no/kommuneplan> (lest 25.01.2021).

Statistisk Sentralbyrå. (2020a). *Arbeidskraftundersøkelsen, 22. oktober 2020*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/aku> (lest 20.01.2021).

Statistisk Sentralbyrå. (2020b). *Hvor mye pendling er det mellom kommuner, 7. mai 2020*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/arbeid-og-lonn/artikler-og-publikasjoner/hvor-mye-pendling-er-det-mellom-kommuner> (lest 20.01.2021).

Statistisk Sentralbyrå. (2020c). *Arbeidsmiljø, leveårsundersøkelse, 29. juni 2020*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/arbmiljo> (lest 21.01.2021).

Statistisk Sentralbyrå. (2020d). *Voksende byer og aldrende bygder, 18. august 2020*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/voksende-byer-og-aldrende-bygder> (lest 20.01.2021).

Statistisk Sentralbyrå. (2020e). *Befolkningsframskrivninger fram til 2050 for hver enkelt kommune - søk i kart, 18. august 2020*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/befolkningsframskrivninger-fram-til-2050-for-hver-enkelt-kommune-sok-i-kart> (lest 28.01.2021).

Statistisk Sentralbyrå. (2020f). *Koronaflytting og andre flyttinger i 2020, 26. april 2021*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/koronaflytting-og-andre-flyttinger-i-2020> (lest 26.04.2021).



Scribble maps. (2020). *Kartlegging av konsepter i fokus-radius*. Tilgjengelig fra:  
[https://www.scribblemaps.com/maps/view/Coworking\\_kart/LINFicJhXp?fbclid=IwAR04V0-hr8sTsLJ6-18mH9GSQdjMNksYA2YgRlRpFu9DumMLrvMXDBlgnJE](https://www.scribblemaps.com/maps/view/Coworking_kart/LINFicJhXp?fbclid=IwAR04V0-hr8sTsLJ6-18mH9GSQdjMNksYA2YgRlRpFu9DumMLrvMXDBlgnJE).

Toivanen, S. (2015). *Fremtidens arbeidsplasser*. Tilgjengelig fra:  
[https://www.ncc.no/siteassets/vare-tjenester/eiendomsutvikling/future-office/1782-2003-book-framtidens-arbetsplats-168x230\\_no\\_web.pdf](https://www.ncc.no/siteassets/vare-tjenester/eiendomsutvikling/future-office/1782-2003-book-framtidens-arbetsplats-168x230_no_web.pdf) (lest 17.01.2021).

Tjora, A. (2020). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. (3. utg.). Gyldendal Norsk Forlag.

Tollersrud, T., & Stoltz, T. (2020, 3. juni). Telenors ansatte trenger ikke møte fysisk på jobb i fremtiden - de får selv bestemme arbeidssted. *NRK*. Tilgjengelig fra:  
<https://www.nrk.no/norge/telenors-ansatte-trenger-ikke-mote-fysisk-pa-jobb-i-fremtiden--far-bestemme-arbetssted-selv-1.15038899> (lest 17.01.2021).

Transportøkonomisk institutt. (2021). *Utvikling og bevaring i sentrum*. Tilgjengelig fra:  
<https://www.toi.no/getfile.php/1355454-1615385436/Forskningsomr%C3%A5der/ByBy%202020/intro%20aud.mp4> (deltatt 10.03.2021).

Vangerud, T., L. (2020). *Derfor er pendling helseskadelig for deg*. Tilgjengelig fra:  
<https://lederne.no/2016/10/25/helseskadelig-pendling/?fbclid=IwAR3rUC4dNtFFxKONGQoTli5NqOq4krKoM2PRBR1AwxvzIVCXoGlgAYY5QiQ> (lest 21.01.2021).

van Meel, J. (2015) *Workplaces today*. Centre for Facilities Management, DTU

Vestby, M., G. (2018). *Fra sentrumsdød til sentrumsglød*. Tilgjengelig fra:  
<https://doga.no/globalassets/fra-sentrumsdod-til-sentrumsglod-nibr-rapport-2018-6.pdf>  
(lest 12.04.2021).

Widing, G. (2020, 2. januar). Fleksible kontorer gir vekst i småbyer. *Estate Nyheter*.

Tilgjengelig fra: [https://www.estatenyheter.no/fleksible-kontorer-gir-vekst-i-smabyer/259884?fbclid=IwAR1RXcT-1rQcoV5yuPhM0fZHxuh\\_G7JGETyxGF8\\_r7sT208J5eJFkLBFs-s](https://www.estatenyheter.no/fleksible-kontorer-gir-vekst-i-smabyer/259884?fbclid=IwAR1RXcT-1rQcoV5yuPhM0fZHxuh_G7JGETyxGF8_r7sT208J5eJFkLBFs-s) (lest 27.01.2021).

Wordart. (2020). *Ordsky*. Tilgjengelig fra:

[https://wordart.com/?fbclid=IwAR01YW1lWuYpdJdmPichQV6zwc-yo9X-DfyXgOl\\_svBG\\_meCOlfa6YL\\_UM8](https://wordart.com/?fbclid=IwAR01YW1lWuYpdJdmPichQV6zwc-yo9X-DfyXgOl_svBG_meCOlfa6YL_UM8).

## FIGURLIGSTE

FIGUR 1: EIENDOMSMODELLEN (GELTNER ET AL., 2014, s. 24)

FIGUR 2: BID-RENT (EGEN ILLUSTRASJON)

FIGUR 3: PINSER (EGEN ILLUSTRASJON)

FIGUR 4: ORDSKY FOR UTVIKLERE (WORDART, 2021)

FIGUR 5 : ORDSKY FOR KOMMUNALE AKTØRER (WORDART, 2021)

## BILDEOVERSIKT

BILDE 1: MØBELFABRIKKEN FØR TRANSFORMASJON (FABRIKKEN, 2020)

BILDE 2: MØBELFABRIKKEN ETTE TRANSFORMASJON (FABRIKKEN, 2020)

BILDE 3: HJEMMEKONTOR (EGEN ILLUSTRASJON)

BILDE 4: OFFENTLIGE STEDER (EGEN ILLUSTRASJON)

BILDE 5: COWORKING-KONSEPT (EGEN ILLUSTRASJON)

BILDE 6: FLEKSIBELT KONTOR (EGEN ILLUSTRASJONER)

BILDE 7: SJØGATA ARBEIDSLAG (HOLSETH, 2021)

BILDE 8: UTSNITT AV AVISARTIKLER (EGEN ILLUSTRASJON)

BILDE 9: FOKUS-RADIUS (SCRIBBLE MAPS, 2021)

BILDE 10: BEFOLKNINGSVEKST I STØRRE BYER I NORGE (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2020D)

BILDE 11: PROGNOSE FOR BEFOLKNINGSVEKST I NORGE (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2020E)

BILDE 12: PROGNOSE FOR BEFOLKNINGSVEKST PÅ ØSTLANDET (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2020E)

BILDE 13: FLYTTINGER I 2020 (STATISTISK SENTRALBYRÅ, 2021F)

BILDE 14: FARSTAD & CO (EGET BILDE)

BILDE 15: ELDRE MØBLER (FARSTAD, 2021)

BILDE 16: DETALJER (EGET BILDE)

BILDE 17: DET GAMLE BRYGGERIET FRA 1877 (FREDRIKSTAD BRYGGERI, 2021)

BILDE 18: BRYGGERIET I DAG (FREDRIKSTAD BRYGGERI, 2021)

BILDE 19: INNENDØRS (FREDRIKSTAD BRYGGERI, 2021)

BILDE 20: MAPPING AV KONSEPTER (SCRIBBLE MAPS, 2021)

BILDE 21: MAPPING SØR FOR OSLO (SCRIBBLE MAPS, 2021)

BILDE 22: MAPPING NORD FOR OSLO (SCRIBBLE MAPS, 2021)

BILDE 23: BILDER AV HOTELLET'S MARKEDSFØRING (INSTAGRAM, 2021)

BILDE 24: BILDER AV HOTELLET INNENDØRS (EGNE BILDER)

BILDE 25: BILDER AV PRESTEGÅRDEN GRÜNDERHAGE (EGNE BILDER)

BILDE 26: COLAB I LARVIK (EGET BILDE)

BILDE 27: FASADE - FESTIVITETEN I LARVIK (FESTIVITETEN LARVIK, 2021)

BILDE 28: FESTIVITETEN I LARVIK (FESTIVITETEN LARVIK, 2021)

## **TABELLER**

TABELL 1: OPPGAVENS VEDLEGG MED BESKRIVELSE AV INNHOLD

TABELL 2: TABELLARISK PRESENTASJON AV FUNN FRA OBSERVASJONER

TABELL 3: FUNN FRA INTERVJUER MED KOMMUNALE NÆRINGSAKTØRER

TABELL 4: FUNN FRA INTERVJUER MED UTVIKLER OG DRIVER AV KONSEPT

## **VEDLEGG**

VEDLEGG 1: MAIL / MELDING OM FORESPØRSEL OM DELTAGELSE

VEDLEGG 2: INFORMASJONSSKRIV

VEDLEGG 3: GODKJENNELSE AV NSD MED VILKÅR (NORSK SENTER FOR DATAFORSKNING)

VEDLEGG 4: OBSERVASJONER

VEDLEGG 5: INTERVJUGUIDE (NÆRINGSAKTØR I KOMMUNE)

VEDLEGG 6: INTERVJUGUIDE (DRIVER OG UTVIKLER AV KONSEPT)

VEDLEGG 7: INTERVJURESULTATER (INTERVJU K1-K12 OG INTERVJU U1-U11)

VEDLEGG 8: PRESENTASJON AV FUNN – DRIVER OG UTVIKLER AV KONSEPT

VEDLEGG 9: SIGNERTE INFORMASJONSSKRIV FOR INTERVJU K1-K12 OG U1-U11

VEDLEGG 10: VESENTLIG INFORMASJON OM ALLE KARTLAGTE KONSEPTER

## 12. VEDLEGG

### VEDLEGG 1: MAIL / MELDING OM FORESPØRSEL OM DELTAGELSE

#### Forespørsel om deltakelse i masteroppgave om coworking i mindre norske byer og tettsteder



Til: [REDACTED]  
Kopi: Charlotte Søgaard Nilsen

Hei [REDACTED],

Våre navn er Lisa Hovland Ludvigsen og Charlotte Søgaard Nilsen. For tiden skriver vi vår avsluttende masteroppgave i Eiendomsutvikling ved NMBU. Oppgaven omhandler i korte trekk hvorvidt det er levedyktig å etablere konsepter innen korttidsutleie av kontorer i mindre byer og tettsteder i Norge. Videre er vi interessert i å finne ut av om, og hvordan, dette kan forebygge fraflytting og bidra til vitalitet. Vi ønsker også å studere kommunens rolle når slike konsepter skal etableres.

I denne sammenheng hadde vi satt stor pris på om du ønsker å være en bidragsyter til oppgaven!

Vi ønsker i hovedsak å intervju deg via zoom/teams. Alternativt kan vi gjennomføre intervjuet i tekstformat. Et hvert svar er et verdifullt bidrag for oss. Vi beregner å sette av maksimalt 1 time til intervjuet, og spørsmålene anses ikke som krevende å besvare.

Dersom du ønsker å ta del i vår oppgave, er det fint med en positiv respons på denne mailen - så hører du fra oss.

På forhånd tusen takk!

Med vennlig hilsen,  
Charlotte og Lisa

### **Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave**

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, \_\_\_\_\_ har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

---

*Signatur*

*Dato*

## Melding

09.02.2021 14:00

Tilbakemelding på meldeskjema med referansekode 609553:

NSD har vurdert at personvernulempen i denne studien er lav. Du har derfor fått en forenklet vurdering med vilkår.

### HVA MÅ DU GJØRE VIDERE?

Du har et selvstendig ansvar for å følge vilkårene under og sette deg inn i veiledningen i denne vurderingen. Når du har gjort dette kan du gå i gang med datainnsamlingen din.

### HVORFOR LAV PERSONVERNULEMPE?

NSD vurderer at studien har lav personvernulempe fordi det ikke behandles særlige (sensitive) kategorier eller personopplysninger om straffedommer og lovovertridelser, eller inkluderer sårbare grupper. Prosjektet har rimelig varighet og er basert på samtykke. Dette har vi vurdert basert på de opplysningene du har gitt i meldeskjemaet og i dokumentene vedlagt meldeskjemaet.

### VILKÅR

Vår vurdering forutsetter:

1. At du gjennomfører datainnsamlingen i tråd med opplysningene gitt i meldeskjemaet
2. At du følger kravene til informert samtykke (se mer om dette under)
3. At du laster opp oppdatert(e) informasjonsskriv i meldeskjemaet og sender inn meldeskjemaet på nytt.
4. At du ikke innhenter særlige kategorier eller personopplysninger om straffedommer og lovovertridelser
5. At du følger retningslinjene for informasjonssikkerhet ved den institusjonen du studerer/forsker ved (behandlingsansvarlig institusjon)

## KRAV TIL INFORMERT SAMTYKKE

De registrerte (utvalget ditt) skal få informasjon om behandlingen og samtykke til deltakelse. Informasjonen du gir må minst inneholde:

- Studiens formål (din problemstilling) og hva opplysningene skal brukes til
- Hvilken institusjon som er behandlingsansvarlig
- Hvilke opplysninger som innhentes og hvordan opplysningene innhentes
- At det er frivillig å delta og at man kan trekke seg så lenge studien pågår uten at man må oppgi grunn
- Når behandlingen av personopplysninger skal avsluttes og hva som skal skje med personopplysningene da: sletting, anonymisering eller videre lagring
- At du behandler opplysninger om den registrerte (utvalget ditt) basert på deres samtykke
- At utvalget ditt har rett til innsyn, retting, sletting, begrensning og dataportabilitet (kopi)
- At utvalget ditt har rett til å klage til Datatilsynet
- Kontaktopplysninger til prosjektleder (evt. student og veileder)
- Kontaktopplysninger til institusjonens personvernombud

Ta gjerne en titt på våre nettsider og vår mal for informasjonsskriv for hjelp til formuleringer:

[nsd.no/personverntjenester/fulle-ut-meldeskjema-for-personopplysninger/sjekklister-for-informasjon-til-deltakerne](https://nsd.no/personverntjenester/fulle-ut-meldeskjema-for-personopplysninger/sjekklister-for-informasjon-til-deltakerne)

## LOVLIG GRUNNLAG

Prosjektet vil innhente samtykke fra de registrerte til behandlingen av personopplysninger. Forutsatt at vilkårene følges, er det NSD sin vurdering at prosjektet legger opp til et samtykke i samsvar med kravene i art. 4 og 7, ved at det er en frivillig, spesifikk, informert og utvetydig bekreftelse som kan dokumenteres og som den registrerte kan trekke tilbake. Lovlig grunnlag for behandlingen vil dermed være den registrertes samtykke, jf. personvernforordningen art. 6 nr. 1 bokstav a.

## PERSONVERNPRINSIPPER

Forutsatt at vilkårene følges, vurderer NSD at den planlagte behandlingen av personopplysninger vil følge prinsippene i personvernforordningen om:

- lovlighet, rettferdighet og åpenhet (art. 5.1 a), ved at de registrerte får tilfredsstillende informasjon om og samtykker til behandlingen
- formålsbegrensning (art. 5.1 b), ved at personopplysninger samles inn for spesifikke, uttrykkelig angitte og berettigede formål, og ikke behandles til nye, uforenlige formål
- dataminimering (art. 5.1 c), ved at det kun behandles opplysninger som er adekvate, relevante og nødvendige for formålet med prosjektet
- lagringsbegrensning (art. 5.1 e), ved at personopplysningene ikke lagres lengre enn nødvendig for å oppfylle formålet



Når du har oppdatert informasjonsskrivet med alle punktene over laster du det opp i meldeskjemaet og trykker på «Bekreft innsending» på siden «Send inn» i meldeskjemaet.

#### TYPE OPPLYSNINGER OG VARIGHET

Prosjektet vil behandle alminnelige kategorier av personopplysninger frem til 06.06.21.

#### FØLG DIN INSTITUSJONS RETNINGSLINJER

NSD legger til grunn at behandlingen oppfyller kravene i personvernforordningen om riktighet (art. 5.1 d), integritet og konfidensialitet (art. 5.1. f) og sikkerhet (art. 32).

Dersom du benytter en databehandler i prosjektet, må behandlingen oppfylle kravene til bruk av databehandler, jf. art 28 og 29.

For å forsikre dere om at kravene oppfylles, må dere følge interne retningslinjer og/eller rådføre dere med behandlingsansvarlig institusjon.

#### NSD SIN VURDERING

NSDs vurdering av lovlig grunnlag, personvernprinsipper og de registrertes rettigheter følger under, men forutsetter at vilkårene nevnt over følges.

## DE REGISTRERTES RETTIGHETER

NSD vurderer at informasjonen om behandlingen som de registrerte vil motta oppfyller lovens krav til form og innhold, jf. art. 12.1 og art. 13.

Så lenge de registrerte kan identifiseres i datamaterialet vil de ha følgende rettigheter: innsyn (art. 15), retting (art. 16), sletting (art. 17), begrensning (art. 18) og dataportabilitet (art. 20).

Vi minner om at hvis en registrert tar kontakt om sine rettigheter, har behandlingsansvarlig institusjon plikt til å svare innen en måned.

## MELD VESENTLIGE ENDRINGER

Dersom det skjer vesentlige endringer i behandlingen av personopplysninger, kan det være nødvendig å melde dette til NSD ved å oppdatere meldeskjemaet. Før du melder inn en endring, oppfordrer vi deg til å lese om hvilke type endringer det er nødvendig å melde:

[nsd.no/personverntjenester/fylle-ut-meldeskjema-for-personopplysninger/melde-endringer-i-meldeskjema](https://nsd.no/personverntjenester/fylle-ut-meldeskjema-for-personopplysninger/melde-endringer-i-meldeskjema)

Du må vente på svar fra NSD før endringen gjennomføres.

## OPPFØLGING AV PROSJEKTET

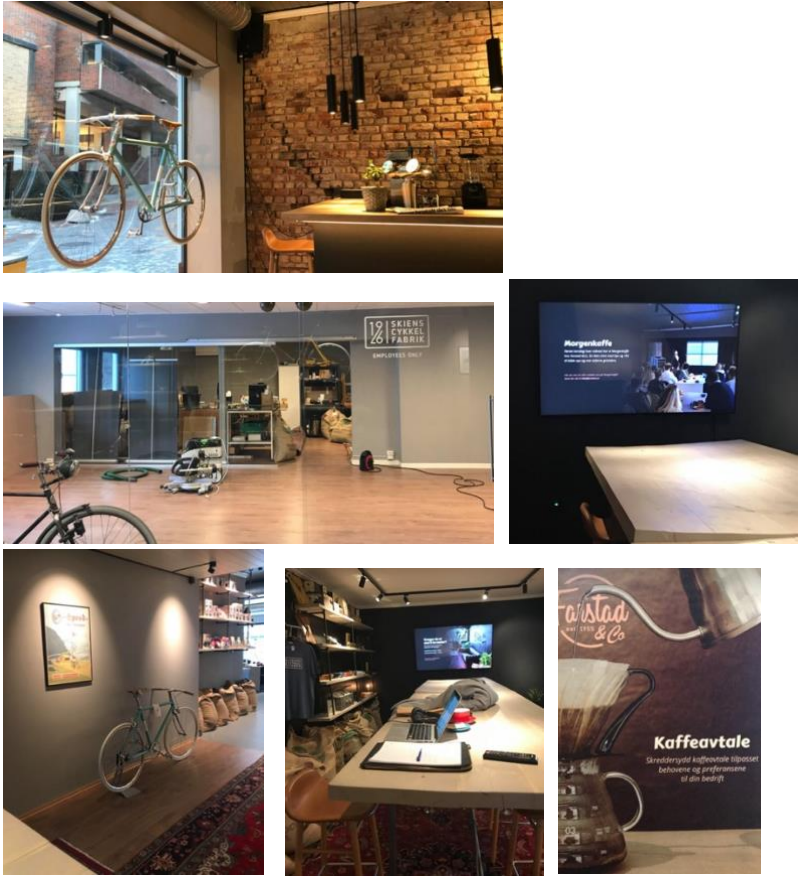
NSD vil følge opp ved planlagt avslutning for å avklare om behandlingen av personopplysningene er avsluttet.

Lykke til med prosjektet!

**OBSERVASJON AV KONSEPT: Farstad & Co i Skien***Observert 5. februar 2021 kl. 08.30-16.00*

<b>Beliggenhet</b>	Noe utenfor sentrumskjernen i Skien, men anses å være i Skien sentrum. Lokalet ligger i 1. etasje med glassvinduer ut mot gågaten.
<b>Bygningsmasse</b>	Tidligere var det en dagligvarehandel som het Farstad og Co i lokalet. Gammel sykkelfabrikk (Speedcykkel) som fremdeles er i drift, men rehabilitert for konseptet. Murbygg som er rehabilitert.
<b>Aktivitet utendørs</b>	Flere går forbi til og fra skole og jobb. Noen kommer innom og kjøper en take-away kaffe.
<b>Arkitektur og design</b>	Rene detaljer, minimalistisk og lite "ting og tang". Samtidig er det hjemmekoselig, noe de eldre møblene og antikviteter fra sykkelfabrikken bidrar til. Tøff blanding av nye og gamle møbler. Det er soneinndeling i lokalet: møterom, arrangementområde/scene, møtebord, arbeidsplassbord, "skravle/sosiale-soner". Sykler fra sykkelfabrikken henger i vinduet. Antikviteter fra sykkelfabrikken rundt omkring i lokalet.
<b>Aktivitet innendørs / dynamikk</b>	<p>Kl. 12: én sitter alene og jobber på pcen. Fire menn sitter og skravler over en kaffe. Det er et møte på et av møterommene. To stk. har veiledningstime for en masteroppgaven.</p> <p>Det har vært en del utskiftninger i løpet av dagen. Det er ikke noen som har sittet der fra 08-16.00. De fleste kom tidlig og dro etter lunsj (studenter og arbeidstakere) og andre kom etter lunsj og satt utover dagen. Flere som har kontorlokaler i 2. etasje i samme bygningsmasse går ned til 1. etasje der Farstad ligger og kjøper seg en kaffe i løpet av dagen.</p> <p>Møte-booking med skjerm (i løpet av dagen): 2, 2, 2 = 6 stk.</p> <p>Arbeid med pc (i løpet av dagen): 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1 = 10 stk.</p> <p>Bare for å ta en kaffe og går igjen: 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1 (4 stk. skravler over en kaffe) = 18 stk.</p>

<p><b>Tjenester og aktiviteter</b></p>	<p>Kaffeabonnement for bedrifter.</p> <p>Frokostmøter for allmennheten. Der er det aktører i ulike bransjer som snakker om fagrelaterte temaer.</p> <p>Spesialisert kaffe. Konseptet Farstad &amp; Co er en videreutvikling av kaffe-konseptet deres.</p> <p>Lokalet kan bookes for arrangementer, for eksempel kick-off for bedrifter. Der kan man ha øl-servering, booke baristaer som har kaffekurs og tilby enkel servering.</p> <p>Møterom kan bookes gratis og skjermer kan benyttes for videokonferanser, foredrag og liknende.</p>
<p><b>Brukere av konseptet</b></p>	<p>Offentlig konsept: ansatte i New Normal Group, gründere og selvstendig næringsdrivende, studenter og elever, vanlige arbeidstakere og andre.</p>
<p><b>Ansatte og fasilitatorer</b></p>	<p>Baristaer (én til to stk. på en dag)</p>
<p><b>Åpningstid og priser</b></p>	<p>08.00-18.00 (mandag-fredag).</p> <p>Det er gratis å sitte der, samt å booke møterom. Arrangementer, for eksempel frokostmøter, koster noe å delta på.</p>
<p><b>Egen opplevelse og tanker rundt konseptet</b></p>	<p>Åpningstiden skiller seg ut fra et vanlig kafékonsept. Kaféer i Skien har åpent fra kl. 10.00. Farstad &amp; Co tilbyr åpningstider innenfor tradisjonell arbeidstid, pluss litt til.</p> <p>Lokalet er tilrettelagt for arbeidsro. Det er lav musikk og møbler med tilpasset "arbeidshøyde" (bord og benk, stoler). Det er flere stikkontakter som er lett tilgjengelig.</p> <p>Hvis ikke det er noen der kan det oppleves veldig tomt og stille utenfra, og det kan friste mindre å gå inn.</p> <p>Lokasjon: er det litt for usentralt? Det ligger ikke i en trafikkert gågate i Skien sentrum.</p>

	<p>Bevegelsesmønsteret i byen: mer liv ved kaia og i sentrumets hovedgågate.</p> <p>Det er flere tomme lokaler i sentrum, blant annet i 1. etasje ovenfor Farstad &amp; Co. Der var det en interiørbutikk som har lagt ned. Hvorfor ikke utvide konseptet til Farstad &amp; Co, og ha et fleksibelt kontorkonsept i dette tomme lokalet? Tomme og sentrale lokaler i sentrum kan brukes til fleksible kontorarealer. Kjøpesenteret Herkules ligger utenfor byen, og påvirker aktiviteten i sentrum. Det er utfordring med tomme lokaler i Skien sentrum.</p>
<p><b>Bilder tatt</b></p>	

### OBSERVASJON AV KONSEPT: Hotellet i Skien

*Observasjon 23. mars 2021*

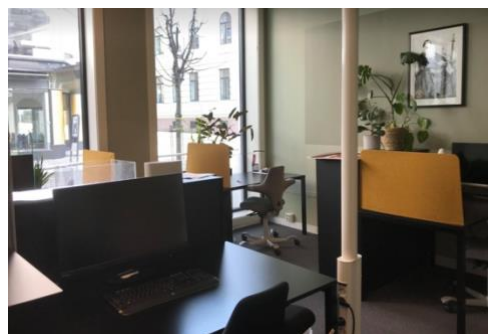
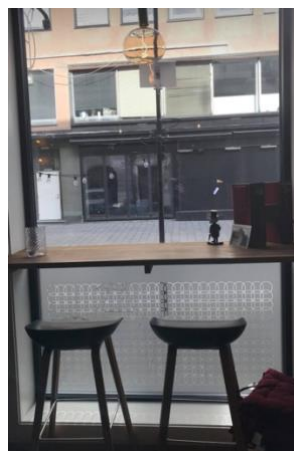
<p><b>Beliggenhet</b></p>	<p>Ligger midt i sentrum, i en sidegate fra gågata. Lokalene er i 1. etasje med store vinduer ut mot bakkeplan.</p>

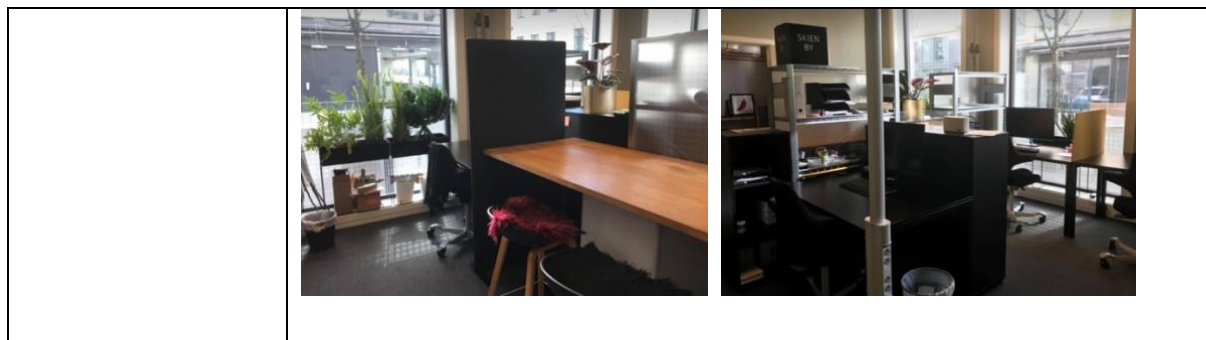
<b>Bygningsmasse</b>	Eldre bygård som har blitt rehabilitert av gårdeier. For øyeblikket holder gårdeier på å rehabilitere bakgården til Hotellet, slik at det kan åpnes for arrangementer der (blant annet konserter).
<b>Aktivitet utendørs</b>	Lite aktivitet utendørs pga. korona og nedstengning. Til vanlig så er det mye mennesker som går fordi til og fra jobb og busstoppet nært Hotellet. Det er et par stoler og et bord, og en lyslenke mellom trær utenfor inngangsdøren. Man får inntrykk av at det er et offentlig konsept, for eksempel en kafé når man går forbi. Det er et lavterskelkonsept, og hvem som helst kan komme innom for drop-in.
<b>Arkitektur og design</b>	Det er hjemmekoselig, gamle møbler er tatt i bruk. Lamper og farge på veggene gir en koselig atmosfære. Lokalet er innredet med en "lounge" med sofa og bord der man kan slappe av, et par barstoler med utsikt utover gaten der man kan jobbe eller ta en kaffe, et møterom, kontorfasiliteter (printer, m.v.), gratis kaffe og fasilitator som jobber der selv og styrer sentralbordet.
<b>Aktivitet innendørs / dynamikk</b>	Dagen vi observerte var det bare driver og utvikler av Hotellet som var på kontoret. Dette grunnet korona-nedstengning. Ellers er det flere leietakere som har faste kontorplasser der.
<b>Tjenester og aktiviteter</b>	Det tilbys ulike arrangementer i lokalet til vanlig som blant annet intimkonserter og bakeriutvalg. Driver og utvikler av Hotellet er i arrangement-bransjen og sørger for at denne typen aktivitet skjer regelmessig.
<b>Brukere av konseptet</b>	Driver og utvikler av konseptet har intervjuer og samtaler med potensielle leietakere som ønsker å leie fast plass på Hotellet. Det ser ut til å være viktig at brukerne forstår hva som skjer innenfor husets fire vegger. At man skal samhandle og dra nytte av hverandres tjenester.
<b>Ansatte og fasilitatorer</b>	Driver og utvikler av Hotellet er en ildsjel og aktiv fasilitator. Hun er alene med konseptet for øyeblikket, men vurderer å ansette en barista og utvide konseptet til å også ha en åpen kafé for allmennheten i tiden fremover.
<b>Åpningstid og priser</b>	Hotellet har verken priser eller åpningstider tilgjengelig på sin Facebookside. Konseptet har ingen hjemmeside.

**Egen opplevelse og tanker rundt konseptet**

Det er et lite lokale og kan oppleves noe trangt. Vi vil tro at de som har arbeidsplass her blir godt kjent, da det virker å være tilrettelagt for nettopp dette. Det er hjemmekoselig og man får en følelse av å komme hjem til noen.

**Bilder tatt**





### OBSERVASJON AV KONSEPT: Prestegården Gründerhage i Sande

Observert 19. februar 2021 (bare omvisning og uformell samtale pga. korona)

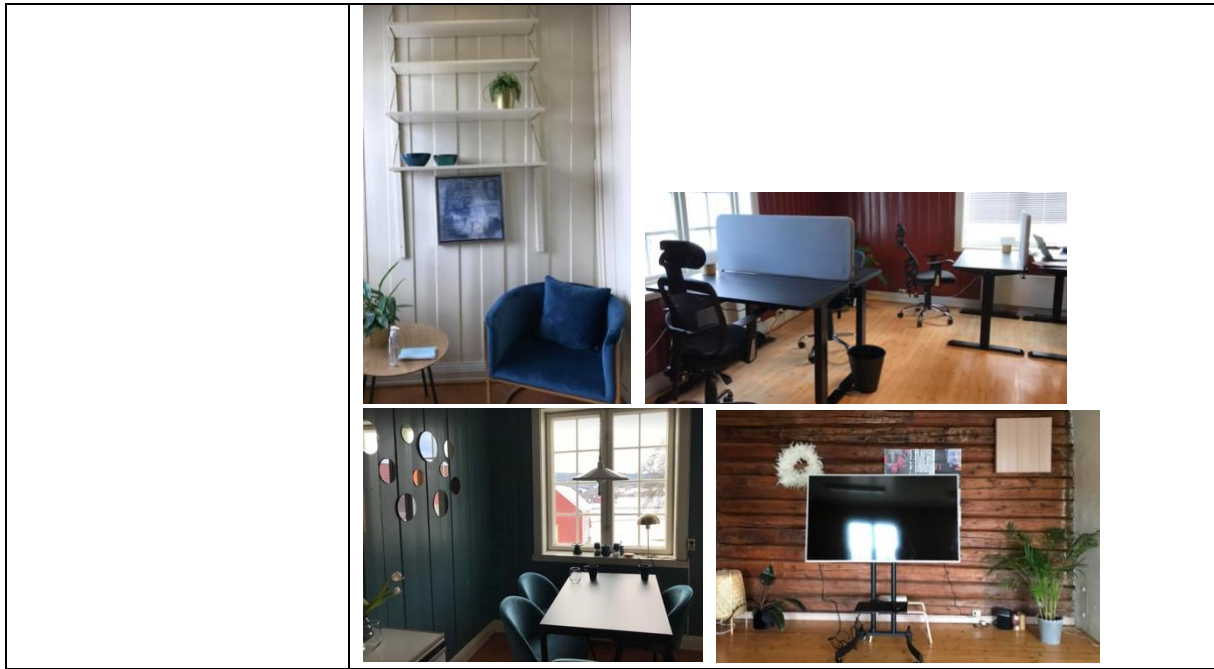
<b>Beliggenhet</b>	<p>Ett minutt med bil fra Sande sentrum. Konseptet er vegg i vegg med kommunehuset til Sande kommune. Inngangen til lokalet er i 1. etasje, men lokalene er i byggets 2. etasje.</p>
<b>Bygningsmasse</b>	<p>Prestegården Gründerhage ligger i en gammel prestegård. Bygningsmassen fremstår dårlig vedlikeholdt utvendig, men innvendig er det pusset opp. Gulv og tak er skjeve. Lite modernisert. Lokalene sto tomme før driver og utvikler av konseptet tok dem i bruk.</p>
<b>Aktivitet utendørs</b>	<p>Bygningsmassen ligger utenfor sentrumskjernen og konseptet bidrar ikke til liv i sentrum. Inngangspartiet er dårlig vedlikeholdt og kan virke noe stusselig før man kommer inn. Sandefjord kommunehus, parkeringsplasser, låver og jorder er Prestegården Gründerhage sin nærmeste nabo.</p> <p>Du må vite hvor bygget og lokalet er. Det er ikke et sted du bare "ramler innom". Det kan også være vanskelig å finne inngangspartiet, da det fremstår som et lukket og privat område.</p>
<b>Arkitektur og design</b>	<p>Malingsstrøk og nye møbler og interiør er det oppussingen i hovedsak har bestått av. Det er mye farger og man føler at man "kommer hjem til noen" når man setter foten innenfor døren. Man får et inntrykk av at leietaker og driver og utvikler av konseptet er kreative sjeler.</p> <p>Det eldre lokalet har mange rom og flere soneinndelinger:</p>



	<p>kjøkken, faste kontorplasser, ganger, møterom, yogarom, sosiale soner m.v. Yoga-rommet planlegges også å brukes til arrangementer. Blant annet har NAV hatt et arrangement der utenom tiden yogalærerne er der.</p> <p>Det er investert i store skjermer på flere rom.</p>
<b>Aktivitet innendørs /dynamikk</b>	<p>Lite grunnet korona. Tre leietakere + fasilitator/utvikler av konsept er der når vi kommer. Disse sitter rundt et fellesbord og holder på med kreative aktiviteter.</p>
<b>Tjenester og aktiviteter</b>	<p>Konseptet er under utvikling. Se hjemmeside: <a href="http://www.grunderhage.no">www.grunderhage.no</a>.</p>
<b>Brukere av konseptet</b>	<p>Start-ups, gründere, selvstendig næringsdrivende, pendlere og andre.</p>
<b>Ansatte og fasilitatorer</b>	<p>Kommunen støtter konseptet med midler, mens hun vi møtte er utviklere og drifter av konseptet alene.</p>
<b>Åpningstid og priser</b>	<p>Det er rimelige priser grunnet lokalenes umoderne karakter. Det er blant annet dårlig ventilasjon som gjør at man ikke kan ta mye betalt. Prestegården Gründerhage tilbyr fast kontorplass for 1500,- pr. mnd., drop-inn for 125,- pr. dag, og møterom for 185,- pr. time. Det står "alltid åpent" på hjemmesiden til Prestegården Gründerhage.</p>
<b>Egen opplevelse og tanker rundt konseptet</b>	<p>Sjarm og en egen identitet, men det er nok ikke for alle. Man bør ikke være kravstor med tanke på moderne fasiliteter. Bygget videre på identiteten til Prestegården: konseptnavnet og ønsket om å bevare det gamle.</p> <p>Man blir godt tatt imot. Det virker som om leietakerne er interessert i å bli kjent og at et sosialt fellesskap er viktig. To av leietakerne (keramiker og arkitekt) tar kontakt med oss. De trodde at vi skulle bli leietaker der. Det oppleves som et sted der man blir inkludert.</p>

Bilder tatt





### OBSERVASJON AV KONSEPT: Colab i Larvik

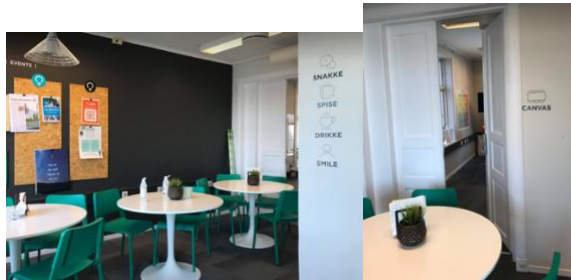
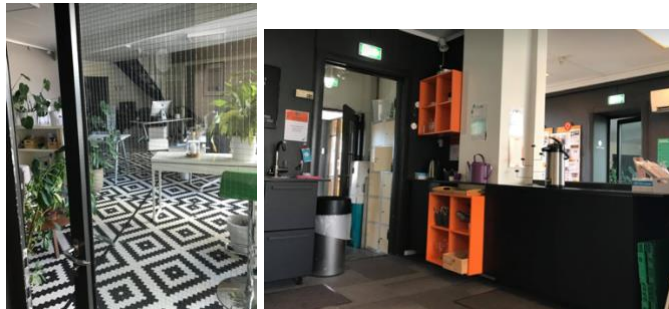
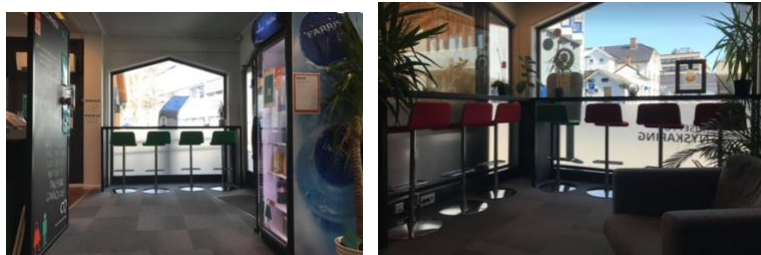
*Observert 20. april (omvisning og uformell samtale pga. korona)*

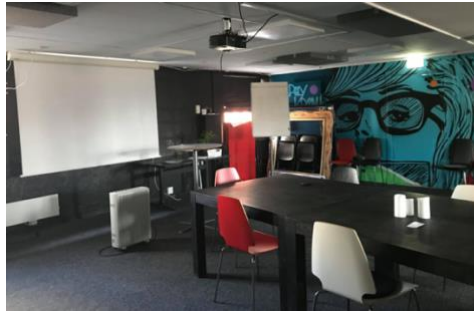
<p><b>Beliggenhet</b></p>	<p>Colab ligger i en av sidegatene i Larvik sentrum, og vegg i vegg med kommunehuset til Larvik kommune. Konseptet fyller en eldre bygning med inngang i 1. etasje og strekker seg over tre plan, i tillegg til en kjelleretasje.</p>
<p><b>Bygningsmasse</b></p>	<p>Historisk sett var det et gammelt bakeri, men før Colab ble leietaker var det Ernst &amp; Young som hadde sine kontorer der. Fremstår godt vedlikeholdt utvendig. Innvendig er det moderne og nyoppusset, men hjemmekoselig.</p>
<p><b>Aktivitet utendørs</b></p>	<p>Bygningsmassen ligger i en sidegate i Larvik sentrum, og ligger ikke i en vanlig ferdselsvei for besøkende i sentrum. Du må vite hvor bygget er for å ta turen innom. Det oppleves kanskje ikke som et sted du bare "ramler innom" hvis du er i sentrum.</p> <p>Konseptet bidrar ikke direkte til byliv utendørs ved at det er mennesker inn/ut av bygningsmassen til enhver tid, men likevel vil konseptet ha synergier for øvrige tilbud i sentrum. Eksempelvis at brukerne av konseptet benytter seg av sentrumets øvrige serverings- og handelstilbud.</p>

	<p>Utvikler og driver av Colab ønsket egentlig å ha konseptets lokaler ved siden av Hungry Heart kafé, nettopp for å skape aktivitet i sentrumskjernen. Lokalet ble imidlertid tatt av en annen.</p>
<p><b>Arkitektur og design</b></p>	<p>Driver og utvikler av Colab har vært å sett på 40-50 coworking-konsepter i verden. Hun har innhentet ideer og fått inspirasjon. Et av hennes favoritt-konsepter er et konsept i Carolina som heter "Hygge". Der er alt av interiør og design gult, noe som også markedsføringen bygger videre på. Hun gir uttrykk for at kreative yrker liker dette best, men at det fremover vil komme flere som liker det.</p> <p>Colab har mye møbler og interiør i farger, i tillegg til grønne planter. Man føler også her at man kommer hjem til noen idé man setter foten innenfor døren. Man opplever at leietakerne og driver og utvikler av konseptet er engasjerte, imøtekommende og nysgjerrige.</p> <p>Det eldre bygget har svært mange rom, og derfor er det flere soneinndelinger i lokale: kjøkken, faste kontor plasser, ganger, møterom, sosiale soner og rom for større arrangement i kjeller.</p>
<p><b>Aktivitet innendørs /dynamikk</b></p>	<p>Lite observert aktivitet grunnet korona, men kontorene har begynt å fylle seg opp. Flere går frem og tilbake og henter kaffe, mens andre går inn og ut døren for å gjøre nødvendige ærend og møter. Driver og utvikler av konseptet haker stadig tak i brukerne og snakker med dem mens vi observerer. Det virker som at hun har knyttet bånd til hver og en.</p>
<p><b>Tjenester og aktiviteter</b></p>	<p>Inne på hjemmesiden (<a href="http://www.colab.no">www.colab.no</a>) får man oversikt over ulike abonnementer, priser og tilbud som medfølger. Det tilbys gratis kaffe, wifi og alt av nødvendige kontorfasiliteter. Nederst på hjemmesiden under "hva skjer?" er det oversikt over ulike webinar og arrangementer i nærmeste fremtid.</p> <p>Utvikler og driver av konseptet har også kjøpe noe hun kaller et "tillit-kjøleskap" (se bilder nedenfor). Der kjøper</p>

	<p>hun inn diverse drikke og godsaker som leietakerne kan kjøpe med Vips. Men det handler om tillit presiserer hun, og sier videre at det har vært veldig vellykket. Det er også en liste hvor brukerne kan skrive ned hva de ønsker å ha i kjøleskapet.</p> <p>Det arrangeres sommerfester, julefester og sosial fredagslunsj hver uke for brukerne.</p>
<b>Brukere av konseptet</b>	Tredelt målgruppe: etablerte bedrifter, oppstartsselskaper og frilansere. For øyeblikket markedsfører Colab seg (kampanje) om å være et alternativ til hjemmekontor for blant annet pendlere.
<b>Ansatte og fasilitatorer</b>	Colab sine samarbeidspartnere er Larvik kommune, Larvik næringsforening, LABO, Jotron, Fritzøe Eiendom og Larvikbanken. Utvikler og driver av Colab er daglig leder og aktiv fasilitator, men ansatt i Larvik kommune.
<b>Åpningstid og priser</b>	Colab har åpent for 08.00-20.00, men faste brukere har adgangskort og kan komme innom Colab når som helst. Colab tilbyr drop-in for 150,- pr. dag, medlemskap for 1.200,- pr. år, flexiplass for 799,- pr. mnd., og 1.799,- pr. mnd. for fast plass.
<b>Egen opplevelse og tanker rundt konseptet</b>	<p>Lokalene er moderne og har nye teknologiske løsninger. Det var en digital feber-scanner ved inngangen (covid-19), samt en utvendig sitteplass med wifi og lademulighet. Konseptet bygger ikke videre på byggets identitet som et tidligere bakeri.</p> <p>Det burde ligget i en sentral gågate i sentrum eller nært et kafétilbud i sentrum. Da ville det hatt en mer positiv påvirkning på bylivet og enklere at folk "slang innom".</p> <p>Vi så hvor viktig driver og utvikler av Colab var for konseptet i hverdagen. Hun er en ildsjel og bruker mye tid på konseptet. Hun er definisjonen på en god fasilitator med et brennende engasjement og interesse for mennesker og for Larvik by.</p>

Bilder tatt





## **INTERVJUGUIDE TIL NÆRINGSAKTØRER I KOMMUNE**

### **Generell innledning**

Vi er to studenter fra NMBU som fullfører masteren i Eiendomsutvikling denne våren. Temaet vi tidligere i høst bestemte oss for å skrive om var coworking og lønnsomhet, men det tok oss etterhvert i en litt annen retning da vi startet å leste oss opp på temaet. Vi observerte underveis at det er en langt større utbredelse av kortsiktig utleie av kontorlokaler i større byer i Norge. Vi observerte også at mindre byer og tettsteder har utfordringer med fraflytting, aldrende befolkning og lav vekst i næringssektoren. Det ble da interessant for oss å finne ut av om slike konsepter er levedyktig i mindre byer og tettsteder i Norge, og eventuelt hva disse bør inneholde og hvordan de kan påvirke områdets vitalitet og attraktivitet. Året med koronapandemien har jo også fremskyndet en teknologisk hverdag, og de fleste av oss har i løpet av 2020 merket store forandringer når det gjelder arbeidsplassens form. Spesielt da med tanke på fleksibilitet fra arbeidsgiver og bruken av hjemmekontor.

Problemstillingen vi endte opp med er som følger:

“Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsutleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”

Vi har delt opp intervjuet i 3 temaer: samarbeidsformer og strategi, lokasjon og lokaler, og konseptutvikling. Intervjuet vil ikke bli tatt opp, og vi transkriberer underveis. Oppgaven er godkjent av Norsk senter for forskningsdata, og vi vil trenge ditt samtykke for deltakelsen før publisering.



## **1. Samarbeidsformer og strategi**

- Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?
- Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?
- Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?
- Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?
- Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?

## **2. Lokasjon og lokaler**

- Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?
- Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)
- Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?
- Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.
- Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?
- Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?

### **3. Konseptutvikling**

- Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune?  
Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.
- Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?
- Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?
- Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?

#### **Til slutt et spørsmål om framtidstanker rundt konseptet:**

- Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen?  
Utdyp gjerne.

## **INTERVJUGUIDE TIL AKTØR INNENFOR DRIFT OG UTVIKLING AV KONSEPT**

### **Generell innledning**

Vi er to studenter fra NMBU som fullfører masteren i Eiendomsutvikling denne våren. Temaet vi tidligere i høst bestemte oss for å skrive om var coworking og lønnsomhet, men det tok oss etterhvert i en litt annen retning da vi startet å leste oss opp på temaet. Vi observerte underveis at det er en langt større utbredelse av kortsiktig utleie av kontorlokaler i større byer i Norge. Vi observerte også at mindre byer og tettsteder har utfordringer med fraflytting, aldrende befolkning og lav vekst i næringssektoren. Det ble da interessant for oss å finne ut av om slike konsepter er levedyktig i mindre byer og tettsteder i Norge, og eventuelt hva disse bør inneholde og hvordan de kan påvirke områdets vitalitet og attraktivitet. Året med koronapandemien har også fremskyndet en teknologisk hverdag, og de fleste av oss har i løpet av 2020 merket store forandringer når det gjelder arbeidsplassens form. Spesielt da med tanke på fleksibilitet fra arbeidsgiver og bruken av hjemmekontor.

Problemstillingen vi endte opp med er som følger:

“Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsutleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”

Vi har delt opp intervjuet i tre temaer: utvikling av konsept, verdiutvikling og incentiver, og fremtidsutsikter og holdninger. Intervjuet vil ikke bli tatt opp, og vi transkriberer underveis. Oppgaven er godkjent av Norsk senter for forskningsdata, og vi vil trenge ditt samtykke for deltakelsen før publisering.

## **Innledningsspørsmål**

- Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?
- Hva var årsaken til at du/ dere ville satse på ..... (konseptet) i ..... (byen/tettstedet)?
- Hvem identifiserer du som målgruppen til ..... (konseptet)?
- Traff konseptet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?
- Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?
- Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?

### **1. Utvikling av konsept**

- Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?
- Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?
- Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?
- Oppfølgingsspørsmål: Hvordan løser dere håndtering av merverdiavgift?
- Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?
- Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?

- Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?
- Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?
- Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

- Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?
- Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?
- Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?
- Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?
- Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?

## **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

- Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?
- Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?

- Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?
- Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?
- Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?

## Intervju K1: Prosjektleder i Halden kommune

### Generell innledning (samme gjelder for intervju K1-K12)

Vi er to studenter fra NMBU som fullfører masteren i Eiendomsutvikling denne våren. Temaet vi tidligere i høst bestemte oss for å skrive om var coworking og lønnsomhet, men det tok oss etterhvert i en litt annen retning da vi startet å leste oss opp på temaet. Vi observerte underveis at det er en langt større utbredelse av kortsiktig utleie av kontorlokaler i større byer i Norge. Vi observerte også at mindre byer og tettsteder har utfordringer med fraflytting, aldrende befolkning og lav vekst i næringssektoren. Det ble da interessant for oss å finne ut av om slike konsepter er levedyktig i mindre byer og tettsteder i Norge, og eventuelt hva disse bør inneholde og hvordan de kan påvirke områdets vitalitet og attraktivitet. Året med koronapandemien har jo også fremskyndet en teknologisk hverdag, og de fleste av oss har i løpet av 2020 merket store forandringer når det gjelder arbeidsplassens form. Spesielt da med tanke på fleksibilitet fra arbeidsgiver og bruken av hjemmekontor.

Problemstillingen vi endte opp med er som følger:

*“Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?”*

Vi har delt opp intervjuet i tre hovedtemaer: samarbeidsformer og strategi, lokasjon og lokaler, og konseptutvikling. Intervjuet vil ikke bli tatt opp, og vi transkriberer underveis. Oppgaven er godkjent av Norsk senter for forskningsdata, og vi vil trenge ditt samtykke for deltagelsen før publisering.

## **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Har dere en egen næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Jeg vet at det er et menneske som er en nærings sjef posisjon i kommunen. Det må kunne gå an å finne ut. Her er vi litt inne på enheten jeg ikke har like mye kjennskap til.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Vet ikke, kan ikke svare på.

**Hvordan tilrettelegger dere for etablering og utvikling av næringslivet i kommunen?** Da sikter du til nye bedrifter som tenker å etablere seg i byen? Vår avdeling er heller ikke mottaker for slike henvendelser. Det er anbudsavdeling eller muligens planavdelingen. De kan si noe om arealene som avsettes strategisk til næringsvirksomhet.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?**

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?**

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?**

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har dere en strategi for ledig kommunal bygningsmasse, herunder industribygg, i tilknytning til næringsutvikling?** Vi sitter på eiendommer som er kommunalt eiet. Når det gjelder masser som er privat eiet, forretningsbygg eller industrilokaler, det har ikke vi noe med å gjøre. Når det kommer til skoler har vi et eksempel der Norske Skog i byen, som har inngått avtale med videregående skole. VGS skal leie i bygningsmassen. Vi har andre eksempler på rehabilitering av bygg, for eksempel ved Os-prosjektet. Dette omhandler en eldre barneskole som er 100 år gammel, som skal rehabiliteres og gjøres om til en flott ærverdig bygning. Dette bygget er også fredet.

**Hvis ja, hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har. Mye av den**



gamle bygningsmassen ligger sentralt plassert, så det kan jo tiltrekke seg folk til Halden sentrum. Da er det funksjoner som er ønskelig å ha liggende i sentrumsområde.

Interesseorganisasjoner har også kommet inn i bilde og ønsker å bevare bygninger, f.eks i Os-prosjektet. Men hvis man ser økonomisk på det, blir det nok ikke billigere å rehabilitere enn å bygge nytt. Dette kommer nok likevel an på hvordan man regner begrepet miljømessig, et miljøregnskap kan du vri dit du vil. Til slutt kan man argumentere for at det går mindre ressurser på å rehabilitere fremfor å bygge nytt.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Kommunene har ingen bygningsmasse til kontinuerlig ledig disposisjon. Ledig bygningsmasse stilles mer til kommunale tjenester slik som helse- og sosial. Hør med en annen avdeling eventuelt.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja - vi har 1 konsept som jeg vet om i byen. Blender Collective.

**Hva tenker du konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Hvis jeg skal tippe, er nok beliggenheten i sentrum av byen viktig. Der har man nødvendigvis noen kaféer og tilbud. Jeg vil tro det er lokale mennesker som benytter seg av lokale tjenester. Jeg tror med andre ord konseptet ikke dreier seg så mye om folk fra utenbys. Min erfaring er at det hovedsakelig er ensomme ulver som benytter seg av kontorfellesskapet her i byen.

**Hvordan tenker du slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Det er ikke utenkelig, det er i medier, det som kommer til å skje når korona er litt mer borte. Jeg vil tro at man selv, når korona er borte, at man i større grad vil fortsette å jobbe hjemmefra eller andre steder. I Halden er det dessuten mye billigere å etablere seg for en barnefamilie eller andre som vil ut av Oslo.

**Hva identifiserer dere som kommunens primære møteplass?** Dette må nok bli idrettsarenaer, som samler yngre mennesker og foreldre som støtter opp i driften. Vi har her

i byen nylig bygd et større konsert-arealer i forbindelse med Kulturhus. Dette er mye brukt til konserter og prisutdelinger av ymse slag. Kan jo også nevne at det i sentrum er et større prosjekt med møteplasser, barnevern og bibliotek etc - et såkalt familiens hus. Dette er en møteplass for veldig mange i løpet av uka. Denne legges til en del av byen hvor man faktisk ønsker mer liv. Vi har også nylig opprettet en skøytebane, som er en stor flate med et vannspeil og springvann om sommeren. Dette er en del av det som heter "Områdeløft Nord", som er et tiltak for å løfte byen.

**Hvilke kvaliteter er det som først og fremst gjør dette til et yndet møteplass?** At de samler folk i alle aldre, og har ulike aktiviteter.

**Til slutt to spørsmål om framtidstanker rundt konseptet:**

**Hvilke tanker har du rundt fremtidens kontorbruk og kontorløsninger?** Jeg kom fra det private før jeg kom til kommunen, og her har jeg jobbet i både cellekontor og kontorfellesskap. Jeg personlig er mer glad i cellekontorer. Nå er jo jeg litt eldre, så det er muligens litt annerledes for min generasjonen. Cellekontor har uansett gjort at jeg har kunne gå på jobb i hele covid-perioden.

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Jeg ser jeg ikke bort fra at mindre byer og tettsteder kan få økt aktualitet og attraktivitet, som et resultat av dette. Nå er vi likevel inne på hvilken strategi man gjør for flere boenheter i byen. Jeg tror ikke en by som Halden, som har en ganske gunstig pris på boliger, vil tiltrekke seg barnefamilier til eneboliger - ikke leiligheter i byen. Det er barn vi trenger. Jeg har selv en datter med familie som har flyttet fra leilighet i Oslo, til enebolig i Halden kommune. Hun beholder jobben sin i Oslo, men får det til å fungere med kombinert hjemmekontor, noe lokalt kontor i Sarpsborg og én til to turer inn til Oslo i løpet av uken. Det er nettopp sånne folk byen ønsker å tiltrekke seg: unge, barnefamilier og skattebetalere.

## Intervju K2: Nærings sjef i Ringerike kommune

### 1. Samarbeidsformer og strategi

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, vi har utviklet en egen næringsstrategi.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** De to viktigste fokusområdene er verdiskapende arbeidsplasser og økonomisk vekst. Vi har et to-én prinsipp, der vi skal skape en ny arbeidsplass per andre netto-innflytter.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Dette er "akilleshælen". Kommunen har ikke tatt på seg oppgaven, da næringslivet har sagt at de skal påta seg ansvaret selv. Næringsstrategien er veldig spisset, da man ikke får gjennomført mye hvis den inneholder for mange tiltak eller mål. Men det er en kjempegod strategi. Strategien har seks strategiområder - også skiller vi mellom hvilke tiltak som gir størst effekt, hvis du er kommune, universitet eller næringsliv. På den måten må du ta lederskap og samhandle. Det er noen premisser i bunn som må være til stede for virksomhetene: omdømmebygging og merkevarebygging. Dette har kommunen satt som et premiss.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ja, vi ser en slik tendens - og jobber med å prøve å forhindre det.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?** Ja. Vi samarbeid med universitet og næringsforening, og lager blant annet studentpakker og jobber mye med ombyggedømming. Vi har blant annet investert 2 mrd. i gode barnehager og helse, samt at vi jobber mye med gode boforhold og legge til rette for attraktive tomter. På disse områdene gjøres det veldig mye.

### 2. Lokasjon og lokaler

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger? (har kommunen arealer eller bygg dere ikke har planer for eller usikre på hva dere skal gjøre med?)** Ja, vi har først og fremst utfordringer med handelslokaler. Ringerike er et av de mest spennende utviklingsområdene i Norge, og det skal til våren bestemmes om det kommer ny ringeriksbane - som en del av intercity systemet. Dette er den første på mange, mange år. De bygger både europavei og togskinner parallelt - som gjør at vi blir enda mer integrert i Oslo sitt arbeids- og bomarked.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**  
Dette er som regel handelslokaler lokalisert i sentrum.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** Vi har en 70/30- strategi. Det vil si at utviklingen skal skje innenfra og ut. Fokusområdet ligger på utvikling i sentrum, og vi skal blant annet skaffe fler kontorlokaler her, for å sikre ferdsel gjennom byen. Videre skal dette gi synergier for handelssegmentet.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Vi har for tiden kun bygd nytt, men har dog fokus på at det skal veies opp mot bærekraft og miljø - også ved valg av materialer. Er det snakk om eksisterende bygningsmasse med sterk kulturell og lokal verdi, kreves det større avveininger.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Nei, det gjør vi ikke. Men vi har derimot samarbeid med inkubator og veiledningstjenester. Kommer du inn under de programmene, kan du få tilbud om oppstartshjelp og tilbud om midlertidig kontorplass mens du er i programmet.

**Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Ja, i bølter og spann. Kommunen har blant annet et eget prosjekt, som er meldt på en arkitektkonkurranse for å se hvor tøft grønn utvikling kan bli. Mange av

de private eiendomsaktørene må bygge ut fra økonomi og tenke mer på profitt. Vi har nok mangel på sentrumsnære eneboliger som nyetablerte vil ha. Dette er basert på analyser og kunnskapsgrunnlag som viser behovet. Vi finner behovet, og deretter regulerer vi.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja, det er et kontorhotell her. Det ble, for ikke veldig lenge siden, forsøkt å skape et coworkingkonsept - og det var en som jobbet hardt for det. Dette gikk likevel dårlig. Kontorhotellet ligger i sentrum, og det er et hotell som tilbyr det.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Jeg skal ikke være så negativ.. men det er prøvd på kontorhotell osv., på mindre steder, men det er etter mitt syn vanskelig å få det til. Det som må til er et fellesskap tror jeg, men det virker som at Covid-19 har gjort det annerledes. Hvis vi ser nå, så jobber vi på en helt annen måte enn hva vi gjorde før. Så jeg lurer på om det kan bli mer aktuelt i tiden fremover.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** For det første tror jeg at konseptet må være gode nok og store nok, og ikke minst profesjonelt nok. Slike konsepter kan ikke bli til mens man går. Man må komme inn og ha godt planlagt og profesjonelt konsept i bakhånd, slik at det blir et godt fellesskap. Det må også ligge i byen slik at man skal kunne bruke byens fasiliteter. Videre er det viktig å ha tilgang til tog / offentlig transport.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Nei, men det har vært forespørsel om det. Det ble vurdert, men jeg støttet det ikke. Konseptet var ikke profesjonelt eller godt nok. Det var nok kanskje driften som avgjorde dette for min del - ikke selve konseptet.

**Til slutt et spørsmål om framtidstanker rundt konseptet: Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i**

**en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Ja, det kan jeg være med på. Men det er en forutsetning at det er et profesjonelt konsept.

**Intervju K3: Kundeansvarlig Bedriftsmarked DNB Vestfold  
(videreformidlet av kommunal aktør)**

**Innledningsspørsmål:**

**Kan du starte med å fortelle litt om deg selv? Har du noen erfaring innenfor kontormarkedet? (ansatt i DNB bedriftsmarked Vestfold?)** Jeg heter Tore Sandvik og jobber i DNB med bedriftsmarkedet (arbeider med ulike bedrifter, bl.a. boligbygg-prosjekter og næringsprosjekter har jeg kunder fra) i Vestfold og sitter på kontoret i Tønsberg. Store deler av livet har jeg arbeidet med finans og økonomi. Jeg har ikke så mange kunder selv som driver med kontorkonsepter for korttidsutleie, men jeg har noen som jeg har fått litt erfaringsgrunnlag fra. Blant annet i Horten, Tønsberg og Sandefjord. Hos DNB har trenden vært åpent landskap, men nå snur kanskje den. Jeg tenker at coworking/kontorhoteller er avhengig av hvordan det tilrettelegges mtp. fysisk utforming for å lykkes; det må utformes for å skape "fred og ro", men også at det skapes et fellesskap. Fellesfunksjoner er ikke uvesentlig.

**1. Verdiutvikling og finansiering**

**Er konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler (eks coworking) utbredt i Vestfold?** Ja, i løpet av de siste 3-5 årene har slike konsepter blitt mer utbredt, mens før dette var det svært lite utbredt. Det har blitt en mer bevisst satsing på denne typen kontorarealer de siste 3-5 årene. Hvorvidt konseptet blir utbredt, er delvis mye betinget av behovet for transformasjon av næringseiendom i område. Vi ser, spesielt i Horten, men også andre mindre byer og tettsteder, at det foreligger reguleringsplaner som krever næringsvirksomhet i 1. etasje. Dette er en "randzone", fordi vi ser at det ofte blir krevende med tradisjonell handelsvirksomhet utenfor sentrumshandels-aksen i disse byene. De får ikke handelsvirksomhet til å fungere, slik at lokaler står tomme. Det vi ser da, er at de som eier slik næringseiendom søker etter å få "bygget om" / transformert bygningen til slike

konsepter/kontorarealer i 1. etasje (coworking, kontorhoteller). Dette er et "særtrekk" som vi ser i flere Vestfoldbyer. Denne transformasjonen av næringseiendom gjør at eiendommen, som tidligere ikke ble brukt, får bedre verdi og leieinntekter, noe som også er årsaken til at eierne velger å gjøre dette. Verdiutviklingen på disse eiendommene har vært ubetinget vellykket med tanke på verdiutvikling og lønnsomhet.

Splitter nye bygninger med slike konsepter ser vi i liten grad, men det er et stort i Tønsberg som et eksempel. Det ligger ved Tønsberg Sykehus og har blitt et suksessfullt utleiekonsept. Wilhelmsen Hall heter det.

Vi ser at det er viktig at utviklerne av slike konsepter har et "tydelig konsept" og fokuserer på hvilket segment de skal fokusere på og henvende seg til/rette seg til. Man kan ikke bare starte et slikt konsept og samle masse tilfeldige mennesker. Suksessformelen er et tydelig konsept. Det må også skape synergier og tilrettelegge for utveksling og at man føler at man drar nytte av kontorfellesskapet. De som lykkes er driverne som går inn og etablerer et godt konsept. Vi har sett at det i en mer "tradisjonell næringsutleie" er konsepter som fokuserer på å leie ut til eks. bare håndverkere på langsiktige leiekontrakter.

Jeg tror at konseptene etter Covid-19 har blitt mer aktuelt, kanskje aktualisert seg litt, fordi man kan få en kombinasjon av hjemmekontor og bedriftskontoret. Du kan være ansatt i en stor bedrift i Oslo, men bo i en annen kommune utenfor storbyen. Jeg tror at man kan se en vekst på dette fremover. Det er ikke alle som har mulighet til å sitte på hjemmekontor i boligen sin, og derfor kan ønske å leie seg en kontor plass - dette kan bli veldig aktuelt.

**Hvordan opplever du at pågangen for slike konsepter er? Får du eksempelvis forespørsler om dette fra næringsaktører?** Det er en stor pågang, og vi ser en del næringsaktører som vurderer dette. Vi har mye å gjøre med aktørene som skal utvikle næringseiendom, og vi merker at flere ønsker å transformere arealer til coworking/kontorhotell. "Egnesgården" i Tønsberg er et eksempel, der er det 10 kontorer som leies ut (kontorhotell). Kontorhotellet klarer å få 2.500,- pr. m2, noe som er betydelig mer, enn hva utleier sannsynligvis hadde fått hvis man skulle leiet ut til én bedrift med 10 ansatte (synes ofte det blir en "stiv pris"). På den måten kan det ligge en stor verdiutvikling for utleier ved å ha slike konsepter.

Så ja, vi ser en viss økning og det er jo drevet av etterspørselen i byene / tettstedene. Det viser seg at markedet vil ha det, og trenger. I tillegg til at det foreligger et transformasjonsbehov på handelslokaler.

Ved nybygg, for eksempel når Tinghuset i Tønsberg (offentlig tjeneste, arbeidsleveranse) ble flyttet, så vil dette typisk søke etter kontorplasser i et slikt bygg. Synergieffekten av bygget er at det generer behov for den typen arbeidsplasser. Da vil de typisk søke til kontorplasser i et slikt bygg.

**Hvordan går dere frem ved finansiering av bygg som skal brukes til eks. coworking (eller blir benyttet som det), ettersom belegget varierer?** Når banken finansierer næringseiendom så er vi opptatt av lange leiekontrakter generelt sett, i forhold til at det er lengre tidshorisonter med tanke på nedbetaling av gjeld. Men, de fleste av aktørene som velger å utvikle slike konsepter, er aktører som er store innenfor eiendomsmarkedet fra før av. Jeg har nesten ikke vært borte i noen der det kun er én person som kommer til banken og sier "vi vil utvikle coworking", uten å drive med næringseiendom fra før av. Hvis det er tilfellet, vil det være krevende med finansiering som regel.

Det er ikke samme risikoprofil på boligutleie og næringseiendom - større risiko på næringsbygg. Aktørene som får finansiering til disse konseptene fra banken, er aktører som har lyktes i markedet og har god erfaring med å investere i næringseiendom, samt har et solid fundament. Da er banken positiv til å finansiere disse konseptene. Det forutsetter imidlertid som sagt, at vi kjenner aktørene godt og at de har vært gode på investeringer over tid. Da er det sjeldent et problem med å få finansiering. I stor grad, så ser vi at slike aktører som satser på konseptene lykkes godt.

**Hvilke forutsetninger må være til stede for at dere går inn og finansierer slike konsepter?**

Jeg tror at det er viktig med tydelighet i forhold til hva de tenker med konseptet. Det må være en strategisk tankegang bak bygningsmassen, og hva de skal fylle det med / hvem personer som skal inn). Hvis man har inngått noen leieavtaler med enkelte på forhånd, slik at man har en viss substans i bunn fra oppstart er det en fordel. Det er en viktig forutsetning.



Den andre forutsetningen er lokalisering. Bygget må være nært kollektivtransport, tilgang på parkeringsplasser og en plan for hvordan adkomsten løses. Det er også viktig å ha fellestjenester på plass i bygget, som kantine, vaktmester o.l., samt oversikt over felleskostnader. Dette er med på å bestemme attraktiviteten. Det er et par slike konsepter som ligger i Tønsberg ved jernbanestasjonen og disse driver veldig godt - da sørger de for et godt belegg. Det er også viktig å identifisere tilbud og etterspørsel i område. Hvis det ikke er noen slike konsepter / tilbud i nærområdet, så kan konseptet lykkes godt.

Annen forutsetning er at egenkapitalkravet må være innfridd før vi gir finansiering. Vi finansierer sjeldent under 25 % (EK), for et bygg med et slikt konsept. Det er imidlertid ikke noe problem å gjøre det hvis det er en god aktør. Risikoen større hvis man er "en" person, og ikke en trygg og anerkjent aktør som kjenner næringsmarkedet.

Det som også bør nevnes, er at jeg ikke tror at man før ha for "få" eller for "mange" kontorplasser. Det bør dere merke dere. For eksempel, 4-5 kontorplasser har vi ikke troen på. Det må nok være et to-sifre antall plasser, men heller ikke 50+. Da kan det bli krevende å fylle opp alle plassene, hvert fall i Horten og andre mindre byer. Jeg tenker at kanskje ca. 10 kontorplasser kan være trygt.

**Hva identifiserer du som de største bidragsyterne for å få til et lønnsomt konsept?** Ref. øvrige svar.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?** Ja, vi ser det.

Spesielt i Vestfold - det har blitt, og er, et attraktivt bostedsområde for mange. Tønsberg og Sandefjord er på topp, men Horten og Holmestrand er på "fremmarsj". Larvik er litt bakpå, men heller mer i retning Skien og Porsgrunn. Jeg påpeke at vi har merket forskjell på boligkjøpersiden. Det er en del fler, kanskje grunnet Covid-19 og hjemmekontor, som har blitt mer interessert i å kjøpe bolig i Vestfold - flytte fra Oslo. Og vi ser at flertallet er småbarnsfamilier i 40-årene. Det har nok mye med hjemmekontoret å gjøre, ja. Det at man kan jobbe to dager i Oslo og ha hjemmekontor de tre andre dagene, noe som kan bli positivt for kontorarbeidsplass-behovet (også for coworking/kontorhoteller) i flere av Vestfoldbyene fremover. Jeg tror at mange ikke vil sitte hjemme, og at dersom man hadde hatt en kontorhub i bymiljøet nært sitt bosted, og å få dekket leien av sin arbeidsgiver - tror jeg

coworking/kontorhoteller blir veldig aktuelt fremover. Vi merker etterspørsel etter konseptene allerede, og den blir nok forsterket fremover - absolutt.

## **2. Utvikling av konsept**

### **Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?**

Lokalisering er svært viktig - konseptene kan ikke være perifert utenfor byområdene. Utenfor byene er det ofte blanding av fabrikk etc, og det er nok ikke attraktivt å plassere kontorer her. Du skal ha tilgang på en del fasiliteter som kollektivtransport, kaféer (om det ikke er kantine) og nærhet til byområder og miljøet det fører med seg. Kontorene må være effektive og up to date standard. Jeg har en kunde i Horten som har et eldre og stort forretningsbygg. Det ligger sentralt, men jeg tror det er usannsynlig å bygge det om til coworking. Det er en vanskelig planløsning som krever mye arbeid for å få åpne og store rom.

Type bransje har også mye å si for suksessen tror jeg. Det å satse på en type bransje og slik sett skape et godt konsept. Det er nøkkelen for at det skal bli attraktivt over tid. Også vaktmestere og servicetjenester fra utleier, må være på plass. Du må ha en trygghet på at kontorlokalet fungerer. Tilgjengelig verktøy, infrastruktur og tilgang må være oppdatert. Også parkeringsfasiliteter - litt avhengig av hvor du er plassert. Dette er kriterier for et godt arbeidsmiljø.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Det som er viktig, er størrelse og skalering. Du kan ikke bygge opp et kontormiljø, så det må tilrettelegges for at det kan etableres et godt fellesskap. Vi hadde et forsøk her i Horten med konsept innenfor filmmiljø og reklame. Dette er nok vanskelig å få dette til å lykkes i småbyer. Det er en kundemasse som ofte er relatert til de større byene. "Hvem er det konseptet skal serve mot?" "Hva kjennetegner den byen eller tettstedet du vurderer å etablere i?" Det er viktig for å forme konseptet. Også USN, har vi god suksess med bygg som har inkubatorarbeidsplasser, for gründere, veksthus etc - rettet mot teknologirelaterte virksomheter.

For å si det enkelt, det er ikke så lett å lykkes med like mange ting i mindre byer som i store, som er et generelt trekk. Fordelen er at det er lavere priser, kontra de store byene. Likevel tror jeg at dette er i ferd med å endre seg litt. Vi ser en del arbeidsplasser og bedrifter som vurderer å flytte ut virksomhetene sine fra byene. Både fordi det er dyrt å leie der, men også fordi det er dyrt for arbeidstakerne å bosette seg der. Dette kan være med på å styrke og øke suksessfaktorene i mindre byer. Også mange småbarnsfamilier ønsker å trekke ut fra storbyene. Arbeidsmarkedet nasjonalt har mye å si for hvordan dette utvikler seg.

Mange leier seg ut som profesjon eller spesialister, noe vi ikke har sett så mye av tidligere. Dette kan økes fremover, og styrke behovet for kontorfellesskap. Dette senker terskelen for å forsøke å skape et nytt gründerkonsept. I tillegg gir dette samarbeidsmuligheter.

**Hva mener du er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon for slike konsepter?** Ref.

Øvrige svar.

**Hva tenker du konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Jeg har et par stykker som holder på å utvikle ting i Horten nå. Et av de er et nybygg, der de prøver å få utformingen av bygget til å strekke seg ut i byrommet. Det er Snøhetta som har tegnet det, men de sliter litt med å få nok leietakere for langtidsleie. Dette er et kombinasjonsbygg, med kafé i første etasje etc. Blir dette stående tomt gir jo det en negativ effekt til byrommet, men får du trukket det mot konsepter for gjennomstrømming av folk, vil det skape aktivitet i byrommet. Vi heier på prosjektet, og håper de får realisert det. Slike konsepter vil medføre positivitet i byrommet. Jeg sitter i styret i næringsforumet i Horten, og ser at de som utvikler slike konsepter tenker på at det skal være attraktivt utseendemessig. Det skal ikke være et lukket kontorbygg.

**Hvordan tenker du at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Jeg tror at denne typen kontor plasser kan gjøre mindre byer og tettsteder i Norge mer attraktive, ref. det jeg har sagt tidligere. Alternativet er at kommunen eller næringslivet skal få etablert en virksomhet helt på nytt, og der nok mer krevende enn at enkeltpersoner finner denne byen attraktiv og ønsker å satse. Denne type arbeidsplasser kan øke tilflytting til mindre byer, og gir økt mulighet for å skape næringsvirksomhet.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer til et utviklingspotensiale i det norske kontorsegmentet, eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Det er et veldig vanskelig spørsmål. Men, vi ser jo at yngre aktører i markedet for næringseiendom følger med på “trender” i det internasjonale arbeidslivet. De analyserer hvilke konsepter som fungerer og vurderer selv om de skal satse på det eller ikke. Vi ser at deres generasjon ønsker å jobbe annerledes. Dere har vokst opp med teknologisk verktøy i dag, og det er stort utviklingspotensiale også på dette område. Deres generasjon har også en annen innstilling til arbeidslivet. Man ser at det er hyppigere utskiftninger av arbeidsplasser, mange bytter arbeidsplass i løpet av karrieren, uansett om du driver for deg selv eller jobber i en større bedrift. Man sitter ikke i 40 år i samme stilling, og i samme bedrift nå. Flere omstillinger og skifte i arbeidslivet kan derfor gjøre det mer attraktivt å tilby denne arbeidsplassen i tiden fremover. Mange bedrifter har allerede stor fleksibilitet og diskuterer hvorvidt de skal redusere leiearealet. Slik som DNB, vi har altfor mye arealer enn behovet for øyeblikket.

Vi har fått en annen struktur på arbeidsmetodikken nå. Det er flere bedrifter som ikke ønsker å bygge opp store kontorlokaler og å binde seg til disse – denne “trenden” ser vi. Når det gjelder finansiering, så ser vi at flere ønsker å inngå kortere leiekontrakter (for mer fleksibilitet og enklere kunne tre ut av leieforholdet ved ønsker/behov), også på tradisjonelt bedriftsmarked med 50 arbeidsplasser. Vi ser at det inngås flere 3+3 års avtaler, da det før var vanlig med 5+5 års kontrakter – og kanskje til og med 10+10. Små og mellomstore bedrifter gjør ikke dette lenger, fordi bedriftene vil endre seg fort. De ønsker fleksibilitet. Og dette er en av de viktigste faktorene for at vi tror utviklingen av kontorfellesskap (coworking, kontorhoteller) vil “skyte fart”.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror du dette vil skje?** Ref. øvrige svar.

**Man sier gjerne at coworking konseptet er mest tilrettelagt selvstendig næringsdrivende og frilansere. Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form**

**tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Ser du at det kan være et marked for det? Eksempelvis at man kan være fast ansatt i en virksomhet i Oslo, men bosatt i en mindre by og primært jobbe fra fleksible kontorer i nærheten av hjemmet?** Ja, det tror jeg som tidligere nevnt. Jeg er overbevist om at dette kan styrke konseptet. I Horten, har vi som sagt, for store arealer i forhold til våre ansatte. Vi er 20 stk. på kontoret nå, men det er arbeidsplasser til hvert fall 30. Internt hos oss, har jeg sagt at hvis vi har utviklingsprosjekter i andre kommuner, eksempelvis i Horten, så kan de jobbe på kontoret der.

Jeg tror at vi vil få en kombinasjon av sentralkontor og hjemmekontor. Man får sentralkontoret i Oslo, Trondheim, Bergen eller en annen storby, mens du sitter på hjemmekontor for eksempel i Førde et par dager i uken. Dette er nok ikke bare grunnet Covid-19, men Covid-19 har skapt en "fortgang" på nettopp dette. Og det blir mer av det.

#### **Intervju K4: Næringssjef i Lillehammer kommune**

##### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, det har vi. Det er en felles næringsplan for Lillehammer-regionen (Gaustad bl.a.). Vi har utviklet en ny næringsplan som for øyeblikket er ute på høring i disse dager, og forhåpentligvis legger vi snart den "gamle" bak oss. Jeg har selv ansvar for en "Hub" i Lillehammer kommune, og den er både eiet og driftet av Lillehammer kommune.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Alt "kokes ned" til at vi prioritere å jobbe med næringslivet og bedrifter som vil gjøre noe mer. Vi velger å jobbe tett med bedrifter som selv mener at de har et potensiale. Det andre, er at vi har et stort fokus på bærekraft og digitale forretningsmodeller. Vi mener at bedrifter som også er manuelle, for eksempel Rørleggerfirma, er ute av drift i tiden fremover. Et av fokusområdene våre er "Hub" / kontorer med korttidsutleie. "Hub" er viktig. Den yngre generasjonen er også lenger fremme i tankegangen om coworking space - de er brukerne. Vi ønsker å koble gründere med eksisterende bedrifter, slik at gründere får en fordel med å delta i prosjekter. Samt at eksisterende bedrifter får en gründer "med på laget", som tenker ulike på business og kan

dra nytte av hverandre.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Det største “hovedgrepet” som vi gjør er at vi løfter frem bedrifter og personer som ønsker å lykkes med business. Det skal være mulig, i Lillehammer-regionen, å lykkes hvis du skal drive business.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ja, vi har et stor utveksling - de yngre reiser ut for å studere i storbyene eller utlandet. Men det er bra! Der kan de hente inspirasjon og tilegne seg kompetanse, men deretter ønsker vi å få dem tilbake - at de skal etablere seg her. Det er derfor viktig at vi bygger et regionalt samfunn, der denne generasjonen ikke frykter at de blir “parkert” i livet. Det skal være mulig å utvikle seg, og businessen sin videre i Lillehammer. Lillehammer er en “pluss-kommune” (øker jevnt og trutt) med tanke på vekst i innbyggertall mens Gausdal og Øyer står noenlunde stille / går i minus. Dette har nok litt med den primære næringsstrukturen i kommunen. Gausdal er store på næring som det ventes å bli mindre av i tiden fremover, slik som landbruk.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?** Som sagt er det bra at de yngre flytter ut og tilegner seg kompetanse, men vi jobber med tiltak for å få dem tilbake til regionen igjen. Vi har hatt en “næringsutviklingsprosjekt”, der vi hadde et møte hvor vi samlet aktører i næringslivet og ildsjeler / nøkkelpersoner, i tettstedene. Der er menneskene ekstremt opptatt av hvordan de skal hindre at yngre flytter ut, og ikke tilbake igjen. Det er imidlertid slik at man kan bremse nedgangen i lokalsamfunnet rimelig raskt, men likevel kan det være “dødt” om 25 år. Du vil aldri kunne “føde deg” til å kompensere for fraflytting. Løsningen er at man må begynne å “bygge” et lokalsamfunn, der mennesker er trygge på at de ikke blir “parkert”. Vi må ha fokuset på de som kommer tilbake igjen. Det er jo også stor kjangs for at studenter som kommer tilbake igjen har med seg en partner, og slikt sett tilfører det enda mennesker til regionen eller kommunen.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Vi har litt for lite av det, faktisk. Vi får mange inngående henvendelser fra grundere eller eksisterende virksomheter som ønsker å ekspandere eller komme seg på markedet, men vi har lite ledig til dem. Liten "ledig-rate" gjør det krevende å finne noe som passer behovet til virksomheter som ønsker å etablere seg der.

I perioder har vi tomme lokaler i sentrum og grepene fra vår side er da at må være med på å "skape byrom" der business vil etablere seg. Vi har flere gode eksempler på at helt dødt i deler av byen, og at vi der har brukt offentlige midler på å oppgradere. På den måten har vi fått trivelige steder der man kan ta med ungene sine og gjøre ulike ting. Det har i ettertid "poppet opp" mange lunsjsteder og andre tilbud. Flere har etablert seg der, fordi det er mennesker som bruker byrommet - mennesker er det potensielle.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment).**

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?**

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Det har vi ingen strategi for.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Svaret på dette er "ikke i det hele tatt". Vi har jobbet 100% basert på at vi har størst sjanse for å lykkes, dersom vi som utviklere kan gjøre business med de som har behov for lokaler. Kommunen vil aldri bli best på eiendomsutvikling, og da legger vi heller til rette for næringslivet. Vi kunne kanskje hatt mer fokus på dette i Dombås eller mindre steder, slik at det hadde vært enklere for bedrifter og utvikling der.

**Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Det er planlagt større utbygginger. 1) antar at folketallet kommer til å stige videre, 2) Lillehammer er en by som er godt spredt, som har ført til at vi har tømt

sentrum for folk, da folk jobber i byen men bor på utsiden. Dette gir en død by der næringslivet i byen sliter. Det er sjeldent befolkningen drar ned for å spise. Vår boligstrategi er å øke boliger innenfor 10-minutters sone. Du skal kunne sette deg på en sykkel og innen 10-minutter ha kontakt med gågata i sentrum (10 minuttersbyen, regjeringens idéhåndbok).

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konseptet for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja, vi har fire coworking spaces. Der er to av dem drevet av private eiendomsutviklere, én er litt "hybrid" også er det én "hub" som jeg selv har ansvar for. Denne "huben" er driftet og eiet av kommunen. Store deler av driften finansieres av leieinntekter / brukerne av huben. Tidligere holdt vår "hub" til i nærheten av Høyskolen nord for sentrum, men det ble utfordrende fordi det var utenfor trafikk-knutepunkt. Vi opplevde at det var få som "slang innom", som var det vi ønsket. Vi ønsker at de yngre som har kreative ideer, skal "slenge innom", og det er de som bruker mest kollektivtransport. Disse er mer opptatt av hva som foregår i byen. Vi plasserte derfor "huben" til sentrum og opplever en stor suksess - flere "slenger innom". Vi har lukkede og åpne arrangementer og konseptet har blitt svært attraktivt. Når vi er i sentrum blir det også enklere for mennesker som ikke er avhengig av bil for å realisere sitt gründerprosjekt. Vi flyttet inn i et stort kontorbygg, der Mediehuset tidligere hadde hele bygget på seks etasjer. Mediesektoren er imidlertid i stor endring, og da de gikk fra primær avisproduksjon til en primær digital kanal, trengte de bare to etasjer.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Åpenhet! Lokalmiljøet må assosiere konseptet med et sted som du bare kan "slenge innom" og treffe likesinnede. Vi arrangerer månedlige frokostmøter (Digi-tips) som er et lavterskel arrangement som er gratis (åpne møter er alltid gratis), faglig og sosialt. Man kan ta en kaffe, matbit og det er et valgt fokus på hvert frokostmøte. Det arrangeres også andre faglige og sosiale samlinger på kveldstid. Konseptet bør ha "lave skuldre", være uformelt og servere mat og drikke, samt tilby andre tilleggstenester for fellesskapet. Dette har vært vår strategi knyttet til å "bygge attraktivitet". Oppsummert; det må være et sted der alle kan "slenge innom" for å møte likesinnede.



Vi ser at det for eksempel kan komme et spisested som vil vise frem sitt nye konsept, fordi de tenker at menneskene som bruker "huben" er en god kundegruppe å vise konseptet til. På frokostmøtene kan det være 10-15 personer som deltar når det er et "sært tema", mens ved generelle temaer huser "huben" ofte 50-100 personer.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Dette henger sammen med det jeg var innom tidligere. Det er viktig at kommunen ikke assosieres som et sted der man blir "parkert" hvis man flytter tilbake (spesielt med tanke på den yngre generasjonen). Det er en lav arbeidsledighet i Lillehammer, så jeg vil si at det er nok av arbeidsplasser her. Ofte er det en motivasjon å kombinere en mindre hektisk og stressende hverdag og fritid, samtidig som at man kan ha spennende faglige oppgaver og utfordringer på jobb. Vi ønsker at Lillehammer skal assosieres som dette: faglig og sosialt - og det er nettopp derfor vi har "huben" som skal bidra til dette.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Vi eier og driver "hub" selv i Lillehammer sentrum.

**Til slutt et spørsmål om framtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Ja, vi ser mer av dette. Det er ikke en ubetydelig andel av dem som har adgangskort her, som faktisk er fast ansatt i en eksisterende business. Vi ser at dette er stillinger / typiske funksjoner som kan løse oppgaver gjennom mobil og/eller PC. Dette forventer vi også mer av fremover. Når det gjelder utviklingen av vår "hub" var det nyttig at kommunen tok initiativ for å få den "opp å gå". Vi har sett på utviklingen på tilsvarende steder i Oslo, Bergen, Trondheim og andre større byer, der de lykkes med utelukkende private initiativ - også på driftssiden. Det er en del fordeler med dette. Private utviklere er blant annet mer "på" og framoverskuende / fremtidsrettet. De identifiserer hvilke konsepter som blir attraktivt fremover, og tester ut hvordan det kan utvikles slik at det får en "touch" som folk vil være knyttet til. Utvikling av slike konsepter med korttidsutleie er derfor ikke en primær kommunal oppgave, men jeg jobber jo selv med det. Jeg jobber i kommunen i tillegg til å ha

ansvar for “huben” - som et delvis berøringspunkt. Det blir en konkurranse om hva som skal ta mest av min oppmerksomhet.

Kort oppsummert, så er det lurt for mindre steder at kommunen er aktiv, samt at det bør foreligge en strategi som kan bidra til at private utviklere kan ta over “stafettspinnen” tidligere. For eksempel Ringeby. Der ville det aldri kommet et tilsvarende “hub”, hvis ikke kommunen hadde vært tungt inne i konseptet og tatt risikoen for at det skulle “opp å gå”.

## **Intervju K5: Leder Næringsutvikling i Halden kommune**

### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, vi har det. Vi har en næringsplan som vi følger, men så skal vi ferdigstille den nye nå (klar om en uke). Den avløser den gamle. Den gamle er fra 2015 (egentlig til 2020), men så kom pandemien. Så vi arbeider nå med å ferdigstille for 2021 isteden.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Den nye næringsplanen er enda ikke vedtatt, så det er ikke sikkert det blir akkurat slik forslaget ligger nå. Men, det viktigste for oss i næringsplanen er at vi ønsker å skape nye arbeidsplasser / jobber - det er hovedfokus. Alle kommuner i Norge er pålagt kommuneplan, samfunnsplan og arealdel. Samfunnsdelen til Halden kommune er fra 2018, og visjonen er der å skape arbeidsplasser og få flere innbyggere i jobb. Dette er altså gjennomgående.

Det er flere andre ting næringsplanen fokuserer på også. Blant annet “kunnskap”. Vi ønsker å få flere til å ta høyere utdanning. Det er også fokus på klima- og miljøutfordringer. Halden er veldig spesiell mtp. sysselsetting - det er mange som står utenfor arbeidslivet. I Halden er det ca. 30% som ikke er i jobb, men som er i en yrkesaktiv alder. Det er mange “drop-outs”. Og alt dette gjelder samlet sett i hele Gamle Østfold. Dette er hovedtemaet i nye planen - at vi må gjøre noe med denne utfordringen. Vi må skape nye arbeidsplasser. Utfordringen er at det er enklest å skape arbeidsplasser til mennesker som er høyt utdannede og har kompetanse, men ikke for dem som har droppet ut fra videregående. Det her er et dilemma.

Vi har et prosjekt som heter “arrangementsbyen Halden”, der vi satse på store arrangementer i kommunen. Det arrangeres store festivaler og konserter, og det noe alle vil og kan bidra med på ulike måter. Det er mange som kommer hit - flere ligger på hotell (bidrar til flere arbeidsplasser) og restauranter/kaféer brukes (trenger ikke formell kompetanse, og flere som ikke har høyere utdanning kan arbeide der). Det blir også flere arbeidsplasser som er direkte inn mot arrangementer. Dette er et av satsingsområdene vi har der.

I tillegg jobber vi med et prosjekt fra 2016 som heter “kunnskap i sentrum”. Formålet er å ta tak i problemet fra de er barn. Man kan se det fra barnehagen av (nesten), hvem som kommer til å falle “utenfor”. Dette henger ofte sammen med familieforhold. Faller først foreldre utenfor, er det større sannsynlighet for at det går i “arv” til neste generasjon. Dette prosjektet har samarbeid med ungt entreprenørskap, NAV, og flere andre aktører i næringslivet. Vi ønsker at unge skal få motivasjon og kunne oppnå sitt potensiale. Vi kobler på den måten barn og unge inn i næringsutviklingen i Halden. My digital city - “min digitale by” - er også et satsingsområde. Her kobler vi sammen flere store teknologiske firmaer og forskningsinstitusjoner i Halden, der vi sammen med kommunen lager en plattform for deling av data. Alle typer data for innbyggerne som vi kan forske på og skape næringsaktivitet rundt. Dette vil også skape mange arbeidsplasser i Halden, men for de med høyere kompetanse.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Nettverk og bredt samarbeid med ulike bedrifter. Vi etablerer også plattformer for samarbeid. Vi har jevnlig møter med næringslivet, digital city også, der vi starter på store strategiske prosjekter som blir interessante nok til at flere tiltrekker seg Halden. Bedrifter i etableringsfasen i Halden (det er flere av disse) vil være med på prosjektene.

Arealplanen tilrettelegger arealer for bedrifter som kan etablere seg i Halden. For eksempel “VPK” som flyttet fra Sarpsborg til Halden fordi de måtte ha nye lokaler. De lette også etter lokaler utenfor Norge, men fant til slutt riktige lokaler i Halden og etablerte seg her fordi vi hadde arealer til dem.

Vi jobber altså på tre plan. Vi har også tilskuddsordninger, men ikke så mye å hente. Det er større prosjekter for det meste, som tidligere nevnt. "Nexan"s, et stort fransk konsern, og stort nettverk rundt omkring skal etablere fabrikk i Halden. De skal investere ca. 1 mrd. i dette, og det blir sannsynligvis 100-150 nye arbeidsplasser. Vi har vært i dialog med dem for å gi informasjon og hjelpe dem i prosessen. Dette er viktig for oss - å legge til rette for en god dialog med næringslivet er noe vi kan gjøre, og vi ønsker å bidra.

For øyeblikket planlegges det å etablere en batterifabrikk (Hydro bl.a.) i Norge som kan gi 2000 arbeidsplasser. Halden har levert en søknad og ønsker at fabrikk skal etableres i Halden - vi er litt "på".

Vi har også et nært samarbeid med Søndre Viken Næringsregion. Vi er seks kommuner som samarbeider tett om næringsutvikling. Vi har møter hver uke og går gjennom ulike saker som har med næring å gjøre. Det er store og små ting som vi samarbeider om, og vi drar hverandre i samme retning. Vi tilrettelegger mye for at bedrifter vil etablere seg hos oss, og at bedriftene igjen skyter til verden om hvor attraktivt Halden er å etablere seg i.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ja, de yngre som skal studere flytter ut eks. til Oslo eller Trondheim for å studere, og vi håper deretter at de kommer tilbake igjen om noen år. Slik som jeg, jeg har vært ute i mange år og kommet tilbake til Halden igjen. De som ikke flytter starter på Høgskolen i Østfold, eller så tar de ikke studier og blir en del av den utfordringen vi snakket om i stad. Vi ønsker at flest mulig skal studere, og at vi får dem tilbake etter endt studie. Vi merker at mange flytter, men det er ikke unaturlig. Det blir spennende fremover og se hvordan utviklingen blir. Dette, i forhold til at vi har fått nye måter å jobbe - og kanskje også studere på (bo hjemme og ta fjern-undervisning). Vi merker at Halden er en attraktiv bostedskommune, men vi har ikke nok arbeidsplasser. Vi må skape flere arbeidsplasser!

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?** Jeg tenker at det ikke er negativt, men positivt (studenter flytter ut og ikke mange som blir værende som vi ikke har arbeidsplasser til). Vi skal jobbe for å være mer attraktive innenfor næring. Vi har

vært og er et attraktivt sted å bo, men vi må skape arbeidsplasser som gjør at folk slipper å flytte ut av kommunen.

En ting, som gjelder høgskolen spesielt - vi har veldig mange tusen studenter i sin beste alder, som er og bor i Halden, men som aldri opplever samfunnet i Halden. De bor på hybler eller andre steder, og er ikke en del av Halden egentlig. Det gjør at det er lettere for dem å flytte når de er ferdig på studier, fordi man ikke for et forhold til kommunen på samme måte som om man blir en del av samfunnet. Det er spesielt mange studenter på IT som blir "head-hunted" av bedrifter i Oslo, og flytter til Oslo så fort de er ferdig med studier. Det er et stort potensiale blant denne gruppa ser vi. Vi må gjøre at disse unge menneskene blir så glad i Halden - at de får jobb her og trives å bo her.

Prosjektet "attraktiv studentby" har vi også nå. Der skal vi laget et prosjekt som handler om det vi sa. Blant annet, høgskolen som ligger utenfor sentrum - vi skal prøve å finne en løsning slik at studentene kan komme til og fra sentrum gratis. Så kan man bare dra på en kafé eller konsert i sentrum enkelt og gratis.

Prosjektet "Bynært friluftsliv" er et annet prosjekt Halden kommune har, som skal skape gode turstier rundt i sentrum. Vi jobber hele tiden for å gjøre det "lille ekstra" for å få folk til å trives.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Ja, det har vi og det er mange ulike grunner til det. Spesielt butikklokaler i sentrum står tomme. Dette handler mye om koordinering, da mye av årsaken til at ting står tomt er inaktive eiere. Halden har ikke en egen ansatt i kommunen eller næringsansvarlige, som tar høyde for utviklingen i sentrum

Vi har også mye gammel industri i Halden, og av alle som jobber i Halden er det ca. 18% som jobber i industri, som er mye. Ifht. industri skjer det stor omstilling, der mange mister jobber og bedrifter blir lagt ned, eks. Norske Skog. På 80-tallet var det 2500 ansatte, nå er det 400 igjen. De tomme industribyggene gir potensiale til mye nytt og spennende, med det tar tid.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**

Industri og tomme butikklokaler i sentrum.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** Vi har per dags dato ingen strategi, men vi jobber med det. Vi ønsker å gjøre mer som Fredrikstad, og stifte samarbeid med Halden næringsutvikling - som de fleste bedriftene her er medlem av. Tanken er å samle liv i de ulike byggene, og vi skal også ansette en egen sentrumskoordinator. Vi har kulturkvartalet i sentrum, rett ved rådhuset - her er det et stort tomt lokale. Både kino og bibliotek som er store bygg ligger der. Nå har Halden kommune kjøpt det tomme bygget, og skal åpne litt ulike tilbud. Blant annet ungdomsklubb, bemannet bibliotek og kino. Da blir det gamle biblioteket og kinosalen tomt. Vi har startet et samarbeid (privat og kommunal) som har en felles strategi for utvikling av kvartalet.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Det er vel to ting;

- 1) attraktivitet. Vi er kjent for å ha gammel og fin bebyggelse (identiteten til Halden), og det å ta vare på det har vært viktig for Halden i alle år.
- 2) miljø. Det å ta vare på og restaurere.

Vi har et annet prosjekt der vi tenkte å rive en 100 år gammel skole, men dette ble stoppet og det er vedtatt å ta vare på den gamle skolen og sette opp ekstra bygg. Dette hadde mye med miljøvern å gjøre.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Ja, vi har gjort det når det oppstår. Vi har såpass mange ledige lokaler, så vi har hatt muligheten til å ta det på sparket. Vi har også vært med på etableringen av Blender Collective. Når de startet opp fikk de gratis lokaler av kommunen i ca 1,5 år. Kommunen har nå 12 plasser i året hos blender, som oppstartsbedrifter får gratis tilgang til i 6 måneder.

**Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Det er mye diskusjoner rundt dette, da arealplanen til kommunen skal vedtas nå. I utgangspunktet skal det bli 1000 nye boenheter i Halden sentrum fremover. Vi har et vedtak fra politikken som ønsker en boligsosial profil - der studenter eks. skal kunne etablere seg i sentrum. Eks kan bibliotekbygget jeg har inne på tidligere også gjøres om til leiligheter. Også rundt høyskolen er det mye planer på gang. På nasjonalt plan skal man fortsette, mens i Halden har ikke dette vært ønskelig utvikling. Dette har ført til mye bilkjøring.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Det er tre stk. innenfor dette i Halden: Blender Collective, Drivhuset (for studenter, de som er ferd med å starte firma, Halden kommune er eier og Fredrikstad kommune, jobber stadig for å utvikle konseptet) og inkubator (hjelper teknologi oppstartsselskaper, "pangstart" - de som deltar er med i intensivt kurs, fra idé til å selge det inn for investorer, lokaler man kan sitte midlertidig). Konseptet "Blender Collective" er kommunen sterkt inne, både utvikling og tilgang på plasser. Der kan man leie for flere måneder.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Vi har utviklet noe helt nytt ift. Blender Collective. Det er to ting som kommer til å gjøre konseptet unikt. Det er så nytt at vi har ikke testet det. Blender Collective sitt konsept er av typen "coworking" og "inkubator" (hjelper bedriftene), men Halden har også store behov: "kunnskap i sentrum" (samarbeid med ungt entreprenørskap). Ofte er mentorer for elevbedrifter en lærer som ikke har jobbet i næringslivet, så for at disse bedriftene skal lykkes har Halden inngått avtale med bedriftene i Blender Collective (medlemmene), slik at disse er studentenes mentor. Studentene får hjelp av medlemmene og kan komme til sentrum og sitte der (hele døgnet) sammen med næringslivet. Det utveksles mange ideer og det bidrar til utvikling av kommunen. Vi ønsker å samarbeide med konseptutvikling, så ansatte med gode ideer skal også komme med ideer for å utvikle konseptet Blender Collective videre. Vi prøver å oppmuntre flere - også koble oss til innbyggerne - om å utvikle nye ideer til alles beste.

Det er jo altså det, ref. spørsmålet, "fleksibilitet". At man kan komme å sette seg når som helst, og kan være der i kort eller lang tid. Om det bare er en halvtime eller time, eller åtte timer - konseptet bør være fleksibelt. Det bør også være ulike soneinndelinger (stillerom, kontor, åpent landskap). Dette har Blender Collective, men det vil nok bli behov for flere lokaler for dem. De har vokst kraftig på kort tid. Blender Collective tilbyr ikke matservering eller har et kafétilbud og sånt, så de må ha andre aktiviteter for sentrum som alle har behov for. Å koble på innbyggerne - lavterskel tilbud - som trekker folk inn.

Vi har mange ting som pågår samtidig nå, eks. i parken ved siden av Blender Collective, har vi utviklet en skøytebane med kjøleanlegg som gjør at det alltid er is der uansett temperatur. Det er fullt av barn og voksne. De oppsøker igjen kaféer og andre tilbud i nærheten. Og nå kommer det også i løpet av et års tid, bymuseum, ved siden av Blender Collective. Vi jobber med hvilke konsept det skal være, og det blir attraktivt for innbyggerne å være i område. Nærhet til dette er kino, og det nye senteret, så det blir aktivitet i sentrum. Gågata har vært "død" tidligere, men når så mye skjer i område fremover vil det poppe opp virksomheter i gågata og vekke byen til live. Noen fra Oslo har bl.a. også kjøpt opp en bygård og utviklet et konserthus midt i gågata. Vi samarbeider med alt dette her - vi er tett på næringslivet. Vi har mange ting på gang.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Det ene, som jeg har tenkt mye på, som jeg vet kommer til å bli behov for er alle som pendler ut av Halden, eks. til Oslo. Jeg snakker med en del av dem, og det er ingen av de som vil sitte hjemme. Noen jobber hjemme to dager i uka, mens Oslo tre dager i uka. Da er det bedre for dem å sitte i Halden de dagene de skal jobbe hjemme, da blir de også mer i Halden. Det er en "bit" vi har mye å hente på. En utfordring er at Blender Collective har sprengt kapasitet, men de skal utvide. Flere jeg har snakket med vil gjerne inn på Blender Collective grunnet hjemmekontor nå, men det er ikke plass. Den andre delen, er at man må samarbeide med medlemmene. Det dukker stadig opp nye prosjekt, eks. et prosjekt et firma har fra før, og da er det to/tre medlemsbedrifter som starter å jobbe sammen med et prosjekt. Når jeg snakker med medlemmer på Blender Collective, sier de det, at de bruker hverandre og snakker sammen. Man blir nesten et nytt firma. Også er det, det med fellesskapet. Det er viktig at man har et fellesskap med ulike typer mennesker, ulik bakgrunn, yrker osv. Jeg



merker at det er inspirerende å møte medlemmene, nyetablerte og etablerte, de hjelper hverandre. Mange har gjort det veldig bra på kort tid, nyoppstartede bruker etablerte og lykkes spesielt.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Ja, Blender Collective som nevnt. Der har vi vært med fra starten av. De startet først i Fredrikstad, også kontaktet jeg dem og fikk dem til Halden. De hadde nesten ingen medlemmer fra Halden - var bare medlemmer for å få tilgang i Fredrikstad. Det har imidlertid bygget seg opp veldig i Halden, og det hadde ikke skjedd hvis kommunen ikke tok en del av det. De 12 plassene er en "bit" av det, men det er mye mer vi tenker. Som entreprenørskap, innovasjon, bl.a. Også er vi i dialog med andre - både drivhus og smart innovation. Vurderer startup-lab også. Men vi er usikker på hvor mange konsepter Halden bør ha. Vi er bare 31.000 innbyggere. Vi tror at vi bør satse på de vi har for øyeblikket, slik at hvert av de tre konseptene lykkes. På en fem års tid er det riktig å gjøre.

**Til slutt et spørsmål om framtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Definitivt JA. Det har mye med hva coworking er for noe. Er det bare kjedelig kontorlokale eller er det "fresht" og kult og spennende mennesker. Helheten er viktig. Blender Collective har veldig kule lokaler, ligger midt i sentrum - kan ikke bli bedre beliggenhet - og det er mange mennesker med ulike bakgrunner. Det er unge studenter med mange gode ideer, og veletablerte virksomheter. Denne symbiosen er så viktig. I utkanten, Aremark eks., hvis de skulle startet et coworking selv der oppe, så blir det noe annet enn hvis det er miljøet selv som vil etablere seg der. Det må være noen drivkrefter. Det kan heller ikke være nedslitte lokaler - det må være en god helhet for å lykkes.

**Tilleggs kommentar fra intervjuobjektet (trekke til basissektor på et sted):**

En ting jeg ikke har sagt om ift. næringsplanen. Det viktigste vi gjør fremover er et arbeid rundt en atomreaktor som vi har i Halden. Det er to steder i Norge som har dette. Det er opprettet et nytt direktorat som ble lagt til Halden. Disse skal tømme reaktorene for

atomavfall. Vi har vært frempå her, for det skal ikke bare tømmes. Vi skal skape arbeidsplasser og tror at det kan bidra til verdiskapning. Olje og gasssektoren skal også fjernes om mange år, og da har vi hatt mange møter med departementet. Vi ser at det er 30 millioner som skal via Halden. Vi har et potensiale for å skape hundrevis av arbeidsplasser i kommunen.

## **Intervju K6: Næringsjef i Kongsberg kommune**

### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, vi har en næringsstrategi og industriplan fordi vi er en industrikommune.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Næringsstrategien er fra 2014, men industrien er vedtatt to ganger etterpå - bygger på næringsstrategien. Også har vi en kommuneplan for 2019, så de sammenfaller og bygger på hverandre. Det viktigste for Kongsberg er entreprenørskap, også er det å være vertskap for de store industribedriftene og grønn industri. Vi har fått klar bestilling på grønn industri. Fra 2014 ble entreprenørskap fokus og vi startet "Innovasjonsloftet". Vi har hatt en strategi på entreprenørskap, men resultatene har ikke blitt helt som vi så for oss.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Fram til 2020 har vi egentlig ikke gjort så mye, grunnet vi har hatt mye vekst i eksisterende bedrifter. Også har jo oljepris, pandemi og digitalisering utfordret eksisterende næringsliv i Norge - og Kongsberg spesielt: "det grønne skifte". Så nå er vi aktive på å rekruttere og markedsføre Kongsberg mot spesifikke områder. Akkurat nå er det batteriindustrien.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Nei, det er ikke noe forandring. Det har vært samme trend: ungdommen går ut, utdanning skjer ute, også mange andre ungdommer drømmer om storbylivet. En del kommer tilbake, men vi skiller oss nok ikke ut fra andre byer på Østlandet

der.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?** Vi har hatt befolkningsvekst frem til 2020 kontinuerlig, med ganske høy vekst i perioder. Vi er en av svært få innlandskommuner med høy befolkningsvekst over flere år. Dette kommer av industrien som er attraktiv, dyktig og dermed har vokst. Denne industrien gjør at vi skaper vårt eget arbeidsmarked. Kommer du i retning Eiker og Drammen, så er arbeidsmarkedet Oslo. Her opplever vi at ganske mange faktisk pendler til Kongsberg. Vi har en dyktig industri som vokser, men vi må sørge for dette - vi må skape egen vekst. Frem til nå har egentlig fokusområdet og behovet vært i være med på denne industriveksten, fremfor utvikling på andre arenaer - noe vi prøver å gjøre noe med fremover. Vi har tidligere ikke hatt noen krise-reparasjoner som har tvunget oss til omstilling. I Nummedal er det motsatt, selvom det ikke er spesielt langt unna. Det er en trend som er utfordrende for mye av Norge - at storbyene, spesielt Oslo, trekker på kunnskap og utdanning. Alle vil bo i Oslo - selvom jeg anser det som komplisert og dyrt. Dette er en tydelig urbaniseringstrend, men "vi er en del av Oslo" sier vi.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Både ja og nei, da det varierer. De 3 faktorene nevnt tidligere, har truffet Kongsberg - og spesielt på industrien. Vi er ca. 1500 færre ansatte i industrien nå enn det vi var før pandemien og som følge av digitalisering og oljepris. Normalt sett sliter vi ikke med ledige lokaler, men det er noe ledige lokaler her nå og spesielt i teknologiparken - men dette ser vi på som et potensial. Kommunen fokuserer ikke på å eie bygningsmasse i Kongsberg, og har således heller ikke ledige lokaler. Gårdeiere har sin strategi og villighet til hva de vil leie ut for og til hvem - noe som gir et sammensatt bilde.

### **Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**

Det er noe ledig innenfor handel, men ikke spesielt mye. Det er også noe ledig innenfor kontorlokaler, men de er hovedsakelig små og litt isolerte. Det er de som sliter mest. Som nevnt tidligere er ikke kommunen spesielt aktiv innenfor direkte eiendomsinvestering. Dette inngår i større miljøer og det større og dyktige utleiere som håndterer dette på en

bedre måte. De sjonglerer pris og marked for å få inn leietakere. Mindre utleiery har kanskje ikke samme handlingsrom til å kunne gå ned i pris dersom markedet skulle kreve det.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** I utgangspunktet er dette gårdeiers ansvar. Vi jobber for generell vekst, som på Kongsberg betyr industriell vekst. Teknologiindustrien er stor her, så hvis den er i utvikling følger andre markeder med. Vi sliter generelt med at globale markeder innen olje og gass, samt flymarkedet går ned, i og med at vi er industrier innenfor de bransjene.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Vi har ikke noe ledig bygningsmasse innenfor tidligere industri, da mesteparten er oppdatert og modernisert. Vi har hatt det såpass bra opp gjennom at det er god standard på det meste av bygningsmassen. Vi har med andre ord ikke gamle fabrikkområder med behov transformasjon. Typisk for Kongsberg er at vi har høykompetanseindustri som krever internasjonal standard. Alt som gjøres i Kongsberg har derfor "world-class profil", og utdanningsnivået er høyt her - noe som gir høye krav til standard. Det at vi har mange oppdaterte og gode arealer, gir også en forventning fra andre om at det skal være det. Derfor vil de lokalene som eventuelt ikke har det ikke være særlig attraktive.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Kommunen eier ingen lokaler, så her er vi avhengig av private gårdeiere. Når vi initierer noe går vi heller inn og medfinansierer. Da vi startet innovasjonsloftet for 4-5 år siden, inneholdt husleie-pakken kontorpult, service, administrasjon og tjenester på bedriftsutvikling. Denne husleie-pakken var vi med å finansierte.

**Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Fullspektret er sentrumsgårder med leiligheter, rekkehus, boliger etc. Akkurat nå er et prosjekt med 800 leiligheter i sentrum ferdigstilt - og vi fokuserer på

utvikling der. Selve utbyggingen er basert på befolkningsvekst i Kongsberg, der den eldre befolkningen etterspør leiligheter og frigjør eneboliger som de yngre etterspør.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja, det er vel noe her, og vi er i en prosess akkurat nå. Etter at vi la ned Innovasjonsloftet som konsept for 1,5 år siden, så er det interessenter som har vært nær ved å realisere coworking som et profesjonelt tilbud. Disse ble dog hindret litt pga. pandemien og at de ikke fikk kjøpt riktig bygningsmasse. Vi jobber likevel per dags dato med aktuelle interessenter innenfor slike konsepter - og ser på hvor kan det gjøres, og prøver å motivere til dette. Vi har selv som kommune noen ressurser vi kunne puttet inn på tjenestesiden et slikt sted, også kunne vi gått inn med leietakere. Jeg kunne jo for eksempel vært en leietaker der med min funksjon, sammen med andre på kontoret. Vi jobber med andre ord med dette sammen med andre interessenter, men ingen har turt å satse pga mangel på egnede lokaler og delvis usikkerheten ved korttidsutleie. Det er krevende å ha korttidsleie på store arealer, fordi det er løpende leiekost. Du må ha en gårdeier som er villig til å ta kostnaden, og noen som er villige til å satse på konseptet. I Teknologiparken her i Kongsberg er det begrenset adgang, og det er dermed ikke like egnet. Vi ønsker å ha pulsen midt i byen, og det er diskusjonen i Kongsberg - hvor bør konseptet ligge? Vi mener at pulsen man får i byen med teknologi, mennesker, osv. er viktig for å få kreativiteten frem. Det litt "u-Kongsberg" nå, men vi har troen på dette. Det sier også ekspertene vi har snakket om på dette område. Talent og kreativitet gir puls til sentrum.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Det må være en miks av leietakere. Byutviklere og samfunnsplanleggere, næringsforeningen, arkitektkontor, rådgivere, kommunikasjonsfolk, m.v. bør være slike steder. Det bør være småbedrifter, oppstartsbedrifter og noen som er event-baserte som kan lage møteplasser - arrangere. Utformingene må skape rom for både uformelle og formelle møteplasser i og rundt et slikt sted. Her skal man kunne diskutere business, byutvikling, m.v. men også ha spontane og uformelle møter. Vi har lokalisert universitetet midt i byen, og der er det studenter og fagfolk, og det er kafétilbud rundt dette. Vi mangler likevel utdanningsressurser og forskere ut i byen for å møte næringsliv og publikum, kanskje sammen med studenter.

Det må fasiliteres, noe jeg også tror er en stor fordel ved slike konsepter - å mobilisere/stimulere ulike brukergrupper på forskjellige stadier i livet. Noen må se business i å fasilitere det - og det hadde vært spennende. Dette har jeg tro at vi kan få til når samfunnet åpner opp igjen! Vi har nok behov for disse møteplassene for å få impulser som vi ikke får ellers i hverdagen. Akademia er også en utfordring å få ut av buret - da de ofte sitter i båsen sin. Dette er jo spennende fagfolk som må ut i samfunnet å dele! Møtet mellom det uformelle og formelle er oppsummert veldig viktig.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Det som er det nye i business - er å skape business mellom business, der deling er den nye innovasjonen. Det å få til møter mellom de som ikke har noe med hverandre å gjøre, men som i utg. kunne gjort noe sammen, tror jeg er veldig spennende å få til. Man skal likevel være interessert i å prate, dele og bidra - for å få til et slikt miljø. Folk må "dele" - og det er krevende! Man kan ikke bare dra hjem og tenke at "nå blir jeg smartere enn konkurrenten". Eksempel på god delingsfilosofi; Applied Autonomy - de er blitt kjent i verden, fordi gründeren tør å dele og gjøre andre gode. Det er da du får du en egen business, ved å jobbe sammen med andre og slik sett forsterke egen business. Mange i bransjen har ikke turt dette - og vi ser at de står stille. Coworking spaces vil lykkes hvis man får inn folk som "deler", og dette må fasiliteres! Et kontorlokale der man bare kommer og går fungerer ikke. Man må rekruttere mennesker som er i delingsmodus og som har noe å bidra med. Og man må ha noen som fasiliterer det, og det må legges penger i det. Det er mange eksempler på det i Oslo, men det er lett fordi det er mye å ta av; mange med penger og mange gründerere. Mange kan bli med på finansieringsklubben. I andre mindre byer og steder kreves det en annen innsats og risiko, men det er nok fremtiden. Da tror jeg også at det offentlige må delta på delingskulturen, ved å by på seg selv og være en del av miljøet.

Nå sitter jeg på universitetet, i 2.etasje, og jeg går ofte ned å snakker med studentene - men de snakker aldri med meg i 2. etasje. Det er spennende med dere som skal ut i arbeidslivet: Hvordan vil dere jobbe? Hvordan skal vi få tak i de som er 25-40 som er mer villig til å arbeide på delingsarenaer og vil oppsøke andre? Jeg ser også flere som snakker om landsbytenkning om coworking konsepter på bygda, noe som er veldig spennende på mindre steder. Hør med Espen Berg i Rollag!

Det spennende er digitalisering og det vi har lært nå rundt Teams og nettverk. Her skjer det mye, og vi går nok ikke tilbake til den gamle normalen. *Hvert fall ikke nå som det har blitt legitimt å ikke dra på jobb.* Hvis man bor med litt distanse fra arbeidsplassen, trenger man ikke nødvendigvis å reise den ene timen hver dag, dersom man hadde hatt et jobbmiljø distribuert der man kunne møte folk likevel. Slik får man den imputen man hadde fått om ved å dra på det fysiske kontoret.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Nei, men vi finansierte innovasjonsloftet da det var i drift. Kongsberg innovasjon fikk en bra ressurssterk person til å drive det i starten (fasilitator), men det gikk etterhvert litt i stå og de klarte ikke å oppdatere rekrutteringen. Det ble etterhvert mange helse relaterte leietakere, som ikke var like lystne til å dele kunnskap og vokse. Delingsiveren datt litt sammen og de klarte ikke å rekruttere til virksomheten. Den ansatte fasilitatoren sluttet, og vi valgte da å trekke ut finansieringen. Markedet var kanskje ikke helt der heller - pluss at ikke vi klarte å koble oss til universitetet. Da valgte vi å ta en pause. Nå bruker vi de samme ressursene på de som er i Kongsberg innovasjon, men de er interessert i å bidra inn i et nytt miljø. Vi har ikke sluppet tak i det, men vi har ikke funnet den eiendomsutvikleren som vil bidra til det. I det tidligere Innovasjonsloftet ble lagt opp til et skille i bygget mellom studentene og leietakerne. Man kom ikke inn til studentene og kunne ikke få kontakt med dem. Fikk ikke til minglingskonseptet ordentlig, eller den "flyten" vi drømte om. Det var også en gammel tømmerbygning, som gjorde at det ble en litt lukket planløsning.

**Til slutt et spørsmål om framtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Det er en unik mulighet begge veier. Arbeidsgiver kan få tak i den beste fra hvor som helst uten å flytte på vedkommende. Vedkommende kan bo og leve der man har sitt nettverk. Hvis jeg tenker på Tinn og Rjukan, som har det kuleste fjellet i Norge. Det er enormt tilbud innen ekstrem sport, så hvis man tenker på studiemiljøet deres, så er det nok 10-30 som kunne tenke seg å jobbe et slikt sted. Der ligger det stor mulighet til å tilby unik

kompetanse distribuert. Det å få muligheten til å jobbe fra det miljøet du liker å bo, tror jeg blir mer aktuelt fremover! Det å systematisere det - er en kjempemulighet. Samme tanke kan også gå internasjonalt, da mange ressurspersoner internasjonalt som drømmer om en slik tilværelse. Jeg har venner som driver med elvepadling som har flyttet til Norge, og flere av dem Britiske. De bor på Lillehammer og jobber i Oslo. Hvis man tenker eiendomsutvikling, er problemet at mange utviklere er tradisjonelle og tar liten risiko. Det nye digitale samfunnet og neste generasjons innbyggere, reiser spørsmål om hvordan man kan jobbe med kunnskap hos eiendomsutviklerne? Slik at de kan bidra i denne utviklingen, tilby og fasilitere hele pakken. Må koble utviklerne på at her kan man drive med aktivitetene du liker. Den muligheten har du ikke i Oslo; naturen. Eiendomsutvikleren: tilby spennende kontor, tilby en kafé m.v. Litt utenfor det tradisjonelle.

**Annet innspill:** Det er spennende hvis dere tar frem et perspektiv. Jeg møtte en nærings sjef i Frankrike. Da jeg møtte han spurte jeg: Hva er din strategi? Det er "*Business after tomorrow*" - morgendagens virksomhet vet alle hva er, men virksomheten etter morgendagen er det ingen som har noe. Det er den eiendomsutvikleren som er langsiktig som blir med på. Det å jakte på det, og de som tør å være med på det, får en spennende filosofi og strekke seg til. Da kan man ta et stort steg. Da kan man gjøre det bra langsiktig på eiendom - flytte noen hakk. Å skille seg fra andre er viktig. Man må ha sjelen til stede.

## Intervju K7: Nærings sjef i Rjukan

### 1. Samarbeidsformer og strategi

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, vi har en egen næringsstrategi. Den viktigste næringsstrategien er reiselivsstrategien fra 2018, heter 2019-2029. Den viktigste strategien vi har innenfor næring. Tinn kommune mente at reiseliv var det viktigste fremover. Vi har andre og, men denne er viktigst. I dag jobber vi innenfor 4 akser: 1. Omstilling, 2. Eiendom, 3. Næringsutvikling, 4. Startup

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Næringsstrategien er fra 2018, og da var fokus å binde by og fjell sammen Fjellet er på 1000 m. og vi ligger på 300 m.,



og det har vært en friksjon her. Fokus er derfor å få synergier og samarbeid mellom disse to lokasjonene. Du kan også si at dette har gått litt av seg selv. Det er noen "rike onkler" på fjellet, og Rjukan har havnet litt i skyggen. Det er i Rjukan vi må skape arbeidsplasser nå. Jeg lager en årlig handlingsplan som godkjennes av styret og sendes til Tinn kommune for orientering. Denne handlingsplanen fungerer som næringsstrategi - mer tradisjonell næringsstrategi, mer enn reiseliv og fjellet. Målet med denne er å skape nye arbeidsplasser, som for oss innebærer å kjøpe næringsparken som ligger her i dag. Kort historie: et eiendomsselskap i Oslo har eid denne parken lenge. De har ingen lokale interesser utenom å tjene penger på den næringsparken, men nå er tiden inne for å tenke lokalt og utvikle den næringsparken i en retning slik at kommunen kommer "på kartet" igjen. For litt siden skrev vi kontrakt med Aker Solution om å bygge en ny hydrogenfabrikken. Vi ønsker å sette oss på det nasjonale kartet ift. det grønne skiftet. Vi tør å tenke stort igjen.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Når du lykkes med det du gjør, så kommer folk til deg. Det første året brukte jeg mye tid på å henvende meg til folk. Jeg skal på møte med et par "rike onkler" - og de har nå kommet til meg. Så når du blir synlig skjer det ting. Når kommuner sliter, så starter de rekrutteringsprosjekt - som vi har gjort. Hva er problemet og hvorfor vil de ikke hit? Ofte går disse prosjektene i omdømmeprosjekter. De "rike onklene" hos oss ser muligheter, og dette støtter oppunder omdømme. Det er en del av omdømme, men vi har ikke kommet helt dit enda at vi jobber spesifikt med det.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ja, helt klart. Vi har kjørt en prosjekt her, og er det ingen tvil om at vi har en klar utfordring med å få de unge til å bli - eller flytte tilbake hit. Igjen, så mener jeg at det starter med næring. Du må få næring og arbeidsplasser på plass og bygge videre derfra. Vi jobber med positivitet rundt næring. For å få tilbake folk, så må vi jobbe for det. Det er mye gammel og ikke oppgradert bygningsmasse her - noe som gir et inntrykk av utdaterte lokaler - og de yngre vil ikke flytte hit. Derfor må vi starte med næring.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?** Det har blitt gjort spørreundersøkelser, forskjellige undersøkelser, men eksakte grep som er satt i live er jeg usikker på. Det er mer at årsakene er analysert.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Ja, det har vi absolutt.

### **Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**

Det at den er gammel, utdatert og umoderne. De trenger mye kapital for å rehabiliteres, og mange av bygningene er også fredet og har krav fra UNESCO. Da får vi gjort lite eksteriørmessig, noe som gjør omdisponering av bygningsmassene vanskelig. Dette gjelder alt fra kontorbygg til produksjonshaller. Generelt sett er det typisk næringsbygg. Jeg har snakket med fylkeskonservatoren om å se på mulighetene for de verneverdige byggene, slik at vi også kan utvikle dem.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** Strategien er enkel: 1. Skape litt liv, 2. Kjøpe næringsparken. Dette har vi nå gjort, og nå skal vi rive litt og bygge opp igjen nybygg (av det som ikke er vernet). Fordelen med å være en større eiendomsaktør er at man skape fleksibilitet innenfor massen du har.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Sjela i byen, tungtvannsserier på Rjukan, og at mange ting fortsatt er som det var en gang i tiden. Det har en historisk verdi, der du kan filme rett i gata og ikke trenger å bygge noe. Det å bevare identiteten tror jeg er viktig. Det er også bærekraftig og det er sånn vi ønsker å fremstå. Når det kommer til vannkraft og hydrogen, er det å lage hydrogen av vannkraft veldig energikrevende. Det innebærer en såkalt 1 til 8 faktor, med lav effektivitet. Fabrikken som Aker S. kanskje skal bygge, må gå gjennom prosessen. Det vannet som gikk i elven før, kan brukes igjen for å varme opp Rjukan. Det er en annen teknologi i dag og mange fler muligheter. Bygget kan se gammelt ut, men fortsatt ha moderne fasiliteter.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Nei, vi er ikke der. Vi har eid en del bygningsmasse fra før, og nå kjøper vi det resterende - som vil si at vi eier omtrent eier 90% av all næringsbygg. I år tenker vi å skape et inkubator-senter i den nye næringshagen, og vi skal også se på litt flere løsninger. Rjukan Digital Arena har bl.a. fått kontorer av oss ett år gratis.

**Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Vi har startet et rekrutteringsprosjekt, og fant ut av at tilgang på moderne boligmasse er problemet. Vi skal sette fokus på hva som er regulert til boligformål og hva er gammel boligmasse som vi kan ta tak i. Det begynner å få fokus, men har ikke hatt det før nå. Vi har noen som flytter med familien sin hit og noen kommer hit for å arbeide, men generelt lav vekst. Men de som flytter som familie hit er et helt annet segment enn hva som trengs å tilbys meg. Det er disse vi må jobbe for å få tilbake ved å tilby moderne bygningsmasse.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsept for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja, vi har det selv. Det bygget jeg sitter i nå er ca. 1000 m2 og her har vi korttidsleie for de som måtte ønske - en uke til et år. Vi har leiet ut i koronatiden også, en egen etasje blant annet. Vi har ikke noe navn på det, bare leier ut på korte kontrakter for de som ønsker. Det er slikt sett ikke et "konsept". Vi skal selge det bygget jeg sitter i nå, når vi flytter inn i næringsparken. I dette bygget inngår vi derfor bare korte leiekontrakter pga. det er ute for salg. Derfor skal vi også starte inkubator senteret. I det gamle bygget som Hydro hadde her på 5.000 m2, kontorer og møterom, så har vi en stor mulighet til å tilby en slik type leie.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** For det første tror jeg det er veldig aktuelt her. Vi har mange pengesterke folk på fjellet som er interessert i å bruke servicefasiliteter i Rjukan. Det bør være et moderne bygg som tilbyr slike tjenester. I dag har mange komplette coworking-steder datasenter, restaurant, kaféer,

egne små møterom, o.l. Du må tilby det som forventes. Går du inn i et servicesenter i Oslo eller på Rjukan så må det tilby det samme. En annen ting er: Hvorfor søker folk slike miljøer? Det er fordi de er lei av å sitte alene på kontoret. Konseptet må ha en sosialiseringfunksjon, så det skapes en felles arena - hvis ikke kunne du ha sittet hjemme. Skape et fellesskap. Ikke bare datanerd og industriarbeidere, men en blanding av folk. Det er derfor det er interessant å være en del av et slikt miljø. Jeg tror at vertskapsmiljøet er undervurdert. Det hjelper ikke å bare tilby et kontor, du må ha alle fasiliteter og spille rollen din aktivt. Vi har alle muligheter - mange pengesterke folk over middelalder. Det kan være interessant å tilby dem et slikt miljø når de sitter på hytta.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Det må du ha en egen strategi på tror jeg, når du går inn i konseptet. Det har vært noe av Rjukan og Tinn sitt hodebry. Her er det mange gode ting å velge mellom, så det er valgt altfor mange ting. Tinn kommune har ingen hørt om, og da "glemmer" man det. Det har ikke vært noen merkevarebygging og fokusområder. Man må bruke det som allerede er der (vannkraft, det grønne skiftet, Telemark og Gaustatoppen) er mer enn nok. Men det må være en god strategi på det.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Nei, det har vi ikke. Men vi har vært gjennom en kampanje nå for å gjøre oss mer attraktive. Jeg skal sende dere film lenker med det vi har gjort. Vi har lagt penger i det, nettopp for å tiltrekke oss yngre mennesker til Rjukan - se på videoene, så ser dere det.

**Til slutt et spørsmål om fremtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Ja, absolutt. Det er helt klart. Jeg tror at koronapandemien vi er i, har gjort at jobbsituasjonen og hvordan du utfører jobben blir annerledes. Jeg tror ikke alt kan erstattes med Teams møter, men verden er annerledes nå - helt klart. Vi har også oppdaget at det har blitt for mye kjøkkenmøter. Du fremstår på en måte som ikke er profesjonell på hjemmekontor. Dette temaet dere er innom der, er veldig viktig og kan ha masse bra i seg.

Men det er viktig å skjønne at det ikke kommer av seg selv: det må tilrettelegges, guides og vedlikeholdes!

**Annet:** Vi har gjort mange grep det siste året. Det er mange ulike forum og foreninger (handelsforum, industriforum osv.) og alle kan dra litt i ulike retninger. Vi startet et overordnet næringsforum for noen måneder siden. Det er et rent informasjonsmøte med "hva er de viktige tingene som har skjedd nå" - et slags orienteringsmøte. Vi orienterer om hva som har skjedd, også kan en eller to aktører bruke et kvarter om seg selv hva de har gjort i perioden. Det er en informasjonskanal på en litt annen måte, men vi har de samlede felles målene om de store tingene. Vi er nødt til å knytte byen sammen.

## **Intervju K8: Næringsjef i Holmestrand**

### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Kan du fortelle litt om deg selv?** Jeg har vært med å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorlokaler. Blant annet "Gummifabrikken" i Drammen og "Tanken" i Ål, som har vært et gammelt meieribygg som ble kjøpt opp. Sistnevnte konsept, ble inspirert av 1724 (bygde-coworking). Både 1724 og "Tanken" har vært to veldig vellykkede etableringer. På torsdag skal vi også åpne vårt eget konsept i Sande i Holmestrand som heter "Prestegården Gründerhage". Dette har vært en gammel prestegård. Allerede har det flyttet inn fire/fem leietakere. Prestegården ligger sentralt i Sande.

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, vi har det, men den vi har per nå er gammel. Vi skal lage en ny.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Mye av fokusområdene går igjen fra den eldre næringsplanen til den nye næringsplanen. Vi skal legge til rette for vekst i Holmestrand. Vi vokser allerede mest av byene i Vestfold og Telemark. Vi opplever at Holmestrand er det første stedet man tenker på å skulle bosette seg, hvis man ønsker å flytte ut av Oslo. Her er det to "intercity" togstasjoner, både i Sande og Holmestrand, og vi ligger midt i "pendlerbeltet" - en attraktiv beliggenhet.

Det er også boligdreven vekst i Holmestrand. Vi har vært raus på å regulere nye boligområder og næringsarealer. Vi ønsker ikke at alle skal pendle i Holmestrand, så derfor må vi fokusere på både bolig og næring / arbeidsplasser. Vi ønsker enda høyere egendekning på arbeidsplasser i kommunen.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Vi sørger spesielt for å regulere gode og store nok arealer. Det som er casen for oss, er at Drammen transformerer alt som finnes av industriarealer i byen. Mange har kommet sørover, spesielt i Sande. De har fått mange av de største logistikkaktørene dit, eks. Asko. Vi har sju/åtte store etableringer, også PostNord. Det handler mye om dette.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ja, både og. Holmestrand har en av de yngste befolkningssammensetning i Vestfold og Telemark. Det bygges mange boliger her - vi ligger 100 stk. over hele tiden. Dette er nesten like mange som det er til salgs i Drammen. Prisene er også lavere i Holmestrand enn i Drammen og Tønsberg. Pluss at Holmestrand ligger sentralt med god kollektivdekning, så sikter flere seg "inn på" Holmestrand fort. Alt dette er gunstig.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?** Vi er ikke plaget med fraflytting. Det er en god oversikt over dette på sidene til Vestfold og Telemark fylkeskommune. Både Tønsberg og Holmestrand vokste mest i fjor, og har gjort det de siste fire til fem årene. Og Gamle Sande har vokst veldig. Drammen har ikke vokst noe i løpet av de siste 10 årene, og det er fordi det ikke bygges nok boliger. Drammensområdet sin vekst har kommet spesielt til Sande. Det virker som at det er litt som i Sandnes og Stavanger, at all vekst i Sandnes er et resultat av for lite utbygging i Stavanger sentrum.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Det har nok vært tidvis tungt å leie ut forretningslokaler i Holmestrand sentrum, men nå bygges det en del. Og spesielt de nye og fine lokalene er populære.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**

Vi har ikke noe særlig industrilokaler eller eldre bygningsmasse.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** Ja, vi jobber tett med næringsforeningen i Holmestrand - og jobber nå med et omdømmeprojekt der vi ønsker å skape attraktivitet og bli oppfattet som attraktive. Vi skal synliggjøre og pushe, men samtidig utvikle aktivitet og finne på ting. Her putter kommunen inn mye penger og innsats.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Aluminiumsmuseet i Holmestrand i Hydro sine lokaler. Det er hele tiden en diskusjon rundt hva som skal rives og hva som skal stå, men kulturminner og kulturminneplan står sterkt. I Sande er det en sentrumsplan som legger opp til gode muligheter for utbygging av sentrum. Det gir likevel en veldig fin verdi ved å bygge videre på verdien til eldre bygninger og ta det som en del av eget konsept, spesielt innen coworking. Jeg har selv vært med på etableringen av slike konsepter.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Ikke kommunen som sådan, vi sitter ikke på slike lokaler. Vi kan inngå samarbeid, slik som prestegården, ved å gi prosjektmidler. Men ellers brukes det egne og private ressurser. Vi tilbyr med det vi kan, som er kurs og veiledning - som blir en del av miksen på et coworking sted. Vi har et system som heter Start i Vestfold, hvor man kjøper en tjeneste. Delvis har vi egne kommunale gründerhus, men det har vi ikke i Holmestrand. Vi har isteden Prestegården som vi samarbeider med, og kan gi noe av det samme tilbudet. Per nå er dette en stor portefølje av digitale kurs.

**Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Ja, det er en del store prosjekter både i Sande og i Holmestrand sentrum. Og ikke minst nordre Jarlsberg brygge. Der er det bygd 500 leiligheter, av totalt

1200. Boligprosjekter og boligvekst er sentral i Holmestrand. Vi ser mønstre på at folk flytter fra Oslo, Bærum, drammen etc til Holmestrand.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja, Prestegården og et annet konsept der det leies ut kontorer til enkelte gründere og enkeltfirmaer. De driver imidlertid ikke noe systematisk opplegg som Prestegården (ikke bookingløsning, tilbud om møter, arrangementer m.v.).

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Jeg tenker at konseptet bør være litt som "Prestegården" med servering (kafé, bar) og øvrige tilbud som jeg har snakket om. "Prestegården" har åpen kontorløsning/kontorfellesskap i byggets andre etasje, mens i første etasje er det publikumsrettede tjenester (bar, kafé, pizzaservering). Alt i første etasje er åpent for allmennheten og det er flere ulike tilbud. Dette gjør at menneskene som arbeider i andre etasje, tar turen ned til baren eller kaféen og mingler i første etasje. Det er også møterom i andre- og første etasje. Jeg tror at det er viktig at konseptet tilbyr "utadrettede ting". Også må det være en egen profil på konseptet. For eksempel, "Tanken" i Ål. Der bygget driver/eier en skatebane slik at det skulle være morsomt å være på jobb. Det kan være mye forskjellig som tilbys. Bryggeri, bar, kafé og andre morsomme ting. Dette skaper også liv i byen eller bygda! Det handler om å ha et konsept med åpent tilbud, lavterskel og funksjonell miks. Det er bestandig bra og fungerer godt.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Det er viktig at utvikler av konseptet arbeider med tematikken / profilen og sørger for å få bra folk inn i bygget. Det er mye rart i gründerverden, så du må sørge for å ha en god miks av mennesker og bransjer. Jeg har sett at det er mye som kan skje i et slikt kontorfellesskap, der man har ulik kompetanse og drar nytte av hverandres virksomheter. 1+1 blir 2, og gjerne 3. Det er smart å ha ulike virksomheter på samme sted, men også av ulike kjønn, alder og mennesketype. Jeg ser også at attraktive konsepter som dette, kan tiltrekke seg nye folk på mindre steder - og også holde flere igjen i bygda. Dette gjelder både i Valg og Ål og det er et



viktig tema i Holmestrand for øyeblikket. Vi ønsker at mennesker skal etablere nye arbeidsplasser i kommunen, eller å ta med arbeidsplassen sin til Holmestrand.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Jeg kommer til å være en del innom "Prestegården", men jeg skal ikke ha en fast kontor plass der. Min kollega i næringsforeningen skal imidlertid ha en fast plass. Vi, i kommunen, skal samarbeide med kurs og aktiviteter for brukerne og besøkende. Vi driver også et Vestfoldsbasert "nettverk", som heter "Gründernetverket". Dette er en felles tjeneste for å serve nettverkene. Det er ca. 8 til 10 gründere som jobber sammen som et nettverk, men driver med ulike ting/ virksomheter. Aktørene møtes og diskuterer problemstillinger regelmessig. På "Prestegården" skal vi tilrettelegge for at disse kan komme dit for å ha samlinger, og vi tilrettelegger for dem.

**Til slutt et spørsmål om fremtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Ja, og det ser jeg at flere gjør allerede. Det er flere som organiserer seg slik, at det fysiske kontoret er i Oslo mens bostedet er i Holmestrand. Resultatet er at det må være et kontortilbud som er et alternativ til hjemmekontoret, og det blir smart å tilrettelegge for dette. Mange eiendomsutviklere ser at dette er en viktig forretningsmodell fremover. Det å "putte inn" mye småbedrifter og korte leiekontrakter er god økonomi og skaper trygghet. Det er en "kost-nytte" tenkning der. Personlig liker jeg best de som gjør det til et konsept, og ikke bare tenker "utleie-business". Da blir det sjeldent mye aktivitet. De legger heller ikke like stor vekt på viktigheten av å tilrettelegge for samhandling og kunnskapsdeling - å dra nytte av hverandres virksomhet og å jobbe sammen.

## **Intervju K9: Næringsutvikling på Notodden**

### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Kan du fortelle litt om deg selv - hva du jobber med og arbeidsoppgavene dine går ut på?**

Jeg er daglig leder i "Notodden Utvikling" som er næringssselskapet til Notodden kommune. Istedenfor at Notodden har en egen nærings sjef har de plassert alle arbeidsoppgavene innenfor næringsutvikling til oss. Vi har altså en oppdragsavtale med Notodden kommune. Vi tar hånd om all næringsutvikling i Notodden. Vi driver med næringsutvikling, start-up (etablering, veiledning og rådgivning) også jobber vi tett med det eksisterende næringslivet (omstillinger og utfordringer). I tillegg jobber vi med en del stedsutviklingsprosjekter.

**Har Notodden en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, det har de. Den er riktignok veldig gammel, så vi holder for øyeblikket på med å lage en ny næringsstrategi for Notodden. Når utkastet er ferdig skal den behandles politisk i kommunen.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i denne næringsstrategien?** Den nye næringsstrategien er ikke vedtatt enda, så vi forholder oss til den gamle. Det viktigste er selvfølgelig å tilrettelegge for nye næringer og arbeidsplassutvikling. Notodden har sammen med Rjukan (Tinn) blitt en del av verdensarven og er på "verdensarvlisten". Vi tenker at det er et potensiale rundt dette. Verdensarven byr på flere muligheter som å bl.a. ta vare på og rehabilitere gamle bygninger. En god del av det som ble innskrevet på verdensarvlisten var betongbygninger. Det å rehabilitere gamle betongbygninger ser vi er mangelfullt og at det krever en del spesialkompetanse. Derfor vil vi legge til rette for et kompetansesenter innenfor rehabilitering av betong / betongfag, som igjen gir flere arbeidsplasser. Politikerne våre er opptatt av "arbeidsplassutvikling". Vi skal legge til rette for fortsatt vekst og utvikling, og å ta vare på næringslivet. Det skal legges til rette for tilgang på næringsarealer, gode virkemidler og rammebetingelser. Notodden er et "virkemiddelområde" som betyr at "Innovasjon Norge" kan bruke litt mer penger på Notodden (distriktpolitisk virkemiddel). For Notodden er det viktig å holde fast ved det. Deler av næringsplanen går også ut på å "skaffe til veie" statlige, offentlige, arbeidsplasser (stabile arbeidsplasser). Vi har i flere år arbeidet med å etablere en straffeinstitusjon som vi så at vi var i en posisjon til at Notodden kunne ha. Nå jobber vi derfor konkret med å etablere overgangsbolig. Vi har jobbet mye politisk og opp mot Kriminalomsorgen. Overgangsbolig er et tilbud en innsatt får for å komme tilbake til samfunnet / tilpasse seg samfunnet når de er ute av fengsel. Der får vi tilbud om jobb og utdanning. Det er de ansatte som betyr noe for oss, vil si 20 nye arbeidsplasser i Notodden.

Den nye næringsplanen vektlegger at kommunen skal legge til rette for reiselivsaktiviteter. Et prosjekt som heter "Opplev Notodden" er etablert for få reiselivsbedriftene i kommunen mer synlige og attraktive (å bygge kompetanse, markedsføring og samarbeide om ulike pakker som kan legges ut i markedet). Dette er en viktig del av satsingsområde i næringslivet i Notodden.

I tillegg jobber vi med en del stedsutviklingsprosjekter. Vi har en del infrastrukturprosjekter bl.a. og jobber spesielt med veiforbindelsen øst-vest. Spesielt jobber vi med infrastrukturen i Notodden.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Vi spiller mye på "komparative fortrinn" som vi har i Notodden og regionen. Ofte er det slik at når en bedrift ser etter nye lokasjoner er de opptatt av infrastruktur (sentralt og tilgjengelig), og ikke minst hvilken type kompetanse man kan hente i lokalmiljøet. Så det er mye det vi ofte tar utgangspunkt i; hvordan kompetansevirksomheter vi har og hvordan vi kan bygge det større og sterkere. Ofte tenker man klyngevis, bl.a. har vi lagt til rette for å etablere Telemark Teknologipark. Der er det seks-åtte virksomheter som har synergier med hverandre.

I tillegg, har vi den gamle industrien som er "tufta" på Tinfos og Hydro (lokomotivbedriftene til 90-tallet). Notodden har mye tilgang på energi, og derfor etablerte også Hydro seg her (og grunnen til at vi er en del av verdensarven). Energien kan komme til nytte i ny næring, slik som datasenter. Nesten alt vi lagrer er i skyen. Ergo, blir det viktigere og viktigere for de store dataselskapene å etablere seg så nære markedene som overhode mulig. Vi skal surfe raskest mulig. Derfor har myndighetene fjernet EL-avgifter på datalagring, og vi har tilgang på god kraft og nødvendig infrastruktur (trafostasjoner), noe vi markedsfører. Nå fikk vi landet et stort tysk selskap, dataselskap, som skal investere for mangfoldige millioner. Det blir ikke mange arbeidsplasser, men investeringer kjøpes lokalt. Det er en lokal verdiskaping i dette.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ubetinget "ja". Jeg tror at mange unge velger å flytte ut fordi at det er et begrenset tilbud Notodden og omegn har med tanke på utdanning. Jeg tenker at det er positivt, at man reiser ut og tar en høyere utdanning, men jeg skulle gjerne sett at flere hadde kommet tilbake igjen. Det er noe av de største utfordringene distriktskommunene har. Om man vil eller ikke, så skjer det en gradvis sentralisering i landet. Tilbudene i forhold til utdanning og jobb samt det øvrige tilbudet er langt bedre sentralt enn i distriktene. Det er mange som sliter med det, og over tid så har vi også hatt en reduksjon som vi skulle vært foruten. Spesielt Notodden er i en boom med mange eldre. Det er flere som dør og det færre som fødes. Det som har kompensert noe er innvandring, men det er nesten stopp på dette også. Så ja, jeg skulle gjerne sett at vi hadde fått flere som flyttet tilbake. Den "enkleste gruppen" som har familie, venner og nettverk lokalt.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting? (eller bli attraktive for at utflyttere flytter tilbake?)** Vi har hatt noen "stunt" i Oslo for bl.a. utflyttet ungdom. Målet har vært å gi de en oversikt over hva vi har å by på i Notodden, men det er klart at de tar en høy utdanning og det er ikke gitt at de får brukt sin kompetanse lokalt. Vi har ikke det samme tilbud som de store byene.

Vi har også hatt noen "stunt" på større arrangementer som "Blues Festivalen" i Notodden. Der vet vi at det er mange lokale som deltar, og vi bruker arrangementet for alt det er verdt - markedsfører Notodden og gjør litt ekstra stas på dem. Vi søker å forteller hvilke gode kvaliteter som finnes på Notodden.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Ja, vi har for såvidt det. Jeg drar litt på spørsmålet, fordi jeg ikke opplever det som store utfordringer. Vi ser likevel at det er noen tomme lokaler oppover i sentrum. Handel er innenfor en enorm endring, og det er ikke bare Notodden som sliter med tomme lokaler i sentrum. Notodden har et kjøpesenter som ligger like utenfor sentrum, som stjeler en del av aktiviteten i sentrum. Også netthandelen har bidratt til dette.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**

Handelssegmentet først og fremst. Også noe kontor.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene? Ja, det har vi forstådd.**

Hva gjelder lokaler i sentrum har vi et selskap som heter "Notodden i sentrum", som er en forening bestående av gårdeiere, utviklere og oss - som nylig har lagt en strategi sammen.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse**

**(industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har. Først og fremst at det er fredet.**

Det er på godt og vondt å rehabilitere. Noen ganger tenker jeg det kan være like greit å rive, men samtidig tror at både vi, og alle andre, har lært noe av raseringen som foregikk på 70-80 tallet når bygninger ble revet fordi de ikke hadde noen funksjon lenger. Vi har jugendstil i sentrum, som er en arkitektur vi er opptatt av å ta vare på. Det er således også en del av motivasjonen, identiteten. Ved hydro, var Sam Eyde og hydro opptatt av arkitektur, som ikke nødvendigvis kjennetegner nye industribygg. Den gamle hydro-fabrikken tar seg godt ut, og det å sette den tilbake til opprinnelig stand er vi veldig opptatt av.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter? Selv har vi ikke den type**

lokaler til utleie. Det vi har gjort er å inngå samarbeid med mange eiere av næringslokaler. B.la i hydroparken har vi klargjort en hel etasje, der vi disponerer 7-8 kontorer som selskaper i oppstartsfasen kan disponere helt gratis uten forpliktelser. Det er for å ta ned noe av kostnadene, og et bidrag til næringslivet fra vår side. Dette er snakk om frie lokaler i 6 mnd, og man får tilgang på kompetanse og veiledning.

**Er det planlagt større boligprosjekter, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er**

**utbyggingen basert på?** Ja, det er planlagt flere boligprosjekter. Jeg burde sagt at den er tuftet på voksende befolkning, men det er ikke helt sant. Men det er et behov for det, kanskje pga splittelse av familier. Dette gjelder både i og utenfor sentrum. Over tid resulterer dette i 100-200 prosjekter under utvikling.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Nei, dessverre. Tanken har vært der en stund, og vi ser nå at med den måten vi kommuniserer på (digitalt) har man fått en annen hverdag. Selv om verden blir mer normal, så tror jeg at denne situasjonen har gjort mye med oss. Vi får kanskje ikke samme reisemønster som før pandemien, og at det nettopp derfor blir et større behov for coworking space i tiden fremover. Jeg vet at Hydroparken har den typen planer, ettersom de ser at det fort kan bli et behov for dette etter pandemien. Vi er en kommune med mange utpendlere, og flere av dem kan jo sitte i nærområde fremfor å pendle til Drammen, Kongsberg eller Oslo. Da kan de sitte på coworking space deler av uka. Flere er opptatt av å få avstand mellom jobb og hjem, og trenger et alternativ til hjemmekontor. Man foretrekker et tydeligere skille mellom jobb og fritid.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Det må legges til rette for at det har nødvendige kontorfasiliteter, kanskje en mix av cellekontor og åpent kontorlandskap. Noen ønsker jo å sitte alene for å ha møter etc. Også tilgang på kopimaskiner og nødvendig materiell. Også markedsføring av dette er viktig.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Vi har blitt vant til å ta flere møter på video, og der ligger det en mulighet for distriktskommunene å tilrettelegge for utpendlere. Det blir nok flere av disse kommunene som får et coworking-tilbud med fasiliteter jeg nevnte og markedsfører seg inn mot pendlere (og eventuelt andre). Det er også en del hyttefolk i nærområdet til Notodden, så det kan jo hende at disse ser nytten av å ha et hjemmekontor fremfor å sitte på hytte for eksempel.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Nei, det har vi ikke. Som sagt, så har vi oppfordret Hydroparken til å utvikle et slikt coworking space.

**Til slutt et spørsmål om fremtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp**

**gjærne.** Ja, jeg tror faktisk det. Spesielt i forhold til at mange av oss er vant til å ta møter på video nå, og at det åpner muligheten for at flere kan sitte i egen kommune. Jeg tror ikke at det alene gjør at mindre kommuner blir mer attraktivt, men det er et godt supplement. Også miljøperspektivet - slippe å pendle hver dag. Slike konsepter er helt klart en medvirkende årsak til å gjøre mindre kommuner og tettsteder mer attraktivt. Jeg tror flere kommuner kommer til å etablere coworking spaces fremover.

## **Intervju K10: Kommunalsjef for samfunn og utvikling i Gol**

### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Vi har en egen næringsplan som er en strategi, men vi er i gang med revidering av den nå. Den nye planen blir ferdig i løpet av dette året. Dagens næringsplan inneholder en del strategier og mål.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Vi er veldig opptatt av reiseliv i Hallingdal. Reiseliv er en stor del av næringen og det bærer næringsplanen gjennomgående preg av. Vi tilrettelegger for næringslivet. Også er det handel. Gol er den plassen i Norge med størst handel pr. innbygger i omsetning. Det er viktig for oss at handelsnæringen har det bra og kan vokse. Vi har også et landbruk som er aktivt, selv om landbruksnæringen er en mindre del av total-næringen.

Det er ikke så mye fokus på entreprenørskap, men vi har noe som heter "Hallingdal Næringshage" i vår region. Den har vært på Gol i mange år, og er et viktig konsept for næringsutviklingen i regionen vår. Vi har også et eget etableringskontor, slik at alle nye som vil etablere bedrifter i Gol kan kontakte dem. Det har vært vellykket!

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Det er ingen spesiell strategi for det, men vi har opplevd at Gol er attraktivt i forhold til handel. Det har ikke vært veldig behov for å tiltrekke seg den typen aktivitet, men industrier og tradisjonelle næringer blir det mer og mer av. Handel er spesielt viktig, og handelsnæringen har gått "litt av seg selv". Og selvsagt snakker vi fint om Gol utad - vi vil at

flere skal etablere seg her! Vi er heldige som har en aktiv ordfører som er opptatt av næringslivet.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ja, den tendensen ser vi nok på Gol også. De yngre menneskene flytter ut og tar en utdanning, og det er viktig at de har noe å komme tilbake til. Dessverre er det ofte ikke nok attraktivitet til at flere gjør det, men vi ser at det er en del som kommer tilbake nå faktisk. Det kan være et resultat av at man har fått flere arbeidsplasser enn tidligere. Det er en positiv trend! Befolkningsutviklingen også er positiv. Gol og Hemsedal har en positiv vekst i folketallet i regionen.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting? Eller være attraktive for tilflyttere?** Det er det med boforhold som er spesielt viktig, og at det er et arbeid man har lyst på. Dette er kjernen i å få folk tilbake. Friluft og slike ting har flere kommuner, men vi prøver å gjøre Gol sentrum litt mer attraktivt for ungdom. Vi har bl.a. bygget en ny skole fra 1. - 9. trinn og det synes flere er positivt. Det oppleves som et trekkplaster for å få flere tilbake til Gol igjen. Men det er klart at man må ha en jobb man trives i - og har lyst på. Det er det som er kjernen.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Vi har en del bygninger i Gol sentrum som står ledig, men det er vel ingen som har stått ledig lenge. Det har stort sett blitt fylt opp. Vi har ikke hatt det som et stort problem, som andre tettsteder i Hallingdal kanskje har hatt.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**

Det har vel kanskje litt med type bygning å gjøre, faktisk. At de ikke virker så attraktive, i forhold til næringsvirksomhet og handel. Så bygningstype, alder og beliggenhet påvirker. Alle vil være i kjernen der det er mest aktivitet.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** Nei, kommunen har ikke hatt noen egen strategi for det. Vi har jo et såkalt reiselivsselskap: Visit Gol, som har hele næringen under sin paraply. De er aktive for å få til aktivitet i Gol sentrum, og løfter



handelsstanden og får folk inn i de tomme bygningene. Jeg tror også det er selvgenererende, når vi allerede har god aktivitet i sentrum. Det er selvsagt noen lokaler som er vanskelig å få brukt uansett.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Vi har et stort industriområde med næringspark, som for noen år siden var eldre bygninger. De fleste av disse er nå rehabilitert, og byggefirmaer etc vil flytte ditt. Dette har gitt hele området et løft. Dette har nok også noe med at Gol er attraktive i vår region. Vi har ingen strategi, men det har løftet seg litt selv; da de som vil være der rehabiliterer.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Nei, vi har ikke gjort det. Det er stort sett private som bygger ut, og kommunen eier faktisk ikke næringsbygg i det hele tatt nå. Det er med andre ord mest private som leier ut til andre. Innenfor boligbygging setter heller ikke Gol kommune i gang noen prosjekter. Vi er heldige da vi har så mange private aktører som gjør dette, da slipper kommunen å blande seg.

**Er det planlagt større boligprosjekt i kommunen i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Ja, vi har et boligprosjekt i sentrum nå. Her er det snakk om ca. 40-50 leiligheter. Vi har også et område utsiden av sentrum, hvor et firma fra Oslo skal bygge 80 enheter (boliger). Utbyggingen er basert på at det er attraktivt å bo her, og at markedet tillater det - da det meste blir solgt. Prosjektet i sentrum har per nå høyt belegg på prospekt. Ellers er det jo vanlig boligfelt langs randsonen, som det også er litt aktivitet på. Vi ser generelt at flere og flere vil til sentrum.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Det er jeg veldig usikker på. Jeg kjenner ikke til at det er noen som har slike konsepter, men det er godt mulig at det finnes. Hvis dere kontakter VisitGol så får dere nok noe informasjon. Men jeg tror at det kan være et marked

for det! Likevel er det mange som jobber fra hyttene sine her i Hallingdal, og da trenger man kanskje ikke egne lokaler for det. Vi har vært inne på det å etablere et lokale der man kan ha korttidsleie, kanskje da med private som gikk inn å styrte det. Foreløpig har det ikke blitt noe av det.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Vi har tradisjonelt hatt mange arbeidsplasser innenfor rådgivning og private tjenester. Jeg vil tro at konsepter med korttidsutleie egner seg best innenfor den sektoren. Det er vanskelig å svare på hvordan det kan påvirke byrommet, men det at man bruker andre fasiliteter i sentrum samtidig som man bruker konseptet så blir det aktivitet. Det at konseptet er tilknyttet de eksisterende tilbudene i sentrum tror jeg er viktig for at det skal bidra til aktivitet i byrommet.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Det er klart at hvis du har lokaler for midlertidig utleie på dagtid, så får du en økt mengde folk i tettstedene på visse tider. Det fører til større aktivitet - og det er positivt! Som sagt, så lenge man ikke har erfaring med det så er det vanskelig å si noe presist. Jeg tror at du må ha en bygning og et gjennomtenkt konsept / konkret konsept. Så foreløpig har det ikke vært noe veldig "giv" rundt slike konsepter her.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Nei, vi har ikke gjort det. Hvis man har et bygg som kunne tatt inn en del private tjenester og rådgivning, så kan det hende at kommunen kunne vært med som en bidragsyter ift. tomtearealer - men selve utleien må driver / utleier forholde seg til.

**Til slutt et spørsmål om fremtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Ja, det kan nok være positivt. Men i Hallingdal er det mange som bruker sine egne hytter, og dermed er det kanskje ikke samme behovet for å ha slike arealer til utleie. Jeg tror

at det begrenser det litt, men jeg vil absolutt tro at det vil være en trend som blir større og at flere vil tenke i disse baner.

## **Intervju K11: Næringsrådgiver i Gjøvik kommune**

### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Vi har ikke en næringsstrategi enda, men det ble utarbeidet et forslag til en strategisk næringsplan for ca. 1,5 år siden. Det ble satt i gang et arbeid for å lage en strategisk næringsplan, og vi utarbeidet et forslag for politisk behandling. Imidlertid var ikke planen slik politikerne så for seg at den skulle være, så planen ble ikke vedtatt.

Hensikten er at planen for næringsutvikling skal jobbes med i løpet av 2021, slik at vi kan få et vedtak til slutt. Jeg tror at mål og visjon kommer til å være stort sett lik som i forslaget vi allerede har utarbeidet. NTNU er lokalisert her, så visjonen er “universitetsbyen Gjøvik; ledende i bærekraftig vekst og utvikling”. Vi skal være offensive på næringsutvikling, som er et av satsingsområdene, og oppleves som en næringsvennlig kommune Vi har også utvidet antall personer som er ansatt på næringsutviklingssiden.

Vi skal legge til rette for flere nyetableringer, vekst, kompetanse og samarbeid. Det blir videre viktig å fokusere på hvordan vi kan dra nytte av at NTNU er lokalisert her, samt at de unge blir værende i Gjøvik med spennende jobber i det lokale næringslivet. Det “grønne skiftet” er også et viktig moment. Landbruk og skogbruk er viktige næringer på Gjøvik, og vi jobber med forutsetningene vi allerede har innenfor disse primærnæringene. Vi ønsker å utnytte dem til vinning for lokalmiljøet.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Vi har som nevnt pr d.d ingen næringsplan, men har svart på over hva som er fokus på den som eventuelt kommer.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Vi har fått en del nye arealer ferdig. Noe er ferdig regulert og noen skal ha en

reguleringsprosess nå. Vi ønsker ferdige tomter med infrastruktur som er klare når vi får henvendelser. Vi opplever at mange vil bygge iht. egne krav, spesielt innen logistikk og lager (og industri). Når det gjelder varehandel og tjenesteyting er de mer opptatt av å finne et sted å være. Det er en organisasjon her hvor gårdeierforeningen og de som driver varehandel og tjenesteyting har oversikt og kan formidle ledige arealer, hvis kommunen får henvendelser.

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?**

Ja, generelt i hele innlandsregionen. Det er en av fylkene i Norge som har størst utfordring når det gjelder demografi, fordeling på befolkning og befolkningsvekst. Gjøvik har hatt en vekst hvis vi ser på befolkningsutvikling de siste ti årene, men den har ikke vært like stor som veksten i Norge forøvrig. Vi ser at vi får en stadig større del av befolkningen som er eldre (ikke yrkesaktive). Det er til bekymring. Samtidig, så tenker jeg at det er sunt at ungdom etter videregående vil "ut i verden" - oppleve noe annet og ta seg en utdanning. Men vi skulle gjerne ønske at flere kom tilbake og bosatte seg i Gjøvik. Vi ser imidlertid at vi har en jobb å gjøre når det gjelder bo- og jobbmuligheter, og det å oppleves attraktive. Også må vi synliggjøre arbeidsmarkedet. I hvilken grad vi klarer å synliggjøre de spennende jobbmulighetene som vi har i egen kommune, har nok mye å si for den opplevde attraktiviteten. Her har vi noe å jobbe med!

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting? Evt være**

**attraktive for å flytte tilbake?** Vi er en del av Gjøvik-regionen som består av til sammen fem kommuner. Der er vi i gang med å lage en felles strategisk plan for 2021-2025. En av tingene vi ser er at vi ønsker å samarbeide om er at vi vil utarbeide kommunikasjonsstrategier mtp. å bo og leve, men også næring. Gjøvik er en liten by, men det handler også om hva man har av ressurser for å være synlig når man skal jobbe for å gjøre seg mer "synlig". Gjøvik alene blir fort liten, men hvis vi går sammen med de nærliggende kommunene blir det enklere. Vi kan oppnå mer hvis vi samarbeider alle kommunene i regionene, enn hvis vi gjør det hver for oss. Det er nemlig ikke så store avstander mellom disse kommunene, i forhold til hvis man vil bo et sted og jobbe et annet sted. Det er ikke kø eller forsinkelser som man trenger å ta hensyn til. Det er med andre ord gode muligheter for å tilby en stor variasjon av bo- og jobbmuligheter ved å samarbeide.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** I sentrum kan vi vel si at vi har delvis utfordringer med tomme lokaler, ja. Gjøvik by har et stort kjøpesenter (CC Gjøvik), som tiltrekker seg kunder fra større deler av regionen. Det er en viss fysisk avstand fra kjøpesenteret til gågata i Gjøvik. Dette gjør at mange heller drar på kjøpesenteret fremfor å oppsøke byen og gågata spesifikt. Dermed har det blitt til noen tomme lokaler i sentrum. Ellers er det ikke så mye tomme næringslokaler i byen.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)**

Særlig varehandel og tjenesteyting i sentrum/gågata.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** Det kan kanskje ikke kalles en strategi, men vi har "Byen vår Gjøvik" mellom gårdeiere og handelsstandsforeningen. Der har vi et aktivitetsbasert samarbeid for å sette Gjøvik på kartet. Gjøvik er et regionsenter og har en kundemasse som er større enn egne innbyggere, da det kommer folk fra nabokommuner og omland. Gjennom samarbeidet markedsfører vi Gjøvik som handelssted. Utover det er det ingen spesiell strategi. Det er også en utfordring at varehandelen er i en omstilling, spesielt med tanke på netthandel og pandemien. Spesielt klesbutikker, skobutikker og spesialbutikker har slitt veldig under Covid, og vi er spent på hvordan det ligger an når ting normaliserer seg.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** I Gjøvik Kommune er det et heleid kommunalt selskap som heter "Industribygg". Dette er satt opp som et AS, og er de som er ansvarlig for bygningene kommunen eier, for å vedlikeholde og strukturere. Det er dog ikke mye ledig masse her. Det bygges også mer næringsbygg her nå, men først om fremst knyttet til kontorplasser i nærheten av NTNU - der vi ser størst pågang.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?**

Vi har et samarbeid med regionskontoret, som ligger på Mustad Næringspark (kalt "Bright House"). Dette er et gammel industrilokale som produserte fiskekroker. Her har vi kontorplasser til utleie, både i fellesområde hvor du leier en arbeidsplass - mens også private kontorer. Her ser vi at kontorene blir fort utleid, mens vi har ledige plasser i "coworking" området. Vi har også NT6 - et privat initiativ, som er et kontorfellesskap med noe coworking og noe kontorer, der IT og andre lignende bransjer er lokalisert sammen. Her er det noen ledige plasser, men etter hvem som passer inn i konseptet.

**Er det planlagt større boligprosjekter, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Ja, det er flere planlagte boligprosjekter, men først og fremst i privat regi. Kommunen gjør ikke dette selv, men det er flere planinitativ som er meldt inn nå den siste tiden. Det skjer stadig ting på boligfronten her på Gjøvik. Det er først og fremst leiligheter det har kommet inn planinitativ på nå den siste tiden. Vi ser nå at markedet har snudd litt, ved at det etterspør mer leiligheter. Utbyggingen er nok basert på vurderinger av markedet, og ser at det er etterspørsel etter spesielt leiligheter. NTNU har også ambisjoner om å vokse, og har på lang sikt målsetting om å ha 10.000 studenter, mot dagens 4.500. Det vil med andre ord bli et stort behov for flere boliger i Gjøvik.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja, det er korttidsutleie på "Bright House" og delvis "NT6" hvis de har plass, men NT6 er mest langtidsleie. Det skal også sies at vi har noe som heter "totally innovation" som også kan tilby kontorplasser til bedrifter. Utover dette har vi også to næringshager som jobber for hele regionen, der selskaper i oppstartsfasen kan leie kontorer.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Det jeg ser som er utfordringen med regionskontoret, er at det ikke ligger i nær tilknytning til byen med gågate og aktiviteter i sentrum. Det ligger noe utenfor, men ikke verre enn at man kan gå opp dit på et kvarter. Det kunne kanskje gitt litt mer liv i sentrum hvis det hadde vært mer sentralt. Samtidig ser vi at lokasjonen der den er nå er viktig mtp. NTNU og studentene. Vi har fått til en aktivitet som knytter studenter og næringsliv opp mot hverandre. Både med

tanke på at bedrifter bruker studenter til oppgaver, og studenter kan i stor grad bli kjent med næringslivet i Gjøvik og regionen. Sånn sett kan de finne en fremtidig arbeidsgiver ved å ha "Bright House" som en møteplass. Jeg synes at før koronaen var vi godt i gang med å fylle huset med aktiviteter som var "matnyttig" for dem som deltok. NTNU ligger på Kallerud noe utenfor sentrum.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Jeg tenker at det er viktig at man er proaktiv, og at man i samarbeid med andre gjør aktiviteter for å gjøre konsepter og tilbud vi har fra før av kjent. En utfordring er å ha nok ressurser for å bli synlig. Det er viktig å ha et slikt tilbud sånn at vi synliggjør at vi faktisk er aktive og har et tilbud og ikke bare lener oss tilbake og overlater det til markedet. "Det må du finne ut av selv" fungerer ikke. Jeg tenker at det at vi faktisk har et tilbud er viktig, og viser at vi ønsker å være med på å tilrettelegge for å få en utvikling. Det er alltid et spørsmål om økonomi også. Betalingssevne for de som er i en startfase er ofte ikke så stor, så man bør få til et samspill mellom de som eier tilbudet og hva det offentlige kan bidra med for å få en økonomi som er tilfredsstillende. Offentlige aktører må være villig til å betale noe for at det skal finnes et slikt tilbud i markedet.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Ja, vi betaler som kommune et bidrag til "Bright House" og "NT6" har vi bidratt med et tilskudd til ved oppstart. "Bright House" har vi et formelt samarbeid med, og vi sitter også der selv. På regionskontoret er det lagt opp til at det er noen arbeidsplasser for oss som jobber med næringsutvikling i kommunene. Vi har også faste møtepunkter for oss som jobber med næring i kommunene, slik at vi kan møtes og diskutere muligheter og utfordringer regelmessig.

**Til slutt et spørsmål om fremtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Ja, jeg tror det- og spesielt nå etter hva vi har erfart etter koronasituasjonen. Før korona var noen arbeidsgivere opptatt av at man fysisk skulle være til stede på

arbeidsstedet, men dette er naturligvis noe ulikt fra bransje til bransje. De som jobber kontor og tjenesteyting, som ikke er avhengig av å produsere noe fysisk, har vi erfart at det å jobbe fysisk hjemmefra går like fint. En kjenner kanskje på at en savner det sosiale i hverdagen. Så å kunne ha et tilbud som coworking der man kan slippe å reise så langt til jobb, samtidig som at man kan treffe noen innimellom tror jeg nok har en verdi og kan fungerer mye bedre fremover etter hva vi har vært gjennom dette året. Om det er med på å gjøre mindre byer med "attraktivt" - det kan hvert fall være et viktig bidrag. Man må ha et bredt og godt nok tilbud til innbyggerne. Det alene er kanskje ikke avgjørende, men det er et element i totalen som er veldig viktig.

Innlandet fylke er også et fylke med dårligere bredbåndsdekning. Nå kommer det noe mer midler til utbygging av bredbånd, men sånn sett kan kortsiktig utleie av kontorlokaler i Gjøvik være et godt tilbud for dem som ikke har like god dekning for bredbånd hjemme (mer ut på bygda enn Gjøvik). Det er også en viktig del med tanke på befolkningsutvikling og næringsutvikling - det nevnte er en infrastruktur som vi forventer skal være på plass, men ikke alltid viser seg å være det.

## **Intervju K12: Næringsutvikler i Rollag kommune**

### **1. Samarbeidsformer og strategi**

**Har dere en næringsstrategi? Hvis nei, hvorfor ikke?** Ja, vi har vært en "omstillingskommune" og er litt annerledes. Vi har fått omstillingsstatus grunnet nedgang i tilflytting og sysselsetting. Vi jobber med en ny tematisk næringsplan nå. Vi fikk utvidet omstillingsperioden fordi vår "hjørnesteinsbedrift" la ned i midten av perioden, så vi har vært operativ i åtte år.

**Hvis ja, hva er de viktigste fokusområdene i næringsstrategien?** Vi har et utkast til den nye næringsplanen som skal på høring. Kort fortalt, så er hovedfokuset fremtidens konkurransesituasjon. Vi prøver å se på automatisering, digitalisering, bærekraft og endringer i demografibildet. Tidligere var distriktene fødselsmaskiner til byene, men slik er det ikke lenger.



En av strategiene var å skape flere arbeidsplasser slik at flere kunne flytte hjem, men det fødes færre og nå må vi skape attraktivitet for “urbane unge voksne”. Næringsstrategien vår er ikke sektorbasert og vi jobber med ulike innsatsområder. Men det handler primært om å forstå endringsbildet. “Hvordan påvirker automatisering og digitalisering (paradigmeskifte) området?” Det er veldig fokus på urbane steder, men distriksbedrifter har utfordringer med å relatere språket til sin situasjon. Så det handler om å formidle språket, med et språk som de forstår, og at de kan gripe mulighetene som foreligger.

**Hva slags grep gjør dere for å få bedrifter utenfor kommunen til å ville etablere seg i deres kommune?** Erfaringsmessig så handler det om å attrahere bedrifter til kommunen, men det er risikofyllt. De omstillingsprogrammene som har et fokus på flere bedriftsetableringer, har relativt med begrenset suksess. Alle omstillingskommuner har liten suksess. Vi har fokus på bedriftsetablering i eksisterende næringsliv og knoppskyting. En stor bilfabrikk la ned. Dette var grunnsteinen for kommunens industri. Da hadde vi fokus på å prøve å fylle dette bygget.

Vi snakker mye om infrastruktur, som er et rammevilkår. Det finnes flere tomme bygg. Vi må tenke: “hvorforskal noen flytte til Rollag?” og “hva gjør oss unik?”. Vi har altså fokus på de urbane unge voksne, og paradigmeskiftet i livsmønsteret og ambisjonsnivået til unge voksne. Et prosjekt som heter “mikrourbanisme” har utviklet et coworking space som en del av konseptet. Konseptet heter “Konglene” (se link i mail). Så svaret er “JA”, vi gjør flere grep, men vi prøver å tenke litt nytt!

**Ser dere en tendens til at kommunens yngre befolkning flytter fra kommunen, til fordel for storbyenes studie- og arbeidsmarked?** Ja, det gjør vi. Det er en utfordring som hele distriktet har. Vi gjorde en demografisk analyse i 2018 der vi prøvde å “dykke” litt mer i tallene. Vi har ikke bare snudd den negative befolkningstrenden, men i kategorien “unge voksne” gjør vi det godt. Vi har fått og får flere av de “unge voksne”. SSBs nye prognose har gått fra at Rollag har en nedgang i befolkningsutvikling, til at det er en økning i befolkning - og det av flere “unge voksne”. En av faktorene som spiller inn er at vi har klart å begrense utflytting. Det er flere som flytter fra Oslo og til Rollag.

**Hvis ja, hvilke tiltak gjør dere som kommune for å forhindre fraflytting?** Det har mye med arbeidsplasser å gjøre og utviklingen av lokalsamfunnet. Stedsutvikling har vært i fokus i Rollag. Vi ser en form for “mot-trend” for urbanisering (“de-urbanisering”). Vi tror ikke at urbanisering vil avta, men vi tror at det vil endre seg i tiden fremover. Det er et annet perspektiv for “unge voksne”. Vi har bygget flere boliger og planlegger flere boliger, og det er en stor etterspørsel etter boligene. Det er en stor interesse for folk å bo i Rollag, men distriktet har arbeidet feil med tanke på hvordan vi skal tiltrekke oss flere folk. Vi kan ikke bare markedsføre oss som at vi har mange “småbruk”.

Det er flere nordmenn som googler “småbruk” på finn i Rollag. Men, vi opplever også at det er en generell endringsholdning blant “unge voksne”. Det virker som at det er et mindre fokus på status og penger, og et større fokus på samfunnsansvar. Vi ser at flere voksne ønsker en rimeligere kostnadseffektiv boetablering, for å binde opp lite kapital for å ta andre livsvalg. Det handler om å få tid og rom til å dyrke sosiale aspekter i livet, med hobbyer og familie. Jeg er en av de “livsstils-tilflytterne”.

Distrikts-Norge har tradisjonelt hatt fokus på bare “småbruk”, men det er ofte dyrt og geografisk desentralisert. Per definisjon er det ofte ikke der man får det sosiale. Det er også tidkrevende å opprettholde et småbruk. Vi har derfor hatt fokus på “mikro urbanisme” istedenfor. Vi skal tilrettelegge for sosiale møteplasser, etablere rimeligere boenheter og å legge til rette for at man kan ta med seg arbeidsplassen til Rollag - og dette, som en del av tilflytting perspektivet. Det er mange som flyttet til Rollag for en endring i livsstilen, “livsstilsendring”. For eksempel, fikk jeg i løpet av 2017 og 2018 en telefon fra noen ungdommer som ønsket å flytte til Rollag. Og enda flere står på trappene for å flytte hit. Vi mangler imidlertid boliger for øyeblikket.

## **2. Lokasjon og lokaler**

**Har kommunen utfordringer med tomme lokaler og/eller bygninger?** Vi har i utgangspunktet problemet med det motsatte, altså tilgang på lokaler. Vi hadde f.eks en grunder som ønsket å etablere et kaffebrenneri, men vi hadde rett og slett ikke lokaler. Dette er gjennomgående.

**Hvis ja, hva kjennetegner nettopp denne bygningsmassen? (industri/lokasjon/segment)** På bygda, generelt, er det en stor utfordring at det står mye tomt. Dette er imidlertid i hovedsakelig boenheter. Det kan være personlige relasjoner som skylder dette, ved at man ikke kvitter seg med gårder som står tomt - og dette er en stor utfordring.

**Hva er strategien for å fylle opp de tomme lokalene/bygningene?** Vi har ikke utfordringer med tomme lokaler fordi vi har begrenset med lokaler og bygninger. Vi har heller utfordring med for få lokaler og bygninger tilgjengelig.

**Hva er hovedmotivasjonen til å ta vare på og rehabilitere eksisterende bygningsmasse (industribygg)? Gi gjerne noen eksempler dersom du har.** Kommunen eier begrenset med lokaler. Vi hadde to skoler i kommunen, men la ned den ene i ca. 2007 - og denne stod tom veldig lenge. Dette var en stor utfordring, og vi hadde ønske om å fylle det med noe, og vi snakket om co-working space, men det var noen utfordringer. Tilslutt flyttet vi barnehagen dit, og da sto barnehagen tom. I barnehagen ble det da coworking space, da det ble kjøpt opp av privatperson.

**Vi har observert at noen mindre kommuner, som en del av næringsstrategien, til en hver tid har ledige lokaler til disposisjon dersom virksomheter ønsker å etablere seg der. Stiller dere lokaler til disposisjon for nyetableringer eller bedrifter?** Nei, fordi vi har mangel på lokaler. I utgangspunktet har vi en veldig negativ holdning til at kommunen stiller med utleie. Vi undergraver da ofte det private markedet. Mange har gode intensjoner, men som følge av det sparker vi bein på det private markedet. Dette er en strategi vi ønsker i stor grad å unngå.

**Er det planlagt større utbygginger av boliger, i kommunen, i tiden fremover? Hvis ja, hva er utbyggingen basert på?** Vi har akkurat solgt et boligområde til en privat utbygger, i tråd med at Rollag har et stort fokus på at det private skal ta ballen, mens vi tilrettelegger. Vi har også "Kongle", som er et privat/offentlig initiativ, der kommunen har utviklet "Kongle", og det private bygger. Vi har hatt stort fokus på leiligheter, da eldre som sitter på store hus/gårder har ønske om sentralt lokaliserte leiligheter. Vi fikk da flere private aktører til å bygge

leiligheter i sentrum, og vi fikk da en endring. Vi har høy utbygging på fjellet med hytter, og det er da nesten ingen som kan eller vil ta ballen i bygda - og det er en kjempeutfordring.

### **3. Konseptutvikling**

**Tilbys det konsepter for korttidsutleie av kontorlokaler i deres kommune? Eksempelvis coworking, kontorhotell, kontorfellesskap etc.** Ja, vi har konseptet til Bastian, men "det er det". Jeg tror at slike konsepter er litt "oppskrytt" og jeg er usikker på om det er et marked som det er lurt å posisjonere seg i.

**Hva tenker dere konseptet bør inneholde for å bidra til aktivitet i byrommet?** Det var veldig populært en periode, at kommuner i distriktene skulle inn og lage coworking space. De fleste gikk inn og skulle utvikle et slikt konsept. Den største utfordringen er imidlertid at næringen i distriktene ikke er av en slik natur at coworking spaces har noe for seg. Samtidig ser vi at kommunene har utfordringer med å generere og etablere en form for kultur som gjør at konseptet oppleves attraktivt. Igjen, det handler om en "kritisk masse". Jeg tror at næringsstrukturen i Rollag, med snekkere og anleggsarbeidere, ikke passer en slik forretningsmodell. Markedet for det lokale coworking space er begrenset, og jeg tror at markedet for fritidsbeboere er begrenset. Det er flere viktige aspekter med å ha et coworking space, både sosialt og et alternativ for hjemmekontor, men det er viktig å forstå interaksjonen mellom mennesker også. Jeg tror at det er en stor konkurransefordel for store bedrifter, for eksempel Telenor, som kan tilrettelegge for et ruralt arbeid- og bomiljø.

"Hva er forskjellen på et bibliotek og co-working space i Rollag" pleier jeg å si. Begge har sitteplass.

**Hvordan tenker dere at slike konsepter kan gjøre mindre byer mer attraktive?** Jeg tror at hvis du kombinerer "bosted med arbeid" kan konseptet lykkes og å gjøre mindre byer og tettsteder mer attraktivt. For en del år siden, da jeg så på HR-relatert fagmateriale, var det et stort fokus på å tiltrekke seg talenter i bransjer. "Paradigmeskiftet" var i fokus og man søkte etter å finne ut hvordan man kan få et fokus på bærekraft og å skape noe nytt. Det var også et stort fokus på høyere tempo i arbeidslivet - økt effektivitet. Flere ansatte var bare 3 til 4 år i samme jobb, før de skiftet til en ny jobb. Og det koster mye med opplæring for bedrifter, i

tillegg til at det tar noen år før nyansatte blir effektive nok. I distriktene så ser vi imidlertid at folk holder i jobbene sine lenger, også fordi at det er færre muligheter. *Bedrifter som kan tilby et ruralt alternativ med alternativ livsstil kan tiltrekke seg et talent, og kanskje få en konkurransefordel!* Jeg tror at det kan være et stort marked å lage et kombinert “bo- og arbeidskonsept”, som a.la. “Konglen”. Og at bedrifter selger det som en del av sin pakke; “du kan jobbe i Oslo eller i Rollag”. Men det må som sagt være en kritisk masse - det er mye snakk om at coworking space er oppskrytt.

**Har kommunen selv inngått et samarbeid med virksomheter innen coworking?** Nei, jeg hadde tenkt til det. Som jeg oppfatter det, så er konseptet til Bastian ikke slik at lokale sitter der permanent. Det er ikke et miljø hos Bastian, slik at hvis jeg går på kontoret så sitter det noen der. Snakk med 1724 - på 1724 var det i starten veldig kule folk som etablerte det og arbeidet der. Det var et godt miljø! Etterhvert gikk de som var med fra start av videre, og andre mennesker kom inn. Det ble da det jeg opplever som en “kulturendring”. De gangene jeg har vært innom der, har det ikke vært et menneske. Dette viser at kulturen og den kritiske massen er viktig. Jeg tror ikke vi har et stort nok marked for å opprettholde det. Men, tilbyr man et alternativ “bo- og kontorkonsept” kan det kanskje fungere.

**Til slutt et spørsmål om fremtidstanker rundt konseptet:**

**Tror dere konsepter innen coworking kan bidra til å gjøre mindre byer mer attraktive, ved at man kan være ansatt i en én kommune og arbeide fra hjemstedskommunen? Utdyp gjerne.** Ja, men igjen så tror jeg at kunden må være bedriften som Telenor for eksempel. Hvis vi jobber sammen og får en kritisk masse, så tror jeg Rollag kan være svært spennende. Men, den kritiske massen er det som er vanskelig å få til. Konseptet 1724 begynte å få det til, fordi det var hipt og kult. Det var imidlertid et par stykker som reiste, og “kulhetsfaktoren” forsvant og de klarer ikke å komme seg opp igjen. Det skjedde som sagt en kulturendring.

Utfordringen til Rollag er at arbeidsplasser som det eksisterende næringslivet skaper, er ikke så veldig interessant for mange. Det er mange anleggsarbeidere, snekkere og butikkarbeidere. Og dette er ikke for alle. Det er få kompetansesarbeidere. Så “hvordan skal vi tiltrekke oss tilflyttere til kommunen hvis vi ikke har arbeidsplasser?” Da kan vi ikke bare

jobbe med eksisterende næringslivet. Statistisk sett, vet vi at mange oppstartsbedrifter går konkurs etter få år. En coworking space-modell er kanskje en av de viktigste løsningene til å få en utvikling i bygdenorge! Det er utrolig bra hvis man klarer å løse den "nøtten". Men bygdenorge er for naiv når det gjelder coworking space.

## **Intervju U1: Utvikler og driver av Rollhagen**

### **Generell innledning (samme gjelder for intervju U1-U11)**

Vi er to studenter fra NMBU som fullfører masteren i Eiendomsutvikling denne våren. Temaet vi tidligere i høst bestemte oss for å skrive om var coworking og lønnsomhet, men det tok oss etterhvert i en litt annen retning da vi startet å leste oss opp på temaet. Vi observerte underveis at det er en langt større utbredelse av kortsiktig utleie av kontorlokaler i større byer i Norge. Vi observerte også at mindre byer og tettsteder har utfordringer med fraflytting, aldrende befolkning og lav vekst i næringssektoren. Det ble da interessant for oss å finne ut av om slike konsepter er levedyktig i mindre byer og tettsteder i Norge, og eventuelt hva disse bør inneholde og hvordan de kan påvirke områdets vitalitet og attraktivitet. Året med koronapandemien har jo også fremskyndet en teknologisk hverdag, og de fleste av oss har i løpet av 2020 merket store forandringer når det gjelder arbeidsplassens form. Spesielt da med tanke på fleksibilitet fra arbeidsgiver og bruken av hjemmekontor.

Problemstillingen vi endte opp med er som følger:

*"Hvordan kan aktører i eiendomsmarkedet etablere levedyktige konsepter med korttidsleie av kontorlokaler i mindre norske byer og tettsteder?"*

Vi har delt opp intervjuet i tre hovedtemaer: utvikling av konsept, verdiutvikling og incentiver, og fremtidsutsikter og holdninger. Intervjuet vil ikke bli tatt opp, og vi transkriberer underveis. Oppgaven er godkjent av Norsk senter for forskningsdata, og vi vil trenge ditt samtykke for deltagelsen før publisering.

## **Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg har vært en gründer siden jeg var 22/23 og nå er jeg 30. Jeg er født i Oslo og studerte i Bergen. Begynte etterhvert med å utvikle et matvaremerke og har vært glad i å være med på mye forskjellig opp i gjennom. Jeg er med andre ord glad i å ta i et tak. Glad i å holde meg aktiv med idrett og friluftsliv. Jeg ønsker kanskje å leve et litt annerledes liv - ikke bare få en fast månedslønn hver måned. Ville flytte på bygda, og 2-3 år siden gjorde jeg det.

**Vi har observert at Rollhagen er en del av Fjellspire. Kan du fortelle litt mer om hva dette går ut på?** For min del er Rollhagen et flytende konsept som jeg ikke visste helt hvordan skulle bli. Jeg flyttet hit og kjøpte en nedlagt barnehage, da jeg ikke visste helt hva jeg skulle drive med. Fikk kontakt med Hallgrim Rogn (anbefaler dere å intervjuer han), som trengte et kontorfellesskap til, til det prosjektet Fjellspire, og da gjorde jeg det. Det går ut på at vi for tredje året på rad, fire fellesskap, lyser ut tre sommerjobber hvert år, som et 3-årig prosjekt. Det har siden den gang vært 36 jobber på tre år i bygde-Norge for studenter. For meg har det vært veldig viktig.

**Hva var årsaken til at du ville satse på bygda?** Det er en politisk underliggende årsak. Det er en veldig sterk draging mot byene i dag - det har vært en lang tid med uttømmelse av ressurser fra landsbygda. Jeg ser helhetlig på hvordan et land fungerer. Min tanke er at dersom det bare skal være storproduksjon av diverse ting i større byer, vil bygdene blø. Man skal følge den og den stien, etablere seg på den og den måten nå, boligprisutvikling er kunstig og henger ikke på greip. Det handlet om å ta litt sats og etablere meg rimelig der ute og satse på grunder-start. Det følte rett og slett riktig.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til Rollhagen?** Målgruppen er de jeg har kontakt med og ønsker å jobbe med eller hjelpe. Hovedsakelig det å prøve å tiltrekke seg krefter som man liker å jobbe med. Men aldersmessig er nok de mellom 30 og 60 som er målgruppen. Målgruppen jeg tenkte fra starten er målgruppen i dag.

**Oppfølgingsspørsmål: Er det mest lokale selvstendig næringsdrivende?** Det er vinklingen til noen, tror ikke det er noen fasit, men for meg er det mer det eksterne og knytte det til det lokale. Det har jeg gjort frem til nå. Følelse av lokal tilknytning - det blir en tjenesteyting til lokale. Med det menes å skape en lokal møteplass for dem utenfra.

**Traff du målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** Jeg synes det kommer flere med på konseptet, men "målgruppen" jeg tenkte fra starten er målgruppen i dag.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Ja, det har det. Fler har hatt lyst til å komme på besøk. Og flere ser at man gjerne kan sitte der å jobbe 1, 2, 3 uker. Det som har skjedd nå er positivt for at folk har fått endret etablert mønstrene sine litt.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til bygda?** Ja, jeg ser det, men jeg er farget av hva jeg vil se. Jeg ser absolutt det i min verden. Jeg føler at man ser en del av det i mediebildet og TV-programmer også. Jeg føler det har blitt litt "trendy" rett og slett.

## **1. Utvikling av konsept**

**Er Rollhagen det eneste konseptet med korttidsutleie av kontorer du driver? Vurderer du å etablere flere eller andre typer?** Det er per dags dato det eneste, ja. Jeg vurderer mye, men tar det litt som det faller seg. Det kan hende det blir langtidsutleie med de jeg er i kontakt med - og lokalene kan bli omgjort. Begynner å feste seg noen prosjekter som trenger sin plass. Greit å ikke forholde seg til mange andre aktører i samme puslespill. Viser det seg at det er et behov for flere korttidskonsepter, så ville jeg helt klart vært med å skape flere. Men mange liker å sitte på småbruket sitt, og ellers så er det mye bygg og anlegg. Det er ikke helt samme miljø på bygda, men stor forskjell på en bygda med 1500 personer i Rollag enn i en annen mellomstor/mindre by.

**Hvilke forutsetninger mener du (eller har du erfart) bør være til stede før man velger å satse på slike konsepter i mindre byer og tettsteder?** Jeg tror, og de fleste jeg har vært i kontakt med og andre fellesskap, at man gjør det for å skape en felles plass og skape noe som er større enn verdien av kapital. De økonomiske forpliktelsene ligger langt frem, og jeg



vil ikke ta på seg mye økonomisk ansvar. Det er med andre ord viktig å ta på seg noe som skaper lite faste kostnader. En må ha mer tålmodighet utenfor byene, da en ikke vet ikke hvorfor folk dukker opp eller hva de vil ha - men dette gjør det også mer spennende.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Den er egentlig ikke utformet, men har bare bodd her i 2 år og begynner nå å sette kursen mot et større prosjekt 4 km unna. Med amfi, snekkerverksted, bildehall, toaletter, dusjer etc. Det blir her man trekker folkene til, med workshops. Blir på en måte noe helt annet, men Rollhagen blir kontorene til det. Eks hvis det blir festivaler, skuespill, bryllup, håndverkskurs etc. Og dette skal være skjermfritt.

**Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet?** Vi tilbyr konsultasjon lokalt og eksternt, innholdsproduksjon gjennom nettverk hovedsakelig (som ikke bor her men kommer i ny og ne og gjør andre ting). Hovedtjenesten i kontorfellesskapet er at det er prosjektstyrt der man kan komme og "lande" tanker og ideer, og vi kan hjelpe til med prosjekter, overnatting, lokaler etc. "Kakaomannen" kom, som var den eneste til å bruke kjøkkenet. Vi tilbyr ingen servering, kaffe eller mat. Skal lage kafé i det andre prosjektet. Jeg har kjøpt en nedlagt barnehage, og gjort om  $\frac{2}{3}$  til egen bolig og  $\frac{1}{3}$  til kontorfellesskapet. Det gjør det mer riktig å gjøre det prosjektstyrt, da det ikke blir så mye trafikk inn og ut. Driver seg selv mer.

**Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Jeg tror der du har et tettsted og det er et marked for det, så er det positivt. (viktig for oss å dele opp i forskjellige størrelser. Veldig stor forskjell på 1500 mennesker og mindre byer. Er ikke folk og ta av. Er det et lite sentrum har du helt andre forutsetninger, enn i Rollhaug hvor det bare en sentral joker. Men absolutt, i en sentral hub - kan det gi mye til byen. Godt ut på bygda vil man måtte ha en helt annen tilnærming, kan ikke finne ut av alt i forprosjektering. Må gå veien i mange år og se hva som skjer og danse med prosjektene før de blir realisert.

**Har dere en plan for videreutvikling av konseptet?** Kanskje ikke Rollhagen og co-working direkte, men tenker å utvikle flere arenaer for kreativitet og lokale møteplasser.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer og tettsteder enn i større byer? Eventuelt hvorfor?** Det kommer an på hva målet er, og om det er økonomisk drevet. Det er ildsjeler som trengs på små bygder, og du begynner ikke med det på bygda hvis du vil tjene penger. På bygda blir det mer møtebasert virksomhet.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking konsept?** Det viktigste er god lokal forankring og god lokal kjennskap. En må være godt kjent der man er - noe som er grunnen til at jeg ikke har valgt å bestemme meg for konsept enda. Men jeg har ikke sittet stille i båten av den grunn, og har jobbet i mange prosjekter som ikke har vært mine for å bli kjent. Må vite hva som beveger seg rundt, og være med på mange møter og være engasjert. En annen svært viktig faktor er å være glad i folk. Fellesskap utenfor byene må ha en annen ideologi enn å bare tjene penger, er mer enn bevegelse enn en opprettelse av en bedrift. Da jeg flyttet hit ga jeg meg selv en 5 års horisont/plan, der jeg ikke skal ikke gi meg innen den tid. Først trengte jeg 2 år på å bli kjent, og 1 år etter det på å finne ut av hva jeg skal gjøre og til slutt 2 år på å finne ut av hvordan jeg skal gjøre det.

**Ser du ulikheter på suksesskriteriene på bygda vs større byer?** Jeg tror at det er mer konkurranse i større byer, men det er fordi du har et mye større marked også. Man må nesten spesifisere hva "suksess" er. Det er forskjellig fra folk hva de definerer som "suksess"; de som har etablert MESH i Oslo vs. de som har etablert bygde fellesskap. Det er to vidt forskjellige energier og konsepter. Å skape arbeidsplasser og kapitalisere er et litt annet løp og går på lønnsomhet i byen, mens for meg er det å legge til rette for at andre får til å skape noe. I byen ser nok fellesskapene på årsregnskapet og ser om det var et suksessfullt år, mens jeg ser hva som har blitt skapt av andre og hvilken kurs vi er på.

**Hvilken effekt har ditt konsept utenfor selve bygningsmassen?** Initiativet er ikke tatt alene, men virker som at det nå kommer flere tilflyttere. Det er satt i gang et nytt boligprosjekt i nærheten og flere festivaler ønsker å etablere seg her. Det er også blitt mer samarbeid i

prosjektene. Det har blitt en slags brobygger, som får flere som ikke er herfra til å bli med. Det må til når bygda er et ukjent territorium for mange.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Fellesskapinitiativet på bygda handler om å skape nettopp møteplasser, siden det ofte ikke er så mange fra før. I byen er det hundrevis og ikke manko på møteplasser, noe som skaper konkurranse om å trekke til seg folkene til de ulike møteplassene. På bygda handler det om å få opp møteplasser som fungerer og samarbeide med de som allerede er der. Det er ikke konkurranse på samme måte som i byen, da det ofte ikke er f.eks. kaféer. Det er en joker med en benk utenfor som er det nærmeste vi kommer en offentlig møteplass. Så ja, det er absolutt et viktig fokus.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det lønnsomt for virksomheten å drive konseptet slik det er i dag?** Det kommer til å bli det, men konseptet er som sagt ikke ferdig utviklet. Men med kafédrift, overnatting, arrangementer vil man også kunne øke lønnsomheten. Det er absolutt håp om det, men viktig for meg å holde faste kostnader lave og ikke ta på seg gjeld. Dette innebærer å ikke gå for fort frem. Det er en livsstil. De som velger å starte gründerskap i byen, vil ha en livsstilsendring. Men dette endrer nok mer jobben enn livsstilen i seg selv. Likevel ser en at flere folk søker en livsstilsendring fremover, og er interessert i å lese om de som ønsker å leve annerledes 24 timer i døgnet - ikke bare i arbeidstidens 8 timer. Vi har mer fokus på ringvirkningene til konseptet fremfor lønnsomhet.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?** Det er viktig å ha flere "bein å stå på", men på sikt er det egne konsepter og prosjekter som lykkes. Alle de små aktørene som betaler litt mer, gjerne i form av et abonnement slik man ser på et treningssenter spiller en viktig rolle på lønnsomheten og forutsigbarheten. Likevel handler det her på bygda mer om å skape en egen lønnsomhet, og ikke belage deg så mye på inntjening fra flere små-aktører. Det å få prosjekter fra kommunen er selvfølgelig også en bidragsyter. En annen mulig største bidragsyter er reiseliv. Det skaper innholdsproduksjon og salg av varer og tjenester.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Ja, det er det vi gjør mye av. Jeg er opptatt av å ta vare på det som fungerer og at det er bærekraftig der det er mulig.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** Det bør besitte mest mulig, fordi det sjeldent har inntjeningsmuligheter til å dekke mange investeringer. Bygget bør på en måte være i en stand som gjør at man ikke må ha mye rørleggerarbeid, elektrikere osv. Noe av det som var utslagsgivende for meg var at det var fibernett i området, og at bygningsmassen var i god nok stand til å gjøre mye selv. Håndverkere er kostbart, og kan kanskje ikke la seg forsvare.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon? (kommer folk langveisfra?)** Jeg hadde egentlig ikke tenkt meg ut noe spesifikt sted, og heller ikke Rollag. Jeg ringte en kontaktperson i Rollhaug og ble møtt på en god måte av lokale myndigheter. Dette var utslagsgivende, da det ga meg en følelse av at her er det noen som vil ha meg og at jeg er ønsket. Kort sagt var det vel magefølelsen som bestemte lokasjon (og pendel).

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet i Norge ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?**

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror du dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?** Jeg tror at det i storbyene vil være en stor etterspørsel etter å samle seg i fellesskap, da det er så mange som jobber selvstendig. Jeg tror samtidig at mange ser verdien av ikke være tilknyttet fellesskap i jobbsammenheng, men ha gode møteplasser. Mange liker like godt å møtes i et åpent landskap og snakke sammen, men kanskje jobbe mer privat.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Nei, men jobber for å bli kjent med

større bedrifter. Kontorfellesskapet på bygda er mer et samlingspunkt for miljø og krefter av folk som vil treffes. Den lokale forankringen er å bli kjent med de store bedriftene, men ikke lage avtaler med de. Heller få prosjekter av dem. Jeg har hatt kontakt med en større bedrift, Buskerud næringshage, der jeg har gjort litt foredrag og prosjekter for dem. Det gjorde at de ville bruke lokalene til å kunne møtes her, for å knytte trådene sammen, men ikke lage faste avtaler. Vi vil bruke hverandre i ny og ne uten å være bundet.

**På hvilken måte tror du at konseptene på bygda kan tilpasses arbeidstakere i større virksomheter, som da hovedsakelig er ansatt i større byer? F.eks PWC og hovedkontor, en ansatt ønsker å flytte til bygda, men vil beholde jobben. Ser dere for dere som en mulighet - kan man tilrettelegge for avtaler med større bedrifter?** Jeg tror den ene ansatte i PWC helst vil være på hytta eller i huset sitt - ikke trekke seg så mye mot fellesskap mot bygda, nettopp fordi PWC ikke er forankret i bygda som næring. Heller ansatte som tenker å komme til en møteplass og bli kjent med bygda - ikke dra til et kontorfellesskap på bygda ensidig for å jobbe. På bygda er kontorfellesskapet; møteplass og fellesskap. Det er lokalt forankrede prosjekter. Eks. ei som bor på småbruk i Hjartdal, men fast ansatt på Fornebu (prosjektleder med forneubanen). Hun trenger ikke kontorfellesskap, sitter hjemme og jobber, og drar inn til Oslo ved behov.

## **Intervju U2: Driver og utvikler av 1724**

### **Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Opprinnelig født og oppvokst i Vang. Bodd utenfor bygda en del år. Utdannet grafisk designer, men har stort sett jobbet som daglig leder i ulike selskaper de siste 15 årene. Var en av initiativtakerne til etableringen av 1724 tilbake i 2012/2013, og har hatt kontor plass her mer eller mindre fast siden.

**Vi har observert at 1724 er en del av Fjellspire. Kan du fortelle litt mer om hva dette går ut på?** Fjellspire er et sommerjobsamarbeid mellom 1724, Beta i Vågå, Tanken på Ål og

Rollagshagen i Numedal. Formålet er å gi studenter/nyutdannede en smak av hva livet på bygda kan by på – med kombinasjon av spennende jobber og fritidsaktiviteter.

**Hva var årsaken til at du ville satse på bygda?** Født og oppvokst her, og forstod etter en del år utenfor bygda at livet i fjellet har kvaliteter som betyr mer for meg enn tilgangen på alt en by kan tilby. Erfarte raskt at mange tenker på samme måte, og dermed ble vi en liten gjeng som gikk sammen om å legge forholdene til rette for å ha en kul jobbhverdag på fjellet – selv om vi forlot etablerte miljøer vi likte godt i ulike bymiljøer.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til 1724?** Vi har satset primært på kultur- og teknologibaserte virksomheter, men dette er ingen absolutt fasit. Fasilitetene er derimot laget for folk med kontorbasert virksomhet, så det er ikke plass til mer plasskrevende virksomheter. Det er riktignok noe vi håper å løse på sikt. Det hører også med til historien at det finnes et annet kontorfellesskap i Vang som er spesielt myntet på bygg- og anleggsbransjen, så vi tenkte vi ville lage et supplerende tilbud.

**Traff 1724 målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** Ja, hovedvekten av de som har tilhold på 1724 er innafor kultur og teknologi – men vi har også tiltrukket oss andre typer virksomheter, f.eks. innenfor forlags- og reiselivsbransjen.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Nei, ikke nevneverdig foreløpig. Noen av leietakerne våre fikk kortvarige utfordringer, men av forbigående karakter. Vi ser derimot at flere leietakere nå kommer (jf. neste spørsmål).

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til bygda?** Absolutt, vi får flere tilflyttere inn i kontorfellesskapet i 2021 – og ser også at flere hyttegjester bruker stadig mer tid på hytta, og hos oss. Og mange flere enn de som faktisk flytter ønsker å gjøre det, men hindres bl.a. av det svært tynt boligmarkedet. I Vang er det nå flere boligprosjekter på gang som forhåpentligvis kan sette oss i en langt bedre posisjon med tanke på tilflytting.

## **1. Utvikling av konsept:**

**Er 1724 det eneste konseptet med korttidsutleie av kontorer du driver? Vurderer du å etablere flere eller andre typer?** 1724 er et samvirke som eies av de største leietakerne selv. Vi har ikke planer om å etablere nye konsepter, men vi arbeider med en plan for utvikling av det eksisterende miljøet i form av et nybygg.

**Hvilke forutsetninger mener du (eller har du erfart) bør være til stede før man velger å satse på slike konsepter i mindre byer og tettsteder?** For oss var suksessfaktoren at det var et miljø av bedrifter/gründere som brant for det, og som var med på laget fra dag én. Det samme ser vi også med de andre miljøene vi samarbeider med i Fjellspire-prosjektet, som alle er initiert av ildsjeler. Ivrige ildsjeler tiltrekker seg andre ildsjeler, og da ruller ballen fort.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag? Eksempelvis om dere selv eier lokalet eller leier det.** Vi har organisert oss som et samvirke, som leier lokaler i et kommunalt bygg. Disse har vi pusset opp og innredet etter eget ønske, og fremleier til våre leietakere.

**Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet?** Ordinære fasiliteter som møterom, print/scan m.m. i tillegg til diverse sosiale tiltak; Felles varm fredagslunsj, foredrag i ny og ne, julebord og sommerfest.

**Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Dette er noe vi ønsker å se på i et eventuelt nybygg. Lokalitetene vi jobber innenfor i dag begrenser handlingsrommet vårt litt.

**Har dere en plan for videreutvikling av konseptet?** Ja, vi jobber med å tegne et nybygg for «1724 2.0» som vi håper å realisere i løpet av noen år. Vi ønsker oss mer plass og handlingsrom, bl.a. for å kunne åpne konseptet for andre typer næringer enn de vi jobber med i dag – f.eks. håndverksfag, lokalmatprodusenter o.l.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer og tettsteder enn i større byer? Eventuelt hvorfor?** Både ja og nei. Tilfanget på aktuelle leietakere er naturligvis mindre i små miljøer, men samtidig er langsiktigheten på de som leier ofte lengre. Forskjellen er at slike miljøer kan være en betydelig faktor for tilflytting og

utvikling i små tettsteder, og slik sett handler det like mye om by(gde)utvikling enn noe annet.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking konsept?** Vite hvem man etablerer tilbudet for, og sørge for å ha med «bjellesauer» på laget fra første stund. Tilby merverdi til leietakerne, men samtidig gjøre det fleksibelt og valgfritt hvor mye man ønsker å delta på. De fleste har nok med seg selv, men synes det er praktisk å dele funksjoner og ikke minst lunsj med likesinnede.

**Mener du det er ulikheter på suksesskriteriene på bygda vs større byer? Eventuelt hvilke?**

Til en viss grad tror jeg det sosiale betyr enda mer i byene. På bygda og i små byer tror jeg flere av leietakerne vil være etablerte i en eller annen form, med mindre tid/kapasitet til det som ikke handler om jobben i seg selv. For øvrig tror jeg det er mye likt.

**Hvilken effekt har ditt konsept utenfor selve bygningsmassen?** Som nevnt tidligere har 1724 en viktig rolle i bygdeutviklingen i Vang, i likhet med hva jeg mener at våre venner i de andre fjellbygdene har i sine miljøer. Vi er også en viktig faktor i arbeidet med å sikre tilflytting til bygda nå som stadig flere kan ta med seg arbeidsplassen sin hvor de vil.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Ikke p.t., men det er noe av det vi ønsker å jobbe mer for ifm. etableringen et eventuelt nytt 1724 i fremtiden.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det lønnsomt for virksomheten å drive konseptet slik det er i dag?** Ja, det går stort sett i grei balanse. Ettersom 1724 er et samvirke uten mål om utbytte så er fokuset vårt først og fremst at vi har sunn forretningsdrift med rom for investering og oppgraderinger, men uten at noen av oss skal tjene penger på kontorutleien i seg selv.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?** Stabile leietakere.



**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterere eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Det er det vi har gjort i dag, og noe vi gjerne kunne ha gjort mer av – men det finnes dessverre ikke ledig egnet bygningsmasse i bygda per nå.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** Det bør ikke være behov for omfattende rehabilitering, dvs. at den faste bygningsmassen bør være i grei stand. Det meste andre kan ordnes.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Potensiale til å skape et unikt miljø (interiør, utsikt, x-faktor).

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet i Norge ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Vi var relativt tidlig ute i 2013, og har sett en enorm vekst de siste 8 årene. Dette vil bare bli mer og mer aktuelt i tiden fremover mener vi, men det kan hende at det vil kreves litt andre og mer fleksible formater enn hva man oftest tilbyr i dag (altså noe mer enn bare rene kontorplasser).

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror du dette vil skje?** Eksempelvis at større virksomheter gir ansatte fleksibilitet knyttet til arbeidssted, som kan medføre flytting til bygda eller økt hyttebruk Vi har flere eksempler på at akkurat dette har skjedd allerede, og vi ser at veldig mange flere har fått opp øynene for denne muligheten i løpet av det siste året. Hvis vi er flinke til å gripe muligheten kan bygde-Norge takke korona for drahjelpen om noen år.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Nei, vi forholder oss kun til leietakerne selv. Det vil si at fokuserer på de som faktisk kan ta med seg jobben sin hit, så blir eventuelt

avtale med arbeidsgiveren deres neste fase av prosessen.

**På hvilken måte tror du at konseptene på bygda kan tilpasses arbeidstakere i større virksomheter, som da hovedsakelig er ansatt i større byer?** Vi har flere eksempler på at dette fungerer godt basert på våre eksisterende fasiliteter, men vi er allerede i gang med å tilpasse lokalene våre til å fungere enda bedre for videomøter og verktøy for effektiv samhandling over nett – som nok er mye av nøkkelen for å virkelig kunne bli gode på fjernjobbing. Utover dette opplever vi at kjernebehovet er ganske enkelt å innfri; Komfortabel arbeidsplass med stabilt og raskt nett og god kaffe. Da er mye gjort.

### **Intervju U3: Driver av Fabrikken**

#### **Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Da jeg startet på Fabrikken som daglig leder for 10 år siden, så hadde jeg ikke noen bakgrunn for næringslivet. Fabrikken ble etablert for 15 år siden. På det tidspunktet jobbet jeg på Østlandsforskning som forsker, og har jobbet mye i offentlig sektor, med mennesker, veiledning og coaching. Videre har jeg utdanning som samfunnsplanlegging, veiledning og coaching. Det var veldig viktig her; vi var ute etter noen som kunne drive det økonomisk, men ikke minst bygge det fellesskapet. Her er det mer langsiktig leie. Det skal være en samarbeid, gi synergier, arbeidsmiljøet på Fabrikken er det som er det attraktive. Det gjør det unikt. God kjennskap til regionen, mennesker og aktører.

**Hva var årsaken til at du ville satse i Lillehammer?** Nå var det ikke jeg som utviklet eller startet det. men da det ble startet var bakgrunnen at det sprang ut fra et organisk behov. Den gangen var det en gjeng med kulturentreprenører, kunstnere og andre med kreative yrker, som var sammen i en kunnskapspark. Etterhvert skulle de flytte ut, og de var da en gjeng som trengte et sted å oppholde seg sammen. Det ble et prosjekt som ble utledet fra kunnskapsparken og behov. De dro rundt og tittet på andre steder i Europa for inspirasjon, da det var et av det på det tidspunktet var et av de første fellesskapslokale for kulturnæring

som ble laget i Norge. Det er med andre ord inspirert fra utlandet, og spesielt kreative huber. På det tidspunktet var målsettingen at det skulle bidra til tilflytting og attraktivitet til regionen, og det skulle bidra til at bedrifter skulle satse på kulturnæringen (kulturnæring var satsingsområde i regionen). Det skulle på generelt grunnlag bidra til næringsutvikling i og rundt Lillehammer.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til Fabrikken?** I dag er målgruppen i hovedsak kreative og kulturelle opplevelsesnæringer, men vi er også åpne for andre type næringer. Vi synes likevel det er fint å ha den kreative kjernen, og slikt sett holde på kulturprofilen, da det gjør noe med hvordan det ser ut her. Det er et hyggelig sted å komme inn, men blant annet lokal kunst på veggene og glassblåser-hytter. Det er ikke et vanlig kontorhus, og vi er opptatt av at det skal være mer enn det. Vi har også teknologiselskaper som holder til her. Det som er viktig for oss for å få til synergier og samarbeid, noe som betyr at det skal romme et mangfold av bransjer. Det er på denne måten man kan dra nytte av hverandre. Noen er grafisk designere, andre er fotografer og noen lager web-sider. Man kan da få til et unikt samarbeid, der man kjøper tjenester av hverandre eller går sammen og tilbyr komplette tjenester til kunder. Videre er det i hovedsak enkeltpersonsbedrifter og små bedrifter er "målgruppen".

**Traff Fabrikken målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** Det er flere huber, én til i Lillehammer. Vi har nok mer faste kunder, da de fleste blir her lenge. Stort sett har leietakerne sine egne rom og kontorer, og det er ikke så mye kontorfellesskap. Det er ganske stor etterspørsel om dagen etter arbeidsplasser!

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Heldigvis har ingen av våre leietakere sagt opp under Covid-19, men vi ser en etterspørsel etter folk som vil ha eget kontor (lei av hjemmekontor), vil ha fleksible plasser fordi de jobber i Oslo og det blir slutt på arbeidspendlingen, og måten vi jobber på kommer til å bli helt annerledes i tiden fremover. Vi skulle gjerne hatt mer lokaler for å tilpasse oss dette.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer/bygda?** Ja, og jeg tror det blir sånn. Nå har jeg, via coworking-interessen, fulgt med på Coworking Europe (som er en årlig

konferanse) - og i år har de drevet med podcaster. Det foreligger mange undersøkelser ute i Europa og trenden er helt klar; det kommer til å bli et stort behov for kontorplasser og coworking-steder nær der folk bor. Man kommer til å pendle mye mindre, og da blir det lettere å bosette seg i distriktene. Også tenker jeg at Covid-19 har vist at det er ikke så attraktivt å bo tett i storby heller. Jeg har troen på at det er konsepter innenfor korttidsutleie av fleksible kontorlokaler det kommer til å bli mer behov for, og spesielt nær der folk bor.

## **1. Utvikling av konsept**

### **Driver du med eller vurderer du å etablere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?**

Vi driver i dag Fabrikken Lillehammer. Fabrikken er et AS med mange eiere. Men som jeg har sagt, ser vi et stort behov for å ha flere konsepter. Jeg kunne godt tenkt meg å etablere en mer fleksibel konsept i samme hus. Selve fabrikken er per nå fullt, og det er i all hovedsak egne og private rom. Men en filial for fleksiplasser (helst i nærheten eller i samme hus) er det behov for.

**Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer?** Coworking er mer enn bare å lage rom, lokaler eller kontorer. Det handler om hvordan man designer innredningen for samarbeid, men også at man må tenke strategisk på rekruttering av leietakere/medlemmer/kunder. Med andre ord at man rekrutterer folk eller bedrifter som ønsker å samarbeide og dele, og har interesse av å bygge et miljø. Det er også viktig at det er noe mer enn kun et kontorfellesskap. Man må ha en menneskelig ressurs (fasilitator) som aktivt jobber med å legge til rette for eventer og faglig utvikling - slik at konseptet er en koblingsboks til verden utenfor og ikke minst internt. Det er ikke gitt at samarbeid skjer av seg selv ved å putte aktører under samme tak, og å legge til rette for dette er uhyre viktig.

### **Hvordan ser forretningsmodellen til Fabrikken ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?**

#### **Eksempelvis å leie ut til selskaper innen coworking eller selv opprette et selskap.**

Vi har på planen å komme nærmere en bærekraftig forretningsmodell. Da det startet for 15 år siden, var det 20 bedrifter og nå er vi 30 bedrifter og ca 50 folk. Fra starten var målet at det skulle vokse til hvertfall dobbel størrelse. Nå har tiden gått, og vi har ikke vokst like mye som målsatt. Men det var datidens forretningsmodell, å vokse slik at inntektene fra

leietakerne skulle dekke alle kostnader knyttet til lokale etc, og i tillegg kunne lønne fulltidsstilling som daglig leder/fasilitator. Vi driver i dag som et AS, og er rent kommersielt. Vi drives av pengene som er her, og har i tillegg kurs og arrangementer for publikum utenfor - for å drive tjenesten ut fra selve bygget.

Kommunen eier ca. 25%, og er således en av de største aksjonærene - men har ingen aktiv rolle. Vi leier fabrikken av en huseier. Dette var først et rålokale, men Fabrikken AS har pusset opp/rehabilitert og eier således det meste av inventar slik som ventilasjon og elektronikk. Dette har fabrikken investert i, og det er således en slags blandet forretningsmodell og eiermodell i dag.

**Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?** De typene bedriftene som leier her er folk som produserer og selger ting - og har faktisk egne butikker her. Vi har også noen som driver med arrangementer og slikt sett trekker folk inn. Vi har blant annet scene, og er en liten fast kulturarena. Vi arrangerer også ting selv, og har blant annet et datterselskap med pub og scene, og mange ønsker å holde private fester/arrangementer her og leier lokaler av oss. Vi er et kompetansesenter for etablering og drift av små bedrifter, særlig innenfor kreative næringer, og vi har kurs og seminarer vi også tilbyr til folk utenfor.

**Hva tenker du om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Fabrikken har målsetninger på flere nivåer, og det ligger litt i ordet coworking. Målet er å bidra til at den enkelte bedrifter skal utvikle seg. Videre ønsker vi også å bidra positivt til regionen og lokalsamfunnet. Siste nivå er at vi skal ha et nasjonalt samarbeid. Alt dette har vi, blant annet nasjonalt samarbeid gjennom coworking Norge. Vi opererer med andre ord på flere nivåer, som er viktig for offentligheten. Dette gjør at vi er medlem av en større loop enn det som foregår inne i selve lokalet.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Det som jeg var inne på tidligere, med forretningsmodellen vår, er at man bør ha en kritisk masse av folk som betaler leie for at det skal gå rundt. Jeg tror at man kan lage gode coworking konsepter på små steder, men det

handler mye om hvordan man bygger modellen. Det som jeg har observert, er at det finnes mange offentlige og halvoffentlige coworking steder eller kontorfellesskap ute i distriktene. Eks i Gudbrandsdalen er det ulike næringshager som tilbyr kontorplasser, men hvor det ofte står tomt. Da blir det ikke noe miljø, samarbeid eller kompetanseutvikling. Jeg tenker at det er viktig å sikre seg at man har interessenter nok, og folk som vil noe, og vil lokalisere seg sammen. Selvom store firmaer som har god råd gjerne betaler for lokalene, vil det kanskje ikke generer riktig energi. Det er med andre ord viktig at man rekrutterer folk som vil være til stede.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Jeg har tro på mangfold i bransjer, men finnes også vellykkede konsepter der man er i samme bransje. Man må få det til bærekraftig, ved at det er nok folk til å dekke utgifter. Jeg tror likevel at hvordan man fysisk designer det, med sosiale soner og anledninger til å treffes ved kaffemaskinen er en viktig del av det. Men for at det skal bli vellykket må man rekruttere og kommunisere tydelig at det handler om samarbeid og åpenhet, slik at folk er åpne for at det blir et aktivt miljø. I distriktene, hvis man tenker å trekke til seg innflyttere/tilbakeflyttere, er det viktig at nettverk og kontakter er en del av motivasjonen for å benytte seg av det.

**Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?**

Vi fokuserer mye på dette. Det er små forhold, og vi ligger ca. 5 minutter nedenfor sentrum. Vi er i en slags bydel under utvikling og utbygging, og jeg tenker at vi kan være en vital aktør i bydelen. Det er vi også allerede, og er arrangert sammen med veldet og bydelen, når det er f.eks bydelsdager etc. Dette henger mye sammen med de som leier her, som driver med publikumsrettede konsepter. Dette trekker folk fra hele byen.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Ja, det er det vi lever av, da det er det som er virksomheten. Det må være lønnsomt og det må gå rundt, noe det også gjør. Samtidig så skulle vi gjerne vært litt større, slik at vi kunne hatt litt mer inntekt til å kunne ha mer koordineringsressurser / administrative ressurser. Samtidig prøver vi å holde husleiene så lave vi kan. Dette er et "knekkpunkt" - blir det for dyrt så vil ikke folk være her. Så når vi har de arealene vi har, så

må vi hele tiden finne en balanse. Man trenger en fasilitator / koordinator for å få det til å fungere ordentlig - der har og der har vi som sagt litt for lite ressurser. Det vet vi også at mange andre sliter med, eller ikke fokuserer nok på. På den andre siden, kan også et miljø bli for stort, i forhold til identiteten og samarbeidet. Det er mange avveininger.

**Hva identifiserer du som de største bidragsyterne for å få til et lønnsomt konsept?** Det er de som leier hos oss, leietakerne. At de er fornøyde og bidrar og at de samarbeider om ting. Det man kan gjøre når man er ulike bransjer på samme sted, er å utvikle ulike samarbeidsprosjekter og tjenester som man kan tjene på for prosjektet. Det er det viktigste tenker jeg; kompetansen og kunnskapen til de som er her, og at de vil dele og samarbeide med hverandre og Fabrikken som aktør. Vi har også et søsterselskap som driver pub og med utleie i samme bygg. De spiller også inn på inntjeningen, kanskje spesielt ved at de trekker folk til huset, noe som gir en positiv effekt på de som leier her. Fabrikken Pub og Scene er nylig skilt ut som egen enhet, og er ikke lenger en juridisk del av Fabrikken AS, da det etterhvert ble så stort og med stor etterspørsel. Dette genererer slikt sett mindre inntekt for Fabrikken, men sammen får vi naturligvis mer.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** For oss så er det denne typen gamle lokaler selve identiteten. Det er et helt konsept; gammel møbelfabrikk, der vi har arvet eldre møbler (interiørmessig viser det noe av hvem vi er), og de som er her i dag kaller vi "fabrikkarbeidere". Vi har således en egen terminologi. "Kveldsskift", "ukesslutt", "etterarbeid" istedenfor "afterwork" osv. Det er i utgangspunktet litt traust med ordet "fabrikk", men vi gjennomskuer konseptet og bruker det til vår fordel. Det er kaldt er på vinteren, for varmt om sommeren, ikke "fancy" - men det har en sjarm. Lokalene gjør at arrangementer, selskaper osv. her, er "nedpå", tøft og røft. Det blir et helt konsept som blir annerledes enn fancy kontorlokaler. Viktig del av identiteten.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** Leiemodellen vi i dag har med huseier noe krevende. Hvis jeg skulle drevet coworking på nytt et annet sted, ville jeg hatt en huseier som heller var med og aktiv (tar alt som er knyttet til bygget, rehabiliterer osv), men

da måtte det vært en huseier som var enige om konseptet. Samtidig er det viktig å ikke bare starte med å ha et fint bygg. Man må ha en kjerne av folk som har tenkt og lyst å gjøre noe sammen. Det kan være en fordel at det er litt historie. At det er litt identitet og atmosfære i huset. Det er en annen coworking aktør i byen, Hub Lillehammer, som da er en kommunal konkurrent. De har ikke noe spesielt hyggelige lokaler, da det er lite sjel der. Jeg tror det er nettopp det folk verdsetter ved vårt konsept; at det er sjel, identitet og sjarm.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Det som kommer til å bli veldig viktig, og som også er viktig i dag, er at det er nært togstasjon og offentlig transport. Det blir fremtiden. Og at det er sykkelavstand - det bør ikke ligge langt ute på landet. At det er i nærheten av stedets sentrum er et stort pluss.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer til et utviklingspotensiale i det norske kontorsegmentet, eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Jeg tror vi kommer til å etterspørre det - og således at det er et stort utviklingspotensial. Men jeg tror kanskje at det på mindre steder er viktig ha unikheten og ta vare på lokalhistorien. Det bør ha noe annet enn det de typiske "kjedekontorene" tilbyr, for at det har en link til lokalmiljøet og samfunnet. Det er også viktig å finne sin nisje.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?** Måten jeg tror det vil skje på, er at folk som pre-korona pendlet, nå vil være i nærheten av der de bor. Digitale møter vil bli mye mer utbredt, og man kan jobbe fra hvor som helst. Dette gjør at det kommer til å etterspørres mer fleksible lokaler. Dette innebærer å kunne jobbe på et kontor eller ha en pult noen dager i uka, og hjemmekontor andre dager. Kombinasjon av dette er nok nøkkelen. Jeg ser også et stort potensiale i mindre steder som har en stor andel fritidsboliger/hytter. Hyttekontoret har jo blitt kjent i løpet av året. Selv har merket stor pågang på det digitale, og oppgradert med mer møteskjermer og rom, for å prøve å møte noe av endringen.



Oppsummert vil nok fleksible møteplasser og arbeidsplasser bli veldig etterspurt fremover, med hovedvekt av digitale løsninger. Nå burde folk kunne velge å ta med jobben der de bor, noe som også gjelder statlige oppgaver med mye bruk av pc. Det er nok fremtiden vi kommer til å se. Det blir mer behov for fleksible kontorplasser der folk bor, og da kommer flere til å bosette seg til distriktene og i mindre byer.

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Ser du at det kan være et marked for det?** Ja, absolutt - med tanke på det jeg har sagt tidligere

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Ja, det gjør vi, ref. mine tidligere svar.

**Har dere inngått avtaler med større bedrifter eller kommunen? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Kommunen har vi løpende dialog med, men vi har ikke noe samarbeid da de har etablert sin egen hub. Jeg tenker at noen av de burde vært her. I tillegg til dette har vi et større firma som leier her. Disse bygde vi ut en egen fløy til i fjor.

#### **Intervju U4: Driver og utvikler av Hotellet**

**Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Utdannet produksjonsleder for film og tv. Jobbet i NRK i noen år, flyttet til Skien da jeg ble gravid i 2006. Drevet som selvstendig næringsdrivende siden ca 2007. Film, arrangement, festival (2013 til nå) Hotellet kontorhotell ble etablert 2017

**Hva var årsaken til at du ville satse i Skien?** Kommer herfra og flyttet tilbake. Så behovet for et sted for mindre bedrifter.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til Hotellet?** Mindre selskap med få ansatte, og større bedrifter med ansatte i regionen.

**Traff Hotellet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** Ja. De faste leietagerene er små selskap, drop in kundene leier dagplass og møterom.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Det virker som behovet er større for å ha et annet sted enn hjemmekontor for de mindre selskapene og studenter.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?** Det vet jeg ikke.

### **1. Utvikling av konsept**

**Driver du med eller vurderer du å etablere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?**

Hotellet driver ikke spesifikt med korttidsleie, mange har vært her i flere år. Men ja, det er det eneste stedet og ja, vurderer å utvide.

**Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer?** Man må kjenne behovet og markedet, men jeg tror behovet er større enn man ser. Det viktigste når man satser mot mindre selskaper slik jeg har gjort er å holde leiepris nede og ha gode avtaler med gårdeier.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Jeg skal drive selv.

**Hva tilbyr dere av tilleggstenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Gratis kaffe, wifi, printer og møterom.

**Hva tenker dere om at tilleggstenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Forstår ikke hva dere spør om her.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Nei, ikke egentlig. Men man må kjenne målgruppen og behovet der man er.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Kan bare

svare for Hotellet, og her er det sammensetningen av folk og tilgangen lokalene med møterom og fellesareal som er det viktigste.

**Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?**

Om dere mener synlighet mot gaten er vi ganske anonyme. Bruker SoMe, gatebukk og har arrangementer som gir oss synlighet.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Konseptet er en kombinasjon av kontorplasser, pop up lokale og arrangement (konserter m.m.) Det er mer å gå på, og totalt sett er det lønnsomt.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?**

At vi er et sted som er noe mer enn kontorplasser, interiør og atmosfære er viktig, og leietagere som passer sammen og som dermed blir værende.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Ja, for en gårdeier burde det være det.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** Aircondition, toalett, møterom, wifi og for min del må stedet være noe annet enn et nybygg.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Lett tilgjengelig, sentrumsnært mtp kaféer og butikker, parkering og busstopp i nærheten.

## **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Utviklingspotensiale.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?** Mindre

reising, mer digitalt – vi er tilpasset.

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?** Ja og ja – vi har hatt flere forespørsler.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Ja. Har arrangement, konserter, marked, pop – up salg.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Nei.

### **Intervju U5: Farstad & Co**

#### **Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg har en utdannelse i organisasjonspsykologi og ledelse, og jobbet med organisasjonsutvikling innenfor software og IT- bransjen i flere år, blant annet i New York.

**Hva var årsaken til at du/dere ville satse på Farstad & Co i Skien?** I bygningen Farstad & Co ligger i, ble det tidligere drevet en “finere” kolonial. Denne kolonialen het “Farstad og Co”. Det var ikke et kaffebrenneri, men vi synes at det var moro å plukke opp den gamle tradisjonen og holde til på samme plass. Vi (New Normal Group) henter også ansatte til Skien fra hele verden og er til sammen 45 stk. i dag med 20 ulike nasjonaliteter. Vi synes at Skien manglet noe sosialt, at byen trengte det, og derfor laget vi en kaffebar. Vi så viktigheten av å ha noe “sosialt” utenfor kontoret, i tillegg til å åpne opp for andre mennesker/aktører fra lokalmiljøet. Skal man bli værende i en by eller tettsted, så trenger man et sosialt nettverk. Næringsutvikling går også tregere i mindre byer, og hvis vi som en privat aktør kan bidra til å snu denne trenden - gjør vi det.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til Farstad & Co?** Målgruppen vår er arbeidstakere og studenter som ønsker møter, workshops eller et alternativ for hjemmekontor. Derfor har vi tilrettelagt for at man kan leie møterom, et langbord og et lukket rom, eller hele lokalet til Farstad & Co hvis man trenger en samlingsplass for en større gruppe - også utenfor arbeidstid (kveldstid). Det har handlet mye om å lage en god samlingsplass for denne målgruppen. Vi har også sett at det er en del "gründerinspirer" i Grenland som trenger et sted å samles og møtes, enten det er for møter eller faglig påfyll i form av arrangementer som vi tilbyr. Vi har et arrangement vi kaller "morgenkaffe" der det er ulike foredragsholdere som tar opp sentrale temaer innenfor næringslivet. Dette arrangementet er i hovedsak laget for å være en "faglig samlingsplass" for målgruppen. Målgruppen er først og fremst "bedriftsmarkedet" og ikke "gamle tante Magda" - altså de som kan nytte seg av romslige og rolige lokaler i arbeidssammenheng. Vi har tilrettelagt for at man kan sitte ned å konsentrere seg med arbeidet sitt, noe som man nødvendigvis ikke klarer hjemme. Samtidig så "snubler" man ikke inn hos oss, med tanke på lokasjonen - vi ligger litt utenfor sentrum. Lokasjonen gjør at mennesker ikke bare kommer innom for en kaffe, men at man kommer innom hvis man skal "gjøre noe faglig" - slikt sett har vår lokasjon vært viktig for å knytte oss til målgruppen.

**Traff Farstad & Co målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?**

Det er på mange måter veldig vanskelig å si, men vi ser at det er en stigende "trend" av at brukerne vi har i dag - er den som først og fremst skulle være målgruppen vi forespeilet oss. På den andre siden så er vi rimelig nyetablerte, og vi rakk ikke å være ordentlig "oppe å gå" før pandemien kom. I og med at "primærmålgruppen" ikke er sosiale kaffedrikkere, så måtte vi stenge en god stund, av den grunn at man ble oppfordret til hjemmekontor. For å svare konkret på dette spørsmålet, så trenger vi litt mer "kjøtt på beina". Likevel, vi ser en god deltagelse på "morgenkaffe" arrangementet, eventer, booking av møtelokaler. Denne trenden har medført at vi planlegger å bygge om innvending, og tilrettelegge for flere møter, konferanser osv. Det er gratis å booke møterom og sitte og jobbe, men tilleggstjenester som bl.a. kaffekurs av baristaene våre, samt å booke arealene utenfor arbeidstid koster noe ekstra (overtidsbetaling til ansatte). Vi har hatt flere som har leid lokale for Kick-off, der de også har fått med en barista som har hatt et kaffekurs - både sosialt og faglig på samme tid.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Jeg tror det er ganske stabilt, men vi har merket at folk er mer forsiktig etter pandemien.

### **1. Utvikling av konsept**

**Kan du fortelle om konseptet Farstad & Co? Hvilke tjenester tilbyr dere?** Farstad & Co er en del av New Normal Group. Hoved-varen til New Normal Group er at vi er en digital plattform for salg av kaffe (varemerket) over nett. Farstad & Co, som en del av denne "gruppen", er felles for alle selskapene våre. Vi bygget ikke en kaffebar for å tjene penger på den, men at det var en del av varemerket vårt og kaffen som selges over nett. Bakgrunnen til at vi starte Farstad & Co, var også fordi vi har kontoret vårt i etasjen ovenfor. Vi ønsket å skape en samlingsplass, et møtested, for kunnskapsdeling - et fagrelatert miljø - både internt, men også eksternt i lokalmiljøet. Dette er en forklaring på konseptet "kokt ned". Våre tjenester og produkter er ikke bare et "coworking space" (.. vi er ikke helt det, men en hybrid-løsning), men en møteplass. Vi skal være et sted der du kan booke møterom, få tilbud om barista-tjenester og kurs, arrangere eventer. Grenland Næringsforening har bl.a. hatt flere samler hos oss. De har brukt baristaene til eventene sine, slik som Kick-off. Dette, istedenfor kjøpe kaffekanner eller kaffemaskiner - gjør det til en "sosial happening". Hos Farstad & Co kan du arrangere møter, og deretter runde av med et kaffekurs for deltakerne - og senere dele en flaske vin eller ta et par øl.

Vi har et "hybrid-konsept" ("en veldig hybrid løsning"), og mange tror at kaffebaren er hoveddelen i konseptet - men det er det ikke. Vi har fokus på vår digitale salgsvare og å lage en faglig samlingsplass først og fremst. Dette kan for mange være vanskelig å forstå, men det var primært tanken. Det ser ut til at det fungerer godt for vårt bruk og for å treffe den målgruppen vi ønsker.

**Driver dere med, eller vurderer du/dere å etablere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?** Ja, vi kikker på mulighetene for å utvide konseptet "Farstad & Co". I og med at Farstad & Co er en kaffebar, ikke definisjonen på et coworking space, ser vi at vi nå kan utvide våre tilleggstjenester.

**Hvis du/dere vurderer dette, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer?** Jeg tror at det er viktig med et "lavterskel-konsept", og kanskje ikke et coworking space med 20 kontor plasser du kan lenge over dager, uker eller måned. Spesielt for oss, hvor Farstad & Co er en tilleggs-business, må det være "lavterskel". Det er bl.a. derfor vi har valgt å leie ut møterom gratis, og at man bare kan sende en melding på messenger hvis man ønsker å booke et møterom eller ha et event. Jeg har veldig troen på "lavterskel-konsept", spesielt fordi det er mange unge gründere som prøver å få frem sin idé og enda ikke har så mange penger "å rutte med". Det er mange unge gründere som ikke har tjent penger på ideen sin enda - det tar som regel tid. Jeg tenker at "lavterskel" faktisk er et nøkkelord når vi snakker om forutsetninger som må være til stede for at man skal tørre å satse i mindre norske byer på slike konsepter. Jeg har også troen på at du har tilleggstjenester som kaffe og lunsjtilbud, og de andre tjenestene som Farstad & Co tilbyr. Du kan på en måte bruke hele arbeidsdagen din der, du må ikke ut, fordi alt er innebygd hos Farstad. Du kan sitte en hel arbeidsdag på Farstad & Co, både ha møter og få arbeidsro. Samtidig kan man kontakte oss og få mat levert på døren til Farstad & Co ved møtevirksomhet, eventer eller konferanser.

**Hvordan ser forretningsmodellen deres ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Vår forretningsmodell er en "digital kaffevarer" (online kaffeabonnement til bedrifter, butikker, privatpersoner) som vi har valgt å utvide til å også gjelde en fysisk kaffebar for faglige og sosiale møter for interne ansatte og eksterne fra lokalmiljøet.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Ja, det viser seg at det er det, men jeg er usikker på hva som er grunnen til dette. Jeg snakket med min HR-kontakt som selv "snuset" på muligheten til å starte et coworking-konsept, og spurte hun om hvorfor hun ikke valgte å gjøre det likevel. Det kunne virke som at det krevde mye jobb og at det kan ta tid å etablere seg. Jeg opplever at tradisjonelle coworking space er vanskelig utenfor storbyene. Det er kanskje færre mennesker som har behovet - og det er jo også færre mennesker i mindre byer og tettsteder enn i storbyene. Det kan virke som at man ikke er "vant" til slike konsepter utenfor storbyene, og konseptet forutsetter også at det er mennesker som ikke i utgangspunktet har et fast kontor å reise til. Selskapet "Innovasjon Norge" har flere

avdelinger, og jeg tenker at det er viktig at slike selskaper belyser at konseptene faktisk finnes - også i mindre byer. Samtidig er det forskjell på mennesker som velger å bo i storbyen og de som ønsker å bo i mindre byer og tettsteder. Disse kan ha andre prioriteringer, ulike mennesketyper, og bosteder. For eksempel, bor som regel mennesker i Oslo i mindre leiligheter, mens i Skien har du et stort hus og dedikert kontorplass.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Uansett hva du ønsker å utvikle av konsepter, så må du starte med å analysere behovet som finnes i regionen du ønsker å satse i. Det kreves et godt grunnarbeid. Alle kan ha tanker og antagelser om et behov, men man må teste det ut på brukerne - reise rundt og snakke med målgruppen/brukerne.

**Hvilken effekt fokuserer dere på at konseptet skal utenfor selve bygningsmassen?**

Konseptet "Farstad & Co" skal være en samlingsplass - ikke bare for de som jobber hos oss, men også lokalmiljøet. Spesielt fokuserer vi på det faglige (men også medier og kultur), at det skal være en plass som det går an å sitte uformelt og prate og lære av hverandre. Dette arbeider vi med i form av regelmessige "morgenkaffe- og event arrangementer". Arrangementene er faglige nettverksmøter av hensikt å skape kommunikasjon og nettverksmuligheter på tvers av Grenland generelt. Mitt hemmelige mål, er å gjøre Grenland om til nye Silicon Valley. I Grenland får du fjord og fjell og rimelige boligpriser - du har alt her, til og med IT-hubber. Dette krever imidlertid at det må være mange arbeidsplasser her - flere bedrifter - og kompetanse som trekkes til område. Det må være et godt tilbud av arbeidsplasser hvis man skal kunne bo her. Vi er opptatt av å sette alle i stand til å gjøre noe, bytte kompetanse og spille på lag, og sammen oppnå verdiskapning i regionen. Vi vil gjerne gjøre vårt, for å bidra til at det skal være mange arbeidsplasser i regionen - og at det skal være et attraktivt sted å etablere seg, både for mennesker og bedrifter. Dette har vi i New Normal Group på agendaen - vi skal være en samlingsplass, for å bidra det ovennevnte.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for dere å drive konseptet?** Vi tror at "Farstad & Co" som konsept kan være lønnsomt på lengre sikt. Vi er enda en oppstartsbedrift, men vi tror at det blir lønnsomt. Vi tjener ikke penger på verken leie av kontorplasser eller møtelokaler, men



våre tilleggstjenester (kaffebar, den digitale plattformen, arrangementer/eventer, abonnent). Digital salg av kaffe = vår forretningsmodell, det vi tjener penger på.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?**

Jeg tror at man må skape noe som brukerne er villige til å betale for - at nytten er større enn kostnaden på lenger sikt. Jeg tror at man bør tenke en "hybrid-løsning", at det ultimate ligger et sted midt i mellom. Dersom mennesker hadde visst hvor mye penger de bruker på kaffelatte i måneden, tror jeg de får sjokk. I tillegg, skal det betales for leie av kontorplass i et coworking space. Man kan kanskje knytte "konsum-sløvhet" opp til konseptet, og at dette gir en verdiskapning.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til hybride konsepter?**

Ja, det handler om identitet og å bygge videre på dette i konseptet. Som nevnt tidligere, var bygget en gammel kolonial som het Farstad & Co, samt at det var, og er, en sykkel fabrikk i deler av lokalet. Da bygget ble rehabilitert så fant vi mange gamle sykkeltegninger i veggene, noe som også er plassert i lokalet. Vi har også hengt sykler i vinduet, fra fabrikk, og har et rustikk- og sykkeltema gjennomgående. Det er også dette jeg legger i "lavterskel". Det handler om å få en opplevelse - at det er hyggelig og lunt, at man vil legge tid og penger der. At det ikke er et "kaldt kontor" der man "regner på hver krone".

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et "hybrid konsept"?**

Innredningsmuligheter er viktig, at man for eksempel enkelt kan endre fra cellekontor til åpent landskap ved coworking, eller at man kan endre på planløsning slik man ønsker. Det må også være tilknytning til strøm og vann, samt internett. Dette kan variere mye i eldre bygninger, og det er også ofte at man ikke kan gjøre så store endringer i slik bygningsmassen.

**Hva var de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Årsaken til at "Farstad & Co" fikk sin lokasjon i bygget er at de som står bak konseptet også eier bygget. Men hvis vi skulle utvidet konseptet, så er det ønskelig å ha det sentrumsnært - og nært der hvor "Farstad & Co" allerede er etablert i dag. Det handler om at vi er en del av en større gruppe med 15

selskaper totalt i "gruppen", og derfor er det viktig for oss å tilrettelegge for fellesarealer der man kan være en del av et større arbeidsmiljø. Oppsummert; altså, hvis vi skulle knyttet vårt konsept til et tradisjonelt coworking-konsept, utleie av kontor plass, så vil det være viktig for oss med beliggenhet med nærhet til der vi er i dag. Slik kan man dra nytte av det vi allerede har i bygget; fagmiljøet. I dag er det seks selskaper innenfor New Normal Group i bygget - en oppstart og gründer gruppe.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og planlegger dere å tilpasse dere denne endringen på en annen måte enn hva dere gjør i dag?** Jeg tror at flere arbeidsgivere, som et resultat av pandemien, har fått øynene opp for fleksibilitet. Store IT-bransjer, som jeg selv har vært en del av, har hatt det slik i flere år allerede. På dette grunnlag, kan det være en mulighet for at det blir flere konsepter med korttidsutleie av kontorer i fremtiden. Jeg tror at flere arbeidsgivere også velger å redusere leiearealene sine som en konsekvens - og da trenger man alternative arbeidsplasser. Hos "Farstad & Co" ser vi en trend om at flere ønsker å ha jobbmøter der, og derfor har vi valgt å utvide konseptet med et større møterom. Jeg tror ikke at det blir mindre relevant med faglige møter og nettverksbygging i tiden fremover.

**Ser du for deg at deres tilbud av arbeidsplassløsning skal være en større del av konseptet i fremtiden? Er det et marked for det?** Ja, vi tenker på dette. Vi kan få et større nedslagsfelt fordi flere har startet å tenke digitalt. Jeg har selv erfart, når jeg har blitt kontaktet (headhundet) av bedrifter det siste halvåret, at bedriftene sier at "du trenger bare å være på kontoret én dag i uka". Det er enkelt - ta opp skjermen, stille spørsmål, snakke om det som eventuelt plager deg, o.l. - alt dette kan du like godt gjøre utenfor kontoret. Men, jeg tror også at vi i løpet av en 5-års periode ser at flere flytter ut av Oslo og større byer, og heller kommer innom kontoret 1-2 dager i uken eller ved behov. Jeg tror at det kan ha positiv påvirkning på produktiviteten for enkelte også.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Ja, kjempefokus for oss! Kanskje det er dette som skiller oss mest ut fra det tradisjonelle coworking space? At vårt fokus er å skape en arena der man tilrettelegger for

faglig og sosial dialog med andre mennesker. Ja, dette tror jeg skiller løsningen vår mest fra tradisjonelle coworking-konsepter.

**Jobber dere aktivt med å promotere konseptet som et alternativ til arbeidsplassen**

**og/eller hjemmekontoret?** Vi jobber litt med det, men der er det rom for forbedring - vi kan gjøre litt mer på dette området. Vi jobber litt med det via sosiale medier som nettside og Instagram, også samarbeider vi med Skien By, Vekst i Grenland og Grenland Næringsforening. Men må jo følge "Farstad og Co" på eksempelvis Instagram for å få det med deg, og følger skalaen er ganske mye lavere enn vår målgruppe.

**Hva anser du som den største utfordringen ved å være et "hybrid konsept" i en mindre by?**

Jeg tror at det kan være utfordring med beliggenhet, men vi treffer målgruppen godt ved å bl.a. invitere til faglige arrangementer med vårt konsept. Det er nok også en utfordring at mange allerede har etablerte arbeidsplasser og møteplass. En annen utfordring er at konseptet/denne typen arbeidsform må "modnes" litt i mindre byer og tettsteder. Det er også en utfordring med kommunikasjon og informasjon om konsepter som etableres. Annet vi ser er at generasjonen din (millennials) ofte kommer til "Farstad & Co" og arbeider med pcen, sjeldent mennesker på + 50 år. Dette segmentet liker nok best å ha cellekontor og lite som skjer rundt seg i arbeidstiden.

**Hvor stor andel av kundemassen til Farstad og Co antar du opptas av mennesker som**

**kommer for å arbeide/ha et alternativ til hjemmekontoret?** Det er vanskelig å svare på - vi er rimelig nyetablerte enda.

**Intervju U6: Driver og utvikler av Blender Collective**

**Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg jobbet 20 år av mine 40 år med en rekke egenutviklede bedrifter. Først har jeg jobbet i skolen, litt som pedagog, og det var litt tilfeldig at jeg endte opp i næringslivet. Jeg endte opp der fordi jeg er

sammen med en bekjent gründer fra vår første bedrift. Det har vært "storyen" til nå. Jeg engasjerer meg i mange selskaper, jobber med utvikling av digitale selskaper, startet og drevet bedrifter. Jeg har vært en bedriftsbygger, og gjennom det sett viktigheten av samhandling mellom folk. Jeg har alltid vært interessert i folk - hvordan de jobber og samhandler - og at det påvirker næringsutvikling. Jeg har først og fremst gått "livets skole" innenfor næringslivet, samt den praktiske erfaringen med å bygge bedrift og videreutvikle, og å rådgi de som driver med det samme.

De siste fire årene har jeg vært så heldig å fått jobbet med å videreutvikle og flytte Blender Collective, og også utvikle Blender som en organisasjon. Vi er et "hybrid" konsept innenfor coworking, men også et innovasjonsselskap. En klyngeaktør. Jeg har drevet veldig mye med konseptutvikling rundt det fysiske konseptet.

### **Hva var årsaken til at du ville satse i mindre byer, som Fredrikstad og**

**Halden?** Utgangspunktet var at vi hadde en lokasjon på utsiden av sentrum i Fredrikstad. Der hadde vi samlet oss, en del bedrifter, i noe som liknet på et coworking space, men så trengte vi nye lokaler å oppholde oss i. Vi hadde sett store effekter av å jobbe på samme sted og å samarbeide med hverandre. Deretter begynte vi å strukturere og komme med et forslag om et nytt coworking-konsept. Ideen var at vi skulle plassere oss et sted der vi kunne få mer igjen for det - å være et sted der det er mange mennesker. Vi snakket med flere eiendomsaktører i byen, og så sammen på hva det vil si at en gruppe mennesker (vi var 35 mennesker) flyttet inn til byens sentrumsjerne. *Hvordan ville det påvirke byutvikling, og hvordan ville det påvirke oss?* Eiendomsutviklerne var veldig opptatt av m<sup>2</sup> og pris, for å få leieinntekter, men så kom vi i kontakt med CityPlan, en anerkjent og stor utvikler i Fredrikstad. Denne utvikleren skjønnte det vi ville prøve å få til! Det å plassere 35 mennesker (riktige mennesker), men med et potensiale til å huse 200 mennesker, midt i et bysentrum - er det sentrum trenger. Cityplan forsto hva vi ønsket å oppnå. Fra vår side, var det altså et "rent strategisk" grep med tanke på byutviklingen av Fredrikstad da vi skulle utvikle et slikt konsept. Vi så på det som et virkemiddel for å skape vekst innenfor vår del av næringslivet. Etterhvert så vi at det gav store effekter for Fredrikstad sentrum, og tenkte deretter at det kunne være aktuelt i Halden også - og der er vi etablert i dag. Oppsummeringsvis, så tenkte vi på dette - ikke bare å fylle et fraflyttet bygg eller få leieinntekter på antall kvadrat som

leies ut.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til Blender Collective?** Vi har en veldig definert målgruppe; "kreative og innovative næring". Det er gründere, startups og scaleups. Dette er strategien vår. Teknologien er stor innenfor mange virksomheter, og muliggjør svært mye. Målgruppen er mange små og mellomstore bedrifter innenfor ulike sjangere, kunnskapsbaserte bedrifter, oppstartsbedrifter og bedrifter i vekst (økonomisk eller antall ansatte). Vi har veldig mange hos oss som ser på jobben og arbeidslivet som en stor del av livet, og sitter på Blender mer enn 08-16.

**Traff Blender Collective målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** På det store volumet er vi ganske "spot on". Vi hadde en kritisk masse - vi var 35 stk. da vi startet å satse på coworking. Vi har imidlertid vokst og vi nærmer oss 100 innenfor målgruppen. Vi har også uventet fått flere medlemmer som er etablerte, større konserner og bedrifter. Det har vi sett i Europa også, men det har kommet til Norge - og mindre byer og tettsteder. Dette mener jeg har blitt forsterket under pandemien. Vi har forstått at vi kan arbeide på andre måter, og ofte ser vi at de flinkeste hodene vil være mer fleksible. De vil jobbe fleksibelt, men også bo noenlunde urbant og unngå å pendle halve dagen.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Ja, har forandret seg. Vi har blitt overrasket over at vi fortsatt har tilslag på flere som ønsker coworking plass. Hovedvekten har vært fra aktører i større selskaper, som nå ikke lenger ønsker å pendle, men vil jobbe på et sted nærmere hjemmet sitt. Samtidig trenger de sosial omgang, og ønsker å komme seg ut av hjemmekontoret i "ny og ne". Det har bare vært én oppsigelse av leiekontrakt i løpet av dette året, og det var grunnet permisjon.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?** Ja, men det er en stor utfordring som vi må jobbe med i næringslivet med tanke på dette også.

Befolkningsveksten går "i taket" i Fredrikstad, men næringsveksten følger imidlertid ikke i samme takt. Det er en trend at spesielt mange på min alder, 30-40 år, har bodd i Oslo. Der har de studert, jobbet, kjøpt leilighet på Grunerløkka og stiftet familie. Deretter tenker mange "nå er den byen jeg kommer fra, utkant-byen, såpass urban at jeg kan flytte tilbake".

“Det skjedde noe i Fredrikstad når vi fikk kaffebrenneriet til byen”, sa en utvikler til meg. Jeg ser tilflytting som en tydelig trend og tallene viser det samme. Det er mange byer med én times pendlervei fra storbyen som kan oppleves som et vennligere sted å leve for en familie.

### **1. Utvikling av konsept**

**Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?** Ja, det gjør vi.

Vi har noen nabobyer (som ikke er fullt så store som Fredrikstad) som har mye potensiale.

Per nå ser vi på å utvikle konsept i Sarpsborg, som har grobunn for slike konsepter. Vi har en tanke om innhold, kritisk masse av mennesker som ønsker denne utviklingen og en eiendomsutvikler som forstår denne tankegangen. Vi ser på utvidelse, men er samvittighetsfulle ovenfor de forutsetningene vi tenker er viktige.

**Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?** For oss er den urbane biten av plassering i sentrum viktig. Da må også omgivelsene rundt være på rett sted byutviklingsmessig for at vi skal tørre å satse. Jeg vil også si det er begynnelsen på et aktivt byliv, som mange mindre byer ikke har tatt på alvor. Dette gir en kraft som går litt i motsatt retning. Vi må se at markedet er der, og at markedet består av de riktige menneskene. Vi må se for oss at 30%-40% av arealene blir leid ut før vi åpner, basert på massen av interesser. Avhengig av å ha en gårdeier som forstår konseptet, må også være aktivt næringsliv grunnleggende på stedet. Det må også være en viss størrelse på byen.

Vi jobber mye i denne regionen, men hvis vi skulle startet opp et helt nytt sted er avstand til byen, bostedsattraktivitet, og næringsvekst viktige parametere. Det er også viktig at vi har kommunen og fylkeskommunen med oss, da all aktivitet i bygget er finansiert av andre. Samspillet er med andre ord viktig.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Vi tenker litt

endringer fremover, og det er noen endringer som vi har gjort nå. Forretningsmodellen vår baserer seg på et medlemskap som inkluderer alt til fast pris. Disse blir indeksregulert.

Fleksibel plassordning, som vil si 2 ½ gang per uke, og vi har en full pakke - der du har mere fast plass men i et offentlig miljø. Vi har også en avtale før større bedrifter, og kan leie ut

større “units” på større lokaler. I alt er møtelokaler, kaffe etc inkludert. Vi har også drop in konsept for 199 per dag, og kjører således et åpent konsept.

Nb: Vi er en fremleieaktør som ikke eier bygget, men får fortjeneste per abonnement.

**Oppfølgingsspørsmål: Hvordan løser dere håndtering av merverdiavgift?** Vi betaler merverdiavgift på “ren husleie” og våre leietakerne betaler merverdiavgift. For noen er det sammensatte tjenestetilbudet som gjør at man må stykke opp rapporteringen. Hos oss betaler gårdeier merverdiavgift, vi betaler merverdiavgift til gårdeier og alle leietakerne sørger vi for er merverdiavgiftspliktig. Dette er et krav fra vår side.

**Hva tilbyr dere av tilleggstenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Vi tilbyr nettilgang, kaffe, møtelokaler, print, tilgang til fellesarealer, tilgang til event-områder. Også har vi i tillegg til medlemsfordelene (nettverksrelatert aktør i tillegg til coworking) med foredrag, fremføringer av bedrifter, takstatorprogram, startups camps etc. Dette blir tilgjengeliggjort i våre lokaler, men er ikke direkte finansiert gjennom leietakernes betaling. Vi har også en coworking fasilitator som jobber her hver dag.

**Hva tenker dere om at tilleggstenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** For det første ligger lokalet vårt sånn plassert at vi har et åpen publikumsrettet tilgang. Det ligger i første etasje (et gammelt butikklokale) og man kan se tvers gjennom (glassvinduer fra gulv til tak). Det er mange mennesker som kommer inn og ut. Det er ofte mennesker som kommer inn for å ha møter og bruker fellesarealene. Vi har drop-in konsept slik at man kan betale 199 kroner og sitte en dag å jobbe her hvis man vil det. Vi kjører en “åpen stil”. Vi er åpent for omverden og en integrert del av byen. Nå har vi 1000 m2 på gateplan. Vi har et kaféområde, men ingen åpen kafé. Det er en prinsipp sak for oss, siden vi ligger i et område med mye kaféer og restauranter fra før, så skal vi tilføre dem noe - og de oss noe. Så vi er på en måte et møtelokale for dem, og vi bruker restauranter og kaféer for dem. Vi har avtaler med ulike restauranter osv. mtp. lunsj-bestillinger til personer og møter / arrangementer. Vi prøver å “skyve” folk ut i bybildet.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Ja, jeg tror det. Det finnes konsepter som

utseendemessig ligner på oss, men som ikke har tatt nettverksbygging og fasiliteter og ikke minst nettverksbygging og annonser på Facebook. Disse har ikke på langt nær like mye belegg. Storbyaktører forventer kanskje at man bare kan komme til mindre byer og lukke opp døra, uten å jobbe med den kritiske massen.

Må ta ansvar for å være en del av et integrert miljø. Vi måtte også jobbe mye med å rekruttere kritisk masse.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Det er viktig med et godt samarbeid med gårdeier, urban plassering, nådeløs på fysisk utforming - ikke tillatte "huleboerkonsept" - men åpne opp. Å bruke mye glassvegger, tid på å tilrettelegge for fysiske soner og møterom. Jobbe med innhold og tilby ulike tjenester - ha noen som jobber aktivt med dette. Legge til rette for nettverksbygging ved å ha en coworking manager. Fokuserer på deling av kunnskap og skille ut de som er der for å selge kaffemaskiner til leietakerne. Viktig å spille på styrkene til byen og være opptatt av folk. I tillegg er kontroll på kostnadene, viktig. Dette kan være en utfordring.

**Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?**

Ja, både at det bidrar til flere folk i byen og bedre butikk for de som driver handel i byen. At det genererer gjennom fokus på startups og innhold til de, ved å generere flere arbeidsplasser både i og utenfor miljøet. Og at det genererer flere gårdeiere, som ser fordeler at bedrifter blir en del av næringslivet gjennom utvikling i et område eller i samme byen. Det å være en motor for nettverksbygging, og at folk kan se at de ikke nødvendigvis trenger egne lokaler - de får alt tilrettelagt hos oss. I bruker mye tid på å engasjere oss i coworking markedet. Vi er litt over middels opptatt av temaet dere har valgt.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?**

Vi var ikke lønnsomme i 2019, men vi hadde vårt første lønnsomme år i 2020. Det er misvisende for Blender som selskap, fordi vi har flere inntektsstrømmer.

Coworking er grunnsteinen - den har vært lønnsom, men så er det prosjekter som har vært på toppen som har variert i lønnsomhet. Det har isolert sett vært lønnsom hele tiden med vårt coworking konsept. Nå er vi hvert fall godt stabilisert og har god kontroll på



inntektsstrømmen. Man må tenke stort driftsmessig for å bli lønnsom coworking aktør. Jeg tror også at man må se flere effekter ved det for å hente ut den reelle verdien.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?**

Kostnadskontroll, fyllingsgrad, smart utnyttelse av arealer, kombinasjon av “ung og etablert” - bedriftstype, stor og mellomstor. I første etasje hos oss er 50/50 kombinert av egne kontorer på små og mellomstore og coworking med enkeltbedrifter (en person). Det har vært med på å balansere risikoen for oss. Det tenker vi på når vi utvider - gjør det på samme måte. Vi har nå fått på plass 70-80 prosent fyllingsgrad nå. 2000 m2 coworking fra nå. Da begynner vi å nærme oss en stor aktør til å være en mellomstor norsk by. Det er kombinasjon av enkeltplasser og små og mellomstore bedrifter med en viss systemverdi - noe forutsigbarhet kreves.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Ja, og det er nettopp det vi har gjort siden vi har sett

mulighetene i det. Vi har tatt i bruk eldre butikklokaler i både Halden og Fredrikstad. Der vi holder til i Fredrikstad var det tidligere en stor møbelfabrikk på 60-tallet (gårdeier bekostet transformasjonen/rehabiliteringen). Det ble gjort lite store tiltak utvendig, ikke voldsomme grep, men overflatene ble pusset opp for å øke attraktiviteten. Det har også vært en fordel for oss med store vindusflater og vi har brukt masse tid på å rehabilitere innvendig. Det har vært en kjempeviktig suksessfaktor. Et annet viktig moment for å øke attraktivitet, er at vi har tatt interiøret på alvor. Jeg tenker at hvis man hadde vært i Brooklyn, og sammenliknet det med Blender Collective i Fredrikstad, så kunne man tenkt at “dette er samme sted”. Det skal være et hyggelig sted å være - man skal trives og det skal være stas å ta med kunder inn hit. Man skaper en uvitenhet rundt konseptet: “oi, får vi dette i Fredrikstad?”. Det har vært mye overflater, god belysning og interiør hos dem som lykkes. Dette virker å ha vært effektivt.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** “Supersentralt”. Det må være tett på restauranttilbud, overnattingstilbud, handel og urbane friarealer (som parker). Vi har også vært heldige som har elven i nærheten som renner gjennom byen. Det å være plassert

midt i en by, og å være en bidragsyter til et urbant byliv har også vært viktig. Det å være plassert på gateplan har også vært viktig. Resten har vi på en måte tilpasset selv, men det å bli eksponert midt i en by og ha et bytilbud i umiddelbar nærhet er viktig.

Noe som er interessant å nevne er tilgangen til parkeringsplass. Vi hadde en stor diskusjon når det gjaldt "parkering" ved lokalisering av Blender til sentrum. Der vi holdt til før, var det parkeringsplass. Imidlertid, når leietakerne har flyttet inn i bygget - er det ingen som snakker om parkering. Det som skjer er at folk endrer måten de beveger seg på til jobb. Det er godt fergetilbud i Fredrikstad, mennesker sykler og går, og det er parkeringshus som er gratis for EL-biler i nærheten. Det er også flere som er opptatt av miljø og bærekraft, og at den hverdagslige treningen (gå / sykle) er viktig for mange. Tilgangen på parkeringsplasser har blitt så lite viktig, at vi ser nå at det var unødvendig å bruke så mye energi på akkurat dette.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Ref. øvrige svar.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Jeg tror at det presenterer et utviklingspotensiale, av mange årsaker. Jeg tror det er drevet av store globale trender, digitalisering, bærekraft, verdsetting av egen tid, mer bevisst forhold til det å reise - både miljø og tidsbruk. Henger nok sammen med at yngre ambisiøse grundere vet at det å lykkes på en global arena, ikke lenger er drevet av sted - men av menneskelige egenskaper. Det å jobbe å leie der man er oppvokst, har blitt forsterket gjennom pandemien. Men bærekraften er veldig viktig. Det blir tøffere å være lokalpatriot og å sykle til jobben, et mer individualistisk og bærekraftig blikk blant de unge. Dette gjør at den fleksible arbeidsplassen blir mer viktig i fremtiden. Mange har vært redd for at video tar over normal kontorvirksomhet, men for coworking kontor blir nok forsterket av dette. Det genererer et behov for sosial samhandling. Ikke dra til hovedkontoret i Oslo, men bo hjemme / hjemmekontor - generer det behovet fleksibelt arbeidsplass.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?** Jeg tror at både større selskaper og det offentlige kommer til å desentralisere måten de jobber på dramatisk. Det kommer til å bli en verden hvor man ikke behøver å si ifra om man sitter hjemme å jobber, eller et annet sted i lokalmiljøet. Det blir en helt naturlig og flytende overgang. Vi må løfte det vi kan og vet om coworking foran nesen på de aktørene, men det er langt fra arbeidshverdagen eksempelvis offentlig sektor er vandt med. Man må fremover tenke enda mer fleksibel og ha flere enkeltsoner, flere møterom, breakout rooms, fleksible plasser - samtidig som den sosiale delen av coworking blir viktigere. Det sosiale blir veldig viktig, man søker etter det sosiale og kulturelle.

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?** Ja, absolutt. Jeg tror både offentlige og større virksomheter må tilpasse seg en ny arbeidshverdag. Også arbeidstakerne kommer til å kreve en hybridløsning, med 2 dager hjemmekontor og 3 dager på coworking i lokalmiljøet. Vi må kunne levere produkter til dem. "Jeg kommer ikke til å bruke halve dagen på å reise til og fra jobb": dette tror jeg man kan si på jobbintervjuer fremover. At man kan være tydelig på at man bare ønsker å være på kontoret to dager i uka, og at det er helt OK.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Ja, egentlig hvem som helst av byens innbyggere. Hvis du er opptatt av innovasjon, næringsutvikling, utdanning, kunnskapsdeling etc - så er ikke vi en "lukket klubb". Det er helt naturlig for byens innbyggere å banke på døren og be om råd - og eventuelt samarbeid, foredrag etc. Vi vil være en arena for utvikling av næringsliv.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Ja, vi har ganske nylig definert det vi kaller for "innovasjonspartnerskap" hvor man får tilgang til miljøet, fasiliteter etc - men samtidig sitt eget rom. Her kan man plasseres i perioder, eller jobbe mer prosjektbasert med møter etc. Vi driver per nå å definerer 3 ulike programmer basert på oppstartsbedrifter og vekst, og vil tilby det til større bedrifter også. Med andre ord et innholdstilbud også til større bedrifter. Vi har 3 slike avtaler til nå, der en av de er med Halden kommune.

**Avsluttende spørsmål: Har du noe du ønsker å tilføye?** Det er stor forskjell på coworking og kontorfellesskap / kontorhotell, noe som også er min lidenskap. Det er jo slik det er på standardiserte kjedekonseppter også. Hvis man ser på Wework og Regus, så opptrer disse to annerledes. Regus er noe mer like oss, og har forstått verdien av å koble sammen mennesker og å ha aktivitetstilbud. *Men, vi har også lagt på en ekstra dimensjon som er verdifullt for små / mellomstore byer og coworking: å ta ansvar i lokal næringsutvikling. Man må være opptatt av det - og ha et samspill med Innovasjon Norge, kommunen, fylkeskommunen, og å legge opp arrangementer sammen.* Det er noe vanskeligere å lykkes med næring i mindre byer og tettsteder, men det nevnte kan være en viktig bidragsyter for nettopp det. Det er veldig interessant for oss å vite noe mer om hva andre steder gjør, og hvordan de forholder seg til dette temaet. Spør gjerne om det når dere snakker om fler. Ta gjerne kontakt med [coworkingnorge.no](http://coworkingnorge.no) (Fabrikken, Torhild). Torhild har skrevet forskningsrapporten Coworking på Norsk (vi har allerede intervjuet hun).

Altså, det er ganske forskjellig å drive coworking i storby vs. mindre byer og tettsteder. Vi jobber mye med det å oppføre slike konsepter i mindre norske byer og tettsteder. Fredrikstad og Halden er svært mye mindre enn Oslo, Bergen, Trondheim og andre større byer - men vi lykkes. "Når dere nærmer dere slutten ønsker vi at dere kommer på besøk og presentere oppgaven deres for oss".

### **Intervju U7: Utvikler av konsept**

**Kommentar fra intervjuobjektet før vi satt i gang:** Fokus på en bærekraftig forretningsmodell. Jeg har gjort analyser for flere år siden om dette, og så kom pandemien som nå har fremskyndet nettopp dette. Det må være fleksible konsepter i forhold til hvor vi jobber. Det er akkurat slike konsepter jeg jobber med.

**Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg er opprinnelig ingeniør og har jobbet som rådgivende ingeniør i 24 år. Jeg har vært prosjektleder, men studerte i alle år jeg jobbet. Jeg er ingeniør og økonom, samt har jeg en master fra BI og tar en master nå i urbanisme fra arkitekthøgskolen. Jeg har imidlertid jobbet med bærekraft siden 94, og har alltid jobbet innenfor eiendom - helt siden jeg var ferdig utdannet ingeniør.

**Hva var årsaken til at du ville satse på slike konsepter i mindre byer og tettsteder?**

Jeg startet for meg selv, og da lurte jeg på hva jeg skulle drive med. Jeg ønsket å drive og lage et møteplasskonsept. Jeg har brent for å samle mennesker og gjerne koble faglige ting med det sosiale. Jeg ønsket å lage et coworking konsept som jeg kunne involverer meg i også. Jeg har flere konsepter, et i Oslo og på Hamar blant annet. Konseptet heter "Home Workspace", noe som er et passende navn nå som alle sitter på hjemmekontor. Konseptet går ut på at du skal føle at du sitter hjemme, men likevel sitter du borte. Og at man kan møte andre mennesker og skape og tenke nytt. Det skal være både for selvstendige, men også coworkere. Bedrifter kan kjøpe plasser hos oss også, så de ansatte kan sitte der og ikke på det fysiske kontoret.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til dine konsepter i mindre byer og tettsteder?**

Det er litt forskjellig, men tanken var lokalt. De som driver små selskaper, enkeltsselskaper, m.v. Det er for de som sitter hjemme og trenger en base og et sted for å møte andre / en arbeidsplass. Vi ønsker å være en innovasjonshub, som legger til rette for at man kan utvikle seg og utvikle ideene sine.

**Traff konseptene målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?**

Delvis, men jeg ser at kanskje det er litt snevert. For å lykkes må det kanskje åpnes mer - at det er et mer vidt i konseptet. Men hele tiden, fordi det skal være hjemmekoselig, så kan det ikke være hvem som helst som kommer inn heller. Det må være hyggelige mennesker med visjoner. Det kan ikke være slik at man inviterer hvem som helst inn. Det må være mennesker du liker å være sammen med.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Det har vært tøft gjennom pandemien dette året. Flere medlemmer sa opp når pandemien kom. Da ble jeg sittende her alene, og jeg måtte betale all husleie fra egen lomme. Det har vært et slitsomt år. Jeg prøver å rigge om selskapet nå, slik at vi står styrket der vi er nå og kan ta tak etter korona. Jeg ønsker å ta i mot de som ønsker å komme ut fra hjemmekontoret også. Jeg har sett ganske mye økning i at folk vil ut fra hjemmekontoret, men også at man har mer overskudd til å være kreativ og ha et prosjekt ved siden av den vanlige jobben. Og at det kanskje vil være den typen de jobber på også videre. Du må imidlertid være veldig åpen for utvikling og å tenke nytt som menneske. De tradisjonelle - de som vil jobbe 8-16, det er ikke de som kommer. Det er de som er nysgjerrig på å lære noe nytt og bli kjent med andre mennesker.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?** Jaja, det ser jeg soleklart. Jeg ser det nå og jeg har tenkt på det lenge, men det har blitt fremskyndet gjennom pandemien: "jeg kan jobbe lokalt, flytte fra Oslo og bo der jeg kommer fra". Jeg tror mange vil flytte til Hamar, Kongsberg osv. Man får en motsatt urbanisering. Jeg tror at det skjer med det her. Det bør skje når vi jobber så mye digitalt. Hvorfor reise og bruke mye CO<sub>2</sub>, kan ta vare på familien vår, få større livskvalitet og mer fritid, slippe å bruke penger på å reise. Og pendling. Man sitter i kø i mange timer, og det blir unødvendig. Det er mange kommuner som sliter med nedskalering da. At innbyggertallene går ned. Det er kanskje noe som skjer. Jeg tror at det vi snakker om er avhengig av at næringslivet blir med. Eks. Hamar, der er det ikke nok business. Hvis jobben tillater at jeg som er ansatt i Oslo og jobbe lokalt, det tør man. Men man tør kanskje ikke å si opp og tørre å jobbe lokalt. Og dette kan jo bli et resultat av en bærekraftig forretningsmodell, og ikke bare fleksible ledere. Det er noe større som ligger bak tror jeg.

### **1. Utvikling av konsept**

**Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?** Ja, jeg har sett på flere byer og jobbet mye med Trondheim, Kongsberg, Moss, Nittedal blant annet. Jeg har dog ikke kunnet gå videre grunnet korona, og at det ikke har vært tidspunkt for vekst. Det blir da en videreutvikling av Home Workspace, med flere avdelingen. Vi har allerede Hamar, Oslo og Bergen - med totalt 4 kontorer.

**Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?** Konseptet mitt går ut på å aktivere eksisterende eiendom som har potensiale som ikke er utnyttet. Jeg tar utgangspunkt i tom eiendomsmasse, der vi skal aktivere den på nytt. En forutsetning er at gårdeier er med på et spleiselag i en periode - en delt husleie løsning eller leiefritak mens vi etablerer konseptet sammen. Det er med andre ord et samarbeid mellom oss og gårdeier - vi må dele risikoen. Det er mange tomme eiendomsmasser rundt om kring, da en del av sentrumsarealene har blitt fraflyttet, ved at kommunene har tillatt vekst utenfor sentrum. Handelen har flyttet ut, som har gjort det dødt i sentrum med tomme lokaler - og det er de jeg ser potensiale i. Det er likevel vanskelig å skape det som skal til å bygningen for at folk skal bruke det, og da knytter jeg det opp mot kultur. Det holder ikke bare med næring, som skjer på dagtid. Man må ha noe utover kvelden, som bokklubb etc og andre lavterskel og publikumsrettet. Det å være det, og samtidig tjene penger - er en vanskelig balanse.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Det første er å gjenbruke eksisterende eiendom, med en delt risiko med gårdeier. Det andre vi gjør er å pusse opp veldig begrenset - prøver å bruke eiendommen som den er og tilrettelegger ved å åpne opp. Vi pusser ikke opp med enn vi må, og innreder kun med vintage eller gjenbrukte møbler.

**Oppfølgingsspørsmål: Hvordan håndterer dere merverdiavgift?** Vi er vanlig MVA-pliktig, og betaler på alt. Dette forutsetter at vi må kun ha leietakere som betaler MVA.

**Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Per dags dato lite. Men WI-FI, printer, Kaffe, rabatterte priser på å leie lokaler utenom åpningstid til private arrangementer. Vi gjør en del konserter og foredrag, men da er det snakk om lukkede selskap.

**Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Jeg ønsker absolutt det, og prøver å legge til rette for det fremover. Det er dog ikke alle kontorlokaler det er like lett å få gjennomført det på.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Jeg jobbet ett år med dette sammen med kommunen før jeg turte å satse, og brukte mye tid på å forstå hvor mye kommunen ønsket dette, og hvordan de kunne bidra. Jeg gjorde en analyse i forkant, men det er ikke lett pga endring. Og mange på små steder vet ikke helt hva co-working er, og flere ønsker eks et cellekontor. Det er også noen møterom, som gjør at man kan "droppe in". Konseptet handler likevel mest om åpent landskap å det å "dele" kunnskap.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Ildsjelen er ekstremt viktig, man får ikke til det uten å skape en møteplass. Jeg er bare meg, og har ikke noe stort team. Dette gjør oss sårbare, og vi mangler kanskje en ildsjel på hvert sted og konsept. Det tror jeg man er avhengig av. En som skaper ting og gjør at det skjer noe på huset. Hvis ikke kan folk like godt være hjemme. Man må være veldig aktiv, noe som er litt krevende for meg i forhold til hvor jeg står og hva jeg driver med ellers. Det er ikke egentlig bærekraftig hvis konseptet ditt er basert på at man trenger en ildsjel, så man kan ikke ha et konsept som er basert på en ildsjel eller dugnadsarbeid.

Jeg fulgte FOLK på Youngstorget fra starten, og de fikk mange medlemmer men klarte ikke å få det bærekraftig og overleve. De som leier seg co-working plass er i en endring, enten de er skilt, mistet jobben, må skape noe. Det er ofte forbundet med mye turbulens i livet, og således en noe ustabil kundemasse. Det er mye administrasjon til en liten penge egentlig. Derfor gidder ofte ikke folk å se på eiendomsmodellen. Jeg har spurt eiendomsselskaper hvorfor de ikke har gjort det tidligere, og man ser flere - eks OBOS har gjort det nå. Men de fleste gidder ikke, da det er for mye administrasjon for småpenger.

HØEGH eiendom sier at de skal ha coworking i 40% av den nye eiendomsmassen de etablerer i nye prosjekter, da de ser etterspørsel og at det er lav binding med coworking avtaler. Jeg har etter pandemien sikret meg litt lengre leieavtaler, men paradokset er at det er fleksibiliteten som gjør det attraktivt for mange.

**Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?**



Ja, jeg tenker mye på dette. I Hamar er vi i ferd med å lykkes bra med det. Det var et tomt kjøpesenter som nå er fylt med aktivitet, og gir masse til byen. Det har gått fra å være et tomt kjøpesenter til å bli et aktivitetshus med dansesenter, spillerom, fellesarealer, BUA som er utleietilbud med sykler, ski etc. Vi har også resykkel med gjenbrukte sykler. Vi har også sirkula sammen med IKEA som er et bruktbokkonsept, og med UFF som tilbyr brukte klær. Vi har også garn og sybutikk og skredder. Det er med andre ord mange bærekraftige konsepter. Disse konseptene leier ikke av meg og Work Homespace, men jeg hjelper gårdeier med å fasilitere de andre lokalene på huset. Jeg har på en måte vært en senterleder som har programmert huset.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Det er litt vanskelig å si nå. På grunn av korona har vi reforhandlet alle avtalene våre. Vi har nå en gunstig avtale med gårdeier heldigvis - de har hjulpet oss. Jeg har fått de med på å dele risikoen. Så nå har vi mer balanse. Vi klarer å gå omtrent i null.

### **Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?**

Det er stabile medlemmer. Å få langsiktige medlemmer og etablerte virksomheter som kan betale leien. Alle som jeg vil ha der, som er gøy å jobbe med, har dårlig økonomi og ustabile betalere. Det er ikke de jeg tjener penger på. Corporate-avtaler; større selskaper som kjøper seg medlemskap hos oss.

### **Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til**

**kontorer for korttidsutleie?** Det er det konseptet mitt går ut på. Det er å øke verdien på en eiendom som er slitt. Jeg skaper nye verdier for gårdeier. På Hamar så var jeg den første som gikk inn, og dro inn hele den nye satsingen på huset. Fordi vi turte å satse og laget et aktivitetshus har dette bygget fått en verdi. Men det må være en ildsjel som vil noe med et gammelt hus. Å se potensiale og lage byliv. Kommunen er en del av det i mange av konseptene. Det er flere av selskapene som leier hos oss der kommunen er en part, nettopp fordi det er et kommunalt selskap eller at kommunen jobber tett med dem. For eksempel gjenbruksstasjonen til kommunen - de leier hos oss.

Det er viktig at kommunen og det lokale næringslivet støtter opp under konseptet. Jeg tror at få kommuner sier at de kan finansiere bygget selv, men de kan støtte opp om det så de kan la selskapene som er en del av kommunalt tilbud leie der. Da er det kommunen som indirekte betaler leien. På den måten lar kommunen sine underlagte selskaper leie hos oss, og støtter konseptene indirekte. Dette sikrer levedyktighet.

“Levende lokaler” prosjektet. Det bør dere sjekke. Det var et pilotprosjekt som gikk over to år: Arendal, Tromsø og Lærdal var med - ulike kommuner med ulike utfordringer, men felles problem om at det sto ledige eiendommer i sentrum. De har laget en fin rapport, som dere bør omtale i oppgaven.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** Det er beliggenhet - spesielt at det er nært til kollektivt. Det kan ikke være helt utenfor sentrumskjernen. Det må være koblet til et sentrum på et vis. Jeg analyserte Kongsberg, som er en delt kommune med to sentrum i øst og vest. Øst er knyttet til togstasjon. Jeg så at jeg må være i den delen av sentrum som er nært til togstasjon hvis vi skal lykkes. Innovasjonshus er knyttet til urbane mennesker, som reiser kollektivt og den type ting. De er kanskje ikke like opptatt av bilen.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Det må også være en “kul” eiendom. Den kan være utdatert, slik som Hamar sitt gamle kjøpesenter som vi tok i bruk. Jeg så et potensiale i bygget, nettopp fordi det lå sentralt i sentrum. Potensiale med tanke på lokasjon. Nå er dette et “aktivitetshus” med innganger på gateplan og man kan se at folk strømmer ut og inn. Bygningsmassen må ikke være for nedslitt og det bør ha en viss standard. Men det kan fint være utdatert på rare ting, slik som eldre farger på veggene. Det er jo litt moro! Vi lar noe være slik at det blir litt identitet og sjarm.

På det siste konseptet vi har utviklet, så kjøpte vi eiendommen selv. Jeg fikk med meg noen investorer på laget for å teste hvordan det ville fungere. Så jeg sitter på “begge sider”; daglig leder i eiendomsselskapet og i coworking-spacet. Vi skal se om vi kan bruke coworking spacet som et aktivator. Når vi kjøpte eiendommen var det en kjedelig leietaker som ikke gjorde noe for byen, men vi vil være litt mer utadvendt - se om vi kan øke verdien på

eiendommen ved at det er en leietaker som gir mer aktivitet til byen. Det er mange aktører som går konkurs for tiden og jeg spør meg: hvem er ansvarlig for å skape første etasjer i en by? Jeg mener at kommunen må ha en større rolle i dette. Kommunen er tross alt ansvarlig for en bærekraftig by frem til 2030, og tomme lokaler er ikke bærekraftig. Kommunen gjør flere infrastrukturelle grep, men de må også være mer "på" 1. etasje i sentrum. Det kan ikke bare være konsepter som "askeladden" som kjøper seg inn med kjipe butikker som ingen etterspør.

I fremtiden må man nok fasilitere 1. etasjene mer - vite konkret hva som bør og skal inn der, slik at det skapes verdier i 1. etasjer i sentrum. Jeg mener ikke verdier basert på forbruk, men å gjøre nye ting - å gjøre hyggelige ting sammen. Man bør satse på bærekraftige konsepter der man ikke kjøper nye møbler hver gang, men tar vare på det gamle. Det handler om å skape verdi på en bærekraftig forretningsmodell i tiden fremover.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedets andelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Jeg var i NY en periode og besøkte mange av coworking stedene der. I 2016 var det 70 coworking konsepter i NY, og det har bare økt. Det kommer garantert til Norge, bare litt tregere. Dette har mye med bærekraftig forretningsmodell og teknologi å gjøre, da man kommer til å jobbe mer selvstendig. Det er ikke bare positive sider ved dette, mtp AI og kunstig intelligens. Det blir mer usikker for hver enkelt av oss å drive selvstendig. Når datamaskiner tar over, vil de som har høy kompetanse fortsette å ha jobb - mens de som har lav kompetanse vil bli erstattet. Dette vil frigjøre industribygg, og det må skapes en helt annen eiendomsdynamikk. Det må være andre konsepter i 1 etasjer enn det vi ser i dag. Butikker kommer til å bli annerledes, da vi kommer til å handle på nett. Også gjenbruk vil man nok se mye mer av. Jeg tror også at coworking konsepter kommer inn på kjøpesentrene. Tenke at kjøpesentrene blir en mer miniatyr-by.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?** Det alle

snakker om nå, er hybrid konsepter med en kombinasjon og fysisk og digitalt. Jeg skal fokusere på både faste medlemmer, men også dagsbasis for innovasjonsprosjekter. Jeg utstyrrer alle våre fasiliteter med skjermer og elektronikk - slik at man kan jobbe med innovasjonsarbeid og digitale prosjekter. Vanlige arbeidsoppgaver kan du gjøre hjemmefra. For å utvikle noe nytt, må du møte andre mennesker fysisk. Tradisjonelle oppgaver kan du i prinsippet gjøre andre steder eller hjemme.

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?** Ja, helt klart. Jeg tror corporate vil komme til meg å "kjøpe" plasser til sine faste ansatte. Det blir litt som hos SATS, med 1 avtale men kan jobbe fra den byen de er i. Det blir således en slags avlastningsareal og et sted man kan jobbe digitalt. Hos oss kan man livestream eller samhandle med andre byer. Eks, Oslo og Trondheim med et virtuelt rom.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Nå lager vi et bokbad i Oslo, der vi inviterer forfattere, journalister og musikere. Det er åpent hus, men man betaler litt for å komme inn. Det skal være et lite kulturhus. Jeg kaller det en "bystue" og ønsker egentlig at alle skulle kommet innom. Likevel er det store verdier der, og vil ikke slippe inn hvem som helst. Jeg skulle likevel ønske det var en demokratisk møteplass som var helt åpen - det er drømmescenario. Dette har jeg fått bekreftet er et ønske fra veldig mange andre og, men det er en barriere for å tillate det - da det ikke er alle man vil ha inn.

Jeg vil være med å fasilitere de folkene som er innenfor, og det innebærer samtidig å ekskludere noen - som ikke er det jeg vil.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Jeg kommer til å gjøre det fremover. Det har gjennom tidene vært viktig for at vi har overlevd til nå, og jeg kommer derfor til å bruke mer tid på det fremover.

*Vitalitet:* vårt bygg vil skape en vitalitet som bygget ikke hadde før vi kom. Jeg ser verdien av å skape byliv, men det må fasiliteres og koordineres av noen som vil det. I Hamar har de eks. en sentrumsgruppe som koordinerer en del av det som skjer i sentrum. Men potensiale er der i konseptet til å skape vitalitet i en mindre by.

## **Intervju U8: Daglig leder av Ö Verket i Moss**

### **Innledningsspørsmål**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg er utleiesjef for Höegh Eiendom i Moss, og har ansvar for utleie av all næringseiendom (kontor/lokaler på bakkeplan), og er daglig leder for Ö Verket Moss. Ö er Höegh Eiendoms konsept for medlemsbasert kontorutleie, med lokasjoner i Moss og Oslo. Av bakgrunn er jeg siviløkonom fra NHH, har tidligere jobbet i shipping, og med eiendom siden 2017.

### **Hva var årsaken til at dere ville satse på et slikt konsept i Moss?**

Det er flere trender som gjør satsing på coworking/medlemsbasert kontorutleie aktuelt:

- Mange bedrifter opplever stor usikkerhet i forhold til bemanning og arbeidsform, og ser at organisasjonen kan endre seg mye raskere enn det har gjort historisk. Det gjør det risikabelt å forplikte seg til langvarige leieavtaler for store kontorbygg. Det løses gjennom mindre egne lokaler, kombinert med adgang til fleksible kontorfellesskap i perioder med behov utover det man selv har kapasitet til. Kontorbygg som har coworking/kontorfellesskap får dermed et fortrinn når større aktører skal flytte på seg.
- Store leietakere etterspør også fleksibilitet til å øke eller redusere sitt areal i leieperioden når de inngår langsiktige avtaler. Ofte skal de kunne endre areal på 6-12 måneders varsel, og man må da ha «ledige» arealer i bygget tilgjengelig. Ved å bruke areal til coworking/kontorfellesskap har man leieinntekter, men fleksibilitet til å frigjøre arealet ved å flytte kontorfellesskapet til andre lokaler.

- Flere jobber frilans og i små bedrifter, og for dem er fleksibiliteten som ligger i coworking/medlemsbasert kontorleie viktig. Tenker da særlig på den korte oppsigelsestiden (ofte bare 1 måned). Disse menneskene og bedriftene utgjør et stort marked i seg selv, som vi tradisjonelt ikke har hatt noe tilbud til.
- Ved å ikke etablere et kundeforhold til små vekstbedrifter tidlig står vi også dårligere rustet til å tiltrekke oss dem når de vokser og flytter over i større, mer tradisjonelle kontorlokaler.

### **Hvem identifiserer dere som målgruppen til Ö Verket?**

- Små bedrifter med 2-10 ansatte. Vi har en ganske bred bransjesammensetning, men ser at de typiske bedriftene som velger oss er tjenesteytere som konsulenter, hodejegere, regnskapsbyråer, reklamebyråer etc.
- Frilansere og selvstendige rådgivere/konsulenter
- Pendlere til Oslo som ønsker et alternativ nær der de bor en eller flere dager i uka, men ikke vil sitte hjemme

### **Traff konseptet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?**

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Vi startet opp i 2018 med tre målgrupper:

- Småbedrifter, 2-10 ansatte
- Frilansere/selvstendige
- Pendlere til Oslo

Vi traff ift målgruppen småbedrifter, men hadde for mange kontorplasser i åpent landskap og for få kontorer. Småbedriftene deler gjerne møterom og kaffemaskin, men ønsker stort sett lukkede kontorer. Det medførte en del ombygging i 2019. Vi traff også på frilansere og selvstendige selv om vi overvurderte størrelse på markedet, mens blant pendlere hadde vi veldig liten suksess frem til coronaen kom og tvang folk på hjemmekontor. Vi har fortsatt ikke et stort antall pendlere som medlemmer, men ser at noen ikke trenger eller kan reise til Oslo, og ønsker et alternativ til å sitte hjemme.

## **Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?**

Ja, rundt Oslo er det en trend som tvinges frem av høye boligpriser. På «vår side» av Oslo ser vi at de som tidligere bosatte seg i nordre deler av Follo presses ut mot Ås og Vestby, og videre mot Son og Moss. Med bedre togforbindelse til Oslo når Follobanen og Intercityforbindelsen står klar (2022 og ca. 2025) vil denne trenden forsterke seg.

### **1. Utvikling av konsept**

**Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?** Vårt konsept Ö ligger fast, men vi planlegger geografisk ekspansjon. Vi er i dag i Moss, på Hasle og i Oslo sentrum. Vi kommer til å også etablere oss i Ski der vi eier Drømtorp næringspark, og vi kommer til å etablere oss i flere av de store kontorbyggene våre i Oslo sentrum. Vår strategi er imidlertid å være der vi har annen aktivitet, og kommer ikke til å rulle ut Ö på steder vi ellers ikke er tilstede.

**Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?** Som nevnt, vår strategi er stedsutvikling i Oslo og på Østlandet. I dag betyr det Moss og Ski utenfor Oslo. Det kan komme prosjekter også på andre steder i Osloregionen, og da vil vi åpne Ö-lokasjoner også der.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Forretningsmodellen er medlemsbasert kontorutleie, med en fast pris per måned per arbeidsplass og tre medlemskategorier: fleksibel plass i landskap, fast plass i landskap og kontor.

Medlemskategoriene er like på alle lokasjoner, men prisene varierer fra sted til sted. Alt er inkludert i medlemskapet med unntak av parkering som tilbys enkelte steder.

Oppsigelsesfristen er i utgangspunktet 1 måned, men vi tilbyr lengre frist til de som ønsker det (dette går jo begge veier, og noen ønsker å sikre seg at de ikke kan bli sagt opp på kort varsel).

**Oppfølgingsspørsmål: Hvordan løser dere håndtering av merverdiavgift?** MVA er en utfordring, selv om en del avklaringer har kommet fra Skatteetaten. Som dere sikkert vet er det sånn at utleie av fast eiendom i utgangspunktet ikke er mva-pliktig, men at man kan frivillig registrere seg dersom man leier ut til MVA-pliktig leietaker og MVA-pliktig bruk. Vårt

utgangspunkt er derfor at kontorer og faste plasser kun tilbys til MVA-pliktige medlemmer, mens fleksible plasser kan ha ikke pliktige medlemmer siden det der oppnås «momssmitte» ved at plassene brukes av både pliktige og ikke-pliktige medlemmer. Man oppnår dermed mva-fradrag på hele arealet selv om man har noen ikke-pliktige medlemmer.

Det er imidlertid hele tiden utvikling i dette regelverket, i retning av mer fleksibilitet sånn at man i noen tilfeller kan ha ikke-pliktige medlemmer i hele arealet, også faste plasser og kontorer, dersom alle medlemmer har tilgang til disse arealene.

**Hva tilbyr dere av tilleggstenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Medlemskapet inneholder i utgangspunktet alt man trenger: pult, stol, skap, møterom, wifi, printer med papir, kaffemaskin. Vi tilbyr parkering enkelte steder. På en av lokasjonene har vi også et fremvisningsrom med spesielt stor/god skjerm og lyd, og et podcaststudio. Vi hadde inntil nylig et fotostudio i Moss, men dette er avviklet.

**Hva tenker dere om at tilleggstenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Det har vært filosofien i Moss, der både fotostudio og møterom har vært leid ut eksternt. Det er imidlertid en økonomisk avveining, i og med at det krever mer bemanning med en gang man skal ha eksterne inn i lokalene. De må gis tilgang, opplæring i bruk av utstyret etc.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Det er åpenbart en sammenheng mellom størrelsen på markedet og hvor enkelt det er å etablere et lønnsomt konsept. Betalingsviljen er også lavere i mindre byer, der det ofte er et stort tilbud av enkle, billige lokaler i bygg som ville ha blitt oppgradert dersom de lå i større byer. Samtidig er konkurransen fra tilsvarende konsepter ofte mindre. Men i sum er vår erfaring at det er tidkrevende å etablere seg på små steder, og man må være realistisk i forhold til markedspotensialet.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Vi har flyttet vårt fokus over fra coworking der det er et veldig høyt fokus på samhandling mellom de ulike medlemsbedriftene, til noe mer tradisjonelle kontorfellesskap. Man kan si at vårt konsept henvender seg til de som startet opp på Mesh, har fått litt fason på virksomheten



sin, og ønsker litt mer ro i hverdagen. Dermed er suksesskriteriene våre gode, hyggelige og effektive lokaler med utstyr som alltid virker, gode møteromsfasiliteter og mulighet for å være sosial men også kunne jobbe i fred. De typiske grundercoworkingene vil nok fokusere mer på det sosiale, felles arrangementer etc.

**Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?**

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Isolert sett har det ikke vært det frem til nå, men vi regner med å få lønnsom drift i løpet av et års tid. Det er imidlertid økonomiske sider ved dette utover det rene driftsresultatet i kontorfellesskapene, sånn som bruk av arealer det ellers hadde vært utfordrende å leie ut.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?** Det viktigste er å hele tiden holde et høyt belegg. Kostnadene er stort sett faste og prisen man kan ta gitt av markedet. Med korte oppsigelsesfrister er det utfordrende å hele tiden erstatte medlemmer som sier opp med nye medlemmer uten av plasser blir stående tomme en periode. Kontroll på kostnadene er selvsagt også avgjørende.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Absolutt, på Ski jobber vi med nettopp konvertering av et eldre kombinasjonsbygg til et kontorfellesskap. Det er både god bruk av arealer, men også en mulighet til å oppgradere arealer til bruk med høyere verdi.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?**

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** For vår del er det som nevnt sånn at vi bare etablerer kontorfellesskap der vi er tilstede med annen virksomhet (store kontorbygg, næringsparker etc).

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Det er nok en kombinasjon. Jeg tror coworking vil øke sin markedsandel i kontormarkedet, men ikke til en like høy andel som i USA. Arbeidsmarkedet der er annerledes, det er en høyere andel som jobber frilans/selvstendig, og større appetitt blant store selskaper for alternative løsninger til vanlig kontorleie.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?** Stort spørsmål og vanskelig å vite med sikkerhet. Vi tror folk generelt vil returnere til kontoret når Korona-situasjonen er over. Hjemmekontor er fint, men mange savner det faglige og sosiale på kontoret, nyansatte sliter med å etablere seg etc. Det blir nok imidlertid en større kombinasjon av hjemmekontor når det passer, for eksempel når man skal gjøre konsentrasjonsarbeid, og samlinger på kontoret når man skal være kreativ, diskutere etc. En hypotese er at det betyr at arealbehovet ikke kommer til å endre seg så veldig, men at kontorer og pulter vil bli byttet ut med flere møterom, multirom, åpne sosiale soner etc. Vi tror også verdien av å kunne leie egne arealer i kombinasjon med coworking/kontorfellesskap i samme bygg vil øke, siden man da kan redusere eget areal og bruke coworking-arealene til ansatte og møter man ikke har plass til selv.

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?** Det eksisterer allerede, WeWork har for eksempel relativt små arealer til enkeltmedlemmer og bruker mesteparten av sin plass til egne kontorer og arealer til bedrifter. Det er vel i prinsippet ingen øvre grense for hvor store bedrifter de kan huse, men jo større areal og grad av tilpasning jo lengre forpliktelse vil de kreve, så det nærmer seg da på noen måter mer tradisjonell utleie.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Det var opprinnelig planen i Moss, mens det ikke er ambisjonen i Oslo. I Moss hadde vi store arealer vi markedsførte eksternt – et stort mingleområde, en «Google-trapp»,

store møterom, fotostudio etc. Vi så imidlertid at omfanget av slik virksomhet må være stort for at det skal dekke merkostnadene ved at man må ha mye høyere bemanning. Man konkurrerer typisk med hoteller som uansett har en stor organisasjon, og la etter hvert om til å fokusere kun på medlemmene våre.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Ja, i Oslo gjør vi det der store bedrifter kan bruke kontorfellesskapet til sin «overflow» av ansatte og møter. Vi kommer til å etablere Ö i flere av våre store kontorbygg, og da er nettopp de store bedriftene som leier egne lokaler en viktig målgruppe. Et neste steg kan være å innlemme også deres egne arealer i Ö, sånn at vi overtar den interne husdriften for dem, men vi har ikke kommet dit ennå.

### **Intervju U9: Daglig leder for Start Opp Rjukan**

#### **Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg bor på Rjukan og jobber i tre kommuner - er daglig leder i en stiftelse som er eid av Notodden, Hjartdal og Tinn. Jeg jobber med etablering-veiledning, stort sett gründere og ikke større industrietableringer. Primæroppgaven er gründerne og etablerere. Og det er gjerne i den forbindelse coworking space, hubber og andre fenomener. Dette er interessant for mitt vedkommende. Jeg er statsviter i "bunn", også har jeg jobbet 11 år i direktoratet for samfunnsvitenskap og sikkerhet (sivilforsvar). Også har jeg vært leder i NAV i fem år, før jeg startet her hvor jeg har vært i 7 år.

**Hva var årsaken til at du ville satse på Start Opp i Rjukan?** Stiftelsen, som jeg er daglig leder for er Etableringskontorer Østfold og Telemark. Så vi har valgt å endre navnet vi bruker til Start Opp Øst-Telemark.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til konseptet?** Som jeg nevnte har jeg jobbet i NAV i fem år inn mot marked og arbeidslivet. I den jobben her, så jobber jeg med de som ønsker noe / ønsker å jobbe.

**Traff konseptet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** Vi skulle gjerne tro og mene at det er eldre ungdom, type 25-35. Det er ikke det. De er vesentlig eldre. De er nok ca. 45. Vi fører statistikk på de som henvender seg til oss og bruker våre tjenester, og snittalderen er 42. Alderen på gründerne er høyere enn mange liker å tro.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?**

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?** Jeg har ingen vitenskapelig tall, men vi har i større grad flere som ønsker å flytte tilbake igjen. Flere ser at man kan jobbe hjemmefra. Verden har blitt mindre kommunikasjonsmessig. Så det med reiseavstand og tekniske muligheter for møter, gjør at det er enklere å velge en landlig bokkvalitet. Jeg tror at vi sier "ja".

### **1. Utvikling av konsept**

**Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?** Jeg har tatt initiativ til å lage et coworking space på Notodden som har fått et rykte utover bare byen. Det er kanskje et konsept dere burde kikke på. "Birkelands skaperverksted". Det var en grafisk designer som antydte at hun ønsket å jobbe et sted sammen med andre. Jeg tok et søk på Brønnøysund og sjekket hvor mange som jobbet under næringskoden "grafiske designere", og det var 11 stk. Mange av dem er enkeltpersonforetak. Og mange sitter hver for seg. Jeg kontaktet alle sammen, og hørte om de var interessert i å være med på et møte for å se muligheten for å sitte sammen i kontorfellesskap. Det var stor skepsis i forhold til konkurranse, men jeg fikk samlet fem stk. Hensikten med møtet var å enten bekrefte eller avkrefte om det var en idé. Men det viste seg at ingen kranglet om de samme kundene. Så når vi fikk ryddet skepsisen av veien, så ble interessen en annen. Da kunne man snakke om hvilke utfyllende ferdigheter som man fikk, og det førte til at jeg tok kontakt med Hydroparken på Notodden. Jeg la frem konseptet og vi har en dialog med Hydroparken ift. lokaler - kan ikke ha markedsleie fra dag 1. Vi må lage en attraktiv pakke for dem. Gårdeier la

til rette for at de skulle få passende lokaler. Birkelands Skaperverksted, fikk nyskappingspris av Notodden kommune. Et stjerneeksempel på at det kan fungere. Jeg har opplevd mange konsepter som ikke har fungert, av mange årsaker. Fenomenet er en kopi av det vi ser i de store byene. Det går ikke an å sammenlikne seg med Oslo. Mye handler om kritisk masse. Et konsept som fungerer i en storby med flere hundretusen innbyggere, det fungerer ikke nødvendigvis på et mindre sted. Men det fungerte på Notodden. Det fungerte ikke på Rjukan, men hvorfor det - er det mange årsaker til. Forskjellen på der jeg har lyktes og ikke; deltakerne selv må ville, utvikle og eie dette. Det er alt for mange næringselskaper og initiativer som lager noe for noen. De som skal være der har ikke noe eierforhold til det. Og da er de fremmedgjort i eget kontor. Jeg tror at en suksessfaktor for å få til slike konsepter er at man har noen pådrivere som ønsker å få til dette, og drar med seg andre. Må være på deres premisser. Vi kan være døråpner, men det er ikke vi som skal lage konseptet. Jeg har vært tydelig med konseptet: jeg har samlet dere og nå er det opp til dere hva dere vil, og om dere vil.

**Hva er målgruppen?** Det er kreative næringer. Det er målgruppen og kjernen i det de ønsker å være. I dag sitter det én illustratør, én produktutvikler, én grafisk designer, reklamebyrå og to firmaer som driver med sosialt entreprenørskap.

**Hva er faktiske brukerne i dag? Har det endret seg i 2020/2021?** Både ja og nei. Nå sitter vi i NUAS på en del kontorer, og vi har vel ikke blitt mer nedrent av folk som sitter på hjemmekontor. Det hender vi låner ut kontorer til kollegaer som er ute på reise og ønsker å sitte noen timer å jobbe før de reiser videre. Men ikke noe konkret for å sitte der i stedet for hjemmekontor.

**Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?** Det er risikosport uansett hvordan man vrir og vender på det, men en forutsetning er at huseier er villig til å bli med på risikoen. F.eks. er hydroparken som vi leier av såpass store at de har muligheten til å bli med på reisen og ha et lengre perspektiv på dette. Vi ser 5-10 år frem i tid. Dette er todelt; det ene konseptet er huben i seg selv, som har et forhold til huseier. Det andre forholdet er de enkelte deltakerne til den huben.

For huseier er det lange perspektivet interessant. For leietaker er det det korte som er interessante. Definerer det bedre, og jeg tror det. Hvis huseier skulle sitted på hele kabalen og har x-antall m2 tilgjengelig, og skulle forholde seg til mange leietakere fra coworking, så er det mer styr enn å ta andre til å ta den jobben. De som driver coworking space.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Det er opp til dem som leier på Skapervekkstedet. Det er klart at deres visjon er at om fem år, så skal de ha en forretningsdrift som gjør at det drives av seg selv med en administrasjon som kan håndtere de som er medlem i coworking spacet. Det ambisjonen og målsettingen på sikt, og det er av huseiers interesse. Da har de et langvarig leieforhold.

**Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Det ligger en kafé vegg i vegg, men det er hovedsakelig tingene som er i favør å være medlem at et coworking space. Vi tenker også seminarer etterhvert, også har vi felles lunsjområde. Felles bredbånd, printer etc. Ting som er kostbare for hver enkelt å anskaffe seg, men ganske "rimelig" samme.

**Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Igjen, så må dere være deltakernes oppgave å designe. Noen ønsker å ha et lukket miljø, og kun profesjonelt fokus. Andre ønsker den mer sosiale biten. Jeg tror det er her det offentlige bommer, ved å lage noe man tror de liker. Vi må slutte med det, og la de få plassen og rommet. Kommentar; hvis du legger opp til at de som leier konseptet skal drive det selv, at det blir mye for dem? Ja, det kan det bli, men der må de finne sin form og farge. Man har en hussjef og husstyre - og de har en visjon om hvordan det skal være. Her passer noen inn, og andre ikke. Hvis man er i den situasjonen, nå er vi tilbake til kritisk masse, er det ikke sånn at det står 15 grundere på utsiden og vil inn. På mindre plasser må man aktivt jobbe for å hanke dem inn.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Har du svar på det har du knekt en kode alle lurer litt på. Det er nok ikke noe fasitsvar på det - men det er klart at det på et mindre sted er færre som ønsker å stikke seg ut. Det alltid en viss prosentandel av befolkningen som

ønsker å stikke seg frem. I Oslo er dette kanskje 1000, mens på Vinje er det 1. Vi kan ikke hente inn grundere som ikke er startet enda, da de ikke er registrert noen plasser. På Notodden hadde jeg 5 stykker som var aktive og i kommersiell drift, og som jeg så kunne ha utbytte av å dele lokaler og kunnskap. Dette kan fungere som en magnet på andre, som er nysgjerrige. Slik er det også ifht. etablerte selskaper, du må ha en motor som gjerne er stor og anerkjent. Da hekter gjerne andre seg på, og du får en organisk utvikling.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Jeg tror den viktigste suksessfaktoren er at alle som skal være en del av det må se en gevinst av det. Det å synliggjøre gevinsten ved å samlokalisere er helt absolutt. Man må ha deltakere som utfyller hverandre konkurransemessig. Man får ikke dynamikken hvis brukerne driver med akkurat det samme mot de samme kundene. Har du tilstøtende næringer, eks reklamebyrå, grafisk designer og illustratør vil de kunne dra nytte av hverandre. Det blir således deres gevinst ved å være samlokalisert med andre de kan trenge kompetansen til. Ikke minst viktig at de utvikler dette selv. En fasilitator er nok også viktig, som tar bort det administrative fra de som jobber der..

**Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?**

Ja, veldig. Fra vårt perspektiv er det en veldig viktig faktor. De skal kunne bli et sentrum som tiltrekker seg grundere fra andre byer. Det er helt åpenbart. Det tror jeg også Bryn eiendom, som huseier, ønsker - da de gir gunstige pakker til leietakerne innledningsvis. Dette kan jo bli veldig mye større.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Da må jeg stille et lønnsomt; lønnsomt for hvem? Ikke "Birkeland Skaperverkstedet" fordi de ikke har holdt på lenge nok (bare ett år). Men jeg tror at det er det om 1,5 til 2 år. De er enda veldig i "startgropa".

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?** Rent økonomisk, så er det nok huseier som må ta en del av kaka ref. innledningsvis. Fordi, på lengre sikt - få en god butikk ut av det. Igjen, det perspektivet som vi var inne på. En huseier

huser ikke et coworking space for å tjene store penger i morgen. Men om 5 år er kanskje det et kult sted for å være der. Det er en investering for framtidige inntekter. Ift. tid og ressurser så har jeg betalt mest. Men også støtteapparatet i kommunen "Innovasjon Norge". Et eiendomsselskap tror jeg ikke har kompetansen som skal til for å etablere et eget coworking selskap. At de lager noe for noen, men så blir det feil - "de må lage det selv".

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Absolutt, og det er det vi har gjort på Notodden. Birkelands Skaperverkstedet ligger midt i verdensarvområdet. Det er vernet av riksantikvaren, på linje med pyramiden i Pisa. Og dette med verdensarv, handler om vern gjennom bruk. Det går "hånd i hånd". Man hekter konseptet opp til historisk identitet. "Birkeland Skaperverksted", Birkeland grunnla hele Hydro.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** De må ha arealene som skal til. Det er litt opp til huseier hvor mye de vil legge til rette gjennom ombygging, oppussing og lignende. Teknisk infrastruktur må være der. Bredbånd, strøm og vann må være der. Når det gjelder åpent kontorlandskap og annen utforming innvendig, så mener jeg at det skal brukerne "mene noe om". Vi rehabiliterte det bygget, men de har vokst og skal inn i et nytt bygg som skal rehabiliteres. Huseier tar den investeringen. Det sier litt om hvor viktig det er at huseier er med på laget og tankegangen.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Jeg tror ikke at det er ubetydelig. Det er viktig at det er sentrumsnært. At man har tilgang på kafé og pulserende uteliv i byen. Jeg tror ikke det vil være suksess å putte et slikt konsept inn i skogen. Men igjen, si at det er skogbruksrelatert næring konseptet skal rettes mot, så kanskje de vil være i skogen.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Jeg tror Norge har potensiale i markedet. Dere har en annen arbeidskultur enn det vi har, der vi er mer opptatt



av cellekontor vi kan gjøre til vårt eget. Dere er nok mer pragmatiske til hvor dere sitter, om det er hjemme eller coworking. Dette vil jo således etterhvert bli normen. De store selskapene vil vi nok ikke se lenger, men vi vil se flere selvstendig næringsdrivende som selger tjenester til større bedrifter

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje(og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen)?**

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?** Ja, departementene er jo der at de helst skulle sett at sine kollegaer satt ute i slike coworking spaces, for å få impulser fra andre steder. Det er nok veien vi går.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?**

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Vi prøver å holde oss unna å involvere oss i brukerne. Men det kommer an på om det er noen vi har nytte av tilby et pendler kontor til noen fra et større selskap.

### **Intervju U10: Driver og utvikler av Colab i Larvik kommune**

**Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg har en bakgrunn fra hotell- og markedsføringsbransjen, og har jobbet med samfunnsutvikling de siste 15 årene. Jeg har jobbet med byutviklingsprosjekter blant annet, "gorilla-byutvikling" - å male vegger og lignende. De siste årene har jeg jobbet med næringsutvikling av i ulikt slag. Jeg jobber med gründerbedrifter, og gjennom det ble jeg spurt om å bli daglig leder for Colab Larvik.

**Hva var årsaken til at du ville satse på Colab i Larvik?** Jeg mener at i byer som Larvik så må kommunen ofte vise veien fordi det ikke er markedskraft nok. Det er en hårfin balanse mellom å være konkurransevidende overfor eiendomsaktører - vi vil at eiendommer skal leies ut. Samtidig ser vi at Larvik by f. eks. har masse ledige lokaler, og når vi ser på kvaliteten så forstår vi hvorfor ikke de blir leid ut. Det er rett og slett dårlig kvalitet, og folk har fått veldig høye krav til kvalitet og bruk. Du kan gjerne sitte i en gammel fabrikk så lenge man har brukt tid og penger på å se på estetikken. Det skal være kult å være der. Eiendomsmarkedet i Norge er vanvittig tradisjonelt med mange aktører. I Larvik er det gårdeiere som ikke har tilknytning til byen og ingen personlig interesse av at det skjer noe for Larvik som by. Da står det stille.

Jeg har besøkt rundt 40-50 coworking spaces i hele verden. Cape Town, London, Sverige, Bø i Telemark og de aller fleste i Oslo for å nevne noen. Jeg skjønnte veldig fort at det hjelper ikke at bare gründere sitter sammen. For å skape en dynamisk arbeidsplass må man ha en tredeling: frilansere og pendlere med behov for et hjemmekontor, etablerte bedrifter og gründere. Vi prøver hele tiden å jobbe med denne blandingen. Det er ikke så stort fokus på rekruttering akkurat nå. Flere er veldig skeptisk på å leie og være et sted der det er andre mennesker, men vi har ikke vært veldig hardt rammet av korona.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til Colab i Larvik?** Tre definerte målgrupper: oppstartsbedrifter og gründere i tidlig startfase. Så tidlig som mulig fordi de må komme "seg ut" fra garasjen og inn ett sted. Også har vi frilansere og kreative næringer. Det har vi en god del av. Deretter er det pendlere og etablerte bedrifter. Vi har definert tre veldig tydelige målgrupper som dere skjønner.

**Traff konseptet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** Vi har ikke markedsført for pendlere, men det er de som har kommet strømmene. Spesielt langdistansependlere. Vi har en som jobber i København som har fast plass her nå. Han ser for seg å fortsette å ha en fast plass. Pendlere har truffet veldig den siste tiden, og flere har ønsket å ha fast plass for å ha alternativ til hjemmekontor. En annen har også flyttet kontoret fra Oslo og til Larvik. Det vi har slitt mest med er gründerne. De er prissensitive og

vinglete og overalt. Det er vanskelig å få den gruppen til å satse. Frilansere har vi truffet veldig bra med - på huset er det mange av dem, spesielt innenfor kreative næringer (kommunikasjon, fotografer, filmskapere). Det er en målgruppe som er viktig å satse på nå.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Pendlere har kanskje gått fra å være flytende til fast. Jeg har vanligvis stor pågang på de andre tjenestene våre, men vi er generelt lite påvirket av pandemien. I november 2019 fant vi ut av å satse mer på eventer, og var fullbooket nesten et år fremover i tid. Men det gikk ikke helt som planlagt, naturligvis. Eventer og møterom er en stor og viktig del av mange coworking selskaper.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?** Jeg tror at det øker. Bedriftene var veldig opptatt av å ha ansatte på huset før, og her blir det nok en endring - men det er fremdeles noen bedrifter som ikke er åpne for endring. Dette vil nok skje i bransjer som er åpne for endring. Men det blir nok en økning i arbeidstakere som kan jobbe 1-2 dager i uken i Oslo f.eks., og ellers lokalt. Akkurat nå er det høy arbeidsledighet, og ikke like mye arbeidstakers marked med ønske om å stille krav til egen arbeidsgiver. Men dette tror jeg kan snus når alt normaliserer seg.

Jeg snakket f.eks. med en ansatt i Nordea i dag, men høy og verdifull kompetanse. Hun orket ikke lenger livet i Oslo, og flyttet til Larvik. Hun startet med å pendle hver dag, men har nå forhandlet seg til 3/2 - der hun er 3 dager i Larvik og 2 dager i Oslo.

## **1. Utvikling av konsept**

**Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer? Evt**

**videreutvikle.** Nei, vi er en non-profit forening. Men vi er i dialog med andre, da vi ikke ønsker å etablere selv - men er i samarbeid med andre for å være tjenesteyter i deres lokaler. Vi har ikke nådd en stor nok kritisk masse enda, slik at vi ønsker å vanne ut vår egen kundemasse. Forretningsmodellen til Colab videreutvikles dog hele tiden. Enten det er å inkorporere eventer eller andre ting. Konseptet endres konstant, og man er nødt til å lytte på markedet og justere seg etter det. Eksempelvis er coworking basert på åpent landskap, men folk her i Larvik er ikke så interessert i det. Derfor har vi flere mindre rom.

**Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?** For det første tror jeg at dersom du har ledig lokale, og ønsker å utnytte det - er den viktigste forutsetningen allerede til stede. Har du ledige lokaler burde du vurdere coworking. Da vi startet var det nesten ingen tjenester rundt coworking, mens nå blir vi kontaktet kontinuerlig av aktører for koordinering av områder, medlemsplattform etc. Dette utviklet vi selv da vi startet opp, men i dag kunne vi bare kjøpt tjenesten - som ikke eksisterte den gangen. Grunnen til at kommunen står bak - slik som Colab, er fordi Norge er trege på slike trender. Det er også fordi eiendomsbransjen er noe traust og tradisjonelt. Jeg hadde en gründer som kom til meg for 6mnd siden og ønsket å kjøpe eiendommer og bruke coworking som et virkemiddel til å fylle mindre lokaler.

Det burde også være kreative næringer til stede i kommunen, da jeg tror de er "first movers" og dermed de første inn. Også tek-bransjer er viktig, men det er ikke så mange av disse som er frilans.

**Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Ref. tidligere svar.

**Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Hva tilbyr vi ikke? Vi tester ulike ting hele tiden. Vi har skjønt at det med kaffe og en liten samlingsplass må fungere optimalt! Dette er inkludert i pakken. En del av coworking for meg er "one price". Coworkers vil ha "all inclusive", og man kan ha forskjellige nivåer ift. flex plasser, fast plasser etc, men kan ikke etterfakturere for fellesutgifter.

Vi tilbyr kurs (gratis og betalt), veiledning, inkubator-programmer, fast fredagslunsj hver uke, sommerfest, julebord. Det er et godt arbeidsmiljø på Colab. Drømmen var å være tilknyttet til en kafé i byen ("Hungry Heart"), men der var lokalene for små. Man trenger ganske store lokaler for å tilpasse ulike behov etter bedrifter eller enkeltpersoner.

Jeg er også prosjektleder på et prosjekt i Lofoten, der vi har fått tak i en gammel fabrikk. Her ønsker å skape norges råeste mikrohotell og coworking hus, og jobber med en tidligere Snøhetta arkitekt for å få til "compact living". Her er målgruppen "workaways" og "millennials".

**Hva tenker dere om at tilleggstenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** Det er en del av markedsføringen. Vi ser at det er mange som har vært her på events, faktisk ender opp som leietakere. Terskelen for å komme inn må være lav! Det er vanskelig å selge konsepter som man ikke er åpne. Terskelen for å komme inn hos oss må være så lav som overhodet mulig. Vi har gått veldig for å ha kult design, og har streng profil her. Det er brukte møbler, men av høy kvalitet og stilbevisst. Lokalene er gamle og slitte, men folk bryr seg ikke hvis det er litt kult.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Ja, og det er hovedsakelig fordi det norske markedet er veldig tradisjonelt og vi er trege. I USA er begrepet coworking så etablert, og er du i en by - finner du alltid et coworking sted å sitte på.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?**

- Tydelig konsept og designprofil
- Tydelig på målgruppe
- Det aller viktigste er fasilitatorrollen. Det å ha et ansikt, ikke bare være en organisasjon. Det har ikke Regus eller noen av de andre store. En som kan gi bedriften et ansikt og fikse ting, gi personlighet
- Et annet kriterium er å ha driften så effektiv som overhodet mulig. Dette blir lettere og lettere nå. Møteromsbooking eksempelvis må fungere flytende.
- Som jeg sa endrer vi konseptet hele tiden, og nylig satt vi inn et kjøleskap med godt - 100% basert på tillit ved at brukerne betaler. I dag bestiller jeg for flere 1000 hver mnd. Trivselsfaktorer er veldig viktig på et slikt coworking space.

**Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?**

Dessverre så er Larvik en by som sliter veldig. I vedtektene og prosjektbeskrivelsen står det at vi skal være sentrumsnært, da vi er en viktig grunn til aktivitet i sentrum. Dette på lik linje som et bibliotek i sentrum. Vi har nylig hatt 3 bedrifter som har flyttet ut, ikke fordi de ikke trives her, men fordi de vokser ut. Dette er jo vårt ønske for utvikling.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?** Det er vanskelig å si. Forretningsmodellen vår er at de pengene vi får inn som driftstilskudd og sponsorer skal gå til huset. Hadde vi ikke hatt støtte ville vi ikke overlevd. Min jobb betales av kommunen og det er den største utgiften.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?** Det er det å ha en forretningsmodell som er fleksibel og har flere bein å stå på. Effektivisering er ekstremt viktig, også må man effektivisere kvadratmeterne. Det er effektiv drift og effektiv bruk av plasser som er viktig forutsetning for lønnsomhet.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Ja, derfor skulle ikke vi inn i fancy lokaler. Det er ikke vår oppgave - de fancy lokalene leier utviklerne ut uansett. Vi ønsket et sliten bygg, men det er en balansegang: design og følelse er viktig, og ha fokus på det i eldre bygninger. Men det er ofte dyrt.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** Min drøm er et bygg som er en gammel fabrikk (Brynje Fabrikken), men sjefen min sier nei da det koster svært mye. I Larvik får vi snart et nytt tilbud, Festiviteten. Her er det investert for 7 millioner kroner allerede før noe er åpnet. Man er avhengig av hvem som er investorer og tidsrammen. Coworking er prissensitivt og basert på å få mange inn til lokalene, og da kan man ikke investere flere millioner før man starter. Det tar tid i Larvik å tjene inn mange millioner kroner. For å nå lønnsomheten fort så må man ha et eldre slitt kontorlokale, selvom det er fint å være i gamle industribygg. Det er i så fall kostbart og avhengig av investorer og tidsramme.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** Jeg tror at det er vanskelig i småbyer fordi de er så ulikt lagt opp. I Larvik har man få som bor i sentrum, så for oss var det viktig å være i tilknytning til en transporthub. Transport er en viktig faktor. Man kan ikke basere fremtidens arbeidsplasser på at man skal kjøre til konseptet. Det må være mulig å gå, ta buss, sykle m.v. til konseptet. Det er der vi sliter, men uansett hvor i Larvik hadde man

kanskje slitt. Vi burde vært i tilknytning til annen næringsvirksomhet (f.eks. kan ta kaffe hos hverandre), men i små byer er det vanskelig. Gateplan er også viktig. Jeg mener at man skal ha et "fjes" på gateplan - ikke i 4. etasje. F.eks. i Grønland: 4. etasje og gjennom flere korridorer.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Markedet etterspør det ikke for tiden, bortsett fra i store byer. Det er en grunn til at coworking har eksplodert i Oslo, Trondheim og Bergen. Her er det ingen etterspørsel - vi har jo masse ledige lokaler. Men det finnes et markedspotensialer i fremtiden, det tviler jeg ikke på. Men markedet må skapes selv.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?** Jeg tror at vi om to år vil være tilbake til rimelig likt oppsett som vi har hatt, men jeg tror det blir økt krav på desinfisering og vask. Jeg tror den største endringen blir driften av f.eks. vask og desinfisering, og man må belage seg på større utgifter også i fremtiden.

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?** Ja! Absolutt. Det tror jeg. Større virksomheter vil ha fokus på å leie plasser og også bruke coworking som en måte å tiltrekke seg flere. Det blir litt som at man har tilgjengelige flex-hubber rundt omkring.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Vi er litt forsiktig med å si "byens innbyggere". Vi har ambisjon om å være et møtested for byens "næringsfolk". At man assosierer oss med et sted der man skal møte andre næringsaktører, har kurs osv.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Nei, vi ønsker ikke å trække på tærne

på eksisterende aktører. Vi ønsker ikke å bli anklaget at vi har offentlig støtte og tar markedsandeler.

## **Intervju U11: Utvikler og driver av Gründeriet i Sandefjord kommune**

### **Innledningsspørsmål:**

**Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?** Jeg har en bachelor i business og administrasjon fra Sveits på Kostskole, med spesialisering innen hotelledelse. Jeg har jobbet mye utenlandsk, og når jeg kom tilbake til Norge jobbet jeg på Farris Bad sin drift i ti år - bl.a. ansvar for alt av eventer. Deretter startet jeg på gründeriet og har jobbet der i to år. Begge mine foreldre er gründere, så jeg har følt at jeg har fått med meg mye fra "kjøkkenbordet" hjemmet. Det var en naturlig overgang fra bransjen jeg var i til å nå drive med gründerskap.

**Hva var årsaken til at du ville satse på Gründeriet i Sandefjord?** Årsaken er at jeg har en lidenskap for gründerskap og være med å veilede / rådgi gründerbedrifter, og få dem til å lykkes - løfte dem opp og frem. Vi har flere verktøy for å få dem til å lykkes, bl.a. flere ulike arrangementer. Vi har mange arenaer som er spennende for gründerne. Flere hos oss sier at det de driver med blir mer profesjonalisert hos oss, også merker de stor hastighet på å få et større nettverk og flere muligheter.

**Hvem identifiserer du som målgruppen til Gründeriet i Sandefjord?** Det er gründere fra sandefjord i ulike faser. De som er hos oss er bedriftsetablere selv, og de fleste nykommerne er helt nyetablerte. Nå har det vært veldig mange nyetableringer i høst, men før denne høsten har det vært en stor blanding av ulike bransjer og ulike faser - noe jeg tror er en viktig del - blanding av flere ulike.

**Traff konseptet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?** På nettsiden er det åpent for næringslivsplasser, men det er det ikke plass til på gründeriet nå -



da det er fullt. Men det var en del av tanken - å kunne leie ut plass til pendlere eksempelvis. Men her har det vært bare sittet 2 stykker. Nå er vi 60 bedrifter.

**Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?** Alle arrangementer er webinarer, så alt har gått over til å bare være digital kontakt. Det har vært litt opp og ned, etter påbud om hjemmekontor. Men dette har ikke vart i lange perioder av gangen. Gjennom året har det vært interessant at grunderiet har blitt fullt under en pandemi der vi ikke kan møtes! Jeg tror det er goodwillen ved å være en del av et fellesskap. I starten var det flere som sa opp plassen sin, spesielt reiseliv. Men andre bransjer har tatt seg opp etter sommeren.

**Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?** Ja, vi har fått noen av dem som har kommet fra Oslo. De har hatt hytte i Sandefjord, eller har hatt tidligere hytte der og flyttet til Sandefjord - liker det livet bedre enn storbyen. Det ser vi også på statistikken i Sandefjord. Det er mange tilflyttere fra spesielt Oslo. Det er jo også det med fleksibiliteten - bør ikke sitte på kontoret i Oslo - og internettet på hyttene er ikke alltid like bra, og da kan de sitte på kontorfellesskapet hos oss. I tillegg til å komme seg litt bort fra hjemmet og bruke praktiske ting (printer, m.v.)

Noen kommer kun av praktiske årsaker, som internett etc.

### **1. Utvikling av konsept**

**Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsutleie av kontorer?** Grunderiet er et prosjekt av Sandefjord næringsforening. Et sånt sted er veldig opp til driveren som står bak det og hvor suksessfullt det er - samt engasjementet blant grundere i Sandefjord. Dette er lett i Oslo, men ikke like lett å kun ha et gründerhus i mellomstore og mindre byer.

**Hvis dere vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?** Jeg tror det er viktig med en fleksibilitet ifht. kontraktene, at det ikke er lange avbestillingsfrister og oppsigelse. Jeg tror det er viktig med gratis møterom og at man ikke undervurderer det sosiale aspekter. Det er viktig å bygge på verdiene som handler om at brukerne blir kollegaer. Hos oss for de mye i pakken, da det blir en del av næringsforeningen - men veldig mange tilbud! Vi gir økonomisk, juridisk og teknisk gratis

rådgivning, samt oppfølging av meg. Det er med andre ord et sammensatt, men rimelig tilbud. Vi har substituerte plasser fra kommunen, pluss at vi har sponsorer som gjør at vi kan ha lave priser.

**Hvordan ser forretningsmodellen deres ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?** Det er et prosjekt i regi av Sandefjord næringsforening og 1 million gis av Sandefjord kommune i året, og resten kommer fra næringslivet. Det koster bare 1500 for grundere, og 500 for fleksibel plass.

**Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet?** Alt er inkludert i prisen. Da får leietakere en mentor, individuell oppfølging, arrangementer, kontorplass, printer, internett, kaffe etc. Også nettverk til næringsforeningen som følger med i prisen. Det er ingen kafé her, men vi har en liten kiosk med sunne varer, som man forsyner seg selv og betaler.

**Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?** For oss har vi ikke plass til det. Jeg vet også om et konsept i samme gate som oss. DHUB, et kommersialisert coworking konsept. De har kafé, og jeg vet at de ikke får den til å gå rundt. Tanken er god og det skaper et hjerte i stedet, men det er ikke noe økonomi i det.

**Tror du det er vanskeligere å lykkes med å etablere slike konsepter i mindre norske byer enn i større, slik som Oslo og Bergen? Hvorfor?** Det spørres hvor liten byer er, men hvis man tenker by. Sandefjord, Larvik og Tønsberg får det til. Også Skien og Tønsberg. Men er det under 20-30.000 er det vanskelig å få til. Det er nok riktig at Gründere er de vanskeligste å få tak i, og det har nok mye med kultur for gründerskap i en by å gjøre. Det har også mye å si med driverne bak konseptet, det er ikke bare å sette opp et sted. Vi jobber vanvittig mye med synliggjøring av konseptet her i Sandefjord.

**Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?** Jeg tror beliggenhet har mye å si, også tror jeg det å skape arenaer hvor gründerne kan sparre sammen har veldig mye å si - sånn som vi har med fellesmøter, gründergrupper og

arrangementer. Jeg tror også det å ha moderne og godt tilrettelagte lokaler med bra internett etc. Det å ha en person som er engasjert og følger opp alle, er ansvarlig for konseptet utad.

**Fokuserer dere på at konseptet skal ha en effekt utenfor selve bygningsmassen? Hvordan?**

Ja, det gjør vi ved at vi inspirerer til gründerskap i Sandefjord. Vi er mye i mediene og snakker om gründerskap, holder arrangementer, sitter i jury i ungdomsbedrifter, jobber med kultur. Vi har mange synlige punkter utenfor husets 4 vegger.

## **2. Verdiutvikling og incentiver**

**Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive konseptet?** I 2020 var det lønnsomt fordi vi klarte å fylle det opp og vi klarte å få inn nok sponsorer. Men det går ikke med bare 1 million og den prisen vi har, i tillegg til fullt hus og ingen sponsorer. Vi er avhengig av at det lokale bidrar.

**Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?** Du må ha riktig pris for eksempel. Men man kan ikke sammenlikne de kommersielle og vårt konsept. Colab i Larvik får også støtte i kommunen. Det blir stor forskjell på forretningsmodellen og hvordan de er bygget opp, men vi skulle gjerne hatt mer penger av kommunen - så vi slapp å "springe etter alle andre" for å få penger. Fylket burde gitt økonomiske midler til kommunene, så kommunene kan ha et gründerhus.

**Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsutleie?** Bygningsmassen vår er midt i sentrum fra 60-tallet og over 600 m2. Vi har pusset det opp innvendig. Hvis man ser på de som gjør eldre låver til coworking spaces, så kan man gjøre det hvis du får det med et moderne "look" og har en god person som holder i det. Men det må være god dekning og ventilasjon. Det spiller en stor rolle og skal ikke undervurderes. Designet vårt er moderne, men det er ikke brukt veldig store midler. Kvaliteten på møblene er ikke den beste sorten.

**Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsutleie av kontorplasser?** Det må ha god ventilasjon, godt

internett og nok møterom. Det er også en fordel at det ligger på bakkeplan i sentrum for da er det lavterskel for å gå inn. Du blir mer synlig og mennesker tør å gå inn for å ta en prat med deg. Du må også skape et miljø som blir hyggelig.

**Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?** På bakkeplan, synlig i sentrum. Man legger ikke merke til dem som er i 2. etasje.

### **3. Fremtidsutsikter og holdninger**

**Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?** Jeg oppfatter at dette er veldig up and coming. Byer som Vestfold har jo hatt dette i en del år nå. Jeg tror dette blir den nye normalen, og mer og mer populært - at det blir fler og fler arbeidsplasser i sentrum. Også det at vi kommer til å bytte ut flere av butikkene, og de lokalene kan omgjøres til konsepter for korttidsutleie.

**Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?**

Vi opplever en økning, men samtidig er det en økning på at man ønsker å tilhøre et sted som oss: med nettverk, arrangementer og komme tett på andre grundere. Samtidig er det få på kontoret om dagen. Jeg tror at når pandemien er over, at folk kommer til å endre vaner i form av at man har fleksibel arbeidstid og at arbeidsgivere blir mye fleksible! De store prosjektene er fint å jobbe med hjemme, også er det fint for fellesskapet å være en del av noe og komme seg ut. Jeg tror det kommer til å bli en kombinasjon av hjemmekontor og konsepter som gründeriet i fremtiden.

**Ser du for deg at coworking konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?** Ja, det tror jeg. Også tror jeg at virksomheter heller vil ha fleksible coworking steder fremfor å danne seg et eget sted. Har du 10 ansatte har du kanskje bare behov for 7 plasser, da det alltid vil være noen på hjemmekontor.

**Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?** Nei, det gjør vi ikke.

**Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?** Hos oss får de alt gratis, alle gründerne, så jeg har ingen utfordringer med det. De som holder presentasjoner gjør det "pro bono". Vi tjener ikke penger på rådgivning.

**Innspill til slutt:** Det er veldig mange ulike forretningsmodellene og kjernen er økonomien som står bak. Så det å kopiere et konsept til et annet, så er det ikke sikkert de får til det i andre byer fordi de kanskje ikke har det samme samholdet fra næringslivet eller kommunen - eller kanskje du får mye mer mindre fra kommune og støtte fra næringslivet. Alt avhenger av økonomisk støtte, men også kulturen i byen. Vi klarer å starte og fylle opp huset, men i Drammen ble det lagt ned etter et år.

## UTVIKLERE OG DRIFTER AV KONSEPT (U)

### KATEGORI (EMNE): Årsaker til å ville satse

- Kan du fortelle litt om deg selv og hvilken bakgrunn du har fra næringslivet?
- Hva var årsaken til at du ville satse på konseptet i (kommunen)?

### FUNN: Årsaker til å ville satse

*Intervju U1:* Ønsket å leve et annerledes liv og flytte til bygda, nærhet til naturen og ikke så mye fokus på penger.

*Intervju U2:* Forstod etterhvert at livet i fjellet har kvaliteter som betyr mer for meg enn tilgangen på alt en by kan tilby. Erfarte raskt at mange andre tenker på samme måte og dermed ble vi en liten gjeng som gikk sammen om å legge forholdene til rette for å ha en kul jobbhverdag på fjellet – selv om vi forlot etablerte miljøer vi likte godt i ulike bymiljøer.

*Intervju U3:* Det sprang ut av et organisk behov. Det startet med at en gjeng med kulturentreprenører, kunstnere og andre med kreative yrker jobbet sammen i en kunnskapspark. Etterhvert måtte de flytte ut, og de ønsket et sted å oppholde seg sammen. De dro rundt og tittet på andre steder i Europa for inspirasjon, da det på det tidspunktet var et av de første fellesskapslokalene for kulturnæring som ble laget i Norge. På det tidspunktet var målsettingen at det skulle bidra til tilflytting og attraktivitet til regionen, og det skulle bidra til at bedrifter skulle satse på kulturnæringen. Det skulle på generelt grunnlag bidra til næringsutvikling i og rundt Lillehammer.

*Intervju U4:* Flyttet tilbake til byen i forbindelse med familieførøkelse. Så da behovet for å etablere et sted for mindre bedrifter.

*Intervju U5:* Synes at Skien manglet noe sosialt og at den trengte det. Vi så viktigheten av å ha noe "sosialt" utenfor kontoret, i tillegg til å åpne opp for andre mennesker/aktører fra lokalmiljøet. Skal man bli værende i en by eller tettsted, så trenger man et sosialt nettverk. Næringsutvikling går også tregere i mindre byer, og dersom vi som en privat aktør kan bidra til å snu denne trenden - gjør vi det. Ønsket å skape en samlingsplass, et møtested, for kunnskapsdeling - et fagrelatert miljø - både internt, men også eksternt i lokalmiljøet.

*Intervju U6:* Så effekter av å jobbe sammen og samarbeide og begynte å strukturere et coworking-konsept. Fikk gårdeier med på laget, som var villig til å ta sjansen og skjønte at dette var noe byen også trengte - et sosialt og profesjonelt fellesskap. Det ble sett på som

et virkemiddel for å skape vekst i næringslivet. Motivasjonen var altså mer enn å bare fylle et fraflyttet bygg eller få leieinntekter på antall kvadrat som leies ut.

*Intervju U7:* Jeg startet for meg selv, og da lurte jeg på hva jeg skulle drive med - men ønsket å lage et møteplasskonsept. Jeg har brent for å samle mennesker og gjerne koble faglige ting med det sosiale.

*Intervju U8:* Så flere trender som gjorde satsingen aktuell. Mange bedrifter opplever stor usikkerhet i forhold til bemanning og arbeidsform, og ser at organisasjonen kan endre seg mye raskere enn det har gjort historisk. Det gjør det risikabelt å forplikte seg til langvarige leieavtaler for store kontorbygg. Det løses gjennom mindre egne lokaler, kombinert med adgang til fleksible kontorfellesskap i perioder med behov utover det man selv har kapasitet til. Kontorbygg som har coworking/kontorfellesskap får dermed et fortrinn når større aktører skal flytte på seg. Flere jobber også frilans og i små bedrifter, og for dem er fleksibiliteten som ligger i coworking/medlemsbasert kontorleie viktig.

*Intervju U9:* ikke besvart.

*Intervju U10:* I byer som Larvik må kommunen ofte vise veien, fordi det ikke er markedskraft nok. Det er en hårfin balanse mellom det å være konkurransevridende overfor eiendomsaktører - da vi vil at eiendommer skal leies ut.

*Intervju U11:* Har en lidenskap for gründerskap og være med å veilede/rådgi gründerbedrifter, og få dem til å lykkes - løfte dem opp og frem.

**Oppsummeringsvis:** Det er noe variasjon i hva som gjorde at informantene ønsket å utvikle et konsept innenfor korttidsleie av kontorlokaler, men det er også noen fellestrekk. Et par av informantene flyttet selv til bygda for å komme nærmere naturen og ikke lenger leve livet i byen – såkalte livstilstilflytter. Den ene informanten tenkte først og fremst at konseptet kunne bli en møteplass for innbyggerne i bygda, mens den andre informanten utviklet konseptet etter å ha sett at det var flere i bygda som tenkte på samme måten som han, og at det ville bli behov for et slikt konsept. Det samme sier en annen informant, at konseptet ble utviklet på bakgrunn av et organisk behov. Vedkommende var selv en del av en gjeng med kreative yrker som trengte et sted å arbeide, og sammen startet de konseptet. Målet var å bidra til økt tilflytting og aktivitet i regionen.

Flere informanter sier at de ønsket å utvikle et konsept som kunne bli en sosial møteplass og bidra til vekst i lokalmiljøet og næringsutviklingen, samt for å fylle tomme sentrumslokaler. Noen av informantene er ildsjeler som brenner for å samle mennesker og koble det sosiale og faglige, og har en lidenskap for gründerskap og å løfte lokale bedrifter opp og fram.

En informant forteller at han oppdaget "trender" som medførte at han så at slike konsepter kunne bli mer aktuelt. Informanten viser blant annet til endringer i arbeidsform og organisasjoner, samt et økt antall selvstendig næringsdrivende og småbedrifter. Vedkommende tror at flere kan se på lange leiekontrakter i store kontorbygg som risikabelt i tiden fremover.

### **KATEGORI (EMNE): Målgruppe**

- Hvem identifiserer du som målgruppen til konseptet?
- Traff konseptet målgruppen som planlagt? Eller hvem er de faktiske brukerne i dag?

### **FUNN: Målgruppe**

*Intervju U1:* Folk han liker å jobbe med og ønsker å ha i fellesskapet - mellom 30 og 60 år. Ønsker å knytte det eksterne til det lokale.

*Intervju U2:* Kultur- og teknologibaserte virksomheter, men dette er ingen absolutt fasit. Vi ønsker å supplere med tilbud til andre store og eksisterende næringer i kommunen, som for eksempel bygg og anlegg. Også reiseliv og forlagsbransjen benytter kontorfellesskapet.

*Intervju U3:* Kreative og kulturelle opplevelsesnæringer, men er også åpne for andre type næringer. Eksempelvis er det også teknologibedrifter. Ønsker å holde på den kreative kjernen og kulturprofilen, da det gjør noe med hvordan det ser ut her. Det er ikke et vanlig kontorhus, det er glassblåserhytter og lokal kunst på veggene - som gjør det til et hyggelig sted. Videre er det i hovedsak enkeltpersonsforetak og små bedrifter er "målgruppen".

*Intervju U4:* Mindre selskaper med få ansatte, og større bedrifter med ansatte - hovedsakelig innad i regionen.

*Intervju U5:* Arbeidstakere og studenter som ønsker møterom, workshops eller et alternativ for hjemmekontor. Det har handlet mye om å lage en god samlingsplass for denne målgruppen. Vi har også sett at det er en del "gründerinspirer" i regionen som trenger et sted å samles og møtes, enten det er for møter eller faglig påfyll i form av arrangementer. Likevel er dette et "hybrid konsept" der også kaffedrikkere og lokalbefolkningen er målgruppe. Målgruppen er først og fremst "bedriftsmarkedet" og ikke "gamle tante Magda" - altså de som kan nytte seg av romslige og rolige lokaler i arbeidssammenheng.

*Intervju U6:* Kreative og innovative næring, noe som innebærer gründere, startups og scaleups innenfor ulike type bransjer. Mange av leietakerne ser på jobben og arbeidslivet som en stor del av livet, og sitter på Blender mer enn 08-16. Vi var 35 stk da vi startet å satse på coworking. Vi har imidlertid vokst og nærmer oss 100. Vi har også uventet fått flere medlemmer som er etablerte, større konserner og bedrifter.

*Intervju U7:* Tanken var en lokal målgruppe; de som driver små selskaper, enkeltselskaper, m.v. Det er også for de som sitter hjemme og trenger en base og et sted for å møte andre. Vi ønsker å være en innovasjonshub, som legger til rette for at man kan utvikle seg og utvikle ideene sine. For å lykkes må konseptet kanskje åpnes mer med bredere målgruppe. Likevel kan ikke hvem som helst komme inn, det må være mennesker med visjoner og som ønsker å samarbeide.



*Intervju U8:* Tredelt. Den ene målgruppen er små bedrifter med 2-10 ansatte. Vi har en ganske bred bransjesammensetning, men ser at de typiske bedriftene som velger oss er tjenesteytere som konsulenter, hodejegere, regnskapsbyråer, reklamebyråer etc. Den andre er frilansere og selvstendige rådgivere/konsulenter. Det er også mange pendlere til Oslo som ønsker et alternativ nær der de bor en eller flere dager i uka, men ikke vil sitte hjemme.

*Intervju U9:* Målgruppen er alle som ønsker å skape noe ved å jobbe. Hovedsakelig er det snakk om kreative næringer. Det er målgruppen og kjernen i det de ønsker å være. I praksis er det nok snakk om litt eldre grundere, der snittalderen er 42 år.

*Intervju U10:* Tre definerte målgrupper: oppstartsbedrifter og gründere i tidlig startfase, og gjerne så tidlig som mulig for at de skal komme "seg ut" fra garasjen og inn ett sted. Frilansere og kreative næringer er nummer to. Deretter er det pendlere og etablerte bedrifter.

*Intervju U11:* Målgruppen er hovedsakelig gründere fra Sandefjord i ulike faser. De som er hos oss er bedriftsetablere, og de fleste nykommerne er helt nyetablerte. Nå har det vært veldig mange nyetableringer i høst, men før denne høsten har det vært en stor blanding av ulike bransjer og ulike faser - noe jeg tror er viktig. Det er også åpent for næringslivsplasser, men det er det ikke plass til nå - da det er fullt. Men det var en del av tanken å kunne leie ut plass til pendlere eksempelvis.

**Oppsummeringsvis:** Det er en stor variasjon i hva informantene definerer som målgruppen til konseptene. Imidlertid sier samtlige av informantene at kreative næringer er innenfor målgruppen. I tillegg nevner flere at innovative- og kulturelle næringer og teknologibedrifter er innenfor målgruppen. Informantene sier at fokuset rettes mot blant annet startups, gründere, scaleups, enkeltpersonforetak, små bedrifter og pendlere.

Et par av informantene sier at de har en "tredelt målgruppe". Den ene informantens tredeling består av: småbedrifter med 2-10 ansatte, frilansere og selvstendig næringsdrivende, og pendlere fra større virksomheter i en annen by. Den andre informanten sier at tredelingen er: oppstartsbedrifter og gründere i tidlig fase, frilansere og kreative næringer, og pendlere og etablerte bedrifter. Det er også andre informanter som forteller at de har begynt å tilby kontorplasser for pendlere selvom konseptet i utgangspunktet var tenkt en lokal målgruppe.

Informantene fra studentkommuner virker å rette fokuset mot å koble studenter og det lokale næringslivet sammen ved hjelp av konseptene. Det presiseres at det er ønskelig å legge til rette for at studenter og næringsliv skal dra nytte av hverandre.

#### **KATEGORI (EMNE): Året med pandemi / endret kontorbruk**

- Har dette forandret seg i løpet av 2020/2021?

- Det er mye snakk om at kontorbruken vil kunne endre seg i tiden fremover. På hvilken måte tror dere dette vil skje, og hvordan skal dere tilpasse dere denne endringen?

### **FUNN: Året med pandemi / endret kontorbruk**

*Intervju U1:* Har merket at flere kommer innom her, og ønske om mer korttidsleie. Generelt sett tror jeg kontorbruken kommer til å endre seg ved at man ikke trenger å være tilknyttet et eget fellesskap i jobbsammenheng, og at det vil bli behov for flere møteplasser. Mange liker å møtes for å være sosial og prate i større fellesskap, men kanskje jobbe mer privat.

*Intervju U2:* Mest forbigående og kortvarige utfordringer knyttet til pandemien. Ser likevel at flere kommer. Eksempelvis at større virksomheter gir ansatte fleksibilitet knyttet til arbeidssted, som kan medføre flytting til bygda eller økt hyttebruk. Vi har flere eksempler på at akkurat dette har skjedd allerede, og vi ser at veldig mange flere har fått opp øynene for denne muligheten i løpet av det siste året. Hvis vi er flinke til å gripe muligheten kan bygde-Norge takke korona for drahjelpen om noen år. Flere av våre kunder er nok mer faste enn midlertidige.

*Intervju U3:* Ingen som har sagt opp plassen sin enda, men ser en klar trend til at flere ønsker å leie fleksible kontorer (lei av hjemmekontor). Dette gjelder spesielt de som til vanlig pendler til Oslo, og tror kontorbruken kommer til å endre seg i denne retning fremover. Skulle gjerne hatt større tilgang på lokaler for å tilpasse seg endringen.

*Intervju U4:* Ser generelt at pågangen har blitt større i løpet av 2020, både for de som har hjemmekontor - men også for studenter som ønsker en plass å sitte på dagtid.

*Intervju U5:* Startet opp i under pandemien. ser likevel en trend om at flere trenger et sted å ha møter og arbeide, og derfor har vi valgt å utvide konseptet med et større møterom.

*Intervju U6:* Har opplevd forandringer gjennom pandemien, med mange forespørsler fra aktører i større selskaper, som nå ikke lenger ønsker å pendle, men vil jobbe på et sted nærmere hjemmet sitt og få et sosialt nettverk utenom hjemmekontoret.

*Intervju U7:* Det har vært tøft gjennom pandemien, og flere medlemmer sa opp når pandemien kom. Vi rigger nå om, og ønsker å ta i mot de som ikke lenger ønsker å arbeide på hjemmekontoret - noe jeg har sett en økning i. Jeg har etter pandemien sikret meg litt lengre leieavtaler, men paradokset er at det er fleksibiliteten som gjør det attraktivt for mange.

*Intervju U8:* Vi traff ift målgruppen småbedrifter, men hadde for mange kontorplasser i åpent landskap og for få kontorer. Småbedriftene deler gjerne møterom og kaffemaskin, men ønsker stort sett lukkede kontorer. Det medførte en del ombygging i 2019. Det var heller ikke så mange pendlere før 2020, men her har vi merket en pågang. Tror folk

generelt vil returnere til kontoret når koronasituasjonen er over. Hjemmekontor er fint, men mange savner det faglige og sosiale på kontoret, nyansatte sliter med å etablere seg etc. Det blir nok imidlertid en større kombinasjon av kontorbruk. Tror også verdien av å kunne leie egne arealer i kombinasjon med coworking/kontorfellesskap vil øke.

*Intervju U9:* Ikke besvart.

*Intervju U10:* Har til nå ikke markedsført for pendlere, men det er de som har kommet strømmene - og spesielt langdistansependlere. Flere har ønsket å ha fast plass som alternativ til hjemmekontor. De vi har slitt mest med er grundere. De er prissensitive og vinglete, og således vanskelige å få til å ta sats. Har vanligvis stor pågang på de andre tjenestene som arrangementer - noe som har vært en overgang, men er generelt lite påvirket av pandemien.

*Intervju U11:* Alt har gått over til å bare være digital kontakt. Det er likevel interessant at lokalene har blitt fylt opp under en pandemi der vi ikke kan møtes. Vi opplever en økning, men samtidig er det en økning på at man ønsker å tilhøre et sted som oss: med nettverk, arrangementer og komme tett på andre. Jeg at folk kommer til å endre vaner i form av at man har fleksible arbeidsgivere og fleksibel arbeidstid. Det blir nok en kombinasjon av hjemmekontor og fleksible kontorfellesskap i fremtiden.

**Oppsummeringsvis:** Samtlige av informantene sier at de har hatt en større pågang og økt etterspørsel etter kontor plass i løpet av 2020-2021 med koronapandemien. Informantene peker på at det blant annet er langdistansependlere som ønsker et alternativ for hjemmekontor. De har fått forespørsler fra aktører i større selskaper som ikke har ønsket å pendle lenger, men også studenter. Alle informantene tror at kontorbruken vil endre seg i tiden fremover ved at man ikke trenger å være tilknyttet det fysiske kontoret i fremtiden, og at det derfor blir et behov for alternative kontor plasser. Ansatte forventer – og får - en større fleksibilitet fremover.

#### **KATEGORI (EMNE): Til- og fraflytting og aldrende befolkning**

- Ser du en trend til at flere velger å flytte til mindre byer og tettsteder?

#### **FUNN: Til- og fraflytting og aldrende befolkning**

*Intervju U1:* Ser en klar trend til at flere flytter vekk fra byene og til bygda de siste årene, både selv og i mediene.

*Intervju U2:* Ser en absolutt trend til at flere fra byen flytter til bygda. Flere kommer til kontorfellesskapet - også hyttegjester. Det er også flere som ønsker det, men som blir begrenset av tynt boligmarked i bygda.

*Intervju U3:* Ser en trend til at flere velger bort byen til fordel for "bygda" eller mer rurale steder. Det kommer til å bli et stort behov for kontor plasser og coworking-konsepter nær der folk bor. Man kommer til å pendle mye mindre, og da blir det lettere å bosette seg i distriktene.

*Intervju U4:* Vet ikke.

*Intervju U5:* Ikke spurt om.

*Intervju U6:* Ser en trend til at flere velger å flytte bort fra storbyen og ut til mindre byer og tettsteder, men også at det er en stor utfordring som vi må jobbe med i næringslivet. Befolkningen øker, men næringslivet følger ikke samme takt. Det er en trend at spesielt mange mellom 30-40 år, som har bodd i Oslo. Der har de studert, jobbet, kjøpt leilighet på Grunerløkka og stiftet familie. Deretter tenker mange "nå er den byen jeg kommer fra, utkant-byen, såpass urban at jeg kan flytte tilbake".

*Intervju U7:* Ser en soleklar trend og har tenkt på det lenge, men det har blitt fremskyndet gjennom pandemien: "jeg kan jobbe lokalt, flytte fra Oslo og bo der jeg kommer fra. "Jeg tror vi nå vil få en motsatt urbanisering, der mange flytter til ut fra byene og til mindre steder. Hvorfor reise og bruke mye CO<sub>2</sub>, når man kan ta vare på familien, få større livskvalitet og mer fritid, samt slippe å bruke penger og tid på å reise. Dette er dog avhengig av at næringslivet blir med på utviklingen. Dette kan jo bli et resultat av en bærekraftig forretningsmodell, og ikke bare fleksible ledere.

*Intervju U8:* Ser en trend til at flere av de som presses ut av Oslo, nå presses ut av Oslos utkantsteder igjen - og gjerne bosetter seg i for eksempel Moss og Son. Med bedre togforbindelser vil nok dette forsterkes.

*Intervju U9:* Vi har i større grad flere som ønsker å flytte tilbake igjen. Flere ser at man kan jobbe hjemmefra. Verden har blitt mindre der reiseavstand og tekniske muligheter for møter gjør at det er enklere å velge en landlig bokvalitet.

*Intervju U10:* Tror flere vil flytte ut til mindre byer, og har selv sett eksempler på dette den siste tiden - også for ansatte som jobber i større bedrifter i Oslo som nå kan ha et lokalt arbeidssted. Bedriftene var veldig opptatt av å ha ansatte på huset før, og her blir det nok en endring - men det er fremdeles noen bedrifter som ikke er åpne for endring. Dette vil nok skje i bransjer som er åpne for endring, men det blir nok en økning i arbeidstakere som kan jobbe 1-2 dager i uken i Oslo for eksempel, og ellers lokalt.

*Intervju U11:* Ser en trend til at det er mange tilflyttere, og spesielt fra Oslo. Har den siste tiden kommet noen fra Oslo, som enten har hytte i kommunen eller ønsker å flytte hit. Det er jo også det med fleksibiliteten - må ikke sitte på kontoret i Oslo - og internettet på hyttene er ikke alltid like bra, og da kan de sitte på kontorfellesskapet hos oss. Flere kommer kun av praktiske årsaker som internett og printer.

**Oppsummeringsvis:** Alle informantene sier at de ser en trend til at flere flytter til mindre byer og tettsteder i Norge. Én informant sier at pandemien virker å ha fremskyndet denne trenden. Flere av informantene har oppdaget at det flyttes mange fler fra Oslo og til pendlerbyer som Moss og Son. En informant sier at "*verden har blitt mindre med digitaliseringen*".

Informantene nevner at fokuset på økt livskvalitet, miljø og bærekraft, mer tid med familie og venner er faktorer som påvirker brukernes beslutning om å flytte til distriktene og / eller pendle mindre. Det presiseres at det blir enklere å bosette seg i distriktene når man kan pendle mindre.

### **KATEGORI (EMNE): Verdiutvikling av konsepter**

- Vurderer du å etablere flere konsepter innenfor korttidsleie av kontorer? Evt videreutvikle.

### **FUNN: Verdiutvikling av konsepter**

*Intervju U1:* Vurderer å gå mer mot langtidsleie, da det er mindre folk å forholde seg til. Samtidig, viser det seg at det er behov for flere korttidskonsepter er det absolutt aktuelt å starte fler.

*Intervju U2:* Skal utvide konseptet med nybygg, og ønsker å tilpasse dette til andre næringer som er store i kommunen, som håndverkere og matproduksjon.

*Intervju U3:* Ser et stort behov for å ha flere slike konsepter, og kunne tenke seg å etablere et mer fleksibelt konsept i samme hus tilpasset pendlere. Dagens konsept er per nå fullt, så en filial for fleksi-plasser er det behov for.

*Intervju U4:* Vurderer å videreutvikle konseptet på grunn av stor etterspørsel.

*Intervju U5:* Kikker på mulighetene for å utvide konseptet. I og med at konseptet hovedsakelig er en kaffebar, altså ikke definisjonen på et coworking-konsept, viser etterspørselen at vi nå kan utvide våre tilleggstenester. Ser også en trend til at mange benytter seg av faglige arrangementer og møterom. Denne trenden har medført at vi planlegger å bygge om innvending, og tilrettelegge for flere møter, konferanser osv.

*Intervju U6:* Den første lokasjonen viste at det ga god effekt for både bylivet og næringslivet, noe som førte til en nyåpning i Halden. Vurderer nå å videreutvikle konseptet til flere mindre byer, men er samvittighetsfulle ovenfor de forutsetningene vi tenker er viktige.

*Intervju U7:* Vurderer å etablere flere konsepter, men covid har satt en stopper for det. Da blir fokus å videreutvikle eksisterende konsept med flere avdelinger.

*Intervju U8:* Konseptet ligger fast (da det er relativt etablert), men planlegger geografisk ekspansjon. Har kontorer i Moss og i Oslo, og strategien er i utvikle der vi allerede er og har aktivitet.

*Intervju U9:* Jeg har tatt initiativ til å lage et coworking-konsept på Notodden som har fått et rykte utover bare byen. Vi tenker også på å utvikle et nytt konsept i en nedlagt fabrikk. Det er likevel viktig for oss at deltakerne selv må ville, utvikle og eie dette. Det er alt for

mange næringssselskaper og initiativer som lager noe for noen. De som skal være der har ikke noe eierforhold til det. Og da er de fremmedgjort i eget kontor.

*Intervju U10:* Vurderer ikke å etablere flere konsepter, da det er en non-profit forening. Er likevel i dialog med andre, da vi ikke ønsker å etablere selv - men heller være tjenesteyter og samarbeidspartner i andre sine lokaler. Har ikke nådd en stor nok kritisk masse enda til at det er hensiktsmessig å vanne ut vår egen kundemasse. Ser dog hele tiden på muligheter for å videreutvikle forretningsmodellen, med arrangementer eller eventer. Konseptet endres konstant, og man er nødt til å lytte på markedet og justere seg etter det.

*Intervju U11:* Konseptet er laget i regi av den lokale næringsforeningen. Det er da opp til driverne å vurdere - men til sist er det vel engasjementet fra lokalbefolkningen som avgjør. Likevel har etterspørselen vært bra den siste tiden.

**Oppsummeringsvis:** Samtlige av informantene sier at de ønsker å videreutvikle konseptet sitt, eller analysere behovet for å etablere konseptet i flere mindre byer i Norge. En informant sier at årsaken er at de har sett at konseptet har en positiv effekt for byrommet, i tillegg til at det er en sterk etterspørsel etter slike kontorplasser. Resterende informanter sier også at de ser et sterkt behov for konseptene, spesielt i tiden fremover. Én informant kan tenke seg å etablere et mer fleksibelt konsept tilpasset pendlere som hovedmålgruppe.

#### **KATEGORI (EMNE): Forutsetninger**

- Hvis du vurderer, hvilke forutsetninger må være til stede for at dere skal tørre å satse i mindre byer og tettsteder?

#### **FUNN: Forutsetninger**

*Intervju U1:* Viktigste er et fellesskap som er større enn verdien av kapital. Også en forutsetning at det ikke er store kostnader knyttet til oppstarten av et fleksibelt kontorsted. Man må ha mer tålmodighet i rurale strøk enn i byene, da markedet er mindre.

*Intervju U2:* At man har et miljø av bedrifter/gründere som brenner for å skape et kontorfellesskap. Også ildsjeler er avgjørende. Ivrig ildsjeler tiltrekker seg andre ildsjeler, og da ruller ballen fort.

*Intervju U3:* Coworking er mer enn rom, lokaler og kontorer. Det handler om hvordan man designer innredningen for samarbeid og strategisk rekruttering av leietakere. Man må rekruttere folk eller bedrifter som ønsker å samarbeide og dele, samt har interesse av å bygge et miljø. Videre er det etter mitt syn en forutsetning å ha en fasilitator som jobber aktivt med tilrettelegging for eventer og faglig utvikling - slik at konseptet er en koblingsboks til verden utenfor.

*Intervju U4:* Man må ha god kjennskap til det lokale behovet og markedet, men man klarer nok likevel ikke fange opp alt på en gang. Videre er det en forutsetninger å holde leieprisene nede, og få et godt forhold til gårdeier med gode avtaler.

*Intervju U5:* Det er viktig med et "lavterskel-konsept", og kanskje ikke et coworking-konsept med 20 kontor plasser du kan lenge over dager, uker eller måned. Det er blant annet derfor vi har valgt å leie ut møterom gratis, og at man bare kan sende en melding på messenger hvis man ønsker å booke et møterom eller ha et event. Dette spesielt med tanke på unge gründere som kanskje ikke har så mye å rutte med i startfasen. Har også troen på at du har tilleggstjenester som kaffe og lunsjtilbud - slik at du kan bruke hele arbeidsdagen din der med mat, sitteplass, møterom og faglig nettverk.

*Intervju U6:* For oss er den urbane biten av plassering i sentrum viktig. Da må også omgivelsene rundt være på rett sted by-utviklingsmessig for at vi skal tørre å satse. Jeg vil også si det er begynnelsen på et aktivt byliv, som mange mindre byer ikke har tatt på alvor. Markedet må være der, og bestå av de riktige menneskene. Vi må se for oss at 30-40 prosent av arealene blir leid ut før vi åpner, basert på massen av interesser. Utover dette er det avhengig av å ha en gårdeier som forstår konseptet, og at vi har kommunen og fylkeskommunen med på laget.

*Intervju U7:* Konseptet mitt går ut på å aktivere eksisterende eiendom som har potensiale som ikke er utnyttet. Jeg tar utgangspunkt i tom eiendomsmasse, der vi skal aktivere den på nytt. En forutsetning er at gårdeier er med på et spleiselag i en periode - en delt husleie løsning eller leiefritak mens vi etablerer konseptet sammen. Det holder ikke bare med næring som skjer på dagtid. Man må ha noe utover kvelden, som bokklubb etc og andre lavterskeltilbud som publikumsrettet. Å gjøre dette og samtidig tjene penger er en vanskelig balanse.

*Intervju U8:* Konseptet er eid av et relativt stort eiendomsfirma, og forutsetninger er lagt på bakgrunn av eksisterende eiendomsmasse og eierskap.

*Intervju U9:* Det er risikosport uansett hvordan man vrir og vender på det, men en forutsetning er at huseier er villig til å bli med på risikoen. Vi kan være døråpner, men det er ikke vi som skal lage konseptet. Jeg har vært tydelig med konseptet: jeg har samlet dere og nå er det opp til dere hva dere vil, og om dere vil.

*Intervju U10:* Har man tilgang på et lokale og ønsker å utnytte det, er nok den viktigste forutsetningen allerede til stede. Da burde man etter mitt syn vurdere coworking. Det burde også være kreative næringer til stede i kommunen, da jeg tror de er "first movers"

*Intervju U11:* Viktig med en fleksibilitet ift. kontraktene; at det ikke er lange avbestillingsfrister og oppsigelse. Gratis møterom er viktig. Man skal heller ikke undervurderer det sosiale aspektet; det er viktig å bygge på verdiene som handler om at brukerne blir kollegaer. Samarbeid med kommunen og sponsorer er også avgjørende her.

**Oppsummeringsvis:** Flere av informantene mener at en forutsetning for å lykkes, er at brukere skaper et godt miljø og fellesskap innenfor husets fire vegger. Fellesskap og

samarbeid nevnes flere ganger, herunder det sosiale aspektet ved å være medlem av et coworking-konsept. Noen informanter presiserer også viktigheten av å rekruttere brukere strategisk slik at alle har samme interesse av å bygge et godt miljø, og at man forstår hva det vil si å være bruker av konseptet. Imidlertid må lokalene legges til rette for samhandling og kunnskapsdeling med sosiale soner og arrangementer internt, sier flere av informantene.

Andre forutsetninger for å lykkes som informantene peker på, er først og fremst å ha en fasilitator som tilrettelegger for eventer og faglig utvikling internt. Det må også være et lavterskel konsept og beliggende urbant i sentrum. Videre presiserer informantene viktigheten av å kjenne det lokale behovet i kommunen slik at konseptet kan tilpasses etter dette behovet.

Samtlige av informantene mener at det ofte er avgjørende å ha et godt forhold til – og samarbeid med gårdeier, kommune, sponsorer og det lokale næringslivet. Dette, i forbindelse med å bekoste rehabilitering av bygningsmasse, billigere leiepriser og andre bidrag som hjelpe konseptet økonomisk. Et par av informantene presiserer viktigheten av at gårdeier ser hvilken positiv effekt konseptene har for veksten i næringslivet, og at gårdeier kan være en spesielt viktig samarbeidspartner for konseptene.

#### **KATEGORI (EMNE): Forretningsmodell**

- Hvordan ser forretningsmodellen ut i dag, eller skal se ut i fremtiden?

#### **FUNN: Forretningsmodell**

*Intervju U1:* Ikke egentlig utformet, men har mange tanker om videreutvikling.

*Intervju U2:* Vi har organisert oss som et samvirke, som leier lokaler i et kommunalt bygg. Disse har vi pusset opp og innredet etter eget ønske, og fremleier til våre leietakere.

*Intervju U3:* Driver i dag som et AS, og er rent kommersielt. Drives av pengene som er der, og har i tillegg kurs og arrangementer for publikum utenfor - for å drive tjenesten ut fra selve bygget. Kommunen eier ca 25%, og er således en av de største aksjonærene - men har ingen aktiv rolle. Vi leier fabrikken av en huseier, men har selv investert i oppussing. Således eier konseptet det meste av inventar, slik som ventilasjon og elektronikk. Jobber mot en mer bærekraftig forretningsmodell i dag.

*Intervju U4:* Driver ikke spesifikt med korttidsleie, men tilbyr også drop-in. Mange av leietakerne har vært der fast i flere år, og er hovedsakelig mindre bedrifter. Ser dog behovet for mer fleksibel utleie. Leier lokaler av gårdeier og driver selv konseptet.

*Intervju U5:* Forretningsmodellen er en "digital kaffevare" (online kaffeabonnement til bedrifter, butikker, privatpersoner) som vi har valgt å utvide til å også gjelde en fysisk kaffebar for faglige og sosiale møter for interne ansatte og eksterne fra lokalmiljøet. I realiteten er vi et "hybrid konsept" tilrettelagt for at man kan sitte ned å konsentrere seg med arbeidet sitt, noe som man nødvendigvis ikke klarer hjemme.



*Intervju U6:* Forretningsmodellen baserer seg på et medlemskap som inkluderer alt til fast pris. Disse blir indeksregulert. Det er også fleksibel plass-ordning, som vil si 2 ½ gang per uke, og vi har en full pakke - der du har mere fast plass men i et offentlig miljø. Vi har også en avtale før større bedrifter, og kan leie ut større "units" på større lokaler. Utover dette har vi drop-in. Vi er en fremleie-aktør som ikke eier bygget, men får fortjeneste per abonnement.

*Intervju U7:* Det første er å gjenbruke eksisterende eiendom, med en delt risiko med gårdeier. Det andre vi gjør er å pusse opp veldig begrenset - prøver å bruke eiendommen som den er og tilrettelegger ved å åpne opp. Vi leier lokale fra en gårdeier, og fremleier plasser.

*Intervju U8:* Forretningsmodellen er medlemsbasert kontorutleie, med en fast pris per måned per arbeidsplass og tre medlemskategorier: fleksibel plass i landskap, fast plass i landskap og kontor. Medlemskategoriene er like på alle lokasjoner, men prisene varierer fra sted til sted. Alt er inkludert i medlemskapet med unntak av parkering som tilbys enkelte steder. Oppsigelsesfristen er i utgangspunktet 1 måned, men vi tilbyr lengre frist til de som ønsker det (dette går jo begge veier, og noen ønsker å sikre seg at de ikke kan bli sagt opp på kort varsel).

*Intervju U9:* Det er opp til leietakerne av konseptet. Det er klart at deres visjon er at om fem år, så skal de ha en forretningsdrift som gjør at det drives av seg selv med en administrasjon som kan håndtere de som er medlem i coworking-konseptet. Det ambisjonen og målsettingen på sikt, og det er av huseiers interesse. Da har de et langvarig leieforhold.

*Intervju U10:* Kommunalt non-profit initiativ, med korttidsleie og lengre perspektiv. Gruppe 13 byer (kommuner med 40-50 tusen mennesker) har vært trege med opptak i forhold til coworking. Det har i stor grad vært drevet av det offentlige i tilknytning til gründersatsinger, slik som vi er. Grunnen til at kommunen står bak - slik som vårt konsept, er fordi Norge er trege på slike trender. Det er også fordi eiendomsbransjen her er noe traust og tradisjonelt.

*Intervju U11:* Det er et prosjekt i regi av Sandefjord næringsforening der 1 million gis av Sandefjord kommune i året. Resten kommer fra næringslivet. Det koster bare 1500,- for grundere å leie her i mnd, og 500,- for fleksibel plass.

**Oppsummeringsvis:** Det interessante under denne kategorien er at det er ingen av konseptenes forretningsmodeller er identiske. Det er en stor variasjon i hvordan konseptene velger å gå frem, og det er ingen mal som følges, eller noen som sier "sånn skal det gjøres" for å lykkes. Det virker å være svært individuelt fra kommune til kommune, og at lokale faktorer er en viktig bidragsyter ved utviklingen av en passende forretningsmodell i kommunen. Imidlertid er enkelte av konseptene delvis offentlig- og privateid, i tillegg til flere samarbeidspartnere som støtter oppunder konseptet.

**KATEGORI (EMNE): Tilleggstjenester**

- Hva tilbyr dere av tilleggstjenester i forbindelse med konseptet for kortsiktig utleie av kontorlokaler?
- Hva tenker dere om at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, slik at det blir et mer offentlig konsept?

### **FUNN: Tilleggstjenester**

*Intervju U1:* Konsultasjon, innholdsproduksjon gjennom nettverk, hjelp med prosjekter, overnatting og lokaler. Tror absolutt det er positivt med tilleggstjenester som er åpne for allmennheten.

*Intervju U2:* møterom, print/scan m.m. i tillegg til diverse sosiale tiltak; Felles varm fredagslunsj, foredrag i ny og ne, julebord og sommerfest. Ønsker å få inn mer offentlige tilleggstjenester i nybygget.

*Intervju U3:* Bedriftene som leier er folk som produserer og selger ting - og har faktisk egne butikker her. Vi har også noen som driver med arrangementer og slikt sett trekker folk inn. Vi har blant annet scene, og er en liten fast kulturarena. Vi arrangerer også ting selv, og har blant annet et datterselskap med pub og scene, og mange ønsker å holde private arrangementer her. Vi er et kompetansesenter for etablering og drift av små bedrifter, særlig innenfor kreative næringer, og vi har kurs og seminarer vi også tilbyr til folk utenfor. Tror det er viktig med offentlige tilleggstjenester som trekker folk inn, for å bidra positivt til regionen og lokalsamfunnet - noe som aktivt jobbes med.

*Intervju U4:* Gratis kaffe, wifi, printer og møterom. Har også arrangementer og konserter.

*Intervju U5:* I tillegg til at vi selger kaffe og mat, har vi tilrettelagt for at man kan leie møterom, et langbord og et lukket rom, eller hele lokalet hvis man trenger en samlingsplass for en større gruppe - også utenfor arbeidstid (kveldstid). Vi har også arrangementer og ser en god deltagelse på "morgenkaffe" arrangementet, eventer, booking av møtelokaler. Det er gratis å booke møterom og sitte og jobbe, men tilleggstjenester som blant annet kaffekurs av baristaene våre, samt å booke arealene utenfor arbeidstid koster noe ekstra (overtidsbetaling til ansatte). Vi har hatt flere som har leid lokale for Kick-off, der de også har fått med en barista som har hatt et kaffekurs - både sosialt og faglig på samme tid. Du kan arrangere møter, og deretter runde av med et kaffekurs for deltakerne - og senere dele en flaske vin eller ta et par øl, med andre ord et sosialt fokus på tilleggstjenestene.

*Intervju U6:* Nettilgang, kaffe, møtelokaler, print, tilgang til fellesarealer og tilgang til event områder. Også er vi i tillegg til medlemsfordelene en nettverksrelatert aktør med foredrag, fremføringer av bedrifter, takstatorprogram, startups camps etc. Dette blir tilgjengeliggjort i våre lokaler, men er ikke direkte finansiert gjennom leietakernes betaling. Vi har også en coworking-fasilitator som jobber her hver dag. Lokalet er sånn plassert at vi har en åpen og publikumsrettet tilgang, da det ligger i første etasje (et gammelt butikklokale) og man kan se tvers gjennom (glassvinduer fra gulv til tak). Vi kjører

en åpen stil, der det er mange mennesker som kommer inn og ut og drop-in konseptet fremmer dette. Samtidig prøver vi å "skyve" folk ut i bybildet, og ønsker ikke å konkurrere med verken kaféene eller restaurantene rundt oss. Vi skal tilføre dem noe, og de oss.

*Intervju U7:* Per dags dato lite. WIFI, printer, kaffe og rabatterte priser på å leie lokaler utenom åpningstid til private arrangementer. Vi gjør en del konserter og foredrag, men da er det snakk om lukkede selskap. Ønsker absolutt å få til et mer offentlig konsept, og vil legge til rette for det fremover.

*Intervju U8:* Medlemskapet inneholder i utgangspunktet alt man trenger: pult, stol, skap, møterom, wifi, printer med papir, kaffemaskin. Vi tilbyr parkering enkelte steder. På en av lokasjonene har vi også et fremvisningsrom med spesielt stor/god skjerm og lyd, og et podcast-studio. I Moss har filosofien vært at det skal være åpent for allmennheten, der tilleggstjenester har vært leid ut eksternt. Det er imidlertid en økonomisk avveining, i og med at det krever mer bemanning med en gang man skal ha eksterne inn i lokalene.

*Intervju U9:* Felles bredbånd, printer etc; ting som er kostbare for hver enkelt å anskaffe seg, men ganske "rimelig" sammen. Det ligger en kafé vegg i vegg, men det er hovedsakelig tingene som er i favør å være medlem at et coworking-konsept. Vi tenker også seminarer etterhvert, også har vi felles lunsjområde. Hvorvidt tilleggstjenestene skal være offentlige, er deltakernes oppgave å designe. Noen ønsker å ha et lukket miljø med profesjonelt fokus. Andre ønsker den mer sosiale biten. Jeg tror det er her det offentlige bommer, ved å lage noe man tror de liker. Vi må slutte med det, og la de få plassen og rommet til å bestemme selv.

*Intervju U10:* Vi tester ulike ting hele tiden, men har skjønnet at det med kaffe og en liten samlingsplass må fungere optimalt! En del av coworking for meg er "one price". Coworkers vil ha "all inclusive", og man kan ha forskjellige nivåer ift. flex plasser, fast plasser etc, men kan ikke etterfakturere for fellesutgifter. Vi tilbyr kurs (gratis og betalt), veiledning, inkubator-programmer, fast fredagslunsj hver uke, sommerfest, julebord. Vi fokuserer med andre ord på tjenester som genererer godt arbeidsmiljø. Drømmen var å være tilknyttet til en kafé i byen, men der var lokalene for små. Det er viktig at tilleggstjenestene er åpne for allmennheten, og vi har sett at flere av de som er her på eks. eventer faktisk ender opp som leietakere. Terskelen for å komme inn må være lav!

*Intervju U11:* Alt er inkludert i prisen. Da får leietakere en mentor, individuell oppfølging, arrangementer, kontorplass, printer, internett, kaffe etc. Også nettverk til næringsforeningen som følger med i prisen. Det er ingen kafé her, men vi har en liten kiosk med sunne varer, som man forsyner seg selv og betaler. Hos oss har vi rett og slett ikke plass til at tilleggstjenestene er offentlige og åpne for allmennheten. Det er en god tanke, men usikker på om det ligger noe økonomi i det.

**Oppsummeringsvis:** Det er en stor variasjon i konseptenes tjenestetilbud. Alle tilbyr gratis kaffe, wifi og alminnelige kontorfasiliteter som er inkludert i medlemsprisen. Noen arrangerer eventer og andre sosiale arrangementer for å koble det sosiale og faglige internt. Enkelte arrangerer årlige julebord, sommerfester og fredagslunsjer for brukerne. Andre tilbyr veiledning og oppstartskurs for bedrifter i oppstartsfasen. Det er også noen

konsepter som har arrangementer og serveringstilbud åpne for allmennheten med hensikt å trekke folk til sentrum og oppleves som et lavterskeltilbud for lokalmiljøet. Det var imidlertid én informant som sa at de unngår serveringstilbud bevisst, fordi det ikke er ønskelig å "kuppe" kunder fra omkringliggende kaféer og restauranter i sentrum. Informanten viste til viktigheten av å spille på lag med sentrumets allerede eksisterende servering- og tjenestetilbud.

### **KATEGORI (EMNE): Suksesskriterier**

- Hva definerer du som suksesskriteriene for å skape et godt coworking produkt?

### **FUNN: Suksesskriterier**

*Intervju U1:* Ildsjeler først og fremst. Dernest lokal forankring og kjennskap. Konseptet må bli til mens man går veien, og formes etter forholdene på plassen.

*Intervju U2:* Vite hvem man etablerer tilbudet for, og sørge for å ha med "bjellesauer" på laget fra første stund. Tilby merverdi til leietakerne, men samtidig gjøre det fleksibelt og valgfritt hvor mye man ønsker å delta på. De fleste har nok med seg selv, men synes det er praktisk å dele funksjoner og ikke minst lunsj med likesinnede.

*Intervju U3:* Tror på mangfold i bransjer, men finnes også vellykkede konsepter der man er i samme bransje. Det må være nok folk til å kunne dekke faste utgifter. Også hvordan man fysisk designer det, med sosiale soner og anledninger til å treffes ved kaffemaskinen er viktig. For at det skal bli vellykket må man rekruttere og kommunisere tydelig at det handler om samarbeid og åpenhet

*Intervju U4:* Sammensetningen av folk og tilgangen lokalene med møterom og fellesareal som er det viktigste.

*Intervju U5:* Det å gjøre et godt grunnarbeid, og starte med å analysere behovet som finnes i regionen du ønsker å satse i. Alle kan ha tanker og antagelser om et behov, men man må teste det ut på brukerne - reise rundt og snakke med målgruppen/brukerne.

*Intervju U6:* Det er viktig med et godt samarbeid med gårdeier, urban plassering, være nådeløs på fysisk utforming - ikke tillatte "huleboerkonsept" - men åpne opp. Det å jobbe med innhold, tilby ulike tjenester og ha en fasilitator som jobber aktivt med dette. Også viktig å spille på styrkene til byen og være opptatt av folk.

*Intervju U7:* Ildsjelen er ekstremt viktig. En som skaper ting og gjør at det skjer noe på huset - man får ikke til å skape en møteplass uten det. Samtidig er det kanskje ikke egentlig bærekraftig hvis konseptet er avhengig av en ildsjel, og konsept kan derfor ikke bare være basert på en ildsjel eller dugnadsarbeid. De som leier ved en co-working plass er i en endring, enten de er skilt, mistet jobben eller vil skape noe. Det er ofte forbundet med mye turbulens i livet, og således en noe ustabil kundemasse. Det er mye administrasjon til en liten penge egentlig.

*Intervju U8:* Vi har flyttet vårt fokus over fra coworking der det er et veldig høyt fokus på samhandling mellom de ulike medlemsbedriftene, til noe mer tradisjonelle kontorfellesskap. Man kan si at vårt konsept henvender seg til de som startet opp på MESH, har fått litt fasong på virksomheten sin, og ønsker litt mer ro i hverdagen. Dermed er suksesskriteriene våre gode, hyggelige og effektive lokaler med utstyr som alltid virker, gode møteromsfasiliteter og mulighet for å være sosial men også kunne jobbe i fred. De typiske gründer-coworkerne vil nok fokusere mer på det sosiale, felles arrangementer etc.

*Intervju U9:* Jeg tror den viktigste suksessfaktoren er at alle som skal være en del av fellesskapet må se en gevinst av det. Det å synliggjøre gevinsten ved å samlokalisere er helt absolutt. Man må ha deltakere som utfyller hverandre konkurransemessig. Man får ikke dynamikken hvis brukerne driver med akkurat det samme mot de samme kundene. En fasilitator er nok også viktig, som tar bort det administrative fra de som jobber der.

*Intervju U10:* Tydelig konsept og designprofil, tydelig målgruppe. Det aller viktigste er nok likevel fasilitator-rollen - Det å ha et ansikt og en personlighet, ikke bare være en organisasjon. Det har ikke Regus eller noen av de andre store. Et annet kriterium er å ha driften så effektiv som overhodet mulig. Dette blir lettere og lettere nå, og eksempelvis møteromsbooking må fungere flytende. Som nevnt tidligere endres og suppleres konseptet hele tiden, og nylig satt vi inn et kjøleskap med godt - 100% basert på tillit ved at brukerne betaler. I dag bestiller jeg for flere tusen kroner hver måned. Trivselsfaktorer er veldig viktig på et slikt coworking-konsept.

*Intervju U11:* Beliggenhet har mye å si, også tror jeg det å skape arenaer hvor gründerne kan sparre sammen har veldig mye å si - fellesmøter, gründergrupper og arrangementer. Moderne og godt tilrettelagte lokaler med bra internett etc er viktig. Også å ha en fasilitator som er engasjert og følger opp alle, og ansvarlig for konseptet utad.

**Oppsummeringsvis:** Når det gjelder spørsmålet om suksesskriterier for et godt og vellykket coworking produkt, sier samtlige av informantene at sammensettingen av mennesker er det aller viktigste. Det bør rekrutteres og kommuniseres utad at åpenhet og samarbeid er viktig på huset, og man selv må ønske å oppnå gevinst av å samlokaliseres. Den fysiske utformingen av lokale må tilrettelegge for et sosialt fellesskap med sosiale soner og andre fellesområder. Én av informantene sier at det *“å tilby merverdi til leietakerne, men samtidig å gjøre det fleksibelt”* er det aller viktigste.

Flere av informantene sier at det er viktig å analysere områdets behov for konseptet, og at konseptet deretter bør tilpasses den passende målgruppen. Videre må konseptet være tydelig og profesjonelt både for å appellere til potensielle brukere og konseptet, men også for å få samarbeidspartnere med på laget.

Urban, sentrumsnær plassering er også et viktig suksesskriteriet ifølge informantene. I tillegg, bør det være en ildsjel og fasilitator som legger sjelen sin i alt arbeidet som konseptet krever.

**KATEGORI (EMNE): Byliv**

- Hvilken type effekt fokuserer dere på at konseptene skal utenfor selve bygningsmassen?
- Fokuserer dere på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere? Hvis ja, hvordan?

### **FUNN: Byliv**

*Intervju U1:* Konseptet fungerer som en slags “brobygger” for andre prosjekter i bygda, da det skaper attraktivitet og muligheter. Det er også viktig for oss å være en møteplass for bygdas innbyggere, spesielt da det ikke er så mange møteplasser her fra før.

*Intervju U2:* Konseptet har en viktig rolle i bygdeutviklingen. Det har også en viktig faktor i arbeidet med å sikre tilflytting til bygda, ved at man kan ta med seg arbeidsplasser over alt. Fokuserer per d.d ikke på at konseptet skal være en møteplass - men ønsker dette for konseptet i fremtiden.

*Intervju U3:* Fokuserer mye på at konseptet skal ha effekt utenfor selve bygningsmassen. Det er små forhold som gjør at blir en viktig aktør i byen. Vi er arrangert sammen med veldet og bydelen når det for eksempel er bydelsdager etc. Dette henger mye sammen med de som leier her, som driver med publikumsrettede konsepter. Dette trekker folk fra hele byen, og vi fokuserer mye på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere med åpne “butikker”, konserter, pub og offentlige arrangementer.

*Intervju U4:* Er lite synlige ut mot gaten, men bruker SOME aktivt for markedsføring av konseptet og de ulike tjenestene vi tilbyr. Vi har også gatebukk og holder noen arrangementer som gir synlighet. Prøver å være et møtested for byens innbyggere med arrangementer, konserter, ha marked og ulike pop-up salg.

*Intervju U5:* Konseptet skal være en samlingsplass - ikke bare for de som jobber hos oss, men også lokalmiljøet. Spesielt fokuserer vi på det faglige, at det skal være en plass som det går an å sitte uformelt og prate og lære av hverandre. Dette arbeider vi med i form av regelmessige “morgenkaffe- og event arrangementer”. Mitt hemmelige mål, er å gjøre Grenland om til nye Silicon Valley. Vi er opptatt av å sette alle i stand til å gjøre noe, bytte kompetanse, spille på lag og sammen oppnå verdiskapning i regionen. Vi vil gjerne gjøre vårt for å bidra til at det skal være mange arbeidsplasser i regionen - og at det skal være et attraktivt sted å etablere seg, både for mennesker og bedrifter. Har stort fokus på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere. Fokus er å skape en arena der man tilrettelegger for faglig og sosial dialog med andre mennesker, noe som nok skiller løsningen vår mest fra tradisjonelle coworking-konsepter.

*Intervju U6:* Fokuserer på at det skal bidra til flere folk i byen og bedre butikk for de som driver handel i byen, ved å generere flere arbeidsplasser, både i og utenfor miljøet. Det å være en motor for nettverksbygging, og få gårdeiere til å se fordeler ved at bedrifter blir en del av næringslivet gjennom utvikling i et område. Fokuserer på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere, der det skal være naturlig å banke på døren og be om råd, samarbeid eller komme på foredrag. Er man opptatt av innovasjon, næringsutvikling, utdanning eller kunnskapsdeling, er vi ikke en “lukket klubb”.

*Intervju U7:* Fokuserer mye på at konseptet skal ha en effekt utenfor bygget. Eksempelvis har et av lokalene gått fra å være et tomt kjøpesenter til å bli en del av et aktivitetshus. I tillegg til oss er det et dansesenter, spillerom, utleietilbud av sykler og ski, bruktbokkonsept, UFF og skredder. Det er med andre ord mange bærekraftige konsepter som tilsammen gir mye til byen. Et drømmescenario er jo å skape en demokratisk møteplass som er helt åpen, men det er likevel ikke alle man vil ha inn. Jeg vil være med å fasilitere de folkene som er innenfor, og det innebærer samtidig å ekskludere noen - som ikke er det jeg vil.

*Intervju U8:* Det var opprinnelig planen i Moss, mens det ikke er ambisjonen i Oslo. I Moss hadde vi store arealer vi markedsførte eksternt – et stort mingleområde, en «Google-trapp», store møterom, fotostudio etc. Vi så imidlertid at omfanget av slik virksomhet må være stort for at det skal dekke merkostnadene ved at man må ha mye høyere bemanning. Man konkurrerer typisk med hoteller som uansett har en stor organisasjon, og la etterhvert om til å fokusere kun på medlemmene våre.

*Intervju U9:* Fra vårt perspektiv er det en veldig viktig faktor at konseptet har effekt utenfor selve bygget. De skal kunne bli et sentrum som tiltrekker seg grundere fra andre byer. Det tror jeg også huseier ønsker - da de gir gunstige pakker til leietakerne innledningsvis. Dette kan jo bli veldig mye større.

*Intervju U10:* Dessverre så er byen vår en by som sliter veldig. I vedtektene og prosjektbeskrivelsen står det at vi skal være sentrumsnært, da vi er en viktig grunn til aktivitet i sentrum. Dette på lik linje med et bibliotek i sentrum. Vi har nylig hatt 3 bedrifter som har flyttet ut - ikke fordi de ikke trivdes her, men fordi de vokste ut. Dette er jo vårt ønske for utvikling. Vi er litt forsiktig med å si “byens innbyggere”. Vi har ambisjon om å være et møtested for byens “næringsfolk”. At man assosierer oss med et sted der man skal møte andre næringsaktører, ha kurs osv.

*Intervju U11:* vi inspirerer til gründerskap i byen. Vi er mye i mediene og snakker om gründerskap, holder arrangementer, sitter i jury i ungdomsbedrifter og jobber med kultur. Vi har mange synlige punkter utenfor husets 4 vegger. Fokuserer likevel ikke på at konseptet skal være et møtested for byens innbyggere.

**Oppsummeringsvis:** Samtlige informanter ønsker at konseptet skal være et møtested for kommunens innbyggerne og et positivt tilskudd til byrommet. Dette, i form av ulike offentlige arrangementer som konserter, marked og pop-ups, men også serveringstilbud som kafé, pub og liknende. De fleste arrangementene som tilbys virker å ha til hensikt å bidra til uformell kunnskapsdeling, samt å være en arena for faglig og sosial dialog med andre mennesker i lokalmiljøet. Det virker imidlertid å være skepsis rundt hvorvidt selve kontortilbudet skal være 100 prosent åpent for allmennheten, da det pekes på at det er ønskelig å selv fasilitere menneskene som er innenfor husets fire vegger.

En informant som representerer bygda, sier at konseptene kan være en “brobygger for andre prosjekter i bygda”, og at konseptene “har en viktig rolle i bygdeutviklingen” ved å sikre tilflytting til bygda som et resultat av at man kan ta med arbeidsplassen sin. Også en

annen informant viser til det nevnte: at konseptene kan være et viktig bidrag til å få flere til kommunen og at det kan bli bedre butikk for andre som driver handel i byen, noe som igjen generer flere arbeidsplasser.

### **KATEGORI (EMNE): Lønnsomhet**

- Er det per dags dato lønnsomt for virksomhetens del å drive med kortsiktig utleie av kontorlokaler?
- Hva identifiserer du som den største bidragsyteren for å få til et lønnsomt konsept?

### **FUNN: Lønnsomhet**

*Intervju U1:* Ikke lønnsomt per d.d, men absolutt et håp om det i nær fremtid - men det innebærer å ikke gå for fort frem. Har mer fokus på ringvirkningene til konseptet enn lønnsomheten i seg selv. Bidragsyter: få prosjekter fra kommunen, flere bein å stå på selv og reiseliv.

*Intervju U2:* Går i balanse per d.d, men er et samvirke uten mål om utbytte - så fokuset vårt først og fremst å ha en sunn forretningsdrift med rom for investering og oppgraderinger, men uten at noen av oss skal tjene penger på kontorutleien i seg selv. Største bidragsyteren til et lønnsomt konsept er stabile leietakere.

*Intervju U3:* Er per dags dato lønnsomt, da det er utleie som er virksomheten. Man trenger en fasilitator/koordinator for å få det til å fungere ordentlig - og der har vi litt for lite ressurser. Største bidragsyteren til et lønnsomt konsept er selve leietakerne; kompetansen og kunnskapen deres og at de vil dele og samarbeide med hverandre og oss som aktør. Også tilleggstenestene, som pub, scene og utleie av lokaler er viktige bidragsytere til lønnsomhet.

*Intervju U4:* Konseptet er en kombinasjon av kontorplasser, pop-up salg og arrangementer (konserter m.m.) Det er mer å gå på, men totalt sett er det lønnsomt. Største bidragsyteren for et lønnsomt konsept er nok å være noe mer enn bare kontorplasser. Her er interiør og atmosfære viktig. Også det å tilpasse leietakerne slik at de kan dra nytte av hverandre, og dermed blir værende.

*Intervju U5:* Er enda en oppstartsbedrift, men tror at det blir lønnsomt. Tjener ikke penger på verken leie av kontorplasser eller møtelokaler, men tilleggstenester (kaffebar, den digitale plattformen, arrangementer/eventer, abonnent). Den største bidragsyteren er å skape noe som brukerne er villige til å betale for - slik at nytten er større enn kostnaden på lenger sikt. Også "hybrid-løsning" tror jeg er en bidragsyter, da kan kanskje knytte "konsum-sløvhet" opp til konseptet og at dette gir en verdiskapning.

*Intervju U6:* Vi var ikke lønnsomme i 2019, men vi hadde vårt første lønnsomme år i 2020. Coworking er grunnsteinen - den har vært lønnsom, men så er det prosjekter som har vært på toppen som har variert i lønnsomhet. Man må se flere effekter ved



“lønnsomheten” for å hente ut den reelle verdien. De største bidragsyterne er Kostnadskontroll, fyllingsgrad, smart utnyttelse av arealer, kombinasjon av “unge og etablerte” brukere og ulike bedriftstyper. Dette er også med på å balansere risiko, da noe forutsigbart kreves.

*Intervju U7:* Det er litt vanskelig å si nå, men vi klarer omtrent å gå i null. På grunn av korona har vi reforhandlet alle avtalene våre, og har heldigvis en gunstig avtale med gårdeier. Den største bidragsyteren er stabile medlemmer; det å få langsiktige medlemmer og etablerte virksomheter som kan betale leien. Således også corporate-avtaler; større selskaper som kjøper seg medlemskap hos oss. Det er viktig at kommunen og det lokale næringslivet støtter opp under konseptet. Jeg tror at få kommuner sier at de kan finansiere bygget selv, men de kan støtte opp om det ved å la selskapene som er en del av kommunalt tilbud leie der. Da er det kommunen som indirekte betaler leien. På den måten lar kommunen sine underlagte selskaper leie hos oss, og støtter konseptene indirekte. Dette sikrer levedyktighet.

*Intervju U8:* Isolert sett har det ikke vært det frem til nå, men vi regner med å få lønnsom drift i løpet av et års tid. Det er imidlertid økonomiske sider ved dette utover det rene driftsresultatet i kontorfellesskapene, sånn som bruk av arealer det ellers hadde vært utfordrende å leie ut. Det viktigste er å hele tiden holde et høyt belegg. Kostnadene er stort sett faste og prisen man kan ta gitt av markedet. Med korte oppsigelsesfrister er det utfordrende å hele tiden erstatte medlemmer som sier opp med nye medlemmer uten av plasser blir stående tomme en periode. Kontroll på kostnadene er selvsagt også avgjørende.

*Intervju U9:* Det er enda veldig i “startgropa”, men jeg tror at det er det om 1,5 til 2 år. Rent økonomisk, så er nok en viktig bidragsyter at huseier tar en del av kaka. En huseier huser ikke et coworking-konsept for å tjene store penger i morgen. Men om 5 år er kanskje det et kult sted å være der. Det er en investering for framtidige inntekter.

*Intervju U10:* Forretningsmodellen vår er slik at de pengene vi får inn som driftstilskudd og sponsorer skal gå til huset. Hadde vi ikke hatt støtte ville vi ikke overlevd. Min jobb betales av kommunen, og det er den største utgiften. Utover dette er nok en av de største bidragsyterne å ha en forretningsmodell som er fleksibel, slik at man har flere bein å stå på. Også effektiv drift og effektiv bruk av plasser er viktig forutsetninger for lønnsomhet.

*Intervju U11:* Vi har substituerte plasser fra kommunen, pluss at vi har sponsorer som gjør at vi kan ha lave priser. I 2020 var det lønnsomt fordi vi klarte å fylle opp plassene og få inn nok sponsorer. Det går ikke med bare den ene millionen fra kommunen og den prisen vi har. Vi er avhengig av at det lokale bidrar. Andre bidragsytere er å tilby riktig pris, der man ikke sammenligner seg med de kommersielle konseptene i de store byene. Det blir stor forskjell på forretningsmodellen og hvordan de er bygget opp, men vi skulle gjerne hatt mer penger av kommunen - så vi slapp å “springe etter alle andre” for å få penger. Fylket burde gitt økonomiske midler til kommunene, så kommunene kan ha et gründerhus.

**Oppsummeringsvis:** Det er en stor variasjon i hvorvidt konseptene er lønnsomme for informantene. Noen av informantene sier at de går i “balanse”. Andre sier at de ikke tjener penger på det enda, mens enkelte sier at det er lønnsom drift. Det virker imidlertid som at lønnsomheten *ikke* er den største motivasjonen til informantene, men et genuint ønske om å drive og utvikle et konsept som kan være et positivt tilskudd for lokalmiljøet.

Informantene sier likevel at stabile leietakere er den største forutsetningen for et lønnsomt konsept. De sier også at kommunen må bidra på et eller annet vis, spesielt i oppstartsfasen. Det samme gjelder det lokale næringslivet og sponsorer, samt gårdeier ved å tilby lavere husleie og bekoste rehabilitering av bygningsmasse.

### **KATEGORI (EMNE): Transformasjon og lokasjon**

- Ser dere det som en mulighet å transformere/rehabiliterer eldre bygningsmasse til kontorer for korttidsleie?
- Hva anser dere som nødvendig at et bygg allerede besitter, for at det skal være aktuelt å starte et konsept med korttidsleie av kontorplasser?
- Hva er de viktigste faktorene ved valg av lokasjon?

### **FUNN: Transformasjon og lokasjon**

*Intervju U1:* Veldig positiv til rehabilitering av eldre bygg og være bærekraftig der han kan. Selve bygningen bør på forhånd ikke bære preg av å måtte gjøre for store og kostbare endringer, da det binder mye økonomi i startfasen. Fibernet er også utslagsgivende. Ved valg av lokasjon var det viktigste at jeg ble møtt på en positiv måte av kommunen, og at de ønsket en slik utvikling.

*Intervju U2:* Veldig positiv til rehabilitering, det er det de har gjort i dag - men det mangler bygningsmasse til videreutvikling i bygda. Selve bygningen bør på forhånd ikke ha behov for omfattende rehabilitering. Den faste bygningsmassen bør med andre ord være i grei stand. Den viktigste faktoren ved lokasjon er mulighet for å skape et unikt miljø (x-faktor, utsikt, sjel)

*Intervju U3:* Det er de gamle lokalene som er selve identiteten. Det er et helt konsept; en gammel møbelfabrikk der vi har arvet eldre møbler (interiørmessig viser det noe av hvem vi er), og de som leier her kalles “fabrikkarbeidere”. Vi har således en egen terminologi, med “kveldsskift”, “ukesslutt”, “etterarbeid” istedenfor “afterwork” osv. Det er ikke spesielt “fancy”, men har en sjarm som er enormt viktig for identiteten og det å skille seg ut i mengden av kontorlokaler. Det er med andre ord en fordel at det er litt sjarm og identitet. Noe av det viktigste er også å ha en huseier som er med laget og utviklingen av konseptet, slik at det blir et samarbeid. Ved valg av lokasjon er det viktigste nærhet til offentlig transport, og gjerne i sentrum.

*Intervju U4:* Ser på dette som gårdeier sitt ansvar, men er positiv til rehabilitering og bruk av eldre bygg. Det viktigste er at bygget har aircondition, toalett, møterom og wifi. For min

del må stedet ha sjarm og være noe annet enn et nybygg. Ved valg av lokasjon er det viktigste at det er lett tilgjengelig, sentrumsnært med tanke på kaféer, butikker parkering og ikke minst kollektivtrafikk.

*Intervju U5:* Rehabilitering og benyttelse av eldre bygg er viktig, da det handler om identitet og å bygge videre på dette i konseptet. I bygningen ble det tidligere drevet en "finere" kolonial. Denne kolonialen het "Farstad og Co" og det er en eldre sykkelfabrikk i samme bygg. Ønsket å bygge videre på den gamle tradisjonen, og har blant annet sykkeltegninginger på veggene og sykler i vinduene. Dette gir sjel og identitet til konseptet, og forsterker begrepet "lavterskel". Innredningsmuligheter er viktig, at man for eksempel enkelt kan endre fra cellekontor til åpent landskap, eller at man kan endre på planløsning slik man ønsker. Det må også være tilknytning til strøm og vann, samt internett. Sentrumsnært er nøkkelord når det kommer til lokasjon. Likevel så "snubler" man ikke inn hos oss, da vi ligger litt utenfor sentrum. Lokasjonen gjør at mennesker ikke bare kommer innom for en kaffe, men at man kommer innom hvis man skal "gjøre noe faglig" - slikt sett har vår lokasjon vært viktig for å knytte oss til målgruppen.

*Intervju U6:* Ser mange muligheter med transformasjon, og er det som er gjort. Konseptene bygger på tidligere butikklokaler, der overflatene er blitt renovert for å øke attraktiviteten. Å ha moderne lokaler har vært en viktig suksessfaktor. Det skal være et hyggelig sted å være - man skal trives og det skal være stas å ta med kunder inn hit. Det skal kunne forveksles med et konsept i New York, selvom det er i en mindre by. Det viktigste er at det ligger sentralt, med kort tilgang på alt byen har å by på - slik at man er en bidragsyter til urbant byliv og kan dra nytte av det.

*Intervju U7:* Ser store muligheter i transformasjon og rehabilitering, da det er gjenbruk konseptet bygger på. Det er likevel viktig at det er en "kul" eiendom. Den kan være utdatert, men ha potensiale - eksempelvis at det ligger sentralt. Bygningsmassen må ikke være for nedslitt og det bør ha en viss standard. Det kan likevel fint være utdatert på rare ting, slik som eldre farger på veggene. Det er jo litt moro! Vi lar noe være, slik det blir litt identitet og sjarm. Det at det er nærme kollektivt og at det er tilknyttet sentrum er viktig ved valg av lokasjon, samt at det er snakk om første etasje.

*Intervju U8:* Ser absolutt positivt på rehabilitering. Jobber per nå med nettopp konvertering av et eldre kombinasjonsbygg til et kontorfellesskap. Det er både god bruk av arealer, men også en mulighet til å oppgradere arealer til bruk med høyere verdi. Ved valg av lokasjon er det som nevnt sånn at vi bare etablerer kontorfellesskap der vi er tilstede med annen virksomhet (store kontorbygg, næringsparker etc).

*Intervju U9:* Ser gode muligheter for rehabilitering, da det er en del av konseptet. Det er vernet av riksantikvaren, på linje med pyramiden i Pisa. Og dette med verdensarv, handler om vern gjennom bruk. Da hefter man konseptet opp til historisk identitet. Selve bygget må ha arealene som skal til og teknisk infrastruktur. Det er litt opp til huseier hvor mye de vil legge til rette gjennom ombygging, oppussing og lignende. Her tar huseier kostnaden for rehabilitering. Det sier litt om hvor viktig det er at huseier er med på laget og tankegangen. Når det gjelder åpent kontorlandskap eller annen utforming innvendig, så

mener jeg at det er noe brukerne skal "mene noe om". Ved valg av lokasjon er det viktig at det er sentrumsnært og at man har tilgang på kafé og pulserende uteliv i byen.

*Intervju U10:* Har fokus på rehabilitering, og skulle derfor ikke inn i fancy lokaler - da utviklerne leier ut de uansett. Vi ønsket et slitent bygg med potensiale, men det er en balansegang: design og følelse er viktig. Min drøm er et gammelt fabrikklokale her i byen, men sjefen min sier nei da det er veldig kostbart. Coworking er prissensitivt og basert på å få mange inn i lokalene, og da kan man ikke investere flere millioner før man starter. Her i byen kan det ta lang tid før man tjener inn millioner, og for å nå lønnsomheten fort må man ha et eldre slitt kontorlokale, selvom det er fint å være i gamle industribygg. Det er i så fall kostbart og avhengig av investorer og tidsramme. Terskelen for å komme inn hos oss må være så lav som overhodet mulig. Vi har gått veldig for å ha kult design, og har streng profil her. Det er brukte møbler, men av høy kvalitet og stilsikkert. Lokalene er gamle og slitte, men folk bryr seg ikke hvis det er litt kult. Lokasjon avhenger veldig av byen. Her er det for eksempel få som bor i sentrum, noe som gjorde tilknytning til kollektivt viktig. Det må være mulig å gå, ta buss, sykle m.v. til konseptet, og der sliter vi - uansett hvor vi hadde plassert oss. Gateplan er også viktig. Jeg mener at man skal ha et "fjes" på gateplan - ikke i 4. etasje.

*Intervju U11:* Bygningsmassen vår er midt i sentrum fra 60-tallet og over 600 m<sup>2</sup>. Vi har pusset det opp innvendig, så ja. Det må ha god ventilasjon, godt internett og nok møterom. Det er også en fordel at det ligger på bakkeplan i sentrum for da er det lavterskel for å gå inn. Du blir mer synlig og mennesker tør å gå inn for å ta en prat med deg. Du må også skape et miljø som blir hyggelig. Designet bør være moderne, men det trengs ikke å bruke store midler.

**Oppsummeringsvis:** Alle informantene er positive til å rehabilitere bygningsmasse, og spesielt med tanke på at konseptet da kan hektes opp til bygningsmassens historiske identitet. Dette gir en egen sjarm og identitet samtidig som at det er bærekraftig, sier informantene.

Samtlige av informantene sier at byggene må inneha fibernett og vann- og avløp, og må være i generelt god stand slik at det kan brukes som kontorfellesskap. Informantene presiserer kostbarheten av å rehabilitere, og sier at gårdeier må bekoste rehabiliteringen hvis det skal gjøres; det er imidlertid opp til gårdeier hva han selv ønsker å gjøre med bygningsmassen, og om han ønsker ta kostnaden.

Når det gjelder lokasjon og beliggenhet er det enighet blant informantene om at konseptene må ligge i sentrum og nært kollektiv transport, samt ha lokaler i 1. etasje på bakkeplan – og helst med store vinduer fra gulv til tak.

#### **KATEGORI (EMNE): Framtidsutsikter**

- Norge ligger et godt stykke bak både USA og England med tanke på markedsandelene coworking opptar i kontorsegmentet. Tror du dette indikerer et utviklingspotensiale eller at markedet ikke etterspør denne type arbeidssted på samme måte?

- Ser du for deg at coworking-konseptet i fremtiden også kan få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter? Er det et marked for det?
- Jobber dere aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter? Hva anser du som mulighetene og eventuelt utfordringene med dette?

### **FUNN: Framtidsutsikter**

*Intervju U1:* Kontorfellesskapet på bygda er mer et samlingspunkt for miljø og krefter av folk som vil treffes. Jobber ikke aktivt med å inngå avtaler med større bedrifter, men heller for å bli kjent med dem. Den lokale forankringen er å bli kjent med de store bedriftene, men ikke lage avtaler med de - og heller få prosjekter.

*Intervju U2:* Var selv relativt tidlig ute med fleksibelt kontorfellesskap i 2013, og har hatt en enorm vekst siden den gang. Mener denne måten å jobbe på vil bli mer og mer aktuell i tiden fremover, men kan hende det kreves enda mer fleksible formater enn det som tilbys i dag. Fokuserer ikke på å inngå avtaler med større bedrifter, med jobber med å tilpasse lokalene for videomøter og effektiv samhandling over nett - som kreves for fjernjobbing. Utover dette opplever vi at kjernebehovet er ganske enkelt å innfri; Komfortabel arbeidsplass med stabilt og raskt nett og god kaffe. Da er mye gjort.

*Intervju U3:* Norge har nok et stort utviklingspotensiale når det kommer til å flere fleksible kontorfellesskap. Men i mindre byer og tettsteder er det viktig å være unik og ta vare på lokalhistorien. Man må tilby noe mer enn det de store kjedene gjør, ved å ha en link til lokalmiljøet. Jeg tror også at de som pre-korona pendlet, fremover vil jobbe i nærheten av der de bor. Digitale møter er allerede, og vil bli mye mer utbredt - noe som gjør at man i prinsippet kan jobbe fra hvor som helst. Normen blir nok et par dager hjemmekontor, noen dager på fleksibel kontor plass og noen dager på fast kontor i storbyen. Dette gjelder også statlige oppgaver med mye bruk av PC. Dette gjør at det kommer til å etterspørres flere fleksible kontorfellesskap i nærheten av der folk bor eller ønsker å bosette seg. Ser også et stort potensiale i kommuner med stor andel fritidsboliger. Ser for seg at konseptet bør få en form tilpasset arbeidstakere i større virksomheter, og har allerede vært i dialog med kommunen angående leie av plasser og har bygd ut en egen fløy til et par ansatte i en større virksomhet.

*Intervju U4:* Tror det er et utviklingspotensiale ved fleksible kontorfellesskap i Norge generelt. Det vil nok bli mindre reising og mer digitalt arbeid, noe vi har tilpasset oss etter. Tror det er viktig å tilpasse seg til ansatte i større virksomheter, og har allerede fått flere forespørslers om nettopp dette - selvom det ikke har vært fokus i markedsføringen.

*Intervju U5:* Tror at flere arbeidsgivere, som et resultat av pandemien, har fått øynene opp for fleksibilitet. Store IT-bransjer har hatt det slik i flere år allerede. På dette grunnlag, kan det være en mulighet for at det blir flere konsepter med korttidsleie av kontorer i fremtiden. Jeg tror at flere arbeidsgivere også velger å redusere arealene sine som en konsekvens - og da trenger man alternative arbeidsplasser. Tenker at konseptet skal få en form tilpasset ansatte i større virksomheter, da nedslagsfeltet blir større nå som flere

tenker digitalt. Tror også at vi i løpet av en 5-års periode ser at flere flytter ut av Oslo og større byer, og heller kommer innom kontoret 1-2 dager i uken eller ved behov.

*Intervju U6:* Tror Norge generelt har et stort utviklingspotensiale sammenlignet med andre land. Det er drevet av store globale trender, digitalisering, bærekraft, verdsetting av egen tid, mer bevisst forhold til det å reise - både miljø og tidsbruk. Henger nok sammen med at yngre ambisiøse grundere vet at det å lykkes på en global arena, ikke lenger er drevet av sted - men av menneskelige egenskaper. Dette gjør at den fleksible arbeidsplassen blir mer viktig i fremtiden. Jeg tror at både større selskaper og det offentlige kommer til å desentralisere måten de jobber på dramatisk. Det kommer til å bli en verden hvor man ikke behøver å si ifra om man sitter hjemme å jobber, eller et annet sted i lokalmiljøet. Tror absolutt slike konsepter bør tilpasses til arbeidstakere i større virksomheter, og har allerede merket stor pågang og jobber med å tilpasse seg enten det er prosjektbasert eller fast. Også arbeidstakerne kommer til å kreve en hybridløsning, med 2 dager hjemmekontor og 3 dager på coworking i lokalmiljøet eks.

*Intervju U7:* Tror det Norske markedet er litt tregt, men det kommer garantert til å bli en del av dagliglivet her og. Når datamaskiner tar over, vil de som har høy kompetanse fortsette å ha jobb - mens de som har lav kompetanse vil bli erstattet. Dette vil frigjøre industribygg, og det må skapes en helt annen eiendomsdynamikk. Det må være andre konsepter i 1 etasjer enn det vi ser i dag. Butikker kommer til å bli annerledes, da vi kommer til å handle på nett. Også gjenbruk vil man nok se mye mer av. Jeg tror også at coworking-konsepter kommer inn på kjøpesenter. Tenke at kjøpesentrene blir en mer miniatyr-by. Det alle snakker om nå, er hybrid konsepter med en kombinasjon og fysisk og digitalt. Jeg skal fokusere på både faste medlemmer, men også dagsbasis for innovasjonsprosjekter.

*Intervju U8:* Tror coworking vil øke sin markedsandel i kontormarkedet, men ikke til en like høy andel som i USA. Arbeidsmarkedet der er annerledes, det er en høyere andel som jobber frilans/selvstendig, og større appetitt blant store selskaper for alternative løsninger til vanlig kontorleie. WeWork har for eksempel relativt små arealer til enkeltmedlemmer og bruker mesteparten av sin plass til egne kontorer og arealer til bedrifter. Det er vel i prinsippet ingen øvre grense for hvor store bedrifter de kan huse, men jo større areal og grad av tilpasning jo lengre forpliktelse vil de kreve, så det nærmer seg da på noen måter mer tradisjonell utleie. I Oslo jobber vi for at store bedrifter kan bruke kontorfellesskapet til sin "overflow" av ansatte og møter. Vi kommer til å etablere konseptet i flere av våre store kontorbygg, og da er nettopp de store bedriftene som leier egne lokaler en viktig målgruppe. Et neste steg kan være å innlemme også deres egne arealer i Ö, sånn at vi overtar den interne husdriften for dem, men vi har ikke kommet dit ennå.

*Intervju U9:* Tror Norge har potensiale i markedet for fleksibel utleie av kontorlokaler. De unge har en annen arbeidskultur enn det vi eldre har, der vi er mer opptatt av cellekontor vi kan gjøre til vårt eget. Dere unge er nok mer pragmatiske til hvor dere sitter, om det er hjemme eller coworking. Dette vil jo således etterhvert bli normen. De store selskapene vil vi nok bli mindre betydningsfulle og vi vil se flere selvstendig næringsdrivende som selger tjenester til større bedrifter. Coworking bør få en form tilpasset arbeidstakere i større

bedrifter. Departementene er jo der at de helst skulle sett at sine kollegaer satt ute i slike coworking-konsepter, for å få impulser fra andre steder. Det er nok veien vi går.

*Intervju U10:* Det finnes et markedspotensiale i fremtiden, men markedet må nok skapes selv. Som jeg har vært inne på tidligere er Norge trege på trender som coworking. Eiendomsbransjen her er tradisjonell, og ting tar lenger tid. Likevel er det vel en grunn til at det har eksplodert i de store byene i Norge, slik som Oslo, Bergen og Trondheim. Tror absolutt at konseptet bør tilpasses større virksomheter. Større virksomheter vil nok ha fokus på å leie plasser og også bruke coworking som en måte på å tiltrekke seg flere. Det blir litt som at man har tilgjengelige flex-hubber rundt omkring. Likevel er ikke dette noe vi jobber aktivt med, vi vi ikke ønsker å trække på tærne til eksisterende aktører. Vi ønsker ikke å bli anklaget for at vi har offentlig støtte og samtidig tar markedsandeler.

*Intervju U11:* Jeg oppfatter at dette er veldig up and coming. Jeg tror dette blir den nye normalen, og mer og mer populært - at det blir fler og fler arbeidsplasser i sentrum i mindre byer. Flere av butikklokalene kommer til å måtte byttes ut, og de lokalene kan omgjøres til konsepter for korttidsleie. Tror også dette kommer til å bli tilpasset større virksomheter, da de nok heller vil samarbeide med fleksible coworking-konsepter fremfor å danne seg et eget sted. Har du 10 ansatte har du kanskje bare behov for 7 faste plasser, da det alltid vil være noen på hjemmekontor eller jobbe på det lokale kontoret. Vi jobber dog ikke aktivt med dette selv, da vi er tilpasset grundere.

**Oppsummeringsvis:** Samtlige av informantene tror at coworking vil oppta en større markedsandel i tiden fremover. Dette, sett hen til blant annet økt bruk av hjemmekontor, paradigmeskiftet, utflytting fra storbyene, ønske om mindre pendling og større fleksibilitet fra arbeidsgiver. Det pekes på at flere vil trenge alternative arbeidsplasser for hjemmekontor i nærheten av sitt bosted. En informant sier at han tror det blir mer aktuelt å jobbe fra slike konsepter fremover, men at konseptet også blir enda mer fleksible enn hva de er i dag. Det virker som at informantene indirekte tror at konseptene med årene kan bli den "nye normalen".

Samtlige av informantene tror også at konseptene kan få en form tilpasset ansatte i større virksomheter. En informant sier at vedkommende allerede har merket en pågang på nettopp dette. En annen informant sier at "*større virksomheter vil nok ha fokus på leie plasser og også bruke coworking som en måte å tiltrekke seg flere*". Det vil si at bedrifter gjør seg selv mer attraktive, ved å gi potensielle ansatte større fleksibilitet i hverdagen.

Andre informanter tror at butikklokaler vil byttes ut, og at flere lokaler omgjøres til slike konsepter i tiden fremover. Imidlertid peker et par av informantene på at det norske markedet er tregt sammenliknet med andre land når det gjelder endringer i kontorbruk, og at det kommer til å ta tid, men at det foreligger et potensiale for coworking-konsepter i Norge.

#### **KATEGORI (EMNE): Tilleggsspørsmål**

- Tror du det er vanskeligere å lykkes på bygda enn i byen?

## FUNN: Tilleggsspørsmål

*Intervju U1:* Det kommer an på hva målet er, og om det er økonomisk drevet. Det er ildsjeler som trengs på små bygder, og du begynner ikke med det på bygda hvis du vil tjene penger.

*Intervju U2:* Både ja og nei. Tilfanget på aktuelle leietakere er naturligvis mindre i små miljøer, men samtidig er langsiktigheten på de som leier ofte lengre. Forskjellen er at slike miljøer kan være en betydelig faktor for tilflytting og utvikling i små tettsteder, og slik sett handler det like mye om by(gde)utvikling enn noe annet.

*Intervju U3:* Man kan lage gode coworking-konsepter på små steder, men det handler mye om hvordan man bygger modellen. Det finnes mange offentlige og halvoffentlige coworking-konsepter eller kontorfellesskap ute i distriktene. Eks Næringshager som tilbyr kontorplasser, men hvor det ofte står tomt. Da blir det ikke noe miljø, samarbeid eller kompetanseutvikling. Det er viktig å sikre at man har interessenter nok som vil lokalisere seg sammen. Selvom store firmaer som har god råd gjerne betaler for lokalene, vil det kanskje ikke generer riktig energi. Det er med andre ord viktig at man rekrutterer folk som vil være til stede.

*Intervju U4:* Nei, tror ikke egentlig det er vanskeligere å lykkes i mindre byer og tettsteder. Det krever bare at man kjenner lokalmiljøet, målgruppen og behovet der man er.

*Intervju U5:* Ja, det viser seg at det er det, men usikker på hva som er grunnen til dette. Det krever mye jobb og at det kan ta tid å etablere seg i mindre byer og tettsteder. Jeg opplever at tradisjonelle coworking-konseptet er vanskelig utenfor storbyene. Det er kanskje færre mennesker som har behovet - og det er jo også færre mennesker i mindre byer og tettsteder enn i storbyene. Det kan virke som at man ikke er "vant" til slike konsepter utenfor storbyene, og konseptet forutsetter også at det er mennesker som ikke i utgangspunktet har et fast kontor å reise til. Viktig at selskaper som "Innovasjon Norge" belyser at slike konsepter finnes i mindre byer.

*Intervju U6:* Ja, jeg tror det. Det finnes konsepter som utseendemessig ligner på oss, men som ikke har tatt nettverksbygging og fasiliteter på alvor. Disse har ikke på langt nær like mye belegg. Storby-aktører forventer kanskje at man bare kan komme til mindre byer og lukke opp døra, uten å jobbe med den kritiske massen. Må ta ansvar for å være en del av et integrert miljø og jobbe mye med å rekruttere kritisk masse.

*Intervju U7:* Både ja og nei. Jeg jobbet ett år sammen med kommunen før jeg turte å satse, og brukte mye tid på å forstå hvor mye kommunen ønsket dette og hvordan de kunne bidra. Jeg gjorde en analyse i forkant, men det er ikke lett pga endring. Mange på små steder vet ikke helt hva co-working er, og flere ønsker et cellekontor. Konseptet handler likevel mest om åpent landskap å det å "dele" kunnskap.

*Intervju U8:* Det er åpenbart en sammenheng mellom størrelsen på markedet og hvor enkelt det er å etablere et lønnsomt konsept. Betalingsviljen er også lavere i mindre byer,



der det ofte er et stort tilbud av enkle, billige lokaler i bygg som ville ha blitt oppgradert dersom de lå i større byer. Samtidig er konkurransen fra tilsvarende konsepter ofte mindre. Men i sum er vår erfaring at det er tidkrevende å etablere seg på små steder, og man må være realistisk i forhold til markedspotensialet.

*Intervju U9:* Det er nok ikke noe fasitsvar på det - men det er klart at det på et mindre sted er færre som ønsker å stikke seg ut. Det alltid en viss prosentandel av befolkningen som ønsker å stikke seg frem. I Oslo er dette kanskje 1000, mens på Vinje er det 1. Jeg har opplevd mange konsepter som ikke har fungert av mange årsaker. Ofte er fenomenet en kopi av det vi ser i de store byene. Det går ikke an å sammenlikne seg med Oslo i en mindre by. Mye handler om kritisk masse. Et konsept som fungerer i en storby med flere hundretusen innbyggere, det fungerer ikke nødvendigvis på et mindre sted.

*Intervju U10:* Ja, og det er hovedsakelig fordi det norske markedet er veldig tradisjonelt og vi er trege. I USA er begrepet coworking godt etablert, og er du i en by - finner du alltid et coworking-konsept å sitte på.

*Intervju U11:* Det spørres hvor liten byer er, men er det under 20.000-30.000 innbyggere er det vanskelig å få til. Gründere er nok de vanskeligste å få tak i, og det har nok mye med kultur for gründerskap i en by å gjøre. Driverne bak konseptet har også mye å si, da det er ikke er å kun sette opp et sted. Vi jobber vanvittig mye med synliggjøring av konseptet her i byen.

**Oppsummeringsvis:** Det er variasjon i hvorvidt informantene tror at det er vanskeligere å lykkes med slike konsepter på mindre norske tettsteder. En informant sier imidlertid at konseptene kan være *“en betydelig faktor for tilflytting og utvikling på mindre steder, og at det slik sett handler like mye om bygdeutvikling enn noe annet”*.

Flere sier “både ja og nei” til spørsmålet om det er vanskeligere å lykkes med konseptene på mindre norske tettsteder. Et par av informantene mener først og fremst at det må være en ildsjel, og at man *ikke* først og fremst på mindre steder kan tenke profitt hvis man skal drive og utvikle coworking-konsepter på mindre steder. Overordnet gir informantene indirekte uttrykk for at det er noe annet å utvikle konseptene på bygda. Det presiseres viktigheten av at konseptet tilpasses lokalmiljøet; en informant sier *“det er viktig å kjenne lokalmiljøet, målgruppen og behovet der man er”*. En annen informant sier at *“man kan lage gode coworking konsepter på små steder, men det handler om hvordan man bygger forretningsmodellen”*. Informantene sier at man ikke kan kopiere andres konsepter, men finne en passende modell for lokalmiljøet og identifisere markedspotensialet. En informant sier: *“det er en sammenheng med størrelse på markedet og konseptet”*.

Informantene peker på visse utfordringer med å etablere konseptene på mindre steder. Det vises blant annet til at det er færre som vil stikke seg frem, at det ofte er tidkrevende å få det til å fungere – og at markedet ofte er tregere på mindre steder, og at betalingsviljen er lavere (men konkurransen er også mindre), og at det er vanskeligere å få tak i en kritisk masse. Informantene mener på den andre siden, at det er svært viktig å gjøre seg synlige på markedet med god markedsføring av konseptet

## Intervju K1: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Arne Eikre har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

Arne Eikre      10.02.21

Signatur

Dato

## Intervju K2: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Harriet Slaaen har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

Harriet Slaaen 9.februar 2021

*Signatur*

*Dato*

### Intervju K3: Signert informasjonsskriv

#### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

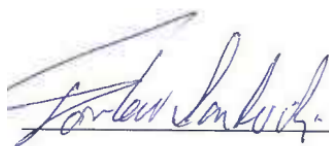
Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

TORLEIV SANDVIK KEY ACCOUNT MANAGER

Jeg, \_\_\_\_\_ har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.



Signatur

Dato

18/2-2021

Torleiv Peder Sandvik  
**DNB Bank ASA**  
Horten

## Intervju K4: Signert informasjonsskriv

DV

Dag Vågsnes <dhv@vekst.lillehammer.no>

fr. 19.02.2021 10:54



Til: Lisa Hovland Ludvigsen

Bare hyggelig.

Signering av infoskriv: Bruker ikke lenger papir, men jeg kan bekrefte at jeg har mottatt og lest det samt godkjenner bruk av den informasjonen jeg har bidratt med.

Vennlig hilsen / Best regards:

Dag Vågsnes  
Assisterende næringssjef / Deputy Head of Business Development  
Lillehammer-regionen Vekst  
+ 47 909 10 644

...

Svar | Videresend

## Intervju K5: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Jens-Petter Bergset har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

Jens-Petter Bergset

Signatur

24/2 - 21

Dato

## Intervju K6: Signert informasjonsskriv

Hei – vi har vert pålagt hjemmekontor hjemme lenge og er fortsatt det, får derfor ikke skrevet ut dokument og signert dette.

Foreslår å gjøre det på denne måten.

Bekrefter med denne eposten at det som står i vedlegget gjelder for min godkjenning ihht informasjonsskrivet. Denne eposten sammen med vedlegget kan brukes til dokumentasjonen dere trenger.

Med vennlig hilsen / Best regards

Ingar Vaskinn

Næringssjef / Head of business development

**Kongsberg kommune / The Municipality of  
Kongsberg**

Tlf. + 47 481 66 459



## Intervju K7: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

RUNE HELLINGSRUD

Jeg, ↓ har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

R. Hellingrud

Signatur

2/3-2021

Dato



## Intervju K8: Signert informasjonsskriv

AV

Arve Magne Vannebo <arve.magne.vannebo@holmestrand.kommune.no>



ti. 02.03.2021 21:34

**Til:** Lisa Hovland Ludvigsen

**Kopi:** Charlotte Søgaard Nilsen

Hei og takk det samme – Jeg bekrefter med dette at jeg har lest og godkjent avtalen (får ikke printet ut nå – men denne mailen er tilstrekkelig som bekreftelse)

mvh



**Arve Vannebo**

Næringssjef

Strategi og samfunnsutvikling

Tlf. 918 03 492

[arve.magne.vannebo@holmestrand.kommune.no](mailto:arve.magne.vannebo@holmestrand.kommune.no)

...

## Intervju K9: Signert informasjonsskriv

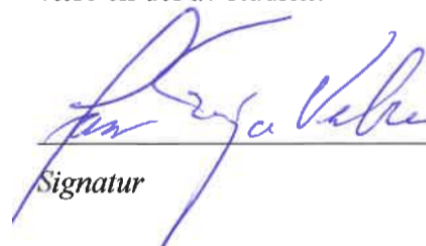
### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, John Trjckvold har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

  
Signatur

8/3-2021  
Dato

## Intervju K10: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Svein Eide har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

Svein Eide

9/3 - 2021

Signatur

Dato

## Intervju K11: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Stine Røen har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.



*Signatur*

8/3-21

*Dato*

Intervju K12: Signert informasjonsskriv



Espen Berg <espen.berg@rollag.kommune.no>



ma. 08.03.2021 12:23

Til: Lisa Hovland Ludvigsen

Kopi: Charlotte Søgaard Nilsen

Hei,

Bare hyggelig, håper det var noe dere kan bruke der.

Er det greit at jeg «signerer» ved å bekrefte på epost at jeg har mottatt og lest skrivet? Evt må det ta litt tid før jeg får signert siden jeg har klart å miste adgangskortet på jobben og ikke får tilgang til skriverne / scannerne uten :P

## Intervju U1: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst, takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for korttidsutleie av kontor konsepter. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

BASTIAN T.

Jeg, KVEWELAND har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

Bastian Kveveland      11/4-21

Signatur

Dato

## Intervju U2: Signert informasjonsskriv

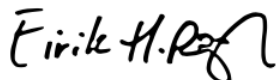
### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Eirik Høyme Rogn har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.



4. mai 2021

*Signatur*

*Dato*

## Intervju U3: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Torwilf Andøen har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

Torwilf Andøen

5.3.2021

Signatur

Dato



## Intervju U4: Signert informasjonsskriv



Cecilie Kollstrøm <post@skienliv  
e.no>



fr. 14.05.2021 12:52

Til: Lisa Hovland Ludvigsen

Kopi: Charlotte Søgaard Nilsen

Hei,  
jeg godkjenner at dere bruker mitt bidrag til masteroppgaven.  
Tusen takk for at dere tok kontakt 😊

Vennlig fra  
Cecilie

-----  
Cecilie Kollstrøm  
91772113



## Intervju U5: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Silje Bogen har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.



*Signatur*

18.02.2021

*Dato*

## Intervju U6: Signert informasjonsskriv

---

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Jørgen Schrøder Aanonsen har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

Jørgen Schrøder Aanonsen

02 / 21 / 2021

Signatur

Dato

---

## Intervju U7: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Roar Smelhus har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.



Oslo, 08.03.2021

---

*Signatur*

*Dato*

## Intervju U8: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

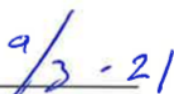
Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, STEINAR LARSEN har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.



Signatur



Dato

## Intervju U9: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Rune Wolsted har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.



Signatur

Dato

## Intervju U10: Signert informasjonsskriv

---

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

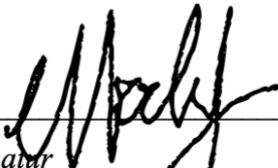
Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Gillian Hockley

Jeg, \_\_\_\_\_ har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.

  
\_\_\_\_\_  
Signatur

13.04.2021  
\_\_\_\_\_  
Dato

## Intervju U11: Signert informasjonsskriv

### Informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse i masteroppgave

Først og fremst; takk for at du har vist interesse for å være en bidragsyter til vår masteroppgave i eiendomsutvikling ved NMBU. Vi vil understreke at dette er en forespørsel, og at det er frivillig å delta som intervjuobjekt. Du kan når som helst trekke deg fra deltakelsen. Ønsker du dette vil all informasjon vi har om eller fra deg slettes.

Vi ønsker å få et innblikk i dine erfaringer, framtidstanker og kunnskap rundt etablering av ulike former for kontorkonsepter med korttidsutleie. Vi har ikke behov for personopplysninger, men dersom vi ser det som hensiktsmessig vil stillingstittel og/eller virksomhet kunne benyttes i det videre arbeidet med oppgaven - for studiets reliabilitet og faglige tyngde. Ønsker du ikke dette, vil vi behandle dine opplysninger anonymt.

Prosjektet er godkjent av Norsk senter for forskningsdata (NSD).

Jeg, Benedicta har mottatt informasjonsskriv og forespørsel om deltakelse og ønsker å være en del av studien.




Benedicta Eken Iversen 15.04.2021




Signatur



Dato











VEDLEGG 10: VESENTLIG INFORMASJON OM ALLE KARTLAGTE KONSEPTER





Konseptnavn og opprettelse	Lokalisering  S = sentrumskjernen U = utenfor sentrum R = Randsonen T = togstasjon X = ikke et definert sentrum	Samarbeid / bidrag	Leieareal, arbeidsplasser og møterom  L = leieareal A = arbeidsplass M = møterom	Lønnsomhet
1724 (2013) 	S	Oppussinga er "finansiert av eit velvillig banklån frå Vang Sparebank".	L = ca. 300 kvm.  A = 24 stk.  M = 3 stk. + 1 stk. eksternt.	Ikke tilgjengelig
Tanken 	T/R		L = ikke tilgjengelig  A = ikke tilgjengelig  M = ikke tilgjengelig	Ikke tilgjengelig
Rollhagen (2019) 	X	Bastian Kverneland er eier og driver konseptet.	L = ca. 90 kvm. + uteareal. Miljøet er også involvert i Middelalder-skogen der det er uteamfi, snekkerverksted, driftsbygning og snart en Gildehall.  A = Ingen permanente plasser, men tre små selskaper + 10 stk. folk som kommer jevnlig innom (kontorfelles-skap).	Under selskapsnavnet Kværna AS.  Driftsinntekter 2019 = 152`NOK  Resultat før skatt 2019 = 56`NOK






			<b>M</b> = 1 stk., i tillegg til 1 stk. oppholdsrom som egner seg for møtevirksomhet.	
Fabrikken (2005) 	<b>U</b> (ca. 13 minutter gangavstand til sentrum og togstasjon)	Samarbeids-partnere: Coworking Norge, Høgskolen i Innlandet, Visit Lillehammer og Lillehammer Regionen.	<b>L</b> = tilbyr først og fremst egne kontor og verksteder, samt fellesarealer og lagerlokaler m.v. Til sammen 1.600 kvm. inkl. alt av arealer.  <b>A</b> = 900 kvm. til kontorer og arbeidsplasser.  <b>M</b> = 3 stk. små møterom og 1 stk. stort møterom pr. tidspunkt.	Driftsinntekter 2019 = 2.182'NOK  Resultat før skatt 2010 = 25'NOK
HUB LHMR (2005) 	<b>S</b>	I regi av Lillehammer, Gausdal og Øyer kommune.  Samarbeids-partnere er Skåppå Kunnskapspark, Kantall, DNB, BDO, Advokatfirmaet Thallaug.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig  <b>A</b> = ikke tilgjengelig  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Driftsinntekter 2019 = 107'NOK  Resultat før skatt 2019 = 12'NOK
PARK Hamar (2018) 	<b>S</b>	Løten, Hamar og Stange og et bredt næringsliv i Hamar-regionen står bak PARK. Ref. mail: "vi har et tett samarbeid med næringslivet i regionen og	<b>L</b> = hele huset er på 6.000 kvm., men ikke alt er en del av konseptet PARK. Huset er et kombinasjons- hus med noen selvstendige leietakere som er knyttet til PARK	Under navnet PARK gründer- og næringshus.



		akademia med landets eneste VR studie og Motion capture studio i Park og tett samarbeid med HINN".	og gründerplasser.  <b>A</b> = tre ulike konsepter: kontor premium (fast plass i åpent landskap) og flexplass. 4 stk. kontorer, 10 faste plasser og 16 flexplasser.  <b>M</b> = 3 stk. møterom. To stk. med 10 plasser og 1 stk. med 14 plasser, samt 3 stk. stille-rom/telefonrom. I tillegg er det en digitalsløyd som kan bookes som et fleksibelt kreativt rom med plass til 20-40 personer. I hjertet av PARK er det en åpen café med plass til 50-70 personer. Det kan brukes til arrangementer.	
Gullegget Innovasjon og Coworking (2018) 	<b>U</b> (ca. 38 min. gangavstand til sentrum og togstasjon)		<b>L</b> = ca. 500 kvm. <b>A</b> = ca. 50 stk. <b>M</b> = 3 stk.	Konkursbo (fortsetter å drives videre via Cosima AS)
Innovasjons-loftet / Kongsberg Startup (2016) 	<b>U</b> (ca. 25 min. gangavstand til sentrum og togstasjon)	Støttet av Innovasjon Norge, Viken Fylkeskommune og Siva Partner.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig <b>A</b> = ikke tilgjengelig <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Under Kongsberg Innovasjon AS
Prestegården	<b>R</b>	Egenfinansiert av driver og	<b>L</b> = ca. 225 kvm.	Ikke tilgjengelig

Gründerhage (2020) 		utvikler av konsept.	<b>A</b> = 6 stk. i kontorlandskap og 6 i drop-inn kontorlandskap. 3 stk. faste kontorer.  <b>M</b> = 1 stk.	
Skofabrikken  (2019)	<b>U</b> (ca. 34 min. gangavstand til sentrum og togstasjon)	Eiet og driftet av Vindparken.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig  <b>A</b> = 20 stk.  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Ikke tilgjengelig
Ö Verket  (opprettet av en gründer i 2016)	<b>R</b>	Eiet og driftet av Höeg Eiendom.	<b>L</b> = 375 kvm.  <b>A</b> = 54 stk.  <b>M</b> = 3 stk.	Driftsinntekter 2019 = 4.100'NOK  Resultat før skatt 2019 = - 3.003'NOK.
Office Hub Mysen  (2020)	<b>R</b>	Samarbeid mellom Fuerza Team (FT) og Innovi. Konseptet er ne del av FT Konsept hos Fuerza Team.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig  <b>A</b> = 4 stk. arbeidsplasser for månedsløse. Åpent landskap med plass til 10- 11 stk.  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	En del av FT Konsept hos Fuerza Team.
Blender Collective Halden  (2020)	<b>R</b> (ca. 7 min. gangavstand til Halden sentrum og togstasjon)	Fredrikstad og Halden kommune, Viken Fylkeskommune , Drivhuset, Innovatum Startup, Chalmers Ventures, Interreg Sverige- Norge, Fredrikstad	<b>L</b> = 200 kvm.  <b>A</b> = 20 stk.  <b>M</b> = 1 stk. og 1 stk. lite telefonrom.	Driftsinntekter 2019 = 5.677'NOK  Resultat før skatt 2019 = - 873'NOK






		næringsforening , Sparebank 1 Østfold og Akershus, Sparebank 1 Stiftelsen Østfold Akershus og coworking Norge.		
Melkefabrikken (2016) 	<b>U</b> (ca. 23 min. gangavstand til Sarpsborg sentrum og 30 min. til togstasjon)		<b>L</b> = 300 kvm. <b>A</b> = 12 stk. <b>M</b> = 1 stk.	Driftsinntekter 2019 = 349`NOK  Resultat før skatt 2019 = 17`NOK
Evolve Fredrikstad 	<b>R</b> (ca. 11 min. gangavstand til Fredrikstad sentrum og 9 min. til togstasjon)		<b>L</b> = ikke tilgjengelig <b>A</b> = ikke tilgjengelig <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Ikke tilgjengelig
Blender Collective Fredrikstad (2018) 	<b>S</b> (ca. 11 min. gangavstand til togstasjon)	Fredrikstad og Halden kommune, Viken Fylkeskommune , Drivhuset, Innovatum Startup, Chalmers Ventures, Interreg Sverige-Norge, Fredrikstad næringsforening , Sparebank 1 Østfold og Akershus, Sparebank 1 Stiftelsen Østfold Akershus og coworking Norge.	<b>L</b> = 2000 kvm. <b>A</b> = 200 stk. <b>M</b> = 5 stk. møterom og 4 stk. små møterom.	Driftsinntekter 2019 = 5.677`NOK  Resultat før skatt 2019 = - 873`NOK



<p>Friends At Work (2018)</p> 	<p>S</p>		<p>L = ca. 3.400 kvm. Arealer leies ut med oppsigelsesfrist fra 1-6 mnd. Noen opptil 3 år.</p> <p>A = ca. 195 faste arbeidsplasser og pr. i dag er det 150 stk. medlemmer.</p> <p>M = 7 stk. møterom og 7 stk. telefon/multirrom.</p>	<p>Driftsinntekt 2019 = 800`NOK</p> <p>Resultat før skatt 2019 = - 689`NOK</p>
<p>Evolve Tønsberg (Evolve kom til Norge 2005)</p> 	<p>S</p>		<p>L = 1.400 kvm.</p> <p>A = ca. 160 stk.</p> <p>M = ca. 5 stk.</p>	<p>Under navnet Evolve Business space. Ikke tilgjengelig.</p>
<p>D Hub (2018)</p> 	<p>S</p>		<p>L = 2.700 kvm.</p> <p>A = 120-150 stk.</p> <p>M = 9 stk. I tillegg til flere sosiale arenaer til uformelle møter.</p>	<p>Driftsinntekter 2019 = 7.429`NOK</p> <p>Resultat før skatt 2019 = - 4.518`NOK</p>
<p>Colab</p> 	<p>S</p>	<p>Kommunalt eiet, men driftes av Gillian Hockley – ansatt i Larvik kommune.</p> <p>Samarbeidspartnere er Larvik kommune, Larvik Næringsforening, Jotron, LABO, Fritzøe Eiendom og Larvikbanken.</p>	<p>L = 750 kvm.</p> <p>A = 20 stk. faste brukere, 11 flexbrukere. Stk. 9 medlemsbedrifter og 24 ordinære medlemmer.</p> <p>M = ikke tilgjengelig.</p>	<p>Ikke tilgjengelig</p>

Kragerø Cowork (2018) 	<b>S</b>	Samarbeids-partnere er Telemark fylkeskommune og Skagerrak Sparebank.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig <b>A</b> = ikke tilgjengelig <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Driftsinntekter 2019 = 469'NOK  Resultat før skatt 2019 = 84'NOK
Hjellen kontor-fellesskap (2011) 	<b>S</b>		<b>L</b> = ca. 260 kvm. inkl. felles-arealer.  <b>A</b> = 30 stk.  <b>M</b> = 1 stk. rent møterom og 1 stk. kombinert spiserom/møte-rom.	Ikke tilgjengelig
Hamar kontorhotell 	<b>S</b>	Eiet og driftet av Vold Eiendommer AS.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig <b>A</b> = ikke tilgjengelig <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Under Vold Eiendommer AS.  Driftsinntekter 2019 = 0'NOK  Resultat før skatt 2019 = 1.300'NOK
Hotellet Skien (2017) 	<b>S</b>	Eiet og driftet av Cecilie Kollstrøm under Skien Live.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig <b>A</b> = ca. 8-10 stk. 8 stk. faste arbeidsplass-brukere for øyeblikket.  <b>M</b> = 1 stk.	Under selskapsnavnet Skien Live.  Driftsinntekter 2019 = 1.610'NOK  Resultat før skatt 2019 = - 30'NOK
Gründeriet (2017) 	<b>S</b>	Samarbeider med Sandefjord Næringsforening og	<b>L</b> = 600 kvm. <b>A</b> = 10 stk. <b>M</b> = 6 stk.	Ikke tilgjengelig

		Sandefjord kommune.		
<p>Gründerhuset h15 (2011) </p>	S	<p>Støttes av Lemon, Tønsberg Næringsforening og Orage.</p> <p>Gründerhuset h15 er en inkubator som har bedrifter inn og ut hele tiden. Leier hos Friends som er et felleskontorkonsept. Råder selv over eget område til start-ups og bruker fasiliteter på huset forøvrig.</p>	<p>L = 290 kvm.</p> <p>A = 30 stk. selskaper er "loupen" til enhver tid.</p> <p>M = Som en del av hele Friends konseptet har vi tilgang på 8 møterom + en stor lounge og egne telefonrom.</p>	Ikke tilgjengelig
<p>J11 Kontorhotell / Jernbanegata AS </p> <p>(Konseptet ble etablert i faser – første trinn i 2016 og i 2018 satset de stort videre).</p>	S		<p>L = 750 kvm. over 2 etasjer til kontor/møteromsfasiliteter og øvrige fellesressurser.</p> <p>A = 22 aktører inne i dag med ca. 40 personer.</p> <p>M = ikke tilgjengelig</p> <p>Konseptet er i ferd med å bygge om ytterligere en etasje, der leietaker med 24 ansatte skal inn pr. 1. september. I tillegg får de ytterligere 150 kvm. som konseptet søker leietakere til.</p>	Ikke tilgjengelig



Valdres nærings- hage (2002)		<b>U</b> (ca. 15 min. gangavstand til Fagernes sentrum)	Samarbeider tett med Innovasjon Norge, NHO, SIVA, Karriere Oppland, Sparebank 1 Hallingdal Valdres, 1724, Innlandet fylkeskommune, Valdres Natur- og Kulturpark, Landsbyen Næringshage og Visit Valdres.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig.  <b>A</b> = 10 stk.  <b>M</b> = 5 stk. møterom – det største tar 50 personer, det minste 4-6.	Driftsinntekter 2019 = 3.527`NOK  Resultat før skatt 2019 = 203`NOK
Nesbyen Næringstun (2017)		<b>R</b> (ca. 12 min. gangavstand til Nesbyen sentrum og 28 min. til Nesbyen stasjon)		<b>L</b> = ikke tilgjengelig  <b>A</b> = ikke tilgjengelig  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Under Nesbyen Eiendom AS.  Driftsinntekter 2019 = 441`Nok  Resultat før skatt 2019 = - 398`NOK
Valdres kontorpark Hedalen (2001)		<b>X</b>		<b>L</b> = ikke tilgjengelig  <b>A</b> = ikke tilgjengelig  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Under ScanAccount AS.  Driftsinntekter 2019 = 2.758`NOK  Resultat før skatt 2019 = - 34`NOK
Landsbyen nærings- hage (2006)		<b>X</b>		<b>L</b> = ikke tilgjengelig  <b>A</b> = ikke tilgjengelig  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Driftsinntekter 2019 = 5.050`NOK  Resultat før skatt 2019 = - 288`NOK
Odal Nærings-		<b>X</b>	Samarbeidspart nere er Siva,	<b>L</b> = ikke tilgjengelig	

hage (1988)		Næringshagene i Norge, Hedmark fylkeskommune og Sør-Odal kommune.	<b>A</b> = ikke tilgjengelig  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Driftsinntekter 2019 = 1.506'NOK  Resultat før skatt 2019 = 61'NOK
Magnor- hagen / Sør- Hedmark næringshage 	<b>S</b>	Samarbeidspart nere (en del av Siva-partnere) i Innlandet og samarbeider med: Sør- Hedmark Næringshage AS, Klosster Innovasjon, Sør- Østerdal Næringshage AS, Rørosregionen Næringshage AS, Total Innovation AS, Valdres Næringshage AS, Skåppå AS og Landsbyen Næringshage AS.	<b>L</b> = ikke tilgjengelig  <b>A</b> = ikke tilgjengelig  <b>M</b> = ikke tilgjengelig	Ikke tilgjengelig
Farstad og Co (2018) 	<b>S / R</b> (ca. 4 min. gangavstand til Skien sentrum)	Under New Normal Group AS, men skilt ut som eget AS.	<b>L</b> = ca. 100 kvm.  <b>A</b> = cafébord / arbeidsplasser er ca. 20-24 stk.  <b>M</b> = 2 stk.	Driftsinntekter 2019 = 558'NOK  Resultat før skatt 2019 = - 2.295'NOK