

GREAT Consulting Nordic AB

Workshop: ”Från ord till handling”

Sammanfattning av feedback och idéer, Rådslaget 2025

Johanna Carlson

2025-10-23

INNEHÅLL

Sammanfattning	2
Information om workshopen	3
Syfte och mål	3
Agenda och upplägg	3
Sammanfattning av nyckelinsikter	4
Köpings viktigaste styrka	5
Från ord till handling, dessa två områden ska prioriteras 2026	5
Företagsklimat & service	5
Kompetensförsörjning	8
Attraktionskraft & besöksnäring	8
Företagsstöd & nyföretagande	10
Etablering & tillväxt	10
Upphandling	10
Medskick från diskussion om case	12
Greats förslag om fortsatt arbete	13

SAMMANFATTNING

Workshopen "Från ord till handling" visade tydligt att viljan att samarbeta mellan kommunen, näringslivet och politiken är stark, men också att många upplever att det nu krävs konkreta steg för att gå från strategi till verklig förändring.

Deltagarna valde "Företagsklimat och service" samt "Strategiskt etablerings- och tillväxtarbete" som de två områden utifrån näringlivsprogrammet. vilka kommunen bör prioritera under 2026.

Deltagarna uttryckte att kommunen behöver bli mer tillgänglig, tydlig och lösningsorienterad, där fokus ligger på dialog och samarbete snarare än på regelverk och hierarkier. Kritiska synpunkter handlade främst om otydliga kontaktvägar, långa beslutsprocesser och en kultur som ibland uppfattas som försiktig och internfokuserad.

Samtidigt presenterades många positiva och genomförbara idéer som kan ge snabb effekt med låg risk. Exempel är att skapa en tydlig kontaktpunkt - "en väg in" - för företag, att ordna fler informella mötesplatser och dialogforum mellan företag och kommunen, samt att lyfta fram positiva berättelser om Köping och dess företag för att bygga stolthet och framtidstro. Flera betonade att en mer aktiv kommunikation, snabbare återkoppling och bättre intern samordning skulle stärka både förtroende och servicekänsla.

Att skapa en tydlig kontaktpunkt, utveckla mötesplatser och lyfta fram framgångsberättelser kan snabbt stärka dialogen och förtroendet mellan kommunen och företagen. Great rekommenderar därför att kommunen fortsätter att bjuda in till fokusgrupper där företagare kan dela erfarenheter och följa genomförandet av näringslivsprogrammet, samt att etablera en mejllista för regelbundna uppdateringar. Förslag som förenklade upphandlingar, gemensamma etableringsteam och utbildning i service kräver mer planering men stärker den långsiktiga företagskulturen. De mest resurskrävande satsningarna, som motorvägsincitament och digital plattform, bör ses som nästa steg när de enklare åtgärderna har skapat en stabil grund för fortsatt utveckling.

INFORMATION OM WORKSHOPEN

- Tema: Gemensam prioritering – fokus på det viktigaste
- Datum: 8 oktober, kl 10.20-11.45
- Plats: Folket hus, Köping
- Deltagare var samtliga anmälda till Rådslaget, 45 personer från näringslivet, kommunen och politiken.
- Facilitator: Björn Sundin från Great Consulting Nordic AB

SYFTE OCH MÅL

Under de senaste två åren har Köping kommun tillsammans med näringslivet arbetat fram Köpings nya Näringslivsprogram. Programmet pekar ut sex fokusområden som är avgörande för att stärka företagsklimatet och skapa långsiktig tillväxt.

Syftet med workshopen var att engagera politiker, tjänstepersoner och näringsliv i gemensamma diskussioner för att fokusera på hur alla kan gå från strategi till handling.

Målet var att fram förslag på konkreta aktiviteter för 2026. Målet var också att enas om vilka frågor kommunen ska prioritera först under kommande år, för att kunna göra skillnad direkt.

AGENDA OCH UPPLÄGG

Under workshopen diskuterade parterna tillsammans hur de kan gå från ord till handling utifrån de sex fokusområdena i Näringslivsprogrammet. Deltagarna fick rösta på vilka två fokusområden som skulle prioriteras under 2026.

Efter prioriteringen fick borden välja case med olika fokusområden för att diskutera olika perspektiv på frågan och för att få förståelse för varandras situationer.

Bordsplaceringen till borden såg till att det fanns representanter från näringsliv, kommun och politik i samtalet.

Deltagarna fick under workshopen svara på frågor i ett digitalt formulär på menti.com
Frågorna som ställdes var:

1. Vad är Köpings viktigaste styrka?
2. Från ord till handling: Välj de två som ska prioriteras 2026.
3. Vilka hinder behöver lösas för att lyckas:
 - a. Företagsklimat & service, hinder idag?
 - b. Kompetensförsörjning, hinder idag?
 - c. Attraktionskraft & besöksnäring, hinder idag?
 - d. Företagsstöd & nyföretagande, hinder idag?
 - e. Etablering & tillväxt, hinder idag?
 - f. Upphandling, hinder idag?
4. Vilka 2 konkreta aktiviteter/åtgärder skulle kunna startas redan nästa år?
 - a. Företagsklimat & service?
 - b. Kompetensförsörjning?
 - c. Attraktionskraft & besöksnäring?
 - d. Företagsstöd & nyföretagande?
 - e. Etablering & tillväxt?
 - f. Upphandling?
5. Medskick från diskussion case: detta kan vi göra!

Sammanställning av svar och idéer finns i detta dokument (nedan) samt i bilagor med alla fritextsvar från menti.com

SAMMANFATTNING AV NYCKELINSIKTER

Nedan redovisas ett urval av åsikter och utifrån de sex fokusområdena. Inledningsvis listas de hinder som grupperna såg för att lyckas med att gå framåt/förbättra i respektive fokusområde, sedan listas exempel på idéer från deltagarna för kommunen att genomföra så snart som möjligt.

KÖPINGS VIKTIGASTE STYRKA

Av 41 svar angav 23 att "läget" var den viktigaste styrkan. Närheten, både inom kommunen och till större grannkommuner samt bra kommunikation i regionen.

Resterande lyfte ord som gemenskap, samarbete och vänlighet som en styrka.

"Den starka gemenskapen och samarbetet mellan företagen och människorna här."

"Köping förenar industriell tradition, strategiskt läge och framtidsvilja. Här finns hamn, mark, kompetens och ett växande fokus på samarbete och service."

FRÅN ORD TILL HANDLING, DESSA TVÅ OMRÅDEN SKA PRIORITERAS 2026

1. Företagsklimat och service (33 röster av 44)
2. Strategiskt etablerings- och tillväxtarbete (18 röster av 44)

FÖRETAGSKLIMAT & SERVICE

Hinder för att lyckas med företagsklimat & service:

- Brist på tydlig styrning och struktur. Flera lyfter otydliga mål, delmål och brist på gemensam riktning. Ledning och struktur upplevs oklara eller svaga.
- Återkommande tema är negativa attityder, dåligt självförtroende och förutfattade meningar. Flera menar att kommunen behöver stärka sin interna kultur och bli mer positiv i synen på företagande.
- Brist på vilja, engagemang och förståelse från kommunen. Många beskriver en känsla av att viljan att samarbeta med näringslivet saknas. Förståelse för företagares vardag och behov behöver stärkas.
- Kommunikation och tillgänglighet. Svårigheter att nå rätt person eller ansvarig inom kommunen. Behov av bättre kommunikation både internt och externt. Efterfrågan på fler informella mötesarenor mellan företag, politiker och

tjänstemän.

- Ekonomiska begränsningar lyfts som ett hinder som skapar passivitet. Resursbrist och höga hyror nämns som konkreta problem.
- För lite fokus på effektivisering och utveckling. Några ser en brist på fokus på ständiga förbättringar och utvecklingsarbete inom kommunen.

“Dåligt självförtroende i den kommunala organisationen.”

“Vilja och engagemang från kommunen att vilja företagets bästa saknas.”

“Förutfattade meningar att det är krångligt och svårt att ha kontakt med kommunen.”

“Svårt att nå ansvarig/rätt yta inom kommunen.”

“Behöver blicka mer framåt och ha en mer positiv syn.”

Konkreta aktiviteter/åtgärder skulle kunna startas redan nästa år:

1. Förbättrad intern samverkan och ansvarsfördelning:

Flera förslag handlar om att tydliggöra ansvar inom kommunen och mellan olika enheter. Önskemål om att alla berörda aktörer ska delta i kundmöten och beslut som påverkar näringslivet. Behov av samlad kontaktpunkt (“en väg in”) för företagare, inklusive bättre utbildning av telefonväxel och kundmottagning.

2. Stärk kommunikation och attityd:

Kommunen behöver kommunicera mer positivt om Köping och aktivt sprida framgångshistorier. Förslag att “begrava gamla sanningar” och ersätta negativa berättelser med konstruktiv dialog. Betoning på intern kulturförändring och mer mod att utmana gamla arbetssätt.

3. Mer dialog och gemenskap med näringslivet:

Många vill se fler informella möten, AW-träffar och forum mellan företag, politiker och tjänstemän. Förslag på att skapa arenor för dialog där företag kan diskutera utmaningar direkt med kommunen. “Att lyssna i stället för att försvara” lyfts som en viktig princip för förtroendeskapande arbete.

4. Konkreta strukturella initiativ:

Förslag om att inrätta ett servicecenter för företag och etablerare. Behov av tidig information och återkoppling i kommunens ärendehantering. Samverkan mellan bolag och förvaltningar i ett gemensamt kundperspektiv. Fördröjda processer – beslut och tillstånd tar för lång tid.

5. Kompetens och utveckling:

Flera ser behov av kompetensutveckling inom service och företagsförståelse hos kommunens personal. Önskemål om utbildningar som stärker förståelsen för näringslivets villkor och utveckling.

6. Delaktighet och stolthet:

“Vi behöver få med oss 26 000 Köpingsbor” – flera betonar att hela kommunen måste bidra till ett bättre klimat. Förslag om att skapa en gemensam berättelse om Köping som stärker identitet och framtidstro. Involvera alla berörda enheter vid kundmöten – för att skapa helhetssyn och snabbare beslut.

Ett urval av citat:

“Tydliggöra ansvarsfördelning inom kommunens organisation.”

“En väg in – utbilda telefonväxeln.”

“Begrav gamla sanningar! Positiv kommunikation.”

“Fler informella möten och AW med dessa aktörer, inte var för sig.”

“Kommunicera näringslivsprogrammet och framgångsfaktorer på ett bra sätt.”

“Forum för företag att mötas och diskutera.”

KOMPETENSFÖRSÖRJNING

Hinder för att lyckas med kompetensförsörjning:

- Man efterfrågar inte företagets önskemål, dålig matchning mellan utbildningar och företagets önskemål.
- Otillräcklig samverkan mellan företag och skola/vuxenskola.

Konkreta aktiviteter/åtgärder skulle kunna startas redan nästa år:

Större utbyte mellan företag och yrkesskolor och vuxenskolan. Vilka sociala kompetenser är det företagen vill se hos de personer de rekryterar?

“Kompetensutvecklingssatsningar som tillgodoser företagens behov.”

ATTRAKTIONSKRAFT & BESÖKSNÄRING

Hinder för att lyckas med attraktionskraft och besöksnäring:

- Brist på delaktighet och dialog med invånare och företag. Kommunen upplevs ibland starta projekt utan att först fråga invånarna vad de egentligen vill ha. Det finns ett behov av att involvera fler i beslutsprocesserna och skapa tidig dialog.
- Outnyttjad potential i infrastrukturen och att motorvägens strategiska läge inte används tillräckligt. Flera menar att kommunen bör skapa incitament som gör att fler företag och besökare väljer att stanna i Köping istället för att passera.
- Förhållandevis höga avgifter upplevs som ett konkret hinder som försvårar för företag och föreningar att växa och bidra till lokal utveckling.
- Försiktig attityd och brist på stolthet när Köping beskrivs som “för blygsam” – kommunen behöver våga visa stolthet över det positiva som sker och lyfta fram sina styrkor mer aktivt.

Konkreta aktiviteter/åtgärder skulle kunna startas redan nästa år:

1. Stärk kommunikation, stolthet och marknadsföring:

Flera betonar behovet av att lyfta fram Köpings positiva sidor och våga visa stolthet. Kommunen bör kommunicera framgångar och styrkor tydligare, både internt och externt.

2. Förbättra samverkan och dialog:

Förslag om att skapa bättre samordning och samverkan mellan kommun, företag och näringslivsaktörer. Flera vill se en mer aktiv dialog mellan kommun och företag, där feedback tas på allvar och leder till förändring.

3. Förbättra företagsklimatet genom konkreta lättnader:

Förslag om att sänka avgifter och förenkla regler som upplevs avskräckande för företag. En önskan om att kommunen ska vara mer serviceinriktad och lösningsorienterad.

4. Utnyttja läget och infrastrukturen bättre:

Idéer om att utnyttja motorvägen och hamnen mer strategiskt för att locka etableringar och stärka logistiksektorn. Förslag om att utveckla hamnområdet och skapa incitament kopplade till transport och näringsliv.

5. Skapa mod och nytänkande i utvecklingen:

Uppmaningar till kommunen att våga satsa mer offensivt och ha mod att testa nya idéer. Behov av mer kreativitet i arbetet med tillväxt och utveckling.

Ett urval av citat:

“Lyft fram allt positivt.” “Våga visa stolthet.” “Titta på Arboga, ett föredöme.”

“Nyttja motorvägen bättre och skapa incitament för etableringar.” “Kalle Ankas husvagnskuliss längs den södra infarten”.

“Skapa bättre samordning och samverkan mellan kommun och företag.”

FÖRETAGSSTÖD & NYFÖRETAGANDE

Hinder för att lyckas med attraktionskraft och besöksnäring:

Det kom inte in några kommentarer om hinder i denna fråga och endast ett förslag. Utifrån citatet "Se tidigare svar." kan det tolkas som att man uppfattade att frågan gick in i ämnet om företagsklimat.

Konkreta aktiviteter/åtgärder skulle kunna startas redan nästa år:

1. **Utbilda kommunens telefonväxel så att man hamnar rätt på en gång och inte slussas runt.**

ETABLERING & TILLVÄXT

Hinder för att lyckas med attraktionskraft och besöksnäring:

- Tillgången på byggklar mark, förutom Ullvi ängar.
- Långa handledningstider.
- Otydliga svar från tjänstepersoner.

Konkreta aktiviteter/åtgärder skulle kunna startas redan nästa år:

"Gör klart mark utefter E18. Viktigt för att få folk att stanna och inte bara åka förbi."

UPPHANDLING

Hinder för att lyckas med attraktionskraft och besöksnäring:

- Företag i kommunen får inte tillräcklig information om kommande upphandlingar. Det finns ett behov av närmare och mer kontinuerligt samarbete mellan kommunen och näringslivet.

- Upphandlingsmallar upplevs som onödigt krångliga och tidskrävande. Flera efterfrågar förenkling och kortare, mer praktiska processer.
- Kommunens upphandlingar beskrivs ibland som orealistiska och utan förståelse för företagens villkor. Kunskapen om lokala förutsättningar behöver förbättras.
- Regelverk och tillit samt lagen om offentlig upphandling (LOU) nämns som ett hinder. Flera uttrycker oro för oseriösa bedömningar och misstänkt korruption, vilket undergräver förtroendet för processen.

Ett urval av citat:

“Brist på verklighetsförankring.”

“Oseriösa bedömningar.”

Konkreta aktiviteter/åtgärder skulle kunna startas redan nästa år:

1. Ökad dialog och förståelse för företagens verklighet:

Kommunen bör ta reda på vilka företag som faktiskt är intresserade av att delta i upphandlingar. Fler direkta kontakter och uppsökande verksamhet från upphandlare efterfrågas. Viktigt att skapa större förståelse för både företagens och kommunens perspektiv.

2. Tydligare strategi och politisk styrning:

Behov av en tydlig politisk linje och strategi för upphandlingar, som främjar lokalt näringsliv och innovation. Förslag om att identifiera och involvera företag som är duktiga på innovativa lösningar.

3. Förenkla krav och minska administrationen:

För många och för hårda “skallkrav” avskräcker seriösa aktörer. Genom att minska kraven och förenkla processerna kan fler företag vilja delta. Minskat fokus på formalia skulle minska risken för fel och göra processen mer effektiv.

Ett urval av citat:

“Ta reda på vilka företag som skulle vilja lämna anbud.”

“Anställ en utvecklingsstrateg som får ansvar att förbättra möjligheterna för lokala företag att vinna upphandlingar.”

“Se till att det tas fram en politisk strategi för upphandlingar.”

“Minska antalet skallkrav – de skrämmar bort seriösa företag.”

“Finns det företag som är bra på innovativa lösningar - som även träffar kommunala behov? Ta reda på från båda håll. Lyckade innovationsprojekt ska man sen skryta om och sprida resultaten av.”

MEDSKICK FRÅN DISKUSSION OM CASE

- En väg in, skapa en tydlig kontaktpunkt för företag som vill samarbeta med kommunen.
- Fokusera på möjligheter och ha en mer lösningsorienterad och positiv attityd i dialogen med företag.
- Bygg starkare samverkan mellan kommun, näringsliv, skola och föreningsliv.
- Använd upphandling som utvecklingsverktyg och informera lokalt samt ställ krav som stärker det lokala näringslivet.
- Visa stolthet och gemenskap genom att arrangera gemensamma evenemang som “Köpingsfesten”.
- Var proaktiv i etablering och tillväxt genom att skapa ett dedikerat team som aktivt arbetar med nyetableringar och utveckling.

GREATS FÖRSLAG OM FORTSATT ARBETE

De föreslagna åtgärderna under workshopen visar tydligt hur kommunen tillsammans med näringslivet kan gå från strategi till handling genom en balanserad kombination av snabba förbättringar och långsiktiga satsningar.

Att skapa en tydlig kontaktpunkt för företag, utveckla informella mötesplatser och lyfta fram framgångsberättelser, är exempel på insatser med hög effekt och låg insats. Dessa åtgärder kan genomföras snabbt och ge direkt mätbara resultat i form av förbättrad service, ökad dialog och ett starkare förtroende mellan kommunen och företagen.

Med bakgrund av det stora engagemang politiker, tjänstepersoner och företagare i Köping visar och vilka som verkar genuint intresserade föreslår Great att bjuda in till fokusgrupper där företagare dels kan berätta om upplevelser men också följa processen med genomförandet. Oavsett fokusgrupper skulle det kunna vara ett bra tillfälle att bjuda in så många som möjligt till att följa genomförandet av näringslivsprogrammet. Se till att få företag att registrera sin adress i en mejllista för att näringslivskontoret ska kunna skicka korta uppdateringar exempelvis en gång per månad.

Förslag som kräver något större planering men som samtidigt stärker den långsiktiga kapaciteten i organisationen, är exempelvis att förenkla upphandlingar, skapa ett gemensamt etableringsteam samt att utbilda personal i service och företagsförståelse bidrar till en mer professionell och företagsvänlig kultur. Det är åtgärder som kräver ett visst mått av intern utveckling, men som med rätt processstöd och struktur kan ge stora förbättringar på sikt.

De allra mest resurskrävande förslagen som att utveckla incitament kopplade till motorväg och hamn samt en digital plattform för företag, bör ses som steg två i ett utvecklingsarbete där de enklare åtgärderna först lägger grunden för tillit, arbetssätt och gemensamma prioriteringar.