

CER

CENTRUM FÖR FORSKNING OM
EKONOMISKA RELATIONER

RAPPORT 2012:3

ÖMSESIDIG LEGITIMITET I REGIONALA STRATEGISKA NÄTVERK



En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden



Länsstyrelsen
Västernorrland



Mittuniversitetet
MID SWEDEN UNIVERSITY

Ömsesidig legitimitet i regionala strategiska nätverk

Sabine Gebert Persson, Heléne Lundberg och Edith Andresen

Lokala samarbeten i form av regionala strategiska nätverk har blivit ett allt vanligare verktyg i försöken att skapa regional utveckling. Syftet med denna studie, utförd av Sabine Gebert Persson, Heléne Lundberg och Edith Andresen vid CER, är att försöka förstå hur dessa nätverk utvecklas och vad de kan uppnå. Resultaten pekar på att förekomsten av olika former av ömsesidig legitimitet mellan deltagarna är en viktig faktor att beakta. Forskningsresultaten har tidigare publicerats i den internationella artikeln "Interpartner legitimacy in regional strategic networks" (Gebert Persson, Lundberg och Andresen, 2011).

Inledning

Tidigare studier av samarbetsrelationer har främst fokuserat dyader, det vill säga tvåpartssamarbeten. Få studier har granskat hur nätverkssamarbeten skapas och utvecklas och fastän tidigare forskning¹ lyft fram betydelsen av legitimitetsbegreppet för förståelsen av nätverkssamarbete har denna aspekt bara fått begränsad uppmärksamhet.

En aktör uppfattas som legitim när dess "mål och medel tycks överensstämma med sociala normer, värderingar och förväntningar"². Om en aktör ska betraktas som legitim eller inte är således en socialt konstruerad bedömning som löpande, och mer eller mindre samstämmigt, utförs av andra i dess omgivning. Legitimitet kan bedömas med ett externt perspektiv och handlar då om huruvida en aktör accepteras av det omgivande samhället. Minst lika viktig, inte minst vid studier av hur nätverkssamarbeten formeras och verkar, är den interna aspekten, det vill säga om ett nätverk accepteras av sina deltagare och om de accepterar varandra.

Vi har undersökt hur legitimitetsaspekten påverkar formering av, och verksamheten i, regionala strategiska nätverk. Sådana nätverk är vanligt förekommande såväl i Sverige som i övriga världen och skapas ofta för att stimulera och utveckla företag som är verksamma inom en viss sektor i en viss region³. Att anordna de mötestillfällen som ska kunna leda till att samarbetsmöjligheter uppmärksammas och utvecklas är emellertid resurskrävande. Vid starten saknar ofta deltagarna närmare kunskap om varandras verksamhet och de kan ha svårt att se en tydlig nytta med det tänkta samarbetet. De är därför sällan motiverade att ägna tid och kraft åt

¹ Provan et al. (2008).

² Ashforth och Gibbs (1990, s. 177).

³ Huggins (2000); Johanson och Lundberg (2010); Rosenfeld (1996).

att initiera denna typ av verksamhet. Av den anledningen stöttas ofta dessa nätverksinitiativ med offentliga medel som möjliggör att en eller flera personer kan anställas på hel- eller deltid för att agera nätverksnav och driva processen⁴. I denna kontext menar vi att den interna aspekten, *ömsesidig legitimitet*, innebär att det regionala strategiska nätverket som sådant accepteras av deltagarna men också att varje deltagare accepteras av övriga deltagare.

Syfte

Vår studie syftar till att på nätverksnivå klargöra om och hur förekomst av ömsesidig legitimitet kan påverka utfallet av formerings- och utvecklingsprocesser i regionala strategiska nätverk.

Tre typer av ömsesidig legitimitet

Vi utgår i detta arbete från de tre typer av ömsesidig legitimitet som presenterats av Kumar och Das⁵: pragmatisk, moralisk och kognitiv ömsesidig legitimitet.

Pragmatisk ömsesidig legitimitet skapas när deltagarna vid nätverkets bildande, eller vid senare kursändringar, enas om gemensamma mål. Det är i detta sammanhang viktigt att deltagarna upplever att deras delaktighet och bidrag till verksamheten både kommer att motsvara deras egenintresse (målen för den egna verksamheten) och tillgodose det regionala strategiska nätverkets behov. Om detta inte uppnås kan vi förvänta oss att deras fortsatta engagemang för verksamheten kommer att vara lågt. Sannolikt kommer därför graden av uppnådd pragmatisk legitimitet att ha ett stort inflytande på det regionala strategiska nätverkets utveckling.

För att nätverkssamarbeten ska överleva krävs även *moralisk ömsesidig legitimitet* i form av ett ömsesidigt erkännande att de handlingar som utförs av deltagarna är moraliska, det vill säga i överensstämmelse med den allmänna normen. Enligt Kumar och Das är den moraliska legitimiteten viktig i alla skeden av processen men främst under den operativa fasen när deltagarna går från ord till handling.

Om slutligen *kognitiv ömsesidig legitimitet* uppnås kommer deltagarna att uppfatta det regionala strategiska nätverket som något som det är nödvändigt och självklart att delta i. Denna form av ömsesidig legitimitet fokuserar således främst "nätverket som sådant"-aspekten. Kumar och Das menar att kognitiv ömsesidig legitimitet normalt sett endast uppnås i senare skeden av samverkansprocessen när deltagarna fått möjlighet att utvärdera uppnådda resultat.

⁴ Andresen (2011).

⁵ Kumar och Das (2007).

Tillvägagångssätt

Eftersom legitimitetsaspekters påverkan på utfallet av nätverksformerings- och nätverksutvecklingsprocesser i regionala strategiska nätverk fortfarande är ett relativt outforskat område valde vi kvalitativ metod i form av fallstudier. Vi valde att följa två kontrasterande fall för att kunna göra en jämförelse och identifiera likheter och skillnader. Datainsamlingen gjordes främst genom deltagande observationer vid mötestillfällena men även genom informella samtal med såväl deltagare som nätverksnav.

De diskussioner som fördes vid mötestillfällena och i andra samtal användes som utgångspunkt för våra bedömningar av förekomsten av de tre typerna av ömsesidig legitimitet. Vid bedömningar av pragmatisk ömsesidig legitimitet fokuserades processer där deltagarna försökte enas om mål och medel. Vi sökte efter graden av samstämmighet och i vilken utsträckning deltagarna gav uttryck för att de gemensamma målen överensstämde med den egna verksamhetens mål. I fråga om den moraliska ömsesidiga legitimiteten granskades hur smidigt processen förlöpte, det vill säga förekomsten av konflikter och ifrågasättande av andra deltagares avsikter. Förekomsten av direkta eller indirekta uttryck för att medlemskapet och samarbetet i det regionala strategiska nätverket uppfattades som en självklarhet eller nödvändighet, tolkades som ett uttryck för kognitiv ömsesidig legitimitet.

Fall 1

Fall 1 initierades 2009. Företag och offentliga organisationer som på något sätt arbetade med att stötta näringslivet inom en viss svensk region bjöds in till ett ettårigt projekt som syftade till att bilda ett regionalt strategiska nätverk för att tillvara synergimöjligheter. Den inbjudande organisationen, som kom att agera nätverksnav tillsammans med två konsulter, var en intresseförening bestående av ett antal privata och offentliga aktörer med ett gemensamt intresse för att utveckla regionen och stödja dess företag. Denna intresseförening hade sökt och erhållit nationella medel för att starta detta projekt. Många av de inbjudna delade uppfattningen att samarbete vore önskvärt men några befarade att intresseföreningen främst drevs av egenintresse och inte hade för avsikt att prioritera det regionala strategiska nätverket som sådant. Det fanns även aktörer i regionen med liknande uppdrag och som konkurrerade om samma typ av offentlig finansiering som befarade att de skulle tappa initiativet i frågan. Några av dessa valde därför att inte infinna sig.

Ett 80-tal personer deltog i det första mötet. Det var en heterogen grupp som representerade flera olika verksamhetsformer, verksamheter och organisationskulturer och de hade vitt skilda motiv för, och förväntningar på, sitt deltagande.

Trots detta ägnades inte mycket tid åt presentationer och samtal utan nätverksnavet försökte direkt gå in i målformuleringsprocessen.

Vid det fjärde mötestillfället hade knappt några steg tagits på vägen mot en gemensam målbild och många upplevde situationen som kritisk. Nätverksnavet gjorde då en "omstart", presenterade ett förslag till vision, ett mer strukturerat arbetssätt och kommunikerade att det avsåg att fokusera på de engagerade medlemmarnas synpunkter. Resultatet blev att färre, men mer engagerade, medlemmar deltog i det fortsatta arbetet. En av dessa beskrev situationen som: "jag kände mig vilsen och avskräckt när så många lämnade men nu känner jag hopp!". Den ömsesidiga legitimiteten i Fall 1 sammanfattas i Tabell 1.

Tabell 1: Förekomsten av ömsesidig legitimitet i Fall 1.

Typ av ömsesidig legitimitet	Definition	Grad av ömsesidig lojalitet
Pragmatisk	Nyttan – förekommer när nätverket har ett värde i sig och tillfredsställer deltagarnas egenintresse.	Låg till att börja med på grund av konkurrenssituationen, många kunde dock hålla med om att samarbete vore önskvärt. Ökade när visionen och målen kunde börja formas.
Moralisk	Normativt – förekommer när nätverket upplevs stå för moraliska mål och medel.	Låg till en början eftersom vissa deltagare upplevde att den inbjudande intresseföreningen främst såg till sitt eget bästa. Ökade när visionen och målen kunde börja formas.
Kognitiv	Tas för givet – förekommer när nätverket uppfattas som något oundvikligt och nödvändigt att delta i.	Låg till en början när den inbjudande intresseföreningens avsikter ifrågasattes. Ökade när visionen och målen kunde börja formas.

Fall 2

Även Fall 2 initierades 2009. Deltagarna var offentliga och privata aktörer som arbetade med frågor rörande effektiv energianvändning i en viss region i Sverige. Även i detta fall konkurrerade flera av deltagarna i viss mån om offentliga medel för sin verksamhet men här fanns en förhistoria som dämpade det negativa inflytandet av konkurrenssituationen. Deltagarna hade nämligen tidigare deltagit i samma utbildningsprogram och där lärt känna varandra och varandras verksamheter. De hade därigenom kunnat identifiera samarbetsmöjligheter och när slutligen en av organisationerna tog initiativ till ett första möte så kom 20 representanter från 14 aktörer. Under fortsatt ledning av den person som ansvarat för utbildningsprogrammet fortsatte diskussionerna om samarbetsmöjligheter i positiv anda och i senare skeden bjöds ytterligare aktörer in att medverka. En vision, mål och aktiviteter formulerades och deltagarna började spontant tala om sin grupp i termer av ett regionalt strategiskt nätverk eftersom det ansågs nödvändigt att

samarbeta för att uppnå både egna och gemensamma mål, "för att över huvud taget kunna uppnå något av vikt så måste vi gå samman!". Efter en tid hade emellertid inte nätverksnavet möjlighet att vara lika aktivt i den sammankallande rollen vilket medförde att de gemensamma sammankomsterna sköts på framtiden och att aktivitetsnivån minskade. Den ömsesidiga legitimiteten i Fall 2 sammanfattas i Tabell 2.

Tabell 2: Förekomsten av ömsesidig legitimitet i Fall 2.

Typ av ömsesidig legitimitet	Definition	Grad av ömsesidig lojalitet
Pragmatisk	Nyttan – förekommer när nätverket har ett värde i sig och tillfredsställer deltagarnas egenintresse.	Hög redan från start. Tidigare diskussioner hade klargjort möjligheter att bättre nå såväl egna som gemensamma mål genom samarbete.
Moralisk	Normativt – förekommer när nätverket upplevs stå för moraliska mål och medel.	Hög redan från start. Tidigare etablerade sociala relationer underlättade samarbete och gjorde ett "vinn-vinn"-utfall trovärdigt.
Kognitiv	Tas för givet – förekommer när nätverket uppfattas som något oundvikligt och nödvändigt att delta i.	Växte fram i ett tidigt skede i takt med att samarbete kom att framstå som det bästa sättet att nå målen.

Slutdiskussion

Det första fallet illustrerar svårigheter som kan finnas när ett stort antal aktörer, bland dem även deltagare med konkurrerande verksamheter, ska försöka enas om gemensamma mål och medel. En sådan process blir tidskrävande när flera av deltagarna inte känner varandra närmare sedan tidigare. Fallet visar vidare att så länge som deltagarna inte kunnat enas om målen, det vill säga uppnå pragmatisk ömsesidig legitimitet, så var deras motivation låg. I sådana situationer uppstår dessutom lätt misstankar om att någon/några sätter egenintresset främst, det vill säga den moraliska ömsesidiga legitimiteten blir låg och hela nätverkstanken kan ifrågasättas (låg kognitiv ömsesidig legitimitet). Målformuleringsprocessen är så viktig att den måste få ta den tid som situationen kräver. Rent praktiskt var det nödvändigt att anslå tid för såväl formella som informella samtal så att deltagarna fick tillfälle att lära känna varandra och varandras verksamheter och därigenom kunde börja identifiera såväl den egna nyttan av ett samarbete som hur ett samarbete skulle kunna bidra till ett gemensamt bästa utifrån nätverkstanken (pragmatisk ömsesidig legitimitet). När deltagarna började lära känna varandra som individer utvecklades deras förtroende för varandra och den moraliska ömsesidiga legitimiteten ökade. Med pragmatisk och moralisk ömsesidig legitimitet på plats kunde slutligen även den kognitiva legitimiteten börja växa fram.

I Fall 2 var situationen en helt annan. Deltagarna var bekanta med varandra och varandras verksamheter redan från start och hade, trots att det i vissa fall även här förelåg en konkurrenssituation, även börjat identifiera olika fördelar som ett samarbete skulle kunna medföra. En hög grad av pragmatisk och moralisk ömsesidig legitimitet var därför redan uppnådd när deltagarna samlades till den första träffen. Det fortsatta arbetet var positivt och även kognitiv ömsesidig legitimitet kan anses ha uppnåtts i ett tidigt skede i och med att deltagarna började tala om sitt samarbete i nätverket som nödvändigt och självklart. Detta till trots stannade verksamheten upp när nätverksnavet inte längre kunde agera lika aktivt vilket visar vilken central roll nätverksnavet har i denna typ av verksamhet.

Fall 1 initierades genom en "uppifrån och ner"-process vilket gjorde startsträckan lång och knagglig. Fall 2, däremot, karakteriserades av en "nerifrån och upp"-process eftersom initiativet kom från deltagarna själva. Denna nätverksutveckling fick därigenom en flygande start, men i och med att ett nav tog ansvar för att driva processen fick nätverket ändå svårt att leva vidare när navet var tvunget att träda tillbaka och deltagarna inte ansåg sig ha tid att ta ansvar för något utöver den egna verksamheten. Vi rekommenderar därför att vidare forskning uppmärksammar om, och i så fall under vilka förutsättningar, denna typ av samarbeten kan bli självgående och med vilken tidshorisont denna typ av projekt bör initieras och finansieras.

Referenser

Andresen, E. (2011), *Dressed for success; Designing and Managing Regional Strategic Networks*. Sundsvall: Mittuniversitetet.

Ashforth, B. E. och Gibbs, B. W. (1990), "The Double-Edge of Organizational Legitimation". *Organization Science*, Vol. 1, Nr. 2, s. 177-194.

Gebert Persson, S., Lundberg, H. och Andresen, E. (2011), "Interpartner legitimacy in regional strategic networks". *Industrial Marketing Management*, Vol. 40, Nr. 6, s. 1024-1031.

Huggins, R. (2000), "The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure". *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 12, Nr. 2, s. 111-135.

Johanson, M. och Lundberg, H. (2010), "Network Strategies for Regional Growth". I Johanson, M. och Lundberg, H. (Red.). *Network Strategies for Regional Growth*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Kumar, R. och Das, T. K. (2007), "Interpartner Legitimacy in the Alliance Development Process". *Journal of Management Studies*, Vol. 44, Nr. 8, s. 1425-1453.

Provan, K. G., Kenis, P. och Human, S. E. (Red.), (2008), *Legitimacy Building in Organizational Networks*. New York: M.E. Sharpe.

Rosenfeld, S. A. (1996), "Does Cooperation enhance competitiveness? Assessing the impacts of inter-firm collaboration". *Research Policy*, Vol. 25, Nr. 2, s. 247-263.