



**Alvesta
kommun**

OLA AGERMARK

**NÄRINGS-
LIVSCHEF**

Småland Business Region

SBR:

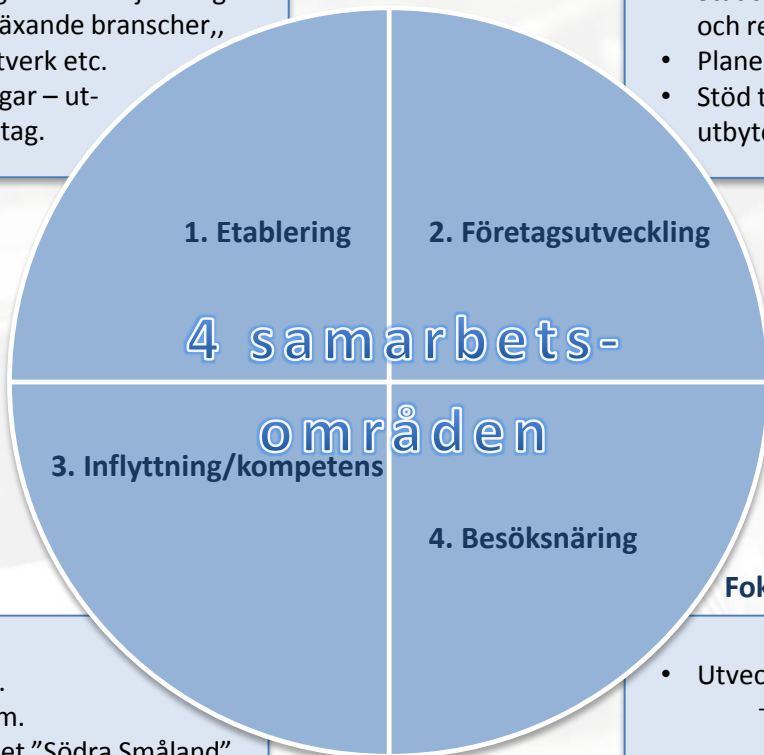
- **Samverkansmodell** för offentliga aktörer som jobbar med **näringslivsutveckling**.
- Ursprung i nätverket för **kommunernas näringslivsansvariga**.
- Använda befintliga **offentliga resurser** mer effektivt.
- **Fyra arbetsområden** med förutsättningar att skapa **mervärde** för målgrupperna, d.v.s. personer som vill **leva, verka i** och **besöka** regionen.

Fokusfrågor:

- Arbetsmetodik för prospektbearbetning - proaktivt och reaktivt & som stöd för mindre näringslivskontor.
- Profilerings av regionen – gemensam målbild, profilering och marknadsföring av regionen. "Säljstrategi".
- Kartläggning/Research – snabbväxande branscher,, behov av underleverantörer, nätverk etc.
- Hantering av centrala förfrågningar – utlandsförfrågningar, svenska företag.

Fokusfrågor:

- Gemensam planering för framtida tillväxtsatsningar – för att få mer effekt av de pengar som satsas på projekt.
- Statistik och analys – beställarfunktion , uppföljning och resultathantering.
- Planering av företagsstöd – utvecklingscheckar etc.
- Stöd till kommunernas basservice – erfarenhetsutbyten och utbildningsinsatser.



Fokusfrågor:

- Koordinering av inflyttarnätverk.
- Förvaltning av Nätverk Stockholm.
- Förvaltning av inflyttarvarumärket "Södra Småland" inkl. websida.
- Marknadsplan för inflyttaraktiviteter och kampanjer.
- Kompetensförsörjning

Fokusfrågor:

- Utveckla uppdraget för Destination Småland:
 - Avlasta kommunerna i destinationsutvecklingsarbetet.
 - Koordinering av befintliga stora destinationer.
 - Effektivisering av turistbyråer – agera regional turistbyrå.
 - Bygga och vårda varumärket Småland.
 - Attrahera events till regionen.

Frågeställningar och upplägg vid företagsbesök i länet

- Information och en presentation av företaget– nuläge och framtidsplaner.
- Synpunkter till oss i kommunen som känns angelägna för dig och dina anställda:
 - fungerar skola och barnomsorg till belåtenhet?
 - bostäder?
 - hittar ni rätt kompetens?
 - infrastruktur i form av flyg och järn, attraktivitet ?
 - övrigt

Avslutar med en rundvandring

Kompetensbrist utifrån företagsbesök i Kronoberg, vår och höst 2014 samt 2015. Totalt besöktes ett par hundra företag, såväl stora som små samt i princip samtliga branscher.

Verktygsmakare
CNC-operatörer
Plåtbeskrining/plåtbearbetning
Licenssvetsare
Utvecklare inom IT
Automation, ställare, styr- och reglageteknik (plast- och polymerindustrin)
Servicepersonal för maskinunderhåll
Marknadskompetens inom e-handel
kvalificerad produktionspersonal
Diverse nyckelkompetens till Lammhult (möbelindustrin saknar bl.a tapetsrare)
Service- och underhåll inom tillverkningsindustrin
Design
Utvecklare inom IT
C-chaufförer
Systemutvecklare
Kockar
Kökspersonal inom hotell
VA-ingenjörer
Specialist: Hjulastningsingenjör
Affärsrådgivare
Jurister

Ingenjörer, samtliga kategorier men främst maskin, VA och IT.
Säljare (svårt för många företag att hitta duktiga säljare)
Bagare
IT-nisch inom media
IT-kompetens som ligger på gymnasienivå.
(reparation, konfiguration, återvinning, installation av program, viss support m.m.)
Utbildade snickare, rörmokare, elektriker

Övrigt:
Bemanningsföretagen har allmänt svårt att hitta kompetens. Många plockas från Linnéuniversitetet där en hel del vill jobba extra.
Behovet av lager- och logistikpersonal ökar i takt med nyetableringar. Här hittar företagen relativt lätt medarbetare, många är överkvalificerade.
Mötes och evenemangsindustrin växer. Här skulle behövas YH-utbildning av projektledare.

Behov av kompetens

- Bättre matchning av utbildningar på kort sikt (6-12 månader)
- Större och snabbare flexibilitet med kortare utbildningar
- Matcha mot de som står närmast arbetsmarknaden
- Bättre tillvarata nyanländas kompetens- mer svenska, parallella utbildningar på hemspråk, praktik
- Långsiktig kompetensförsörjning