

Attraktivt näringslivsklimat

Lärresan till Luleå
6–7 september 2016

INVESTERINGSFRÄMJANDE

REG
LAB

Kan ni garantera resultat? Nej, men vi kan garantera att gör vi inget så händer inget.

Samhandling

Många platsbundna fördelar är kopieringsbara. Det avgörande är förmågan och viljan till samarbete och samhandling. Både inom myndigheter och företag.

Vi är vana vid att stötta exportsatsningar men det saknas struktur för investeringsfrämjande arbete i många regioner och kommuner. Vad behöver världen och vad av det kan vi erbjuda?

- Produktutveckling
- Marknadsföring
- Försäljning
- Kundvård

Det krävs agila projektformat för interaktion och lärande tillsammans med kunder. Utvecklingen går otroligt snabbt i många branscher.

PLANFUNDAMENTALISTEN SÄGER 'de måste säga vad de vill ha'. Men det vet de inte eftersom utvecklingen går så snabbt. Vi ska leverera en lösning som de kan leva med. Vi måste förmå att under given tid och i internationell konkurrens skapa samhandling i komplexa system där aktörerna saknar formell makt över varandra.

- Skapa bra internationella nätverk
- Driv lärandeprocessen inom innovationsfrämjande arbete med politiker och tjänstemän regionalt och kommunalt.
- Utveckla affärsområden tillsammans med regionala partners

”

Vi är så rädda att göra fel att vi inte vågar göra rätt.

”

Ångesten över att vi borde ha gjort det här för länge sedan är drivkraften.

”

Better done than perfect.

” Checklistetragedin handlar om att minimera risker. Det är inte alltid bra. Vi behöver den tänkande människan som agerar utifrån erfarenhet och mod.

” Vi konkurrerar inte med grannen utan med alla andra platser i världen.

” Samlas kring en idé som grundas på vad omvärlden behöver.

Regionen som motor

Tydliga roller

- Vad ska regionen/den regionala invest-organisationen göra?
- Vad ska kommunen/platsen göra?

SAMHANDLING utan formell styrning är svårt. Totalt åtagande krävs, regionalt och kommunalt. Samordning är det största jobbet.

Den centrala funktionen i regionen kan bidra med att förstå den internationella marknaden. De föreslår ett antal siter i varje svar/förslag till kund. Men det som händer, det händer lokalt.

Steg mot etableringsmognad:

- 1 Identifiera etableringsaktörerna internt
- 2 Analysera nuläge och potential. Smart specialisering.
- 3 Utveckla arbets- och samverkansformer för det offentliga systemet.
- 4 Identifiera USP och konkurrensfördelar.
- 5 Skapa partnerskap för investeringsmognad.
- 6 Plan, kompetens och resurser för aktiv marknadsbearbetning.
- 7 Förfina erbjudandet och definiera målgrupp.

DET KRÄVS TYDLIGT MANDAT uppifrån eftersom arbetet inbegriper så många områden och processer som vi inte har rådighet över. Investeringsfrämjande arbete är en långsiktig verksamhet, inte ett projekt.

Gott ledarskap:

- Gör omvärldsanalys
- Bygg teamet. Ge utrymme med riktning
- Lärande förankring, kommunikation.
- Involvera! Sälj inåt och uppmuntra människor i systemet. Ta vara på eldsjälarna och hjälpar.
- Viktigt med timing
- Prioritera i byråkratin. Det går! Överbrygga skillnader i affärskultur.
- Det krävs politiskt mod.
- Kör parallella processer. Arbeta proaktivt, förbered möjliga scenarier.

The Node Pole svarar på investerarnas fråga (en eller hundra frågor) inom 48 timmar om det behövs.



Kommunerna

KOMMUNENS ANSVAR: Vilka tillgångar har vi, hur kombinerar och paketerar vi dem och vilka behov på planeten löser de?

En plats är som ett virtuellt företag.

Kommunerna måste själva identifiera och paketera sina erbjudanden. Konkurrenskraft är nästan alltid kommungränsöverskridande. Skapa team som utgår från marknadens/kundernas behov.

Kommunerna är vana vid att främja nyföretagande och utveckling i befintliga företag. För investeringsfrämjande arbete kan det behövas externt stöd och utvecklingsprojekt för att komma igång.

Invest in Norrbotten har ett utvecklingsprojekt som erbjuder kommunerna hjälp med prioritering och paketering. De ser till att ha med både politiker och tjänstemän och är tydliga med att den politiska ledningen måste ge mandat.

Exportfrämjande och investeringsfrämjande är olika affärslogiker:

- Vid export sker leveransen utomlands och företaget ansvarar för produkten.
- Vid investeringar sker leveransen på plats och det är platsen som är produkten.

DET ÄR BARA de skattefinansierade verksamheterna som kan ta ansvar för att driva utvecklingen och paketeringen av produkten "plats" även om företag också kan vara med. T ex området "kommersiell rymd": aktörerna är kommunerna Kiruna och Vidsel samt företagen Esrange och Spaceport Sweden. De gör paketeringen gemensamt men kommunerna måste driva processen.

I varje enskild affär mellan en plats och en kund avgörs framgången.

Hemläxan måste vara gjord i förväg. Det kan ta ett par år.

- Det ska finnas färdig mark och/eller byggnader.
- Det måste finnas svar på flera hundra frågor som ska besvaras, tidsättas och prissättas. Allt från hur mycket elkraft som kan levereras till hur långt det är till bensinstationen och vilket gods som transporteras på den närliggande järnvägen.

Kommunernas ambitionsnivå är olika, man kan inte vänta in alla. Om den som vill minst driver agendan blir det inte bra. Kör på!

- Utmana kommunerna
- Driv lärandeprocessen så att de börjar bygga team och vågar välja och välja bort affärsområden.

Efter investeringen

Kapitalisera på de investeringar ni lyckats få. Arbeta aktivt med PR.

Efter en etablering ska kunden tas om hand och kringeffekterna ska utvecklas.

En stor investering drar med sig många väntade och oväntade positiva effekter. Det innebär ofta nya affärsområden eller nischer för befintliga företag.

Vidareutveckla eko-systemet för investeringsfrämjande. Prioritera vilka luckor ni ska åtgärda.

” Kommunen planerar flera år fram men affärslogiken inom IT- och datalagring ändras var nionde månad.