

Strategi för att attrahera internationella investeringar till Malmö & Lund

Slutversion 2024-05-21



Innehåll

1	Inledning	3
1.1	Syfte och mål med strategin	4
1.2	Bakgrund och arbetsprocess	8
2	Malmö-Lund som etableringsplats för internationella investeringar	13
2.1	Styrkor, svagheter, möjligheter och utmaningar	14
2.2	Attraktiva sektorer för internationella investeringar	18
2.3	Två potentiella "game changers" inom 5 år	21
3	Strategi	28
3.1	Kommunens breda roll för att attrahera investeringar	29
3.2	Grundmodell för strategin	33
3.3	Samarbetsparter	36
3.4	Handlingsplan	39
4	Värdeerbjudanden Malmö-Lund	48
4.1	Life Science	51
4.2	Miljöteknik	55
4.3	Materialforskning	59
4.4	Spelindustrin	62
4.5	Bevakning och säkerhet	66
5	Hur arbetar andra investeringsfrämjande aktörer?	70
5.1	Sammanfattande observationer	71
5.2	Aktörer	71

1 Inledning

1.1 Syfte och mål med strategin

Mål för internationella investeringar på lokal nivå

1. Ekonomisk tillväxt

Stimulera den lokala ekonomin genom nya företagsetableringar, utvidgningar av befintliga företag, och ökad produktion.

2. Skapa fler arbetstillfällen

Generera nya jobb och möjligheter för befolkningen, vilket kan leda till minskad arbetslöshet och bättre ekonomiska förhållanden för invånarna.

3. Ökad skattebas

Förstärka kommunernas skatteintäkter genom ökad sysselsättningsgrad och därmed kunna finansiera offentliga tjänster och infrastruktur.

4. Diversifiering av näringslivet

Bredda den lokala ekonomin genom att locka investeringar i olika branscher för att minska sårbarheten vid ekonomiska svängningar i enskilda sektorer.

5. Ökad innovation och kompetensutveckling

Skapa en miljö som främjar forskning och utveckling samt att attrahera högt kvalificerad arbetskraft, vilket kan bidra till långsiktig konkurrenskraft och utveckling.

6. Stärkt internationellt anseende

Förbättra kommunernas image och anseende som en attraktiv plats för affärer på den globala marknaden.

7. Hållbar utveckling

Säkerställa att investeringarna är hållbara och tar hänsyn till miljö, sociala aspekter och ekonomisk stabilitet.

8. Framgångsrika partnerskap

Bygga långsiktiga relationer med investerare som kan leda till fortsatt samarbete och ytterligare investeringar.

9. Teknologisk utveckling

Locka investeringar inom högteknologiska och innovativa sektorer som kan bidra till en teknologisk utveckling av den lokala ekonomin.



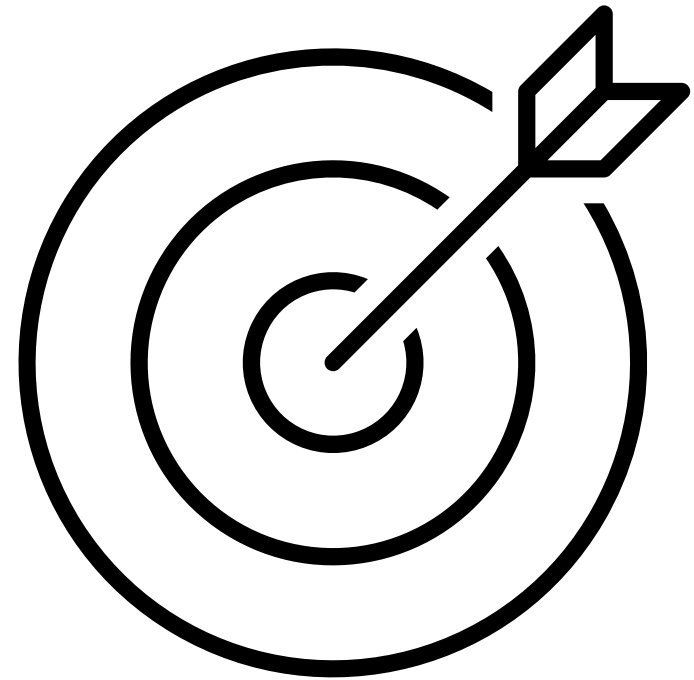
Syfte och mål

Detta är en strategi för Malmö stads och Lunds kommuns gemensamma arbete med att attrahera utländska investeringar och företagsetableringar.

Strategin ska sätta en riktning för Malmö stads och Lunds kommuns gemensamma investeringsfrämjande arbete och marknadsföring.

Syftet är att stärka regionens attraktionskraft för utländska företag och investeringar.

Målet är att positionera Malmö-Lund som en globalt erkänd, innovativ och hållbar storstadsregion som attraherar utländska investeringar, främjar ekonomisk tillväxt och erbjuder hög livskvalitet.



I arbetet under 2024 ingår att konkretisera mål

Ett centralt budskap i strategin är att Malmö stad och Lunds kommun ska börja genomföra aktiviteter tillsammans och dessutom i samarbete med andra aktörer. Dels ger det konkret nytta här och nu, dels ökar den gemensamma kunskapen om hur respektive kommun arbetar. Därmed skapas förutsättningar för att konkretisera både kort- och långsiktiga mål för det gemensamma investeringsfrämjande arbetet där hänsyn tas till kommunernas olika förutsättningar och prioriteringar.

Målen bör formuleras på två nivåer:

1. Effekterna av det investeringsfrämjande arbetet (exempelvis etableringar, skapade arbetstillfällen, men även andra effekter som stärkande av sektorers samlade kompetens)
2. Det operativa investeringsfrämjande arbetet som skapar förutsättningar för att attrahera investeringar (exempelvis aktiviteter, organisation, resurser)

Inspiration för målformulering finns tidigare i detta avsnitt samt i avsnitt 5 (hur arbetar andra aktörer).



Bl.a. konkretisering av mål

1.2 Bakgrund och arbetsprocess

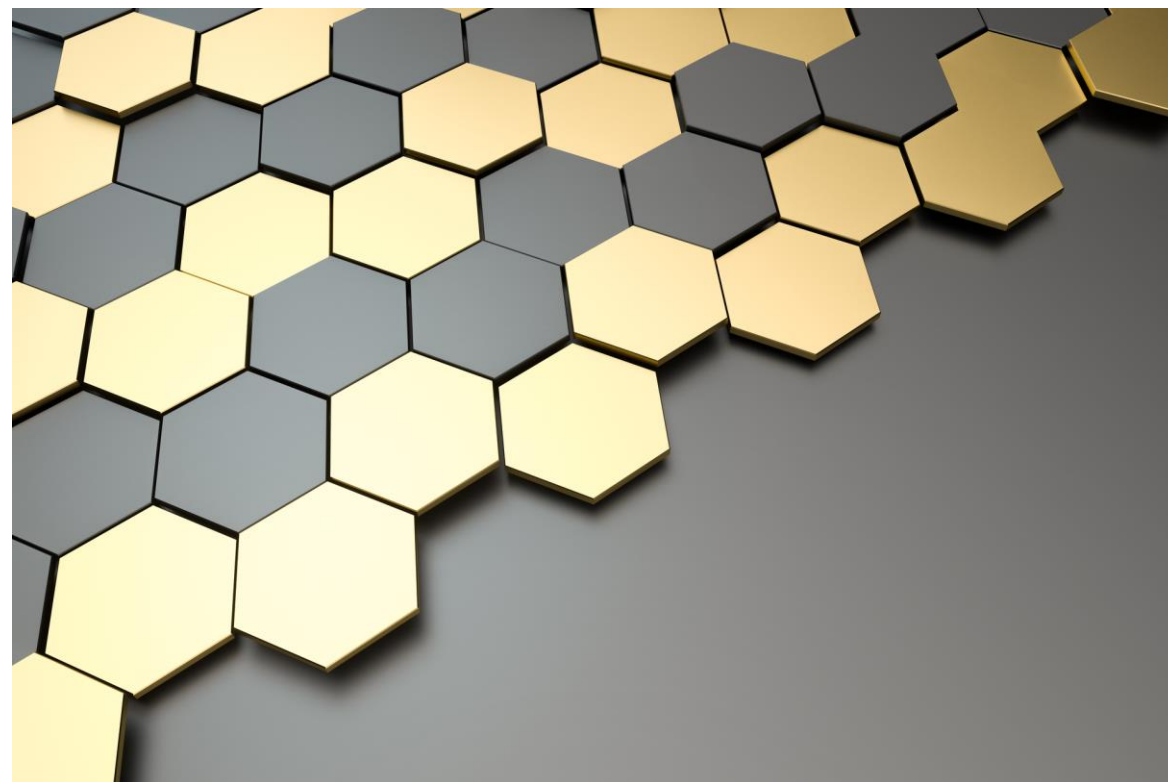
Bakgrund

Sveriges konkurrenskraft och förmåga att attrahera investeringar är avhängigt att landet har starka storstadsregioner, och tillsammans är Malmö och Lund tillväxtmotorn i en av landets tre storstadsregioner.

Den demografiska utvecklingen och den pågående regionförstoringen innebär att invånare, besökare och företag i Malmö och Lund, och regionen kring städerna, verkar i ett funktionellt storstadsområde som sträcker sig över kommungränserna.

Malmö-Lund som storstadsregion behöver vara internationellt konkurrenskraftigt för att fortsatt kunna attrahera kompetens, företag och kapital. Konkurrenskraftiga storstadsregioner står också bättre rustade för att möta bland annat konjunktursvängningar och olika samhällsutmaningar.

Därför är det viktigt hur Malmö och Lund profilerar sig och gör storstadsregionen attraktiv för utländska företag, investerare, forskare, studenter, arbetskraft och besökare.



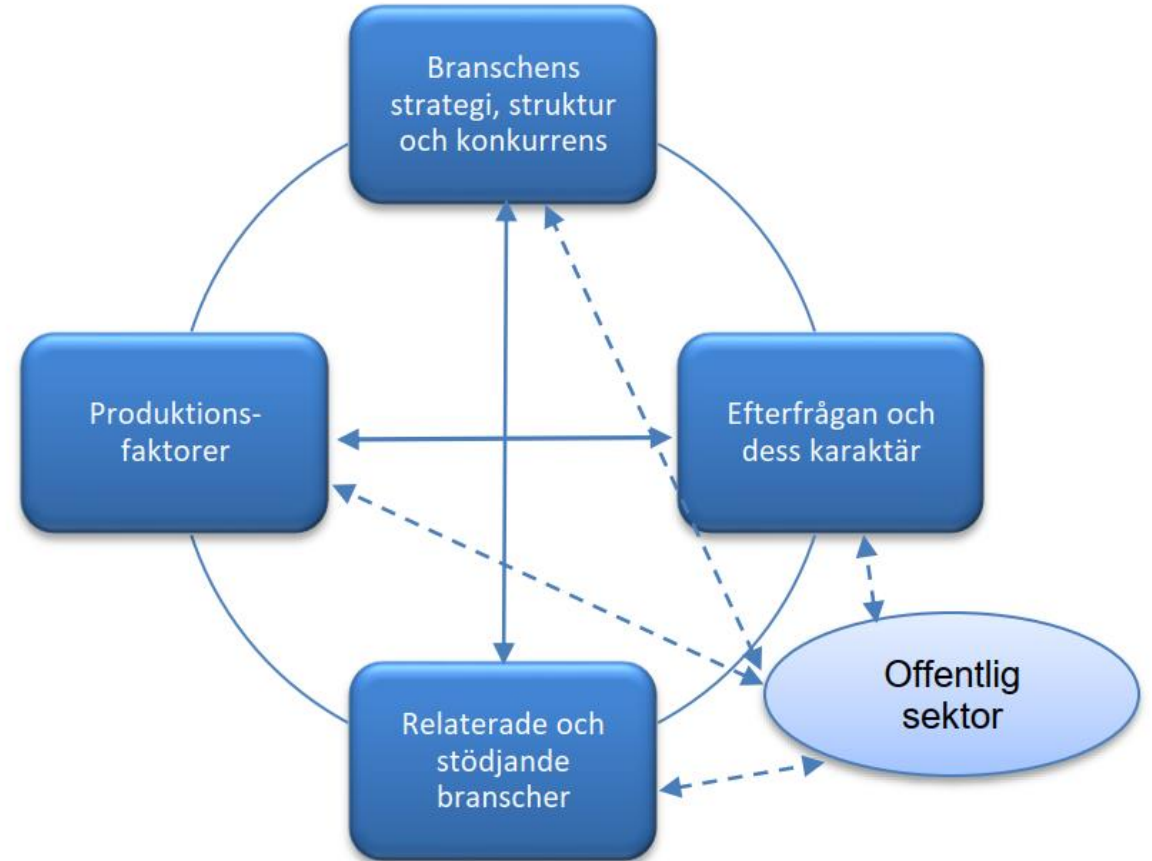
Vad är en investering?

- Greenfield - direktinvestering där allt (byggnader, maskiner, arbetskraft med mera) byggs upp från grunden – en etablering.
- Förvärv av hela eller delar av verksamhet, en finansiell investering som innebär tillförsel av kapital. (Kan innebära en etablering av det bolag som förvärvar en verksamhet.)
- Joint Venture eller andra organisationsformer, för t.ex. gemensamma utvecklingsprojekt.
- Handel/leverantörsrelationer är viktiga och kan i förlängningen leda till investeringar.



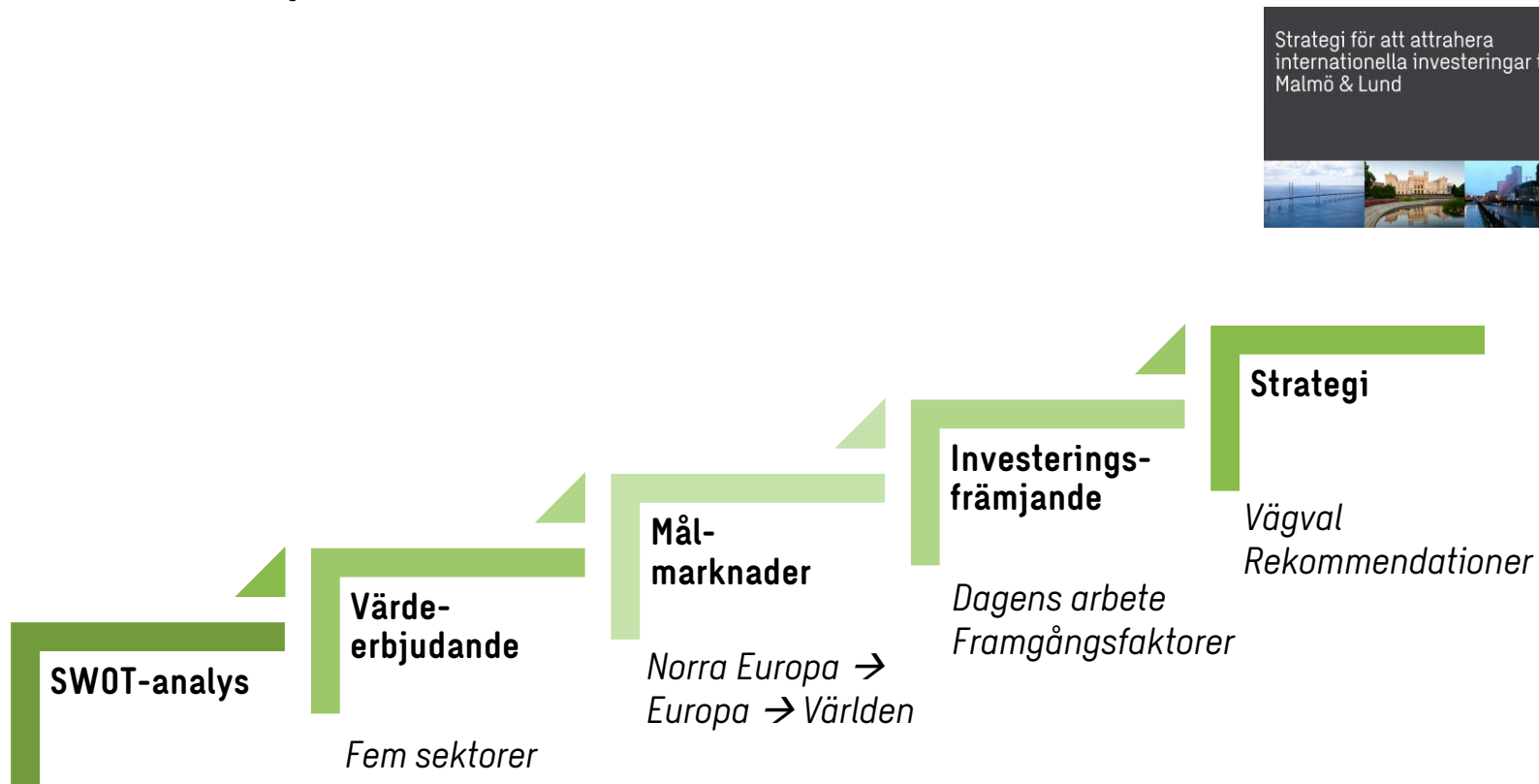
Vad är en sektor?

- Bransch
- Kluster
- Kompetens/förmåga som används i många branscher
- Uppbyggd kring strategisk resurs/anläggning (ESS, MAX IV, universitet, World Maritime University, Ideon, Minc, SUS, etc)



Michael Porters diamantmodell (något modifierad)

Arbetsprocess



Nyckelbranscher där
Malmö-Lund har
internationell
konkurrenskraft



Malmö stad och Lunds kommun har gemensamt tagit fram strategin. Därmed har grunden lagts för det fortsatta samarbetet i form av ett tydligt ägarskap och genom att parterna lärt känna varandra närmare. Två centrala begrepp är kommunernas rådighet och vikten av att prioritera. Strategin är handlingsinriktad.

Strategin har ett stort fokus på det regionala sammanhanget och möjligheten till, och behovet av, att samarbeta med andra aktörer. Arbetet har därför haft ett stort inslag av dialog med externa aktörer i form av två större workshoppar och kompletterande intervjuer. Syftet har varit att öka kunskapen om det investeringsfrämjande arbete som drivs i dag, men också att sprida kunskap om strategiarbetet.

Sweco har bidragit med processledning, rådgivning och sammanställning av materialet.

2 Malmö-Lund som etableringsplats för internationella investeringar

2.1 Styrkor, svagheter, möjligheter och utmaningar

Styrkor och svagheter för Malmö-Lundområdet

Styrkor

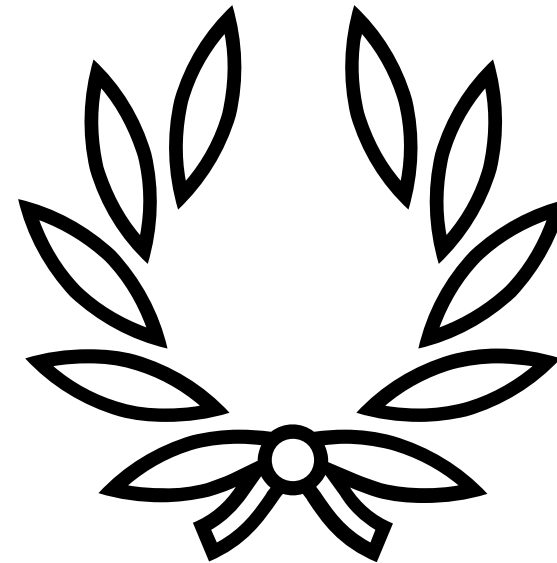
- God tillgång till framstående universitet/högskolor (t.ex. Lunds universitet, Malmö universitet med flera). Två av världens 25 bästa kluster inom naturvetenskap inklusive livsvetenskap och teknik sett till andel patent och vetenskapliga publikationer per capita återfinns i regionen Lund-Malmö och Köpenhamn
- Välutbildad arbetskraft och växande befolkning.
- Geografin med närhet till och goda kommunikationer med omvärlden
- Diversifierat näringsliv med starkt nyföretagande.
- Attraktiv plats för huvud- och specialistkontor i och med bland annat den internationella tillgängligheten och billiga lokaler. Möjlighet att dra nytta av varandras styrkor "Det finns inte något billigt ställe att bedriva startup på i Lund. Det finns det gott om i Malmö."

Svagheter

- Stor mängd nystartade företag i Lund men relativt få nya stora arbetsgivare.
- På svenska sidan av Öresund finns få stora så kallade ankarföretag inom life science, som kan bidra med kunnsande och erfarenhet till nya uppstartsföretag i branschen. Det finns dock mycket stora globala bolag i Köpenhamn.
- Hög arbetslöshet jämfört med andra svenska storstadsregioner.
- Liten elproduktion i södra Sverige – hotar eventuella industrietableringar.

Möjligheter för Malmö-Lundområdet

- I Malmö-Lundområdet finns stark forskning (t.ex. genom ESS och MAX IV) och världsledande företag, även om de är små. Utvecklingen av ett innovationsdistrikt i Lund kan utmärka regionen ytterligare. Möjlighet att paketera den unika innovationsmiljön till ett starkt varumärke.
- Det finns en potential för att bli en mer dynamisk arbetsmarknadsregion med så många diversifierade bolag och branscher samt tillgången och närheten till lärosäten/forskning. Närheten till allt – korta avstånd!
- Malmö är en av de mest internationella städerna i världen – detta borde lyftas mer. Fehmarn Bält-förbindelsen ökar den internationella tillgängligheten ytterligare.
- Närheten till Köpenhamn/Danmark
- God tillgång till kontor och lokaler av olika slag, delvis i stationsnära lägen (dock svårt med större industrietableringar pga jordbruksmark). Här kan Malmö-Lundregionen tillsammans erbjuda bättre möjligheter än enbart Malmö stad och Lunds kommun.
- Outnyttjad potential i arbetskraften – många arbetslösa bland de med lägre utbildningsnivå. Här finns kompetens att hitta genom exempelvis Komvux.



Utmaningar för Malmö-Lundområdet

- Behöver både locka mer kompetens till regionen och arbeta för att högutbildade stannar kvar efter avslutad utbildning. Stor konkurrens om kvalificerad kompetens.
- "Storytelling" behöver utvecklas: paketera vårt helhetserbudande och nå ut med vad som finns här.
- Brain drain – finns risk att utländska investerare köper idéer och bolag och flyttar dem härifrån (ev inkl. medarbetare). Agerar mer på en internationell marknad med allt vad det medför.
- Vi är starka både på forskningen och vi har många små bolag, men det behövs investeringar för att kommersialisera till marknaden. För att attrahera investerare måste vi förstå varje enskild sektor, utifrån dess särskilda förutsättningar.
- Sociala utmaningar, många utanför arbetsmarknaden trots stor kompetensförsörjningsbrist.
- Närheten till Köpenhamn/Danmark
- Ökad global konkurrens inom högteknologi. Kortare ledtid från forskning till försäljning ökar risken att viktiga innovationer säljs vidare till större företag utomlands som skalar upp och säljer globalt
- Brist på externt kapital till regionen.
- Några få dominerande företag inom life science och mobilteknik har lagt ner eller genomfört stora neddragningar, t.ex. Ericsson har avvecklat sin modemutveckling i Lund. Även Sony, Baxter och Astra Zeneca har lämnat/dragit ned i Lund.
- Regionen halkar efter när det gäller FoU-satsningar jämfört med Stockholm och Göteborg. Trots att de totala FoU-satsningarna i Sverige har ökat kraftigt under 2010-talet har satsningarna i Skåne varit närmast oförändrade under de senaste tio åren.

2.2 Attraktiva sektorer för internationella investeringar

Starka sektorer i Malmö och Lund

- Många sektorer är viktiga – men inte nödvändigtvis attraktiva för utländska investeringar
- Flera sektorer är gemensamma för Malmö och Lund – och med kopplingar till andra delar av regionen
- Tyngdpunkten inom en sektor kan variera mellan Lund och Malmö



Starka sektorer i Malmö och Lund

Nedanstående fem sektorer har valts ut baserat på studier om kommunernas och regionens näringslivsstruktur samt i en gemensam process med branschföreträdare och sakkunniga inom Malmö stad och Lunds kommun:

- Life science
- Miljöteknik
- Materialforskning
- Spelindustrin
- Bevakning och säkerhet

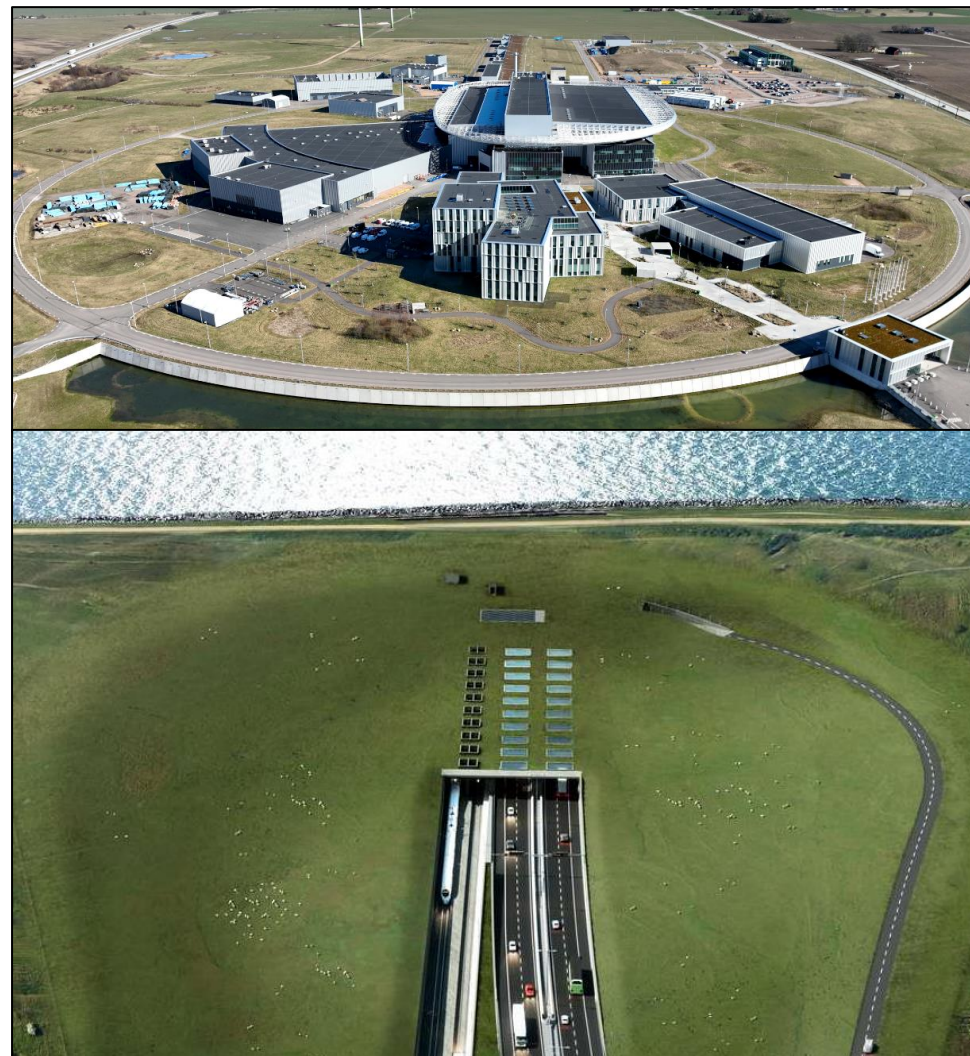
Andra branscher som har diskuterats, men som i dagsläget inte ansetts lika prioriterade för just *internationella investeringar* eller *specifikt för Malmö-Lund-området* är bland andra livsmedelsindustrin, förpackningsindustrin, "smart cities" och besöksnäringen.



2.3 Två potentiella "game changers" inom 5 år

ESS och Fehmarn Bält-tunneln

- Både ESS och tunneln under Fehmarn Bält är i drift inom 5 år
 - ESS blir världens mest kraftfulla neutronforskningsanläggning
 - Tunneln under Fehmarn Bält knyter Öresundsregionen närmare norra Tyskland genom kraftigt reducerade restider med framför allt tåg
- De har en potential att förändra förutsättningarna för MalmöLund som etableringsplats för internationella verksamheter
 - För ESS är potentialen entydigt positiv
 - Tunneln under Fehmarn Bält erbjuder både möjligheter och risker
- Megaprojekten behandlas samlat på kommande bilder



ESS – i drift 2028

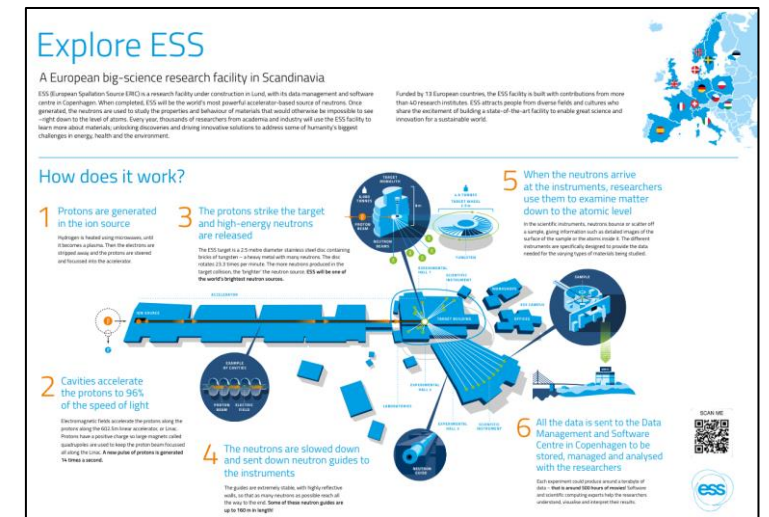


- Världens mest kraftfulla neutronforskningsanläggning
- Skapar kunskap inom nanoteknologi med bred tillämpning inom många områden och sektorer
- Starka synergier med styrkeområden i MalmöLund-området, Skåne och Öresund som life science, miljöteknik och materialforskning
- Betydande synergier med befintliga forsknings- och utvecklingsmiljöer (universitet, SUS, MAX IV, BMC, Ideon, Science Village, Medicon Village, Medeon, m fl)
- **ESS och MAX IV gör tillsammans Lund till en global hotspot för materialforskning och utveckling**
 - 2-3 000 forskare per år
 - Skapar globala nätverk mellan verksamheter och människor
 - Attraherar redan besökare och konferenser till Lund och Malmö
 - Byggprojektet är i sig en motor för att attrahera verksamheter och besökare till Lund
- Lund har med satsningar som Brunnshög, Science Village, spårväg, m fl grundlagt för lokal och regional nytta av ESS och MAX IV. Fortsatt arbete inom det kommunala kärnuppdraget är nödvändigt kopplat till exempelvis transportmöjligheter, bostäder, livskvalitet och skolor/utbildning.
- Malmö och Lund kan vidare arbeta tillsammans med aktiviteter som redan görs i större eller mindre omfattning:
 - Engagera regionalt näringsliv i projekt relaterade till ESS och MAX IV. Det kan skapa arbetstillfällen och affärsmöjligheter, särskilt inom teknik, tillverkning och tjänster.
 - Integrera hållbarhetsinitiativ runt ESS och MAX IV, som kan tjäna som modellprojekt och inspirera till hållbara lösningar i andra sammanhang.
 - Anordna kulturella och vetenskapliga evenemang som sätter fokus på anläggningarna och deras betydelse för vetenskap och samhälle, vilket kan öka engagemanget från allmänheten.

ESS och MAX IV som attraktion för internationella investeringar

För att maximera nyttan av ESS och MAX IV för att locka internationella investeringar kan Lund och Malmö arbeta tillsammans, i många fall även med aktörer som ESS Scandinavia, universitet, science parks och Invest in Skåne. Många aktiviteter pågår redan.

- Samarbeta kring en stark, gemensam marknadsföringskampanj som lyfter fram regionens styrkor, såsom tillgången till högkvalitativ forskning vid ESS och MAX IV samt närheten till andra ledande forskningsinstitutioner och företag.
- Anordna konferenser, seminarier och nätverksträffar där internationella investerare kan möta lokala företag, forskare och beslutsfattare för att utforska investeringsmöjligheter och samarbeten.
- Arbeta för att underlätta rekrytering och integration av internationella forskare och specialister genom att erbjuda service och stöd som gör det enklare för dem och deras familjer att etablera sig i regionen.
- Främja samarbeten mellan ESS och MAX IV, universitet och företag för att skapa attraktiva förutsättningar för forskningsintensiva företag att investera i regionen.
- Satsa på livskvalitet, kulturell mångfald och en internationellt välkomnande atmosfär för att göra regionen till en attraktiv plats att leva och arbeta på.



Fehmarn Bält – i drift 2029

- Tunneln under Fehmarn Bält blir 18 km lång och därmed världens längsta sänktunnel
- Tunneln kostar över 50 miljarder DKK och knyter MalmöLund-området närmare norra Tyskland:
 - För tåg reduceras restiden Malmö-Hamburg till under 3 timmar jämfört med knappt 6 timmar 2019 (när det gick tåg under dagtid)
 - För bilresor reduceras restiden med cirka en timme till fyra timmar
- Den viktigaste restiden för en funktionell, geografisk region tar fasta på acceptabel pendlingstid, vilken brukar anges till 45-60 minuter enkel resa. De flesta pendlar mycket kortare tid än så.
- 3 timmars restid används ofta för att definiera funktionella regioner för sällanförekommande tjänster som specialiserad vård, kulturella evenemang, besök eller affärsresor. De kallas ibland för "dagsrese-regioner", då människor är beredda att resa fram och tillbaka samma dag.
- Upp till 4 timmars restider kan vara relevant för:
 - Större regioner eller marknadsområden där företag och tjänsteleverantörer kan förvänta sig kunder, särskilt för specialiserade tjänster eller produkter som inte kräver daglig interaktion.
 - Turistregioner inom vilka turister kan resa för en kortare semester eller helgutflykt.
 - Strategiska ekonomiska regioner, områden där olika regioner kan samarbeta för att skapa större ekonomiska kluster.



Geografisk närhet är en närhet av flera

- Sweco (2021) har analyserat hur tillgängligheten till människor ändras för MalmöLund-området vid 3 respektive 4 timmars restid med bil:

Inom 3 tim i dag	Inom 3 tim med tunneln	Inom 4 tim i dag	Inom 4 tim med tunneln
6,5 miljoner	6,6 miljoner	9,5 miljoner	12,8 miljoner

- Med tunneln och tre timmars restid nås i huvudsak delar av Tyskland som inte är så tätbefolkade.
- Den stora skillnaden blir vid fyra timmars restid, eftersom man då når Hamburg med omgivande förorter
- Restiden med tåg under 3 timmar vidgar det regionala befolkningsunderlaget avsevärt jämfört med i dag. Det ska dock betonas att för flera ärenden erbjuder flygresor ett större marknadsunderlag inom samma restid.

- Geografisk* närhet främjar utbyte av kunskap och samarbete och samspelar med bland annat *kognitiv*, *organisatorisk* och *social* närhet.
 - Kognitiv närhet innebär att olika aktörer delvis delar samma kunskapsbas.
 - Organisatorisk närhet avser likhet mellan olika verksamheter, men även hur organisationerna lär sig samverka allt mer effektivt med ökad erfarenhet.
 - Social närhet omfattar personliga och professionella relationer, men även exempelvis språk.
- De olika närheterna kan komplettera, förstärka och även försvaga varandra. Geografisk närhet stärker och främjar övriga närheter.
- Sverige, Danmark och Tyskland har ett omfattande utbyte av handel, besöksnäring och andra samarbeten. Det kvarstår dock barriärer i form av t.ex. språk och kunskapen om varandras länder är låg. Baserat på integrationen över Öresund, där samtliga närheter är mer gynnsamma, bedöms samarbetet mellan MalmöLund-området och norra Tyskland utvecklas under lång tid framåt och gå förhållandevis sakta.

Vad innebär Fehmarn Bält för internationella investeringar?

Generellt

- Det torde vara få marknadssegment som ser Skandinavien och norra Tyskland som en naturlig marknad som kan betjänas från endast en etablering. För nordtyska företag bör Fehmarn Bält-förbindelsen innebära att Öresundsregionen blir mer attraktiv som bas för svenska/skandinaviska/nordiska huvudkontor. Olika företag kommer dock att göra olika avvägningar mellan värdet av närheten till moderbolaget i Tyskland respektive värdet av att etablera sig i Stockholm för att få bättre tillgång till regionens kunder och kompetens. Se vidare avsnitt 5 om värdet av etableringar i flera regioner.

Fördelar och möjligheter

- Tunneln gör att tyska verksamheter sätter fokus på södra Skandinavien.
- Det öppnas möjligheter för ett tätare samarbete mellan MalmöLund-området och Hamburgregionen. Det är mest aktuellt inom specialiserade, kunskapsintensiva tjänster inom både privat och offentlig sektor. Det kommer initialt att omfatta styrkeområden som är gemensamma för både MalmöLund-området/Öresund och Hamburg, som life science och biotech, miljöteknik samt media och kreativa industrier.
- Malmös och Lunds starka institutioner som universiteten, SUS och ESS utövar en egen dragkraft och är motorer för samverkan.

- Utbytet inom besöksnäring kommer att öka ytterligare. Tyskland är redan en betydande besöksgrupp i Skåne. Evenemang som Eurovision, EM och VM och högprofilerade konserter får en vidgad närmarknad.
- Den logistiska tyngdpunkten i norra Europa förskjuts söderut. Det kan göra att västra Skåne blir ännu mer attraktivt för logistiketableringar.

Nackdelar och utmaningar

- Köpenhamn är en starkare etableringsregion än MalmöLund-området och stärks ytterligare avseende investeringar som är möjliga även på svenska sidan av Öresund. P s s som att Öresundsbron gjort att Malmö attraherat sydsvenska huvudkontorsfunktioner genom den ökade närheten till Köpenhamn och Kastrup. Det är dock sannolikt få verksamheter som omstrukturerar så att MalmöLund-området tappar befintliga etableringar.
- Köpenhamnsregionen kommer att ha fokus på norra Tyskland och samverkan över Öresund kan bli lidande.

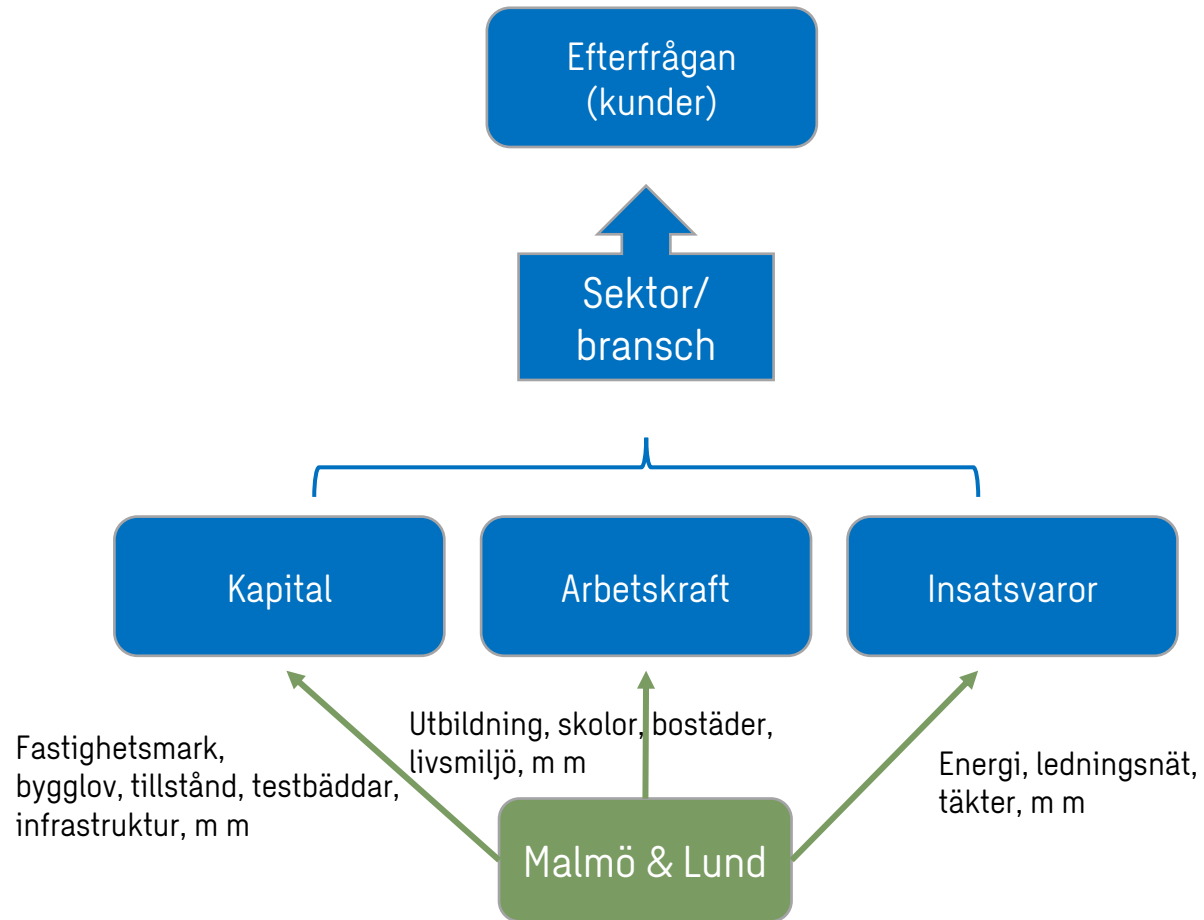
Slutsats och budskap

- Oavsett om det gäller att realisera en möjlighet eller möta en utmaning har Malmö och Lund bättre förutsättningar om man arbetar tillsammans.
- Tunneln innebär en möjlighet att stärka utbytet med norra Tyskland till gagn för invånare och verksamheter. MalmöLund-området bör öka sitt fokus på korridoren under kommande fem-tio år generellt, men i synnerhet inom styrkeområden som är gemensamma med Hamburgregionen.

3 Strategi

3.1 Kommunens breda roll för att attrahera investeringar

Kommunerna har en bred funktion för att stärka sektorer för internationella investeringar



En sektor eller bransch hämtar kapital, kompetens och insatsvaror i regionen/regionerna man verkar i, paketerar detta i en produkt och erbjuder denna till sina kunder. Ju bättre företagen lyckas med denna uppgift, desto mer attraktiva är de för internationella investeringar.

Malmö stad och Lunds kommun bidrar på många olika sätt till att stödja näringslivets utveckling genom att sköta den kommunala kärnverksamheten på ett bra sätt.

Möjligheterna att lyckas med att attrahera internationella investeringar till Malmö och Lund är med andra ord beroende av andra delar av de kommunala organisationerna än de som kommer att genomföra strategin.

Nästa bild visar hur kommunen kan arbeta brett för att öka chanserna att attrahera investeringar.

Kommunerna kan arbeta på flera olika sätt

1. Marknadsföring och branding

Kommuner kan marknadsföra sig själva för att visa upp sina styrkor, som tillgänglig infrastruktur, arbetskraftens kvalifikationer, livskvalitet och andra lokala fördelar som kan locka företag.

2. Skapa företagsvänlig miljö

Arbeta för att förenkla byråkrati, erbjuda konkurrenskraftiga skatteregler och ge stöd i form av rådgivning.

3. Nätverksbyggande

Kommuner kan bygga och underhålla relationer med potentiella investerare, affärspartners och andra nyckelaktörer som kan främja investeringsmöjligheter.

4. Samarbete med andra regioner och statliga myndigheter

Genom att arbeta tillsammans med andra kommuner, regioner och statliga myndigheter kan kommuner skapa synergier och dra nytta av större initiativ och program som är avsedda att locka internationella investeringar.

5. Utveckla infrastrukturen

Att investera i och underhålla infrastruktur som transport, kommunikation och energiförsörjning är viktigt för att göra kommunen attraktiv för företag som behöver effektiva logistiklösningar.

6. Utbildning och kompetensutveckling

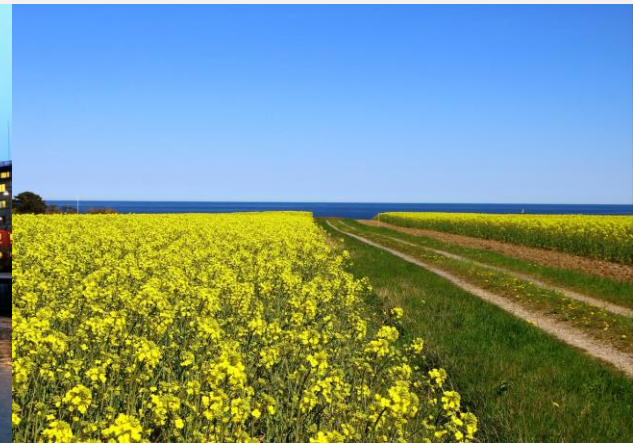
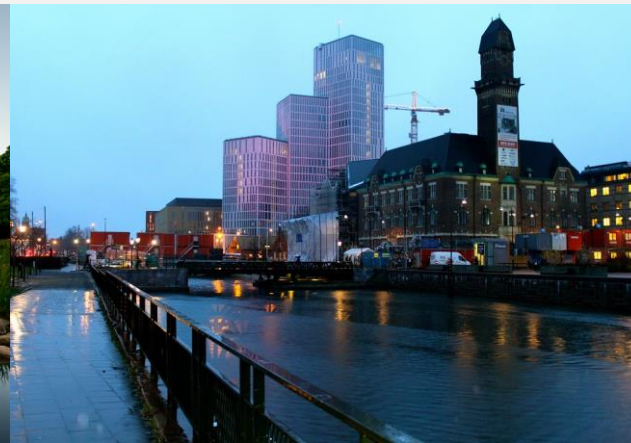
Säkerställ att det finns en välutbildad arbetskraft genom lokala utbildningsinstitutioner och kompetensutvecklingsprogram kan vara avgörande för att locka företag som är beroende av kvalificerad personal.

7. Stödja innovation och startups

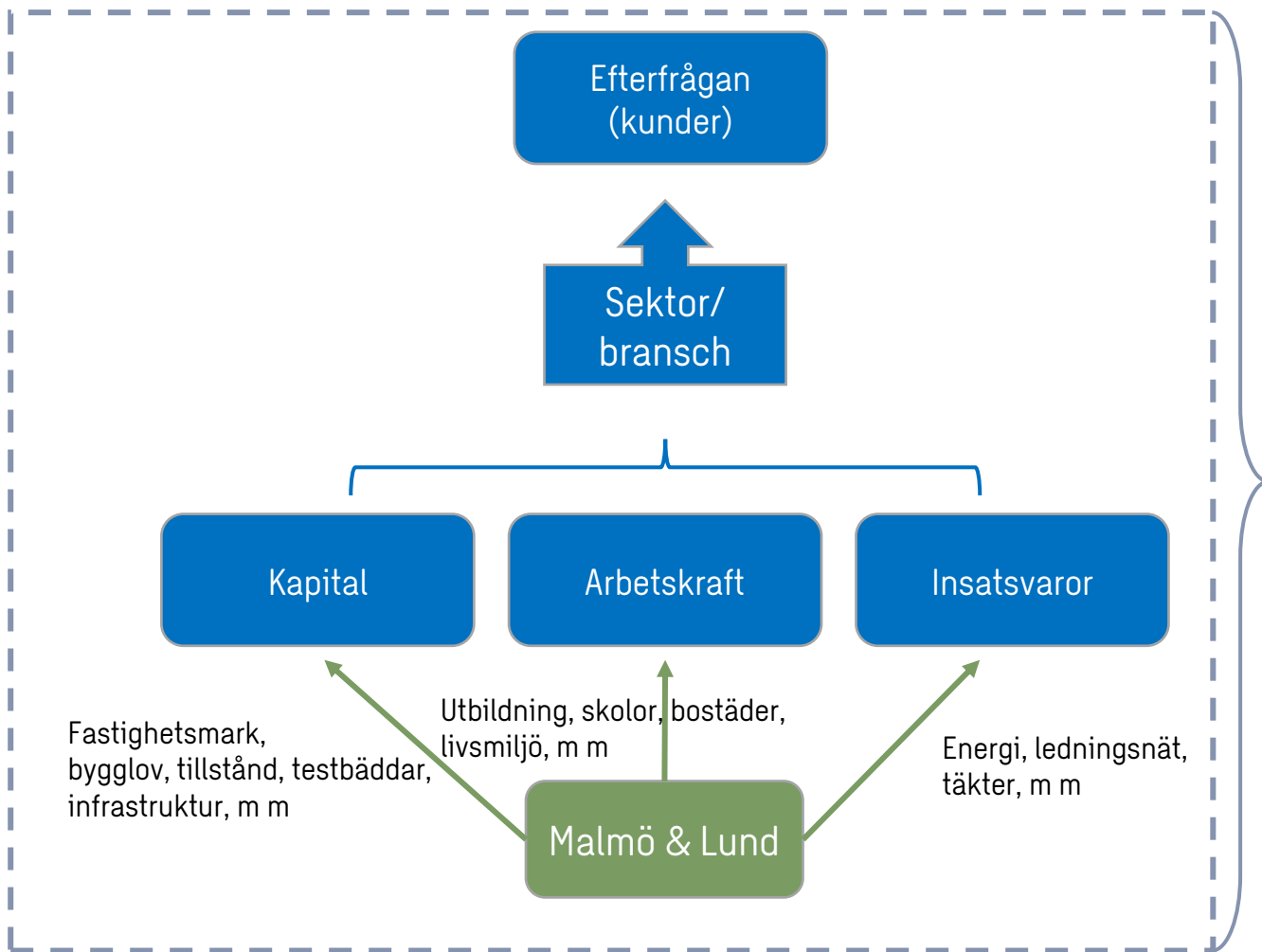
Genom att skapa en miljö som främjar innovation och stöder startups kan kommuner locka investeringar i nya och växande industrier.

8. Tillhandahålla information och assistans

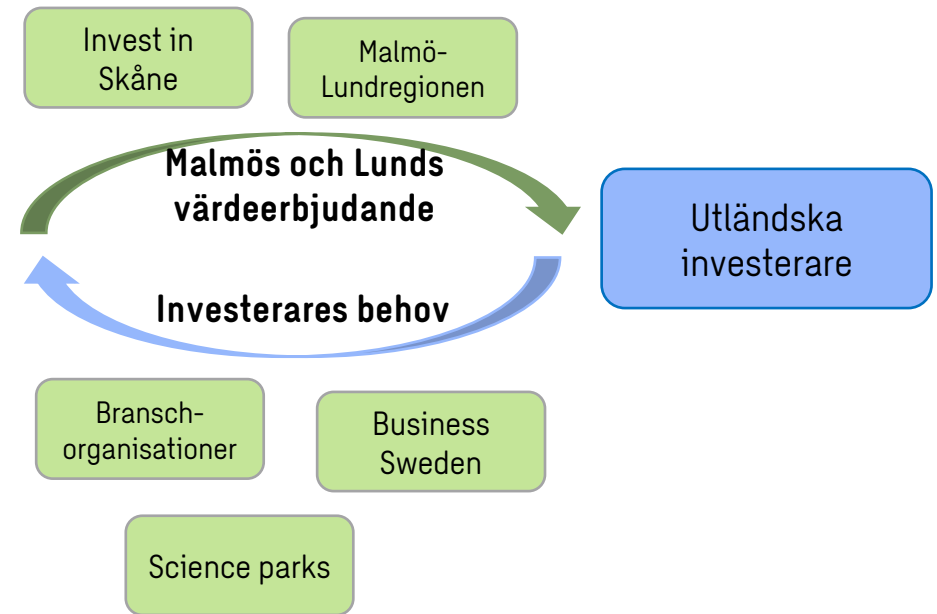
Ge tydlig och användbar information till potentiella investerare samt erbjuda hjälp med att navigera i den lokala byråkratin.



Strategin har fokus på att marknadsföra Malmö och Lund mot utländska investerare



Genom att marknadsföra Malmö och Lund och konkurrenskraftiga sektorer mot utländska investerare kan investeringarna i kommunerna öka och stärka utvecklingen på de sätt som beskrivs i avsnitt 1.1. Beskrivningen av Malmö-Lund, regionen och de viktigaste sektorerna sker genom olika värdeerbjudanden. I dialogen med investerarna identifieras behov som värdeerbjudandet måste möta.



Marknadsföringen sker i samverkan med andra aktörer, t.ex. branschorganisationer, MalmöLund-regionen och Invest in Skåne.

3.2 Grundmodell för strategin

Strategi för att attrahera internationella investeringar

Från globala målmarknader till etablering på plats

En strategi för att attrahera internationella investeringar syftar konkret till att företag och talanger väljer att etablera sig i MalmöLund-området.

1. Målmarknader

Målmarknader kan vara geografiska platser i världen, internationella kongresser, nätverk, enskilda företag, etc, där det är strategiskt viktigt att MalmöLund-området synliggörs. Det kan ske både via egna aktiviteter eller via samarbetspartners. Skapa ambassadörer för MalmöLund-området.

2. Värdeerbjudande

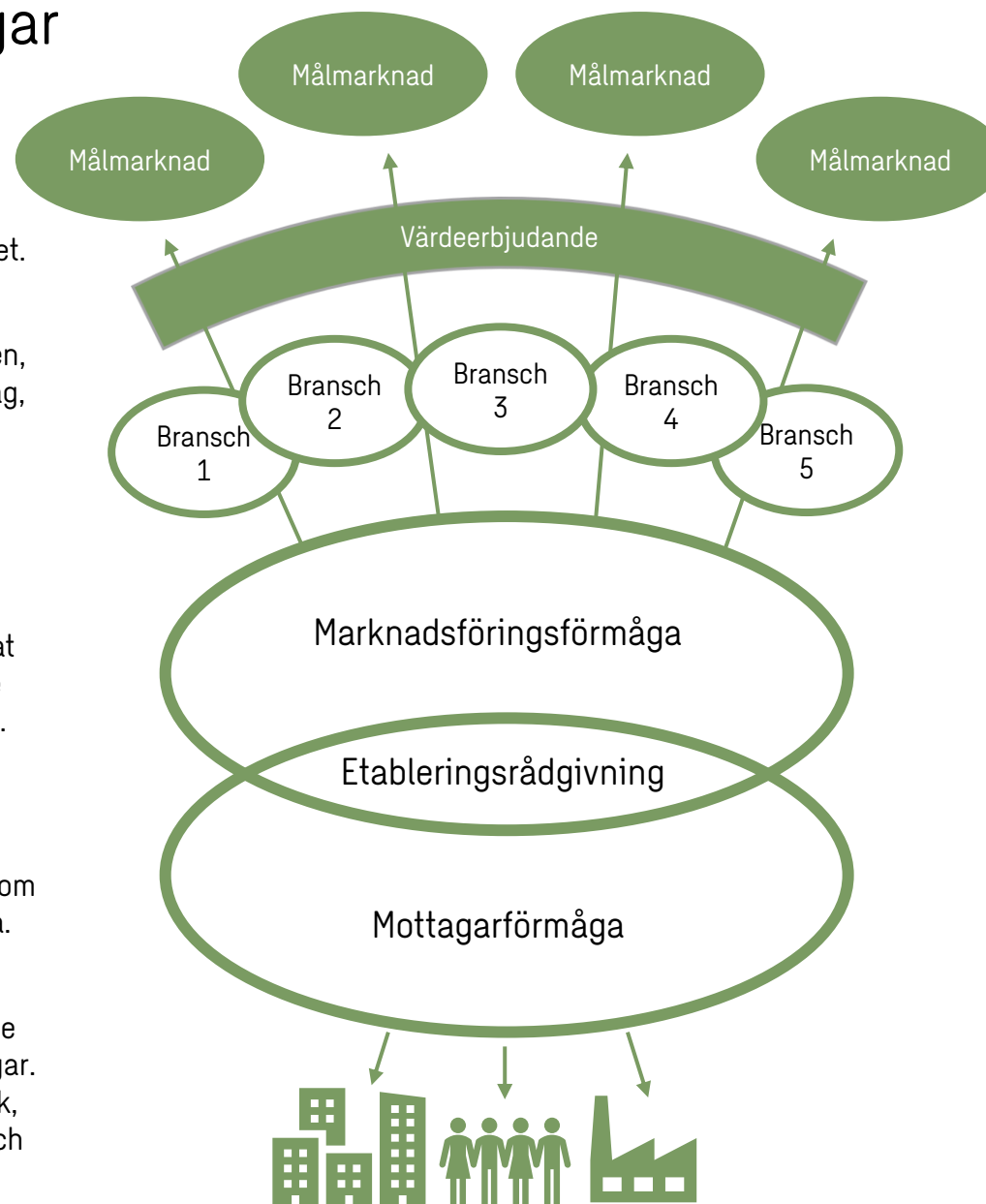
MalmöLund-områdets fördelar och styrkor förmedlat med fakta och känsla – och på det sätt och med de kanaler som är relevant för respektive målmarknad. Utvecklas tillsammans med respektive sektor.

Engagera vid behov andra delar av kommunerna och/eller andra aktörer för att avhjälpa svagheter, möta utmaningar och realisera möjligheter både inom MalmöLund-området generellt och inom sektorerna.

3. Branscher

De branscher som bedömts ha störst potential att se MalmöLund-området som intressant för investeringar. Just nu bedöms dessa vara Life Science, Miljöteknik, Materialforskning, Spelindustrin samt Bevakning och säkerhet.

34



4. Marknadsföringsförmåga

Utvecklad och stärkt satsning på marknadsföring av MalmöLund-området. Det inkluderar fördjupat samarbete såväl mellan kommunerna Malmö och Lund som med andra parter, t.ex. Invest in Skåne och branschorganisationer.

5. Etableringsrådgivning

Att ge tydlig och användbar information till potentiella investerare samt erbjuda hjälp med att navigera i den lokala förhållandena kan vara avgörande i processen för företag som överväger att investera i MalmöLund-området. Detta är också ett kritiskt organisatoriskt gränssnitt, då en intressent ska lämnas över från marknadsförings-sida till myndighetsutövning – inom eller mellan kommuner (inkl hela MalmöLund-regionen).

6. Mottagarförmåga

Detta är den konkreta fortsättningen på föregående steg. Här krävs tydlig rollfördelning, smidighet och uthållighet – inom och ibland mellan kommunerna i hela MalmöLund-regionen – för att landa en ny etablering i vår region.

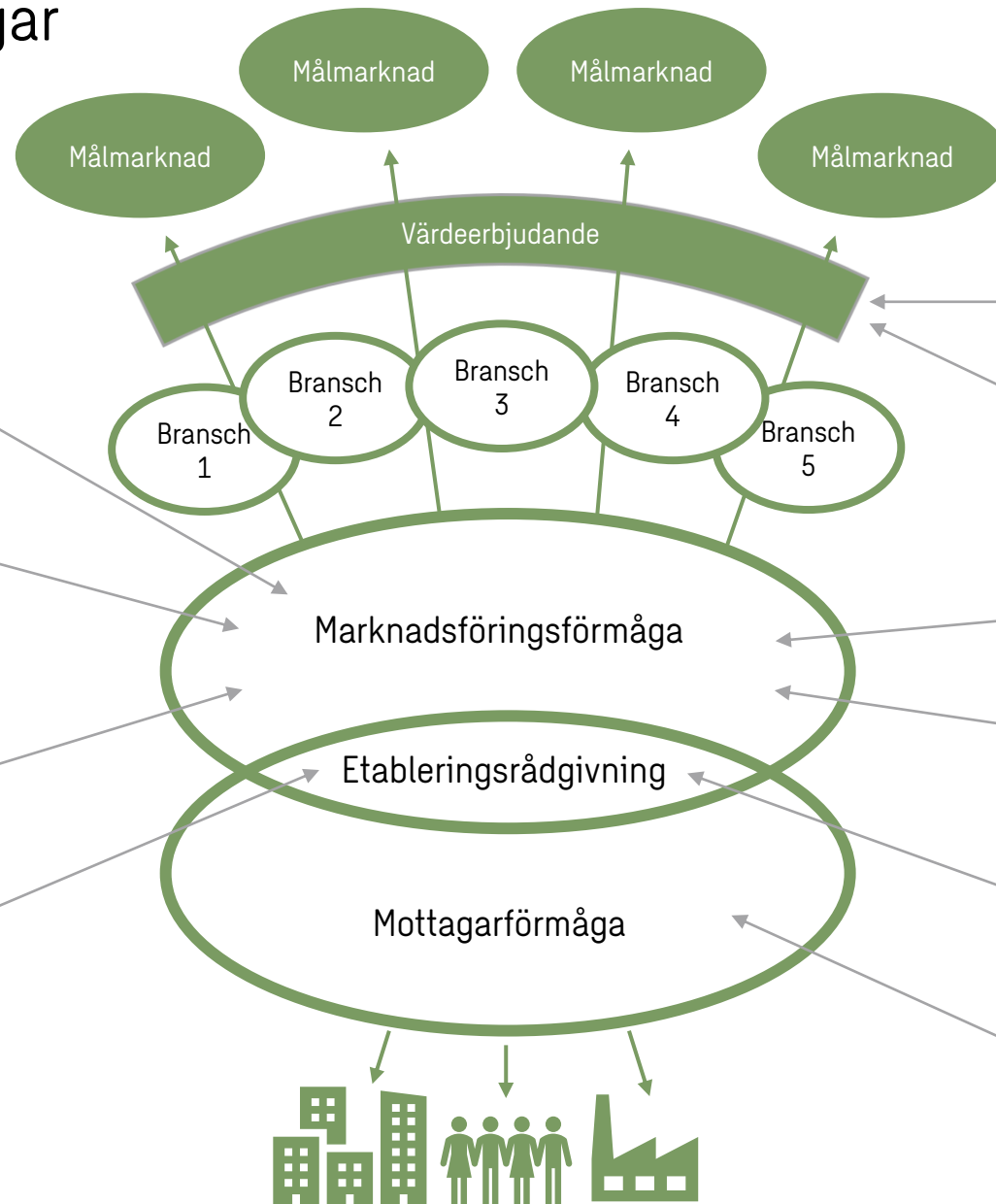
Strategi för att attrahera internationella investeringar – exempel på aktiviteter inom strategin

Använd det lokala näringslivets nätverk och kunskap för att nå ut på rätt sätt – go global!

Planera mer gemensamma events – nationella och internationella, t.ex. Exporeal, men även utforska nya arenor som kan kopplas till våra områden, t.ex. Life Science. Ta fram en gemensam monter som står ut!

Tillsätt gemensamma arbetsgrupper bestående av näringslivsutredare i Malmö och Lund för att ta fram aktiviteter kopplade till investeringsstrategin.

Tillsätt en Malmö-Lund-enhet för "utländska etableringar och investeringar"



Paketera Malmös och Lunds gemensamma erbjudande och vision – en storytelling med substans och spets. Våga ta plats!

Inventera vad vi har – trovärdigt när vi kommunicerar

Samverka med Invest in Skåne.

Proaktiv bearbetnings-, marknadsförings- och säljarbete för hela MalmöLund-regionen, där Malmö och Lund tar lead.

Identifiera tydliga kontaktpersoner när vi får förfrågningar – single point of simple entry

Bygg vidare på MalmöLund-samarbetet.

3.3 Samarbetsparter

Samarbete är en nyckel

Malmö och Lund måste samarbeta med andra aktörer för att skapa en effektiv marknadsföring av kommunernas värdeerbjudande. Det följer bland annat av det geografiska sammanhanget, där Malmö och Lund utgör delar av olika funktionella regioner.

Malmö och Lunds förhållningssätt kan struktureras utifrån hur unik en sektor är just för de båda kommunerna respektive hur dagens regionala, investeringsfrämjande arbete fungerar. Om en sektor är unik för Malmö och Lund och har svaga kopplingar till andra delar av regionen, kan det vara rimligt att prioritera sektorn. Det kan då kräva att Malmö och Lund agerar självständigt och avsätter större, egna resurser.

Om sektorn är mer en del av regionalt kluster kan Malmö och Lund tillföra olika kvaliteter till befintliga samarbeten. Det kan handla om att förtydliga eller förstärka insatser som redan görs eller om att ta initiativ och axla en ledartröja. Behovet av resurser kan variera beroende på hur omfattande och utvecklat det befintliga arbetet är.



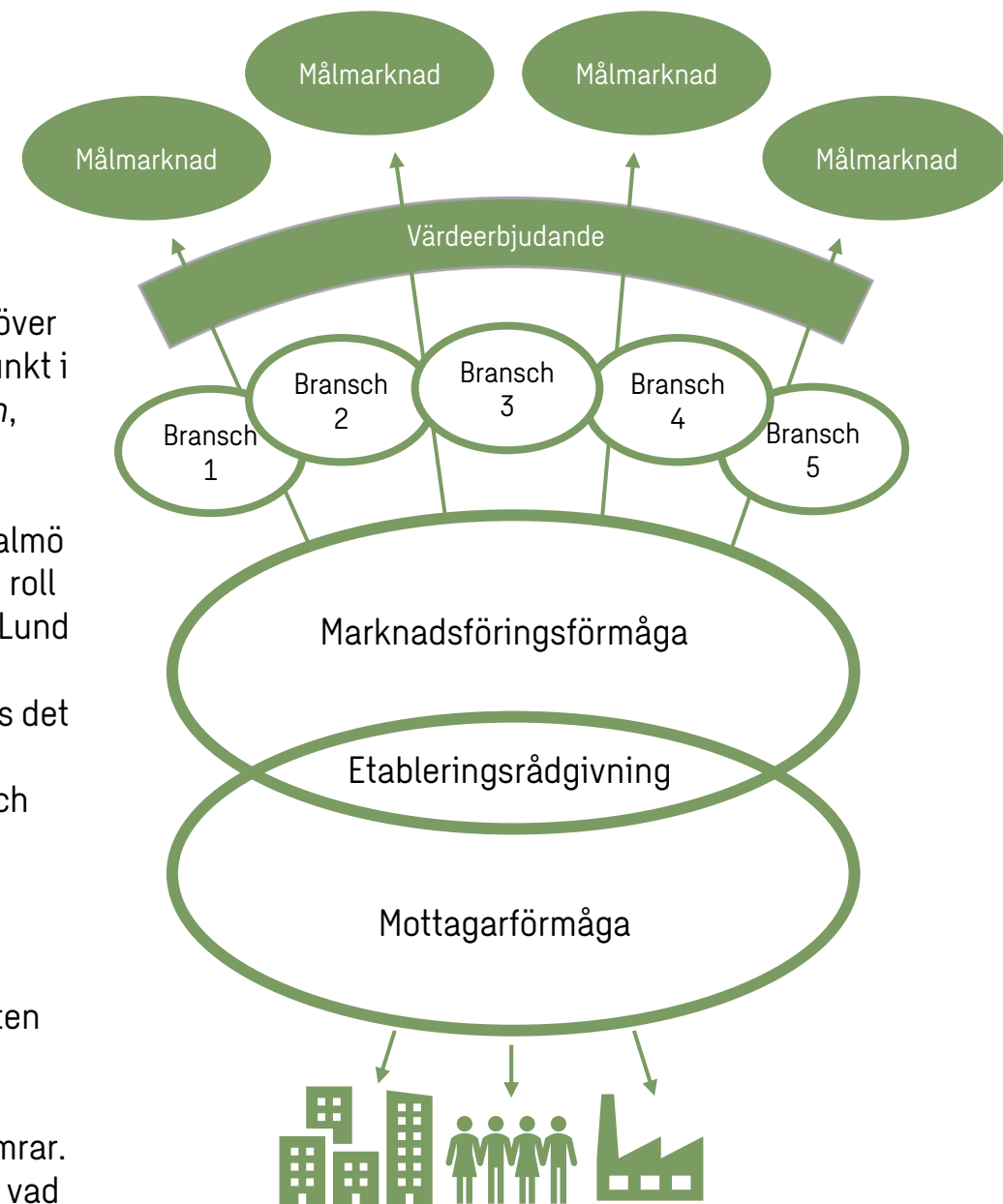
Samarbete är en nyckel

Två aktörer är särskilt viktiga att samarbeta med oavsett sektor.

1. **Invest in Skåne** nämns i workshoppar och intervjuer som en viktig aktör. Samarbetet behöver utvecklas och få en tydlig inriktning. Samarbetet med Invest in Skåne ska ha en tyngdpunkt i *marknadsföringsförmågan* i strategimodellen samt i formuleringen av *värdeerbjudanden*, vilka ofta utgår från en regional bas.
2. **MalmöLund-regionen (MLR)** har utvecklat ett samarbete inom investeringsfrämjande. Malmö och Lund bör utveckla sitt samarbete i nära dialog med MLR och samtidigt tydliggöra sin roll inom den regionala organisationen. Det kan på många sätt vara naturligt att Malmö och Lund tar en ledande roll inom MLR-samarbetet, inte minst genom att tillföra en *marknadsföringsförmåga* som kan vara svårt för de mindre kommunerna. Samtidigt finns det ett stort värde av att kunna erbjuda samtliga kommuners kvaliteter till potentiella investerare. Samarbetet med MLR är därför särskilt viktigt inom *etableringsrådgivning* och *mottagarförmåga*.

Inom respektive sektor bör samarbetet bygga på exempelvis branschorganisationer, större företag, science parks, universitet och institutioner. Det är dessa som kan hjälpa till att konkretisera värdeerbjudandet och i många fall utgör de i sig en viktig del av attraktionskraften för internationella investerare. Relevanta samsarbetsaktörer inom sektorerna finns i kapitel 4.

Det finns fler aktörer som exempelvis Greater Copenhagen, Business Sweden och Handelskamrar. Samverkan med dessa bör utvecklas behovsstyrt inom respektive sektor, det vill säga utifrån vad organisationerna kan tillföra för att marknadsföra en särskild sektor eller bransch.



3.4 Handlingsplan

Från strategi till handling

- Agera snabbt och långsiktigt samtidigt: börja genomföra konkreta aktiviteter tillsammans direkt och studera parallellt hur organisation och resurser kan utvecklas på längre sikt.
- Stärk relationerna mellan kommunerna, lär känna varandra genom att *göra tillsammans*. Följande är *högst prioriterat under 2024*:
 - Genomför 2-3 gemensamma insatser av typen deltagande på mässor. Insatserna driver på samarbetet och gör det naturligt behovsstyrt. Utvärdera insatserna och ta med lärdomar.
 - Boka en mötesserie för ett löpande utbyte mellan de tjänstepersoner som är mest involverade.
 - Gemensamt planera verksamhetsplanerna för 2025 för att identifiera synergier.
- Skapa en gemensam målbild för samarbetet. På kort sikt aktiviteter som ska genomföras, på längre sikt resultat- och effektmål. Gemensamt på både kort och lång sikt är att:
 - Fokusera och prioritera
 - Ge tydliga uppdrag
 - Sätt konkreta, mätbara mål (KPI)
- Inventera och bygg vidare på befintliga aktiviteter och strukturer – ”stör” inte det som redan är igång.
- Låt samarbetet växa organiskt och etablera strukturer efterhand – men lägg en grundläggande plan. Sträva efter integrerat Malmö och Lund-perspektiv (ej separat organisering) och undvik tyngande administration.



Struktur för det investeringsfrämjande arbetet

Malmö stad och Lunds kommun ska börja genomföra aktiviteter tillsammans och dessutom i samarbete med andra aktörer. Det ger konkret nytta här och nu och ökar samtidigt kunskapen om hur respektive kommun arbetar.

Därför innehåller strategin en handlingsplan med aktiviteter för hösten 2024 som både är direkt investeringsfrämjande och förberedande för ett mer långsiktigt arbete.

Vision, mål

- Sätt mål för första året med fokus på lärande, nätverk och aktiviteter
- Lagg grunden för ett långsiktigt gemensamt agerande
- Utvärdera och sätt mer långsiktig målsättning efter år 1.

Agera snabbt: börja genomföra konkreta aktiviteter tillsammans

- Stärk befintliga aktiviteter (medverkan vid events, mottagningskapaciteten, bygg relationer)
- Identifiera samarbetspartners baserat på aktivitet
- Paketera Malmös och Lunds gemensamma erbjudande och vision – en storytelling med substans och spets.
- Börja arbeta med en sektor och utveckla efter hand
 - Välj en eller två sektorer
 - Utveckla värdeerbjudandet tillsammans med sektorsföreträdare
 - Prioritera målgrupper, målmarknader, kanaler

Agera långsiktigt: studera hur organisation och resurser kan utvecklas

- Tillsätt en Malmö-Lund-enhet för ”utländska etableringar och investeringar”
- Malmös etableringsteam och Lunds etableringsrådgivare utgör en kärna i daglig verksamhet
- Samarbeta med MLR, bl.a. kring det regionala värdeerbjudandet
- Vilka resurser finns i dag? Särskild budget för arbetet?

Angränsande, viktiga aktiviteter

- Kontakt med befintliga företag (”client retention”), utveckla företagsklimat, planberedskap, stärka ”the international community”

Handlingsplan för Malmö-Lunds investeringsfrämjande arbete

Aktiviteter med högst prioritet under 2024

Aktivitet	Nästa steg	Samarbetspartners	Resurser internt	Ansvarig	Deadline
Marknadsföringsförmåga #1					
<p>Paketera Malmös och Lunds gemensamma erbjudande och vision – en storytelling med substans och spets.</p> <p>Viktigt material. Rimlig tidsinsats.</p> <p>Fastna inte i t.ex. budskapsplattform. Viktigt med löftena, inte hur vi ev arbetar med varumärke, logotyper. Det är sekundärt.</p>	<p>Gemensam pitch – kärnvärden. Hämta från befintligt material! Vi pratar redan om varandra!</p> <p>Nyttja/utgå från budskapsplattform från t.ex. Greater Copenhagen som redan är gemensam.</p> <p>Koppla till Exporeal i höst för att konkretisera innehåll, fokusera mot en målgrupp och få deadline. Målgruppen är fastighetsbranschen som vill investera/etablera.</p> <p>Grundlägg detta genom ett lite större utbyte om respektive varumärke. Vad är Malmö? Vad är Lund? Klä på vår kunskap om varandra.</p>	<p>Kompetens och underlag finns inom Malmö och Lund.</p> <p>(Invest in Skåne)</p>	<p>1 person + 1 person tar fram förslag.</p>	<p>Lund: Näringslivs-enheten. Karin</p> <p>Malmö: Marknad och attraktivitet. Johan Edgren? Maya Saksi</p>	Inför Exporeal i höst
Agera gemensamt på någon av årets internationella kongresser i regionen och i Europa	<p>Exporeal i höst – samarbete med Invest in Skåne. Samtal och planering pågår, se ovan. Ev Business Arena i Stockholm? Smart Cities i Barcelona? Nordic Life Science?</p> <p>Hur kan vi komplettera varandra för att få "1 + 1 = 3"? Måste inte alltid göra tillsammans! En kommun kan representera båda kommunerna! Kanske även andra aktörer, förse dem med material för Malmö-Lund! T.ex. banker viktig målgrupp!</p>	<p>Olika branscher kräver olika kunskap och samarbeten.</p> <p>Hänga på andra etablerade aktörer inom t.ex. life science.</p>			2024
Schemalägg en mötesserie för att bygga och stärka relationer!	Boka första möte i augusti. Skifta värdskapet. Mötena kan ha olika fokus.				2024 och framåt
Gemensam planering av verksamhetsplaner för 2025	Identifiera synergier, möjligheter till samarbete. Planera m h t vad "den andra kommunen" har för avsikter.				2024

Handlingsplan för Malmö-Lunds investeringsfrämjande arbete

Aktivitet	Nästa steg	Samarbetspartners	Resurser internt	Ansvarig	Deadline
Marknadsföringsförmåga #2					
<p>Börja arbeta med en sektor eller två: Utveckla värdeerbjudandet tillsammans med sektorsföreträdare. Prioritera målgrupper, målmarknader, kanaler. Realistiskt på kort sikt: en sektor? Det finns så mycket att göra inom varje område. Life science en naturlig kandidat.</p>	<p>"All information finns" – men måste professionaliseras och paketeras! Samla de mest relevanta aktörerna – hur kommunicerar ni? Enkelt möte, gör det inte för ambitiöst. Kan växlas upp till en enkel mötesserie för att behandla de olika sektorerna. Samtidigt – kanske kan Malmö enkelt "hänga på" det som Lund redan och vice versa. Kan ge kostnadseffektivt lärande och identifiera synergier. Bra samtal om Smart Cities – fanns vissa samordningsmöjligheter som inte nyttjades. (Adams beskrivning)</p>	<p>Invest in Skåne arbetar med life science med starkt fokus på kapitalanskaffning. Mao med "portföljer" av företag snarare än övergripande värdeerbjudande.</p>			Påbörjas 2024
<p>Utveckla Malmöläget till Malmö-Lundläget Kanske inte helt. Men göra en del beskrivningar gemensamt för Malmö och Lund? Kanske mer långsiktig aktivitet.</p>	<p>Har Lund något liknande? Kan man bygga upp något i liknande stil? Och integrera med Malmö...? Gjort en Malmö-Lundutgåva något år? Värdefullt med ett stadigvarande informationspaket som andra aktörer kan hämta från. Men vi kan också hämta argument och kvaliteter från andras presentationer! Invest in Skånes material är användbart för den större regionen.</p>	<p>Etableringsteamet i Malmö träffar Invest in Skåne en gång per kvartal – då kan Karin följa med!</p>			2025

Handlingsplan för Malmö-Lunds investeringsfrämjande arbete

Aktivitet	Nästa steg	Samarbetspartners	Resurser internt	Ansvarig	Deadline
Marknadsföringsförmåga #3					
Etablera kongresser/ mötesplatser här i vår region.	<p>Gezim & co arbetar med att attrahera kongresser till regionen. Visit Lund gör motsvarande.</p> <p>Samarbete pågår. Bra struktur finns! T.ex. TechConnect Europe. Dessa mötesplatser kan hjälpa de mindre bolagen att skaffa partners m m.</p> <p>Kongresserna skapar en relation till vår region – viktigt.</p> <p>På befintliga kongresser i regionen kan man redan nu ha en gemensam monter Malmö-Lund.</p>				2024 och framåt
<p>Ge team tydligt uppdrag och målbild!</p> <p>Värdefullt med målbild – förflyttning i en gemensam riktning och samarbeta Malmö-Lund!</p>	<p>Ta fram en målsättning som driver arbetet.</p> <p>Kombinera en gemensam målbild och en gemensam aktivitetslista där vi gör tillsammans och samtidigt lära.</p> <p>Effekterna – inte bara arbetstillfällen, det är bredare nyttor än så (se avsnitt 1.1). Viktigt att förklara för politiken.</p> <p>Effekter kräver ett större team med större resurser. Annars blir det fokus på aktiviteter.</p> <p>Även viktigt att visa aktiviteter.</p> <p>Från peer presence till talent presence.</p> <p>Det finns arenor och samarbeten redan.</p> <p>Tidigt koppla in Invest in Skåne!</p>				2024

Handlingsplan för Malmö-Lunds investeringsfrämjande arbete

Aktivitet	Nästa steg	Samarbetspartners	Resurser internt	Ansvarig	Deadline
Marknadsföringsförmåga #4					
Ett större arbete för en annan struktur för investeringsfrämjande arbete på regional/delregional nivå (Skåne)	Tydliggör vad vi vill uppnå med detta? Varför?	Andra kommuner, Invest in Skåne, fastighetsbranschen			Långsiktigt
Fördjupa kunskapen om hur andra aktörer arbetar, t.ex. Sthlm och Gbg	Gemensamma studieresor – relationsbyggande.				
Gemensamt forum för kommunerna och globala företag/nätverksaktörer i regionen för marknadsföringsaktiviteter	Identifiera företag och lägg en plan	Globala företag/nätverksaktörer i regionen			
Lära känna varandras (Malmö – Lund) visioner, ambitioner och profilering.	Ta fram gemensamt grundmaterial. Årlig (minst) gemensam träff näringslivskontoren och utbyta lägesbeskrivningar, erfarenheter, målsättningar	Invest in Skåne			
Tillsätt gemensamma arbetsgrupper Malmö och Lund för att ta fram aktiviteter kopplade till investeringsstrategin.					
Samarbeta med MLR, bl.a. kring det regionala värdeerbjudandet					
Identifiera samarbetspartners baserat på aktivitet - offentliga organisationer, branschorganisationer, företag					

Handlingsplan för Malmö-Lunds investeringsfrämjande arbete

Aktivitet	Nästa steg	Samarbetspartners	Resurser internt	Ansvarig	Deadline
Etableringsrådgivning					
Tillsätt en Malmö-Lund-enhet för "utländska etableringar och investeringar"	<p>Identifiera tydliga kontaktpersoner när vi får förfrågningar – single point of simple entry</p> <p>Systematisk struktur för arbetet. Ett gemensamt team i ett första steg.</p> <p>Sätta ramar och inriktning på chefsnivå och på handläggarnivå.</p> <p>Sitta tillsammans regelbundet!</p>				2024

Handlingsplan för Malmö-Lunds investeringsfrämjande arbete

Aktivitet	Nästa steg	Samarbetspartners	Resurser internt	Ansvarig	Deadline
Mottagarförmåga					
Bygg vidare på MalmöLund-samarbetet					Långsiktigt
<p>Syna och stärka vårt pågående arbete att attrahera internationella investeringar. Vad behöver vi utveckla vidare? Kompetenser och resurser? (jämföra med CopCap, Sthlm, Gbg)</p> <p>Hur jobbar vi idag, framgångsfaktorer? Skapa gemensam lärande och delande kultur!</p> <p>Vad är vår roll i f h t andra aktörer?</p>					
<p>Mottagarförmågan behöver stärkas – förståelsen för målmarknadernas/investerarnas behov och perspektiv.</p> <p>Stärka näringsutvecklarnas kunskap och kompetens.</p>					

4 Värdeerbjudanden Malmö-Lund

Värderbjudanden – framtagande och grundstruktur

Värdeerbjudanden arbetas fram tillsammans med berörda sektorer. Det är nödvändigt för att nå den konkretisering som är nödvändig för att attrahera investeringar och att hålla erbjudandet uppdaterat. Detta kapitel ger en grund för värdeerbjudanden för sektorerna.

1. Sektoranalys

- Växer denna sektor i regionen och globalt?
- Vilka är utmaningarna och möjligheterna?
- Vilka är viktiga trender inom sektorn?

2. Analys av utländska direktinvesteringar eller etableringar

- Har det nyligen gjorts några investeringar i sektorn/delsektorn i regionen?
- Vad är affärsdrivkraften bakom utländska direktinvesteringar (marknadstillgång, kompetens, innovationsverksamhet, etc)
- Analys av nuvarande investeringar i siffror och storlek:
 - Antal investeringar, etablerade företag, strategiska allianser, partnerskap eller gemensamma forsknings- och utvecklingsprojekt.

3. Analys av lokala förutsättningar

- Har vi ett attraktivt erbjudande och varför?
- Hur möter våra tillgångar (erbjudande) de specifika sektorerna/delsektorernas behov för att investera?
- Kostnadsfaktorer
- Tillgänglighet av resurser (infrastruktur, tillgänglighet osv)

4. Analys av intern kapacitet

- Har vi kompetensen internt för att arbeta med denna sektor?
- Vilka ytterligare resurser som behövs för att framgångsrikt attrahera relevanta aktörer?
- Hur är vårt nätverk och multiplikatorer i sektorn?

5. Målmarknader

- Vilka målmarknader är mest intressanta för denna sektor?

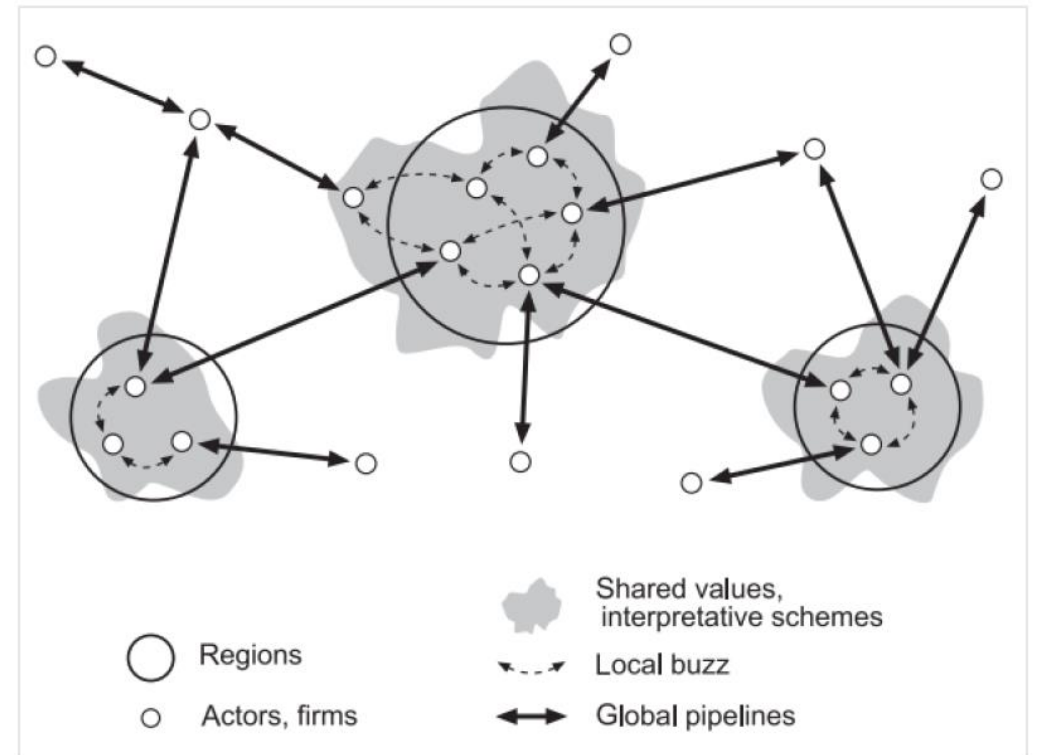
Målmarknader – ett brett begrepp

Målmarknader kan vara av olika typer. Inom ekonomisk geografi pratar man om "local buzz, global pipelines", vilket innebär att regioner knyts samman genom relationer och utbyten. Inom olika sektorer finns det ofta en god kunskap om vilka andra regioner som kan ha potentiella investerare.

Målmarknader kan också vara målgrupper. Det kan vara s k flaggskeppsföretag som utgör ofta motorer i utvecklingen. Inom life science pratar man om "big pharma", de största globala företagen. En etablering av ett sådant företag utgör en central del i Malmös och Lunds "local buzz".

En annan målmarknad är individer och verksamheter som kan vara ambassadörer för Malmö och Lund och den aktuella sektorn i en större geografi.

Det finns också en målmarknad i form av konferenser och kongresser med fokus på särskilda sektorer. Att synliggöra Malmö och Lund på dessa kan vara en viktig del i en sektorsstrategi.



Bathelt, Harald (2007). Buzz-and-Pipeline Dynamics: Towards a Knowledge-Based Multiplier Model of Clusters. Geography Compass 1/6

4.1 Life Science

Life Science

Omfattning och geografi

Ett urval av större företag inom sektorn är Baxter, Cellavision, Arjo, Atos Medical, Rechon Life Science. Sever Pharma Solutions (fd Qpharma), APL, TePe och PolyPeptide har nyligen expanderat eller är på väg att bygga ut produktionen i Malmö.

Viktiga geografiska kopplingar finns exempelvis till Köpenhamn, Roskilde, Helsingborg (*Medicon Valley Alliance*), Storbritannien, Stockholm/Uppsala, Göteborg, Hamburg, Frankrike och Schweiz.

Medicon Village är en viktig plats för företag inom sektorn med inkubatorn SmiLe och 10xHealth. Även Medeon och CopCap är viktiga hubbar/samverkanspartners.

I Malmö-Lundregionen finns bland annat starka delsektorer inom:

- ANTP/Genterapi: precisionsmedicin. STEM-cellcenter har intressant forskning och några växande företag. God potential för "big pharma".

- Onkologi/cancer: Starka företag, något vi kan bygga på.
- Medtech: Brett segment med många företag, t.ex. inom diagnostik och hälsoterapeutik.
- Neuroscience forskning: ex Alzheimer, mental hälsa. Inte många företag men stark forskning.
- Bioteknik. Näst största delsektorn i Lund, t.ex. genom företagen Bioinvent International, Repligen, Hansa Biopharma och Alligator Bioscience.

Trender och omvärldsutveckling

Det pågår en branschglidning inom Life Science mot ICT och livsmedel med appar, e-hälsa och functional food (foodtech). Koppling mellan Life Science-Livsmedel-jordbruk. Även möjligheter inom femtech.


Även Stockholm och Göteborg marknadsför sig inom segmentet, viktigt att hitta MLR:s nisch. Stockholm (KI) är störst och mest känt, men inte så starka på innovation. Göteborg är nr två (Astra Zeneca och små bolag).

Styrkor och svagheter Life science

Styrkor och möjligheter

- Starkt kluster i regionen. Bred mix av bolag – från start-ups till globala storföretag. Medicon Valley är bland de främsta i EU. I Danmark finns stora bolag, på svenska sidan många små bolag.
- Många redan etablerade samarbeten och samverkan i regionen och över sundet. Hela värdekedjan: forsknings, industri- och investerarnätverk. Skånsk life science utmärker sig i det att den är forskningsnära och präglad av entreprenörskap.
- Mycket högkvalitativ forskning från en lång tradition av sektorn - världsledande inom vissa områden.
- Danska läkemedelsindustrins närhet. Ägande via danska fonder och svenska stiftelser tillför medel till ny forskning.
- Möjlighet till nya affärer genom samverkan med forskningsanläggningarna MAX IV och ESS?

Svagheter och utmaningar

- Avsaknad av "big pharma" på svenska sidan. Life Science-industrin är över tio gånger så stor i Köpenhamn jämfört med i Malmö mätt som antal anställda, men antalet företag är ungefär densamma -> betydligt större arbetsplatser i Köpenhamn.
- Få ankarföretag inom sektorn – svårighet att hitta nya efter Astra Zenecas avveckling och Baxters flytt av produktionen?
- Brist på möjligheter till testbäddar och kliniska prövningar i regionen och kommunerna. Även avsaknad av labbar. Knapphet på resurser inom sjukvården minskar möjligheterna till samverkan med industrin.
- Lång starttid och investeringar innan vinster. Investeringar behöver komma in mycket tidigare för att möjliggöra kommersialisering. Å andra sidan är vi sett i ett internationellt perspektiv dock "för snabba" att starta företag och även att börsnotera - innan forskningsresultaten är tillräckligt mogna för kommersialisering.
- Lönenivåer och genomsnittsinvesteringen är högre i Köpenhamn. Företagsstrukturen är däremot mer dynamisk i Malmö med relativt många nya företag. 

Målmarknader Life Science

Målmarknader

USA och särskilt Boston är en intressant målmarknad. I USA är såväl riskkapital-aktörer som Big Pharma målgrupper.

I Asien är särskilt Japan och Sydkorea intressant. Primärt Big Pharma.

Inom Europa är det Big Pharma snarare än geografier som är intressant.

För Big Pharma kan det vara intressant att etablera forskningsanläggningar eller möjligen produktion i MalmöLund-området.

Arenor

Återkommande kongresser som Bio International (alltid i Boston), Bio Japan och Bio Europe (i år i Stockholm) kan vara bra sammanhang att synas i.

Andra intressanta konferenser för målgruppen är NLSDays (som är i Malmö 2024) and LSX Nordic (Köpenhamn 2024), som är bra mötesplatser för aktörer med intresse för Norden.

Samarbetspartners för internationella aktiviteter

Viktigt att ha samarbetspartners på alla geografiska nivåer, t.ex.:

Lokalt – Medicon Village, SmiLe, Medeon – som alla är viktiga "hubbar" i städerna.

Regionalt – Invest in Skåne, Copenhagen Capacity, Medicon Valley Alliance

Nationellt – SwedenBIO, Swelife

4.2 Miljöteknik

Övergripande information Miljöteknik

Omfattning och geografi

Miljöteknik omfattar bland annat energiteknik, vattenrening och mobilitet. Sektorn skiljer sig från exempelvis norra Sveriges gigantiska investeringar och har förhållandevis små företag i Skåne.

Ett urval av större företag inom sektorn är Alfa Laval, Purac, offentliga bolag såsom VA Syd och SYSAV. Även E:ON, fastighetsbolag samt vindkraftsföretagen Vestas och Ørsted.

Viktiga geografiska kopplingar finns exempelvis till Köpenhamn, Helsingborg, Trelleborg, Kristianstad, Göteborg och Stockholm.

Viktiga samverkanspartners och hubbar för sektorn är Cleantech Scandinavia och Sustainable Business Hub. För företagsutveckling finns *Ideon Science Park* med inkubatorn *Ideon Innovation* och acceleratoren *Ideon Open/Beyond x*

Trender och omvärldsutveckling

Behovet av miljöteknik för att ställa om samhället blir allt större. Alltmer fokus hamnar på hållbarhet i ett bredare perspektiv, inte bara klimat utan också natur och vatten.

Områden som växer inom miljöteknik är bland annat: Cleantech (klimatneutralitet är målet), avancerade material, elektrifiering, vattenhantering, cirkularitet och foodtech.

I Malmö pågår bland annat en omställning mot cirkulär ekonomi hos Inter IKEA och Ingka Group. Andra exempel är Position Green som skapar system för hållbarhetsredovisning medan Orbital Systems utvecklat ny teknik för duschar med vatten- och energiåtervinning.

Uppmaning från arbetsprocessen

”Vi kan behöva sätta ner foten vilken form av klimatteffektiv teknik som vi ska satsa på, kommunicera detta och attrahera nya aktörer”

Styrkor och svagheter Miljöteknik

Styrkor och möjligheter

Hållbarhet och forskning hänger samman med varumärket Skandinavien – starkt klimat-/miljövarumärke (som inte nyttjas till fullo) i Malmö-Lundområdet.

Stort engagemang i frågorna i regionen från både privat och offentlig sektor, där det emellan parterna också finns ett etablerat samarbete. Malmö-Lund-Helsingborg bland världens främsta städer i klimatarbete där mobilitet är en av de viktigaste framtidsfrågorna.

Finns ett etablerat investerarnätverk. Inom energiområdet har fler bolag fått finansiering – det är en indikator på att de är framgångsrika.

Bra forskning inom olika underområden i sektorn. Även koppling till MAX IV och ESS där nya möjligheter till FoU finns. I regionen finns många innovationer inom mobilitet, miljö, energi, hållbarhet.

Städerna och offentliga bolag (t.ex. SYSAV) fungerar som plattformar och testbäddar för ny teknik.

Svagheter och utmaningar

Många start-ups, men brist på stora aktörer.

Svårinvesterad sektor.

Brist på tillgång till fossilfri elproduktion. I december 2022 pekade de europeiska systemoperatörernas samarbetsorganisation (Entso-E) ut det svenska elprisområdet SE4, där Skåne ingår, som det område i Europa med minst installerad elproduktionskapacitet i förhållande till förväntad MAXimal användning bland 50 undersökta områden.

Målmarknader Miljöteknik

Målmarknader

Sverige är ett föregångsland inom sektorn och målmarknader är såväl andra länder som ligger långt framme (t.ex. Danmark, Tyskland och Nederländerna) som länder som inte kommit lika långt i omställningen (t.ex. länder i östra Europa).

Men i och med att Sverige ligger så långt framme inom miljöteknikområdet är hela världen generellt en målmarknad.

Arenor

Smart City Expo World Expo är en årlig kongress i Barcelona under november månad. Här brukar finnas en skandinavisk paviljong, där skånska offentliga aktörer har varit närvarande.

Enlit Europe är en stor årlig kongress med fokus på energifrågor och omställning. Kongressen är på olika platser varje år – i Milano 2024.

Samarbetspartners för internationella aktiviteter

Viktiga aktörer som nämns för samarbete är Invest in Skåne, Business Sweden, ALMI samt Greater Copenhagen Region.

Möjliga samarbetspartners inom sektorn kan vara Cleantech Scandinavia, Sustainable Business Hub och Ideon Science Park.

4.3 Materialforskning

Materialforskning

Omfattning och geografi

- ”Sektorn” drivs inte av ankarföretag utan av stark forskningsinfrastruktur genom ESS och MAX IV (*Science Village*). Det ligger stora investeringar bakom anläggningarna med ”krav” om att det ska ge effekt! Det finns ett stort nationellt intresse av att få effekt, vilket ger extra drivkraft i internationell marknadsföring.
- Forskningsinfrastrukturen som är unik i sitt slag ger möjligheter för industrin, både för grundforskning och mer tillämpad materialforskning. Det är särskilt intressant för spjutspetsbolag.
- Globala målmarknader och intressen styr sektorn.
- *Ideon Science Park* kan vara en viktig plats för företag inom sektorn med inkubatorn *Ideon Innovation* och acceleratoren *Ideon Open/Beyond*

Trender och omvärldsutveckling

I januari 2024 startades satsningen [WISE \(The Wallenberg Initiative Materials Science for Sustainability\)](#) – den största satsningen på materialvetenskap någonsin i Sverige. Satsningar kommer att omfatta stora investeringar vid flera svenska universitet, däribland Lund, under tio år. Genom samarbeten med industri och samhälle ska WISE främja och aktivera en omställning mot ett hållbart samhälle och samtidigt flytta fram den vetenskapliga gränsen inom materialvetenskap som starkt etablerar Sverige som en ledande nation inom området.

”Det måste finnas ett intresse att berätta för industrin vad tekniken kan användas till. Företag måste få tillgång till anläggningarna på enkla och ändamålsenliga sätt och det måste finnas smörjmedel för att sammanföra personer från företag och akademi så att det går att bygga gemensamma forskningsprojekt. Då kan anläggningarna göra verkligt stor nytta för svensk innovation.”

Anna Sandström, science relations director på AstraZeneca

Styrkor och svagheter Materialforskning

Styrkor och möjligheter

- ESS/MAX IV: Unika resurser för världsledande forskning. Öppnar för forskningsgenombrott inom bland annat energi, material, medicin, miljöteknik, transport.
- Forskningsinfrastrukturen ger mycket god potential till att bygga varumärke – lockar studenter och forskare liksom kompetens generellt. Det kan bidra till kompetensförsörjning i regionen.
- ESS ska vara billig att använda, även för små bolag eller grupper. Det ger både möjlighet för starka bolag att utvecklas och små bolag att växa.
- Det krävs ett aktivt arbete för att kapitalisera på ESS och MAX IV. För att skapa den kreativa miljön finns det gemensamma bolaget Science Village Scandinavia som äger marken mellan ESS och MAX IV.
- Arbetet med att skapa Lund Innovation District (med stöd från Europeiska Investeringsbanken) kan ge ytterligare lyskraft till Malmö-Lundregionen för banbrytande FoU på området.

Svagheter och utmaningar

- Sektorn är väldigt beroende av en anläggning (ESS). Osäkert hur länge är anläggningen tekniskt gångbar?
- Risk att vi blir en transitregion, ett ställe dit bolag kommer och gör punktinsatser (tester t.ex.).

4.4 Spelindustrin

Vad menar vi med *Spelindustrin*?

Omfattning och geografi

- Malmöns växande dataspelskluster består av ett 70-tal studios med sammanlagt ca 1 500 anställda (2023). Många företag och anställda är inflyttade. Spelindustrin har koppling till spelklustret i Köpenhamn, bland annat genom danska IO Interactives etablering av en spelstudio i Malmö.
 - Ett urval av större företag inom sektorn är Massive Entertainment (Ubisoft), King, Tarsier Studios, Avalanche, Sharkmob och IO Interactive. Massive Entertainment (Ubisoft) svarar för mer än hälften av spelklustrets anställda i Malmö.
 - I Malmö finns yrkeshögskolan *The Game Assembly* med spelutvecklarutbildning. Skolan har vunnit flera priser för sin högkvalitativa utbildning och är känd i spelvärlden globalt. AcadeMedia, som driver *The Game Assembly*, har nu dessutom etablerat den internationellt orienterade skolan *Future Games* i Malmö. Även Malmö Universitet har en spelutbildning (på kandidatnivå). I Köpenhamn finns mastersutbildning.
 - Samverkansorgan: Game habitat och DevHub
- Geografi: Skövde, Stockholm, Helsingborg, Karlskrona?

Trender och omvärldsutveckling

Spelindustrin är en sektor – men även kompetenser – som kan korsbefrukta andra områden; Spelindustrin är en katalysator för andra branscher, inte minst i kombination med generell kompetens inom ICT och AI.

”Gamification” är en växande trend i flera branscher, både i överföring av spelvärdens ”pedagogik” till t.ex. hälsoappar och mer teknisk kompetens som till exempel s.k. spelmotorer för att driva avancerade 3D-funktioner i andra sammanhang.

IT går in i alla näringar/sektorer så inte helt lätt att välja ut som ”egen bransch”. IKT – tillämpningen driver utvecklingen.

Styrkor och svagheter Spelindustrin

Styrkor och möjligheter

- Spelindustrin är viktig ur varumärkessynpunkt och skapar attraktionskraft för Malmö-Lundområdet. Kan lockas av attraktiva och billiga kontor i kontinentnära lägen.
- Öresundsregionen ett av Europas starkaste IT-kluster (från WS).
- Stark organisk tillväxt. Har dock varit viss backlash efter pandemin.
- I Malmö finns en världsledande yrkeshögskola och spelutbildning på universitetet – ger tillgång till hög kompetens i regionen och lockar internationella talanger. Branschen efterfrågar dock flera utbildningsplatser och att skolan får internationellt intag av studenter.
- Möjlighet att locka indie-studios. Många spelföretag startas just nu i Östeuropa som kan attraheras av Malmö-Lundregionen.
- Låga lönekostnader i Sverige pga. valutan.
- Pågår initiativ från Region Skåne att etablera ett nationellt spelinstitut i Skåne. Tycks drivas primärt ur ett kulturperspektiv.

Svagheter och utmaningar

- Det finns ett behov av att spelstudios får mer stöd i uppstarts- och tillväxtfasen, till exempel genom inkubatorer. Ekosystemet för start-ups i Malmö-Lund är inte anpassat för spelindustrin. För att svara mot detta har t.ex. Game Habitat inlett samarbete med MINC i Malmö samt med Nyföretagarcentrum.
- Samarbetet över Öresund är svagt inom denna sektor, trots att både Malmö och Köpenhamn är starka inom sektorn. Från branschen efterlyser man stöd från den offentliga att stötta ”brobyggande”.
- Tillgången till kompetens (lokalt)
- Lätt att flytta snabbt.
- Få människor, AI kan ta över (IKT generellt)

Målmarknader Spelindustrin

Målmarknader

Mest effektivt och mest trovärdigt sätt att nå fram till målmarknaderna är via branschens och de lokala företagens egna företrädare, när de möter aktörer runt om i världen.

Dessa "ambassadörer" bör förses med kunskap och material om regionens fördelar och möjligheter samt kontaktpersoner inom den offentliga sidan.

Game Habitat kan bistå med möjligheter att nå dessa ambassadörer genom sina nätverksträffar etc.

Arenor

Nordic Game Conference, som är i Malmö 2024, är en av Europas viktigaste konferenser inom sektorn.

Se i övrigt ovan.

Samarbetspartners för internationella aktiviteter

Viktiga aktörer som nämns för samarbete är Game Habitat och Invest in Skåne.

Tidigare har det tagits initiativ på öresundsnivå, nationellt Sverige och på gemensam nordisk nivå kring spelindustrin, men det har varit svagt under ett antal år. Finns tecken på nya initiativ, som kan vara viktiga att bevaka och koppla sig på.

4.5 Bevakning och säkerhet

Bevakning och säkerhet

Omfattning och geografi

Bevakning och säkerhet inkluderar försvarsindustri, men delvis även civila bevakningstjänster och teknisk säkerhet. Teknik och produkter är delvis tillämpbara både civilt och militärt, med överlapp som till exempel hybridkrigföring.

Mellan åren 2017 och 2021 har det totala värdet av fakturerad krigsmateriel inom och utom landet ökat från 21 mdkr till 35 mdkr, drivet av det säkerhetspolitiska läget. Natomedlemskapet ökar sektorns tillväxt. Svensk försvarsindustri är unik genom att cirka 9 av 10 affärer utgör export. Vanligtvis är försvarsindustri nationellt inriktad.

Enligt Säkerhetsföretagen är den primärt civila sektorn uppdelad i två kategorier, dels *säkerhetsverksamhet* för bevakning och säkerhetstjänster (väktare och ordningsvakter), dels *säkerhetssystemtjänster*, företag inom säkerhetsteknik. Mellan år 2000-2021 har den reala omsättningen i Sverige ökat med 134 procent på tjänstesidan och med 217 procent på tekniksidan. Nu uppgår sektorns omsättning till cirka 30 miljarder kronor.

Ett urval av större företag inom sektorn är Saab Kockums, Axis, 2Secure,

Exensor Technology, Aimpoint, Combitech, 4 C Group, Verisure Innovation, Securitas och Orange Cyberdefence.

Viktiga geografiska kopplingar finns exempelvis till Stockholm och Linköping.

Trender och omvärldsutveckling

”Jobbar man inom connectivity så jobbar man automatiskt med säkerhetsfrågor. Arbetar man med AI, självstyrande bilar eller annan automation är det extremt viktigt att det inte kan hackas utifrån. Intresset ökar internt för säkerhetskompetens inom bolagen snarare än att det byggs upp nya stora leverantörer”

Nya och integrerade säkerhetslösningar involverar utveckling av ny teknik, till exempel nya smarta sensorer, men också utvecklingen av säkerhetslösningar som endast exklusiva kunder hade råd med tidigare, så att de tillgängliggörs för en bredare grupp av företag och allmänheten.

Datadrivna säkerhetslösningar innebär att man med artificiell intelligens och maskininlärning skapar smarta säkerhetssystem, som bättre identifierar när inbrott är på gång, samt kan erbjuda en kartläggning av riskbilden till kunderna.

Styrkor och svagheter Bevakning och säkerhet

Styrkor och möjligheter

- Befintliga etablerade företag i regionen.
- Imaging och AI-forskning.
- Ny lagstiftning från 2023 stärker kommunernas ansvar för brottsförebyggande arbetet. Kan vara en möjlighet för branschen att växa med kunder inom offentlig sektor.
- Cyber security; gränsdragning mellan IT och bevakning och säkerhet är hårfin. Finns förmodligen stora överlapp mellan dem. Kan MLR:s IT-sektor dra nytta av detta och utgöra en dragningskraft för investeringar?
- Svenska säkerhetsföretag bedriver innovationsarbete inriktat på nya och integrerade säkerhetslösningar, datadrivna säkerhetslösningar samt att erbjuda övriga tjänster i kombination med säkerhetslösningar. Det är tekniksidan i sektorn som växer mest – här finns potential.
- Försvarssektorn kommer att växa starkt under minst tio år framåt. Upprustningen av det svenska försvaret. P7 på Revingehed m fl befinner sig i nationella strukturer för materielutveckling och upphandling, men kan ändå vara intressanta för samarbeten.

- En möjlighet som Säkerhets- och försvarsindustriföretagen (SOFF) lyfter är att Malmö och Lund kan profilera sig som robusta totalförsvarskommuner med ett starkt fokus på beredskap för kris och krig.

Detta kan inkludera att säkra strategisk tillgång till exempelvis el, vatten samt välfärdssystem och civilt försvar, så att de fungerar stabilt även under krissituationer, vilket i sin tur är en förutsättning för att försvarsindustri och -verksamhet är säkrad även under svåra förhållanden.

Svagheter och utmaningar

- Skåne inte traditionellt stark inom området, trots vissa etablerade företag.
- Saknas relevanta utbildningsplatser i MLR. Enda yrkeshögskolan med utbildning inom sektorn finns i Stockholm.
- Saknas koppling till Danmark idag? NATO kommer dock sannolikt att göra gemensam planering för Öresundsregionen.

Målmarknader Bevakning och säkerhet

Målmarknader

Internationella företag kan vara intresserade av att etablera sig i Sverige framåt. Försvarsindustrin är dock hårt styrd av lagen om direktinvesteringar vilket man som kommunal aktör bör vara medveten om. Normalt medges investeringar från EU, Storbritannien och USA, men branschen kan vara svår att navigera i utifrån strikta regleringar.

Arenor

Primärt handlar det i denna sektor om att vårda de företag som redan finns i regionen. Det kan både handla om "normala" behov kopplat till verksamheten, men också strategiska behov som "totalförsvarskommuner".

Samarbetspartners för internationella aktiviteter

Säkerhets- och försvarsföretagen (SOFF) är en branschorganisation för företag inom säkerhets- och försvarsområdet med verksamhet i Sverige.

SOFF arbetar i huvudsak för att:

- Långsiktigt och strategiskt påverka framtida handelsförutsättningar
- Arbeta med marknadsfrämjande processer och aktiviteter

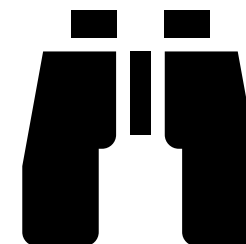
SOFF samverkar med myndigheter, organisationer och näringsliv som en viktig del i verksamheten.

5 Hur arbetar andra investeringsfrämjande aktörer?

5.1 Sammanfattande observationer

Observationer #1

- Följande organisationer beskrivs översiktligt: Invest in Skåne, Business Sweden, Business Region Göteborg och Stockholm Business Region.
- Samtliga organisationer har verkat under lång tid, även om vissa organisatoriska förändringar har skett. Det pekar på **vikten av att arbeta långsiktigt för att bygga upp intern kunskap, nödvändiga nätverk och relationer samt bilden av regionen (Malmö och Lund).**
- **Samtliga organisationer arbetar med följande principiella områden:**
 - Marknadsföring mot internationella investerare
 - Gemensam budskapsplattform med ett tydligt varumärke
 - Sammanställa kunskap om regionen och hålla den aktuell
 - Interna nätverk för god mottagarförmåga och gemensam kommunikation
 - Kompetensutveckling kring investeringsfrämjande verksamhet
- **Tyngdpunkten mellan delarna skiljer sig åt, vilket beror på förutsättningarna för respektive verksamhet.** Stockholm identifierar exempelvis event inom Sverige som en viktig arena, vilket torde hänga samman med huvudstadsfunktionen. Stockholm har en mycket stor geografi, vilket kräver att de arbetar aktivt med det mellankommunala nätverket.
- Flera av verksamheterna har **andra uppdrag som anknyter till den breda roll som kommuner kan spela för att stärka en sektor**, exempelvis generellt arbete för bättre företagsklimat, att stärka förutsättningarna för start-ups eller att samla regionens internationella "community".
- Graden av specialisering bland investeringsrådgivarna varierar något mellan organisationerna. Göteborg har rådgivare utan en angiven specialisering, vilket kombineras med ett starkt fokus på nätverk för olika branscher. Den vanligaste modellen är dock att investeringsrådgivarna har en djupare kunskap inom en eller ett par sektorer. I strategin för Malmö och Lund fångas detta genom begreppen *mottagningsförmåga* (mer generell kunskap i kombination med nätverk) respektive *marknadsföringsförmåga* (mer proaktiv, uppsökande verksamhet inom specifika sektorer).



Observationer #2

- Det finns **relevanta lärdomar, best practice, att hämta från samtliga organisationer kopplat till olika insatsområden/aktiviteter**. Det kan gälla allt ifrån målstyrning till uppträdande på mässor.
- Däremot är det **mer vanskligt att dra paralleller till strategi beroende på att de specifika förutsättningarna för respektive organisation är unika**.
- Den organisation som har störst geografisk likhet med Malmö och Lund är Business Region Göteborg, där Göteborg är tydligt dominerande i en större storstadsregion. Business Region Göteborg har dock mycket stora resurser för sitt uppdrag. Även Stockholm Business Region har stora resurser. Samtidigt är flera profilmärken i Stockholm och Göteborg överlappande med de i Malmö, Lund och Skåne. Detta har en praktisk konsekvens för Malmös och Lunds (och Skånes) arbete – för att kunna **konkurrera effektivt om etableringar krävs antingen relativt stora egna resurser, ett väl utvecklat samarbete med andra aktörer och/eller en hård prioritering av vilka sektorer man vill fokusera på**.



5.2 Aktörer

Invest in Skåne?

invest in skåne

Vad är Invest in Skåne?

Region Skåne arbetar under varumärket Invest in Skåne med investeringsfrämjande, talangattraktion och internationell marknadsföring av Skåne.

Målet med arbetet är att bidra till en hållbar ekonomisk utveckling av regionen samt skapa ett nav för internationella affärsmöjligheter, ny teknikutveckling och innovation.

I samarbete med regionala och nationella aktörer, utvecklar och ansvarar Invest in Skåne för varumärkesstrategin för Skåne som affärsregion. De ansvarar även för att utveckla varumärket Greater Copenhagen Region tillsammans med Copenhagen Capacity.

Invest in Skåne stärker Skånes internationella konkurrenskraft genom att:

- Positionera och marknadsföra Skåne och Greater Copenhagen Region som en globalt attraktiv affärsregion.
- Attrahera utländska företagsetableringar.
- Attrahera utländska kapitalinvesteringar.
- Bidra till att internationella företag i Skåne expanderar och bibehåller sin verksamhet i regionen.
- Attrahera och behålla internationella talanger och spetskompetens.

invest in skåne

Vad är Invest in Skåne?

Sedan januari 2023 är Invest in Skåne en del av avdelningen för regional utveckling på Region Skåne, dock med i stort sett samma uppdrag som tidigare – att marknadsföra Skåne utomlands för att attrahera utländska investeringar, etableringar och talanger till Skåne.

På Invest in Skåne arbetar ca 15 personer.

Exempel på resultat (enligt årsredovisning 2022):

- 11 utländska investeringar, etableringar och expansionsaffärer med ett värde av cirka 223 MSEK och 46 skapade arbetstillfällen.
- Bidragit till 8 exportaffärer samt hjälpt 7 bolag att få finansiering för affärsutveckling.

invest in skåne

Hur arbetar Invest in Skåne med att attrahera internationella investeringar?

Här är några av de huvudsakliga sätten som Invest in Skåne arbetar på för att attrahera internationella investeringar:

- 1. Information och rådgivning:** Invest in Skåne ger information och rådgivning till potentiella investerare om affärsmöjligheter i Skåne. De erbjuder insikter i den lokala marknaden, branschspecifik information och vägledning om Skånes affärsekosystem.
- 2. Marknadsföring av Skåne:** Genom att delta i internationella mässor, evenemang och genom aktivt marknadsföringsarbete lyfter organisationen fram Skånes attraktivitet som investeringsdestination och de unika fördelar som regionen erbjuder.
- 3. Nätverksbyggande:** De skapar och underhåller nätverk av kontakter både inom Sverige och internationellt, som kan vara till nytta för investerare. Detta inkluderar kopplingar till lokala myndigheter, företag, akademiska institutioner och andra viktiga aktörer.
- 4. Etableringsstöd:** Invest in Skåne hjälper företag att navigera i det administrativa landskapet och erbjuder praktiskt stöd vid etablering, inklusive hjälp med att hitta lämpliga lokaler och förståelse för regionala regelverk och incitament.
- 5. Partnerskapsfacilitering:** Organisationen hjälper till att identifiera potentiella lokala och regionala partners, leverantörer och andra affärsrelationer som är viktiga för en lyckad investering och etablering.
- 6. Uppföljning och efterstöd:** Efter en lyckad etablering fortsätter Invest in Skåne att stödja företag för att säkerställa långsiktig framgång och tillväxt i regionen.
- 7. Sektorsspecifika initiativ:** Invest in Skåne fokuserar på att utveckla och marknadsföra specifika branscher där Skåne har starka kluster, såsom life science, ICT, cleantech och livsmedelsindustrin, för att locka till sig företag inom dessa områden.

Business Sweden?



Vad är Business Sweden?



Business Sweden är en organisation som bildades genom en sammanslagning av Exportrådet och Invest Sweden för att stödja svenska företag i deras internationalisering och hjälpa utländska företag att investera och expandera i Sverige.

Business Sweden ägs gemensamt av svenska staten och det svenska privata näringslivet.

+40

Vi finns på 40 marknader, från Helsingfors till Hong Kong och från Madrid till Mexico City. Vårt huvudkontor ligger i Stockholm.

550

Våra 500 medarbetare jobbar i mångkulturella team som har djupa kunskaper om den lokala affärskulturen.

+45

Vi har hjälpt svenska företag att lyckas utomlands och internationella företag att lyckas i Sverige i mer än 45 år.

Det statliga uppdraget omfattar fyra verksamhetsområden:

Grundläggande exportservice: Information och svar på förfrågningar, grundläggande rådgivning i exportregler samt generellt näringslivsfrämjande på internationella marknader.

Småföretagsprogram: Rådgivning till små och medelstora företag utförd i Sverige och på utlandskontoren.

Riktat.ex.portfrämjande: Särskilda exportförberedande insatser på internationella marknader, riktade främjandeaktiviteter på utvalda marknader, internationellt upphandlade affärer samt identifiering och bearbetning av strategiska affärer.

Investeringsfrämjande: Investeringsfrämjandet syftar till att attrahera investeringar från prioriterade marknader i världen, samt att öka kunskapen och intresset för Sverige som en attraktiv plats för utländska investeringar.

Hur arbetar Business Sweden med att attrahera internationella investeringar?

Här är några av de huvudsakliga sätten som Business Sweden arbetar på för att attrahera internationella investeringar:

- 1. Rådgivning och information:** Business Sweden tillhandahåller detaljerad information och strategisk rådgivning till potentiella investerare om affärsmöjligheter i Sverige, marknadsinsikter, och branschspecifik kunskap. De hjälper också till med analyser av de ekonomiska och juridiska förutsättningarna.
- 2. Matchmaking:** Organisationen hjälper till att matcha utländska företag med svenska partners, leverantörer, och nätverk. De arrangerar möten och evenemang för att underlätta nätverkande och samarbeten.
- 3. Projektledning:** Business Sweden erbjuder projektledning och stöd genom hela investeringsprocessen, från första idé till faktisk etablering och verksamhetsstart.
- 4. Nätverksbyggande:** De bygger och underhåller ett omfattande nätverk av kontakter inom både den offentliga och privata sektorn i Sverige, vilket gör det enklare för utländska investerare att navigera i det svenska affärsklimatet.
- 5. Marknadsföring:** Organisationen marknadsför Sverige internationellt som en attraktiv investeringsdestination genom att delta i och arrangera evenemang, mässor och genom kampanjer i olika mediekanaler.
- 6. Investerings tjänster:** Business Sweden erbjuder en rad tjänster för att underlätta etablering i Sverige, inklusive hjälp med att hitta lokaler, introduktion till regelverk och skattesystem, samt stöd i rekryteringsprocessen.
- 7. Efteretableringstjänster:** De stödjer företag även efter att en investering har gjorts för att säkerställa en hållbar tillväxt och fortsatt framgång i Sverige.

Hur arbetar Stockholm?

 **Stockholm**
The Capital of Scandinavia



Vad är Stockholm Business Region?

Tre bolag blir ett

- Från 2024 etablerar Stockholm stad ett näringslivs- och destinationsbolag – Stockholm Business Region (SBR).
- Visit Stockholm och Invest Stockholm avvecklas

Utvecklar & marknadsför

- Uppgift: utveckla och marknadsföra Stockholm som etablerings- och besöksdestination internationellt och nationellt
- Nära samarbete med näringsliv, akademi, organisationer, kommuner och myndigheter

Driver SBA

- SBR driver och samordnar Stockholm Business Alliance (SBA)

Vad är Stockholm Business Alliance?

2006 bildas partnerskapet Stockholm Business Alliance (SBA) mellan kommuner i Stockholmsregionen för att möta den internationella konkurrensen om investeringar, företag och talanger



- Stor region - även exempelvis Gävle, Oxelösund och Ludvika är medlemmar
- 55 kommuner i nio län

Stockholm Business Alliance

Övergripande mål

- Bättre förutsättningar för ökad konkurrens och ekonomisk tillväxt i medlemskommunerna,
- **stärka Stockholmsregionens internationella position för investeringar, företag och talanger** samt
- förbättra lokala företagsklimatet

Syfte

- Utveckla näringslivsarbetet mellan kommuner i Stockholmsregionen med fokus på att öka tillväxten

Fokus

- Fokus ligger på verksamhetsområdena företagsklimat, **investeringsfrämjande verksamhet samt internationell marknadsföring**

Arbete genom ett gemensamt varumärke

- SBA marknadsförs utomlands som en region, Stockholmsregionen, utifrån varumärksplattformen Stockholm – The Capital of Scandinavia
- Genom att förmedla samma budskap ska den internationella kännedomen om Stockholmsregionen hos internationella talanger och investerare öka.

The logo features a stylized crown icon to the left of the word "Stockholm" in a bold, sans-serif font. Below "Stockholm" is the tagline "The Capital of Scandinavia" in a smaller, regular sans-serif font.

Stockholm
The Capital of Scandinavia

Hållbarhet och områden där regionen är i framkant utgör prioriterade sektorer

- Marknadsföringen har fokuserat på **hållbarhet** och Stockholmsregionens framstående position kopplat till den **gröna omställningen**
- Fokus för **utländska investeringar** är styrkeområden + potential för investeringar:
 - Kunskapsintensiva branscher som tech, life science, advanced manufacturing, infrastructure och construction.
 - Andra viktiga branscher är elektrifiering/batteriproduktion, logistics, datacenter, sustaintech (grön omställning).
 - Flera stora datacenteraktörer har etablerat sig i regionen (Amazon, Microsoft och Google)
 - Stora infrastrukturprojekt som Förbifart Stockholm



Stockholm
The Capital of Scandinavia

Hur jobbar Stockholm Business Alliance i praktiken?

Styrgrupp

- 13 kommundirektörer möts 4 ggr/år, ansvarar för att sprida och inkludera grannkommuner
- Stockholms stad och Gävle, Uppsala, Västerås, Örebro, Eskilstuna, Linköping, Norrköping och Karlstad. Danderyd, Nacka, Sigtuna och Nynäshamn representerar just nu Storstockholm.

Kommunikation

- All information samlas under stockholmbusinessalliance.se
- LinkedIn Forum Stockholm Business Alliance

Budget

- Avgift: 4 kronor per invånare, Stockholm 7,5 miljoner kronor
- Total budget 19,6 miljoner
- 11 heltidstjänster
- För fastighetspartnerskap i mässor avsätts 1 miljon

Aktiviteter för 2023

Internt inom SBA

- Seminarier och konferenser
 - Näringslivskonsekvensanalys
 - Seminarium om internationell marknadsföring
 - Företagsklimat
 - Etablering och investering inom SBA
- Utbildning om
 - Citybranding (2 ggr)
 - Prisceremoni företagsklimat
- Information om SBA-samarbetet för nyanställda inom SBA

SBA externt i Sverige

- Nätverksmöten
 - Kommunpitchar mellan kommuner och fastighetspartners
- Event under Stockholm Impact week
- Almedalen

SBA externt i andra länder

- Deltar på internationella mässor
 - Fastighetsmessa i Cannes
 - Expo Real i München (internationella investerare, logistik, bygg)

SBA Målsättningar och genomförande för 2024

Investeringsfrämjande arbete

- Totalt 200 "opportunities" och 25 investeringar där SBA varit delaktiga
- Fokus på kunskapsintensiva branscher med stor potential
- Omvärldsbevakning och paketering av statistik för att synliggöra effekter av det investeringsfrämjande arbetet

Internationell marknadsföring

- Öka kännedomen om Stockholmsregionen hos internationella investerare och talanger
- Digitalt utvecklingsarbete för stärkt kommunikation
- Marknadsföring mot internationella investerare, företag och talanger
- Marknadsföring på specifika marknader
- Utveckla site där "locals" som flyttat till regionen tipsar om erfarenheter

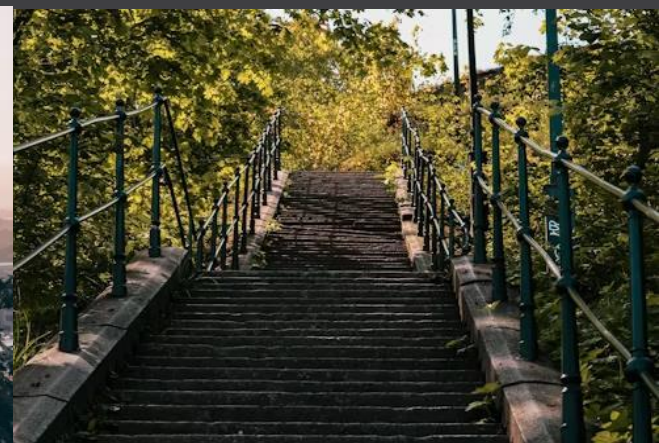
Stöd för utveckling

- Omvärldsanalys
 - Konjunkturrapport och utvecklingsarbete, 4 utgåvor
 - Sammanställning av FDI-data, kvartal
 - Skapa analysnätverk, 2 träffar per år
 - Omvärldsanalys deltar vid konferenser

Hur arbetar Göteborg?



BUSINESS REGION
GÖTEBORG



Vad är Göteborgsregionen?

Västra Götalandsregionen (VGR)

- Samordning, prioritering och rekommendationer för hela länet

Göteborgsregionen (GR)

- Tretton kommuner i samverkan, en miljon invånare i Göteborgsregionen
- Verka för samarbete över kommungränserna, skapa mervärde för medlemmarna och **stärka regionen regionalt, nationellt och internationellt**
- "Storstadsregionens röst i Västsverige"
- Driver utvecklingsprojekt, har myndighetsuppdrag, forskar, ordnar utbildningar,

Göteborgs stad äger BRG

- Business Region Göteborg (BRG) ägs av Göteborgs Stad via koncernbolaget Göteborgs Stadshus AB
- Regelbundna avstämningar mellan tjänstemän och årliga presidiedialoger mellan BRG, GR och nämnderna på VGR



Vad är Business Region Göteborg?

- Ansvarar för näringslivsutveckling i Göteborgs Stad och representerar de 13 kommunerna i Göteborgsregionen (GR)
- Sedan 2018 har GR och BRG ett fördjupat samverkansavtal
 - Bygger på sex strategiska områden i Göteborgs Stads näringslivsstrategiska program
 - Alla 13 kommuner arbetar med de sex strategiska områdena
 - BRG ansvarar för genomförande av programmet samt för processledning av de strategiska områdena



- Ale
- Alingsås
- Göteborg
- Härryda
- Kungsbacka
- Kungälv
- Lerum
- Lilla Edet
- Mölndal
- Partille
- Stenungsund
- Tjörn
- Öckerö

Det näringslivsstrategiska programmet utgör grunden

- Framtaget i dialog med näringslivet, akademi och arbetstagarorganisationer
- Sex strategiska områden
 - Kompetensförsörjning
 - **Attraktionskraft**
 - Infrastruktur och tillgänglighet
 - Markberedskap och fysisk planering
 - Företagsklimat
 - Innovationskraft



Vad gör Business Region Göteborg?

Övergripande mål

- 120 000 nya jobb (2016 - 2035)

Syfte

- Bidra till hög sysselsättning, **investeringar** och ett diversifierat näringsliv med perspektivet långsiktig hållbar utveckling i Göteborgsregionens medlemskommuner

Fokus

- Fyra verksamhetsområden



Fler framgångsrika företag



Förbättrat företagsklimat



Ökad innovationskraft



Ökad attraktionskraft

Fyra verksamhetsområden



Fler framgångsrika företag



Förbättrat företagsklimat



Ökad innovationskraft



Ökad attraktionskraft

Företagsutveckling

- Arbetar för att skapa hållbar tillväxt genom att uppmuntra och stödja att fler hållbara nya företag startar, att fler små och medelstora företag överlever och fler växer
- Samlar aktörer som stimulerar och gör det lättare att starta och utveckla företag

Etablering & investering

- **Attrahera strategiska hållbara etableringar och investeringar till Göteborgsregionen**
- Regional omvärldsbevakning för en aktuell och tydlig bild av läget för näringslivet
- Samordnar Göteborgs Stads arbete med att förbättra företagsklimatet och erbjuder näringslivet hjälp i kommunala processer

Samverkan & innovation

- Initierar och utvecklar strategiska samarbeten som bidrar till en hållbar utveckling i alla dess dimensioner och som driver mot Agenda 2030-målen
- Knyter samman människor från företag, akademien och offentlig verksamhet i nätverk
- Initierar samarbeten som leder till kommersiellt bärkraftiga innovationer för den gröna omställningen

Marknadsföring & kommunikation

- Bidrar till ökad kunskap samt bygger lokal stolthet, ett bredare engagemang och en **internationell nyfikenhet**
- Marknadsför BRGs erbjudande och GR ur ett näringslivsutvecklande perspektiv – regionalt, nationellt och **internationell**

BRG: "Enkel och trygg etableringsprocess i Göteborgsregionen – anpassad efter dina behov"

- Nyetableringar, FoU-samarbeten eller expansionsinvesteringar
- **Kvalificerad rådgivning**
 - 7 etableringsrådgivare (ca 80 anställda på BRG totalt)
 - Ingen tydlig prioritering av sektorer, men "mobility, life science, ICT, stadsutveckling, detaljhandel och logistik"
- **Branschkontakter och samverkan**
 - Samarbeten med andra företag, branschorganisationer, science parks, universitet och högskolor i regionen
 - Etablera kontakt med relevanta aktörer
 - Omfattande förteckning över nätverk och mötesplatser
- **Mark och lokaler**
 - Visar samlat utbud av lediga lokaler med kontaktinformation

Site Finder - Business Region Göteborg
Identify available sites in Gothenburg that match your company needs

Find sites:
Use filters to identify which sites are best suited for your project.

Sites suitable for manufacturing: All Yes

Sites suitable for energy intensive op...: All No Yes

Sites suitable for logistics operations: All No Yes

Property type: All Greenfield

Property size (m2): 4 730 - 3 000 000

Are you interested in learning more about a site or would like to start a site selection process coordinated by Business Region Göteborg and Business Sweden? Please get in touch with us!

Current number of sites on map
13

Sites on map
Click on a site in the list to zoom in on the map. Click on the site dot for more information.

- Björnöd 1:209**
Municipality: Härryda
Property type: Greenfield
Property size: 17397 m2
- Mönlyckemotet**
Municipality: Härryda
Property type: Greenfield
Property size: 15000 m2
- Mönlycke businesspark part 3**
Municipality: Härryda
Property type: Greenfield
Property size: 250000 m2
- Link 40**
Municipality: Härryda
Property type: Greenfield
Property size: 330000 m2
- Svedavia Airport City**
Municipality: Härryda
Property type: Greenfield
Property size: 700000 m2

Marknadsföring



- **Budskapsplattform**

- *”Hotspot for innovation, Frontrunner in sustainability, Master of collaboration”*

- **Styrkor**

- Hållbarhet
- Innovation
- Samverkan

- **Regionens nyckelkluster**

- Mobility
- Tech
- Urban Development
- Life Science

GRUNDBUDSKAP

- Presenterar regionens styrkor ordagrant.
- Kan stå som ensam rubrik.
- Används i sin helhet eller uppdelat på olika ytor.

**Hotspot for innovation.
Front-runner in sustainability.
Master of collaboration.**

INGÅNGSBUDSKAP

- Används som intresseväckande rubriker.
- Ska i regel stöttas av en mer förklarande underrubrik i form av ett uppmanningsbudskap kombinerat med ett titelbudskap.

**Insight. Innovation. Impact.
Where talent, drive and opportunities meet.**

Exempel:

Insight. Innovation. Impact.
Elevate business in the Nordic capital of getting things done.

Where talent, drive and opportunities meet.
Welcome to the Scandinavian powerhouse of innovation.

UPPMANNINGSBUDSKAP

- Kombineras med ett efterföljande titelbudskap för att bygga kompletta rubriker.
- Kombinationen används som ensamma rubriker eller stöttande underrubriker till ingångsbudskapen.

**Put your vision to work in/at
Welcome to
Grow your ideas in/at
Move the world from
Elevate your business in/at**

Exempel:

Put your vision to work at the world's most sustainable destination.

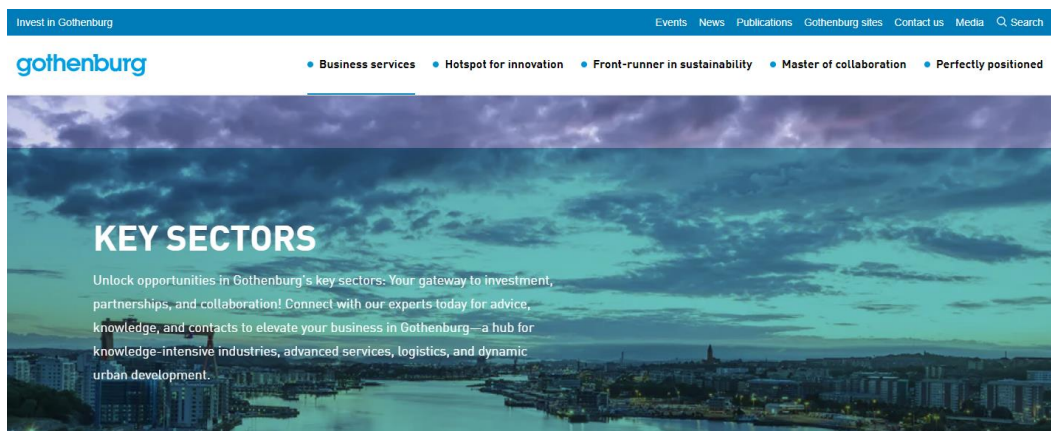
Elevate your business in the Nordic capital of getting things done.

Welcome to the Scandinavian powerhouse of innovation.

TITELBUDSKAP

- Kombineras med ett inledande uppmanningsbudskap för att bygga kompletta rubriker.
- Kombinationen används som ensamma rubriker eller stöttande underrubriker till ingångsbudskapen.

**The world's most sustainable destination.
The Nordic capital of getting things done.
The Scandinavian powerhouse of innovation.**



- Deltar i mässor, erbjuder rabatt för västsvenska företag
 - Bio-Europe Spring 18 mars, Barcelona
 - Sidoarrangemang "Building a leading deep tech ecosystem: The Gothenburg Example" vid "Hello Tomorrow", Paris
 - AngloNordic Life Science Conference, London
 - Vitalis – Nordens ledande hälsomöte, Göteborg
- Omvärldsbevakning och –analys
- Marknadsanalyser



GOTHENBURG – A LEADER IN BATTERY AND AUTOMOTIVE EXPERTISE

[Download document](#)
[Read more →](#)



ESTABLISH AND INVEST

Gothenburg targets green companies
[→](#)

7 MAR 2024



ESTABLISH AND INVEST

Gothenburg is Sweden's best logistics location – Perfectly positioned
[→](#)

1 MAR 2024



ESTABLISH AND INVEST

Gothenburg ranks highly in investment destination rankings
[→](#)

1 MAR 2024



INNOVATION AND COLLABORATION

Accelerating the supply of skills to the battery industry
[→](#)

27 FEB 2024

Most read



16 proud facts fro

The largest comp **BUSINESS REGION GÖTEBORG**

Novo Energy receives the Key to Gothenburg [→](#)

Gothenburg to host the 2024 ISCT Europe meeting [→](#)

Foodtech start-up raises EUR 24 million [→](#)

Gothenburg set to become a key hub in the fast-growing Nordic battery industry [→](#)

Sweden's testbed for electromobility opens in Gothenburg [→](#)



ECONOMIC OUTLOOK #3 2023

Business Region Gothenburg monitors the business landscape and provides quarterly updates on the economic situation in the Gothenburg region. Currentl...

[Download document](#)
[Read more →](#)



RETAIL GUIDE 2023/24

Discover retail and food and beverage opportunities in Gothenburg and Sweden 2023/24.

[Download document](#)
[Read more →](#)



Business Region Göteborgs omsättning

Mått	2019	2020	2021
Nettoomsättning	88,6 mnkr	81,1 mnkr	89,3 mnkr
Totala kostnader inkl nedskrivningar	133 mnkr	122 mnkr	135 mnkr
Antal årsarbetare	79	71	79

Strategi för att attrahera internationella investeringar till Malmö & Lund

