

Verksamhetsplan för Stockholm Business Alliance 2018

- 1 Bakgrund
- 2 Fokus på tillväxt i Stockholmsregionen

- 3 Nuläge

- 4 Strategisk inriktning

- 5 Aktiviteter och mål 2018
 - 5.1 Näringslivsservice
 - 5.2 Marknadsföring och kommunikation
 - 5.3 Investeringsfrämjande

- 6 Styr- och samarbetsformer

- 7 Budget

1. Bakgrund

Detta dokument utgör verksamhetsplan för kommunsamarbetet Stockholm Business Alliance . De tre grundläggande arbetsområdena är investeringsfrämjande, näringslivsservice och internationell marknadsföring. Partnerskapet startade 2006 och den 1 januari 2016 gick samarbetet in i ett nytt femårigt avtal. I nuläget är 55 st kommuner i åtta län partner inom SBA.

2. Fokus på tillväxt i Stockholmsregionen

Stockholmsregionen är Sveriges tillväxtmotor och drivs av människornas innovationsförmåga, entreprenörskap och kreativitet. Det diversifierade näringslivet ger en stabil grund för fortsatt tillväxt vilket skapar möjligheter för ökad välfärd och service i medlemskommunerna.

Varumärket Stockholm- The Capital of Scandinavia har framgångsrikt används under närmare 13 år och kommer framöver att kopplas än mer till värdegrunder såsom demokrati, alla människors lika värde, jämställdhet och en hållbar samhällsutveckling.

Målet med Stockholm Business Alliance är att regionen ska växa på ett hållbart sätt. Tillväxten ska avse hållbarhet, såväl ekonomisk, social, demokratisk som klimatsmart.

3. Nuläge

En av grunderna inom SBA är att utveckla och förbättra servicen till näringslivet i regionen. Varje år genomförs en servicemätning där företag som omfattats av myndighetsutövningen får bedöma sin nöjdhet med kommunkontakten. Därefter sammanställs ett NKI-värde (nöjd-kund-index).

Nya investeringar i regionen är ett annat viktigt fokus. Partnerskapet har ett antal branscher som är regionens styrkor och där vi har möjlighet att attrahera investerare.

Internationell marknadsföring sker under det gemensamma varumärket Stockholm – The Capital Scandinavia.

SBA kommunerna har enats om ett antal områden som aktivt ska bearbetas. Ett resultat av arbetet är att den internationella tillgängligheten med flyg och att attrahera internationella talanger nu har en given plats eftersom de är tydligt kopplade till regionens attraktivitet när det gäller investeringar och etableringar.

Inom Stockholmsregionens spjutspetsområden ICT och Life Sciences finns ett stort behov av högkvalitativ arbetskraft som är svår att finna i Sverige. Många regioner och länder har området talangattraktion som ett prioriterat område för att attrahera kompetent arbetskraft. SBA kommer nästa år fortsätta att utveckla arbetet med talangattraktion.

Det är viktigt att fortsätta attrahera etableringen av nordiska huvudkontor till regionen. Redan nu har vi ett gynnsamt läge med 51% av de regionala huvudkontor förlagda här.

4. Strategisk inriktning

Näringslivsservicen i regionen ska hålla en hög nivå. Genom servicemätningarna som genomförs varje år får varje kommun ett mått på företagens nöjdhet med kommunens service. Alla partnerkommuner åtar sig att med hög kompetens bedriva ett aktivt lokalt näringslivsarbete genom att upprätthålla goda relationer med företagen i sina kommuner.

De befintliga utländska företagen i kommunen har behov av kommunens stöd vid expansion eller omstrukturering av verksamheten. Det ligger i kommunens intresse att ha en aktiv samverkan (aftercare) med dessa företag och på så sätt säkerställa att de stannar kvar och utvecklar sin verksamhet i regionen.

Varumärket, Stockholm – The Capital of Scandinavia, stärker Stockholmsregionen på den internationella arenan. Budskapet används när regionen marknadsför sig utomlands och skapar också en samhörighet kommunerna emellan.

Ett viktigt fokus är att agera på den internationella marknaden på bästa sätt i syfte att vinna investeringar till regionen. Som region måste man således vara mycket fokuserad i de erbjudanden man har till investerare och marknadsföra dessa väl och i rätt kanaler. Branscherna ICT, Life Science och Infrastructure/Construction är de områden där vår region är särdeles stark och konkurrenskraftig. Dessa områden är särskilt viktiga för att stärka regionen och ge tillväxt.

Gemensamt för de tre branscherna är att de alla har teknik som grund. Nya inriktningar inom teknikföretag uppstår kontinuerligt. Efterordet –tech kan nu läggas till väldigt många olika branscher.

5. Aktiviteter och mål 2018

5.1 Näringslivsservice

Mål

Den kommunala myndighetsutövningen ska vara effektiv, rättssäker och serviceorienterad. NKI-målet för 2018 är 72.

Om Stockholmsregionen ska kunna fortsätta att vara konkurrenskraftig och ha en stark tillväxt så krävs en god kommunal myndighetsutövning gentemot företagen i regionen. Ett gott företagsklimat främjar företagande, skapar arbetstillfällen och stärker kommunens skattebas.

Kommunens service är en av flera viktiga delar av hur man uppfattar företagsklimatet och något kommunen själv har fullt ansvar för. Partnerkommunerna inom Stockholm Business Alliance, SBA, har därför genomfört en serviceundersökning – Nöjd-Kund-Index – som mäter hur nöjda

företagen är med den kommunala myndighetsutövningen. Arbetet har gett resultat. Sedan starten har NKI ökat från 63 (2006) till 70 (2017) inom SBA. Efter att Sveriges kommuner och landsting, SKL, topprankat undersökningen efter att utvärderat nio olika företagsklimatsrankingar erbjuds undersökningen, sedan några år, till samtliga kommuner i Sverige. För 2016-års ärenden gjordes samma undersökning av närmare 200 kommuner i Sverige. Förutom att kunna jämföra sig med andra kommuner får kommunen vägledning om vad de bör prioritera för att öka kundnöjdheten ytterligare. Från och med 2017 görs undersökningen varje år inom ramen för SBA-partnerskapet.

Invest Stockholms insatser

- Metodutveckling och kvalitetssäkring samt koordinering med SKL
- Analysstöd och verksamhetsutveckling
- Erfarenhetsutbyte
- Rapporter

SBA:s NKI-råd

Sedan några år finns ett NKI-råd inom SBA. Gruppen består idag av representanter från Eskilstuna, Norrköping, Gävle, Stockholm, Södertälje, Uppsala, Västerås, Linköping och Örebro. Syftet är att hitta former för regional samverkan, utbyta erfarenheter gällande myndighetsutövning samt kraftsamla gemensamma intressen.

NKI-rådet kommer även under 2018 att genomföra en konferens inom myndighetsutövning.

5.2 Marknadsföring och kommunikation

Mål:

Befästa bilden av Stockholmsregionen som en av världens bästa ”tech hubar” som attraherar talanger genom att erbjuda livskvalitet och sunda värderingar.

Vi mäter detta genom att årligen göra en medieanalys där målet med vår internationella exponering är att Stockholmsregionen ska nämnas i sammanhang som rimmar med vårt DNA, dvs att vi står för att vara ”early starters”, starka inom tech, livskvalitet och värderingar så som jämlikhet, öppenhet(diversity) och platta hierarkier(openess to new ideas).

Andra sätt vi mäter vår kommunikation är vilket engagemang vårt innehåll skapar, trafiken till investstockholm.com och under 2018 kommer ett utvecklingsarbete genomföras för att kunna öka och mäta konverteringen på sidan, som t ex kan handla om antalet nedladdade rapporter eller kontakter tagna med projektledare.

Stockholm – The Capital of Scandinavia har ett högt internationellt anseende. Varumärket är regionens gemensamma marknadsföringsbudskap och har under de 13 år som det använts förstärkt vår position som Skandinaviens ledande region.

En årligt återkommande aktivitet är den internationella investerings- och fastighetsmässan MIPIM i Cannes där regionen medverkar med ett antal privata bolag och kommuner. Det är en långsiktig satsning kopplad till internationell marknadsföring av Stockholm som etablerings- och investeringsregion.

De kommunikativa satsningarna planeras ske digitalt, genom PR och i samband med evenemang som till exempel investerings- och fastighetsmässan Mipim i Cannes, Expo Real och Transport och logistikmässan i München, Mapic (retailmässa) i Cannes m fl.

5.3 Investeringsfrämjande

Målen för det investeringsfrämjande arbetet :

1. Den totala uppmätta investeringsvolymen i regionen ska uppgå till 300 st

För att bedöma regionens attraktionskraft samt i uppföljningssyfte för att styra vår verksamhet är bevakning av utländska investeringar i SBA-regionen viktig. Av den anledningen målsätts ovan nämnt arbete till 300 bevakade investeringar per år.

2. 30 st investeringar där SBA varit delaktig och erhållit kvitton från det aktuella företaget.

En viktig del i regionens fortsatta tillväxt ligger i att framgångsrikt attrahera utländska investeringar. Fokus i SBA's investeringsfrämjararbete ligger i att marknadsföra kunskapsintensiva branscher som ICT och Life Science. Det är inom dessa branscher som Stockholmsregionen har sitt främsta erbjudande till investerare internationellt och har en stor potential att vinna investeringar. Gemensamt för de branscherna är att de alla har teknik eller "tech" som grund. Utländska investeringar kan ta form av etableringar, samarbeten, uppköp eller riskkapital. Det gemensamma är att samtliga former skapar tillväxt och arbetstillfällen i regionen.

Strategiska branscher

Det investeringsfrämjande arbetet inom regionen ska fokuseras på följande branscher:

ICT (IT och telekom)

Boomen inom Stockholmsregionens ICT industri och speciellt tech startups fortsätter. Stockholm och dess startups fortsätter attrahera mycket uppmärksamhet och kapital. Den positiva utvecklingen kommer vi dra nytta av i arbetet även under 2018.

Vi kommer under 2018-2020 tillsammans med Dataspelsbranschen arbeta med ett projekt för att strukturera och utveckla arbetet med och bearbeta investerare inom dataspel samt fortsätta arbetet som påbörjats inom ”Fintech” vilket är två av Stockholm klara styrkeområden.

Vi kommer under året fortsätta satsningen inom datacenters, där vi ser ett stort intresse från aktörer av olika slag och där vi även ser möjligheter till investeringar inom företag som levererar till datacenterbranschen bl a i spåret av AWS etablering in Eskilstuna, Katrineholm och Västerås som gett regionen en stark referensinvestering där aftercare är av största vikt.

Samarbetet med Automation Region, Robotdalen och automationsbranschen kommer att fortsätta, men med mer fokus på aftercare aktiviteter mot befintliga utlandsägda företag samt att under året undersöka möjligheterna att proaktivt marknadsföra investeringsmöjligheter inom Industri4.0/Industriell IoT samt möjligheterna att få till synergier till marknadsföringen av regionen som lokalisering av (främst energiintensiv) tillverkningsindustri.

Life science (läkemedel-, bio- och medicinteknik)

Arbetet fortsätter med att kommunicera befintliga och hitta nya investeringsmöjligheter i Stockholm-Uppsalaområdet. Arbetet fortsätter med att få in 100 bolag under de fem kommande åren på den digitala investeringslistan. I dagsläget består listan av 65 företag. Detta arbete sker genom ökat samarbete med t.ex. Almi Invest, Vinnova och STUNS i Uppsala.

Cleantech (miljöteknik)

Under 2018 kommer arbetet med att attrahera kapital, etableringar samt strategiskt partnerskap inom ovan nämnda områden att fortsätta men i en begränsad omfattning. Stockholm Cleantech Hotlist kommer att vara det huvudsakliga verktyget för att attrahera kapital till företagen. Leadsgenerering kommer att ske med hjälp av konsulter och befintliga nätverk.

Hospitality (besöksnäringensrelaterade investeringar)

Besöksnäringen är den snabbast växande industrin i Sverige. Det är en bred bransch som innefattar allt från infrastruktur och hotell till mindre attraktioner och upplevelser. Vartannat år tar SBA fram en hotellrapport för regionen som kartlägger existerande och planerade hotell och jämför dessa med förväntad efterfrågan. Långsiktigt behöver hotellkapaciteten stärkas vilket den ökande turismen i regionen också visar.

Logistics (logistik)

I och med att Stockholmsregionen expanderar kraftigt är det även viktigt att logistiksektorn utvecklas parallellt med den ekonomiska expansionen och att fler logistikbolag etablerar sig.

Ett ökat intresse från marknaden när det gäller att investera i större effektivare logistikfastigheter (delvis på grund av ökad e-handel) gör att nuvarande fokus är nybyggnation som till största del växer utanför Stockholms stads gränser och blir därmed till gagn för hela SBA området.

Infrastruktur

Det finns ett antal stora infrastrukturprojekt planerade och byggstartade i regionen och byggbranschen upplever en stor boom just nu, snarlik med miljonprogrammets dagar på 60- och -70 talet. I dag finns investeringsplaner i Stockholmsregionen värda 95 miljarder Euro fram till 2030 enligt en rapport från Tyréns. Under 2018 och framåt kommer det proaktiva arbetet med att uppsöka lämpliga internationella aktörer genom kampanjer vid exempelvis mässor, seminarier eller andra forum och matcha dessa med lokala bolag, infrastrukturprojekt, byggprojekt och affärsmöjligheter att fortsätta. Vi försöker även lyfta kompetensförsörjningen till branschen och framförallt belysa att det råder kompetensbrist inom regionen inom infrastruktur och att det finns goda möjligheter för internationella bolag att tillföra värde på det området.

Övriga viktiga arbetsområden för partnerskapet är

Talangattraktion

Många regioner och länder har området talangattraktion som ett prioriterat fokusområde för att attrahera kompetent arbetskraft. Detta eftersom det idag är talangens marknad – de kan välja att arbeta vart de vill i världen. Inom Stockholmsregionens spjutspetsområden Life Sciences och ICT finns ett särskilt stort behov av högkvalitativ arbetskraft som är svår att finna i Sverige. Vi kommer fortsättningsvis att utveckla hemsidan MovetoStockholm.com. Den innehåller grundinformation om vilka tillstånd och kontakter som krävs för att man ska kunna börja arbeta i Sverige. Vidare arbetar vi med att lyfta Stockholmsregionen i sociala kanaler genom att kommunicera berättelser från internationella talanger (från en mängd olika SBA-kommuner) som redan flyttat hit. Syftet är att kommunicera våra värderingar och livskvalitet samt att nyansera bostadssituationen och visa upp vilken liv man kan leva om man väljer att bosätta sig en bit utanför huvudstaden.

After-care (vård av befintliga utlandsägda företag)

Stockholmsregionen har ett mycket internationellt näringsliv. År 2014 hade de utlandsägda företagen i Sverige 640 000 anställda. Vilket innebär att drygt 20 procent av alla inom privata näringslivet är anställda i ett utlandsägt bolag.

Trenden i världen visar fortsättningsvis att de s k nya etableringarna (greenfield) blir allt färre till antal och är tuffare att vinna med ökande konkurrensen. Att fler investeringar är resultatet av sammanslagningar och uppköp (Mergers & Acquisitions) samt återinvesteringar (upp mot ca 80%). Detta innebär att arbetet med de befintligt etablerade utländska bolagen bör prioriteras för samtliga kommuner.

Arbetet inom Aftercare handlar om relationsbyggande i syfte att stödja de befintliga lokala företagen, uppmuntra dem att behålla nuvarande investeringar, göra expansionsinvesteringar och därmed skapa större kopplingar och förankringar till den lokala ekonomin. SBAs Aftercare insatser innefattar bl.a. uppsökande och proaktiva aktiviteter som sker på ett strukturerat, kontinuerligt och medvetet sätt.

Internationell tillgänglighet

En fråga som ofta ger Stockholmsregionen sämre betyg i internationella rankingar är den internationella tillgängligheten. Detta drabbar näringslivet och utgör ett stort tillväxthinder. Därför är det viktigt att utöka direktlinjerna från Arlanda till strategiska destinationer i världen. Projektet Connect Sweden arbetar för att stärka Sveriges internationella flyglinjer. I denna grupp finns representanter från det svenska näringslivet, Stockholms stad, Swedavia och flera andra nationella och regionala organisationer.

Omvärldsbevakning

I världsekonomin råder fortsatt stor osäkerhet. USAs ledande roll i världsekonomin ifrågasätts alltmer och med Donald Trump som USAs president är förutsägbarheten ännu sämre. Storbritanniens beslut att lämna EU innebär att många oklarheter kommer att kvarstå många år innan man vet hur EUs relationer ska regleras. Storbritannien är Stockholmsregionens främsta handelspartner vilket givetvis påverkar regionens tillväxtmöjligheter om Brexit leder till nya handelshinder vilket tyvärr är troligt. Detta är ett stort hot mot Sverige som sedan mycket länge varit ett land som är öppet för utländska investeringar och som dessutom är starkt beroende av sin utrikeshandel.

Som en följd av Brexit kommer vi genomföra kampanjer i syfte att locka företag och etableringar från Storbritannien till Stockholmsregionen. Vi kommer också samla information från databaser med utlandsägda EU-huvudkontor placerade i Storbritannien. Utifrån den informationen kommer dessa företag aktivt sökas upp och bearbetas. Inom detta arbete kommer det vara ett särskilt fokus på Fintech som anses vara en mogen marknad där vår region har en god infrastruktur.

Vi fortsätter med vår bevakning av Nordafrika, Sydamerika och Asien. I dessa delar av världen sker allt fler nyinvesteringar varvid vi måste vara uppdaterade på dessa händelser och vilka trender som finns.

För att säkerställa tillgång till kunskap om regionens utveckling har ett antal städer valts ut där särskilda kontakter upprätthålls. De jämförelsestäder som valts är Köpenhamn, Hamburg, Berlin, Amsterdam och London. Syftet med detta är att skaffa en bild av hur andra regioner arbetar och marknadsför sig mot investerare.

Vi fortsätter att sammanställa information om de investeringar som sker i SBA-regionen och göra analys av investeringsläget och den utveckling som skett. Resultatet av denna analys presenteras på hemsidan www.stockholmbusinessalliance.se

Konjunkturrapporter inom SBA

Konjunkturutvecklingen i Stockholmsregionen är i sin helhet mycket positiv. Invest Stockholm kommer fortsatt följa konjunktorens utveckling inom regionen genom kvartalsvisa rapporter. Vi sammanställer kvartalsrapporter för samtliga åtta län inom partnerskapet. De skickas ut brett till KSO, kommundirektör, näringslivschef och kommunikationschef för att få maximal uppmärksamhet. Syftet är att ta fram en bild av utvecklingen i länet och regionen inom ett antal viktiga områden.

6. Styr- och samarbetsformer

SBA leds operativt av en styrgrupp bestående av 12 kommundirektörer. Styrgruppens uppgift är att driva, följa upp och initiera förändringar inom partnerskapet och att förankra vad som sker i partnerskapet i resten av regionen. Vid behov ska finnas möjlighet att inrätta en arbetsgrupp under styrgruppen för att utreda vissa viktiga frågor som styrgruppen beslutat om.

7. Budget 2018

För 2018 betalar alla kommuner en avgift på 4 kronor per invånare och år, förutom Stockholm stad som betalar mer med 7,5 miljoner kr dvs ca 8 kr. Budgeten för partnerskapet uppgår till 18,8 miljoner kronor. Inom Invest Stockholm finns 9 heltidstjänster som finansieras av SBA-budgeten. Dessa arbetar med att sälja in regionens erbjudande gentemot investerare, internationell marknadsföring och med koordinering och utveckling. För deltagande i fastighetsmässan MIPIM avsätts en miljon kronor av budgeten. Budgeten nedan är baserad på 55 kommuner som också slutit avtal om medlemskap.

Fördelning av budget:

- Koordinering och utveckling 3,4 milj
- Press och kommunikation 1,0 milj
- Investeringsfrämjandearbete 14,4 milj