

TII

Mottagarorganisation Syd

Sammanfattning

Delprojektet, Mottagarorganisation Syd, har varit en förstudie med syfte att skapa förutsättningar för ett positivt mottagande av internationella företag och privatpersoner som söker sig till regionen. För att bygga upp en mottagarorganisation på bästa sätt så har en del av projektet fokuserat på att ta fram underlag som ska ge kunskap om Vem är målgruppen? Vilka behov har de? Hur arbetar andra regioner med att stödja internationella inflyttande företag och individer? Kartläggningar, rapporter, studiebesök och intervjuer har genomförts.

Ytterligare ett av projektets mål har varit att skapa en webbportal som kan vägleda företag och privatpersoner till användbar och relevant information som de behöver vid flytten/etableringen. För att utveckla webbportalen har det varit viktigt att få svar på frågor som Var ska webbportalen administreras? Vilken information ska finnas tillgänglig och vilka aktörer bör involveras? På webbportalen hittas förutom information även inspirationsberättelser från tidigare inflyttade företag och privatpersoner som delar med sig av sina erfarenheter. Webbportalen www.movingtosouthernsweden.com lanseras under hösten 2012.

Områden som är särskilt viktigt att arbeta vidare med är de utmaningar som finns i samband med att bo och studera i olika kommuner. För att kommunerna ska kunna attrahera den internationella målgruppen som väntas i samband med ESS och MAX IV etablering, är det viktigt att möjligheten att gå i en internationell skola och bo i en annan kommun finns.

Därtill bör säkerställas att den kommande stora efterfrågan på internationella skolor går hand i hand med tillgången. En slutsats är också att det är angeläget att värna om en hög kvalitet på skolorna då det annars finns risk att man väljer en annan region där detta erbjuds.

Det har också visat sig vara avgörande att det finns en stödfunktion som förenklar möjligheterna för medföljande att känna sig delaktiga i det svenska samhället. Det kan vara stöd i arbetssökandeprocessen att få dem att förstå hur ett arbete söks i Sverige och få en personlig rådgivning kring sin egen yrkesroll mm. Erfarenheter från ESS och MAX IV visar att det är en kritisk faktor då forskare av världsklass väljer att flytta härifrån med anledning av att deras partner inte får arbete.

Arbetet i projektet har stärkt oss i tron att en väl fungerande mottagarorganisation bidrar till att stärka attraktiviteten för regionen. Ett flertal internationella exempel har påvisat att en uppbyggd mottagarorganisation i en stad eller region har stor efterfrågan från den inflyttade internationella målgruppen. En mottagarorganisation har även en samlande roll för olika parter, organisationer och myndigheter som effektiviserar flytt/etableringsprocessen.

Innehåll

1. Bakgrund	8	GIANT-projektet/Grenoble	22
Projektets syfte och mål	10	Stöd för medföljande partner	23
Problemformulering	10	Logementsystemet i Frankrike	24
Aktiviteter	10	Mobili-pass	24
Studiebesök	10	WOIC, Provence-Alpes-Côte d'Azur	25
Identifiera målgruppen och dess behov	10	Organisation	26
Kartläggningar	10	Målgrupp	26
Utveckling av webbportal	10	Interational Citizen Service	26
Drift och utveckling av framtida mottagarorganisationen	10	Uppbyggnad av webbportal	27
2. Resultat	12	Mottagningsportalens logotype/identitet	28
Nuvarande förutsättningar	13	Webbportalens struktur	28
Är Sverige attraktivt för utländsk kvalificerad arbetskraft?	13	Information på webbportalen	28
Svenska arbetsgivares syn på rekrytering av utländsk kvalificerad arbetskraft	14	Berättelser från inflyttade företag och personer	28
Hur attraktivt är Sverige kontra andra länder?	15	Avsändare nu och i framtiden	29
Största invandrargrupperna till Skåne idag	15	3. Slutsatser	30
Var väljer utländska experter att bosätta sig i Skåne idag?	17	Möjligheter, utmaningar och insatser	31
Målgrupp för mottagarorganisationen	17	Vi behöver en långsiktig satsning!	31
Erfarenheter från gästforskare vid MAX-lab	18	Samlad relevant information som koordinerar målgruppen rätt	31
Utländska företag	19	Avgränsning målgrupper	32
Var ligger utlandsägda arbetsställen i Skåne?	20	Avgränsning näringsliv - offentlig verksamhet	32
Vilka frågor har utländska företag?	20	Mäta resultat	32
Existerande stöd och information idag	21	Tillgång till engelsk information hos myndigheter, regioner och kommuner	32
ÖresundDirekt	21	Områden med särskilt viktig prioritering	33
Invest in Skåne	22	Internationella skolor	33
Medborgarkontoren	22	Stöd till medföljande	33
Erfarenheter från andra forskningsanläggningars och regioners mottagarorganisationer	22	Processer	33
Hamburg Welcome Center	22	Kommande steg	33
		4. Arbetsätt	34
		Samordning med övriga delprojekt	36
		5. Referenser	38

1.

Bakgrund

Projektet ”Mottagarorganisation Syd” har varit ett av nio delprojekt inom ramen för ”ESS MAX IV i regionen–TITA” som drivits under åren 2010–2012. TITA-projektets övergripande syfte är att utifrån etableringen av forskningsanläggningarna ESS och MAX IV stärka innovationsstrukturen, tillgängligheten och attraktiviteten i regionen. Detta för att på bästa sätt maximera samhällsnyttan och ta vara på de spin-off-effekter anläggningarna kan generera i fråga om ökad tillväxt och nya arbetstillfällen.

Genom TITA har Region Skåne, Region Blekinge, samtliga skånska kommuner och ytterligare ett stort antal offentliga aktörer framgångsrikt lyckats enas och kraftsamla kring dessa frågor. Det har i sig stärkt samarbetsklimatet i regionen och banat väg för vidare mobilisering och samverkan.

Etableringen av forskningsanläggningarna ESS och MAX IV är de enskilt största satsningarna på forskningsinfrastruktur i Sverige. De kommer med stor sannolikhet att bidra till nya forskningsgenombrott inom life science och materialvetenskap och förväntas möjliggöra ett europeiskt nav för världsledande forskning inom en rad olika områden.

European Spallation Source, ESS, är ett planerat, flervetenskapligt forskningscentrum baserat på världens mest kraftfulla neutronkälla. Där ska forskare kunna mötas och studera en mängd olika material, allt från plaster och proteiner till mediciner och molekyler, i syfte att förstå hur de är uppbyggda och hur de fungerar. ESS innebär helt nya forskningsmöjligheter inom bland annat material, bioteknik, medicin, ingenjörsvetenskap, grundläggande fysik, energiteknik och miljöteknik. ESS är ett sameuropeiskt projekt med 17 partnerländer bakom sig. Anläggningen förväntas stå klar år 2019 och vara i full drift år 2025.

Läs mer om ESS på www.ess.se

MAX IV är en synkrotronljusanläggning med världsunik prestanda som öppnar upp för nya framsteg inom materialvetenskap, biologi, medicin – för att bara nämna några forskningsfält. MAXLab existerar redan och är ett svenskt, nationellt laboratorium, vilket sedan mitten av 1980-talet genererat ny kunskap inom t ex miljövetenskap, lifescience och nanoteknologi. Den nya anläggningen, MAX IV, beräknas stå klar år 2015.

Läs mer på www.maxlab.lu.se

Mottagarorganisation

En mottagarorganisation definieras här som en funktion, offentlig eller privat, som har till uppgift att vara ett stöd för utländska personer eller företag som avser omlokalisera sig till en särskild region.

ESS och MAX IV förväntas dra till sig en mängd internationella företag och forskare under de kommande åren, det är därför viktigt att regionen kan ta emot dem på ett positivt sätt och guida dem rätt bland alla de frågeställningar som uppstår i samband med flytten. En god mottagarorganisation kan skapa den konkurrensfördel som gör att företag och kompetenta medarbetare väljer att bosätta sig i regionen.

Denna rapport beskriver delprojektet Mottagarorganisation Syd, som är en förstudie som lägger en grund för det arbete som krävs för att skapa en mottagarorganisation för regionen. Arbetet i delprojektet kommer att fortsätta under hösten 2012 vilket innebär att då denna rapport skrivs kommer fler aktiviteter att genomföras. Diskussioner angående upplägg och finansiering med berörda parter som kan tänkas ha en roll i en framtida mottagarorganisation fortsätter också under hösten.

Projektets syfte och mål

Delprojektet, Mottagarorganisation Syd, är en förstudie med syfte att skapa förutsättningar för ett positivt mottagande av företag och dess arbetskraft, så att de vill stanna eller återkomma, vilket därmed ökar regionens attraktivitet.

Delprojektets effektmål är följande:

Delprojektet ska förenkla för befintliga och tillkommande företag att få den information de behöver för att få igång en verksamhet och växa i regionen.

Projektet ska i december 2012 ha uppnått följande leveransmål:

- Studier har genomförts där målgruppen och deras behov kartlagts.
- Ett förslag på drift av en framtida mottagarorganisation har lagts fram.
- En webbportal har lanserats.
- Relevanta parter har bidragit till mottagarorganisationen.
- Partner är nöjda med mottagarorganisationen.

Problemformulering

För att bygga upp en mottagarorganisation på bästa sätt så har en del av projektet fokuserat på att ta fram underlag som ska ge kunskap om Vem är målgruppen? Vilka behov har de? Hur arbetar andra regioner med att stödja internationella inflyttande företag och individer?

Ett av projektets mål har varit att skapa en webbportal som kan vägleda målgruppen till användbar och relevant information som de behöver vid flytten/

etableringen. För att utveckla webbportalen har det varit viktigt att få svar på frågor som Var ska webbportalen administreras? Vilken information ska finnas tillgänglig och vilka aktörer bör involveras?

Resultatet av ovan nämnda arbete utgör ett underlag till hur en kommande mottagarorganisation kan komma att drifvas och utvecklas.

Aktiviteter

Studiebesök

- Japan. Forskningsanläggningarna J-Parc, Spring-8 mm.
- Tyskland. Forskningcentrat DESY samt Hamburg Welcome Center mm.
- ITER BusinessForum 2011, (ITER, en fusionsanläggning under uppbyggnad i södra Frankrike).
- Copenhagen International Service.

Under studiebesöken har inspiration inhämtats på hur stöd och service tillhandahålls till företag, forskare och övriga privatpersoner.

Identifiera målgruppen och dess behov

- Workshoppar i mindre arbetsgrupper.
- Möten med näringslivet, myndigheter och organisationer.
- Intervjuer med forskare, företag och privatpersoner.

Kartläggningar

- Kartläggning av mottagarorganisationer, erfarenheter och lärdomar från regioner med större forskningsinfrastruktur.
- Kartläggning av internationella skolor.

Utveckling av webbportal

- Teknisk plattform för portalen.
- Upphandling webbkonsult.
- Nyanställning.
- Urval av information på portalen.
- Samverkan med Markregister Syd.

Drift och utveckling av framtida mottagarorganisationen:

- Identifiering och kontakt med relevanta partner, regioner, kommuner, myndigheter, Öresund-Direkt, m fl.
- Diskussioner pågår under 2012.



Deltagarna på studiebesöket till Hamburg 2010 fick möjligheten att medverka på stadsrundvandringen som var en del av välkomstevenetet arrangerat av Hamburg Welcome Center.

2.

Resultat

Nuvarande förutsättningar

Att ett större antal utländska forskare kommer att bosätta sig i Skåne och Blekinge som en följd av etableringen av ESS och MAX IV råder det inget tvivel om. Anläggningarna i sig kommer att anställa ett betydande antal personer, (ca 800 forskare och tekniker). Lärosätena kommer också troligen framöver att ta emot fler internationella forskare samtidigt som vi redan idag kan se intressen från leverantörsföretag som vill omlokalisera till regionen som en följd av vunna upphandlingar för ESS och MAX IV. I utformningen av en framtida mottagarorganisation för dessa grupper är det därmed viktigt att man ser till de kontextuella förutsättningarna för dessa utländska grupper. Frågor som projektet bl a sökt svar på är:

- Är Sverige attraktivt att flytta till?
- Vilka invandrar till Skåne idag?
- Var tenderar utländska experter i Skåne att bosätta sig?
- Vilken målgrupp skall en framtida mottagarorganisation ha?
- Vilka erfarenheter finns från utländska gästforskare som arbetar vid MAX-lab idag?

Är Sverige attraktivt för utländsk kvalificerad arbetskraft?

Ett stort antal internationella forskare kommer i samband med etableringen av ESS och MAX IV dras till regionen på grund av möjligheterna att arbeta för eller genomföra experiment vid anläggningarna. Samtidigt är det viktigt för ESS och MAX IV att denna region, och övriga Sverige, ses som en attraktiv plats att bo och verka i. Det är här viktigt att en framtida mottagarorganisation kan lyfta fram de faktorer som är särskilt positiva med Sverige för utländska experter, och förklara de faktorer som ofta är oklara. Det senare kan relatera till saker som vad man som medborgare får för det höga skattetrycket, som vissa har bilden av att Sverige har. En framtida mottagarorganisation kommer inte enbart att rikta sig mot forskare vid ESS och MAX IV, utan även övrig utländsk arbetskraft vid internationella företag i regionen är en viktig målgrupp.

Mellan 2008–2009 genomfördes en undersökning av Oxford Research om hur utländsk kvalificerad arbetskraft som bor i Sverige ser på Sverige som land att arbeta och bo i. Undersökningen gjordes på uppdrag av Svenskt Näringsliv, Till-

växtverket, VINNOVA, Sydsvenska Industri- och Handelskammaren, samt Invest in Sweden. Undersökningen grundade sig på en enkät som besvarades av 1350 utländska personer samt kompletterades med input från arbetsgivare.

Det övergripande resultatet från undersökningen visade att Sverige och dess arbetsgivare har både styrkor och svagheter när det gäller att attrahera utländsk kvalificerad arbetskraft. Respondenterna fick frågan om de har fått ett mer positivt eller negativt intryck efter ankomsten till Sverige. De fem förhållanden som överraskar mest positivt är, i fallande ordning:

- Miljö (grönt och rent)
- Befolkningens språkkunskaper
- Kollektivtrafik och infrastruktur
- Generell livskvalitet
- Personlig säkerhet

De faktorer som förvånar respondenterna negativt är inte oväntat de faktorer där belåtenheten bland den utländska kvalificerade arbetskraften är låg: levnadsomkostnader, öppna och sociala människor, skatteenivån, kulturella barriärer, samt kvalitet på vård och omsorg.

Den viktigaste parametern vid flytt till ett annat land var generell livskvalitet, och 83 procent ansåg att denna är bra eller mycket bra i Sverige. Undersökningen lyfte även fram områden som prioriteras högt av den utländska arbetskraften, men där belåtenheten är låg. Till dessa faktorer rör främst privat-ekonomiska förhållanden som skattetryck och levnadsomkostnader. 51 procent av de tillfrågade är missnöjda eller mycket missnöjda med inkomstskatteenivån i Sverige, och 39 procent är missnöjda eller mycket missnöjda med levnadsomkostnaderna. För en framtida mottagarorganisation handlar det således om att förklara den välfärd man får i utbyte mot det höga skattetrycket.

Det finns även utrymme att marknadsföra Sverige bättre på de områden där respondenterna blev som mest positivt överraskade. Detta gäller framförallt den svenska miljön, våra språkkunskaper, vår goda infrastruktur, vår generellt höga livskvalitet och vårt säkra samhälle.

Svårigheterna för partner att få jobb är något som strax över hälften av respondenterna anser vara ett problem vid deras vistelse i Sverige, vilket antyder på att det krävs en förbättring på detta område. Bara hälften av dem som följt med sin partner till Sverige har fått ett jobb. Insatser, som vi senare kan se i de internationella fallstudierna, med inriktning på mer ”mjuka” värden i mottagandet i form exempelvis

integrationsarbete är viktiga inspirationskällor för Skåne och Blekinge. Uppgifter från relocationföretag gör gällande att hela 80 procent av så kallade ”misslyckade rekryteringar”, det vill säga när personen i fråga väljer att återvända till hemlandet, beror på att medföljande inte trivs. Detta föranleder att behovet av insatser för att få medföljande att trivas och finna sysselsättning inte nog kan understrykas.

Svenska arbetsgivares syn på rekrytering av utländsk kvalificerad arbetskraft

I intervjuer med svenska arbetsgivare framkom att Sverige har många styrkor som med fördel lyfts fram vid rekryteringen av internationell kvalificerad arbetskraft, såsom en öppen arbetskultur, hög levnadsstandard och trygghet. Fördelar förknippade med välfärdssystemet som betalas via skattemedel såsom generös föräldraledighet, avgiftsfri skolgång, hälso- och sjukvård, är främst relevanta för dem som är anställda på lokala kontrakt. Problem som uppstår vid rekrytering av utländsk kvalificerad personal är brist på internationella skolor, problem för medföljande partner att hitta sysselsättning och brist på bostäder.

Enkätundersökningen och intervjuerna med arbetsgivare pekar även på ett antal områden som bör stärkas för att Sverige i fortsättningen skall vara en föredragen destination för internationell kvalificerad arbetskraft. Insatsområdena inkluderar:

- **Överblick över offentlig service:** Undersökningen visar att det efterlyses en förklarande guide till den svenska förvaltningen på engelska. Då det redan finns en heltäckande hemsida för utländska medborgare i www.sweden.se bör denna marknadsföras bättre. Arbetsgivarna i sin tur efterfrågar mer lättillgänglig service och enklare regler.
- **Möjlighet för partner att få jobb:** Om det inte erbjuds bra möjligheter för anhöriga att skaffa jobb i Sverige kommer rekrytering av internationell kvalificerad arbetskraft att försvåras.
- **Brist på internationella skolor:** Ett svenskt styrkeområde är att Sverige anses vara ett bra familjeland. Samtidigt ser arbetsgivare brister i förekomsten av/kvaliteten av internationella skolor och efterfrågar insatser inom detta område.

Intervjuer med inflyttade personer, som projektet genomfört, har också visat att det finns utmaningar i att hitta rätt bland all den information som den inflyttande möts av. Ett talande exempel är också ett uttalande från ett företag som i sin etableringsprocess haft nära kontakt med Invest Sweden.

”Vi har fått svar på de frågor vi ställt men hade vi vetat vilka frågor vi skulle ställa hade det underlättat vårt arbete mycket.” Uttalande från Decathlon, 2011.

Gällande frågor som berör **medföljande partner**, har delprojektet som ett första steg samlat representanter från Arbetsförmedlingen, ESS, MAX IV och Lunds universitet då de har ett akut behov av att förbättra stödet för medföljande att komma in på den svenska arbetsmarknaden. Mötet resulterade i att anläggningarna och universitetet fick en direktkontakt till Arbetsförmedlingen vilket ska underlätta för de medföljande att få en förståelse för hur man söker arbete i Sverige samt få en individuell rådgivning kring branschen man söker arbete inom. Ett fortsatt mer aktivt stöd till medföljande är viktigt att arbeta vidare med för att regionen ska upplevas attraktiv för de internationella inflyttarna.

Då frågan kring tillgången till **internationella skolor** har lyfts vid ett antal tillfällen i TITA-sammanhang beslöts att tillsammans med avdelningen för Regional Utveckling göra en kartläggning kring internationella skolor och dess utmaningar (Analys av internationella skolor i Skåne och Blekinge, Sweco Eurofutures augusti 2012). Gällande internationella skolor i Skåne och Blekinge är det ingen brist för närvarande. Däremot betonas att det är viktigt att det finns beredskap för att tillräckligt antal skolor finns när det internationella invånarantalet ökar.

Erfarenheter från ESS-anställda visar att det i nuläget finns svårigheter att bo i en kommun där det inte finns en internationell skola. Beroende på kommunernas överenskommer kan familjerna under kortare perioder bo i en annan kommun och samtidigt låta barnen få gå i en internationell skola i Lund. Men regelverket kan i förlängningen resultera i att familjen måste flytta till Lund där den internationella skolan är belägen. Ett resultat av detta är att de kringliggande kommunerna inte blir en attraktiv boendekommun för de internationella inflyttarna om lösningar på denna typ av frågor inte finns.

HR-avdelningen betonar också betydelsen av att skolorna i regionen är bra och erbjuder en hög kvalitet då de i målgruppens ögon konkurrerar med skolor i Grenoble, Geneve m fl.

Betydelsen av att familjerna känner sig nöjda med skolorna ska inte förringas, Lena Petersson, HR-chef på ESS citerar ett uttalande från en anställd på ESS:

”Se till att dina barn trivs i det nya landet, då kommer också din partner vara nöjd, vilket innebär att du mår bra och därmed gör ett bra jobb.”

En annan utmaning för de som söker sig till regionen är att hitta en lämplig bostad, främst hyresbostad. Enligt ESS HR-avdelning är svårigheten att hitta passande prisnivåer som ligger på rimligt avstånd från forskningsanläggningarna. Vid första ankomsten är det inte självklart att investera i en bostadsrätt och kravet att ha en lånegaranti utan svensk inkomsthistorik har gjort det än svårare.

Hur attraktivt är Sverige kontra andra länder?

Det är i sammanhanget intressant att inte bara se hur personer som flyttat till Sverige ser på landet, utan även hur Sverige står sig jämfört med andra länder som land att bo och verka i. I syfte att besvara denna fråga genomförde Oxford Research under 2011 en studie på uppdrag av Svenska Institutet där olika företeelser som svenskar i allmänhet brukar lyfta fram som unika kontrollerades mot omvärldens uppfattningar. Sammantaget bidrar kunskap från denna studie, på samma sätt som intervjustudien ovan, till en grund för hur regionen framöver väljer att marknadsföra sig mot omvärlden.

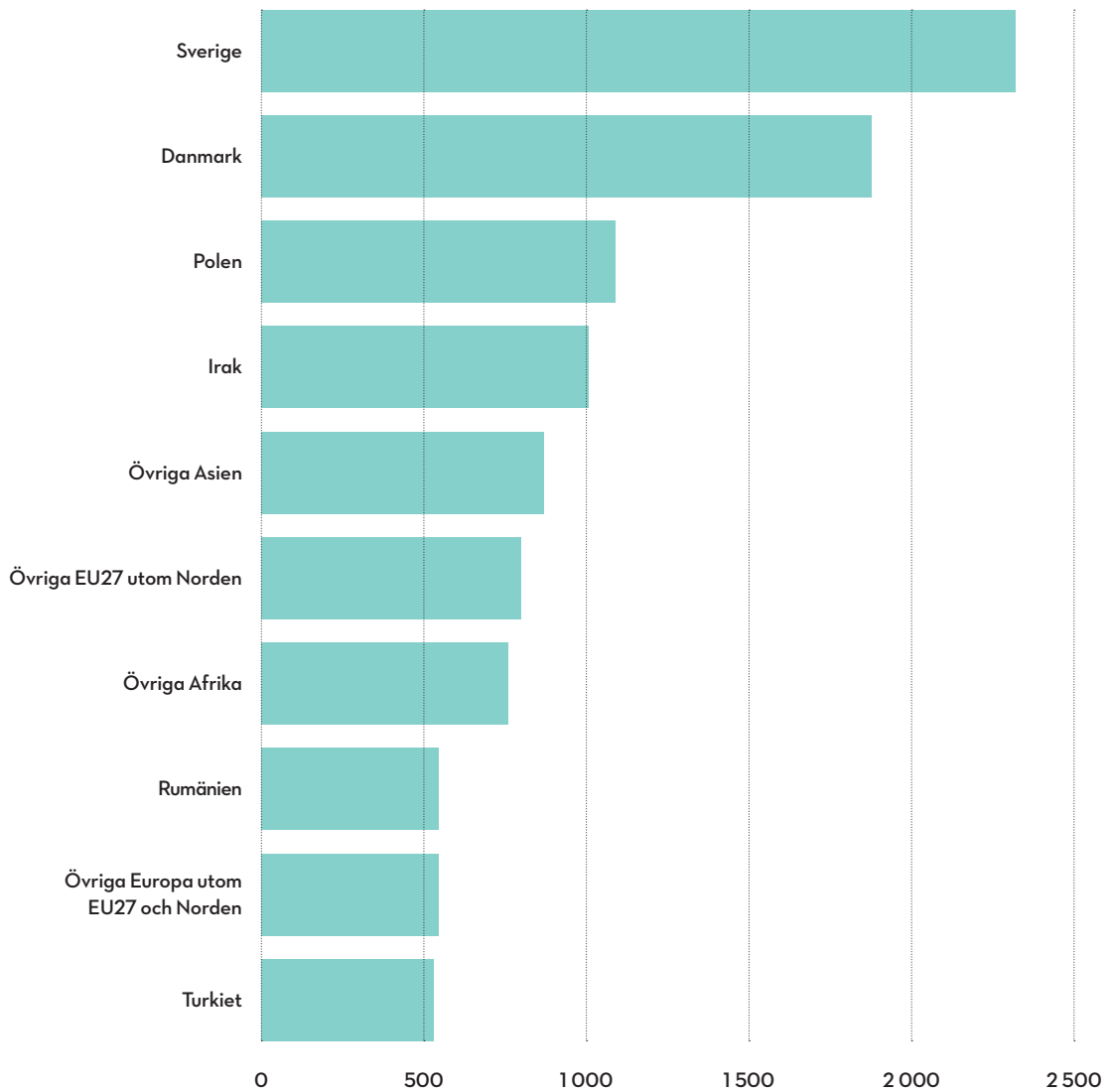
I stort kan man säga att bilden av Sverige som arbetsdestination är tvetydig; medan livskvaliteten och trygghetsfaktorn lockar framstår höga skatter och levnadskostnader som mindre attraktivt. Relativt sett framstår emellertid Sverige som ett bra land att leva och bo i jämfört med många andra länder.

Utifrån vad som presenterats står det klart att Sverige som land, och däribland Skåne och Blekinge, är attraktivt för kvalificerad utländsk arbetskraft att bo och verka i. Faktorer som skattetryck, inkomst och möjlighet för medföljande att finna sysselsättning ses som särskilt negativa samtidigt som möjligheten att balansera arbete och fritid, generell livskvalitet, infrastruktur och miljö lyfts fram som särskilt positivt med Sverige. Att lyfta fram det som anses vara mest positivt och samtidigt inte vara rädd för att beskriva de faktorer som tenderar att uppfattas negativt på en framtida mottagarorganisation är därmed av största vikt.

Största invandrargrupperna till Skåne idag

Ovanstående kapitel riktar sig framförallt mot utländska högutbildade personer och experter som exempelvis jobbar vid internationella företag eller studerar vid svenska lärosäten. Det är i sammanhanget intressant att även studera från vilka länder människor invandrar till Skåne, varav ett flertal potentiellt kommer använda sig av en framtida mottagarorganisation. De tio största invandrargrupperna till Skåne under 2010 redovisas i figuren nedan.

Invandrade till Skåne 2010 efter födelseland (SCB)



Den största gruppen är som vi kan utläsa svenska medborgare som återvänder till Sverige. Danmark är den absolut största utländska invandrargruppen följt av Polen och Irak, som enskilt är större än invandringen från Övriga EU27 utom Norden. Även om vi här inte har uppgifter om skäl bakom invandringen bör gruppen invandrande från Irak i större utsträckning invandrat av asylskäl jämfört med gruppen invandrande från Polen. Inom statistiken gömmer sig vidare stora skillnader mellan kommunerna. Malmö, Lund och Helsingborg var de tre största invandringskommunerna i Skåne år 2010 i absoluta tal. Somliga grupper invandrar i oproportionerlig utsträckning till enstaka kommuner. Ett exempel är gruppen somalier, med 258 invandrade till Malmö 2010 men färre än fem till Lund och Helsingborg. Samtidigt finns det grupper som invandrare från Kina, vilka i större utsträckning bosätter sig i Lund (196) än i Malmö (117) eller Helsingborg (34). Detta föranleder att myndigheterna i de olika kommunerna, som i sig kommer att

vara ansvariga för mycket av det praktiska i en framtida mottagarorganisation, kommer att kunna bygga upp särskild kompetens och erfarenhet av att arbeta med specifika invandrargrupper. Möjligheter till ett positivt mottagandet kan i detta öka om det finns en kunskap om var erfarenheten av respektive invandrargrupp finns i Skåne och Blekinge.

Var väljer utländska experter att bosätta sig i Skåne idag?¹

De boendemönster vi kan se för utländska forskare idag i Skåne är troligtvis giltiga även för de utländska forskare som kommer att arbeta vid ESS och MAX IV. Med andra ord kan vi anta att utländska experter i stort har samma preferenser oavsett om man arbetar på universitetet, ett privat företag eller ESS/MAX IV.

Genom tillgång till anonymiserade registerdata över yrke och utbildning och sysselsättning på detaljerad geografisk nivå är det möjligt att studera faktiska lokaliseringsmönster för dagens forskarutbildade specialister (statistik från Region Skåne, Analys).

Resultaten från registerstudien kan sammanfattas på följande sätt:

- Det kan konstateras att det finns en mycket stark koncentration av forskarutbildade specialister till sydvästra Skåne. 84 procent av alla forskarutbildade specialister i Skåne bor i denna regiondel. För de utlandsfödda forskarna är andelen hela 86 procent.
- 66 procent av de forskarutbildade specialisterna bor i Malmö och Lund. Bland de utlandsfödda specialisterna är motsvarande andel 73 procent.
- I Malmö bor en stor del av de forskarutbildade specialisterna i innerstaden och Limhamn. Lokalisering i Lund är starkt kopplad till bostadsområden nära LTH, sjukhuset och Ideon med närområde. Bostadsområden karaktäriseras av en blandning av flerfamiljshus och radhus.
- Det kan antas att tillkommande forskare till ESS/MAX IV och tillkommande FoU-intensiva företag kommer att efterfråga samma typ av lokaliseringar som de befintliga forskarutbildade specialisterna. Efterfrågan kommer då till mycket stor del att vara riktad mot Malmö och Lund. Inga påtagliga direkta effekter kan förväntas utanför sydvästra Skåne. Det kan dock ske utträngningseffekter av andra grupper som kan gynna områden utanför sydvästra Skåne.

Målgrupp för mottagarorganisationen

En framtida mottagarorganisation bör som tidigare nämnts arbeta mot fler grupper än de som är direkt länkade till ESS och MAX IV. Detta innefattar rekryteringar vid internationella bolag i regionen och företagsetableringar inom andra branscher. Dock finns det, inom ramen för TITA-projektet, särskilda anledningar att analysera närmare vem det är som kommer till Skåne som följd av ESS och MAX IV och erbjuda den service som dessa grupper efterfrågar. Nedan följer en kortfattad sådan genomgång. För en längre diskussion om potentiella besöksgrupper hänvisas till rapporten *”De kommer till Skåne som en effekt av etableringarna av ESS och MAX IV”* (Tyréns, 2011).

I ett första steg har vi varit intresserade av varifrån forskarna som genomför experiment på nuvarande MAX-lab främst kommer. Detta är inte samma grupp som anställda vid MAX-lab, men ger en indikation på var framtida användargrupper finns och därmed grunden för omlokalisering. Förutom Sverige är det framförallt Danmark följt av Finland, Tyskland och Storbritannien som använder sig av MAX-lab.

^{1/} Avsnittet återger i stort det interna arbetsmaterial som Christian Lindell vid Näringsliv Skåne tagit fram och bearbetat.

Topp fem forskarbesök vid MAX-lab 2009 uppdelat efter land

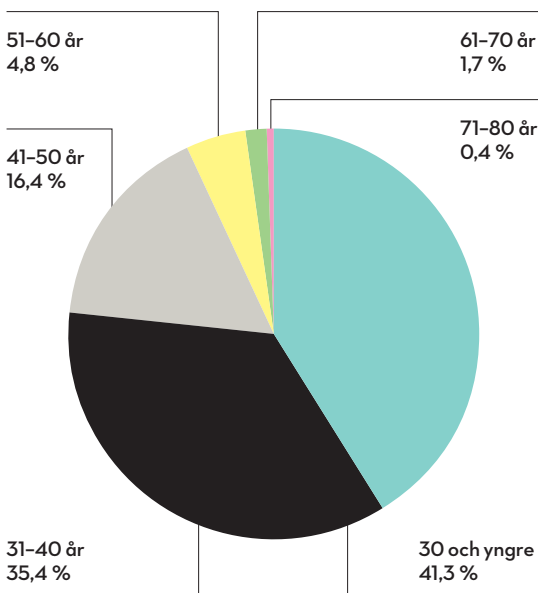
(Falck, Snickars & Westlund, 2011)

Land	Antal forskarbesök
Sverige (inkl. MAX-lab)	366
Danmark	156
Finland	54
Tyskland	53
Storbritannien	34

Analysen vid motsvarande forskningsanläggningar utomlands, och vid MAX-lab, visar tydligt att användarna av dessa anläggningar även är relativt unga, ungefär i 30-årsåldern. Vid spallationanläggningen ISIS i Oxford tillhör exempelvis hälften av användarna denna kategori, varav 60 procent är under 30 år. Även vid forskningscentrat Paul Scherrer Institut (PSI) i Schweiz, med neutronsprednings- och synkrotronljusanläggningarna SINQ och SLS är åldersfördelningen snarlik.

Användare vid PSI (SINQ, SLS) 2009 utifrån ålder

(PSI Scientific Report, 2009)



Det gäller således att ha en mottagarorganisation med servicefunktioner som innefattar de behov som denna ålderskategori i större utsträckning har, exempelvis i form av skola och dagis för medföljande barn. Det är samtidigt sällan frågor om någon kapitalstark

grupp när vi talar om gästforskare. För att dessa grupper ska känna sig välkomna krävs därmed att det finns serviceinrättningar och boende som gör det möjligt för forskarna att flytta till Skåne.

Man bör även ha i åtanke när det gäller rekrytering till ESS att det framförallt kommer att vara forskare inom EU som rekryteras. Detta i sin tur har en inverkan på vilka typer av servicetjänster som behöver erbjudas i termer av visum, försäkringar etc. För MAX IV kommer det att vara en större andel svenskar som rekryteras jämfört med ESS, men behovet av en mottagarorganisation för exempelvis de utländska postdocs och gästforskare som verkar vid anläggningen bedöms som stort.

Erfarenheter från gästforskare vid MAX-lab

I syfte att undersöka hur en flytt till regionen uppfattas av utländska forskare vid MAX-lab har intervjuer genomförts med sju utländska gästforskare vid anläggningen som flyttat till Lund för att arbeta. I stort var vi intresserade av hur forskarna fick tillgång till information inför flytten, vilken information de i så fall fick tag på/saknade, samt om forskarna fick personlig rådgivning i samband med flytten till Sverige. Gästforskarnas svar på dessa frågor redovisas nedan.

Den administrativa personalen vid MAX-lab och framtida kollegor vid anläggningen uppges av gästforskarna vara viktiga informationskällor inför flytten till Sverige. Enstaka respondenter anger att de tagit del av information själva på internet men hänvisar till svårigheter att finna rätt information och understryker ett behov av att personalen på MAX-lab lotsar dem rätt.

"Mostly I looked it up myself, there was no information or I could not find it. And then I could always ask people at MAX-lab or the personal in the administration to ask for where to look for housing and how to arrange or bank accounts and that."
(Gästforskare vid MAX-lab)

"I got help from MAX-lab people to find a place to live and to arrange the first weeks in Lund. They helped me with finding right places and filling in the papers etc."
(Gästforskare vid MAX-lab)

En annan gästforskare väljer att lyfta fram kontaktpersonen vid MAX-lab samt vänner och kollegor som redan var etablerade i Lund som kunde svara på de frågor som dök upp.

”The contact person at MAX-lab wrote me about everything about apartments and I wrote her if I had any questions and I got clear answers. I also could get help from my friends and colleagues.”
(Gästforskare vid MAX-lab)

Svar som ovan är ständigt återkommande bland respondenterna och det är tydligt att den administrativa personalen vid MAX-lab är en viktig kontaktpunkt för de utländska forskarna. Vad är det då för typ av frågor som gästforskarna undrade över inför flytten till Lund? Bland de sju respondenter som ingick i denna mindre intervjustudie lyfte i princip samtliga att de behövde hjälp med olika typer av skattefrågor.

”I think it would be good to have something about taxing issues, very practical things so you do not have to pick everything up from Skatteverket since it can be quite different.”
(Gästforskare vid MAX-lab)

Ett annat område som är ständigt återkommande i diskussioner med utländska gästforskare som flyttar till regionen berör bostadsfrågan. Även i detta fall lyftes det upp som ett hinder.

”For my husband it took a month to find a house [andrahandskontrakt].”
(Gästforskare vid MAX-lab)

Återigen är detta en fråga om att en framtida mottagarportal får hänvisa bostadssökande till diverse bostadsförmedlingar samt de källor där bostadsannonser publiceras. I stort anser dock de intervjuade gästforskarna att de fått den hjälp de behövt, vilket i sig innefattat personliga kontakter med kollegor och administrativ personal vid MAX-lab. Detta i sig är enbart positivt, men när verksamheten skalas upp till MAX IV samt när andra utländska experter, som ej arbetar vid MAX-lab, ska nås blir problemen tydliga. Det finns alltså ett behov av lättillgänglig information för folk som ämnar omlokalisera till Skåne och Blekinge. Denna information kan i sin tur erbjudas av större internationella företag, privata relocation-företag, ESS och MAX IV, enskilda kommuner och myndigheter som Skatteverket och Migrationsverket. Poängen är att de resurser/informationskällor som de utländska personerna använder sig av i sig fungera väl, men att det krävs oproportionerligt mycket arbete för att få dem i kontakt med rätt myndighet. På frågan om gästforskarna fick personlig rådgivning var det ett flertal som uppskattade den hjälp de fick och ansåg den nödvändig.

”Yeah I had, and you definitely need something like that when you come from Sri Lanka to Sweden, otherwise you are lost.”
(Gästforskare vid MAX-lab)

Tillgången på personlig rådgivning är det således inget fel på enligt respondenterna, utan snarare något som lyfts fram som en väldigt positiv upplevelse. Man är samtidigt i regel nöjd med den service som offentliga myndigheter erbjuder, när man väl får kontakt med dem.

”I want to add: Because I did not have social security here but a European health card, when I went to the hospital [...] it was so formalised and efficient and I appreciated that.”
(Gästforskare vid MAX-lab)

”The service from the government officials is quite reasonable so one can get help easy.”
(Gästforskare vid MAX-lab)

Problemet är att information om dessa myndigheters tjänster inte alltid når fram till de utländska forskarna. Informationen på de olika myndigheternas hemsida finns i sin tur möjligtvis på engelska, men om man inte känner till myndighetens namn är detta till mindre hjälp. En framtida mottagarportal kan i detta hänseende hjälpa grupper som utländska gästforskare att hitta rätt kontaktpersoner/informationskällor samtidigt som man avlastar den administrativa bördan som idag ligger på de enskilda anläggningarna eller företagen. I förlängningen kan en informationsnyttig och tilldragande webbportal skapa ett bra intryck av regionen och få fler personer att överväga en flytt till Skåne och Blekinge.

Utländska företag

En framtida mottagarorganisation kommer också fokusera på att informera utländska företag. De två målgrupperna, företag och individer, kan naturligtvis överlappa varandra och inte sällan finns det frågor från företag som även berör enskilda anställda och medföljande. Detta i sig gör det än mer logiskt att information för de båda grupperna finns samlat på en gemensam mottagarportal. För avsnittet om företag fokuserar vi på två övergripande frågeställningar:

- Var ligger utlandsägda arbetsställen i Skåne/Blekinge?
- Vilka frågeställningar har de företag som vill omlokalisera till Skåne/Blekinge?

Utländska arbetsställen i Skåne, största ägarländer 2011

(Näringsliv Skåne, 2012 baserat på scb Företagsregistret)

Ägarland	Arbetsställen
Danmark	727
Norge	442
Storbritannien	339
Tyskland	318
Finland	239
Nederländerna	239
USA	232
Frankrike	190
Luxemburg	189
Schweiz	93
Cypern	42
Irland	40
Saudiarabien	35
Italien	27
Japan	25
Belgien	21
Brittiska Jungfruöarna	20
Jersey	17
Hongkong	16
Österrike	16
Spanien	15
Bermuda	11
Malta	11
Övriga	134
Totalt	3 125

Syftet med att besvara ovanstående frågeställningar är att kunna visa på hur bilden ser ut i regionen idag, för att vara bättre förberedda på effekterna av ESS och MAX IV. Utgångspunkten är att samma förhållanden som vi kan se idag i stort kommer vara giltiga även framöver.

Var ligger utlandsägda arbetsställen i Skåne? ²

En intressant fråga är hur utlandsägda arbetsställen är distribuerade i Skåne. Utifrån sådan information går det exempelvis att rikta informationsinsatser till de kommunerna med störst antal utlandsägda företag. Det bör dock understrykas att register över utlandsägande är osäkra och det är svårt att veta när ett nyregistrerat företag/arbetsställe egentligen skapats, till skillnad mot existerande registerdata över företag som flyttar inom Sverige.

I tabellen till vänster presenteras de största ägarländerna för utländska arbetsställen i Skåne för 2011. Det enskilt största ägarlandet är Danmark följt av en rad nordeuropeiska länder. Den information som ägare från dessa länder efterfrågar kommer således framförallt att utgå från dessa länders egna regelverk och preferenser.

En slutsats på frågan kring utlandsägda arbetsställen i regionen är därmed att det framförallt handlar om företag med ägande från Danmark och andra nordeuropeiska länder, som främst etablerar sig i Malmö, Helsingborg eller Lund.

Vilka frågor har utländska företag?

Behovet av en mottagarorganisation har inte uppstått i samband med beslutet att bygga ESS och MAX IV i Lund. En mängd företag har under åren hört av sig till kommuner och regionala initiativ, som Invest in Skåne, för att finna information inför en eventuell lokalisering till regionen. I tabellen till höger återges de mest förekommande frågeställningar som inkommit från företag till Invest Sweden, Invest in Skåne och enskilda kommuner, sammanställt i arbetsgrupper i delprojektet. I högerkolumnen i anslutning till varje fråga finns en kommentar huruvida frågan bäst besvaras av en aktör på nationell, regional eller lokal nivå.

En framtida webbportal hänvisar företagen vidare till lämplig myndighet som, på föredragsvis engelska, besvarar de frågeställningar som i regel uppstår vid utländska företagslokaliseringar i Sverige.

^{2/} Samtliga figurer som presenteras i avsnittet kring utlandsägda arbetsställen är framtagna av Christian Lindell vid Näringsliv Skåne. Register över utlandsägande är osäkra och de tolkningar som görs står Oxford Research självt för.

Frågeställningar företag

Frågeställning	Svarskälla
Vilken skatt gäller för företag i Sverige?	Nationell
Vilken bolagsform ska jag välja för mitt företag i Sverige?	Nationell
Vilken arbetsrätt gäller i Sverige?	Nationell
Vilka regler gäller om jag vill starta företag i Sverige?	Nationell
Behöver det vara en svensk i styrelsen till AB:et?	Nationell
Hur får jag tag i den personal jag söker?	Regional/Lokal
Kan jag skicka egen personal för att starta upp företaget?	Nationell
Hur hittar jag boende?	Lokal
Finns det stöd att få om jag startar ett företag i er region?	Regional/Lokal
Finns det mark enligt min specifikation att tillgå?	Regional/Lokal
Jag vill ta med min familj, hur fungerar det?	Nationell/Regional/
Har ni underlag som visar hur många potentiella kunder inom mitt område som finns i er region?	Regional/Lokal
Kan jag få listor på företag i er region?	Regional/Lokal
Kan ni rekommendera mig en jurist?	Lokal
Kan ni rekommendera mig en revisor?	Lokal
Vad kostar en viss kategori av personal att anställa?	Nationell
Är det svårt att göra sig av med personal?	Nationell
Vad kan min fru/man göra under tiden jag är verksam i er region?	Regional/Lokal
Måste företaget vara på plats innan jag kan flytta hit?	Nationell
Finns det fastigheter enligt min specifikation i er region?	Regional/Lokal
Måste vi använda auktoriserad revisor?	Nationell
Kan ni hjälpa oss hitta ett kontor?	Lokal
Hur ser priserna för mark/lokaler ut i olika delar av er region?	Regional/Lokal

Existerande stöd och information idag

De utländska personer som anställs på ESS idag erbjuds stöd i flyttprocessen av ett upphandlat relocationföretag. MAX IV och Lunds universitet får idag mer eller mindre stöd men även här kommer ett relocationföretag att handlas upp under snar framtid som kan avlasta och förbättra processen. Det finns idag information hos flera myndigheter, organisationer och kommuner och även personlig rådgivning finns hos vissa av dessa. Utmaningen är att som internationell målgrupp hitta dessa aktörer, vilket kan vara både tidskrävande och frustrerande. Information finns t ex på Svenska Institutets hemsida, www.sweden.se och Invest Swedens hemsida, www.investsweden.se.

Nedan beskrivs kort olika typer av serviceinstanser som tillhandahåller information på lokal och regional nivå i Skåne.

ÖresundDirekt

ÖresundDirekt är en offentlig informationstjänst och syftar till att förbättra integrationen i Öresundsregionen. På ÖresundDirekt tillhandahålls information och stöd till medborgare i Danmark och Sverige som bor eller arbetar på andra sidan sundet.

Organisationen består av ett informationscenter på Stortorget i Malmö där Skatteverket, Försäkringskassan och Arbetsförmedlingen samlats, och en webbredaktion i Köpenhamn. På informationscentret i Malmö erhålls svar från experter kring olika myndighetsfrågor. Exempelvis Hur finner jag ett arbete i Danmark/Sverige? I vilket land ska jag betala skatt när jag börjar pendla? Hur kommer föräldrarenningen påverkas om jag arbetar och bor i Danmark/Sverige?

Invest in Skåne

Invest in Skåne är en del av marknadsföringskoncernten Business Region Skåne, som ägs av Region Skåne (85%) och av Skånes kommuner (15%). Invest in Skånes uppdrag är att attrahera utländska investeringar till regionen samt att främja internationalisering och export för skånska bolag. Målet är att stärka skånskt näringsliv och skånska företags konkurrenskraft i världen. Invest in Skåne erbjuder rådgivning och service till utländska företag som vill etablera sig i Skåne.

Medborgarkontoren

Medborgarkontoren i kommunerna finns till för att hjälpa allmänheten med information och rådgivning om den kommunala servicen och i kontakten med förvaltningar, myndigheter och organisationer. Målet är att ge service och hjälp på bästa sätt antingen via personlig rådgivning på medborgarkontoret eller via telefon. Kan de inte ge svar ska de kunna hänvisa till rätt instans. Exempel på vad de kan erbjuda är:

- Samhällsinformation och samhällsvägledning.
- Kommunal vägledning, alla vardagar kl 8–16.
- Myndighetskontakter.
- Gratis tillgång till datorer och internet.
- Tidningar, tidskrifter och stadsdelstidning.
- Hjälp att ansöka om förskoleplats.
- Gratis juridisk vägledning. Datum hösten 2012 ännu ej klara.
- Konsumentvägledning.

Besök har bl a gjorts på ett medborgarkontor i Malmö där engelsk information efterfrågades till en internationell inflyttare. Frågor som ställdes var t ex Vilka internationella skolor kan jag välja bland? Hur hittar jag en bostad? Vid den tidpunkten fanns inga välkomstpaket tillgängliga på engelska. Inte heller engelsk information om vilka internationella skolor som fanns i kommunen.

Erfarenheter från andra forskningsanläggningars och regioners mottagarorganisationer

Delprojektet har arrangerat studiebesök som gett en kunskap om hur en kommande mottagarorganisation kan komma att se ut i vår region. Projektet håller i skrivande stund också att avsluta en rapport med syfte att få djupare kunskap om hur andra forskningsanläggningar samarbetar med kringliggande regioner och kommuner med mottagandet av internationella företag och privatpersoner. Målet är att rapporten ska ge ytterligare underlag på hur en framtida drift och utveckling kan komma att se ut. Nedan följer en summering av resultatet från andra mottagarorganisationer.

Hamburg Welcome Center

Hamburg Welcome Center finansieras av Hamburg stad och är en unik serviceinrättning och den enda av sitt slag i Tyskland där man erbjuder komplett service till nyinflyttade privatpersoner i Hamburg. Här kan man få hjälp med allt från generell information och rådgivning till hjälp att hitta bostad, skola och hjälp med skattefrågor och immigrationsfrågor för utländska medborgare. Speciellt fokus läggs på högkvalificerad arbetskraft som är deras primära målgrupp. De arbetar efter modellen greeting, advice, placing. Deras marknadsföring görs på mässor och via olika events samt via webbportalen www.welcome.hamburg.de

Hamburg Welcome Center erbjuder också ”welcome events” varannan månad för nyinflyttade personer då det finns möjlighet att delta på en stadsrundvandring i staden. Träffen avslutas med en trivselaktivitet på en restaurang/bar (på egen bekostnad) där tillfälle ges att lära känna andra nyinflyttade.

GIANT-projektet/Grenoble

GIANT-projektet är ett partnerskap i Grenoble som syftar till att skapa dynamiska länkar mellan forskning och industri inom områden som kommunikationsteknologi, förnybar energi och miljöproblem samt biovetenskap och hälsovård. GIANT är ett samarbete mellan åtta internationella institutioner i Grenoble. Bland dessa finns exempelvis forskningsanläggningarna ILL, ESRF och EMBL, men också andra franska forskningsinstitut och akademiska institutioner. Även om syftet ligger på just de teknologiska framstegen och byggande av ett innovationscampus, har GIANT personal som arbetar med olika initiativ för att välkomna forskare och andra anställda till GIANT-institutionerna och underlätta deras integrering.

En del i GIANT:s arbete är att samla gemensamma resurser för aktiviteter som kan förbättra välkommandet av människor från andra länder som börjar arbeta vid någon av de deltagande institutionerna. Svårigheten är att genomföra idéerna för sådana aktiviteter eftersom GIANT-projektet ännu är under uppbyggnad och den fysiska infrastrukturen inte finns på plats.

”The problem is that it is difficult to put in place some concrete actions for something that is in the process of being built, because they don’t have the budget to have resources on a permanent basis working on these topics”, berättar Nathalie Wildes, HR-rådgivare på ILL och involverad i GIANT under 1½ års tid.

Nathalie Wildes arbete inom GIANT var exempelvis att anordna GIANT:s två forum des associations (liknande de som ILL håller i numera) dit nykomlingar bjöds in för att träffa olika föreningar och organisationer som kan vara värdefulla att känna till som ny i Grenoble. Eller som Nathalie Wildes väljer att uttrycka det:

”This was very well received, because these associations are really there to explain what you can do in Grenoble, it makes you meet people – not only expats, but you meet French people who are members of these volunteer organizations. So it’s easier because you build a network of not only expats but also French people, and you make friends, and there are social events etc. And you can get a lot of advice for anything, for education etc.”

STÖD FÖR MEDFÖLJANDE PARTNER

Nathalie Wildes gör dock en åtskillnad mellan å ena sidan de välkomstinitiativ som dessa introduktions-event och de välkomstdagar som de olika institutionerna själva ordnar för sina nyanställda, och å andra sidan de initiativ som måste finnas på plats efter att de första stöden inte längre behövs. Alla anläggningar och institut har redan egna relocationstjänster och olika lösningar för att hjälpa nyanställda från andra länder med boende, skolor, bankkonton och så vidare. Tanken var därför att GIANT skulle bistå med någonting utöver detta, ett komplement som kan underlätta integrering. Ett av de viktigaste sådana kompletterande stöd är, enligt Nathalie Wildes, att hjälpa den medföljande partnern att antingen hitta ett arbete, en utbildning eller någon annan form av aktivitet:

“The problem is when people arrive (usually expatriates), everything is done to help them with accommodation, setting up a bank account and registering to a school. This is great, but you know, this it is done in a few weeks and then after that what usually happens is that the employee will go to his workplace and work fulltime every day. And the spouse is at home and she’s alone, and many of them would like to have some kind of activity, and what we have noticed a lot is that if the spouse doesn’t have at some point some kind of activity – a job or something – and she is not happy with the situation, [...] the person will not stay here. The spouse is usually the one who decides if they are going to stay in the place or if they are not going to stay.”

När Nathalie Wildes arbetade med mottagande på ILL var hon kontaktpersonen för medföljande partner till nyanställda. Hon pratade då med dem om vad de skulle vara intresserade av att göra i Grenoble – arbeta, studera, engagera sig ideellt, starta företag – och arbetade sedan med de aspekter som behövdes för att de skulle kunna ta sig dit, exempelvis lära sig språket. Hon förklarade också de kulturella aspekterna som finns i arbetssökandet i Frankrike, exempelvis vad rekryterare oftast tittar på, hur man framhäver sig själv, var man hittar jobbannonser och hur arbetsmarknaden ser ut.

Det initiativ som Nathalie Wildes främst förespråkar inom GIANT-samarbetet är en tjänst som helt inriktar sig på den medföljande partnern, vilken hon kallar ”orientation service”.

”Having been myself an expat, I know that if I go somewhere and I can go and see someone who is going to help me out looking for a job and how things work in terms of looking for some activity, I think it makes a whole lot of difference. And I think it is very important because you feel a lot more welcome and integrated.”

Om det finns finansiella förutsättningar för att erbjuda en sådan här typ av tjänst tror hon att det kan vara väldigt värdefullt. Svårigheten är att hitta rätt resurser i form av personer som kan organisera en sådan här tjänst, eftersom det måste vara någon som själv vet hur det är att vara expat och som samtidigt känner till de lokala förutsättningarna och har bra kontakter med den lokala arbetsmarknaden.

”Usually the management board of the institute, they don’t really invest in a fulltime resource to do that. It’s usually people from the human resources department who kind of help out a little bit when-

ever they can, but it's important to really dedicate someone to do that."

Nathalie Wildes säger att det finns andra forskningsanläggningar där den medföljande partnern får någon form av lön, samt gratis språkkurser. Att språkkurser är viktigt ser hon som självklart – de är en central del om man verkligen vill integreras i samhället – men hon tror inte att idén att ge bort "löner" är särskilt konstruktiv i längden. Ett sätt att lösa problematiken med sysselsättning för medföljande partners finns exempelvis hos the European Space Agency (ESA), där man har avsatt ett visst antal tillfälliga jobb just för dessa partners. När expats kommer till ESA får partnern en lista på tillgängliga arbeten inom institutet som de kan söka och som de har förtur på. Det är, återigen, en kostnadsfråga huruvida det kan erbjudas, men Nathalie Wildes tror att det finns mycket att vinna på att göra så att den medföljande partnern trivs och känner sig aktiv och delaktig på den nya platsen. Andra varianter på detta upplägg är att ha någon som på heltid söker jobb åt dessa partner.

"all the expatriates, people I have spoken to here – and I have spoken to many – they all have this issue. All of them. [...] If you don't help, then you have the risk that after a while, these people get bored or they get fed up, and then they will think about leaving."

Ett bra sätt kan också vara Working Women's Network Grenoble, som är ett nätverk för yrkeskvinnor i Grenoble. I sådana nätverk handlar det inte om att någon ska erbjuda en ett jobb, utan om att man själv ska vara aktiv och delta på de olika seminarierna och mötena.

I dagsläget är det svårt att säga huruvida tjänsten för medföljande partner kommer att lanseras när byggnationen av GIANT:s campus står färdigt. Det är först när den grundläggande infrastrukturen finns på plats som man kan börja titta på de tvärfunktionella projekten, och det kan då vara möjligt att dessa idéer kommer tillbaka. Nathalie Wildes tror dessutom att dessa behov kommer att bli ännu tydligare när antalet anställda från utlandet ökar. Det finns dock vissa faror med att erbjuda för mycket stöd, säger Nathalie Wildes. Hon exemplifierar med Japan, där det finns en form av VIP-tjänst som innebär att man får en personlig assistent som hjälper en med allt hela dagen. Risken finns att ett sådant alltför omfattande stöd ger omvänd effekt, eftersom alltför mycket hjälp kan skapa passivitet: *"To integrate into a new country, it takes a personal effort. If you have everything done for you, you are not going to make the effort"*.

GIANT-projektet är finansierat av alla samarbetspartner som bidrar med pengar i förhållande till sin storlek, det vill säga beroende på hur många som arbetar där. Utöver det bidrar även den franska staten och kommunen en hel del – de statliga bidragen utgör majoriteten av GIANT:s budget. Detta eftersom det finns ett stort intresse av projektet som kan bidra till utveckling och skapa stora arbetsmöjligheter i området.

I dagsläget görs ingenting centralt för alla medverkande institutioner, utan var och en har sin egen mottagningsorganisation. Tanken är emellertid att i framtiden poola resurser för att skapa en allmän funktion som kan sköta vissa av dessa aspekter – såsom partnerfrågan.

LOGEMENTSYSTEMET I FRANKRIKE

Intressant att nämna är att i Frankrike finns ett särskilt system som är viktigt att ha koll på för att förstå finansieringen av relocationföretag på flera forskningsanläggningar. Detta system är indelat i två delar där den första innefattar inbetalning av medel till en gemensam fond och den andra är en bidragsdel ur denna fond som är tillägnad just omflyttningskostnader vid lång flytt.

Systemet 1% logement (dvs 1% bostad), i Frankrike även känt som PEEC (Participation of Employers in the Construction Effort), föreskriver att varje privat företag utanför jordbrukssektorn med minst tio anställda ska lägga 0,45% av lönesumman speciellt på att finansiera lån eller stöd till sina anställda, samt 0,50% till nationella fonder som används för att finansiera olika former av bidrag för boendekostnader vid omlokalisering. Detta deltagande sattes ursprungligen till en hel procent, varför detta lån fortfarande kallas "1% logement".

Samtliga medel som omsätts genom 1% logement omfördelas genom de insamlade byråerna CIL (ungefär Interprofessionella Insamlare av Boende) och CIL (Industri- och Handelskammare). Pengarna används sedan till flera olika former av lån och bidrag. Exempelvis kan anställda låna pengar för en låg ränta på 1% för att bygga eller renovera en bostad.

MOBILI-PASS

Mobili-pass är ett av de olika bidrag som 1% logement möjliggör. Under perioder av hög arbetslöshet i vissa av landets regioner kan det samtidigt finnas behov av arbetskraft i andra regioner. Människor ser det emellertid som alltför kostsamt att flytta, varför den franska regeringen styrde vissa av pengarna från 1% logement till olika program så att omflyttningskostnader skulle kunna ersättas. Bidraget gav ersättning för omflyttningstjänster så att företagen skulle

kunna erbjuda nyanställda hjälp med att hitta bostad, skriva kontrakt, öppna bankkonton etc.

Tanken är att underlätta bytet av bostad vid flytt på grund av yrkesmässiga motiv. Alla som arbetar på ett privat företag utanför jordbrukssektorn med minst 10 anställda kan dra nytta av detta bidrag. En av förutsättningarna är att man ska ha varit tvungen att byta sin huvudsakliga bostad eller skaffat en till bostad i nära anslutning till den nya arbetsplatsen. Avståndet mellan den gamla bostaden och den nya måste vara längre än 70 kilometer.

Såväl ILL och ESRF har tack vare detta system kunnat knyta till sig ett eller flera privata relocation-företag som sköter omflyttningen av forskare och anställda vid anläggningarna till låga kostnader. På grund av den nuvarande ekonomiska krisen kommer emellertid vissa aspekter av bidraget förmodligen att ändras och bli beroende av såväl var i Frankrike man bor som hur mycket man tjänar. Detta gör att inte alla blir berättigade till de stöd som mobili-pass erbjuder, vilket blir en utmaning för vissa forskningsanläggningar där det inte finns egna resurser att kompensera detta minskade stöd med.

WOIC, Provence-Alpes-Côte d'Azur

Welcome Office for International Companies (WOIC) är ett särskilt initiativ i regionen Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) med syfte att stödja omlokaliseringen av företag involverade i byggnationen ITER, (en fusionsanläggning i södra Frankrike) och området förnybar energi. Initiativtagarna är det regionala rådet samt de tio offentliga utvecklingsbyråer som finns i regionen.

WOIC grundades för att underlätta företagets etableringsprocess i PACA genom att erbjuda stöd med att exempelvis finna mark/kontor i regionen, finna finansiering, identifiera partner, koppla samman med underleverantörer/arbetskraft, sätta projektet och omlokalisera personal. Figuren nedan illustrerar vilka komponenter som ingår i den här processen varpå de förklaras mer detaljerat.

- **Förstå den ekonomiska kontexten** handlar om att hantera de juridiska krav som finns beträffande beskattning och företagsstatus; skapa en förståelse för vad Frankrike kan erbjuda samt hur den regionala ekonomiska miljön ser ut – vilka som är de största aktörerna, vilka specialiteter som finns i regionen, regionala kluster, ekonomiska organisationer och offentliga organ.
- **Hitta kontor/mark** innebär att diskutera vad som efterfrågas och vilka krav man har på platsen. WOIC mobiliserar sina partners för att identifiera alla typer av faciliteter som är tillgängliga (inku-



batorer, kontor, arbetslokaler, lagerlokaler och mark) och ordnar sedan ett besök på platsen.

- För att **strukturera projektets finansiering** görs en analys för att se om företaget har rätt till någon form av start-up-bidrag eller offentlig finansiering, samt om det finns privata aktörer som är intresserade av att investera i företaget.
- **Identifiering av partner** sker genom en skanning av leverantörer och underleverantörer både i regionen och nationellt. Om det handlar om uppköp av existerande företag försöker WOIC att kontakta intressanta sådana, liksom vid köp av fastigheter.
- För att **hitta personalresurser** gör WOIC en analys över projektets HR-plan och hur genomförbar den är i förhållande till resten av projektet. De ger också information om anställningsreglering, designar och implementerar utbildningsplaner och kurser för nyanställda, samt ger generell rådgivning kring finansieringen av personal.
- **Lansering och utveckling av verksamheten** sker genom ett offentliggörande av verksamheten hos aktuella myndigheter, integrering i den regionala ekonomin med bland annat kontakt med klusterinitiativ och yrkesförbund, kontakter med exempelvis advokater, konsulter och tolkar samt publicitet genom exempelvis maillistor, hemsidor och presshantering.
- När det är aktuellt med **personalflytt** kan WOIC guida personalen beträffande arbetstillstånd, migrationsprocedurer och skattesystem. De hjälper till att hitta boende, antingen temporära eller mer permanenta, rekommenderar relocationföretag eller ger kontaktuppgifter till fastighetsmäklare.

ORGANISATION

Samarbetet finansieras till hälften av det regionala rådet, och resterande hälften av lokala utvecklingsbyråer (Economic Development Agencies) som också är offentligt finansierade.

WOIC samarbetar med andra aktörer genom ett nätverk av offentliga regionala enheter kallat ”*réseau régional d’attractivité ITER et énergies nouvelles*” (ungefär regionalt nätverk attraktivt för ITER och förnybara energier). Inom nätverket organiseras sedan strategierna för företagen beroende på deras behov. I nätverket ingår också ITER-organisationen Agence ITER France, lokala och regionala myndigheter samt olika regionala kluster såsom Capénergies. I nätverket finns även ett samspel med olika ekonomiska aktörer, exempelvis handelskammare, förbund och små- och medelstora företag.

Hervé Graulier säger att man kan se WOIC som sammanlänkat med Agence ITER France i den bemärkelse att de båda hjälper företag att etablera sig – antingen inom anläggningen (Agence ITER France) eller utanför anläggningen (WOIC). De har dessutom gemensamt ett partneravtal med tre relocationföretag som företag med ett projekt med eller kring ITER kan använda sig av. Dessa företag är privata och måste därmed bekostas av företagen själva.

MÅLGRUPP

WOIC:s målgrupp består av företag som på olika sätt har länkar till ITER och som ska förlägga sin verksamhet till anläggningsplatsen under uppbyggnadsfasen. WOIC:s kontakter med företagen sker i ungefär lika delar genom telefon, mail och kontorsbesök. Under de tre senaste åren har cirka 300 företag kontaktat WOIC, varav 60 projekt har lanserats. Hervé Graulier säger att hittills har 10 av dessa blivit stora framgångar.

När ett företag planerar att starta någon form av aktivitet kring ITER är det WOIC som är ansvarigt för detta. Den service som WOIC erbjuder är generellt gratis, bortsett från om det är en särskild tjänst som ges av en privat aktör i nätverket. Alla tjänster är individuellt anpassade efter de olika företagens behov, och all information behandlas konfidentiellt.

Interational Citizen Service

Projektet har även samlat inspiration från International Citizen Service i Danmark.

International Citizen Service är ett nationellt initiativ där ett par myndigheter finns samlade på fyra kontor runt om i Danmark. Öppettiderna varierar något beroende på stadens storlek, men under ett par timmar i veckan erbjuds internationella inflyttare att besöka kontoret för att under ett tillfälle få ett skattekort, danskt personnummer och annan användbar information. Ett besök har gjorts på Copenhagen International Center och även deltagande vid en ”Welcome reception” i Köpenhamns rådhus. Under denna tillställning välkomnade en representant från Köpenhamns kommun alla de nyinflyttade vilket därefter följdes av en presentation om Köpenhamns historia. Besökarna i det välfyllda rådhuset erbjöds sedan att besöka olika montrar där en rad olika organisationer gav råd och tips på en ny tillvaro i Danmark. Organisationer som Work in Denmark, vars syfte är att underlätta arbetsmöjligheterna för nyinflyttade, fanns där. Likaså olika förvaltningar på kommunen, som informerade om tillgång på kurser för att starta företag och vilka olika fritidsaktiviteter och föreningar som fanns tillgängliga. Under kvällen fanns också trevliga inslag i form av att ”låna en köpenhamnare”, vilket innebar en person att umgås med och ställa frågor till. Under kvällen serverades också danska pannkakor.

www.movingtosouthernsweden.com första sida



Uppbyggnad av webbportal

Ett mål med projektet är att bygga en webbportal som vägleder och stödjer den internationella målgruppen att hitta relevant information som är användbar vid etableringen i regionen. Webbportalen med namnet www.movingtosouthernsweden.com kommer att finnas tillgänglig under hösten 2012.

Målet med www.movingtosouthernsweden.com är inte att skapa ny information utan att samla all den information som idag finns spridd på olika hemsidor och portaler. I samband med detta har därför kontakt tagits med olika myndigheter som ansvarar för en stor del av den information som är viktig för målgruppen när de planerar sin flytt till regionen. Några av myndigheterna har varit aktiva från början i TITA-projektet och ser deras engagemang som ett viktigt steg i deras eget arbete vad gäller utveckling av engelskspråkig information. Detta gäller främst Skatteverket och Försäkringskassan. Även andra myndigheter, som t ex Arbetsförmedlingen, har varit aktiva i arbetet med att tillhandahålla relevant information samt skapa nya kontaktvägar och forum för att kunna ge så bra service som möjligt till dem som flyttar hit. Arbetet har också innefattat att informera kommunerna om betydelsen av att kommunerna tillhandahåller engelsk information.



Mottagningsportalens logotype/identitet

Som ett steg i portalarbetet har även en logotype/identitet arbetats fram. Denna är i form av en pil och färgerna är dels en kombination av Sverige (blå, gul) och Skåne (röd/gul) och Blekinge (blå/gul). Syftet med identiteten är att de myndigheter, kommuner och organisationer som har ett intresse att hänvisa till webbportalen kan använda sig av ikonerna för att länka från deras respektive hemsida.

Webbportalens struktur

Webbportalens innehåll är uppdelat i två områden, ett för företag som planerar att etablera sig i regionen och ett för privatpersonen som ska flytta hit. På det här viset blir informationen mer överskådlig och det är lättare att hitta just den information som man är i behov av. Utöver detta kommer det att finnas praktisk och mer turstinriktad information om regionen, som bl a är länkad till www.visitskåne.se (www.skane.com)

Information på webbportalen

På portalen finns information som berör nationella, regionala och lokala frågeställningar. Genom ett par klick vägleds man till rätt aktör. När det gäller nationella frågor hittas svaren främst hos svenska myndigheter, som t ex Skatteverket, Migrationsverket och Försäkringskassan.

På den regionala nivån finns det information som berör hälsa och sjukvård, regionala nätverk och internationella skolor. Informationen om internationella skolor baseras på en kartläggning som genomfördes i projektet 2011 av konsultfirman Studentkraft. Syftet var att få en samlad bild över vilka skolor med internationell inriktning som finns i Skåne, Blekinge och Storköpenhamn. Besök hos samtliga skånska kommuner har ägt rum för att informera om vikten av att tillhandahålla engelsk information på respektive kommuns hemsida då www.movingtosouthernsweden.com kommer att länka till dessa. Exempel på engelsk information som bör finnas med är hur man hittar boende i kommunen, tillgängliga språkkurser, exempel på nätverk för företag och privatpersoner och fritidsaktiviteter.

Berättelser från inflyttade företag och personer

Förutom faktainsamlingen från olika hemsidor och myndigheter, så har även intervjuer gjorts med forskare och företag som har etablerat sig i regionen och som kan visa på goda exempel men också på svårigheter och utmaningar som man bör tänka på när man planerar sin flytt till regionen. Dessa "case" presente-



ras på portalen med inriktningen ”det bästa av båda världar”, med en presentation, både i text och bild, som visar den professionella sidan av livet i regionen men också de privata värdena, vänner, fritid, familj, aktiviteter. Målet är att visa att flytten till den här regionen ger en möjlighet att kombinera en utvecklande karriär med ett innehållsrikt privatliv, både för den som kommer hit med en anställning men också för den medföljande familjen.

Avsändare nu och i framtiden

Webbportalen är uppbyggd på webbplattformen hos Business Region Skåne, Region Skånes marknadsföringsbolag. På www.movingtosouthernsweden.com hittas idag logotyperna för TITA vilket inkluderar de parter som varit delaktiga i arbetet. Beroende på hur en framtida drift kommer att se ut, vilka aktörer som kommer stödja och finansiera driften, kan avsändarna komma att förändras.

3.

Slutsatser

Möjligheter, utmaningar och insatser

Vi behöver en långsiktig satsning!

Projektet har stärkt oss i tron att en väl fungerande mottagarorganisation bidrar till att stärka attraktiviteten för regionen. Ett flertal internationella exempel har påvisat att en uppbyggd mottagarorganisation i en stad eller region har stor efterfrågan från den inflyttade internationella målgruppen. En mottagarorganisation har även en samlande roll för olika parter, organisationer och myndigheter som effektiviserar flytt/etableringsprocessen.

När man etablerar ett företag eller som privatperson flyttar till regionen finns ett stort behov av information och stöd. Informationens karaktär varierar, t ex beroende av om det är ett företag eller en privatperson som står för behovet, om Sverige som land är bekant etc. Gemensamt är dock att informationen behöver vara tydlig, lättillgänglig och den bör vara samlad på ett ställe så att den blir enkel att nå. Det ska också vara enkelt att komma i kontakt med olika instanser. En mottagarorganisation minskar risken att enskilda frågor blir avgörande för ett företag, privatperson eller en hel familj genom att kunna erbjuda fler värden från regionens palett. En slutsats är således att en mottagarorganisation för regionen behöver etableras för att stärka service och attraktivitet. Ett första steg att förbättra flytt/etableringsprocessen är således utvecklingen och lanseringen av webbportalen, www.movingtosouthernsweden.com

Förutom utvecklandet av en webbportal ingår i projektet att lägga fram ett förslag på drift till en framtida mottagarorganisation. Kunskap har samlats in hur andra anläggningar, regioner och städer arbetar som kan ligga till grund för hur en framtida mottagarorganisation kan komma att se ut. Denna diskussion kommer att fortsätta ytterligare under hösten 2012.

Ett par faktorer som projektet identifierat viktigt att långsiktigt arbeta vidare med och ta hänsyn till i en fortsatt drift av en mottagarorganisation är:

SAMLA RELEVANT INFORMATION SOM KOORDINERAR MÅLGRUPPEN RÄTT

Under resterande projektperiod kommer arbetet fortsätta att hitta en finansieringsmodell för den framtida utvecklingen och driften av www.movingtosouthernsweden.com Detta kommer göras tillsammans med Markregister Syd, då informationen som Markregistret tillhandahåller har en stark koppling till vad

den utländska målgruppen efterfrågar. Det kommer i framtiden att finnas fortsatt behov för uppdateringar och säkerställning att informationen är korrekt.

För att få en välfungerande mottagarorganisation är det också viktigt att upprätthålla det nätverk av aktörer som arbetar med frågor som berör inflyttade företag och privatpersoner, som t ex Skatteverket, universitet och relocationfirmor. Det fortsatta samarbetet kan t ex ske genom gemensamma evenemang riktade till internationella företag och privatpersoner.

AVGRÄNSNING MÅLGRUPPER

Webbportalen kommer att vara användbar för en bred målgrupp. Om en framtida mottagarorganisation med personlig rådgivning ska etableras ska målgruppen vara tydligt definierad. Är det personer som redan har ordnat sysselsättning, alternativt är medföljande till dessa personer, som åsyftas eller innefattar mottagarorganisationen samtliga arbetssökande från utlandet? I det senare fallet blir uppdraget långt mer omfattande och komplext. En möjlig lösning är därmed att från början tillämpa en uttalad avgränsning i form av exempelvis högutbildad arbetskraft/expertter som målgrupp.

AVGRÄNSNING NÄRINGS LIV - OFFENTLIG VERKSAMHET

Webbportalen, www.movingtosouthernsweden.com kommer att stötta de verksamheter, exempelvis ESS och MAX IV, vars personal utgörs till en betydande del av utländsk arbetskraft samt de företag som följer i dess spår. Samtidigt är det helt centralt för Region Skåne att uppdrag som privata aktörer idag, eller i framtiden, kan tänkas axla inte konkurreras ut av offentliga initiativ. Det finns dock en rad områden där det offentliga har sin naturliga roll och där en samverkan med myndigheter sinsemellan och privata aktörer är en effektiv lösning. Utmaningen ligger i att fastställa hur denna samverkansstruktur bör utformas. Vilken roll bör offentliga aktörer ha i mottagandet och hur kan samspelet med privata aktörer organiseras på bästa sätt?

MÄTA RESULTAT

En viktig del i arbetet med mottagarorganisationen är att finna lämpliga sätt att mäta organisationens effekter. På www.movingtosouthernsweden.com kommer det att finnas möjligheter att ge feedback genom att besökaren kan ge kommentarer om informationen har varit användbar, vilket är ett tillvägagångssätt att mäta resultat, följa upp och förbättra mottagarorganisationen.

TILLGÅNG TILL ENGELSK INFORMATION HOS MYNDIGHETER, REGIONER OCH KOMMUNER

Ett par myndigheter lokalt i Skåne har behov av att förtydliga eller utöka sin information på engelska. Problemet är ofta att ansvaret för hemsidan ofta ligger på nationell nivå och det upplevs ofta som svårt att få igenom förändringar, framförallt när det är lite bråttom.

En majoritet av de skånska kommunerna har inga engelska översättningar på sina hemsidor utan använder sig av verktyget Google Translate för att ge information. Den målgrupp som kommer att flytta hit med anledning av etableringarna är högutbildade och har höga krav, inte bara på skolor och boende, utan även på hur information presenteras. Samtliga kommuner som besöktes ser värdet av en korrekt och säljande hemsida på engelska men för många av dem är trappsteget väldigt stort p g a brist på resurser, både ekonomiska och personella. Några av dem kommer att hinna slutföra arbetet med sina hemsidor innan lanseringen av www.movingtosouthernsweden.com, men många kommer att behöva mer tid på sig för att nå ändå fram.

Områden med särskilt viktig prioritering:

INTERNATIONELLA SKOLOR

En kartläggning av vilka internationella skolor som finns i regionen bör göras regelbundet, förslagsvis varje år. Därtill bör säkerställas att den kommande stora efterfrågan på internationella skolor går hand i hand med tillgången. Resultaten visar på svårigheter att bo och studera i olika kommuner för närvarande. En slutsats är därmed att det är av yttersta vikt att kommunerna, för att kunna attrahera den internationella målgruppen som väntas i samband med ESS och MAX IV etablering, möjliggör att barn kan bo och studera i olika kommuner. En slutsats är också att det är angeläget att värna om en hög kvalitet på skolorna då det annars finns risk att man väljer en region där detta erbjuds.

STÖD TILL MEDFÖLJANDE

Det har visat sig kunna vara avgörande att det finns en stödfunktion som förenklar möjligheterna för medföljande att känna sig delaktiga i det svenska samhället. Det kan vara stöd i arbetssökandeprocessen, att få dem att förstå hur ett arbete söks i Sverige och få en personlig rådgivning kring sin egen yrkesroll mm. Erfarenheter från ESS och MAX IV visar att det är en kritisk faktor då forskare av världsklass väljer att flytta med anledning av att deras partner inte får arbete.

Delprojektet har än så länge tagit ett steg till förbättring där representanter från Arbetsförmedlingen, ESS, MAX IV och Lunds universitet samlats, då de har ett akut behov av att förbättra stödet för medföljande att komma in på den svenska arbetsmarknaden. Mötet resulterade i att anläggningarna och universitetet fick en direktkontakt till Arbetsförmedlingen, vilket ska underlätta för de medföljande att få snabbare och individuell rådgivning kring branschen man söker arbete inom samt en ökad förståelse hur man söker arbete i Sverige. En slutsats är att ytterligare stöd till medföljande skulle behöva organiseras och struktureras. Detta kommer att undersökas ytterligare under hösten 2012. Det skulle till exempel kunna finnas möjligheter att bygga upp jobbtorg eller skapa nätverk som ökar trivseln för medföljande.

PROCESSER

Delprojektet har tagit del av berättelser där en del handläggningsprocesser är långsamma vilket skapar frustration, trots att dokument är i ordning och att målgruppen har tydliga bevis på anställning, inkomst etc. Målet skulle kunna vara att ha ett mycket bättre samarbete och dialog mellan de aktörer som berörs när en person flyttar hit från utlandet, som t ex International Citizen Service arbetar i Danmark.

KOMMANDE STEG

Delprojektet har inhämtat mycket kunskap och erfarenheter och tagit ett första steg i en kommande mottagarorganisation vilket inkluderar uppbyggnaden av www.movingtosouthernsweden.com En digital plattform som på sikt även kan komma att erbjuda en personlig kontakt vid behov. För att utveckla en välfungerande mottagarorganisation som kan stödja både företag och privatpersoner krävs ytterligare arbete. Arbetet kommer att fortsätta under hösten 2012.

4.

Arbetsätt

Arbetet har kontinuerligt förankrats dels i styrgruppen för TITA-projektet, dels i den arbetsgrupp som TITA:s intressenter hade möjlighet att anmäla sig till via TITA:s centrala organisation. Inledningsvis anmälde sig 17 personer till arbetsgruppen.

Arbetsgruppen har samlats i genomsnitt fyra gånger per år.

Projektet har haft sin hemvist på Invest in Skåne, som är en del av marknadsföringskoncernen Business Region Skåne, som ägs av Region Skåne (85 %) och av Skånes kommuner (15 %). Invest in Skånes uppdrag är att attrahera utländska investeringar till regionen samt att främja internationalisering och export för skånska bolag. Målet är att stärka skåniskt näringsliv och skånska företags konkurrenskraft i världen.

Arbetande i projektet har varit delprojektansvarig Douglas Almquist/Stefan Johansson, samt delprojektledare Susanne Mattsson.

Inledningsvis skapades en projektplan med syfte att ge en struktur på intressenter, kritiska framgångsfaktorer etc. Projektet har också haft kontinuerlig kontakt med nyckelpersoner på ESS, MAX IV och Lunds universitet för att få en bild över deras behov och önskemål samt ta del av deras kunskap. Relationerna, speciellt med ESS och MAX IV, har varit av stor betydelse under projektets gång.

Ytterligare kontakt har hållits med aktörer som kommer i kontakt med den internationella målgruppen vid deras flytt/etablering till regionen. Däribland, Invest Sweden, Invest in Skåne, Arbetsförmedlingen, relocationföretag och det regionala näringslivet så som t ex juristfirmor och rekryteringsföretag.

För att få ett underlag till hur regionen på bästa sätt skulle kunna stödja internationella inflyttare har information samlats in genom studier, intervjuer, rapporter, statistik och studiebesök. Studier har gjorts på vilka målgrupperna är samt vilka behov de har. Exempel på frågor som ställts är: Vilka typer av företag/personer som förväntas komma till regionen? Från vilka länder? Vilken åldersgrupp har de? Vilka behov är typiska för denna åldersgrupp? Intervjuer har genomförts med både forskare, företag och privatpersoner för att få en bild av deras behov och tillvägagångssätt att söka information.

Under våren 2012 har majoriteten av Skånes kommuner besökts. Deltagarna på mötena har främst representerat näringslivsavdelningen och kommunikationsavdelningen, men även kommundirektörer och politiker har närvarat. Syftet med mötena har varit att presentera arbetet med webbportalen men också att diskutera



forskningsanläggningars etablering i Lund och hur webbportalen kan påverka och skapa mervärde för kommunens utveckling. Ett av de viktigaste målen med mötena har varit att få kommunerna att förbättra sina hemsidor på engelska.

Samordning med övriga delprojekt

TA1, Samhällsplanering och transportinfrastruktur, har gett delprojektet ett mervärde då det har resulterat i en djupare analys av målgruppen och dess behov. Resultatet från rapporten "Vem flyttar till Skåne" har utgjort ett bra underlag i arbetet. Samarbete har ägt rum med Region Skånes avdelning för Regional utveckling i samband med rapporten som gjorts kring frågor om internationella skolor i Skåne samt vilka eventuella utmaningar som finns. Studien genomförs av Sweco och håller på att slutföras hösten 2012.

I samarbete med projektet TI3, Mötesplats Lund, har intervjuer med forskare på MAXlab genomförts, med syfte att tydliggöra vad som är av betydelse för dem i samband med deras flytt och vistelse i regionen.

I delprojekt TA2, Markregister Syd, byggs ett gemensamt register upp för alla Skånes kommuner där tillgänglig mark synliggörs. Detta register kommer att kopplas till den information som finns på webbportalen, www.movingtosouthernsweden.com då detta är information som efterfrågas från internationella företag som överväger en etablering i regionen.

Delprojektet TI2 Marknadsföring – sydsvenska världsanläggningar har syftet att attrahera utländska investerare till regionen som kan ha intresse av ESS och MAX IV. Portalen www.movingtosouthernsweden.com och en framtida mottagarorganisation kommer i detta sammanhang vara ett viktigt verktyg i marknadsföringen till den internationella målgruppen som kommer att få en tydlig och förbättrad information inför och vid ankomsten till regionen.

5.

Referenser

-
- På andra sidan krisen, de utländska företagens syn på Sverige – Invest Sweden Agency, 2009
 - Är Sverige attraktivt? Utländsk kvalificerad arbetskrafts syn på Sverige som land att arbeta och bo i. Oxford Research, Sydsvenska industri och handelskammaren, Vinnova, Tillväxtverket, Svenskt näringsliv, Invest Sweden Agency. 2009
 - Vem kommer till Skåne? Som en effekt av ESS/MAX IV-etableringen – Tyréns, 2011. TA1
 - Kartläggning internationella skolor, 2011. Studentkraft
 - Kartläggning kring tillgång och efterfrågan av internationella skolor i regionen och dess utmaningar. 2012. Sweco
 - Kartläggning av mottagarorganisationer – Erfarenheter från fem europeiska regioner med större forskningsinfrastruktur (TITA T11) 2012. Oxford Research
 - Statistik från Region Skåne, Analysavdelning

INTERVJUER

- MAXlab, ESS, Lunds universitet
- Decathlon

