

**T12**

# **Marknadsföring sydsvenska världsanläggningar**

---

# Sammanfattning

---

---

**P**rojektet *Marknadsföring sydsvenska världs-anläggningar* är ett av nio delprojekt inom ramen för ”ESS MAX IV i regionen–TITA” som drivits under 2010–2012. Syftet med projektet har varit att marknadsföra regionen och de kommande forskningsanläggningarna ESS och MAX IV gentemot utländska forskningsintensiva företag, institutioner och potentiella underleverantörer. Projektet har möjliggjort en värdefull dialog med forskningsanläggningarna, universitet och högskolor, kommuner och regionala aktörer. Det har även bidragit till en ökad förståelse kring målgrupperna och möjligheterna som är relaterade till ESS och MAX IV. Marknadsföringsmaterial om regionen och möjligheterna med forskningsanläggningarna har producerats i form av broschyrer, film, powerpoint-presentation och intervjumaterial. Materialet är tillgängligt för aktörer som har internationella kontakter i samband med t ex delegationsbesök eller medverkan på internationella mässor och konferenser. Det ska underlätta för svenska aktörer att sprida budskapet om möjligheterna med ESS och MAX IV och regionens styrkor inom forskning, innovation och företagande. Budskapet förmedlar även ”Skåne – the best of both worlds” dvs här kan fantastiska affärs- och karriärmöjligheter kombineras med en hög livskvalitet.

En mängd marknadsföringsaktiviteter har genomförts under projektets gång. Seminarium, delegationsbesök och individuella säljmöten har arrangerats i Skåne men även i exempelvis Kina, Japan, Tyskland och USA. Aktiviteterna har främst riktat sig till internationella företag, universitet och institutioner som skulle kunna ha ett intresse av att etablera sig i regionen eller inleda ett samarbete med regionala aktörer. Ett par marknadsföringsaktiviteter har också riktat sig till potentiella internationella

leverantörer kopplat till uppbyggnaden av ESS och MAX IV. En slutsats av projektet är att internationella företag som vunnit upphandlingar vid anläggningarna kan ha ett behov av att hitta regionala leverantörer som kan leverera produkter och tjänster. Då kan en framtida funktion som kopplar samman företagen med varandra vara av stor betydelse.

Projektets effektmål har varit att få målgrupperna att uppmärksamma regionen och att öka antalet investeringar. Marknadsföringsaktiviteterna förväntas resultera i nya internationella samarbeten och internationella företagsetableringar i regionen. Det är dock för tidigt att avgöra om aktiviteterna kommer att leda till någon form av investeringar. ESS och MAX IV är under uppbyggnad och marknadsföringsarbetet gentemot den internationella målgruppen har en långsiktig karaktär. För att få effekter av marknadsföringen är det viktigt att fortsätta arbetet med att sprida information om regionen och dess spännande och innovativa miljö.

En rad olika studiebesök i andra länder och regioner har gjorts under projektets gång. Det har gett kunskap om hur andra regioner och forskningsanläggningar arbetar med att marknadsföra sig och skapa relationer med företag. Ett studiebesök i Hamburg och på forskningscentret DESY resulterade i ett nytt samarbetsprojekt mellan DESY, MAX IV, Invest i Skåne och ett antal andra parter i Östersjöregionen. Projektet Science Link har varit en viktig samarbetspartner för projektet då de båda har flera gemensamma beröringspunkter kring att utveckla budskapet till näringslivet. Science Link har även bidragit till att relationerna mellan forskningsanläggningen DESY och de regionala parterna kring Östersjön har stärkts.

---

# Innehåll

---

---

<b>1. Bakgrund</b> .....	8	<b>5. Slutsatser</b> .....	26
<b>2. Syfte och mål</b> .....	10	Möjligheter, utmaningar och insatser .....	27
Effektmål .....	11	Samarbete och nätverk .....	27
Leveransmål .....	11	Kommunikation .....	27
Problemformulering .....	11	Effekter .....	28
<b>3. Resultat</b> .....	12	Internationella leverantörer .....	28
Målgrupper .....	13	<b>6. Arbetsätt</b> .....	30
Budskapet .....	14	Samverkan med andra delprojekt .....	32
Skåne – the best of both worlds .....	14	<b>7. Referenser</b> .....	34
Branschspecifika budskap .....	14		
Marknadsföringsmaterial .....	15		
Marknadsföringsaktiviteter .....	18		
Utökade nätverk och nya erfarenheter .....	18		
<b>4. Aktiviteter</b> .....	20		
Studiebesök .....	21		
Hamburg .....	21		
Japan .....	22		
ITER .....	22		
Delegationsbesök .....	22		
Seminarier och säljmöten .....	23		
Roadshow Tyskland .....	23		
Konferens på Svenska ambassaden i Tokyo .....	23		
EXPO 2010 i Shanghai .....	24		
MIPIM 2011 .....	24		
Latinamerikansk dag .....	24		
Konsuler besökte Medicon Village .....	24		
Skåne: Stockholm .....	24		
Studiebesök ESS/MAX IV med Big Science Sekretariatet .....	24		
Säljmöten .....	24		

1.

---

# Bakgrund

---

---

**P**rojektet *Marknadsföring sydsvenska världsanläggningar* är 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 som 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 bilda 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, 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 materialvetenskap, 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](http://www.ess.se)

**MAX IV** är en synkrotronlusanläggning med världsunik prestanda som öppnar upp för nya framsteg inom materialvetenskap, biologi, medicin, för att nämna några områden. MAX Lab existerar redan och är ett svenskt, nationellt laboratorium som har genererat ny kunskap inom t ex miljövetenskap, life science och nanoteknologi sedan mitten av 1980-talet. Den nya MAX IV-anläggningen beräknas stå klar år 2015.

Läs mer om MAX IV på [www.maxlab.lu.se](http://www.maxlab.lu.se)

2.

---

## Syfte och mål

---



---

Syftet med projektet har varit att marknadsföra regionen och de kommande forskningsanläggningarna ESS och MAX IV gentemot utländska forskningsintensiva företag, institutioner och potentiella underleverantörer. Marknadsföringen ska bidra till att förstärka de positiva samhällseffekterna som anläggningarnas etablering kommer att generera.

## Effektmål

Projektets effektmål har varit att få aktörerna inom målgrupperna att uppmärksamma regionen och de bägge anläggningarna samt bidra till ökat antal investeringar i regionen.

## Leveransmål

I december 2012 ska projektet ha uppnått följande leveransmål:

- Antalet personer som nås av marknadsföringen har ökat
- Målgrupperna har identifierats
- Befintliga nätverk har stärkts eller tillkommit
- Marknadsföringsmaterial har utvecklats
- Riktade säljbudskap har skapats
- Utåtriktade satsningar har genomförts för att skapa intresse för regionen och ESS och MAX IV

## Problemformulering

För att öka internationaliseringen av regionen och visa på vilka möjligheter som är kopplade till ESS och MAX IV har följande frågeställningar formulerats: Vilka målgrupper kommer att ha nytta av forskningsanläggningarna? Vilket budskap ska kommuniceras till dem? Vilket marknadsföringsmaterial är mest användbart och vilka marknadsföringskanaler ska användas?

3.

---

**Resultat**

---

---

## Målgrupper

För att identifiera projektets målgrupper har man utgått från forskningsanläggningarnas olika användningsområden. ESS och MAX IV kommer att bidra till ny kunskap och nya upptäckter inom bland annat materialvetenskap, medicin och miljöforskning. Nedan följer några exempel på vilken typ av ökad kunskap forskningen kommer att kunna leda till:

- hur mänskligt DNA verkar i levande celler
- nya medicinska implantat som tolereras bättre av kroppen
- hur genterapi kan bota allvarliga sjukdomar
- hur transporter kan bli mer effektiva och mindre energikrävande
- skräddarsydda material med nanoteknik
- hur konsumentprodukter som rengöringsmedel och kosmetika kan bli bättre och mer miljövänliga
- hur batterier kan förbättras, t ex för elbilar
- hur biobränslen kan utvinnas ur jordbruksavfall istället för ur sädeslag
- hur historiska föremål som fossiler, mynt och glas kan förstås och hur konstverk kan bevaras för framtiden

Med dessa användningsområden i åtanke har projektets primära målgrupp varit forskningsintensiva företag inom life science, miljöteknik, IT och telekom, livsmedel och förpackning samt andra branscher som kan dra nytta av ESS och MAX IV och som använder materialforskning och nanoteknik för produktutveckling. Det har varit särskilt viktigt att rikta sig till forskningsintensiva företag med så pass lång planeringshorisont att de har intresse av anläggningarnas etablering redan nu. Förutom företag har institutioner, universitet och forskningsinstitut i världen som kan tänkas vilja etablera någon form av verksamhet i regionen identifierats som en målgrupp. Andra målgrupper som har varit aktuella för regionen att marknadsföra sig gentemot är potentiella underleverantörer till de bägge anläggningarna.

Intresset för anläggningarna förmodas bli större hos målgrupperna ju närmare tiden för anläggningarnas driftstagande vi kommer. Det är dock viktigt att informera och uppmärksamma målgrupperna om anläggningarnas etablering och möjligheter redan nu för att främja utländska företagsetableringar i regionen.

## Budskapet

Budskapet i kommunikationen mot målgrupperna ska förmedla vilka möjligheter som etableringen av ESS och MAX IV kommer att generera. Dels den avancerade forskning som kommer att kunna bedrivas inom de olika områdena, dels den spin-off-effekt som anläggningarna förväntas ha på tillväxten i regionen. Budskapet omfattar även att lyfta regionens fördelar ur ett företagsperspektiv, t ex infrastruktur, styrkeområden inom näringslivet, innovationsklimatet och livskvaliteten.

## Skåne – the best of both worlds

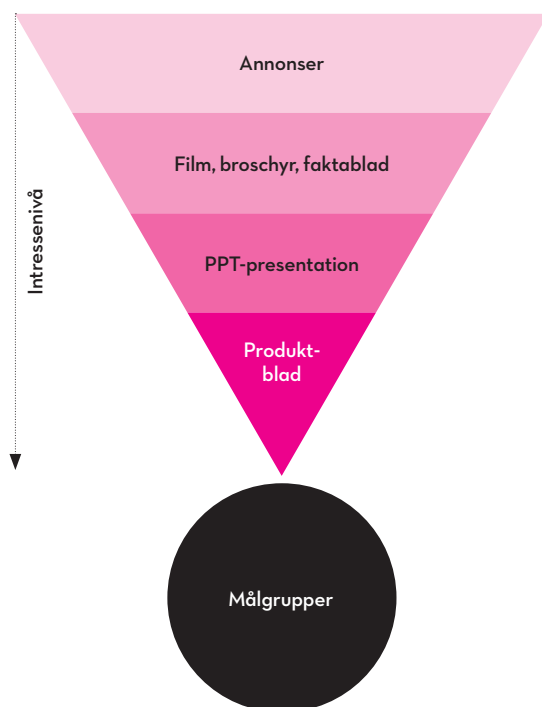
I samband med att budskapet utformades, tittade man på Business Region Skånes (BRS) kommunikationsstrategi, vars mål är att få fler att välja Skåne. För att nå det målet arbetar BRS aktivt med att bygga och stärka Skånes varumärke och lyfta regionens unika fördelar. Kommunikationsstrategin för Skåne bygger på konceptet ”the best of both worlds”, dvs kontrasterna i det Skåne har att erbjuda. Skåne är en region som erbjuder både en nyskapande och stimulerande miljö för entreprenörer och företag och livskvalitet för individen. Denna dualism av fördelar har projektet tagit fasta på och integrerat i budskapet.

## Branschspecifika budskap

Under senare delen av projektet har budskapet spetsats ytterligare för att förtydliga för specifika branscher hur forskningen på ESS och MAX IV konkret kan bidra till att lösa avancerade problem och utveckling av nya produkter. Arbetet med att formulera

Exempel på synkrotron- och spallationsforskningens tillämpningsområden.  
Illustration: ESS AB.





Bilden ovan visar olika typer av marknadsföringsmaterial som har producerats. Ju större intresset för forskningsmöjligheterna på ESS och MAX IV är hos målgruppen, desto mer specialiserad är informationen.

dessa branschspecifika budskap har gjorts i samarbete med forskare på anläggningarna, Lunds Tekniska Högskola, klusterorganisationer, branschansvariga på Invest Sweden och Invest in Skåne, som i sitt dagliga arbete möter utländska potentiella investerare. Företag som erbjuder service till användare på MAX Lab har också deltagit i arbetet. Under hösten 2012 kommer projektet att ta fram bransch- anpassade produktblad, i första hand för life science- och förpackningsindustrin.

Produktbladen ska ge exempel på:

- metoder och problemlösningar som forskningen kan bidra till
- hur ett företag kan vidareutveckla en produkt med hjälp av denna typ av forskning
- företag som har använt sig av denna typ av forskning

## Marknadsföringsmaterial

För att nå ut med budskapet till målgrupperna har olika sorters marknadsföringsmaterial tagits fram. Syftet med materialet är att informera om ESS och MAX IV samt att ge en kortfattad, lättöverskådlig bild av regionen och dess styrkor när det gäller bl a infrastruktur, tillgång till kompetens, forskning och innovation. Materialet är tänkt att vara ett stöd för olika aktörer som vill marknadsföra regionen och dess styrkeområden mot utländska företag och investerare. Materialet finns tillgängligt på [www.essmax4tita.se](http://www.essmax4tita.se).

Marknadsföringsmaterialet består av:

- Folder: ”Skåne – a magnet for investment and innovation”
- Faktablad om ESS och MAX IV i regionen: ”Leading the world in material science”
- Powerpoint-presentation: ”Skåne – Centre of innovation and site for two new world class research facilities”
- Roll-ups
- Film: ”Southern Sweden – a world class business and research region”
- Foton i forskarmiljö (MAX Lab)
- Annonser
- Intervjuer

**Folder:**

*Skåne – a magnet for investment and innovation*

En generell folder om Skåne har producerats och använts i olika internationella sammanhang. Syftet är att ge en kortfattad, lättöverskådlig bild av Skåne, Öresundsregionen och dess styrkor när det gäller bl a infrastruktur, tillgång till kompetens, forskning och innovation. Foldern har producerats på engelska, kinesiska och japanska.



**Faktablad:**

*Leading the world in material science*

Faktabladet ger en kortfattad beskrivning av forskningsanläggningarna och regionen. Det producerades i första hand för EXPO 2010 i Shanghai då det arrangerades ett seminarium för kinesiska life science-företag. Faktabladet har även distribuerats i olika sammanhang under 2010–2012. Finns på engelska, kinesiska och japanska.



**Foton i forskarmiljö**

Projektet identifierade ett behov av bilder för att illustrera den forskning som kommer att bedrivas på ESS och MAX IV. Därför anlätades en fotograf som tog bilder i forskningsmiljön på Max Lab. Bilderna har använts i olika sammanhang och projekt relaterade till marknadsföringen av regionen.



**Intervjumaterial**

Intervjuer har gjorts med olika regionala och internationella företag såsom Unilever, RIM och Camurus. Intervjuerna används som korta filmklipp i olika digitala medier för att framhäva regionens fördelar ur företagets perspektiv.

**Powerpoint-presentation: "Skåne – centre of innovation and site for two new world class research facilities"**

En powerpoint-presentation har tagits fram för olika aktörer som vill presentera regionen och ESS, MAX IV i internationella sammanhang. Presentationen innehåller generell information om infrastruktur, forskningsparker, universitet m m samt specifik information om forskningsanläggningarna och möjligheterna med materialforskning för olika branscher. Presentationen är på engelska och har gjorts tillgänglig på [www.essmax4tita.se](http://www.essmax4tita.se)



**Roll-up**

Roll-ups med fokus på budskapet "Discover – Recover" för att visa på kontrasterna i Skåne "the best of both worlds". Har producerats på tyska, engelska och danska i samband med olika evenemang.



**Film: "Southern Sweden – a world class business and research region"**

En åtta minuter lång film har producerats baserat på befintligt material om ESS, MAX IV och regionen samt nytt material anpassat för en internationell målgrupp. Filmen ska ge en bild av regionens fördelar ur ett företagsperspektiv samt möjligheterna med ESS och MAX IV. Se <http://youtu.be/nulKpRinQ8o>



**Annonsering**

I samband med vissa aktiviteter har annonsering varit relevant. Annonser nedan har publicerats i ett antal tidningar och publikationer, däribland internationella bilagor till Dagens industri som distribuerats till bl a danska Politiken, Berlingske Tidende samt i samband med EXPO 2010 i Shanghai.





## Marknadsföringsaktiviteter

En mängd marknadsföringsaktiviteter har ägt rum under projektets gång. Seminarium, delegationsbesök, individuella säljmöten har arrangerats i Skåne men också i exempelvis Kina, Japan, Tyskland och USA. Aktiviteterna har främst riktat sig till internationella företag, universitet och institutioner som kan ha ett intresse av att etablera sig i regionen eller skapa samarbete med olika regionala aktörer. Ett par marknadsföringsaktiviteter har också riktat sig till potentiella internationella leverantörer kopplat till uppbyggnaden av ESS och MAX IV. Samarbetet med delprojektet *ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet* har resulterat i diskussioner kring hur man uppnår största möjliga samhälleliga effekt av insatser mot potentiella leverantörer. Det har då framkommit att det kan vara av stor betydelse att skapa en framtida funktion som arbetar med att koppla samman framförallt större internationella teknikföretag med underleverantörer i regionen.

## Utökade nätverk och nya erfarenheter

Studiebesök och internationella relationer har resulterat i en insikt att arbetet i TITA-projektet är unikt då kommuner, universitet och högskolor och forskningsanläggningarna är delaktiga i ett tidigt stadium för att göra det bästa av forskningsanläggningarnas etablering i regionen.

I Hamburg till exempel arbetar kommunen väldigt sparsamt med att förbereda sig för etableringen av den nya forskningsanläggningen XFEL.

Under studiebesöket i Hamburg knöts många värdefulla kontakter, bl a med representanter för forskningsanläggningen DESY. Kontakten med DESY ledde till samarbetsprojektet Science Link i vilket DESY, MAX IV, Invest in Skåne och ett antal andra parter i Östersjöområdet deltar.

Science Link-projektet ger företag möjligheten att kostnadsfritt utnyttja några av de ledande storskaliga forskningsanläggningarna i Östersjöregionen för sina forsknings- och utvecklingsbehov. Syftet är att främja innovation och entreprenörskap och att attrahera fler företag som vill använda sig av synkrotron- och spallationsanläggningar. Projektet har resulterat i att relationerna mellan forskningsanläggningarna, DESY och de regionala parterna kring Östersjön har stärkts.

Värdefulla lärdomar inhämtades också i Japan. I Tsukuba Science City, en industripark i Ibaraki

Prefecture, gav kommunen särskilda förmåner för privata företag som etablerar sig i kommunen. Förmånerna innefattade t ex reducerat el- och vattenpris, förmåner vid utökad personalstyrka m m. I Japan gjordes ett besök på Miraikan, the National Museum of Emerging Science and Innovation i Tokyo. Det är en nationell anläggning under Utbildningsdepartementet som inriktar sig på vetenskap och innovation. Med hjälp av pedagogiska utställningar lär man allmänheten, och i synnerhet skolbarn, allt från vad som händer vid en jordbävning till hur en spallationsanläggning fungerar. En del av de som arbetar på Miraikan är volontärer, t ex pensionerade professorer, som visar utställningarna och delar med sig av sin kunskap. Studiebesöket i Japan resulterade också i att de goda kontakterna mellan J-Parc och ESS förstärktes ytterligare. Ett Memorandum of Understanding (MOU) diskuteras nu mellan anläggningarna för ett utökat samarbete.

Ett besök på ITER Business Forum 2011 i Frankrike gav oss en utökad kunskap om vikten av fusionsanläggningen ITER:s samarbete med näringslivet. Konferensens syfte var att näringslivet skulle få bättre kunskap om anläggningens behov och ITER ville få bättre förståelse för industrins kapacitet och erfarenheter. I inledningstalet uttrycktes vikten av samarbetet med industrin i uppbyggnaden av anläggningen bl a genom:

”We need your engineering ideas and of course to a very good cost. You have now come to the ITER family – to create cooperation.” General Director of ITER Organisation, Osamu Motojima

Besöket resulterade i flera intressanta reflektioner. Mycket kraft läggs på att informera dels om vilka upphandlingar som är på gång, dels om själva upphandlingsprocedurerna. ITER:s fall kommunicerade de med ett flertal stora företag som är vana vid att leverera till forskningsanläggningar. Trots det fanns det ett stort behov av information. De företag vi talade med uttryckte stort intresse för den information som gavs. Många hade under en längre tid försökt få fram vilka varor och tjänster som kommer att efterfrågas och det är först under konferensen som detta blev tydligare för dem. Företagen såg också en stor vinning av att få en dialog med andra företag. Detta bekräftar att en del av de insatser vi har påbörjat inom TITA med ganska stor säkerhet är relevanta för både regionala, nationella och internationella leverantörer framöver, såväl stora som små. Resan resulterade också i en förstärkt dialog och samordning med delprojektet *ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet*.





Skolbarn utanför Miraikan, National Museum of Emerging Science and Innovation i Tokyo.

4.

---

# Aktiviteter

---

---

## Studiebesök

### Hamburg

Under hösten 2010 arrangerades ett studiebesök i Hamburg för deltagarna i arbetsgruppen samt övriga TITA:s delprojekt. Syftet med studiebesöket var att hämta inspiration och kunskap för det fortsatta projektarbetet. Gruppen besökte DESY Research Center och organisationer såsom Hamburg Universitet, Tyska Handelskammaren, regioner och kommuner.



Deltagare på studieresan till Hamburg.

## Japan

Under hösten 2010 arrangerades även ett studiebesök i Japan i samarbete med Invest Sweden och svenska ambassaden i Japan. Deltagare från ESS, MAX IV, Invest in Skåne och Lunds universitet deltog. Resans syfte var att lära sig mer om hur J-Parc, Spring 8, (motsvarande anläggningar till ESS och MAX IV) och kringliggande organisationer arbetar med marknadsföring gentemot näringsliv och universitet.

Ny kunskap samlas in under studiebesöket i Japan.



## ITER

Projektledare Susanne Mattsson och Maria Grynge (delprojekt *ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet*) deltog på konferensen ITER Business Forum 2011, för att få en inblick i hur den franska fusionsanläggningen ITER väljer att arbeta i kontakten med industrin, både nationellt i Frankrike och internationellt. Konferensens mål var att förse industrin med uppdaterad information om ITER:s framsteg, om upphandlingsprocesser och kommande upphandlingar.

## Delegationsbesök

Nedan presenteras ett axplock av delegationsbesök som projektet har varit med och arrangerat:

- Czech–Sweden Technology Days arrangerades i Lund våren 2010. Syftet var att marknadsföra regionen och ESS och MAX IV. Den tjeckiska delegationen bestod av tjeckiska utbildningsministern, tjeckiska ambassadören samt företag och universitet från Tjeckien. Presentationer hölls inom områden som nanoteknologi, life science och innovationssystem.
- Våren 2012 fick regionen besök av Dongua University. Ett besöksprogram utformades med fokus på Skånes styrkor när det gäller forskning och innovation, däribland de kommande forskningsanläggningarna.

- En delegation från CCTV 10 Beijing besökte regionen den 2–3 september 2010. Regionen presenterades och specifika föredrag hölls om hållbar stadsutveckling och om ESS och dess forskning och konstruktion kring hållbara energisystem. Delegationsbesöket arrangerades i samarbete med Sustainable Business Hub.
- Wenhui Xinmin Press Group från Kina besökte Skåne den 21 september 2010 då Vinnova, forskningsanläggningarna och Västra hamnen presenterades.

Förutom ovan nämnda besök har Israels ambassadör, Oceaniens ambassadör och potentiella investerare från Förenade Arabemiraten samt ett flertal delegationer från Kina fått ta del av presentationer om regionen och ESS och MAX IV.

## Seminarier och säljmöten

En mängd seminarier och säljmöten har ägt rum. Här presenteras ett urval:

### Roadshow Tyskland

Eftersom Tyskland är en viktig marknad för att attrahera potentiella investerare till Skåne genomfördes seminarium i München, Stuttgart, Darmstadt och Hamburg. Syftet var att höja kunskapen om Skåne och möjligheterna med ESS och MAX IV. För att identifiera potentiella intressenter upphandlades konsulter verkamma på den tyska marknaden. De hjälpte sedan till att genomföra roadshowen i de fyra städerna. En generell presentation om Sverige och Skånes styrkeområden samt specifika presentationer från ESS och MAX IV hölls.

### Konferens på svenska ambassaden i Tokyo

I samband med studiebesöket i Japan arrangerades ett seminarium på svenska ambassaden i Tokyo i samarbete med Invest Sweden. Representanter från ESS, MAX IV, Lunds universitet och Invest in Skåne presenterade Skåne och de kommande forskningsanläggningarna. De ca 50 deltagarna kom från såväl universitet som företag inom life science och ICT.



Seminarium på svenska ambassaden i Tokyo.



## EXPO 2010 i Shanghai

Marknadsföringsaktiviteter ägde rum på EXPO i Shanghai under en vecka i oktober 2010. På ett seminarium för kinesiska life science-företag presenterades regionen och dess styrkor relaterat till ESS och MAX IV. Konsulter anlätades för att attrahera relevanta företag till seminariet vilket resulterade i 60 deltagare.

Syftet var också att göra en kartläggning av potentiella intressenter till ESS och MAX IV. Den kontaktdata som skapades i samband med seminariet har sedan använts för att arrangera enskilda säljmöten och delegationsbesök i Skåne.

Bactiguard var ett av de företag som deltog och som har etablerat sig i Skåne med anledning av att ESS och MAX IV kommer att byggas i Lund. Region Skåne hade flera aktiviteter under denna vecka med fokus på innovation, interaktiv media och kommunikation och hållbar utveckling. Region Skånes monter var välbesökt och hade temat ”For the moment”.

## MIPIM 2011

På våren 2011 hölls ett seminarium på MIPIM i Cannes, en av världens största bygg- och fastighetsmässor. Seminariets syfte var att berätta om regionens styrkor tillsammans med ESS och MAX IV och andra stora projekt som planeras och som ska byggas i regionen de kommande åren. Kommunråd från Malmö stad, Helsingborg stad, Lunds kommun fanns med som föredragshållare. Målet var att attrahera utländska intressenter till seminariet och en konsultfirma anlätades för uppdraget. Trots det var det svårt att få rätt deltagare. 50 personer deltog, varav ett mycket begränsat antal var utländska gäster. Förklaringen till resultatet är delvis att några utländska bolag delegerat inbjudan vidare till sitt företags Sverigekontor.

Enligt samtal med personer som deltagit på MIPIM har trenden de senaste åren varit att nätverkanter sker alltmer med sitt eget lands deltagare. Projektet tog lärdom av denna erfarenhet i det fortsatta arbetet och gjorde djupare analyser inför de efterföljande marknadsföringsaktiviteterna.

## Latinamerikansk dag

Ett evenemang som vände sig till utländska ambassadörer från Latinamerika baserade i Sverige arrangerades med syfte att informera om vad som är på gång i regionen. De gjorde även ett studiebesök på ESS.

## Konsuler besökte Medicon Village

Ett evenemang arrangerades på Medicon Village hösten 2011 för konsuler baserade i Sverige med syfte att berätta om Medicon Village, ESS, MAX IV och övrigt som händer i regionen.

## Skåne:Stockholm

Två år i rad har utländska ambassadörer bjudits in till eventet Skåne:Stockholm för att lyssna på presentationer om Skåne och vad regionen har att erbjuda.

## Studiebesök ESS/MAX IV med Big Science Sekretariatet

Ett studiebesök för potentiella danska leverantörer till ESS och MAX IV arrangerades i samarbete med Big Science Sekretariatet i Danmark under våren 2012. Cirka 20 företag deltog.

## Säljmöten

Nedan följer ett antal exempel på säljmöten som ägt rum med företag, universitet och organisationer.

- Beijing University Health Science Center
- School of Life Science at Beijing University



Expo 2010 i Shanghai.

- College of Life Science at Beijing Normal University
- Beijing University People's Hospital
- Peking University First Hospital
- Tianjin Medical University Cancer Institute and Hospital
- Zhongshan Hospital Fudan University
- Shanghai Red House hospital of Obstetrics and Gynecology
- Beijing Investment Promotion
- Beijing YiZhuang Biomedical Park
- Tianjin SASAC
- Bio-Forum 2012 at Shanghai International Convention Centre
- Unilever (Storbritannien)
- TATA (Indien)
- MIT, WYSS (USA)

Fler aktiviteter är planerade för hösten 2012. Delegationsbesök väntas från Beijing Investment Promotion Bureau, Ningbo Foreign Affairs Office of Ningbo Municipality, japanska förpackningsföretag samt franska konsulter.

5.

---

**Slutsatser**

---



---

## Möjligheter, utmaningar och insatser

### Samarbete och nätverk

I samband med studiebesöken i Hamburg och Japan blev det tydligt att arbetet i TITA-projektet är unikt då kommuner, universitet och högskolor och forskningsanläggningarna är delaktiga i ett tidigt stadium för att göra det bästa av forskningsanläggningarnas etablering i regionen och för att öka möjligheten till positiva effekter.

Under studiebesöket i Hamburg skapades goda kontakter med bl a DESY vilket resulterade i ett samarbetsprojekt mellan DESY, Invest in Skåne, MAX IV och ett antal andra parter i Östersjöregionen. Syftet med projektet Science Link, som startade i januari 2012, är att öka näringslivets användande av synkrotron- och spallationsanläggningar. Science Link har varit en viktig samarbetspartner för projektet då de båda har flera gemensamma beröringspunkter kring att utveckla budskapet till näringslivet. Det har även bidragit till att relationerna mellan forskningsanläggningen DESY och de regionala parterna kring Östersjön har stärkts.

Science Link-projektet har också inneburit att nya mötesplatser och nätverk har skapats där möjligheterna med forskningsanläggningarna har förtydligats och problematiserats. Kommunikationsgruppen, med representanter från bl a Invest Sweden, Packbridge och forskare från ESS och MAX IV, har varit ett uppskattat initiativ och en fortsatt dialog kommer att äga rum under resterande delen av projektet. Det är viktigt att denna form av nätverk består och att det förs en kontinuerlig dialog även i framtiden för det fortsatta arbetet med att förtydliga budskapet och nå målgrupperna.

### Kommunikation

Etableringen av ESS och MAX IV kommer att innebära stora möjligheter och förväntas ha en positiv effekt i regionen. Kombinationen av de båda anläggningarna och den spetskompetens som finns här, både inom näringsliv och forskning, kommer att öka regionens attraktivitet för utländska företag. Men det krävs ett långsiktigt och kontinuerligt arbete för att kommunicera möjligheterna gentemot de utländska företagen. I nuläget, då anläggningarna inte är färdigbyggda, är det svårt att konkretisera vilka faktiska möjligheter som erbjuds företagen.

Richard B. Larsen, chefskonsult på Dansk Industri, tror att ESS kommer att göra Öresundsregionen till en riktig magnet för utländska forskare och företag, men först när anläggningen är klar om åtta år.

”Det dröjer många år innan den första anläggningen är klar. Därför är det svårt att börja sälja in projektet till företagen redan nu. Men vi ska förbereda oss noga så att vi är utrustade om åtta år”, säger Richard B. Larsen. (FokusÖresund)

## Effekter

Projektets effektmål har varit att få målgrupperna att uppmärksamma regionen och att öka antalet investeringar i form av t ex internationella samarbeten eller att utländska företag etablerar sig här. För att nå det målet har en mängd marknadsföringsmaterial producerats och många aktiviteter har ägt rum under projektets gång. Det är dock ännu för tidigt att märka effekter av insatserna eftersom det är en långsiktig process.

I dag finns det en tendens att mycket av forskningen som utförs på denna typ av anläggningar görs på distans. Det innebär att det inte är nödvändigt att etablera sig i närheten av anläggningarna. För att få internationella företag att etablera sig i regionen eller skapa samarbeten måste det skapas en innovativ miljö som är attraktiv för målgrupperna. I Oxford Research's rapport ”Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV”, identifieras bl a följande utmaningar:

- Synkrotron- och spallationsanläggningar är i första hand användaranläggningar för vetenskapssamhället. Kombinerat med ett starkt historiskt fokus på grundforskning har detta präglat kulturen vid anläggningarna på ett för företagen ofördelaktigt sätt.
- Forskningsområdena är ytterst komplexa och företagen känner till få konkreta tillämpningar av forskningen.
- Företag har generellt begränsade erfarenheter av att arbeta tillsammans med den här typen av forskningsanläggningar, vilket kan leda till en kulturkrock i form av problemformulering och analys av experiment.
- Det är kostsamt för företag att både använda synkrotron- och spallationsanläggningar samt hålla sig med nödvändig kompetens in-house för genomförande och tolkning av experiment.

Oxford Research skriver vidare i sin rapport att det är viktigt att skapa de kontextuella förutsättningarna som omger anläggningarna och att skapa stödfunktioner för såväl leverantörer som akademiska och industriella användare av ESS och MAX IV. För att skapa det krävs ett närmare samarbete och koordinering mellan regionala och nationella aktörer. Det är också viktigt att det i sammanhanget finns privata tjänsteföretag som t ex SARomics Biostructures och Colloidal Resource. Projektet kan också bekräfta att de är viktiga aktörer som kan underlätta den industriella användningen då de verkar i gränslandet mellan forskningsanläggningarna, universitetet och industrin.

En stor del av anläggningarnas forskning kommer att vara inriktat på grundforskning och mycket beror på huruvida finansierarna vill prioritera industriellt användande. Likaså kommer den kringliggande miljön som skapar förutsättningar för att utveckla nya företag och innovationer kopplat till forskningen att spela stor roll när man ska attrahera internationella företag.

## Internationella leverantörer

En av de målgrupper som projektet har vänt sig till har varit potentiella internationella leverantörer i samband med uppbyggnaden av ESS och MAX IV.

Det finns en ambition att stödja de potentiella internationella leverantörerna för att det långsiktigt ska resultera i etableringar i regionen samt öka internationaliseringen av regionens företag. En större möjlighet att göra informationsinsatser när ett utländskt företag vunnit en upphandling ses i framtiden. Det kan göras genom stöd i etableringsprocessen eller genom att öka möjligheten för regionala företag att komma in som underleverantörer i andra led, när internationella företag har vunnit upphandlingar på ESS och MAX IV. Större internationella teknikföretag som vinner upphandlingar kommer troligen att ha behov av att knyta kontakter med regionala leverantörer som kan leverera produkter och tjänster, inte minst när det gäller löpande service och underhåll. Det kan därför vara av stor betydelse att skapa en framtida funktion som arbetar med att koppla samman de internationella teknikföretagen med de regionala leverantörerna.



6.

---

## Arbetsätt

---

---

**A**rbetet i projektet 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 14 personer till arbetsgruppen och under projektets gång har antalet ökat något. I arbetsgruppen har personer från följande organisationer varit representerade:

ESS, MAX IV, Skurups kommun, Lunds kommun, Östra Göinge kommun, Helsingborgs stad, Landskrona kommun, Vellinge kommun, Lunds universitet, Malmö högskola, Malmö stad, Ystads kommun, Åstorps kommun, Business Region Skåne, Medicon Village, Invest in Skåne och Ideon Science Park. Arbetsgruppen har träffats ca 4 gånger per år och engagemanget har varit varierande. Löpande möten och diskussioner har hållits med det övergripande TITA-projektet för att förstärka samarbetet med de andra delprojekten.

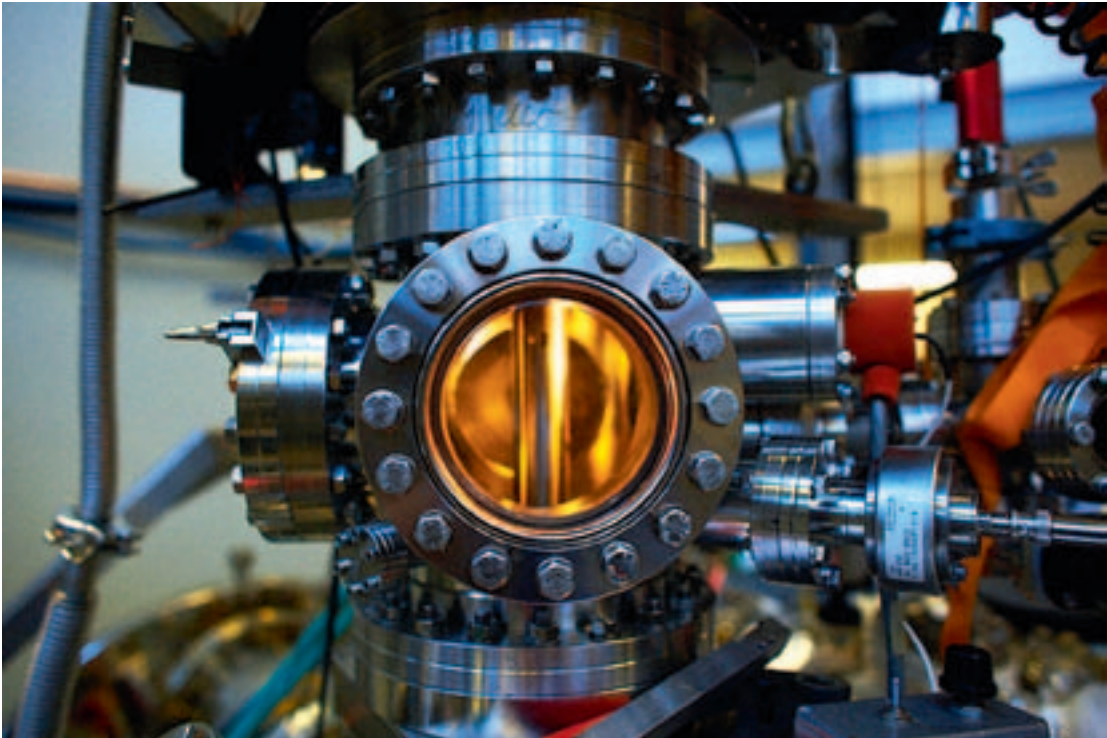
Projektet har haft sin hemvist hos Invest in Skåne, som är en del av marknadsföringskoncernen Business Region Skåne som ägs av Region Skåne (85%) och av Skånes kommuner (15%). Invest in Skånes uppdrag är att attrahera utländska investeringar till regionen samt att främja export och internationalisering för skånska bolag. Arbetande i projektet har varit delprojektansvariga Douglas Almquist och Stefan Johansson, samt delprojektledare Susanne Mattsson och kommunikatör Karin Soubzmaigne/Svenonius.

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

En workshop med arbetsgruppen genomfördes i början av projektet. Syftet var att identifiera målgrupper, identifiera vad som gör regionen attraktiv för dessa målgrupper, samt att diskutera vilka kanaler som skulle användas. Konsultföretaget Devino upphandlades och workshopen blev ett led i att arbeta fram en kommunikationsstrategi som varit ett stöd under arbetets gång.

Längre fram i projektet etablerades en kommunikationsgrupp för att förtydliga och spetsa budskapet ytterligare. Forskare på ESS och MAX IV samt experter inom materialvetenskap och life science har delat med sig av sin kunskap om forskningens möjligheter.





En dialog har också förts med projekten Science Link och ÖMIC för att dra nytta av varandras arbete. Förutom ovan nämnda projekt har också ett antal nätverksträffar ägt rum med bl a personer från NanoConnect, LUIS, LTH och Cate för att informera om varandras aktiviteter med syfte att hitta eventuella synergier och samarbeten.

## Samverkan med andra delprojekt

Projektet har även fört en dialog med delprojektet TI6, *ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet*, som har arbetat med att tydliggöra vilka affärsmöjligheter som finns relaterade till forskningsanläggningarna. Rapporten "Affärsmöjligheterna i spåren av ESS/MAX IV" som har tagits fram inom TI6 har också gett en bredare kunskap om vad som ska upphandlas och vilka potentiella affärsmöjligheter som det genererar för näringslivet.

Rapporten "Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV – Exempel på internationella och regionala initiativ" som har tagits fram i projekten TA3, TI6 och TI5 har utgjort ett bra underlag för att öka förståelsen för företags möjligheter till forskning.

Frågor från företag som har visat intresse av att etablera sig i regionen har gett en bild av vad målgruppen behöver få svar på i samband med en etableringsprocess. Det har bidragit till ett användbart underlag i uppbyggnaden av den webbportal som utvecklas inom projektet, *Mottagarorganisation Syd*. Webbportalen förväntas bli ett viktigt verktyg i marknadsföringen av regionen och ska underlätta för de internationella företagen att etablera sig här.

Under hösten 2012 kommer projektet att fortsätta med att arrangera olika marknadsföringsaktiviteter och utveckla marknadsföringsmaterial.



7.

---

## Referenser

---



---

*Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV – Exempel på internationella och regionala initiativ. Mars 2012. Oxford Research*

*Fokus Öresund, Nytt om öresundsregionen. Nr 2 2012*

*Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV. Oktober 2011. Oxford Research*

*Reserapporter från studiebesök i Hamburg, Japan och ITER.*





