

# T16

ESS MAX IV I REGIONEN-TITA

Tillväxtmotor för det regionala  
och lokala näringslivet



## Deltagare i projektet

### Delprojektledare

Maria Heinesson Grynge      Näringsliv Skåne

### Delprojektansvarig

Ulf Kyrlling (t o m maj 2011)      Näringsliv Skåne  
David Lindén (fr o m juni 2011)      Näringsliv Skåne

### Arbetsgrupp (under projektets tid uppdelad i intressent- respektive projektgrupp)

Anders Elmevik	Kristianstad kommun
Andreas Jarud	Ångelholms Näringsliv
Anna-Karin Alm	Malmö Högskola
Bengt Felbe	Bjuvs kommun
Cg Nilsson	Örkelljunga kommun
Charlotte Fogde-Andréasson	Hässleholms kommun
Claes Nilsson	Business Port Staffanstorp
Ditte Fagerlund	Trelleborgs kommun
Elisabet Rosengren	Östra Göinge kommun
Eva Alwen	Ystads kommun
Gertrud Elisabet Bohlin	Eslövs kommun
Gunnel Herrström	Eslövs kommun
Hanseric Jonsgården	Tomelilla kommun
Henrik Berven	Ystads kommun
Joen Garsén	Näringsliv Skåne
John Taylor	Svedala kommun
Karin Kroon Gunnarsson	Hörby kommun
Kristina af Klinteberg	Lunds kommun
Kristina Johansson	Lomma kommun
Lars Persson	Simrishamns kommun
Lena Ytterberg	Sjöbo kommun
Magdalena Hellström	Skurups kommun
Mats André	Lunds kommun
Mats Rosén	Kävlinge kommun
Mats Svensson	Tech Network/Region Blekinge
Mikael Kipowski	Hässleholms kommun
Nils Wilseus	Hörby kommun
Nils-Arvid Andersson	Vellinge kommun
Olle Lidgren	Tourism in Skåne
Peter Wollin	Hörs kommun
Renée Mohlkert	Helsingborgs stad
Richard Sandström	Landskrona stad
Roger Eriksson	ESS
Thorsten Karlén	Landskrona stad
Tommy Wegbratt	Malmö stad
Torbjörn Lindh	Göinge näringsliv

Utgiven av Region Skåne – leadpart i TITA-projektet  
www.esmax4tita.se

Tryck: Holmbergs, Malmö 2012  
Design: Giv Akt Skåne  
Papper: Arctic Volume Highwhite  
Typsnitt: Newzald, Neutraface

ESS MAX IV i regionen-TITA

Region Skåne i samarbete med alla kommuner i Skåne, Lunds universitet,  
Invest in Skåne, ESS AB, Malmö högskola, Länsstyrelsen i Skåne län, Högskolan  
Kristianstad, Region Blekinge, SLU Alnarp och Blekinge Tekniska Högskola.

En investering för framtiden



# T16

## ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet

---

---

# Sammanfattning

---

---

---

**D**elprojektets uppgift har varit att identifiera vilka förutsättningar som krävs för att stora investeringar som ESS och MAX IV ska bli en tillväxtmotor för näringslivet. Projektet har landat i slutsatsen att det krävs omfattande informations- och kompetenshöjande insatser och att dessa ska genomföras på ett strukturerat sätt med långsiktiga ambitioner.

Dessutom visar resultaten tydligt att det finns en stark potential att arbeta med teknik- och kunskapsöverföring i mötet mellan anläggningarnas behov och företagens kompetens. Den typen av insatser säkerställer en långsiktig högteknologisk utveckling i regionen.

Projektet rekommenderar att de insatser som krävs samlas i en stödfunktion för leverantörer. I förslaget kallas den en ”Industriell plattform för leverantörer”.

Tre huvudteman för denna stödfunktion har ringats in: information, kompetensutveckling och samverkan.

Insatsområdena är identifierade utifrån de behov företagen har i frågan och där en industriell plattform kan göra skillnad på vägen mot affärer. Gemensamt för de tre områdena är att hantera frågor som är viktiga för företag som önskar leverera varor och tjänster i samband med större investeringar. Initialt föreslås plattformen fortsätta arbetet gentemot ESS och MAX IV för att sedan även börja informera om affärsmöjligheter vid andra internationella forskningsanläggningar och vid andra större offentliga investeringar i regionen eller dess närhet.

Erfarenheter och kunskap som lett fram till detta förslag har byggts upp under projekttiden, år 2010–2012. Kunskapens karaktär har en spännvidd från internationella studier av näringslivsstrategier vid andra forskningsanläggningar till dialogen med regionala och nationella företag. Arbetet i delprojektet har skett i ett starkt och utvecklande samarbete med flertalet parter inom TITA-projektet.

Sammantaget har detta gett tydliga svar på att det finns möjligheter att göra ESS och MAX IV till en tillväxtmotor för näringslivet både regionalt och nationellt. Att det är ett vägval om TITA:s parter vill se effekter kopplat till ett leverantörs- perspektiv och att det i så fall kräver en långsiktig satsning.

---

# Innehåll

---

<b>1. Bakgrund</b> .....	8	<b>Industriell plattform för leverantörer</b> .....	37
Syfte.....	10	Behov, utformning och nytta.....	37
Effektmål.....	10	Industrin behöver ett leverantörsstöd.....	38
Leveransmål.....	10	Stöd påverkar företags möjligheter att leverera.....	38
Problemformulering.....	10	Kunskaper från TITA (TI6).....	38
<b>2. Arbetsätt</b> .....	12	Internationella utblickar.....	38
Samverkan med övriga delprojekt.....	16	Utformning av en industriell plattform.....	40
Samverkan med näringslivet.....	17	Avgränsningar.....	40
Samverkan med andra projekt.....	17	Industriell plattform – leverantörsperspektiv.....	40
Samverkan med anläggningarna.....	17	Plattformens verksamhetsområden:.....	41
<b>3. Projektets aktiviteter</b> .....	18	Roller och kompetens.....	43
Trovärdiga budskap.....	20	Vad behöver göras direkt efter TITA?.....	44
Projektets aktiviteter: Informationsflöde.....	20	Tidsplan.....	44
Projektets aktiviteter: Affärsmöjligheter.....	23	Effekter nära i tiden?!.....	45
Kartläggningar och analyser.....	24	<b>5. Slutsatser</b> .....	46
Workshoppar och nätverksträffar.....	24	Möjligheter.....	47
Projektets aktiviteter: Övrigt.....	25	Utmaningar.....	47
<b>4. Resultat</b> .....	26	Lösningar.....	47
Resultat kopplat till informationsaktiviteterna.....	27	<b>6. Referenser</b> .....	48
Resultat som är svåra att mäta.....	28		
Resultat som framkommit i analyser och kartläggningar.....	28		
A. Kännedomsanalys.....	28		
B. "Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV".....	30		
C. Benchmark kring konsortiebyggande.....	32		
D. "Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV".....	34		
Förslag på en Industriell plattform för leverantörer.....	36		

1.

---

# Bakgrund

---



---

**P**rojektet ”ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet” 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.

Näringslivsfrågor har drivits inom flera av TITA:s delprojekt men med olika inriktning, t ex investeringar, export, innovationer etc. TIT6 ”ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet” har, enkelt uttryckt, fokuserat på frågor för befintliga små och medelstora företag i Skåne och Blekinge och ska bidra till att TITA-satsningen får en stark koppling till näringslivet.

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](http://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. MAX-laboratoriet existerar redan och är ett svenskt,

nationellt laboratorium, vilket sedan mitten av 1980-talet genererat ny kunskap inom t ex miljövetenskap, life science och nanoteknologi.

Den nya anläggningen, MAX IV, beräknas stå klar år 2015. Läs mer på [www.maxlab.lu.se](http://www.maxlab.lu.se)

Tillväxteffekterna av ESS-etableringen bedöms i huvudsak vara av två slag (PwC 2009):

- direkta – investeringar som skapar ökad sysselsättning och efterfrågan på varor och tjänster
- indirekta – de effekter som anläggningen kommer att ha på den teknologiska utvecklingen, innovationsklimatet och spin-off-effekter på det lokala och regionala näringslivet

Vid projektets start fanns en bild av att kunskapen kring ESS verksamhet och dess forskningsmiljöer ökade hos allt fler och i allt större kretsar. Men kunskapen kring de positiva direkta och indirekta effekter ESS-etableringen kan komma att ha på näringslivet i Skåne och Blekinge var dock mindre utvecklad.

T16:s insatsområde kom till för att tränga djupare in i just denna fråga och se vilka handlingar som krävs på kort och lång sikt för att säkerställa dessa effekter. Att underlätta för kommuner och för näringslivet i regionen att ta del av möjligheter som ESS och MAX IV kommer att kunna ge.

## Syfte

Delprojektets syfte har varit att bidra till att etableringarna blir en tillväxtmotor för näringslivet i Skåne och Blekinge. Detta ska ske genom att skapa bra förutsättningar för ett närmande mellan ESS- och MAX IV-etableringarna och det lokala respektive regionala näringslivet. På längre sikt ska på så vis fler företag skapas och växa och sysselsättningen ska öka.

## Effekt mål

Fler företag ska på sikt skapas, fler ska växa och antalet arbetstillfällen ska öka tack vare etableringarna av ESS och MAX IV.

## Leveransmål

Delprojekt T16 ska den 31 december 2012 dels ha skapat en plattform som genomfört beslutade informationsaktiviteter (hemsida, nyhetsbrev, seminarier, kompetensutveckling etc), och dels ha påbörjat kartläggning av affärsmöjligheter för näringslivet.

Delprojektet ska dessutom ha gett konkreta förslag på hur TITA:s partner långsiktigt kan arbeta med att informera näringslivet i regionen om etableringarna och affärsmöjligheter i samband med dessa samt hur olika nätverk kan etableras, allt till en kostnad av 2,9 miljoner kronor.

## Problemformulering

Den centrala frågeställningen i delprojektet är: "Vilka förutsättningar krävs för att investeringar som ESS och MAX IV ska bli en tillväxtmotor för näringslivet?"



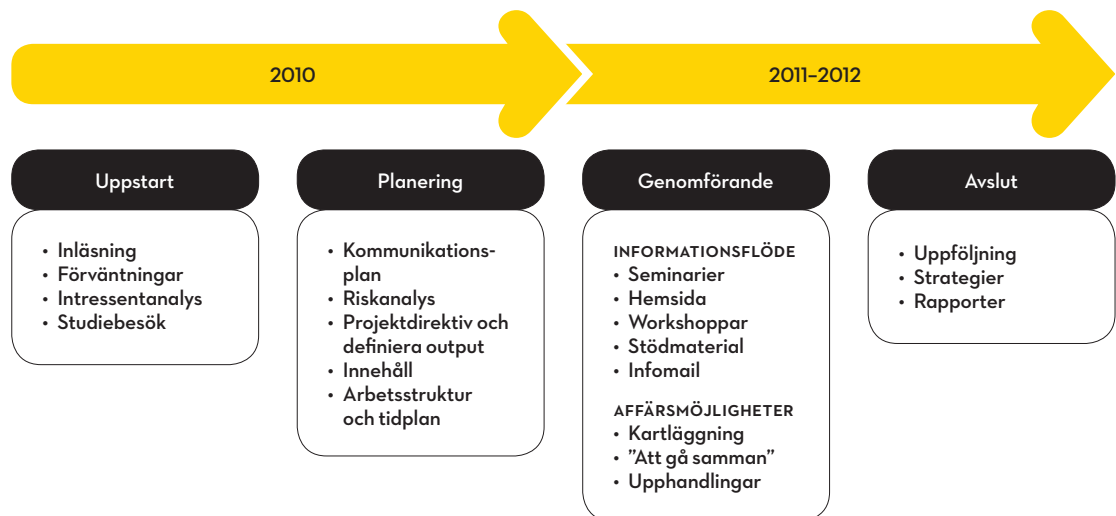
2.

---

## Arbetsätt

---

**T**I6 har formellt haft sin hemvist på Näringsliv Skåne inom avdelningen för Affärsutveckling. En projektledare anställdes i september 2012 och tog då vid i den uppstartsfas som påbörjats. Projektet delades in i fyra faser: uppstart, planering, genomförande och avslut enligt skiss nedan.



Vid starten av TITA anmälde sig drygt 30 personer från partnerskapet till arbetet med frågeställningarna i TI6. För att få en så klar bild som möjligt av parternas förväntningar intervjuades var och en. Ambitionen var att tydliggöra allas önskan om vad projektet skulle leverera.

Intervjuerna var basen för vårt första gemensamma möte i slutet av oktober 2010 då vi enades om projektets struktur och kunde starta upp den planering som var nästa fas. En mindre projektgrupp bildades med 12 personer och en större, kallad intressentgrupp, med ca 30 personer.

Under november–december 2010 arbetade vi intensivt i projektgruppen med att planera projektets aktiviteter för att i mitten av januari 2011 kunna ta beslut i





Guidad tur med projektgruppen på MAX IV:s byggarbetsplats.  
Foto: Claes Nilsson.





intressentgruppen om aktiviteter som skulle genomföras i nästa fas. Dessa två grupper har sedan funnits fram till projektets slut. Delprojektet tog fram en utvecklad projektplan med intressent- och riskanalys, kommunikationsplan etc och projektplanen har sedan varit vårt gemensamma arbetsverktyg under hela genomförandefasen.

Projektgruppen har varit mycket aktiv och en avgörande resurs i delprojektet. Vi har över tid kunnat ta olika roller och komplettera varandra på ett givande sätt. Intressentgruppen har löpande blivit informerade via mail och träffats ca 2 ggr/halvår.

## Samverkan med övriga delprojekt

Samverkan med andra delprojekt har styrts utifrån vilka frågeställningar som varit aktuella för stunden. Det egna fokusområdet har kunnat bli starkare genom att tillföra kollegors kompetens. Detta har underlättats av att vi, som delprojektledare, har haft ett gemensamt mål att leverera övergripande för TITA. En spännande och bitvis inte alltid friktionsfri process att ta sig igenom.

Inom TI6 har vi samarbetat med andra delprojekt vid studieresor, framtagande av rapporter, föredrag, gemensamma projektgruppsmöten och inte minst när vi fördjupat oss i intressanta frågeställningar som berört flera av oss. Vi har strävat efter att finna nya typer av lösningar och förädla gemensam nyvunnen kunskap.

Tillsammans med TA3 och TI5 har vi tagit fram rapporten ”Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV”. I samarbete med TA3 har vi också genomfört ett par gemensamma möten i projektgruppen då frågor kring kompetensförsörjning lyfts fram. Föredrag för företaget, organisationer m fl har gjorts i samverkan med TA1 och TA2.

Vi har påbörjat en diskussion med TI2 om hur vi på bästa sätt samverkar mellan befintligt näringsliv och de etableringar vi önskar se i regionen. T ex hur vi kan synliggöra potentiella underleverantörer på ett effektivt sätt. Denna diskussion bör fortsätta och finna lite fastare former, se förslag på Industriell plattform under avsnittet Resultat.

Det finns även delar i samverkan mellan delprojekten som kunde ha varit mer effektiva. Ett



Studiebesök i Hamburg oktober 2010. Foto: Karin Svenonius.





3.

---

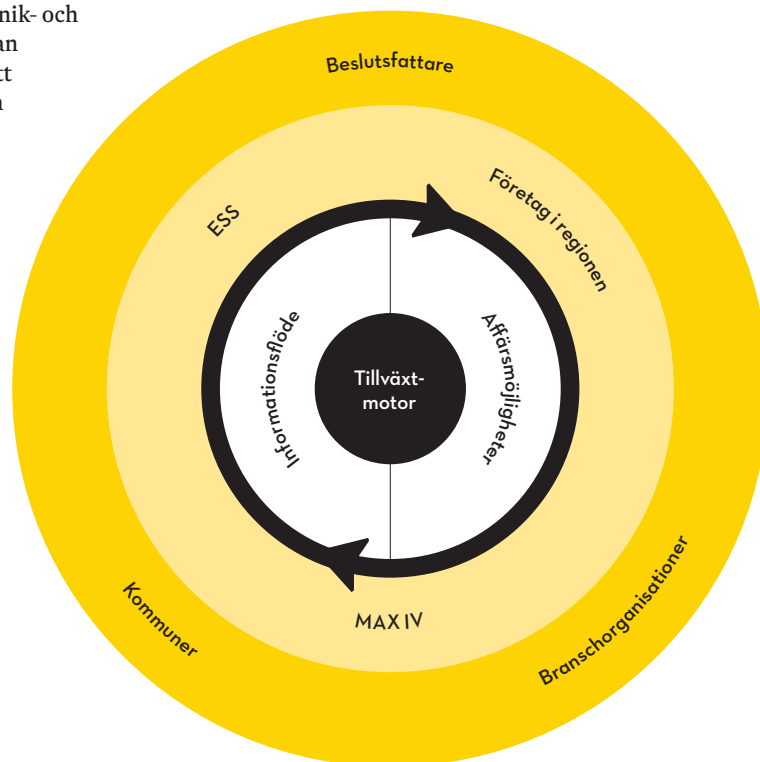
## Projektets aktiviteter

---

**E**tt sätt att tydliggöra vårt uppdrag initialt var att börja tala om att projektet består av två delar. Den ena är ett informationsflöde och den andra är affärsmöjligheter. För att tillgodose informationsbehovet behövde ett antal kanaler upprättas och verktyg togs fram så att den komplexa informationen kring ESS och MAX IV når ut. Informationen ska vara lätt att nå och företag som är intresserade ska också kunna nås av proaktiva informationsinsatser. Exempel på informationskanaler är seminarier, nyhetsbrev, hemsida och media.

Den andra delen innebär att ringa in vilka möjligheter till affärer som finns, beskriva detta och se möjligheter i att bedriva insatser för teknik- och kunskapsöverföring. En samverkan mellan dessa två delar får hjulet att snurra och anläggningarna blir en tillväxtmotor. Bilden till höger togs fram för att tidigt illustrera denna process och få en tydlighet i vad vi skulle arbeta med tillsammans.

Målgrupp för TI6:s aktiviteter har varit små och medelstora företag (SME) i Skåne och Blekinge. Vi har vänt oss till en bredd av branscher, alltifrån teknik och service till handel och transport.



Några exempel på vad vi kommunicerat till företaget i regionen

- ESS och MAX IV blir anläggningar i absolut världsklass som kommer att medföra stora möjligheter för regionen, både direkta och indirekta.
- Uppbyggnaden beräknas pågå mellan 2011-2019 med totala investeringar på 18 miljarder kronor.
- Behovet av varor och tjänster kommer att sträcka sig över en lång period framöver. Det är därför viktigt att komma in som leverantör i ett så tidigt skede som möjligt.
- Det är viktigt att förstå skillnaderna mellan ESS och MAX IV. Förutom de rent vetenskapliga finns viktiga skillnader kring finansiering, tidsfaser, upphandlingsregler, organisationsform och särskilda tekniska krav.
- MAX IV är ett nationellt laboratorium och upphandlingar sker under Lagen om offentlig upphandling. ESS är en europeisk anläggning med 17 medlemsländer. Den form som ESS kommer att upphandla varor och tjänster under beräknas bli klar under 2013.
- Företag från hela Europa kommer att nyttja samt leverera material och tjänster till ESS och MAX IV. En del leveranser sker som in-kind-bidrag.
- De företag som levererar högteknologiska varor och tjänster till forskningsanläggningar som ESS och MAX IV upplever generellt en starkt konkurrenskraft och möjlighet för nya marknader öppnas upp.
- Vägen in som leverantörer till ESS och MAX IV sker genom att företag antingen lämnar anbud, går in som underleverantör till en byggherre eller går in som underleverantör till de företag som själva antingen vinner specifika upphandlingar eller ramavtal.
- Förutom leverans till anläggningarna kommer en rad övriga investeringar i form av bostäder, kontor, hotell etc att kunna ske i hela regionen.

## Trovärdiga budskap

Även om vi haft som ambition att lyfta fram affärsmöjligheter så har vi varit måna om att beskriva det vi vet och inte skapa falska förhoppningar. Det har med andra ord också varit viktigt att informera om att en stor del av uppdragen kommer att hamna som in-kind-bidrag från något medlemsland och stora delar kommer att vara väldigt specifik kompetens som troligen hamnar hos mycket nischade företag i världen.

Men trots allt finns det möjligheter att leverera både varor och tjänster. Det finns möjlighet att lägga egna anbud, bli underleverantör, skapa konsortium för att kunna leverera efterfrågade kvaliteter och kvantiteter etc. Det finns också stora möjligheter att se övriga investeringar som en chans, det vill säga olika former av spin-off-effekter.

## Projektets aktiviteter: Informationsflöde

Här följer en beskrivning av de informationsaktiviteter vi genomfört och kanaler vi använt oss av.

### STÖDMATERIAL

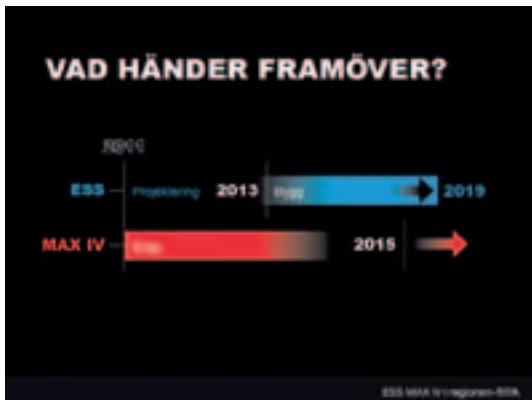
Vi såg ganska snabbt behovet av att ta fram en presentation för företaget. Kunskapen om vilken typ av anläggningar detta ska bli, vilken forskning de ska bedriva och vilka behov av varor och tjänster som kommer att uppstå var mycket låg. Vi valde att producera en power point med talmanus. Presentationen kan användas av näringslivschefer, branschorganisationer m fl då de önskar informera företaget om etableringarna. Med hjälp av detta material kan vi, i ett högre tempo, få en bredare spridning av informationen.

### HEMSIDA

Strategin kring hemsidan, [www.tillvaxtmotor.se](http://www.tillvaxtmotor.se), var att testa att ringa in företagets behov. Syftet var att samla relevant information och nyheter kring etableringarna samt informera om aktiviteter vi genomför inom projektet. Målgruppen SME är tydlig. Vi har valt en enkel teknisk lösning och diskuterar nu i slutet av projektet om innehållet kan och bör integreras i Region Skånes nya B2B sajt.

### SEMINARIER OCH FÖRETAGSTRÄFFAR

Under det 1½ år som vi har genomfört aktiviteter har vi bjudit in företag till två årliga seminarier. Första året, 2011, valde vi att sprida ut seminarierna i regionen. De genomfördes under april-maj i Helsingborg, Hässleholm, Sjöbo och Ronneby. Totalt 370 personer deltog och de representerade en stor bredd av bran-



Vid träffar med företag har vi, med hjälp av tidslinjer, informerat om framtida behov av varor och tjänster.



På [www.tillvaxtmotor.se](http://www.tillvaxtmotor.se) har vi samlat information och nyheter kring etableringarna

scher. Syftet med mötet var att ge grundläggande information om anläggningarna samtidigt som vi börjar titta på vilka affärsmöjligheter som kan finnas. Under 3 ½ timme presenterade 10 föredragshållare olika perspektiv.

I år har vi, i maj, genomfört ett liknande seminarium med rubriken ”ESS och MAX IV – affärsmöjligheter för dig” men med en uppdaterad bild från anläggningarna. En del av programmet inspirerade också kring konsortiebyggande i samband med större etableringar. Seminariet hölls i Lund och ca 200 personer deltog.

Utöver de seminarier som vi själva arrangerat så har vi varit inbjudna vid olika typer av företagsträffar runt om i regionen. Arrangörer av dessa träffar har främst varit kommuner men även företagsnätverk av olika slag. Totalt har vi deltagit vid 40 träffar av detta slag och då träffat ca 1500 företag. Presentationerna har oftast gjorts i samarbete med en kommunikatör från ESS.

#### ENSKILDA MÖTEN

Oftast efter seminarier och större företagsträffar har vi kommit i kontakt med enskilda företag. En del av dessa kontakter har skötts via mail medan andra valt att boka in ett personligt möte. Ett 80-tal företag som bokat in ett möte med mig som projektledare och utöver det kommer möten som andra parter i projektet tagit, t ex näringslivscheferna. Tech Network i Blekinge har också varit aktiva direkt mot enskilda företag och företag i grupp.

#### STUDIEBESÖK PÅ MAX-LABORATORIET

För många företag är forskningsanläggningar en obekant miljö. Vi har vid tre tillfällen bjudit in till studiebesök på befintliga MAX-laboratoriet. Syftet har varit att skapa en förståelse för miljön och tydliggöra vilken typ av varor och tjänster de har behov av. Besöken har varit uppskattade och även gett deltagarna en chans att träffa andra företag med samma intresse.

#### INFORMATIONSMAIL/NYHETSRETV

Strategin från projektet har varit att så långt möjligt använda oss av befintliga nyhetsbrev som sänds ut till företag i regionen. Vi har därför samlat relevant information och paketerat denna i ett vanligt mail. Mailet har jag sedan skickat



Citat från företag som deltagit på våra seminarier:

”Seminariet gav en bra inledning till möjligheterna kring ESS och MAX IV. Bra kombination av information om anläggningarna och tips på hur man kan tänka kring blivande affärer.”

”Det gav mig många idéer och kunskap kring initiativ jag inte visste fanns. Det var en bra balans mellan djupare teknik och kommande möjligheter.”

”Det är viktigt att få ut att det är mer än en forskningsstation. Den visionen är det enda som gör att Sverige och i slutänden jag som företagare kan bli starkare.”

”Mycket bra att kraftsamla kring företagens möjlighet att konkurrera om större projekt.”



Exempel på nyhetsbrev.



till näringslivschefer m fl så att de kunnat publicera informationen i existerande nyhetsbrev och på hemsidor.

Efter seminarier som vi själva stått som arrangörer för såg vi dock behovet av att göra en direkt återkoppling från projektet till deltagande företag. Vid sex tillfällen har vi således sänt ut ett sådant nyhetsbrev till dessa företag. Idag är det ca 1 000 företag som anmält att de vill ha denna typ av information från oss.

Innehållet ska ha en relevans på etableringarna men kan handla om alltifrån aktuella upphandlingar till öppettider på ESS-utställningen.

**FILM**

Inom TITA har en övergripande film tagits fram för att beskriva projektets bakgrund etc. Filmen har kunnat appliceras på flera olika målgrupper och vi har haft stor glädje av den vid presentationer för företag. Bl a har vi lyft frågor kring upphandlingar och konsortiebyggande via intervjuer i filmen och det har varit viktiga inslag för SME.

**MEDIABEARBETNING**

Små och medelstora företag i regionen kan oftast nås mer direkt än via media. De berättelser journalister förmedlar kan dock ibland förstärka våra budskap och vi kan nå bredare kretsar. Vid två tillfällen har vi valt att sända ut pressmeddelanden respektive artiklar. Det första budskapet föddes ur rapporten "Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV" och det andra kommunicerade vi i samband med att ett flertal företag i regionen vunnit ramavtal med MAX IV. Båda dessa proaktiva insatser genererade resultat i regional media både som notiser och större reportage på ekonomisidor. Ett par radioinslag gjordes också i samband med det första pressmeddelandet.

Längs vägen har vi också blivit intervjuade av journalister som velat lyfta ämnet ur ett företagarperspektiv. I samband med föredrag ute i regionen har det naturligtvis funnits ett intresse att koppla budskapet till just den delen av Skåne eller Blekinge vilket inte alltid varit enkelt. I samarbetet mellan kommuners näringslivsansvariga och mig har vi sett och förstått detta behov och ibland lyckats i vår ansats.

**LATHUND FÖR OFFENTLIGA UPPHANDLINGAR**

Två centrala behov som identifierats under projekt-tiden är att se möjligheter i konsortiebyggande och att höja kompetensen i upphandlingsfrågor. Vi har valt att informera om just offentliga upphandlingar på flera olika sätt, utbildningsdagar, hemsida etc. I slutskedet av projektet har vi dessutom sammanställt tips och råd kring offentliga upphandlingar i en liten





lathund. Budskapet vi kommunicerar är ”Inte svårt när man kan” och ambitionen är att fler blir nyfikna på denna möjlighet.

Lathunden ska ses som en version 1.0 och har huvudfokus på Lagen om offentlig Upphandling (LoU). Nästa version skulle kunna belysa det direktiv för upphandlingar som kommer att gälla för ESS och kanske även för fler forskningsanläggningar i Europa. Det är först när vi vet mer om vilka regler som kommer att gälla för ESS som denna version kan produceras. Med största sannolikhet har vi även då lärt oss mer om vilken typ av frågeställningar företag har kring andra typer av upphandlingar än de som råder under LoU.

## Projektets aktiviteter: Affärsmöjligheter

Företag behöver kunskap om behov av varor och tjänster för att kunna se affärsmöjligheter. Den enskilde företagaren behöver kunna göra bedömningar utifrån relevans, tid, kvalitet, kvantitet, return of investment etc. Ju mer komplex en större

offentlig investering är, desto svårare är det att göra dessa bedömningar. Risken är stor att mindre aktörer inte har möjlighet att lägga tid på att fördjupa sig i investeringen och därmed går miste om möjligheten. Inte ens möjligheten att bli en underleverantör kanske finns i sikte. Det finns dock mycket som talar för att flexibla små och medelstora företag är just de som har störst möjlighet att bli vinnare i leveransen till forskningsinfrastruktur.

För att kunna bli ett stöd som gör skillnad och som står med ena benet i den privata sfären och med det andra i den offentliga lärde vi oss snabbt inom delprojektet att vi måste bygga en gemensam kunskap i frågan. Vi måste bli riktigt duktiga på att hämta in kunskap om vilka möjligheter som finns och sen kommunicera dessa. Kunskapen måste bli vår gemensamma i projektet och den ska präglas av att vara realistisk.

Kunskapsinhämtandet har varit intensivt under projektets genomförandefas (jan 11–juni 12). Vi har börjat hitta metodiker, kunnat studera hur andra gör samt påbörja det relationsskapande med bl a ESS och MAX IV som krävs för att informationen ska kunna uppdateras kontinuerligt på en långsiktig bas.

## Kartläggningar och analyser

Ett sätt att samla in och kommunicera viktig kunskap har varit att ta fram några rapporter. De syftar alla till att öka möjligheterna för företag att finna affärs-möjligheter. Följande rapporter har helt eller delvis tagits fram inom T16:

- A. Kännedomsanalys
- B. Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV
- C. Benchmark konsortiebyggande
- D. Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV

### A. KÄNNEDOMSANALYS

Vi valde att genomföra en analys av hur väl företag i regionen känner till ESS och MAX IV. Undersökningen är genomförd med telefonintervjuer och svaren från 500 företag med upp till 199 anställda i regionen ger oss en bild av hur kännedomen ser ut 2011. Denna mätning kan, om man önskar, tjäna som en nollmätning vid en uppföljning om exempelvis fem år. Förutom kännedom om själva etableringarna har frågor ställts kring forskningen, eventuella affärsmöjligheter och behov av information. Analyser har gjorts utifrån var företagen har sin verksamhet och dess storlek.

Informationen och kunskap från kartläggningar, analyser etc har vi kommunicerat via de olika informationskanalerna. Innehållet är också en bas för den teknik- och kunskapsöverföring som vi hoppas kunna bidra till och som kan generera en långsiktig högteknologisk utveckling i regionen.

Vi har identifierat behovet av att göra sk Technology Roadmaps kring denna typ av investeringar för att kontinuerligt samla in kunskapen. Vårt första bidrag till detta är kartläggningen ”Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV”.

### B. AFFÄRSMÖJLIGHETER I SPÅREN AV ESS OCH MAX IV

Innehållet i denna rapport baseras främst på ett tjugotal intervjuer med nyckelpersoner på ESS och MAX IV. Syftet var att klargöra behovet av vilka varor och tjänster som kommer att efterfrågas, när detta sker, vilka branscher som kan bli berörda, former för upphandlingar etc. Informationen presenteras utifrån typ av behov men även i ett tidsperspektiv från här och nu fram till att ESS är på plats 2019. Materialet är kompletterat med erfarenheter som inhämtats från liknande forskningsanläggningar i Europa.

### C. BENCHMARK KONSORTIEBYGGANDE

I ett inledande skede identifierade vi behovet av att inspirera företag till att klustra sig med andra. Sam-

gående, av olika slag, med andra företag kan vara nyckeln till att vinna anbud vid större offentliga investeringar. Ett sätt att inspirera är att låta företag som har erfarenheter berätta vad de lärt sig, hur det utvecklats etc. Det kan vara företag som exempelvis bildat konsortier i samband med bygget av Öresundsbron eller Citytunneln. För att nå dessa exempel och för att inom projektet lära oss mer om ämnet valde vi att göra en benchmark. Innehållet i denna har varit ett stöd i de aktiviteter vi sedan genomfört för att inspirera företag i region kring möjligheten att gå samman.

### D. INDUSTRINS FRAMTIDA KOPPLINGAR TILL ESS OCH MAX IV

Efter ett år av kunskapsinhämtande såg vi behovet av att på tvärs mellan tre delprojekt belysa industrins kopplingar till ESS och MAX IV. Uppdraget har genomförts i samarbete med TA3 och T15. Rapporten fokuserar specifikt på hur andra synkrotron- och spallationsanläggningar arbetar gentemot industrin och vilka möjligheter det finns för liknande funktioner vid ESS och MAX IV. Studien tar ett brett anslag i den mening att fokus ligger på både leverantörs- och användarperspektivet samt beskriver den i flera avseenden speciella svenska forskningspolitiska kontext som anläggningarna kommer att verka i. Det huvudsakliga syftet med rapporten är att visa på de behov som kommer att finnas bland företagen för användning och leverans till anläggningarna.

### Workshoppar och nätverksträffar

För att kunna gå lite djupare in på frågeställningar kring affärsmöjligheter så har vi valt att arrangera möten där ett färre antal företag deltagit. Ambitionen har varit att få en starkare dialog samtidigt som vi informerat om etableringarna. Branschtillhörigheten har varit mer homogen i dessa grupper än vid större informationsträffar. Vi har velat få återkoppling från de deltagande företagen på om de ser ett behov av en stödfunktion som denna eller ej. Träffarna har också varit en form av mötesplatser för företag som är intresserade av leveranser till ESS och MAX IV.

### WORKSHOP MED TEKNIKFÖRETAG

Mot slutet av projektet uppstod ett större gap än tidigare mellan företag som har en grundläggande kunskap om etableringarna och de som ännu inte byggt upp en kännedom. Det har inneburit att de mer insatta efterfrågar mer detaljerad information. För att möta detta har vi börjat erbjuda workshoppar med olika teman. I maj 2012 träffades sex företag från olika delar av regionen för att besvara och diskutera frågor kring behovet av en eventuell stödfunktion, vilka frågor som bör drivas för att undanröja hinder etc. Vid detta tillfälle fick företagen även



möjlighet att ta del av upphandlingar som genomförts vid CERN och aktuella förfrågningar från ESRF, ESO och CERN. Den övningen genomfördes för att få en bild om dessa är intressanta, tillgängliga etc.

Liknande workshops kommer inom kort att erbjudas verksamma inom bygg- och anläggning samt besöksnäringen.

#### WORKSHOP MED UPPHANDLINGSANSVARIG FRÅN CERN

Med detta möte ville vi lära oss mer om hur upphandlingar på europeiska forskningsanläggningar kan tillämpas, och i det här fallet CERN. Vi ville få en känsla av om tillämpningen skiljer sig mycket mellan olika europeiska anläggningar och vilken typ av varor som efterfrågas. Vi kunde efter mötet konstatera att det med stor sannolikhet kan finnas möjligheter för företag i regionen att leverera till CERN. Det finns dock en del att vara uppmärksam på, alltifrån olika tröskelvärden till kulturella skillnader i själva upphandlingsprocessen. Träffen stärkte oss i tron att TI6:s arbetsfält idag skulle kunna utvecklas till att även informera företag om affärsmöjligheter på t ex CERN (ILO:s roll). På mötet deltog både projektmedlemmar och företag. Citat från ett av de deltagande företagen:

”Innan mötet föreföll det ganska osannolikt att vi skulle kunna offerera åt CERN, men nu är det faktiskt något vi ska överväga om rätt behov uppstår. Är dock rädd att merparten av den typ av tillverkning vi erbjuder faller under tröskelbeloppen och därmed är det svårt att fånga förfrågan.”

## Projektets aktiviteter: Övrigt

Några aktiviteter är inte direkt kopplade till någon av de två delarna informationsflöde eller affärsmöjligheter och beskrivs därför här som övriga. Dessa har främst genomförts för att skaffa kunskap kring hur vi på bästa sätt kan arbeta vidare med de frågor som TI6 hanterar.

#### ”LANDAD BUSINESS”

Det är alltid enklare att inspirera andra genom att berätta verkliga historier om företag som redan erhållit någon form av business. Därför har vi valt att dokumentera de affärer vi stött på som har en mer eller mindre direkt koppling till ESS och MAX IV. En bredd av exempel har vi beskrivit i skriftlig form och några av dem har vi även lyft fram via intervjuer. Intervjuerna kan användas separat på hemsida m m men har även satts ihop till en kortare film. Filmen visar på både konkreta affärer som landat och företag som valt att investera för att göra sig redo.



Foto: Jessica Schale.

#### OMVÄRLDSBEVAKNING

Vi har likväl som flera av de övriga delprojekten fått möjlighet att sätta in frågorna i ett mer europeiskt eller internationellt sammanhang. Det har varit intressant för oss att se hur andra forskningsanläggningar närmar sig industrin och vilken typ av näringslivsstrategi de har anammat. Vi har besökt DESY i Hamburg, ITER i Provence och CERN i Schweiz/Frankrike. Det var tre mycket olika besök men från alla har vi hämta hem kunskap och deras respektive erfarenheter.

ITER ska bli en fusionsanläggning och är under uppbyggnad, CERN är den anläggning av dessa som funnits längst (grundades 1954) och DESY har funnits sedan mitten av 60-talet. Våra erfarenheter från studierorna har dokumenterats i reserapporter. Framför allt från besöken vid ITER och CERN har vi fått en mycket värdefull inblick i hur organisationerna väljer att kommunicera med industrin och den erfarenhet de fått i frågorna.

Under projekttiden har vi även etablerat en kontakt med det danska Big Science sekretariatet. Deras uppgift är att förmedla kontakter mellan dansk industri och forskningsanläggningar som till delar finansieras av danska staten. Big Science är bemannade med personal som är Industrial Liaison Officers (ILO) för dessa anläggningar. Vi har också påbörjat en dialog med Vetenskapsrådet som har rollen som ILO i Sverige för forskningsanläggningar i Europa.

Utöver studieresor och andra etablerade kontakter har våra rapporter gett oss värdefulla internationella utblickar. All sammantagen omvärldsbevakning har under genomförandefasen hjälpt oss att se vilka effektiva vägval vi kan göra framöver och vad som krävs för att få en långsiktighet i satsningarna. Detta summeras under resultatavsnittet.

4.

---

---

**Resultat**

---

---

Leveransmålen för delprojektet har varit att skapa en plattform för informationsaktiviteter och att påbörja kartläggningen av affärsmöjligheter för näringslivet. Dessutom skulle vi ge ett konkret förslag på hur vi kan arbeta vidare med delprojektets frågeställningar.

De resultat som är direkt kopplade till målen ovan presenteras här som tre olika delar:

- Resultat kopplat till informationsaktiviteterna.
- Resultat som framkommit i analyser och kartläggningar.
- Förslag på hur vi kan arbeta vidare.

## Resultat kopplat till informationsaktiviteterna

Proaktiva informationsinsatser från TITA till näringslivet i regionen har ökat företagets intresse för ESS och MAX IV och även redan gett en del konkreta resultat. Att samla, den i många fall, komplexa informationen har underlättat för företag att se möjligheter till leveranser på både kort och lång sikt.

Informationsaktiviteterna har vi redogjort för i tidigare kapitel och här kompletterar vi med lite siffror som visar hur många företag vi nått, vilka branscher de representerar etc.

Informationsaktiviteter	Frekvens
<p><b>Informationsmail/ Nyhetsbrev</b> Har skickats direkt till intresserade företag och till näringslivsansvariga i kommunerna för vidarebefordran.</p>	20 utskick och ca 800-1 000 företag har vid varje tillfälle nåtts av dessa.
<p><b>Företagsträffar</b> Vid dessa tillfällen har vi varit inbjudna till frukost-, lunch- eller kvällsmöten. Vi har även haft enskilda möten med företag.</p>	Vid 40 tillfällen har vi talat och då nått ca 1500 företag inom en bredd av branscher. Ett 80-tal företag har vi haft enskilda diskussioner med.
<p><b>Seminarier</b> Här har vi själva varit arrangörer. Seminarierna har varit geografiskt utspridda i regionen.</p>	Fem olika tillfällen då totalt 570 personer deltagit.
<p><b>Upphandlingsseminarier</b> Här har vi själva varit arrangörer. Seminarierna har varit geografiskt utspridda i regionen.</p>	Tre olika tillfällen då totalt 150 personer deltagit.
<p><b>Pressmeddelande</b></p>	2 meddelande genererat ett tjugotal artiklar och ett par radiointervjuer.
<p><b>Trycksaker</b> Lathund för offentliga upphandlingar och kortversion på "Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV".</p>	Lathund: 1 000 ex Kortversion: 1 000 ex

Denna tabell visar en ungefärlig fördelning mellan branscher hos de företag som deltagit i våra aktiviteter:

Bransch	Seminarier
Handel	15%
Bygg	20%
Transport	10%
Tillverkning	25%
IT	15%
Övrigt	15%

I kontakten med företag är följande frågeställningar de som varit oftast förekommande:

1. Vad kommer att upphandlas och när sker det?
2. Var hittar jag mer information om upphandlingarna?
3. Vem ska jag kontakta?
4. När börjar man bygga?
5. Vilken service behövs runt anläggningarna?
6. Hur många människor kommer till regionen och hur ser deras behov ut?

### Resultat som är svåra att mäta

Utöver kvantifierbara resultat i tabellen ovan har vi fått en känsla av att projektets informationsinsatser bidragit till en del affärer som landat eller initiativ som tagits. Det känns inte relevant att alltid säkerställa kopplingen mellan insatserna och resultaten men däremot att få en bild av "landad business" i regionen och olika typer av initiativ som näringslivet tar. Ett konkret sådant exempel är att MAX-laboratoriet har, med ramavtal, handlat upp 20 företag inom mekanisk tillverkning under våren 2012. 17 av dessa kommer från Skåne/Blekinge.

Kontinuerligt under projektet har vi haft ambitionen att dokumentera sk landad business.

En form av resultat är också att företag fått upp ögonen för möjligheten att leverera till forskningsanläggningar. Ett uttalande som visar på detta lyfte vi fram i en av våra artiklar där Mats Orup, VD för RFR Solutions i Landskrona blev intervjuad:

– När vi nu får en sådan stor etablering här nere i södra Sverige, så är det en fantastisk chans för oss som vill utveckla vårt företag. Utan att kunna några detaljer om dessa projekt överhuvudtaget, så har jag från första stund utgått ifrån att det finns behov av en hel del rostfria installationer, säger Mats Orup.

## Resultat som framkommit i analyser och kartläggningar

Fyra rapporter av olika slag har, som nämnts ovan, tagits fram inom delprojektet:

- A. Kännedomsanalys
- B. "Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV"
- C. Benchmark kring konsortiebyggande
- D. "Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV"

Uppdragen har lagts ut på externa konsulter där arbetet har skett i mycket nära samarbete med delprojektet. Vi redogör här för syfte och resultat av de fyra uppgifterna.

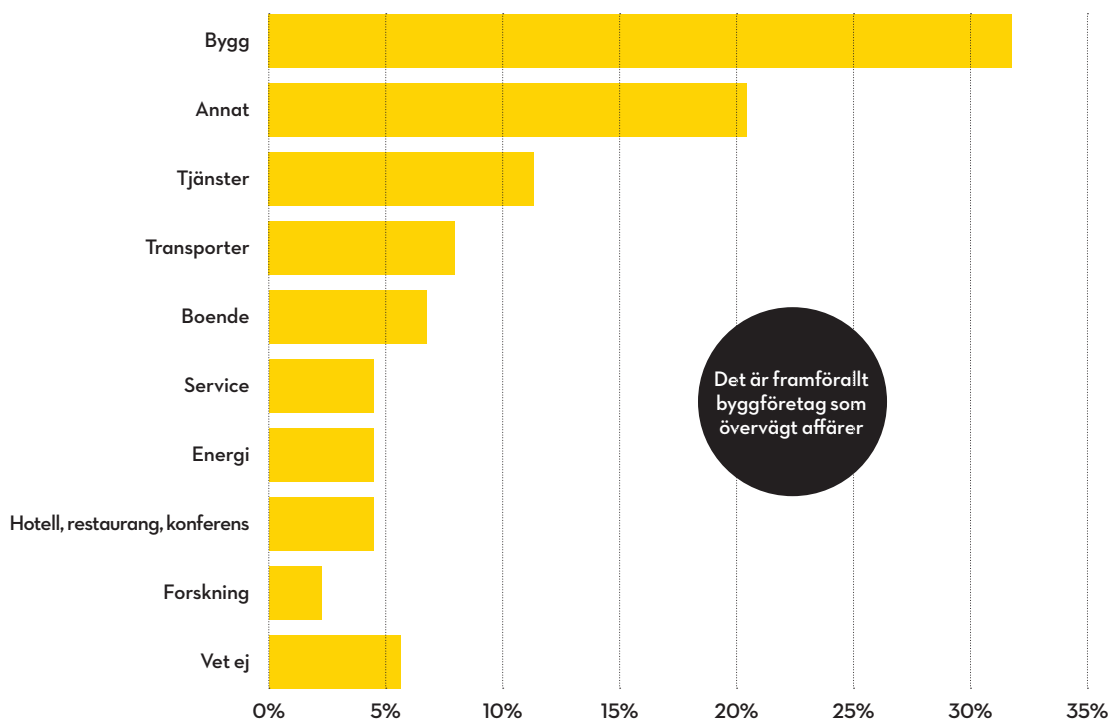
### A. Kännedomsanalys

Undersökningen är genomförd med telefonintervjuer och ska svara på hur väl företagen i regionen känner till ESS och MAX IV. Svaren från 500 företag med upp till 199 anställda i regionen ger oss en bild av kännedomen 2011. Förutom kännedom om själva etableringarna har frågor ställts kring forskningen, eventuella affärsmöjligheter och behov av information. Analyser har gjorts utifrån var företagen har sin verksamhet och dess storlek. Undersökningen är genomförd av Research and Management AB.

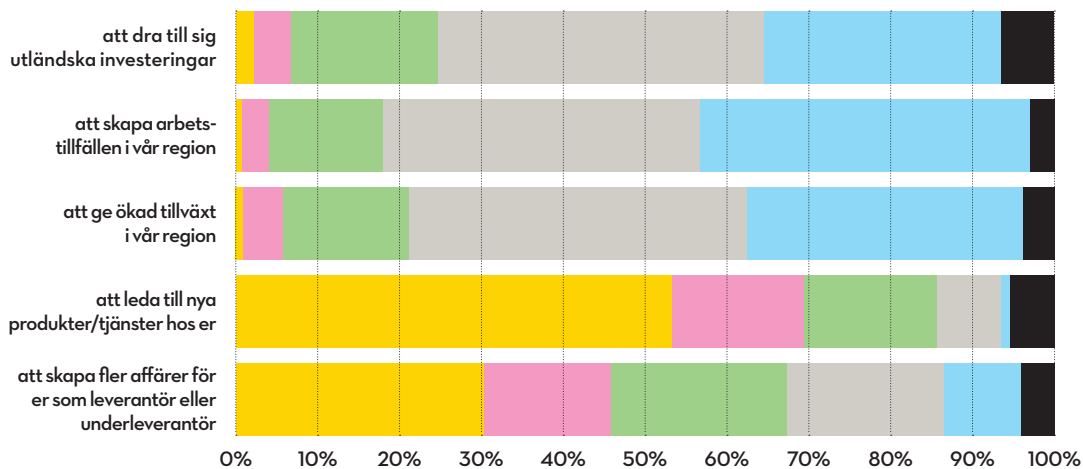
### NÅGRA RESULTAT FRÅN ANALYSEN

- Knappt var fjärde uppger sig känna till ESS, mot drygt var tionde för MAX IV.
- Ju längre bort man befinner sig, desto mindre känner man till ESS och MAX IV.
- I närområdet känner var tredje till ESS, mot var tionde i Blekinge.
- Ju större företaget är i högre grad känner man till anläggningarna.
- Detaljkunskapen om den forskning som ska bedrivas är låg.
- Tidningsartiklar följt av radio/TV är de vanligaste informationskällorna.
- En av fyra har övervägt affärsmöjligheter, var sjätte har sökt information.
- De i området upp till fyra mil bort har sökt information i något högre grad än de längre bort.

Kan du ge exempel på inom vilket verksamhetsområde ni övervägt affärer?



I vilken grad tror du att etableringen kommer att påverka regionen? ESS och MAX IV kommer ...



79% bedömer att etableringarna kommer att skapa fler arbetstillfällen. 76% tror att detta leder till ökad tillväxt i regionen. 69% att de drar till sig utländska investeringar. Men få tror att detta kommer att leda till ökad produkt-/tjänstutveckling för dem själva. Där emot tror fler än var fjärde att detta kommer att skapa fler affärer för deras företag. Det finns möjlighet att på sikt följa upp om företag ser sin egen medverkan som större än vid denna första mätning.

- Inte alls
- Ganska lite
- Varken eller
- Ganska mycket
- Väldigt mycket
- Ingen uppfattning



## B. "Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV"

Kartläggningen har haft till uppgift att klargöra behovet av vilka varor och tjänster som kommer att efterfrågas, när detta sker, vilka branscher som kan bli berörda, former för upphandlingar etc. Behoven har även presenterats utifrån en tidsaxel.

Av naturliga skäl var det enklare att bli konkret i beskrivningarna av MAX IV:s behov. ESS byggnation påbörjas senare och de tekniska uppdateringarna är i full gång. Vi kunde via kartläggningen ge företagen en första inblick i viktiga skillnader mellan anläggningarna, upphandlingsform för MAX IV, ägandeform etc. Vi upplever att denna form av sammanställning varit ett bra sätt för företag att sätta sig in i ämnet och också ett första steg för oss att finna en metodik att samla in kunskapen. Utifrån den fullständiga rapporten valde vi att producera en kortversion för företag. Denna version var helt fokuserad på det mest relevanta för företagen.

Innehållet i rapporten har tjänat som en viktig källa av information i våra olika kanaler såsom företagsträffar, hemsida, enskild dialog etc.

Kartläggningen genomfördes på vårt uppdrag av Oxford Research. Arbetet skedde dock i starkt samarbete med både projektledning och projektgrupp och bidrog till en konstruktiv och kreativ dialog.

## Rapporten lyfter fram följande huvudsakliga resultat:

- ESS och MAX-laboratoriet upphandlar själva ca 2/3 av den totala kostnaden medan den framtida byggherren står för resterande tredjedel. Den tekniska och vetenskapliga utrustningen upphandlas av anläggningarna själva och rör sig generellt om högst specialiserade varor och tjänster med traditionellt få leverantörer internationellt. Regionala företag har förmodligen störst möjligheter att komma in som underleverantörer för den konventionella byggnationen.
- Regionala företags möjligheter att leverera varor och tjänster till forskningsanläggningarna kan stärkas om kompetensförstärkande insatser genomförs. Insatserna kan relateras till såväl teknisk kapacitet som utbildningar i hur man bäst författar ett konkurrenskraftigt anbud i upphandlingsprocessen. Vidare ökar chanserna för regionens företag om de går samman i syfte att antingen komplettera varandras kompetenser eller säkerställa att man kan leverera extraordinära volymer.
- Efterfrågan på varor och tjänster kommer inte att upphöra efter det att respektive anläggning tagits i drift. Nya strålrör och instrument kommer att byggas kontinuerligt under en lång period framöver samtidigt som anläggningarna kräver ett ständigt underhåll. Det är därmed viktigt att arbeta långsiktigt för att öka regionala företags möjligheter att leverera varor och tjänster redan under byggfasen, för att senare ha ett bra utgångsläge för framtida leveranser.
- Företag i regionen har en möjlighet att skala upp sin verksamhet och börja leverera produkter på en internationell marknad. Ett flertal konkreta exempel på detta går att finna bland företag som tidigare levererat till MAX-lab, som idag levererar avancerade produkter till forskningsanläggningar internationellt.
- Vägen in som leverantör till ESS och MAX IV sker genom att företag antingen själva lämnar anbud, går in som underleverantör till en byggherre eller går in som underleverantör till de företag som själva antingen vinner specifika upphandlingar eller ramavtal. Det är viktigt att skånska företag får en chans att visa upp sig och beskriva sina kompetenser för större internationella företag som vinner upphandlingar på anläggningarna.
- Det är viktigt att företagen förstår skillnaderna mellan ESS och MAX IV då det påverkar såväl deras möjligheter att leverera till anläggningarna som vilket tillväggångssätt som är att föredra. Förutom de rent vetenskapliga skillnaderna omges anläggningarna av viktiga skillnader kring finansiering av anläggningarna, upphandlingsregler, organisationsform, och särskilda tekniska krav för specifika delar av konstruktionen.
- På basis av de olika stadier som anläggningarna befinner sig i – MAX IV är redan igång med byggprocessen medan ESS levererar sin designstudie först i februari 2013 – finns det i dagsläget begränsningar i hur pass detaljerad information som går att tillgå för ESS jämfört med MAX IV. Det är därmed viktigt att det etableras en funktion som kartlägger det behov som ESS kommer att ha framöver utifrån framförallt de rapporter som släpps av ESS i början av 2013.
- Förutom företagens leverans av varor och tjänster direkt till anläggningarna kommer en rad övriga investeringar i form av bostäder, internationella skolor, kontor, hotell- och konferensanläggningar, besöksnäring, restauranger och övriga servicefunktioner att efterfrågas som en effekt av etableringen av ESS och MAX IV i Lund. Dessa investeringar kommer att ske inte bara i närområdet utan i hela regionen.



På seminarium maj 2012 diskuterades de möjligheter företag har att gå samman vid större investeringar.  
Foto: Robin Bergensten.

### C. Benchmark kring konsortiebyggande

Detta uppdrag är kopplat till frågeställningen ”att gå samman med andra företag”. Uppdraget är en form av benchmarking i ämnesområdet där vi ville belysa hur företag, stora som små, i samband med andra stora investeringar gått samman för att få uppdrag. Följande delar har lyfts fram:

- Konkreta goda exempel på denna typ av nätverk, både nationellt och internationellt.
- Beskrivning av olika typer av samarbeten.
- Hinder och möjligheter i samband med konsortiebyggande.
- Vad har skrivits/forskats i ämnet?

Rapporten bygger på ett 20-tal intervjuer med företrädare för företag, konsulter, kommuner och specialister. Till detta kommer 12 uppsatser och avhandlingar inom området konkurrens och samverkan och ett antal böcker som beskriver ämnet strategiska nätverk, konkurrenskraft och samverkansprojekt. Ytterligare material är hämtat i form av journalistiska artiklar och publikationer.



## Rapporten lyfter fram följande huvudsakliga resonemang:

### Konsortier – större byggprojekt

Att bilda konsortier av olika slag för att öka konkurrenskraften är vanligt vid större projekt, t ex större bygg- och anläggnings-samt infrastrukturprojekt. Projekt som följer den traditionella gången från offentlig upphandling, anbudsförfarande och kontrakt. I studien har vi tittat på projektet Öresundsbron och Citytunneln i Malmö.

### Samverkan i nätverk för att möta konkurrens

Vi kan konstatera att nätverkande är en mycket vanlig företeelse och tar sig uttryck i många olika former. Nätverk bygger på relationer, kontakter mellan individer där det personliga engagemanget är mer framträdande än kontakter mellan företag. Uppkomsten av nätverk kan kopplas till specifika affärsmöjligheter, branschens utveckling, den geografiska platsen och den samhälls-sociala kopplingen. I studien har vi tittat på nätverken Vattenskäring i Ronneby, Specialproduktion i Blekinge, Träcentrum i Nässjö, ADC (Associated Die Casters) of Sweden i Småland och MSG (Mould Supply Group) Sverige.

### Samverkan kring branschutveckling och standards

Ett aktuellt och bra exempel för konkurrenter i samverkan är klustret Packbridge. Packbridge är ett internationellt förpacknings- och logistikkluster, ett växande nätverk för förpackningsindustrin och alla dess intressenter. I Packbridge ingår nu över 100 företag. Det finns flera företag inom Packbridge som kan leverera likvärdiga produkter mot likartade kundsegment. På så sätt är man konkurrenter. Men i ett bredare perspektiv när det gäller branschfrågor, standards, utveckling och effektiviseringar väger samverkansfördelarna över.

Ytterligare exempel inom detta område är klustret kring Energisnåla småhus.

Innovatörer och entreprenörer inom ny och smart byggt teknik med produkter för energioptimering arbetar tillsammans för att bryta genom en konservativ bransch. Inom gruppen finns företag med olika lösningar på samma problem.

### Olika typer av samarbeten

Det som kommer fram av materialet är en imponerande mångfald av olika typer av samarbeten. Ett försök att hitta en struktur som kan beskriva dessa samarbeten ser ut så här:

- Affärsnätverket
- Kluster och industriella distrikt
- Strategiska allianser
- Regionala strategiska nätverk
- Regionala sociala affärsnätverk

### Hinder och möjligheter i samband med samarbeten

I första hand handlar det om att se långsiktiga fördelar och möjligheter vid samverkan. I de exempel vi studerat fanns det vid ingången för samarbetet både ett syfte och en målsättning. Resurssamverkan är vanligt förekommande där man kompletterar varandra inför en uppgift under en begränsad tid. Samverkan återupptas vid behov och det kan finnas skäl till att reflektera över hur konstellationen ser ut.

### Ett dominerande – några mindre företag

Samarbetet får i detta fall en annorlunda balans och karaktär. Syfte och mål finns och rollerna mellan företagen kan hanteras utifrån sina respektive styrkor. De mindre företagen besitter någon form av specialistkunskap som det större företaget värdesätter. Det större företaget möjliggör affärer för de mindre företagen som de, var för sig, inte kunde komma ifråga för.

### Branschsamverkan

Förpackningsföretagen under Packbridge utvecklar en stark och bred samverkan. Även om det direkta samarbetet för affärer inte är i primärt fokus skapas förutsättningar för affärer. Processen är långsiktig och vid tillfällena när man träffas ges deltagarna både användbar information och tillfälle att diskutera möjligheter för samverkan.



#### D. "Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV"

Den fjärde och sista rapporten som tagits fram inom delprojektet är genomförd tillsammans med TA3 och T15. Syftet var att ytterligare belysa industrins kopplingar till anläggningarna genom att studera både internationella exempel och regionala initiativ. I studien har vi valt att ta höjd för både ett leverantörs- och ett användarperspektiv.

Efter genomförd analys var Oxford Research övertygade om att en (eller flera) funktion(er), som arbetar som ett effektivt mellanled mellan industrin och forskningsanläggningarna, är nödvändigt för att i större utsträckning kunna ta vara på etableringen av ESS och MAX IV.

## Rapporten lyfter fram några huvudsakliga resultat:

Det finns behov av funktion med tydligt leverantörsperspektiv

---

Offentliga organisationer kommer att behöva ta en mer aktiv roll för att främja företags möjlighet till leverans av varor och tjänster till ESS och MAX IV, jämfört med insatser för ökad industriell användning vid forskningsanläggningarna. Leverantörsdelen är ett område som är mer brådskande. Det är också ett område som getts allt mindre utrymme på nationell nivå, tvärtemot den utveckling vi ser i exempelvis Finland och Danmark.

Politiska förutsättningar påverkar industriellt användande av ESS och MAX IV

---

Det är viktigt att vara varse om att det finns en rad strukturella förutsättningar som är avgörande för graden av industriell användning av ESS och MAX IV. I styrdokumentet för anläggningarna bestäms mycket av det industrifokus som tas i termer av prissättning för industriella aktörer, tillgänglighet och vilka typer av instrument som anläggningarna skall utrustas med. Det är viktigt att förstå att det råder en hård konkurrens om industriella användare bland framförallt synkrotronljusanläggningar internationellt, givet det stora antalet kontra de relativt få neutronspallationsanläggningar internationellt.

Vikten av konkurrenskraftiga servicefunktioner

---

Det är dyrt för mindre företag att hålla sig med nödvändig kompetens in-house för genomförande och tolkning av experiment vid synkrotron- och spallationsanläggningar. Ett viktigt perspektiv kring frågan om industriell användning blir därmed de funktioner som i framtiden kan erbjuda service och tjänster åt andra företag och forskargrupper vid ESS och MAX IV. Internationella erfarenheter visar att utan konkurrenskraftiga servicetjänster kommer aldrig någon större industriell användning att uppnås.

Stödfunktioner i kommersialiseringsfasen

---

Den forskningsbaserade kunskapsutveckling som präglar användandet av forskningsanläggningar som ESS och MAX IV kommer överlag att vara svår för företag nationellt och i Skåne att omsätta till kommersiella produkter. Problemet i sammanhanget är ofta att ansvaret för att kommersialisera forskningen läggs hos universiteten, vilket

forskarna har begränsade förutsättningar att genomföra. Innovationer och industriella tillämpningar i spåren av ESS och MAX IV sker inte enbart genom direkt industriellt användande. Det är därmed viktigt att det finns stödfunktioner kopplade till universitetet som underlättar för entreprenörer vid universitetet att kommersialisera sina forskningsresultat.

Ökade möjligheter till utbildningsinsatser

---

Företag genomför experiment vid liknande anläggningar tillsammans med forskargrupper vid universitet. Att arbeta för att skapa ett aktivt forskar- och användarsamhälle i regionen inom ett brett spektrum av discipliner är därmed av vikt även för ett ökat industriellt användande. I ett längre perspektiv främjas detta om anläggningarna involveras i utbildningssystemet. Inom utbildningsinsatser rymms även leverantörsperspektivet i form av kompetenshöjande insatser för det skånska näringslivet.

Vikten av tydligt definierade roller

---

Det är varken privata företag, universitetet, innovationsstödande verksamheter, offentliga myndigheter eller ESS och MAX IV själva som ensamt skall axla rollen som länk mellan forskningsanläggningarna och industrin. Samtliga aktörer ingår i ett system med angränsande funktioner som, optimalt uppbyggt, gemensamt skapar starka länkar mellan industrin och ESS och MAX IV.

Den stora uppgiften framöver blir att kartlägga detta system kring ESS och MAX IV och satsa på att såväl stärka som komplettera stödfunktionerna. Denna rapport har klart visat att ett antal specifika stödfunktioner återfinns vid ett flertal liknande forskningsanläggningar internationellt. Det är nu upp till beslutsfattare att rikta insatserna på att bygga upp liknande, gärna starkare och mer samlade funktioner kring ESS och MAX IV.

## Förslag på en Industriell plattform för leverantörer

Det konkreta förslag vi nu levererar för hur vi kan arbeta vidare med delprojektets frågeställningar väljer vi att presentera som en ”Industriell plattform för leverantörer”. Förslaget visar hur TITA:s partner långsiktigt kan driva frågor för att säkerställa effekter kopplat till regionens näringsliv. På följande sidor (36–45) presenteras förslaget i sin helhet och det kan även läsas separat.



---

# Industriell plattform för leverantörer

---

**Behov, utformning och nytta**

## Industrin behöver ett leverantörsstöd

Det finns ett flertal anledningar till varför det är önskvärt att företag i regionen, men även i övriga Sverige, kommer in som leverantörer till ESS och MAX IV. Det kan gälla leveranser såväl i första, andra som i tredje led. Först och främst utgör anläggningarna en framtida marknad där stora summor ska upphandlas under såväl byggnation som drift. Vidare kommer fortlöpande uppgraderingar och teknikutveckling att ske vid anläggningarna som är intressant för en långsiktig teknik- och kompetensutveckling hos näringslivet i regionen.

I ett längre perspektiv är det dock en stärkt konkurrenskraft och möjligheten att öppna upp för en internationell marknad som är den viktigaste anledningen. Tekniska innovationer som utvecklas under byggnation och drift av ESS och MAX IV kommer att bli användbara för levererande företag genom att de lär sig nya tekniker som kan appliceras på andra områden.

Medan länder som t ex Danmark och Finland utökar sina insatser för att främja industrins leveranser till större forskningsinfrastruktur, är utvecklingen snarare den motsatta i Sverige. I Sverige har stödfunktionen för svenska företag att leverera till gemensam forskningsinfrastruktur reducerats till att inbegripa en tioprocentig tjänst vid Vetenskapsrådet. Detta får direkta konsekvenser på svenska företags möjligheter att leverera.

Framförallt mindre företag har generellt sett inte resurser att bevaka och tolka de upphandlingar som genomförs vid forskningsanläggningar. Effekterna av detta ser vi idag i Sverige. Vetenskapsrådet drar i sin senaste Guide till infrastrukturen slutsatsen att:

”Sverige är ett av de europeiska länder som den senaste tiden kommit sämst ut när det gäller att delta i och vinna upphandlingar om uppbyggnad av gemensam forskningsinfrastruktur.” (VR, 2011:14).

### Stöd påverkar företags möjligheter att leverera

Med andra ord, erfarenheter internationellt och inom regionen (via delprojekt T16) pekar starkt åt att stödfunktioner gentemot företagen har stor inverkan på deras möjligheter att leverera till större forskningsinfrastruktur. Detta gäller således även ESS och MAX IV. Därför behöver vi etablera en industriell plattform för leverantörer.

Detta PM har för avsikt att ge en sammanfattande bild av de erfarenheter vi gjort inom T16 ”ESS/MAX IV som tillväxtmotor för näringslivet” och ge ett kon-

kret förslag på hur en stödfunktion gentemot leverantörsföretag kan utformas i regional kontext. Vi presenterar förslag på nödvändiga insatser och diskuterar roller och ansvarsfördelning mellan olika aktörer.

## Kunskaper från T16 (T16)

### Internationella utblickar

Studier, vi gjort, av andra forskningsanläggningar bekräftar bilden av att effekterna från att leverera varor och tjänster till större forskningsinfrastruktur är viktiga för industrin. De är viktiga både vad gäller att identifiera nya marknader och att stärka företagens egen konkurrenskraft.

Ett exempel är en studie bland leverantörer till uppbyggnaden av TESLA Test Facility vid DESY i Hamburg. I studien anger 82 procent att DESY är en viktig referenskund och över hälften att de kan sälja utvecklade produkter på annat håll. I en liknande studie bland drygt 600 leverantörer till CERN kan vi utläsa likartade resultat. Där anger 44 procent av företagen att de uppnått en signifikant ökning av tekniskt kunnande och hela 38 procent att de har utvecklat nya produkter och tjänster som en effekt av att vara leverantör till CERN (Autio, Bianchi-Streit & Hameri, 2003).

Inom ramen för T16 har fallstudier genomförts vid Big Science Sekretariatet i Danmark och vid ITER Business Forum i Frankrike:

**Big Science sekretariatet** arbetar idag med att stärka koppla dansk industri till byggandet och driften av ett flertal stora internationella forskningsanläggningar. Danska företag har haft svårt att konkurrera om upphandlingskontrakten för byggnation och drift av anläggningarna, på samma vis som svenska företag har idag. Av denna anledning initierades Big Science Sekretariatet (BSS) 2010.

**ITER** – Byggnationen av fusionsreaktorn ITER började 2009 i Cadarache i södra Frankrike och beräknas vara i drift 2019. Inom EU har varje deltagande land en nationell kontakt (i Sverige är det Vetenskapsrådet) som hanterar upphandlingen av respektive lands bidrag till ITER, varav 90 procent kommer att levereras som in-kind-bidrag. ITER har därmed en stor uppgift i att identifiera företag som kan vara involverade i bygget av anläggningen och har av denna anledning skapat en stödfunktion för leverantörer.

**DET FINNS HÖGA TRÖSKLAR ATT TA SIG ÖVER!**

Det framkommer tydligt bl a i båda fallen ovan att det finns en rad barriärer bakom företagens förmåga att leverera varor och tjänster till större forskningsanläggningar. Som exempel kan nämnas att:

- anläggningarna ställer väldigt höga krav på sina leverantörer
- företag saknar referenser från liknande uppdrag
- företag saknar erfarenheter av offentliga upphandlingar och att lämna anbud
- företag saknar vana av att samarbeta med andra företag, utifrån målsättningen att tillsammans kunna erbjuda tillräcklig kompetens och resurser

men framförallt att:

- företagen känner inte till möjligheterna!

Erfarenheterna från våra studier visar att ett proaktivt informationsarbete kring såväl teknikfrågor som upphandlingsprocesser är väldigt viktigt. Leverantörerna måste få veta om vad som komma skall, vilka varor, tjänster och kompetenser som efterfrågas vid denna typ av anläggningar.

**VAD VI LÄRT OSS UNDER PROJEKTIDEN**

Inom delprojekt T16 har ett liknande arbete, som det vid Big Science och ITER, startats upp men i en mindre skala. En rad insatser har gjorts i syfte att informera regionala företag om möjligheterna att leverera varor och tjänster till ESS och MAX IV. Till skillnad mot Big Science Sekretariatet i Danmark, har T16 inte enbart fokuserat på teknikföretag utan vänt sig brett till företag i Skåne och Blekinge. Kontakterna med företag i Skåne och Blekinge har tydligt visat att det är få företag som känner till möjligheterna med att leverera varor och tjänster till anläggningarna, hur man går tillväga i upphandlingsprocessen och vad som krävs av leverantörerna.

Ett antal olika insatser har gjorts i projektet, alltifrån generella informationsseminarier till utbildningar i upphandlingsmetodik. Resultatet av den kännedomsanalys som genomförts i Skåne och Blekinge i början av projektet stärker oss i tron att dessa insatser är viktiga då kännedomen om anläggningarna visade sig vara låg samtidigt som intresset är stort bland företagen.

**UTAN EN STÖDFUNKTION MISSAR VI EFFEKTER!**

Genom information om vad som skall upphandlas vid ESS och MAX IV ges företagen bättre förutsättningar att förbereda sig för den ökade kapacitet som krävs för att leverera de varor och tjänster som efterfrågas. De kan även utveckla tekniska lösningar och etablera

samarbeten med andra företag eller universitet och högskolor för att möta forskningsanläggningarnas specifikationskrav. Ett tydligt exempel som bekräftar detta är ett citat från ett möte som anordnades mellan CERN och T16 mars 2012 då ett skånskt företag gjorde följande reflektion:

*”Innan mötet föreföll det ganska osannolikt att vi skulle kunna offerera åt CERN, men nu är det faktiskt något vi ska överväga om rätt behov uppstår. Är dock rädd att merparten av den typ av tillverkning vi erbjuder faller under tröskelbeloppen och därmed är det svårt att fånga förfrågan.”*

Med andra ord, företaget kände inte till möjligheterna och har inte möjlighet att ta del av förfrågningar från anläggningen. En stödfunktion som bevakar förfrågningar och informerar företagen är i detta avseende centralt. Som det är idag missar Sverige de flesta uppdragen till t ex CERN då man inte tillsätter liknande resurser som i Danmark och Finland för att bevaka upphandlingar.

**VI HAR TAGIT EN UNIK POSITION!**

Den stödfunktion som etablerats i Big Science sekretariatet i Danmark har sin grund i den roll som ges en ILO (Industrial Liaison Officer). I ILO-rollen ingår att informera näringslivet om leveransmöjligheter till forskningsanläggningar i Europa. Inom T16 har vi i slutet av projektet fått en unik möjlighet att ta en liknande roll. Vetenskapsrådet, som har denna roll i Sverige, förser oss nu med aktuella förfrågningar från anläggningarna. Förfrågningarna har vi möjlighet att matcha mot företag i regionen.

**MÖTESPLATSER SOM GER EFFEKTER!**

Ett annat viktigt område är möjligheten för företagen i regionen att komma in som underleverantörer i andra eller tredje led till företag som vinner upphandlingar på ESS och MAX IV. Större internationella teknikföretag som vinner upphandlingar till forskningsanläggningarna kommer troligen att vara i behov av att knyta regionala underleverantörer till sig när det gäller olika produkter och tjänster. Inte minst när det gäller löpande service och underhåll. Av skäl kopplade till såväl *in kind* som de regionala företagens närhet till forskningsanläggningarna, är det centralt att det finns en funktion som arbetar för att koppla samman framförallt större internationella teknikföretag med underleverantörer i regionen.

Det finns idag exempel där företag från regionen efter deltagande i T16 seminarier och andra insatser aktivt sökt olika typer av samverkansformer. Några har kontaktat större teknikföretag som ett led i företagets syn på ESS och MAX IV som en språng-

bräda för företagets kompetenshöjning och andra har börjat föra samtal om att lämna gemensamma anbud till europeiska forskningsanläggningar.

#### VI BEHÖVER EN LÅNGSIKTIG SATSNING!

En viktig strategisk fråga vi står inför nu är vem företagen i regionen kan kontakta i dessa frågor efter att TITA-projektet avslutats? Ska det finnas en sådan dörr öppen? Vem formulerar det behov som forskningsanläggningarna har på ett för företagen förståeligt sätt? Vilka möjligheter har svenska företag att konkurrera med utländska motsvarigheter där liknande stöd finns tillgängligt?

Dessa är några av de frågor som regionen och även Sverige på ett nationellt plan bör besvara om dess näringsliv ska vara delaktigt i byggnation och teknologit- utveckling vid svensk och utländsk forskningsinfrastruktur.

## Utformning av en industriell plattform

Med utgångspunkt i vad som beskrivits ovan presenteras här hur en stödfunktion, kallad industriell plattform, bör byggas upp i regionen. Stödfunktionen ska ses som en långsiktig satsning i syfte att stärka företagens internationella konkurrenskraft och öka tillväxten. Det är huvudsakligen tre områden som plattformen föreslås hantera:

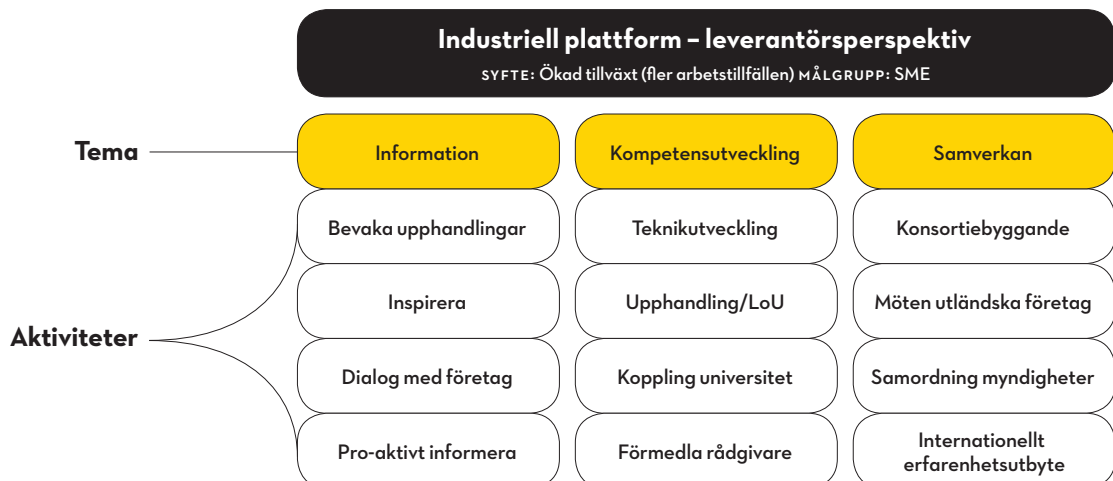
1. Information och kunskapsspridning
2. Kompetensutveckling
3. Samverkan

Insatsområdena är identifierade utifrån de behov vi kunnat se att företagen har i frågan och där en industriell plattform kan göra en skillnad på vägen mot affärer. Gemensamt för de tre områdena är att hantera frågor som är viktiga för företag som önskar leverera varor och tjänster i samband med större investeringar.

### Avgrensningar

#### STÖDFUNKTION FÖR OLIKA TYPER AV STÖRRE OFFENTLIGA INVESTERINGAR

Målgruppen för den industriella plattformen är små och medelstora företag och de kan representera en bredd av branscher, alltifrån teknik till servicenäring. Det behövs stöd både utifrån leveranser som är direkt kopplade till forskningsanlägg-





ningar som ESS och MAX IV och för att se möjligheter i mer indirekta kopplingar till stora investeringar.

ESS och MAX IV har varit den centrala utgångspunkten i TITA-projektet och det är kring dessa investeringar som vi fått möjlighet att testa hur vi metodiskt kan göra oss redo för stora investeringar kopplat till näringslivsutveckling i en region. Arbetet har dock tydligt visat att man med fördel kan anamma en bredare syn på insatsernas avgränsning. Den industriella plattformen föreslås därför stegvis börja hantera stöd till näringslivet i samband med följande typer av investeringar:

- A. ESS och MAX IV.
- B. Internationell forskningsinfrastruktur (t ex CERN, ESRF, ITER, ESO m fl).
- C. Större offentliga investeringar i regionen eller dess närhet.

#### SYDSVENSK ELLER NATIONELL PLATTFORM?

En annan avgränsning att ta ställning till är vilken geografi plattformen ska verka utifrån, vilket i sig får effekter på vilka företag som ska ha möjlighet att använda sig av stödfunktionen. Utifrån verksamhetens innehåll finns inget som talar för att det skulle vara en fördel att begränsa geografin, utan tvärt om eftersom mycket av det som efterfrågas är väldigt stort och/eller komplicerat så finns det behov av att kunna verka i en större geografisk region.

Men det som styr omfånget är givetvis också beroende av vilka aktörer som står bakom och finansierar densamma. Utifrån industrins synvinkel borde det till och med vara en fördel om funktionen har ett nationellt perspektiv. Konsortiebyggande, erfarenhetsutbyte, mötesplatser etc skulle då vara lättare att nå.

Vi föreslår därför att efter TITA:s avslut vidareutvecklas arbetet utifrån det regionala perspektivet men att möjligheterna att utveckla samarbeten med den nationella nivån (t ex myndigheter som Tillväxtverket och Vinnova samt branschorganisationer) aktivt undersöks. Hur detta steg utvecklas avgörs av vilka nationella intressen som finns för att stärka leverantörsperspektivet i samband med större investeringar.

### Plattformens verksamhetsområden:

#### 1. INFORMATION OCH KUNSKAPSSPRIDNING

Detta område är grundpelaren i den industriella plattformen. Aktuell information och kunskapsupbyggnad om forskningsinfrastruktur, leveranser etc är en förutsättning för att plattformen ska vara en resurs för industrin. Syftet är att förenkla, förtydliga och framför allt tillgängliggöra befintlig information som i många fall i grunden är relativt komplex. En del av detta blir t ex att bevaka upphandlingar (offentliga och icke-offentliga) vid forskningsanläggningarna och informera företag om dessa.

En annan uppgift för plattformen är att ta fram s k *Technology Roadmaps* för ESS och MAX IV kring vilka teknologiområden som kommer att efterfrågas framöver. Denna strukturerade information behöver uppdateras fortlöpande och matchas mot regionala företags kompetensområden. Syftet är att samverkan och kompetensutvecklingsprojekt kan initieras i god tid innan efterfrågan uppstår.

Informationsarbetet bidrar på ett naturligt sätt till att bygga upp kontaktnät med såväl företag som forskningsanläggningar. Det är långsiktiga relationer som skapas och som ska värdas därefter.

Den ILO-roll vi kunnat ta inom T16 ska utvecklas så att industrin får en ökad möjlighet att se affärer kopplat till Internationell forskningsinfrastruktur (se B ovan).

✓ Förenkla, förtydliga och tillgängliggöra befintlig info.

✓ Kartlägga behov av varor och tjänster.

✓ "Översätta" och förmedla upphandlingar från europeiska forskningsanläggningar (ILO-funktion).

Stödfunktionen ska proaktivt informera och inspirera näringslivet via olika typer av kanaler. Exempel på några är hemsida ([www.tillvaxtmotor.se](http://www.tillvaxtmotor.se)), nyhetsbrev, seminarium, studieresor och konferenser samt direkt dialog med företagen. TI6 har gett oss erfarenheter som blir en bra bas att stå på vid val av kanaler och dess innehåll.

Initialt föreslås funktionen fortsätta bevaka information kring ESS och MAX IV (punkt A) men även inom en snar framtid få möjlighet att vidareutveckla B och C enligt ovan.

✓ Proaktivt informera via olika kanaler.

## 2. KOMPETENSUTVECKLING

Kompetensutveckling innebär i detta sammanhang att insatser görs för att stärka och utveckla företagens kompetens inom identifierade områden. Områdena kan ha bärighet på olika tekniker men kan även gälla t ex upphandlingsfrågor. Gemensamt för insatserna är att de har identifierats som centrala för att företag ska öka sina möjligheter att ta del av större investeringar.

Formerna för hur olika typer av kompetensutveckling kan läggas upp varierar. Det kan vara alltifrån punktinsatser i form av sk testbeds till större projekt med en metodik som liknar den som används inom projektet CATE (Cluster for Accelerator Technology). Insatserna avgränsas ofta mot specifika leverantörsområden som identifierats via *Technology Roadmaps*. Mycket av tekniken till forskningsanläggningarna utvecklas gemensamt med forskarna och kräver också samverkan mellan företag med kompetenser inom olika teknikområden. En viktig uppgift för plattformen är att skapa förutsättningar för den här typen av företagssamverkan. En annan viktig uppgift är också att öka dialogen mellan universitet/högskolor och industrin och på så vis även få en kunskapsöverföring som bidrar till en långsiktig högteknologisk utveckling i regionen.

Exempel på teknikområden som redan idag kan vara nödvändiga att initiera kompetenshöjande satsningar inom är t ex olika svetstekniker. Kompetensutveckling innefattar dock inte enbart tekniska frågor utan kan även handla om att företagen ska kunna beskriva sina färdigheter på ett förtjänstfullt sätt i upphandlingsprocessen. Kurser i hur offentliga upphandlingar fungerar kan erbjudas företagen, på samma sätt som TI6 genomförde under 2011 med fullbokade kurser, eller att förmedla externa rådgivare.

✓ Identifiera utvecklingsområden.

✓ Initiera/driva utvecklingsinsatser.

## 3. SAMVERKAN

Den industriella plattformen varken kan eller bör drivas av Region Skåne helt på egen hand. Region Skåne bör dock ta en ledande roll. Det centrala är att initiativet syftar till att hålla samman aktiviteter som möjliggör ökade kontakter mellan industri och större offentliga investeringar. Samverkan behöver ske på flera plan och den industriella plattformen kan bara ta en roll om den ses som en resurs av företagen. Utöver att arbeta med information och kompetensutveckling bör plattformen ta en aktiv roll i att skapa mötesplatser.

Större investeringar kräver konsortiebyggande och större aktörer behöver underleverantörer för att kunna leverera med framgång. Internationella företag som investerar i regionen kan ha behov av underleverantörer som på det här sättet är lätta att nå. Detta kan t ex göras genom att utveckla en digital mötesplats på hemsidan [www.tillvaxtmotor.se](http://www.tillvaxtmotor.se). Den industriella plattformen har ett unikt läge att underlätta dessa processer och möten med hjälp av den specifika kunskap som byggs upp.

Plattformen har också möjlighet att finna inspiration och kunskap från hur liknande stödfunktioner internationellt är uppbyggda. Mötesplatserna kan vara både fysiska och digitala och ska underlätta för företag att finna kompletterande kompetenser.

✓ Driva samverkan mellan plattformens aktörer/finansiärer.

✓ Skapa fysiska och digitala mötesplatser för företag.

✓ Driva omvärldsbevakning.



Seminarium maj 2012.  
Foto: Robin Bergensten.

I sammanhanget bör man även komma ihåg att det inte bara är företagen som vill veta vad anläggningarna efterfrågar, utan anläggningarna själva har ett behov av att känna till vilken kapacitet och erfarenhet som finns bland företagen.

## Roller och kompetens

### SAMVERKANDE ROLL

Den industriella plattformen syftar till att hålla samman aktiviteter som möjliggör ökade kontakter mellan industri och större offentliga investeringar. Plattformen ska vara inkluderande i sitt sätt att arbeta och sträva efter att hitta smarta arbets-sätt där kompetens och finansiella resurser nyttjas på bästa sätt.

Region Skåne bör ta ansvar för den industriella plattformens uppbyggnad och drift samt de kompetenser som kan behöva köpas in. De organisationer och personer som varit aktiva i projektgruppen (T16) är även fortsättningsvis viktiga parter i plattformens arbete. Kommuners näringslivsansvariga, representanter för universitet och högskolor m fl kommer att kunna tillföra viktig kompetens och viktiga nätverk. Andra centrala kompetenser för plattformen är tekniskt kun-nande, processledning, upphandlingsfrågor, kommunikation etc. Behovet av olika kompetenser varierar över tid och köps in eller kopplas på när det uppstår behov.

Vidare är det viktigt att samverkan även fortsättningsvis sker med bransch-organisationer och andra initiativ/relevanta aktörer, som t ex *Tech Network* i Blekinge.

### REGION SKÅNE TAR EN LEDANDE ROLL SOM SAMLAR KOMPETENS

Inledningsvis bör en processledare (100%), anlitad av Region Skåne, ha ansvaret för att bygga upp den industriella plattformen. Plattformens struktur byggs sedan upp med ovan nämnda kompetenser och nätverk. Det finns idag intressanta kopplingar mellan de aktiviteter Region Skåne driver kring export-, produkt- och teknikutveckling och denna plattform.

De områdena (information och kunskapsspridning, kompetensutveckling och samverkan) som utgör plattformens verksamhet kommer att drivas på ett flertal olika sätt. Alltifrån att etablera och underhålla informationskanaler till att initiera och driva projekt.

- Uppbyggnad, drift, ledarskap: processledare (Region Skåne).
- Kompetens, tid och andra resurser: samverkande parter.
- Specifik kompetens, t ex kring teknik: köps in.

Funktion/Kompetens	Beskrivning	Omfattning
Processledning	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bygga upp plattformen</li> <li>• Ansvara för "drift" och uppföljning</li> <li>• Formell kontaktperson</li> <li>• Dialog med företag</li> <li>• Arrangemang och aktiviteter</li> <li>• Skapa digitala och fysiska mötesplatser</li> <li>• ILO-ansvar</li> <li>• Omvärldsbevakning</li> </ul>	Initialt en person på 100%. Arbetet sker i stark dialog med plattformens intressenter.
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proaktivt informera via hemsida, nyhetsbrev, medieinsatser etc</li> <li>• Profilerings</li> </ul>	En person direkt kopplad till plattformen på 50%
Teknisk kompetens	<ul style="list-style-type: none"> <li>• "Översätta" upphandlingsunderlag</li> <li>• Identifiera behov av varor och tjänster</li> <li>• Identifiera utvecklingsområden</li> <li>• Stöd vid tekniska diskussioner</li> </ul>	Kompetensen köps in efter behov.
Upphandlingskompetens	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bevaka upphandlingar</li> <li>• Kompetensutveckling i frågan</li> </ul>	Kompetensen köps in efter behov.
Teknik- och kunskapsöverföring	Dessa insatser görs främst i projektform eller enstaka insatser i form av t ex testbeds	Kompetensen köps in efter behov.

## Vad behöver göras direkt efter TITA?

Med detta förslag som utgångspunkt bör följande aktiviteter ta vid direkt efter TITA:s avslut:

1. Definiera relevanta intressenter för plattformen i en intressentanalys.
2. Samla s k kärntressenter till en dialog.
3. I denna dialog görs en avstämning av inriktning, parternas intressen, roller samt en riskanalys.
4. Ett utvecklat förslag tas fram inkl ekonomi och förslag på aktiviteter 2013.
5. Fortsatt nationell dialog.
6. Genomföra – utveckla!

Parallellt med att vi tar oss igenom dessa steg så ska vi lösa frågan hur vi på bästa sätt utvecklar vårt arbete med förfrågningar från europeiska forskningsanläggningar.

### Tidsplan

Punkterna 1–5 kan avverkas under hösten 2012 för att sedan gå vidare i att formera den industriella plattformen. Upphandlingarna på ESS kommer igång som mest tidigt från slutet av 2013. Om vi vid den tidpunkten har funnit de långsiktiga strukturerna för stödfunktionen så har vi gjort en stor del för att säkerställa regionala effekter för industrin.

Arbetet skulle på sikt kunna drivas utifrån ett nationellt perspektiv. Förslaget är dock att, direkt efter TITA, fortsätta med en regional stödfunktion för att inte tappa fart och förtroende samt säkerställa regionala effekter. Parallellt fortsätter dialogen med nationella aktörer för att möjligen på längre sikt finna en gemensam strategi i frågorna. Under uppbyggnadsfasen bör även diskussionen om att eventuellt bredda finansieringsmodellen ta vid.

## Effekter nära i tiden?!

När en stödfunktion som denna etableras bör dess positiva effekter ligga relativt nära i tiden. Samhällseffekter kopplat till insatser för att öka det industriella användandet av ESS och MAX IV ligger däremot, som en jämförelse, längre fram. Det skulle dock vara möjligt att på sikt utveckla stödfunktionen till att även bli en industriell plattform för användare.

Eftersom det är genom leverans av varor och tjänster till anläggningarna som det är störst möjlighet för tekniköverföring och innovationer i näringslivet är det viktigt att frågan får tillräckligt stort fokus. Erfarenheter från andra områden visar att om leverantörerna vet vad som komma skall och kompetenshöjande utbildningsinsatser riktas mot befintligt näringsliv kommer företagens möjligheter att leverera varor och tjänster till motsvarande forskningsanläggningar, i första eller andra led, att öka betydligt.

Detta i sin tur medför ett mer konkurrenskraftigt näringsliv och möjligheter att etablera längre värdekedjor kopplat till ESS och MAX IV i regionen. Man bör även komma ihåg att det inte bara är företagen som vill veta vad anläggningarna efterfrågar, utan anläggningarna själva har ett behov av att känna till vilken kapacitet och erfarenhet som finns bland företagen.

Som det är idag har företag i t ex Danmark och Finland, där stödfunktioner för leverantörer finns, en stor konkurrensfördel gentemot deras svenska motsvarigheter. De unika möjligheter som etableringarna av ESS och MAX IV innebär för industrin bör av flera skäl vara en strategisk prioritering såväl regionalt som nationellt. Den industriella plattform skulle sålunda även på sikt stärka industrins chanser att leverera varor och tjänster till annan internationell forskningsinfrastruktur och bidra till att stärka Sverige som exportland.



5.

---

---

**Slutsatser**

---

---

---

**D**elprojektet har via resultat från aktiviteter, utifrån dialog med företag och andra erfarenheter landat i ett flertal spännande slutsatser. Tidigare i rapporten har resonemang kring dessa slutsatser förts och vi väljer därför att endast sammanfatta slutsatserna i punktform under detta avsnitt.

### **Möjligheter**

- Det finns behov av att bygga upp en funktion för att långsiktigt arbeta med att stärka näringslivets möjligheter att leverera teknik och tjänster till forskningsanläggningar.
- På både kort och längre sikt kan fler affärer landa i regionen med hjälp av informations- och kompetenshöjande insatser både vad gäller leveranser och t ex upphandlingsfrågor.
- Det finns en stark potential att arbeta med teknik- och kunskapsöverföring i mötet mellan anläggningarnas behov och företagens kompetens.
- Byggandet och driften av ESS och MAX IV är en unik möjlighet att även stärka industrins möjligheter att leverera till andra forskningsanläggningar internationellt.

### **Utmaningar**

- Frågan har hittills drivits i projektform och det är nu viktigt att få en långsiktig satsning i frågan med tillhörande resurser.
- Leverantörsperspektivet är ett område som inte getts så stort utrymme nationellt i Sverige och det finns därför ingen draghjälp för regionen. Det är viktigt att få lämpliga geografiska avgränsning i frågan framöver.

### **Lösningar**

- Utifrån de erfarenheter och den kunskap som byggts upp inom TITA ta initiativ till att bygga upp en stödfunktion/industriell plattform för leverantörer.



6.

---

---

## Referenser

---

---

---

**U**nderlaget till denna rapport bygger på ett omfattande material i form av rapporter, webbsidor och intervjuer. Den intresserade läsaren hänvisas till detaljerade referenslistor i de rapporter som tagits fram inom delprojektet. Nedan listas dessa samt ytterligare några källor.

- Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV, TI6 (Oxford Research, 2011)
- Affärsmöjligheter i spåren av ESS och MAX IV kortversion, TI6 (Oxford Reserach, 2011)
- Industrins framtida kopplingar till ESS och MAX IV, TA3, TI5 och TI6 (Oxford Research, 2012)
- Lathund för offentliga upphandlingar (TI6 och Moll Wendén Advokatbyrå, 2012)
- Vem kommer till Skåne? Som en effekt av ESS/MAX IV etableringen, TA1 (Tyréns, 2011)
- ESS i Lund – effekter på regional utveckling (PricewaterhouseCoopers, 2009)
- Vetenskapsrådets guide till infrastrukturen 2012 (Vetenskapsrådet, 2012)
- Benchmark kring konsortiebyggande (Leif Österlind, 2011)
- Kännedomsanalys (Research and Management AB, 2011)

