



Framtidens näringsliv

– vilka krav ställer det på den fysiska planeringen?

TemaPM: Näringslivsdialog

Markanvändning, tillgänglighet och flerkärnig
ortstruktur – Strukturbild för Skåne

Markanvändning, tillgänglighet och flerkärnig ortstruktur – Strukturbild för Skåne

Projektansvarig Charlotte Lindström, Avdelningen för regional utveckling, Region Skåne. **Projektledare** Therese Andersson, Avdelningen för regional utveckling, Region Skåne. **Projektsekreterare** Veronika Sörvik, Avdelningen för regional utveckling, Region Skåne.

TemaPM: Näringslivsdialog

Näringslivsdialog My-Linda Lorentsson, Nina Hannula och Inger Sellers, Avdelningen för regional utveckling, Region Skåne, **Text och kartor** My-Linda Lorentsson, Nina Hannula, Inger Sellers, Cecilia von Schéele, Therese Andersson, Johanna Hellsten, Peter Gustafsson, Marie Larsson Avdelningen för regional utveckling, Region Skåne, **Layout** Henell Grafisk Form **Foto** Strukturbild för Skåne, Ann-Marie Cvitan Trellman, Johan Sjöholm, **Statistikunderlag** Statistiska Centralbyrån (SCB), Skånedatabasen Kartunderlag Lantmäteriet **Tryck** Exakta-Printing **Upplaga** 2000 exemplar, **Utgiven av** Region Skåne, Avdelningen för regional utveckling, 2011.

Politisk styrgrupp

Region Skåne (Regionala tillväxtnämnden) Pia Kinhult, Christine Axelsson, Mats Persson, **SSSV** Ilmar Reepalu, Lars-Ingvar Ljungman, **Skåne Nordväst** Torkild Strandberg, Tomas Nordström, Skåne NO Arnold Andreasson, Ulrika Thulin, **SÖSK** Kent Mårtensson, Kristina Jönsson.

Referensgrupp

Boverket Jon Resmark, **By- och landskapsstyrelsen** Anette Klysnér, **Företagarna** Eva Ohlstenius, Kristina Nilsson, Rolf Hjerpe, **Göteborgsregionens Kommunalförbund** Pia Arneson, **Invest in Skåne** Douglas Almquist, Stefan Johansson, **Invest Sweden** Börje Svanborg, **Kommunförbundet Skåne** Stig Ålund, **LRF Skåne** Lisa Germundsson, **Lunds Tekniska Högskola** Christer Malmström, **Lunds Universitet** Tomas Germundsson, **Lunds Universitet Campus Helsingborg** Ola Tufvesson, **Länsstyrelsen i Skåne län** Kajsa Palo, Karin Kallioniemi, Harald Klein, **Malmö Högskola** Per-Olof Hallin, **Näringsdepartementet** Sverker Lindblad, **Region Hovedstaden** Sigurbjörn Hallsson, **Region Själland** Henrik Kaalund-Jørgensen, **Regionmuseet** Olof Hermelin, **Region Skåne** Anna Bjärenlov, Jan Stenfell, Christian Lindell, **Regionplanekontoret i Stockholm** Hans Brattström, **Skov- og naturstyrelsen** Axel Thrige Laursen, Sven Otto Ott, **Skånetrafiken** Mats Améen, **Svensk handel** Anna Anderberg, Madeleine Johansson, **Sveriges lantbruksuniversitet** Gunilla Lindholm, **Sveriges Kommuner och Landsting** Carmita Lundin, **Sydsvenska Industri- och Handelskammaren**

Henrik Andersson, **Tillväxtverket** Lars Wikström, **Tourism in Skåne** Pia Jönsson-Rajgård, **Trafikverket** Karin Nilsson, Marinda Jönsson Norin, **Transport- og energiministeriet** Tine Lund Jensen.

Hösten 2010 har Strukturbild för Skåne träffat

Almega Anna Paulsson, **ALMI** Anders Norman, **Fastighetsägarna Syd** Stefan Lindvall, **Företagarna Syd** Rolf Hjerpe, **GLF** Johan Wester, **Ideon** Hans Möller, **Ikano fastigheter**, Fredrik Åkesson, **Industriarbetsgivarna** Torbjörn Eriksson, **JM** Per-Anders Olsson **Klustersamverkan Logistik** Sten Åke Tjärnlund, **LRF** Lisa Germundsson, **Medeon** Bengt Lövdén, **Minc** Bodil Rosvall Jönsson, **Näringslivsakademien** Ingemar Holm, **Riksbyggen** Håkan Samuelsson, **Skanska** Magnus Persson, Nils-Ove Jeppsson, Thomas Heinegård, **Svensk handel** Madeleine Johansson, **Skånes livsmedelsakademi** Lotta Törner, **Sustainable Urban Development**, **SBHUB** Mats Jonsson, Eva Sjölin, **Svenskt näringsliv Syd** Rolf Elmér, **Sveriges byggindustrier** Bo Adling, **Sydsvenska Industri- och Handelskammaren** Henrik Andersson, **Wihlborgs** Anders Jarl, Anna Stenkil, **Näringsliv Skåne** Carin Daal, Christian Lindell, David Lindén, Gudmundur Kristjánsson, Maria Grynge Heinesson, Maria Lindblom, Marie-Louise Eriksson, **Invest in Skåne** Douglas Ahlmqvist **Event in Skåne** Pehr Palm, **Öresunds logistics** Patrik Rydén, **Apokalyps Labotek** Jenny Nordberg, Petra Lilja, **Helsingborg Business Region** Renée Mohlkert, **Invest Sweden** Börje Svanborg, **Ifö Sanitär** Frida Norrbom Sams, **Malmö stad** Agneta Möller, **NetOnNet** Roger Håkansson, **Sveriges hotell- och restaurangföretagare** Eva Östling Ollén, **Trelleborgs Hamn** Tommy Hallén,

Bromölla kommun Stefan Apellos, **Båstad näringsliv** Pernilla Berndtsson, **Båstad kommun** Lisa Rönnberg, Per Iwansson, **Eslövs kommun** Gunnel Herrström, Cecilia Erlandsson, **Helsingborgs stad** Karin Sterte, Bo Agardh, Håkan Asmoarp, Kajsa Olsson Eva-Lotta Bergström, **Hässleholms kommun** Bjarne Öhrling, **Höganäs kommun** Peter Nyström, Mila Sladic, **Klippans kommun** Hans-Göran Dahl, Monica Johansson, Björn Pettersson, **Kristianstad kommun** Mariann Bergdahl, **Lomma kommun** Ulrika Ström, Kristina Johansson, **Malmö stad** Agneta Möller, Anna Brandt, **Sjöbo kommun** Lena Ytterberg **Tomelilla kommun** Bengt Alm, **Ystad kommun** Dick Bengtsson, **Åstorps kommun** Anders Lindberg, Linda Svederberg, **Ängelholms kommun** Sverker Tingdal, Diana Olsson, **Östra Göinge kommun** Tommy Johansson, **Kultur Skåne** Jan Stenfell, **Region Skåne** Anders Åsberg, Thomas Ney

Förord

Skåne växer. Allt fler kommuner har ett ökat företagande och en positiv befolkningsutveckling. Denna utveckling visar på Skånes attraktivitet för människor och företag. Idag är näringslivet i de skånska kommunerna mångfacetterat med en stor mängd företag inom olika branscher. Att kommunernas näringsliv inte domineras av en bransch eller aktör är en fördel och det är en utmaning att agera långsiktigt för att behålla det nyanserade näringslivet i regionen i takt med att näringslivet förändras.

Näringslivet är en viktig katalysator för den regionala utvecklingen. Att locka nya företags-etableringar till Skåne och att få befintliga företag att fortsätta utvecklas är en utmaning. Morgondagens företag kommer att vara mer kunskapsintensiva än dagens och dess arbetskraft kommer att vara företagets största tillgång och konkurrensfaktor. Detta ställer nya krav på den fysiska planeringen. Det är en utmaning för Skånes planerare att få en fördjupad kunskap om näringslivets olika behov och preferenser. Det krävs en utvecklad förståelse hos näringsliv och kommun för varandras respektive roller – kontakterna mellan näringslivet och kommunernas olika delar behöver breddas och fördjupas.

Under hösten 2009 besökte *Markanvändning, tillgänglighet och flerkärnig ortstruktur – Strukturbild för Skåne* alla skånska kommuner för en fördjupad dialog kring framtida markanvändning, planberedskap och exploateringsmöjligheter. Under hösten 2010 har Strukturbild för Skåne fortsatt dialogen kring Skånes framtida markanvändning utifrån näringslivets behov och preferenser genom att träffa ett flertal representanter från näringslivet. Hur ser framtidens företag ut? Vilka behov har näringslivet i framtiden? Vad ställer det för krav på den fysiska planeringen?

Vi vill med TemaPM: Näringslivsdialog påbörja en fördjupad dialog om hur vi kan stärka Skånes konkurrenskraft genom att bättre planera för morgondagens näringsliv. Det som behövs är en gemensam arena där olika aktörer möts och där samverkan, dialog och nya arbetssätt kan få utvecklas. Lyckas vi med detta stärker vi både Skånes näringsliv, kommuner och Skåne som helhet.

Vi vill rikta ett stort tack till alla er som på olika sätt bidrar till arbetet med *Markanvändning, tillgänglighet och flerkärnig ortstruktur – Strukturbild för Skåne*. Vi ser fram emot fortsatt samarbete!



Pia Kinhult
Ordförande
Regionala tillväxtnämnden
Region Skåne



Mats Persson
1:e vice ordförande
Regionala tillväxtnämnden
Region Skåne



Christine Axelsson
2:e vice ordförande
Regionala tillväxtnämnden
Region Skåne





Förord	3		
Inledning	8		
Det regionala utvecklingsprogrammet	8		
Näringslivsprogram för Skåne	9		
En fördjupad kommundialog om markanvändning	9		
Näringslivsdialog	10		
Skånes dynamiska näringsliv	12		
Skånes näringsliv	12		
Intervju: Stark lokal koppling	16		
Strukturuomvandling – vad innebär det?	20		
Näringslivets preferenser vid lokalisering	21		
Olika lägens egenskaper	24		
Tillgängligheten – en viktig faktor	26		
Intervju: Hamnen har stor betydelse	28		
Behovet av mark	29		
Intervju: "Företagsetableringar är ingen isolerad företeelse"	32		
Att locka företag	33		
Kluster – nätverk skapar sammanhang	33		
Många aktörer, olika roller och flera processer	34		
Intervju: "Vi efterfrågar framförhållning och samordning"	38		
Kommunernas planberedskap för nya verksamheter i Skåne	39		
Nyckelfaktorer – Framtidens näringsliv ställer nya krav på fysisk planering	44		
1. Vikten av en tydlig vision och profilering	45		
Intervju: Att vara en del av ett sammanhang	46		
2. Vikten av en kommunal strategisk planering	47		
3. Vikten av att koordinera och effektivisera processer	48		
4. Vikten av ett tydligt kundtänk	51		
		5. Vikten av att planera för både små och stora företag	52
		Intervju: Sökes: rå lokal, 80-200 m ²	53
		6. Vikten av att förstå olika preferenser och behov vid lokalisering	54
		Intervju: Samverkan är förutsättningen	56
		7. Vikten av att förstå platsens betydelse	57
		8. Vikten av att attrahera människor för att locka företag	57
		9. Vikten av en utvecklad tillgänglighet	58
		10. Vikten av en stärkt regional samverkan	59
		Intervju: Ett gränslöst samarbete	60
		Utmaningar inför framtiden – hur går vi vidare med dialogen?	64
		Ha en tydlig vision!	64
		Tydliggör etableringsprocessen!	64
		Kommunen behöver ha ett tydligare kundtänk!	64
		Utveckla de planeringsverktyg som finns!	65
		Se näringslivet som en viktig aktör i samhällsbyggandet!	65
		Planera för människor – då kommer företagen!	65
		Planera för det näringsliv som ni vill ha utifrån befintliga förutsättningar!	65
		Sätt platsen i ett sammanhang!	65
		Planera för både små och stora företag!	65
		Möjliggör för ändamålsenliga lokaler!	65
		Se potentialen i befintliga verksamhetsområden!	65
		Blandstäder kräver samplanering!	66
		Skapa toleranta och mångfacetterade miljöer!	66
		Samplanera kollektivtrafik och bebyggelse!	66
		Ta vara på den infrastruktur som redan finns!	66
		Konkurrera inte om näringslivet – samverka!	66
		Register för kartor, tabeller och figurer	68





INLEDNING

Skåne står inför flera utmaningar kring användningen av regionens värdefulla mark för såväl bostadsbyggande som näringslivetableringar. Den fysiska planeringens regionala dimension behöver utvecklas för att stärka regionens utveckling. Redan i förbundsordningen för dåvarande Regionförbundet Skåne formulerades uppdraget från de skånska kommunerna att regionförbundet skall ”verka för att samordna den översiktliga planeringen och regionala miljöfrågor”. Det regionala utvecklingsprogrammet för Skåne lyfter flera frågor med koppling till en ökad interaktion mellan regional utveckling, fysisk planering och kommunernas översiktsplaner.

Det regionala utvecklingsprogrammet

I det regionala utvecklingsprogrammet är utgångspunkten ”Ett livskraftigt Skåne”. För att uppnå visionen har fyra övergripande mål identifierats – Tillväxt, Attraktionskraft, Bärkraft och Balans. Dessa mål har alla stark koppling till Skånes framtida markanvändning och därmed även till den kommunala översiktsplaneringen. För bibehållen och ökad attraktionskraft måste tillväxten ske på ett bärkraftigt långsiktigt sätt. En stor del av Skånes attraktionskraft är inte specifikt knuten till enskilda kommuner utan till ett större geografiskt område där människor kan hitta lockande boendemiljöer och intressanta arbetsmöjligheter. En förutsättning är att det finns goda möjligheter att pendla mellan bostad och arbetsplats, att regionens delar flätas samman i fysiska och mentala nätverk. Lyckas detta, skapas en regional balans som ytterligare ökar attraktionskraften i hela regionen. Det är i den kommunala översiktsplaneringen som kommunernas visioner för tillväxt och utveckling omsätts i strategier för att attrahera människor och företag.

I det regionala utvecklingsprogrammet har fem utmaningar identifierats för Skånes utveckling. Utmaningarna är att:

- Skåne ska vara en ledande kunskapsregion
- Delaktigheten ska öka och utanförskapet minska
- Minskad miljöpåverkan samt klimatanpassning
- Skånes tillgänglighet ska utvecklas
- Integrationen i Öresundsregionen måste öka

Inom utmaningen ”Skånes tillgänglighet ska utvecklas” betonas att ”den snabba befolkningstillväxten, regionförstoringen och de miljöproblem trafiken ger upphov till understryker behovet av en ökad samsyn mellan de skånska kommunernas översiktsplaner, utvecklingsprogrammet och infrastrukturplaneringen. Det krävs en samverkan för att planera för och utveckla robusta och hållbara fysiska strukturer avseende infrastruktur, bostäder, arbetsplatser, rekreation och grönstruktur. Ett regionalt perspektiv på planeringen är nödvändigt.”

Inom projektet Markanvändning, tillgänglighet och flerkärnig ortstruktur – Strukturbild för Skåne sker ett arbete med att tydligare koppla samman det regionala utvecklingsprogrammet med kommunernas översiktsplanering. Arbetet är arenan för dialogen kring ovanstående utmaning som kan leda till ett regionalt perspektiv på planeringen. Projektet har fram tills nu fokuserat på att ta fram en gemensam kunskapsbas kring hur Skåne och dess kommuner ser ut. I projektet sker ett kontinuerligt arbete med att fördjupa och vidareutveckla dialogen med kommunerna kring utvecklingsfrågor med koppling till fysisk planering. Målsättningen är att samverka för att planera för och utveckla energieffektiva och hållbara fysiska strukturer. Det vill säga att belysa att infrastruktur, bostäder och arbetsplatser måste planeras med en hushållning av den goda åkermarken och ett bevarande av grönytor.

Näringslivsprogram för Skåne

Region Skånes Näringslivsprogram för Skåne 2009 – 2016 är ett av sektorsprogrammen som kopplas till det regionala utvecklingsprogrammet och visar på vilka utmaningar Skåne står inför för att skapa en långsiktig hållbar tillväxt i hela Skåne och konkretiserar insatser inom näringslivsområdet. Näringslivets utveckling hänger väl samman med den fysiska planeringen och framför allt kan den fysiska planeringen vara ett verktyg i utvecklingen.

I näringslivsprogrammet talar man om vikten av kreativitet och drivkraft som nyckelord för samhälls-ekonomins utveckling inom alla olika områden. För att nå en god utveckling krävs att Skånes aktörer vågar göra det oväntade och ta nya initiativ till samverkan. Möten mellan människor måste ske för att nå viktig framgång. För att vara en attraktiv region behöver kommunerna ha ett regionalt perspektiv och komplettera varandra istället för att konkurrera.

En fördjupad kommundialog om markanvändning

Inom ramen för Region Skånes arbete med Struktur- bild för Skåne sker en kontinuerlig dialog med Skånes kommuner om markanvändning i ett regionalt perspektiv. Till följd av att kommunerna får en regional överblick kring tillgänglig mark för verksamheter och bostäder möjliggörs optimering av verksamhets- lokaliserings i förhållande till transportinfrastruktur och kollektivtrafik. I förlängningen medför ”rätt sak på rätt plats” att företagens tillgång till arbetskraft underlättas. Genom att kunna erbjuda verksamheter rätt lokalisering oavsett kommungräns torde Skånes attraktionskraft för företagsetableringar öka och antalet företag som etablerar sig i Skåne likaså. Med möjlighet att hänvisa företag till tillgänglig mark oavsett kommungräns behöver företagen inte söka sig utanför regionens gränser.

Under hösten 2009 genomfördes en fördjupad kom- mundialog där samtliga kommuner i Skåne bidrog med erfarenheter och reflektioner kring markanvänd- ning i ett regionalt perspektiv. Utgångspunkten i dialogen var att det finns en upplevd markbrist för verksamheter i delar av Skåne medan det i andra delar finns lämplig mark. I mötet med kommunerna väcktes frågor kring näringslivets behov och preferenser, vi konstaterade exempelvis att Skåne som helhet har god planberedskap för framtida näringsliv men trots det upplever man en brist på mark – brist på attraktiv och rätt mark för verksamhetsetableringar.

Vilken del av näringslivet som kommunerna pla- nerar för skiljer sig åt mellan kommunerna. Tydligt är att många kommuner planerar för den närings- livsstruktur som kommunen traditionellt har haft. Samtidigt ser kommunen en strukturomvandling i näringslivet. Ett grundläggande arbete kring vilka typer av företag som kommunen vill attrahera måste göras för att sedan kunna ha planberedskap vad gäller mark i rätt lägen. Det finns planberedskap för verksamheter, däremot finns inte planberedskap för ytkrävande verksamheter i alla skånska kommuner. Exempelvis har några kommuner i sydvästra Skåne valt att främst planera för funktionsblandade områ- den med bostäder och verksamheter. Stora områden för ytkrävande verksamheter finns istället i andra delar av regionen. Där är problemet att marken inte efterfrågas. Utmaningen är därmed att få en regional överblick var det finns mark för verksamheter och att synliggöra den mark som finns. Steget vidare är att se på hur man kan matcha planerade ytor för verksam- heter med rätt typ av företag utifrån behov, efterfrågan och regional tillgänglighet.

Näringslivsdialog

Den fördjupade dialogen med Skånes kommuner gav ett underlag att föra arbetet vidare och påbörja en dialog med representanter från näringslivet om markanvändning i ett regionalt perspektiv. Denna dialog har resulterat i TemaPM: Näringslivsdialog som är ett komplement till TemaPM: Kommundialog. I dialogen har vi ställt frågor som berör näringslivets förväntningar och krav på markanvändning samt vilka krav det ställer på kommunernas fysiska planering. Vilka behov och preferenser har företagen vid etablering, exploatering och expansion? Vilka branscher ligger var och går det att generalisera? Hur vill företagen att kontakten och samverkan ser ut med kommunerna och vilka problem ser de finns i den samverkan idag? Frågorna berör hur vi tillsammans kan möjliggöra för Skånes utveckling med fysisk planering som verktyg. Skåne har en stark tillväxt som skapar möjligheter för hela regionen. Hela Skånes näringsliv är attraktivt, men vi behöver ha ett regionalt perspektiv och en samsyn för att öka Skånes konkurrenskraft och få än fler företag att etablera sina verksamheter i Skåne. Dialogen har gett nya kunskaper om näringslivets behov kopplat till etablering, exploatering och expansion.

I dialogen har vi genomfört träffar med representanter från näringslivet för att fånga upp deras syn på markanvändning och deras behov och preferenser i framtiden. Vi vill med detta TemaPM förmedla näringslivets syn på markanvändning till kommunernas planerare för att ge stöd och inspel i den fysiska planeringen som kan möjliggöra en fortsatt utveckling av Skånes näringsliv. Denna sammanställning ger en överblick och speglar vilka frågor som är aktu-

ella och viktiga när det gäller näringslivets utveckling kopplat till fysisk planering. Förhoppningen är att göra kommunerna medvetna om att de har en viktig roll och att de måste agera och inte tappa initiativkraften.

Utifrån dialogen med aktörer i näringslivet har vi identifierat ett antal nyckelfaktorer som har betydelse för den fysiska planeringen. Skånes utveckling med en hög tillväxt kräver en hög interaktion, samverkan och kreativa möten mellan aktörer från samhällets olika sektorer. Skåne upplevs allt mer som en gemensam arbetsmarknad, med gemensamma invånare som nyttjar hela regionens bredd vad gäller arbete, kultur och upplevelser. För att Skåne ska stå än mer starkt krävs en levande dialog om Skånes utmaningar och vilka vägval vi står inför. Förmågan att kunna röra sig mellan olika perspektiv och arenor kommer att vara avgörande. Samtidigt behöver kommunerna ta en mer aktiv roll och våga vara spelförare. En långsiktig planering med förankring i kommunens gemensamma vision och strategier ger en tydlig signal till bland annat näringslivet. Idag är näringslivet i de skånska kommunerna mångfacetterat med en stor mängd företag inom olika branscher. Att kommunernas näringsliv inte domineras av en bransch eller aktör är en fördel och det är en utmaning att agera långsiktigt för att behålla det nyanserade näringslivet i regionen i takt med att näringslivet förändras. I denna sammanfattning av dialogen förs ett första resonemang kring hur näringslivet ser på sin roll kopplat till den fysiska planeringen samt hur samarbetet med kommunerna fungerar. Hur kan vi jobba vidare med detta tillsammans?



SKÅNES DYNAMISKA NÄRINGSLIV

Skåne har liksom flera andra regioner i världen genomgått en strukturomvandling vilket ställer nya krav på den fysiska planeringen. Industrins roll för sysselsättning och samhällsekonomi har minskat sedan 1960-talet. Den nya tjänsteekonomin är svårare att definiera, eftersom produktionsvärdena inte längre skapas i tydligt avgränsade industri- och verksamhetsområden. Idag betonas vikten av attraktiva och kreativa miljöer för att stimulera en högutbildad arbetskraft med tillgänglighet till bland annat ett brett serviceutbud och företagskluster. Människor rör sig allt mer och över större geografiska områden för att nå arbete, fritid och hemmet. Kommunerna har en viktig roll i att skapa attraktiva boendemiljöer, tillgodose näringslivets behov och skapa hållbara samhällsstrukturer. För att detta ska bli möjligt krävs en kunskap om befintliga strukturer och lyhördhet inför framtida behov och preferenser.

Skånes näringsliv

Den totala sysselsättningen ökar i regionen i takt med den goda tillväxten och förväntas öka även i framtiden. I Skåne finns över 500 000 arbetstillfällen, varav

sydvästra Skåne står för mer än hälften med nära 290 000 arbetstillfällen. Tre fjärdedelar av alla arbetsställen finns inom tjänstesektorn och över hälften av arbetsplatserna utgörs av enmansföretag utan anställda. Efter nedgången i samband med den ekonomiska krisen på 90-talet så hämtade sig regionen och fick en gynnsam utveckling. Under 2008 drabbades stora delar av världen återigen av en ekonomisk kris som även drabbade delar av Skånes näringsliv. Skåne och Öresundsregionen håller dock snabbt på att återhämta sig. Om konjunkturen håller i sig kommer 17 000 nya arbetstillfällen att skapas i Skåne under 2011. Störst tryck är det inom bygg- och IT-sektorn, men även andra yrkesområden med stort rekryteringsbehov är hotell och restaurang samt försäljning/inköp/marknadsföring.

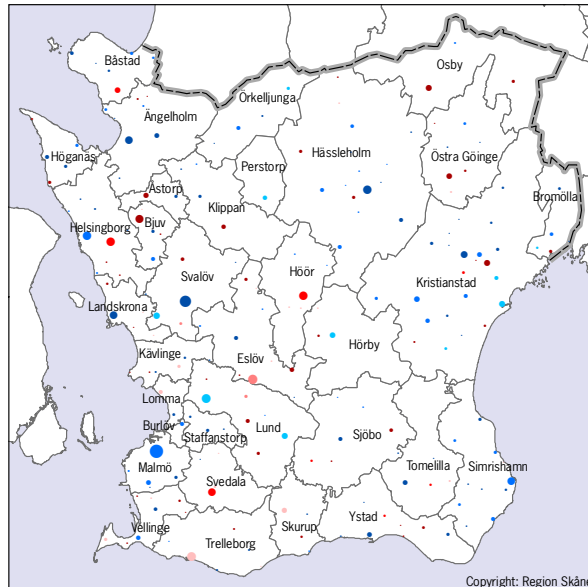
Den sydvästra delen av Skåne är fortfarande den del som har den största attraktionskraften. För Skåne som helhet utgör den sydvästra delen, med Malmö och Lund i fokus, en viktig konkurrensfaktor gentemot andra större storstadsregioner. Genom inomregional arbetsdelning och specialisering är det dock möjligt att balansera utvecklingen i hela Skåne.

	Sysselsatta 2008	Andel av Skånes sysselsatta 2008 (%)	Sysselsättningsförändring 1998-2008 (%)
Nordvästra Skåne	134765	25,1	14,9
Nordöstra Skåne	80524	15,0	4,2
Sydvästra Skåne	286845	53,4	19,1
Sydöstra Skåne	34555	6,4	9,7
Skåne	536689	100,0	14,9

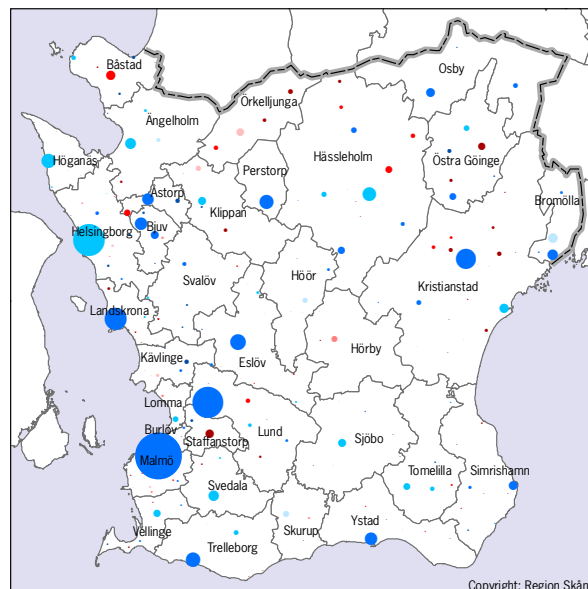
Tabell 1: Sysselsättning i Skånes delregioner

Skånes olika delar skiljer sig åt. Sydvästra Skåne är drivande i den skånska ekonomin där tjänstesektorn är viktig och arbetskraften är högutbildad, vilket ger höga produktionsvärden. I denna del av regionen finns specialisering inom forskning och utveckling, högre utbildning, postorder- och Internet-handel, partihandel, specialiserad slutenvård samt kvalificerade företagstjänster. Nordvästra Skåne har en varierad sammansättning av branscher där logistik och handel är särskilt viktiga. Delregionen omfattar logistikverksamhet och tillverkningsindustrier. Tillväxten är stark inom partihandel och handel med hem- och fritidsvaror. Nordöstra Skåne har fokus på primärnäringsar och tillverkningsindustri. Stor andel verksamheter är arbetsintensiva och priskonkurrerande och därmed utsatta för internationell konkurrens från låglöneländer. Sydöstra Skåne utgör en liten marknad med stark specialisering mot lokala behov. Primärnäringsar, grundskole- och gymnasieutbildningar, byggverksamhet, dagligvaruhandel och öppenvård är basen. Rekreation och turism är även två andra viktiga verksamheter.

Kartorna som följer visar var i Skåne störst andel sysselsatta finns i olika branscher och hur det har förändrats mellan åren 1998-2008. Den största sysselsättningsförändringen har skett inom tillverkningsindustrin samt transport och magasinering. Ökning av antal sysselsatta har skett inom byggverksamhet och kvalificerade företagstjänster, framförallt i Helsingborg, Malmö och Lund. Vad gäller service, handel samt hotell och restaurang är förändringen inte så stor.

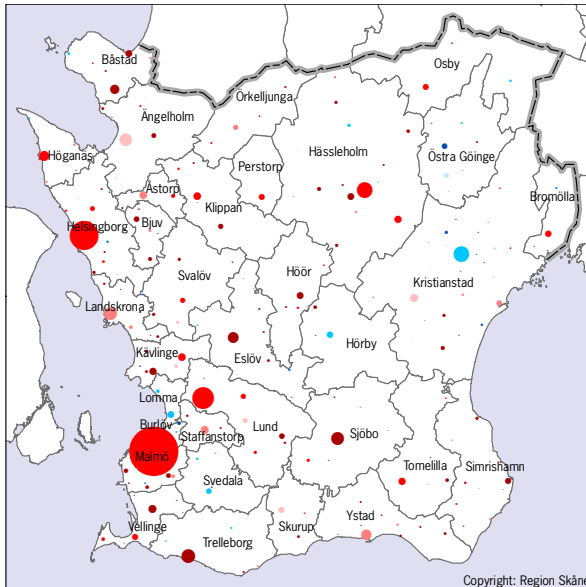


Karta 1: Procentuell sysselsättningsförändring inom primärnäringsarna i Skånes tätorter 1998 - 2008

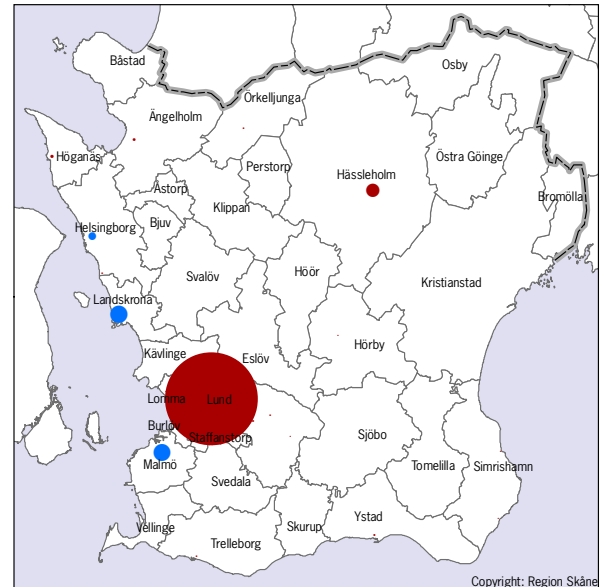


Karta 2: Procentuell sysselsättningsförändring inom tillverkningsindustrin i Skånes tätorter 1998 - 2008

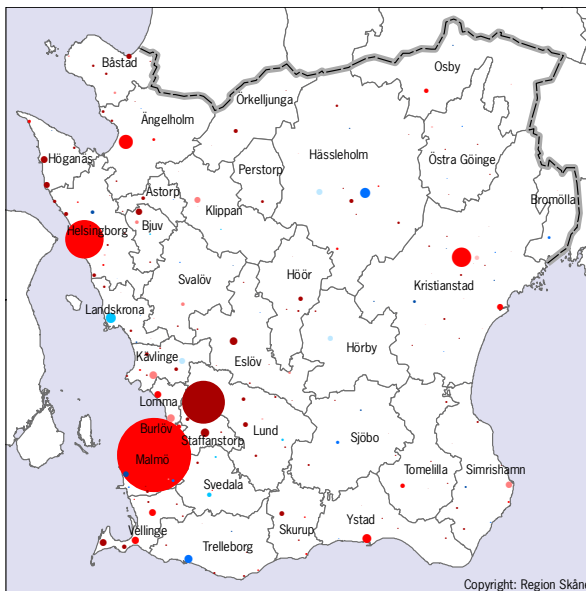




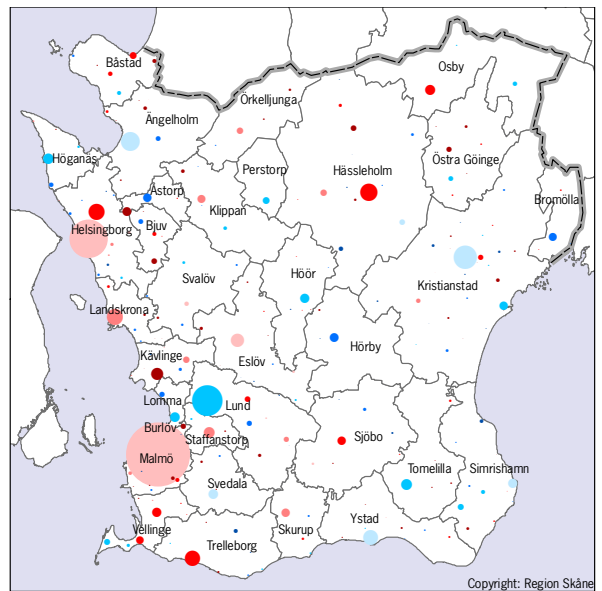
Karta 3: Procentuell sysselsättningsförändring inom byggverksamhet i Skånes tätorter 1998 - 2008



Karta 4: Procentuell sysselsättningsförändring inom FoU i Skånes tätorter 1998 - 2008

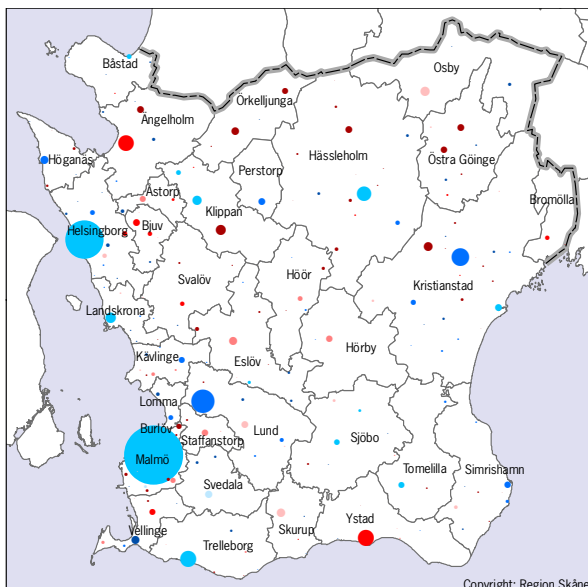


Karta 5: Procentuell sysselsättningsförändring inom kvalificerade företagstjänster i Skånes tätorter 1998 - 2008

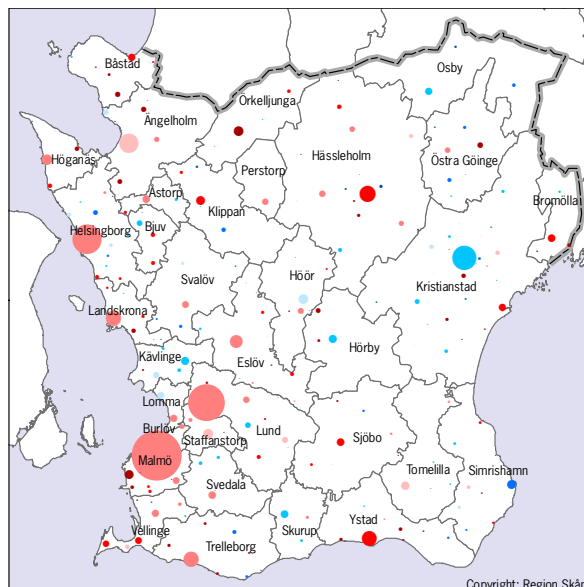


Karta 6: Procentuell sysselsättningsförändring inom handel i Skånes tätorter 1998 - 2008

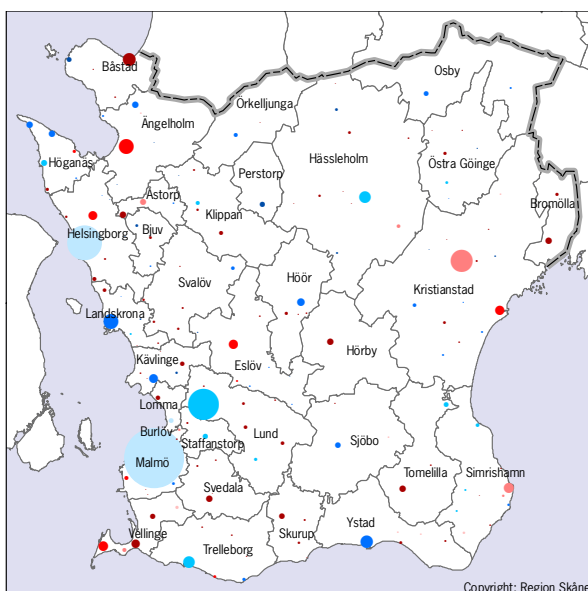




Karta 7: Procentuell sysselsättningsförändring inom transport och magasinering i Skånes tätorter 1998 - 2008



Karta 8: Procentuell sysselsättningsförändring inom servicesektorn i Skånes tätorter 1998 - 2008



Karta 9: Procentuell sysselsättningsförändring inom hotell och restaurang i Skånes tätorter 1998 - 2008



Andelen av befolkningen i arbetsför ålder som arbetar i tillverkningsindustri har minskat i många kommuner och tjänstenäringarna har ökat. Även i kommuner som har en stark tradition med tillverkningsindustri som tex Perstorp, Åstorp och Bjuv har andelen som arbetar i tillverkningsindustri minskat. Minskningen av antalet anställda inom tillverkningsindustrin har bland annat orsakats av effektivisering och har till viss del fått till följd att en avknoppning har skett till mindre tjänsteföretag.



Stark lokal koppling

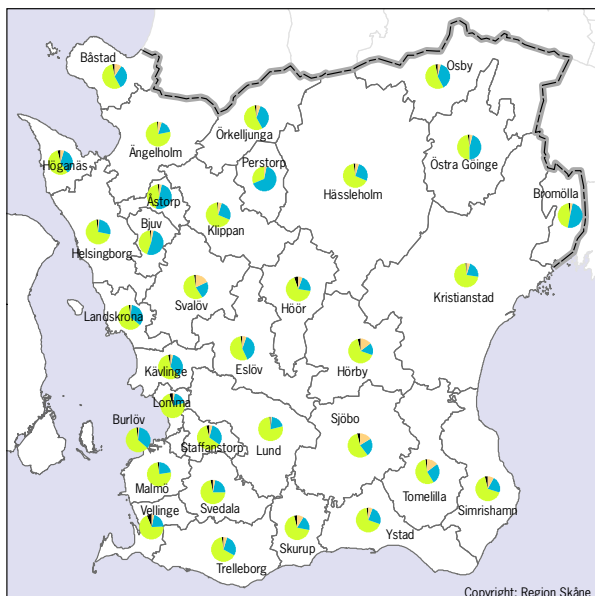
På vissa platser är kopplingen mellan näringsliv och kommun mer gripbar än på andra. Bromölla växte fram vid Ivösjöns strand på grund av och med Iföverkens utveckling – en verksamhet baserad på kaolinfyndigheter på Ivön. Bromölla och Iföverken, nu Ifö Sanitär, har en lång historia av ömsesidigt beroende. Idag är Ifö Sanitär en del av ett globalt företag och brytningen av kaolinlera på Ivön är sedan länge nedlagd. Men att finnas i Bromölla är fortfarande viktigt för företaget, som också är en av kommunens största arbetsgivare.

I början av 2000-talet automatiserade Ifö Sanitär stora delar av sin produktion. ”Vår personalstyrka har minskat med 40 procent de senaste 10 åren, dock är vår högteknologiska fabrik samtidigt förutsättningen för att vi idag ska kunna konkurrera med låglöneländer”, säger företagets vd Frida Norrbom Sams. Effektiviseringen av produktionen gjorde även att man idag inte längre är i behov av lika stora fabriksytor som tidigare, företaget äger dock fortfarande marken. Företaget ser inget behov av att behöva växa ytmässigt inom en snar framtid, men om så vore fallet skulle en expansion alltså vara möjlig inom det egna fabriksområdet.

I Iföverkens begynnelse var det råvaran som var avgörande för verksamhetens lokalisering. Idag importeras leran och det är istället människorna i Bromölla som gör att Ifö Sanitär vill finnas just där. ”Den lokala kopplingen till Bromölla har stor betydelse för Ifö Sanitär”, säger Frida Norrbom Sams. ”Vi är ett bruk och Bromölla är en bruksort. Det finns en lojalitet med företaget här, både bland våra anställda och bland andra på orten. Alla är beredda att ställa upp, det handlar om sammanhållning. Vi har en lång historia på orten och har alltid försökt vara en god arbetsgivare.” Idag har företaget 418 anställda i Bromölla, nästan 80 procent av sin totala personalstyrka i Sverige. Två tredjedelar av de 418 bor i Bromölla. ”För oss är det viktigt med kontinuitet och det har vi här. Jag tror att Ifö Sanitär kommer att ligga i Bromölla under lång tid framöver”, säger Frida Norrbom Sams.

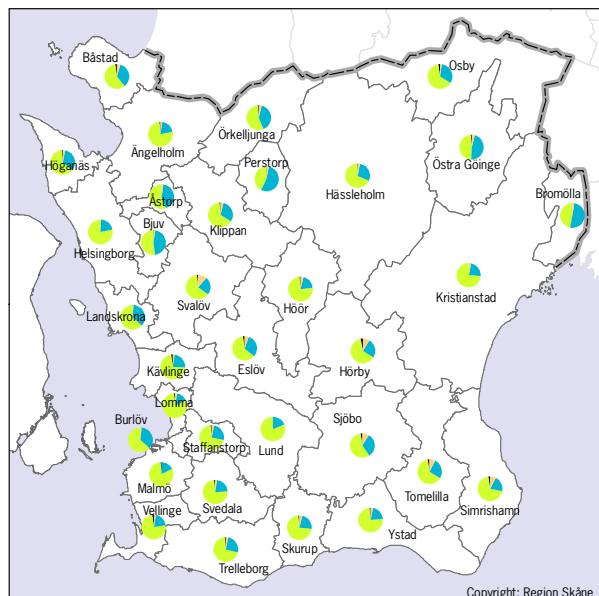
Skånes näringsliv har länge dominerats av traditionella näringar som jordbruk, livsmedelsindustri, maskinindustri samt gummi- och plastindustri. Dessa näringar är fortsatt viktiga för skånsk ekonomi. Det är dock främst inom de basala och kvalificerade företagsinriktade tjänsterna som flest nya arbetstillfällen finns.

Basala företagstjänster är exempelvis annonsförsäljning, personalförmedling, lokalvård och kontorservice. Kvalificerade företagstjänster är exempelvis konsultverksamhet, ekonomisk och juridisk rådgivning, teknisk provning och analys samt arkitektverksamhet.



Karta 10: Fördelning av befolkning i arbetsför ålder (16 - 64 år) inom olika näringsgrenar 1993

Primärnärings
 Tjänstenärings
 Tillverkningsindustri Övriga näringsgrenar



Karta 11: Fördelning av befolkning i arbetsför ålder (16 - 64 år) inom olika näringsgrenar 2007

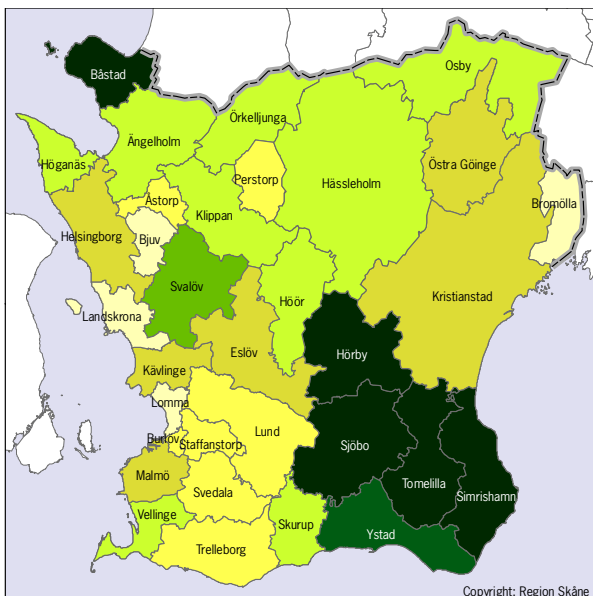
Primärnärings
 Tjänstenärings
 Tillverkningsindustri Övriga näringsgrenar



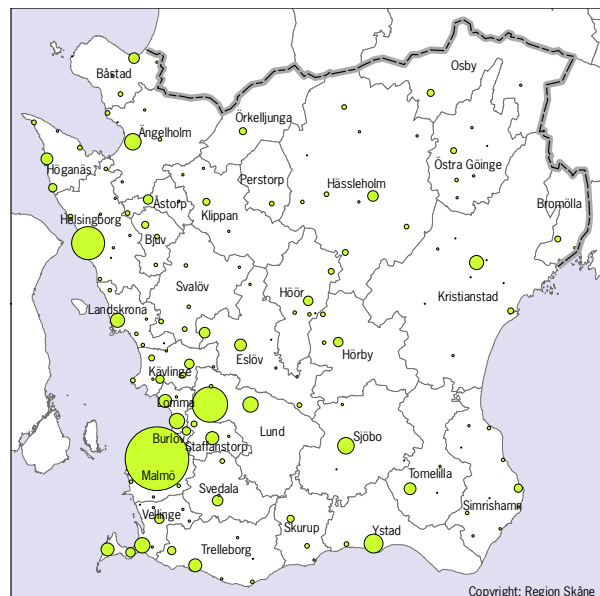
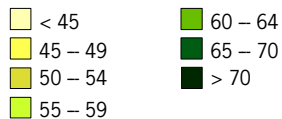
Båstad, med sina 87 företag per 1 000 invånare (2008), är den kommun som har flest antal företag i förhållande till sin befolkningsstorlek. Sett ur ett regionalt perspektiv är det dock sydöstra Skåne som hyser flest företag relativt befolkningstätheten. I denna del av Skåne är dock andelen småföretag som störst. Nästan 95 procent av företagen i Sydostskåne har färre än tio anställda, vilket kan förklara en del av företagstätheten. Detta säger alltså inte särskilt mycket om hur många arbetstillfällen som genereras i respektive kommun.

Tittar man på hur utvecklingen av nystartade företag såg ut under 2009 framträder ett delvis annat

mönster. De kommuner som hyser flest företag i förhållande till befolkningsstorleken uppvisar här lägre tal och istället är det i Malmö, Lund, Landskrona, Helsingborg och Svedala som företagen startas i störst utsträckning, relativt invånarantalet. Detta är kommuner med stark befolkningstillväxt och relativt goda ekonomiska förutsättningar. Att den kommunala ekonomin enskilt skulle ligga bakom detta mönster motsägs dock av att ett flertal av de mellanskånska kommunerna, med vitt skilda ekonomiska förutsättningar, haft ett jämförelsevis högt antal nystartade företag per invånare under den undersökta perioden.

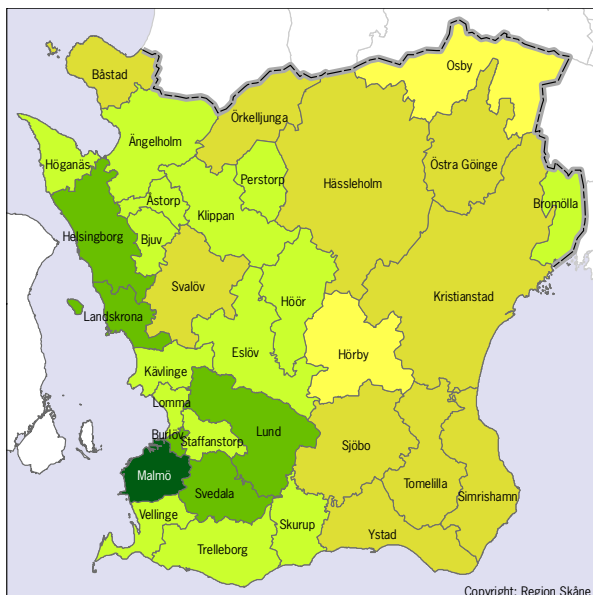


Karta 12: Antal företag per 1 000 invånare i Skånes kommuner 2008

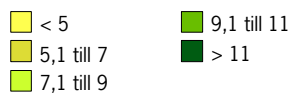


Karta 13: Antal nyinflyttade företag per tätort i Skåne 2008

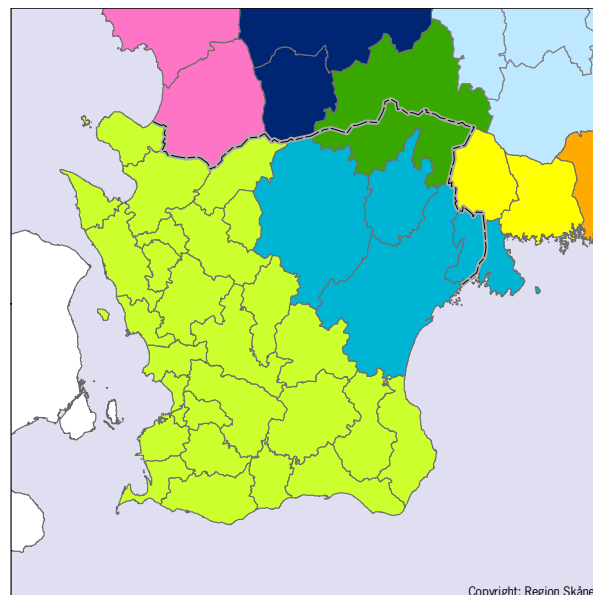




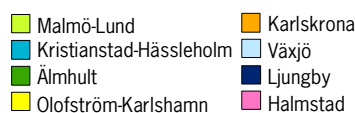
Karta 14: Antal nystartade företag per 1000 invånare i Skånes kommuner 2009



En tydlig trend är att den lokala arbetsmarknaden vidgas. Just nu är Skåne uppdelat i tre lokala arbetsmarknader: Västra Skåne, Kristianstad och Älmhult. Arbetet utförs i städerna, men människor bor ofta i en annan kommun. I val av bostadsort i förhållande till arbetsort har de administrativa gränserna inte stor betydelse så länge tillgängligheten är god. Detta leder till ökad arbetspendling. Tätorterna har de största arbetsmarknaderna, men uppvisar också den högsta arbetslösheten. Detta beror bland annat på att de nya jobben ofta går till personer som bor utanför kommunen och på att befolkningen i många fall ökat ännu snabbare än nya jobb har skapats. Skåne har en relativt låg förvärvsfrekvens i åldersgruppen 20-64 år, vilket bland annat beror på kvardröjande effekter av 90-talets kris, särskilt tydligt är detta i östra Skåne.



Karta 15: Lokala arbetsmarkandsregioner i Skåne samt närmaste omland, 2008



Strukturomvandling – vad innebär det?

Skåne har genomgått och genomgår fortfarande, precis som stora delar av världen, en strukturomvandling. Tillverkningsindustrin i Skåne har minskat antal anställda till förmån för ökat antal anställda inom tjänstesektorn. I en studie gjord av Lunds universitet på uppdrag av Region Skåne, Innovation och regional omvandling – *Från Skånska kluster till nya innovationer*, ser man att antalet anställda inom den traditionella tillverkningsindustrin har minskat med ungefär 35 000 anställda sedan slutet av 1970-talet. Samtidigt har det totala antalet anställda i Skåne varit förhållandevis konstant. Detta beror på att tjänstesektorn har vuxit kraftigt i takt med att tillverkningsindustrin har minskat i antal anställda. Det som framför allt har hänt är att tillverkningsindustrin har effektiviserats och fokus har lagts på företagets kärnverksamhet. Detta

har fört med sig att tjänster som tidigare låg inom kärnverksamheten har sålts ut vilket har inneburit att nya tjänsteföretag avknoppats från tillverkningsindustrin.

I strukturomvandlingen har kunskapsintensiva verksamheter flyttat till de större befolkningskoncentrationerna i västra och framför allt sydvästra Skåne med närhet till Köpenhamn och Kastrup. Branschförnyelsen koncentreras till Malmö – Lundområdet, där kunskapsintensiva tjänster utvecklas och uppvisar ett företagsklimat som lockar internationella investeringar. Malmö – Lundområdet är en viktig tillväxtmotor för hela regionen och områdets tillväxt har genomslag i regionen. Det märks i antal och utformning av byggplaner, ökande bostadspriser och nyföretagande. Det bör dock konstateras att det är en generell trend att storstäderna är tillväxt drivande, vilket innebär att Malmö – Lundområdet inte konkurrerar med Kristianstad utan med andra storstäder.

För många mindre kommuner som uppvisar en neråtgående utveckling kan utvecklingen ofta kopplas till nedläggningar av större industrier och svårighet att ställa om till den ”moderna ekonomin”. En negativ utvecklingsspiral kännetecknas ofta av en plötslig förändring (ex. varvsnedläggning) som ställer en stor del av arbetskraften utan arbete och medför försämrade kommunal ekonomi. Svårigheter att ställa om efter större förändringar kan försätta regioner och kommuner i en negativ utvecklingsspiral där arbetskraften lämnar kommunen på grund av att det finns för få arbetstillfällen och företagen lämnar på grund av reducerad tillgång till arbetskraft.

Efter den ekonomiska nedgången 2008 har uppsägningar och krav på förändrat kompetensbehov hos de anställda drabbat vissa branscher. Inom industriell tillverkning räknar exempelvis företagen i Skåne med att säga upp 1750 personer under 2011 – och samtidigt rekrytera 2100 personer. Samma situation finns inom kontor och administration.

Mest positiva inför framtiden är företagen i storstäderna. I storstäderna vänder utvecklingen snabbare och efterfrågan på arbetskraft stiger. De mindre städerna dras fortfarande med en sämre efterfrågan

och något mindre positiva utsikter för 2011. Tjänste- och IT-sektorn, som står för en stor del av tillväxten, är mer framträdande i de större städerna. Detta är en del av den stora strukturomvandling som svenskt näringsliv är inne i.

Utvecklingen av näringslivet innebär en förändring i markanvändning. Tidigare låg kraven på fysisk infrastruktur för exempelvis varv och industriområden med utrymmeskrävande produkter. Nu efterfrågas även kontorshotell för kunskapsintensiva tjänster och kreativa miljöer för idé- och utvecklingsarbete. I de kommuner där tjänstesektorn inte ersatt de försvunna industrijobben i samma grad som i högskolestäderna är industrin fortsatt viktig som huvudnäring.

EXEMPLET MALMÖS OMVANDLING: Malmö har gått från att satsa på de stora tunga industrierna till att skapa en kreativ kunskapsstad. Satsningen på attraktiva och kreativa stadsmiljöer är en av de mest centrala. Detta syns inte minst i förändringen av företagsstrukturen. 1990 fanns det 100 industriföretag där 25 % hade urban lokalisering, 2005 fanns det 4000 kunskapsintensiva företag med samma antal anställda där 75 % hade urban lokalisering. (Öresundsregionen i ögonhöjd)

Näringslivets preferenser vid lokalisering

Lokaliseringpreferenser är kopplat till var platsen finns lokaliserad, exempelvis närheten till en större stad, hamn, flygplats eller större trafikplats. I ett Skåneperspektiv kan det exempelvis handla om i vilken del av Skåne man vill lokalisera sitt företag. Ett sätt att titta på lokaliseringpreferenser är att studera inflyttade företags val av lokalisering. Generellt är det mindre företag som flyttar till Skåne. I en översiktlig jämförelse mot andra län visar Skåne ett positivt inflyttningsnetto på enmansföretag mot övriga landet. I de fall där större företag (med fem eller fler anställda) flyttar till Skåne söker de sig till de större städerna. Studier på inflyttning av företag visar att olika branschers lokalisering har tydliga likheter med individers flyttmönster.

Andelen inflyttade i förhållande till rikssnitt (storstadslänen)	Stockholm	Skåne	Västra Götaland
0	-2,4%	1,5%	-0,0%
1-4	1,2%	-0,5%	-0,4%
5-9	0,3%	-0,4%	0,4%
10-19	0,4%	-0,3%	-0,0%
20-49	0,3%	-0,2%	0,0%
50-99	0,1%	-0,1%	0,0%
100<	0,1%	-0,0%	-0,0%

Tabell 2: Procentandels avvikelser från rikssnittet, andel företag i storleksklasser (antal anställda) 2008

Flytt av företag är ett område som inte berörs särskilt ofta när det gäller näringslivet i stort. De vanligaste är istället att mäta antalet nystartade och nedlagda företag samt den tillväxt som sker i de befintliga företagen. Samtidigt talas det på internationell nivå ofta om utflyttade och inflyttade företag, i praktiken ofta om flytt av produktion till andra länder (men i viss mån också om lokaliseringar av huvudkontor).

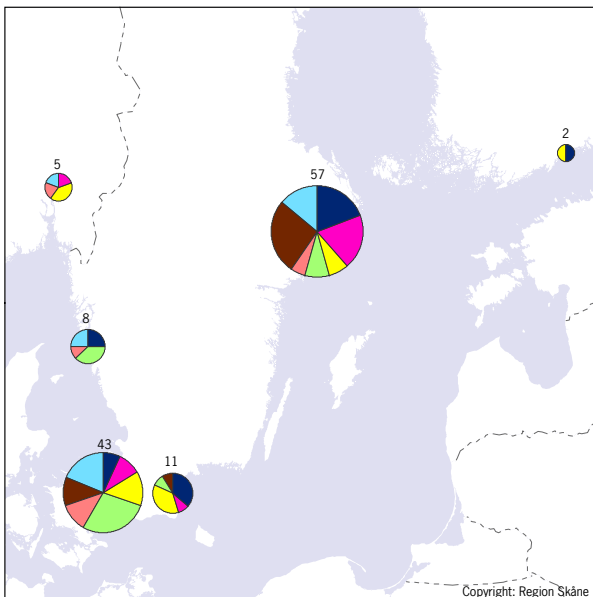
Antalet flyttade företag tenderar att vara relativt omfattande i förhållande till antalet nystartade och antalet nedlagda. Totalt i Skåne startades det nära 8 000 företag under år 2008. Antalet konkurser under samma år var drygt 800 stycken. Samtidigt flyttade ca 9 700 företag, både från andra län in till Skåne och mellan kommuner i Skåne. Den absoluta majoriteten av dessa företag flyttade inom Skåne, ungefär 7 000 företag flyttade mellan kommuner i Skåne. I en översiktlig jämförelse mot andra län visar Skåne ett positivt inflyttningsnetto mot övriga landet. Nedan följer en redovisning av olika branscher som flyttade in till Skåne 2008 och var de lokaliserade sig:

- Konsultverksamhet är den bransch som har flest inflyttade företag till Skåne. Störst andel inflyttade företag i denna bransch lokaliseras i kommunerna Lund, Höganäs, Simrishamn och Vellinge. Branschen är också totalt sett den vanligaste branschen i Skåne.
- Informations och kommunikationsbranschen är kraftigt koncentrerad till innerstadsmiljöer i de större städerna i allmänhet och Malmö i synnerhet. Samtidigt har företagen här ett något mer spritt lokaliseringsmönster och finns representerade i bostadsområden framför allt längs den skånska västkusten.
- Byggföretagen utgör en stor andel av de inflyttade företagen och de lokaliseras i stort sett i samma kommuner som primärnäringarna exempelvis Bjuv, Örkelljunga och Svalöv. Företag inom byggverksamhet har en mer utspridd struktur än flera andra branscher. Företagen finns i de centrala delarna av Lund och Malmö, men också i många mindre tätorter runt om dessa.
- Partihandel har lokaliserat sig i de centrala delarna av tätorter (förmodligen i form av enmansföretag) men också längs med vägar och i Norra hamnen i Malmö.
- Företag inom branschen kultur och nöje har en splittrad lokaliseringstendens där de dels finns lokaliserade i de större städerna i relativt stor omfattning och dels i många mindre tätorter och rena landsbygdsområden.
- De inflyttade företagen inom tillverkningsindustrin har ett lokaliseringsmönster där det framför allt är utkanten av tätorter samt vägar som attraherar.

- Transport och magasinering har den tydligaste tendensen när det gäller lokaliseringsmönster – hamnar och vägar lockar denna bransch.
- Analyser av lokaliseringsmönstret av tillväxtbranscher som kunskapsintensiva tjänster och kreativa arbeten (design, media, FoU m.m.) visar att de har en hög benägenhet att lokalisera sig i stora regioner med goda kommunikationsnät och tillgång till kvalificerad arbetskraft samt i centrala lägen.

När det gäller de internationella storföretagens nordiska huvudkontor står Sverige och Danmark för 87,5 procent (55,5 procent i Sverige och 31,8 procent i Danmark). Merparten av företagen har valt att

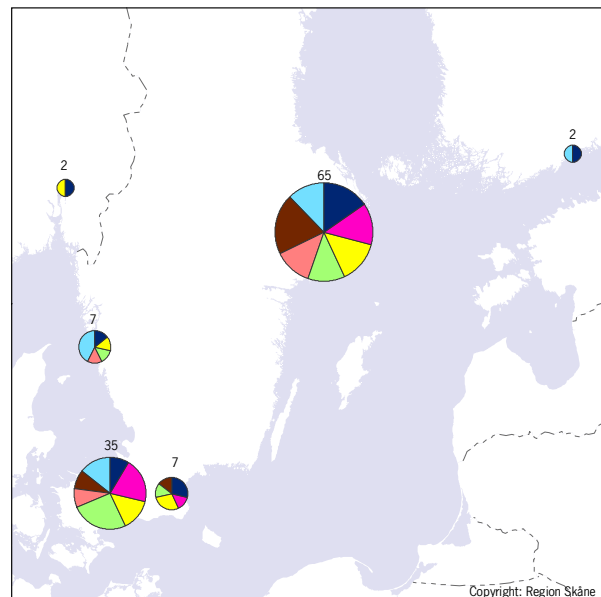
lokalisera de nordiska huvudkontoren i Sverige (huvudsakligen i Stockholm) vilket beror främst på att Sverige är den största marknaden. Trots att Danmark har en relativt liten marknad har Danmark ett betydande antal nordiska huvudkontor. Köpenhamns storlek är en förklaring men ännu viktigare är troligtvis de goda internationella flygförbindelserna till och från Köpenhamn. Skåne ligger långt efter Stockholm när det gäller antalet huvudkontor. Det intressanta är att antalet huvudkontor har minskat i Öresundsregionen samtidigt som Stockholm har ökat i antal. Öresundsregionen sammantaget rymmer emellertid ett stort antal huvudkontor och möjligheten att här täcka marknaderna i två länder kan få växande betydelse.



Karta 16: Placering av internationella storföretags nordiska huvudkontor i storstadsregioner 2006

Antal nordiska huvudkontor i utvalda branch

- Varaktiga konsumtionsvaror
- Läkemedel och bioteknik
- Livsmedel, drycker och tobak
- Hushållsprodukter
- IT-mjukvara
- IT-hårdvara
- Transport



Karta 17: Placering av internationella storföretags nordiska huvudkontor i storstadsregioner 2009

Antal nordiska huvudkontor i utvalda branch

- Varaktiga konsumtionsvaror
- Läkemedel och bioteknik
- Livsmedel, drycker och tobak
- Hushållsprodukter
- IT-mjukvara
- IT-hårdvara
- Transport

Olika lägens egenskaper

Vid lokalisering spelar även läget roll och vilka kringfunktioner som finns på eller i anslutning till platsen. Lägesegenskaperna säger något om var området är lokaliserat i förhållande till vissa faktorer. Exempel på sådana faktorer kan vara infrastruktur, kollektivtrafik, kundkrets och distributörer men det kan också vara frågan om faktorer som är knutna till topografien. Övriga faktorer som påverkar var lokalisering sker är platsens image och attraktionskraft, vilket är ett mer subtilt värde och därmed svårare att planera för. Att vissa områden har ett högre exploateringsstryck än andra kan direkt kopplas till områdets lägesegenskaper.

Under högkonjunkturerna på 1980- och 1990-talen uppfördes i stor omfattning ny kontorsbebyggelse i de större tätorternas centrala delar, en utveckling som har fortsatt och som man kan se än idag. Allt mer central och halvcentral mark har blivit tillgänglig när hamnområden, industrier, trafikaneläggningar, försvarsanläggningar med mera ändrat karaktär, lagts ner eller har flyttat. Kunskaps- och informationsintensiva branscher efterfrågar i högre grad centrala lägen. Inte sällan vill företagen vid lokalisering profilera sig med arkitektoniskt väl utformade byggnader. Dessa lägen har även visat sig attrahera till exempel utbildningsväsendet. I Malmö, Helsingborg, Kristianstad och Hässleholm är högskolans verksamheter lokaliserade i områden som fram tills nyligen haft ett helt annat innehåll. Tjänstesektorn värderar vid

lokalisering avståndet till marknaden, närhet till kunderna och tillgången till utbildad arbetskraft mycket högt. Samtidigt är det svårt att definiera tjänstesektorns lokalisering då sektorn är bred och omfattar många typer av verksamheter, allt från företag som utvecklas i bostaden till kontor i större verksamhetsområden.

Liksom industribebyggelsen i större utsträckning kommit att koncentreras till de perifera delarna av tätorterna, har även en liknande utveckling skett inom handeln. Lågprisvaruhus och köpcentrum har i stor utsträckning lokaliserat sig i externa lägen där markpriserna är låga och tillgängligheten med bil är god. Utvecklingen går också mot att handeln allt mer lokaliserar sig i traditionella industriområden där infrastruktur samt ytor för parkering finns. Logistiksektorn är relativt stor i Skåne och är helt knuten till de stora kommunikationsstråken som europavägarna, hamnar och järnväg.

Närheten till goda kommunikationsmöjligheter har en stor betydelse för näringslivets utveckling vilket tydligt återspeglas i var företag väljer att lokalisera sig. Vid val av lokalisering väljer större företag i hög grad att placera sig i närheten av kommunikationspunkter. När det gäller företag med 20–49 anställda ligger över 50 procent av dessa i närheten av antingen tågstationer eller regionbusstationer. Av samtliga inflyttade företag ligger 44,9 procent av dessa i närheten av en regionbusshållplats.

Lokalisering till kommunikation	Samtliga företag	1-4 anställda	5-9 anställda	10-19 anställda	20-49 anställda	50-99 anställda
Tågstation inom 1500 m	34,9%	36,9%	41,4%	46,8%	51,9%	45,0%
Regionbuss inom 1000 m	44,9%	44,0%	51,9%	56,8%	58,4%	50,0%
Trafikplats Europaväg inom 1500 m	15,2%	17,5%	21,8%	31,7%	32,5%	30,0%

Tabell 3: Andelen inflyttade företag i storleksklasser lokaliserade vid kommunikationsplatser 2008

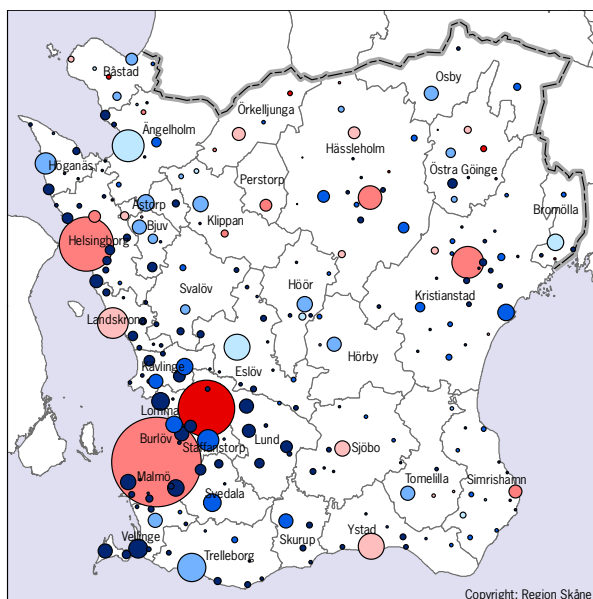


Tillgängligheten – en viktig faktor

God tillgänglighet är en förutsättning för att en region ska vara attraktiv. Bra infrastruktur i form av vägar, allmänna kommunikationer, gång- och cykelvägar samt tillgång till bredband är nödvändigt för en regions utveckling och konkurrenskraft. I Skåne är vägnätet väl utbyggt och större delen av Skånes kommunhuvudorter kan nås inom en timme. Även kollektivtrafiken är väl utbyggd med tåg- och busslinjer, men den snabba utvecklingen av antalet resenärer medför kapacitetsproblem samtidigt som begränsningar i spårinfrastrukturen begränsar regionförstoringen. Skåne har även en god internationell tillgänglighet tack vare närheten till Kastrup.

Ett av de främsta konkurrensmedlen mellan städer och regioner är tillgången till människor, det vill säga rätt arbetskraft. Goda pendlingsmöjligheter möjliggör större arbetsmarknadsregioner och därmed ett större utbud av arbetskraft och arbetstillfällen. Kompetens är en kritisk faktor för flertalet branscher och företag väljer därför att förlägga sin verksamhet där det är lättare, eller över huvudtaget möjligt att attrahera kompetens. Tillgänglighet och attraktiv kollektivtrafik är därför viktiga faktorer.

Orterna kring Skånes större städerna är tydliga utpendlingsorter samtidigt som de större städerna är tydliga inpendlingsorter. I stort sett alla kommuner har ökat sin in- och utpendling mellan åren 1998- 2008. Att pendlingen ökar i Skåne tyder på att förhållandenvis god tillgänglighet och relativt korta avstånd möjliggör arbetspendling.

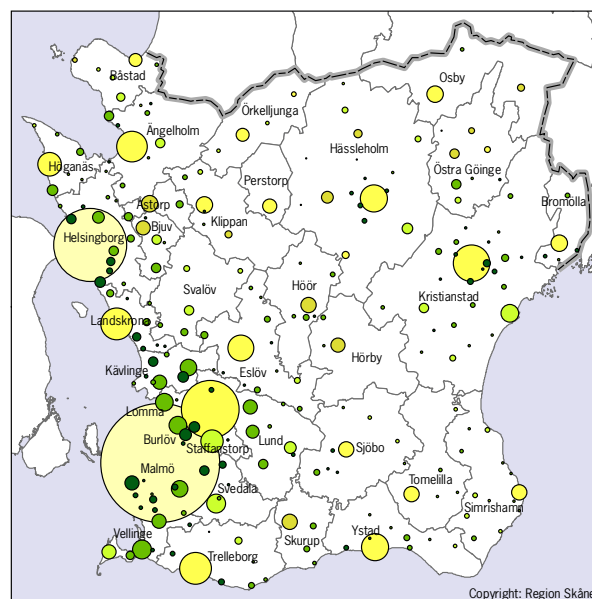
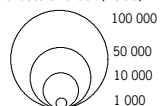


Karta 18: In- och utpendlingsorter i Skåne 2008

Pendlingsnetto av dagbefolkning i arbetsför ålder (16 - 64 år)

Inpendlingsort	Utpendlingsort
> 50 %	- 0,1 till - 5 %
20,1 till 50 %	- 5,1 till - 20 %
5,1 till 20 %	- 20,1 till - 50 %
0 till 5 %	< - 50 %

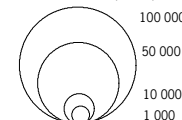
Nattbefolkning i arbetsför ålder (2008)

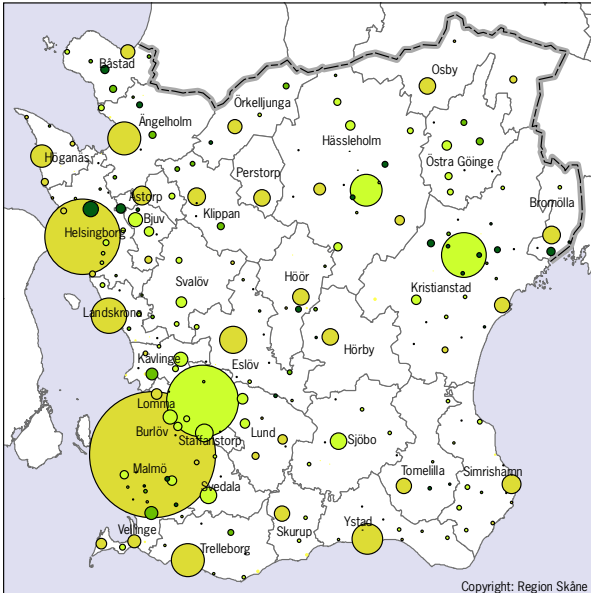


Karta 19: Andel av nattbefolkningen i arbetsför ålder (16 - 64 år) som pendlar ut från tätorten 2008

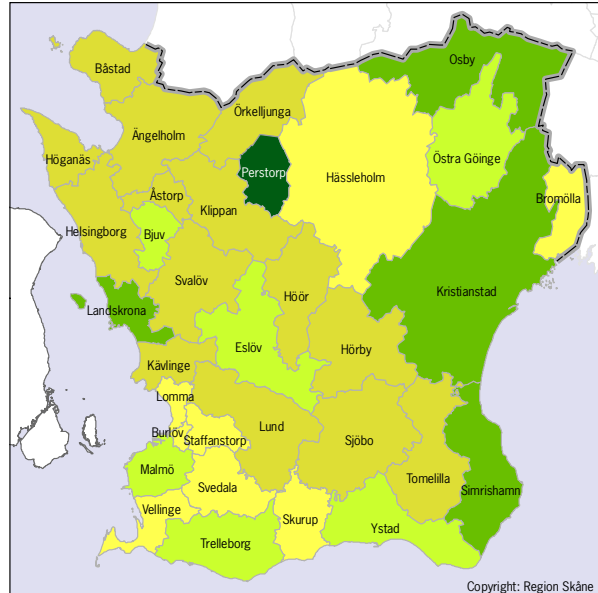
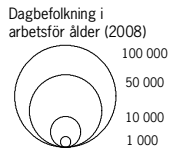
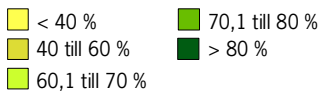
< 40 %	70,1 till 80 %
40 till 60 %	80,1 till 90 %
60,1 till 70 %	> 90 %

Nattbefolkning i arbetsför ålder (2008)

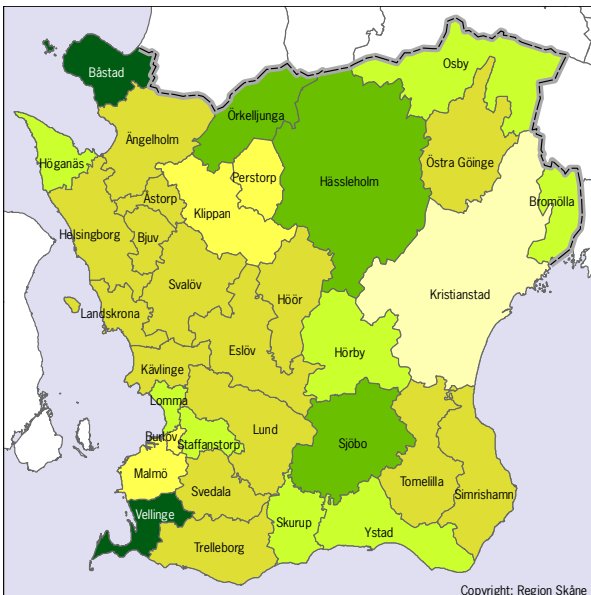
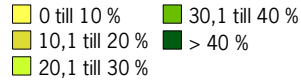




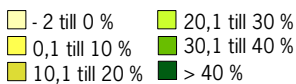
Karta 20: Andel av dagbefolkningen i arbetsför ålder (16 - 64 år) som pendlar in till tätorten 2008



Karta 21: Procentuell förändring av nattbefolkning i arbetsför ålder (16 - 64 år) som pendlar ut från kommunen 1998 - 2008



Karta 22: Procentuell förändring av dagbefolkning i arbetsför ålder (16 - 64 år) som pendlar in till kommunen 1998 - 2008





Hamnen har stor betydelse

Hamnen i Trelleborg har gamla anor och är genom stark utveckling på 1900-talet idag Skandinavien's största RoRo-hamn*. Hamnen har en dominerande roll i Trelleborg och är därmed av stor betydelse för människorna och näringslivet i staden, men även i regionen. 850 personer är direkt sysselsatta i hamnen, och än fler i de 150 företag som bedriver verksamheter som har direkt eller indirekt koppling till hamnen. Hamnen och kommunen lever i symbios och sedan 2005 äger Trelleborgs kommun hamnen till 100 procent.

”Vi har bra kontakt”, säger Tommy Halén, vd för Trelleborgs Hamn, om relationen till kommunen. Han menar att detta är viktigt, särskilt som hamnen utvecklas både på bekostnad av och till godo för kommunens medborgare. Ett exempel på samverkan mellan kommunen och Trelleborgs Hamn är hamnens planer på att växa och bli större, vilket finansieras genom att sälja en del av den mark hamnen äger idag – för bostadsutveckling. Hamnen utvecklas samtidigt som Trelleborg får fler bostäder i havsnära läge. Planerna har utvecklats i förhandling med kommunen, berättar Tommy Halén. ”Vi hade ett förslag på vad vi skulle kunna tillföra, men var också tydliga med att för att detta ska vara genomförbart behöver vägar byggas till området. Och det får kommunen stå för.”

Även i lobbysammanhang är kontakterna mellan hamn och kommun viktiga, framhåller Tommy Halén. ”Jag är inte tillsatt som politiker, men vi måste hjälpas åt för att nå framåt. Talar vi med en enad röst får vi tyngd i vårt budskap om Trelleborgs Hamns stora betydelse för Skånes och Sveriges utveckling.”

Finns det några frågor där hamnen och kommunen har skilda åsikter? ”Inga stora saker”, säger Tommy Halén. ”Tidigare var det mycket bråk mellan hamnen och ägarna och kommunikationen sköttes via media. Idag är det helt andra tongångar. Det går inte att vara oense med sin ägare, vi måste vara överens.”

* RoRo: Fartyg där lasten körs ombord på trailrar eller vagnar över ramper i fartygets för, akter eller sidor. Vagnarna följer oftast med på sjöresan, medan dragbilarna lämnas kvar i hamnen. (Nationalencyklopedin)

Ur ett nationellt och internationellt perspektiv står sig Skåne väl med ett fördelaktigt läge nära såväl kärnmarknaderna i EU som de snabbväxande ekonomierna i östra Europa. Avgörande betydelse för denna tillgänglighet är transportmöjligheterna till Kastrup och vidare ut i Europa. Skåne är en transitregion genom vilken stora godsmängder passerar och omlastas – nära en fjärdedel av godsmängderna och omkring hälften av det totala godsvärdet i Sveriges utrikeshandel tar sin väg via Skåne.

Godstransporterna i Skåne kan förväntas öka i takt med konsumtionssamhällets utveckling. Framtidens transportförsörjning kommer att ställa högre krav på effektiva byten mellan olika trafikslag. Skåne har en stor mängd transittrafik. Andelen transit kan förväntas öka eftersom utrikeshandeln ökar i snabbare takt än inrikeshandeln. Det gods som passerar genom regionen på järnväg går i stor utsträckning samma väg som den nationella trafiken. Största mängden tåg går på Södra stambanan ner till Malmö varifrån delar fortsätter till Trelleborgs hamn och över Öresundsbron. När Hallandsåstunneln öppnar kommer godståg mot västra Sverige att ledas via Lommabanan och Söderåsbanan.

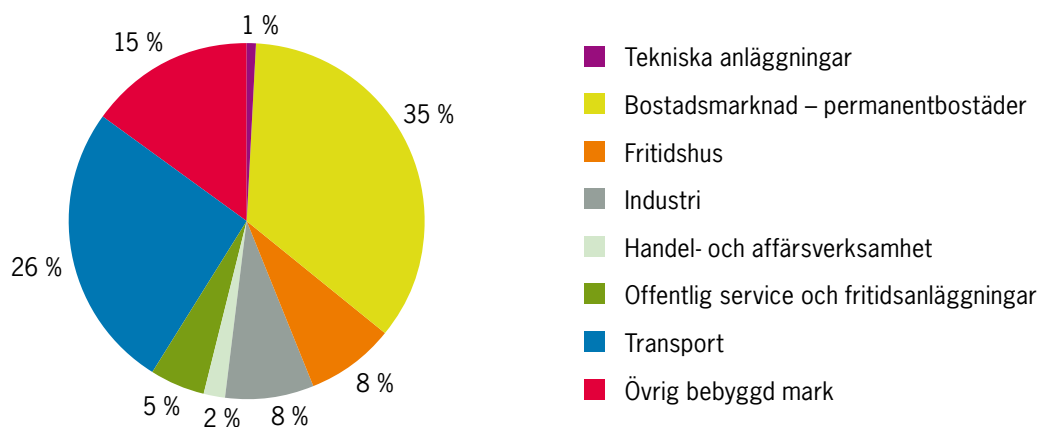
Skåne har ett omfattande järnvägsnät, men redan idag är delar av systemet högt utnyttjat. Citytunneln som öppnades i december 2010 är ett av de projekt som genomförts för att öka kapaciteten och möjliggöra utökad trafik. Öresundsbron öppnades år 2000 och har varit en stor del i Skånes utveckling. Med rådande

trafikutveckling och blandningen av tågtyper som trafikerar Öresundsförbindelsen kommer bron att bli fullt utnyttjad. En ny fast förbindelse mellan Helsingborg och Helsingör skulle öka kapaciteten över Öresund samtidigt som den ger betydande tillgänglighetsförbättringar för Nordvästra Skåne och därmed stärker regionens utvecklingspotential.

För näringslivet är även tillgången till väl utvecklad IT-infrastruktur med hög nätkapacitet viktig. För att ha ett välfungerande bredbandsnät har alla aktörer på marknaden ett ansvar. Det krävs insatser från såväl enskilda och företag som offentliga aktörer om regeringens mål ska uppfyllas. Kommunerna och andra offentliga myndigheter har en viktig roll att stimulera utvecklingen av nya tjänster och etablering av IT-infrastruktur. Det långsiktiga behovet av infrastruktur för bredband ska ingå som en naturlig del i kommunernas utvecklings- och planeringsarbete och i det regionala tillväxtarbetet.

Behovet av mark

Trycket på attraktiv mark för verksamheter är störst i den sydvästra delen av Skåne runt Malmö och Lund – något som ger tillväxtpotentialer i hela Skåne men som samtidigt ger utträngningseffekter beroende på stigande mark- och fastighetspriser. Hur stora markarealer som utnyttjas för industri-, kontors- och serviceändamål varierar kraftigt i Skåne. Malmö, Lund, Helsingborg och Kristianstad är de orter som



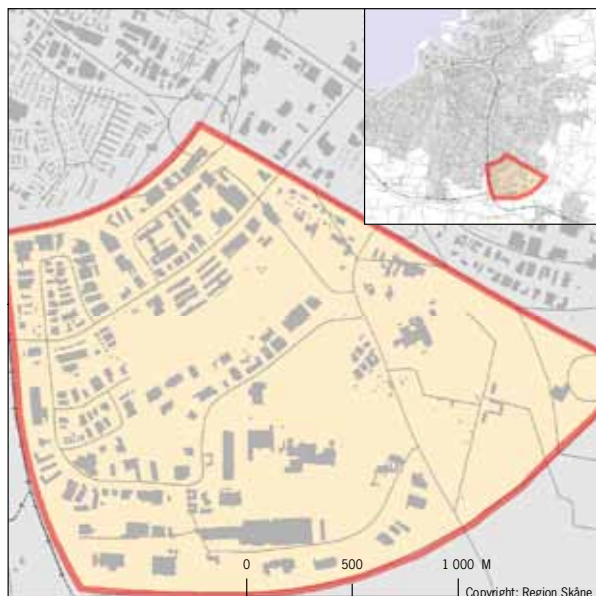
Figur 1: Markanvändning i bebyggd mark i Skåne 2005

har mest mark för verksamheter. Men även orter längst Södra stambanan, Eslöv och Hässleholm, har relativt stora verksamhetsområden för industri, kontor och service. Av Skånes totala bebyggda mark är åtta procent industrimark. Detta kan jämföras med Stockholms län som har 4,3 procent och Västra Götaland som har sju procent industrimark av den totala bebyggda marken.

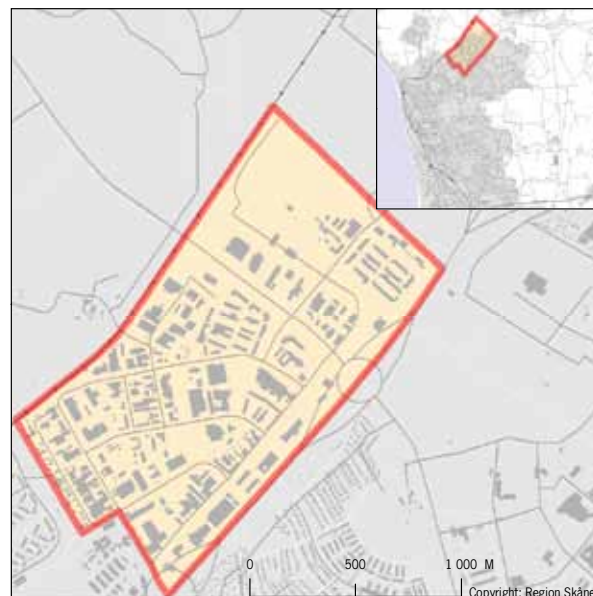
Planering och lokalisering av verksamhetsområden har styrts av lagar, förordningar och allmänna råd som exempelvis Boverkets Bättre plats för arbete. Vid tillämpningen i planläggningen har verksamhetsområden blivit funktionsseparerade och tagit mycket mark i anspråk. Idag behöver vi planera delvis för en ny typ av näringsliv vilket innebär nya förhållningssätt till funktionsseparerade och funktionsintegrerade områden. Funktionssepareringen är ett resultat av anpassningen till industrisamhällets behov

medan vi idag behöver planera för kunskapssamhället. Samtidigt kan man se att teknikutvecklingen gett byggnadstekniska lösningar som gör det möjligt att förtäta även i de traditionella verksamhetsområdena. Byggnader kan på olika sätt fungera som skyddsbarriärer exempelvis bullerdämpande. Det är dock fortfarande viktigt att ta hänsyn till verksamheter som kräver stora ytor och skyddsavstånd.

I takt med att tillverkningsindustrin effektiviseras ser man att vissa befintliga industriområden inte fullt ut utnyttjar markens potential. Det finns därmed ett behov av att se på utvecklingen i befintliga industri- och verksamhetsområden. Traditionellt läggs det ut stora markresurser för nya verksamhetsområden när det i många fall finns potential till förtätning och förädling i befintliga områden. För ett mer effektivt markutnyttjande finns behov av att förtäta och förädla verksamhetsområden. Traditionella verksamhetsområden som till exempel Fosie i Malmö har oftast



Karta 23: Arbetsplatstäthet Fosie verksamhetsområde, Malmö, 2008
1 800 anställda per km²



Karta 24: Arbetsplatstäthet Berga verksamhetsområden, Helsingborg, 2008
2 700 anställda per km²

lägre täthet medan mer centrala delar är tätare. Berga industriområde i Helsingborg är dock ett exempel på ett traditionellt verksamhetsområde med högre täthet, vilket bland annat beror på att handel och tjänstesektorn har etablerats i området.

Få kommuner i sydvästra Skåne har en planberedskap för ytkrävande verksamheter i renodlade nya verksamhets- eller industriområden. Istället planeras i större grad för funktionsblandade områden med bostäder och verksamheter. Med den strategin vill kommunerna attrahera verksamheter som kan kombineras med en blandad stadsbebyggelse. Detta får konsekvenser som att planberedskapen för verksamhetsytor är liten i dessa kommuner och därmed kan upplevas som brist på mark för verksamheter. Stora ytor finns på andra ställen, exempelvis finns det mark för verksamheter i Klippan, och Sjöbo. Där har man i stället problemet att marken inte efterfrågas.



Karta 25: Arbetsplatstäthet Kristianstad centrum, Kristianstad, 2008
7 700 anställda per km²



Karta 26: Arbetsplatstäthet Lunds universitetssjukhusområde,
Lund, 2008
17 200 anställda per km²



”Företagsetableringar är ingen isolerad företeelse”

Malmö har det senaste decenniet blivit en plats där många företag vill finnas. I en intervju berättar Agneta Möller, Malmö stads biträdande näringslivschef, att det finns gott om lokaler och mark för kontorsverksamheter som företag i de tjänste- och kunskapsbaserade näringarna efterfrågar, men att det är brist på mark för företag verksamma inom småindustri- och verkstadssektorn samt för större handelsetableringar. ”När vi får förfrågningar om nyetableringar som berör markfrågor gör fastighetskontoret ofta tillsammans med näringslivskontoret en gemensam bedömning – vi har riktlinjer runt vilka typer av verksamheter som prioriteras. Det handlar bland annat om huruvida förfrågan kommer från ett företag som kommer att erbjuda många nya arbetstillfällen, men vi tittar också på om företaget är verksamt inom något av våra profilmråden”, säger Agneta Möller. Malmös profilmråden finns inom nya media, life science, besöksnäring, cleantech, handel, logistik, huvudkontor.

”En del av de förfrågningar från företag som vill etablera sig eller expandera i Malmö går direkt till fastighetskontoret, andra till oss på näringslivskontoret”, säger Agneta Möller. ”Samordningen kring förfrågningar från näringslivet sker ad hoc på tjänstemannanivå, det finns inga formella grupper skapade för detta. Gäller det anvisning av mark är det alltid fastighetskontoret som är säljare.” Koordinationen mellan stadens förvaltningar kan alltid bli bättre, menar Agneta Möller och berättar att man just nu arbetar för att införa företagslotsar i Malmö, funktioner/personer som företagen kan kontakta, som underlättar processerna att på ett smidigt sätt få information och beslut i frågor som kräver kommunens medverkan.

Att locka företag

Hela Skånes näringsliv är en viktig drivkraft för att skapa tillväxt och utveckling i Skåne. Skåne är attraktivt, en magnet som drar kompetens och kreativitet vilket får företag att skapas, utvecklas och förnyas. Humankapital är en viktig faktor för att fortsätta utveckla Skåne och det skånska näringslivet. Därför är det viktigt att tillvarata mångfalden bland människor. Man talar om att förr flyttade människor dit företagen fanns men att det idag är tvärt om, att företagen flyttar dit människorna och den kvalificerad arbetskraften finns. Det innebär att näringslivsutveckling ställer andra krav på den fysiska planeringen. Dels krävs helt andra fysiska planer för de företag som väljer att flytta dit kompetens och kreativitet finns, dels krävs det att det finns attraktiva livsmiljöer som möjliggör ett gott vardagsliv för människor. Bra grundskola är ett exempel på en viktig faktor som skapar ett gott vardagsliv.

Att locka till sig företag hänger intimt samman med förmågan att locka till sig människor. För företag är det viktigt att verka i en attraktiv region ur flera perspektiv exempelvis kan skalfördelar och synergieffekter uppnås. Ett välmående och växande näringsliv bidrar till investeringar i samhället och skapar utrymme för tillväxt. Näringslivet utvecklas genom en ständigt pågående förnyelseprocess och nu växer tjänstesektorn mer än den traditionella tillverkningsindustrin. Detta innebär att human- snarare än råvarukapital blir en allt viktigare faktor vid val av lokalisering.

Vid studier av företag gäller det att ha i åtanke att företag är rörliga på olika sätt. Den absoluta majoriteten av de företag som rör på sig är enmansföretag utan anställda. I dessa fall hänger också motiven för en flytt oftast intimt samman med de privata motiven för ägaren, det vill säga dit hon/han väljer att flytta som individ, där hamnar också företaget. Det handlar alltså om att skapa en attraktiv region dit människor vill flytta, att skapa en region som tar tillvara på de värden som finns och som trots att regionen växer

använder marken på ett resurseffektivt sätt. Viktiga insatser för att möjliggöra företagsetableringar och skapa nya jobb är att öka tillgängligheten i regionen.

Kluster – nätverk skapar sammanhang

Ett kluster kan beskrivas som en samling företag som arbetar för en gemensam vision och som är lokaliserade inom ett begränsat geografiskt område. Ett klusters huvudsyfte är att skapa mervärde för företagen. Region Skåne arbetar med aktörer från näringslivet och universitets- och högskolevärlden för att skapa förutsättningar för kluster- och innovationsprocesser i Skåne. Skåne som helhet har fem uttalade kluster: Livsmedel, IT, Life science, Upplevelser och film samt Logistik.

- **Livsmedel** Skåne har en lång tradition av jordbruk och livsmedelsproduktion. Idag står regionen för 45 procent av hela Sveriges omsättning inom livsmedelsindustrin. Kristianstad med omgivning är ett starkt livsmedelskluster. Genom Lunds universitet och Lantbruksuniversitetet i Alnarp har Skåne hälften av Sveriges samlade forskningsresurser inom livsmedel. Närhet mellan innovatörer, forskning och tillverkning har gjort Skåne extra framgångsrikt inom utvecklingen av nya produkter.
- **IT** Skåne har en stark position inom IT- och telekombranschen. Innovationer och ny teknik utvecklas bra i Skåne tack vare att det finns god tillgång till riskkapital och kompetent arbetskraft. Mobile Heights är ett klusterinitiativ kring mobil kommunikation där internationellt framgångsrika företag i södra Sverige och Skånes högskolor och universitet samverkar med offentliga aktörer för att stärka sin och regionens konkurrenskraft ytterligare.
- **Life science** Skåne tillsammans med Köpenhamnsområdet utgör det största centrat för läkemedel och bioteknik i Skandinavien. Under namnet Medicon Valley har regionen avancerat till tredje plats inom medicinsk och bioteknisk forskning i Europa.

- **Upplevelser och film** Skåne och Öresundsregionen är en attraktiv inspelningsplats för långfilm, TV-produktioner och reklamfilmer. För att marknadsföra regionen internationellt bildades 2003 Öresund Filmkommission. Nätverket/Klusterinitiativet Media Evolution ska stärka tillväxten och öka antalet företag och sysselsätta inom rörliga medier.
- **Logistik** Genom det geografiska läget som port till Europa, är Skåne ett viktigt svenskt logistikcentrum. I regionen finns väl utvecklade väg- och tågnät, broförbindelse till Danmark, stora hamnar, färjetrafik över Östersjön och Malmö/Sturups flygplats. Likaså är det nära till Köpenhamns flygplats, Kastrup. Öresundsregionen som helhet är idag störst i Skandinavien på att hantera gods. Flera internationella verksamheter har flyttat sina nordiska centrallager till Skåne.

I Skåne finns även viktiga nätverk för att stärka den skånska konkurrenskraften. Medeon rymmer kunskapsintensiva företag inom life science (läkemedel, medicinteknik, bioteknik och hälsovård). Läget mitt i Malmö och Medicon Valley ger ett nära samarbete med sjukvård och universitet. Ideon, är en forskningsby för unga utvecklingsföretag nära knuten till Lunds tekniska högskola. I forskningsbyn finns också en inkubatorverksamhet, Ideon Innovation. Krinova Science Park är en företagspark i anslutning till Högskolan i Kristianstad. I parken finns små och stora företag, forskargrupper, företagsnätverk och nyföretagarorganisationer. Öresundsuniversitetet är ett samarbete mellan svenska och danska universitet och högskolor i Öresundsregionen.

Många aktörer, olika roller och flera processer

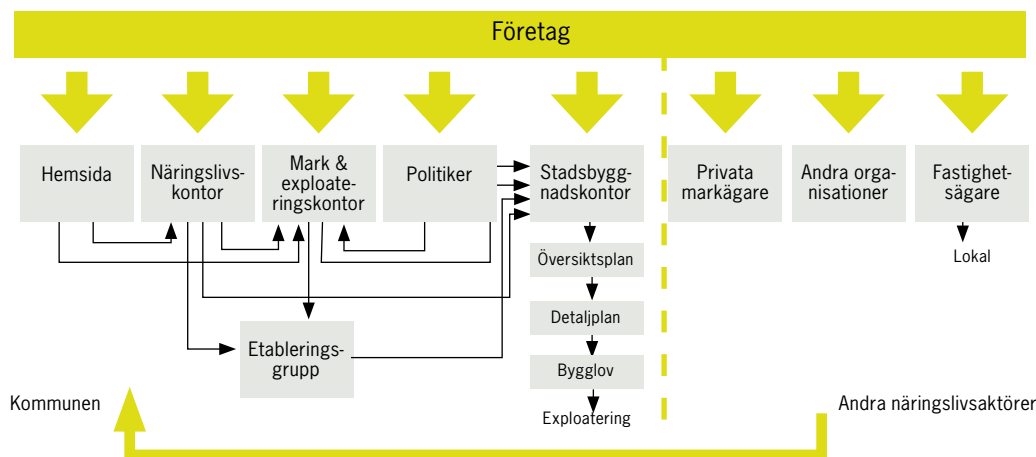
Det är många aktörer som arbetar med utvecklingen av näringslivet i Skåne. I detta avsnitt beskrivs vilka roller och hur de olika aktörerna arbetar, exempelvis Skånes 33 kommuner, Region Skåne samt företag. Alla har olika roller och arbetar på olika sätt för att ge bästa möjliga förutsättningar för att starta, driva,

utveckla och äga företag i Skåne samt att ge tillgång till de bästa affärsnätverken där företag och företagare i olika former kan utveckla och stärka sin verksamhet.

Skånes kommuner

Kommuner har olika strategier för att skapa goda förutsättningar för befintliga företag att utvecklas och för nya företag att etablera sig i kommunen. Exempelvis kan ett näringslivsprogram eller policy ge en bild av hur kommunen arbetar med näringslivsutveckling i kommunen. Av Skånes 33 kommuner har 20 ett näringslivsprogram/policy eller är på gång med att ta fram ett. Hur kommunen arbetar med näringslivsfrågor internt mellan berörda förvaltningar varierar. Kommunerna har olika organisationer kring näringslivsfrågor. Exempelvis har Båstad ett Näringslivsbolag som till hälften ägs av kommunen och den andra hälften ägs av en ekonomisk förening. Perstorp har ett näringslivsbolag som är helägt av kommunen och där kommunchefen är VD. De flesta kommuner har en näringslivsorganisation som tillhör kommunorganisationen. Deras uppdrag handlar i stort om att skapa goda förutsättningar för tillväxt i kommunens näringsliv. Ett sätt att arbeta gentemot näringslivet är exempelvis företagslots, EN väg in till kommunens samtliga förvaltningar. Företagslotsen har företagarens behov i fokus och ser till att de hamnar rätt i kommunen och kan driva på ärenden av mer komplicerad natur. Det förenklar för företagen, ger kortare handläggningstider och färre myndighetskontakter.

Vid företagsetableringar finns det många ingångar för företaget att få en överblick över tillgänglig mark eller lokaler. Ett företag kan både vända sig till en kommun men även gå direkt till olika privata aktörer. Bilden på nästa sida illustrerar hur processen kan se ut och vilka vägar företaget kan ta.



Figur 2: Företags förfrågan till kommunen om etablering

Privata aktörer

Vid etablering finns det inte alltid behov av att kontakta kommunen utan mark och lokaler finns även på den kommersiella marknaden. Flertalet lokaliseringar sker genom privata aktörer som säljer mark, har företagsparker eller hyr ut lokaler. Vid nyexploatering, byggnation eller stora förändringar krävs dock alltid en kontakt med motsvarande kommunens stadsbyggnadskontor avseende detaljplan och bygglov.

Kommunen

Kommunens näringslivskontor utgör för många företag den första kontakten med kommunen. Det är viktigt att näringslivskontoret kan ge en samlad bild över kommunens näringslivsstruktur och var det finns mark och lokaler. Det är viktigt att de lotsar företaget vidare i kommunens organisation. I vissa fall sker även den första kontakten med en politiker eller kommunens motsvarighet till mark- och exploateringskontor eller stadsbyggnadskontoret.

Hur kontakten med kommunen tas beror på flera faktorer; företagets storlek, kunskap och kontaktnät samt kommunens storlek och organisation. Kommunernas hemsidor fungerar som ett verktyg för företagen att skapa sig en bild av kommunen. Utvecklade hemsidor med bra information är en marknadsföring för kommunen.

Oavsett hur kontakten tas med kommunen behöver det inom organisationen ske en dialog kring möjlighet att erbjuda mark eller lokaler. Om ny mark behöver tas i anspråk eller användningen förändras hamnar etableringsförfrågan hos stadsbyggnadskontoret och i en plan- och bygglovsprocess.

Planprocessen

Översiktsplanen är kommunernas övergripande planeringsverktyg och utgör en vägledning för kommunens fortsatta planering. I översiktsplanen visar kommunen den långsiktiga och strategiska markanvändningen. Detaljplaner är kommunernas verktyg för att reglera markanvändningen och bebyggelseutformningen inom ett avgränsat område och är juridiskt bindande. Enligt Plan och bygglag (PBL) ska detaljplanerna inte göras mer detaljerade än vad som är nödvändigt med hänsyn till dess syfte.

Översiktsplanen och detaljplanerna ska ge möjlighet att förverkliga kommunernas visioner och mål exempelvis vad gäller sociala ambitioner att integrera olika boende- och upplåtelseformer och



Figur 3: Kommunens planeringsprocess

bebyggelse typer och genom en blandning av olika slags markanvändning skapa en stimulerande och livfull miljö. Den formella planprocessen regleras i plan- och bygglagen (PBL) och syftar till att pröva om ett förslag till markanvändning är lämpligt.

Innan en byggnad uppförs behöver man få bygglov prövat av byggnadsnämnden. All bebyggelse skall i princip prövas lämplig från allmän synpunkt innan den får uppföras. Vid lovprövningen bevakas bland annat att den tilltänkta åtgärden är lämpligt lokaliserad och utformad med hänsyn till samhällets intressen. Åtgärden skall också vara lämplig sett från grannars synpunkt.

Exploateringsavtal tecknas när exploatören äger marken som ska bebyggas och är ett genomförandeavtal som reglerar frågor mellan kommunen och en privat markägare.

Markanvisningsavtal tecknas då kommunen äger marken som ska bebyggas och avtalet ses främst som ett överlåtelseavtal med diverse regleringar mellan kommunen och byggherren. Markanvisningsavtal kan också användas som ett genomförandeavtal när kommunen avser att sälja mark och vill styra exploateringen. Möjligheterna att styra är större i ett markanvisningsavtal än ett exploateringsavtal.

Markägande är med andra ord en förutsättning för långtgående regleringar och villkor.

Kopplade avtal innebär att om en byggherre vill komma igång och bygga inom ett attraktivt område kan kommunen genom avtal reglera om de vill att byggherren också bygger någon annanstans till exempel där bostadsbyggandet går trögare.

Region Skåne

Näringsliv Skåne ansvarar för och koordinerar näringslivsfrågor i Skåne på regional nivå och arbetar genom kommuner och organisationer för att stimulera näringslivsutvecklingen. Tillsammans med offentliga och privata aktörer arbetar de för ett och samma mål: Ett starkare skånskt näringsliv. Arbetet är uppdelat i tre områden; innovationssystem och kluster, företag och branscher samt affärsutveckling och konkurrenskraft.

Näringsliv Skåne arbetar med aktörer från näringslivet och universitets- och högskolevärlden för att

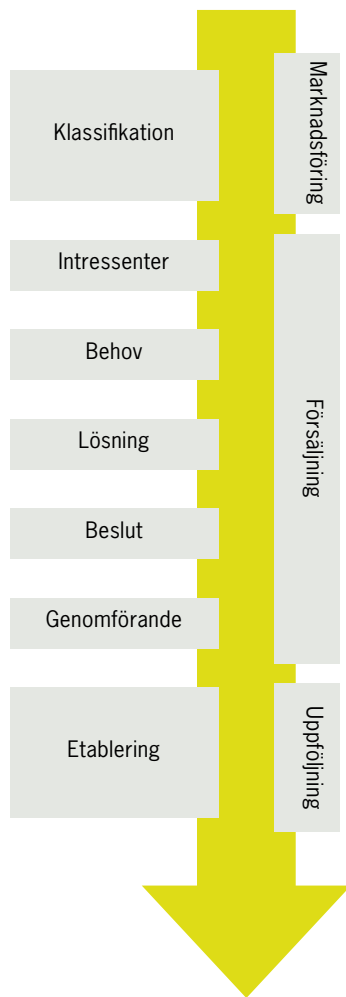
skapa förutsättningar för kluster- och innovationsprocesser i Skåne. Insatserna ska leda till stärkt konkurrenskraft genom hållbar tillväxt i regionen. Näringsliv Skåne arbetar även med att främja entreprenörskap, öka företagandet samt stärka konkurrenskraften hos skånska företag. Fokusområden är bland annat kvinnors och invandrares företagande, entreprenörskap i utbildningssystemet samt ett antal riktade program och utbildningsinsatser till främst små och medelstora företag. De arbetar även med att utveckla processer, metoder och koncept för att utveckla skånskt näringsliv och skånska företag.

Ett annat viktigt uppdrag är att samordna näringslivsutvecklande insatser med de skånska kommunerna samt aktörer i hela Öresundsregionen. Under 2010 har ett Näringslivsprogram för Skåne arbetats fram tillsammans med olika aktörer i Skåne. Programmet ska ses som en vägvisare för i vilken riktning aktörerna med gemensamma krafter kan driva utvecklingen framåt. I programmet presenteras fem utmaningar för framtiden:

- Håll ihop regionen – Skåne är en storstadsregion
- Hantera den internationella konkurrensen och dra nytta av internationaliseringen och Öresundsintegrationen
- Erbjud rätt utbildning och tillvarata kompetenser med ett öppet sinne
- Främja innovation, dra nytta av styrkeområden, attrahera kapital och kompetens
- Ge förutsättningar för entreprenörskap och intraprenörskap i både privat och offentlig sektor

Business Region Skåne (BRS) är Skånes marknadsbolag. Tillsammans med dotterbolagen Tourism in Skåne, Event in Skåne, Invest in Skåne samt Film i Skåne arbetar BRS för att locka fler turister, stora evenemang, filmproduktioner och investeringar till Skåne.

Invest in Skåne arbetar med att främja export för skånska företag samt locka internationella investeringar till Skåne, främst inom definierade styrkeområden som Life Science, Food, ICT och Clean Tech. De arbetar bland annat med att tillsammans med



Figur 4: Invest in Skånes process för marknadsföring och etablering

kommunerna undersöka förutsättningarna för ett fördjupat och formaliserat samarbete kring investeringar och etableringar samt successivt stärka samverkan med näringslivet.

Internationella storföretag som är intresserade av att etablera sig på den skånska marknaden har ofta sin första kontakt med Invest Sweden och Invest in Skåne. Invest in Skåne arbetar utifrån en generell processgång där det första steget, klassifikation, innebär att man klassificerar och definierar vilken typ av företag som man vill ska etablera sig i regionen utifrån bland annat de definierade styrkeområdena.

En av Invest in Skånes roll är att marknadsföra Skåne och hitta lämpliga företagsetableringar. Processen att få företagsetableringar sker stegvis, exempelvis som i processbilden. I det första steget letar man intressenter/företag utifrån klassificeringen. Därefter identifierar man intressentens/företagets behov och preferenser som till exempel lägesegenskaper, mark- och arbetskraft.

När en intressent/företag finns, arbetar Invest in Skåne med lösningar för att etablera kunden i regionen, utifrån kundens behov och preferenser. I lösningen ingår kontakten med kommuner i Skåne för att hitta lämplig mark eller lokaler. Om företaget kommer fram till att man vill bygga nya lokaler behövs besked från kommunen om det finns ledig mark för företaget att förvärva och bygga på.

Företaget behöver då veta om marken kan byggas på direkt eller om en detaljplaneprocess behöver inledas.

När det finns en lämplig plats och ledig mark för företagsetablering så fattas beslut om att etablera verksamheten. I genomförandefasen förverkligas beslutet, marken och platsen förbereds inför etablering.

Branschorgan, intressegrupper och andra offentliga aktörer

I Skåne finns det många organisationer som på olika sätt arbetar med att stödja individer och företag till företagsutveckling. De företräder branschens intressen. Dessa organisationer har en betydelsefull samhällsfunktion och är ett viktigt stöd för företag. De arbetar med näringspolitik och kan fungera som bollplank i arbetsgivarfrågor. Deras roll är att ge



”Vi efterfrågar framförhållning och samordning”

”När vi bestämt oss för att etablera på en ny ort och letar rätt plats för vår lagershop vet vi precis vad vi är ute efter”, säger Roger Håkansson, etableringschef på NetOnNet. ”Vi vill ligga på väg till ett handelsområde.” NetOnNets affärsidé är att sälja hemelektronik till låga priser på nätet men även i lagershopar, som nu finns på tolv orter i Sverige. Att hålla kostnaderna nere är därför viktigt för företaget och anledningen till att de har valt att inte finnas på handelsområden. ”Det är dyrare att ligga i ett handelsområde än utanför, samtidigt kan vi fånga upp handelsområdets kunder om vi syns, och finns lättillgängliga, på deras väg dit”, förklarar Roger Håkansson.

”Processen från beslut om ny etablering till invigningsklar butik ska gå snabbt.” NetOnNet värderar därför kommunernas företagslotsar högt. ”I mitt arbete med etableringar går det ofta åt väldigt mycket tid till att leta upp rätt person för rätt beslut i den kommun jag för tillfället jobbar med”, säger Roger Håkansson, ”men i de kommuner där det har funnits företagslotsar, eller någon person som själv tagit på sig rollen som spindeln i nätet, har det fungerat väldigt bra och processen har kunnat flyta på.”

Även innan NetOnNet kommit till den punkt att de vet i vilken kommun de kommer att etablera sig härnäst värderar de snabbhet högt. ”Ja, när vi väl är igång och arbetar för att få en ny etablering till stånd så behöver vi information snabbt.” I sin analysfas använder sig NetOnNet av basfakta om tänkbara orter, som befolkningsunderlag; vilka upptagningsområden som kan vara tänkbara; hur infrastrukturen ser ut och kommer att utvecklas; handelsindex; kommunens översiktsplan; och vilka aktörer som finns i området. ”Den information vi söker borde vara enkel att få fram”, menar Roger Håkansson och undrar varför inte alla kommuner har detta på sina hemsidor.

”Vad vi önskar oss av en kommun kan enkelt sammanfattas i två ord”, avslutar Roger Håkansson, ”framförhållning och samordning!”

information, rådgivning och erbjuda kompetensutveckling till befintliga företag och företag i uppstartsskedet. I uppdraget kan också ingå finansiering och affärsutveckling.

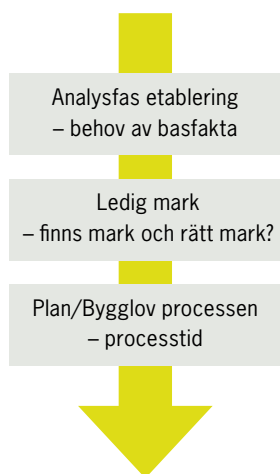
Etableringsprocess utifrån företagets synvinkel

När ett företag söker nya etableringsorter eller platser sker processen i olika steg. En generell och förenklad process ser ungefär ut så här. I analysfasen gör företaget en första undersökning av kommunen utifrån befolkning, upptagningsområde, infrastruktur, trafikflöden, handelsindex, översiktsplan, handelsområden och dess aktörer samt vilka kundflöden som finns i området. Företaget söker även i detta skede information om ledig mark. Kommunernas hemsida är ett viktigt verktyg för att inhämta basfakta. Det är även i denna fas som den första kontakten tas med kommunen, ofta med näringslivskontoret alternativt företagslots. För företagen är det viktigt att hitta rätt väg in i kommunen och att hitta informationen på ett enkelt sätt.

När detta är gjort startas diskussionen kring ledig mark. Det handlar här om att hitta rätt mark i rätt läge som motsvarar företagets behov och preferenser. Även befintliga strukturer och kringliggande verksamheter är viktiga faktorer inför en etablering tillsammans med kommunens framtida planer för området. Det är även viktigt för företaget att i detta

skede få en bild av vilka förutsättningar som finns till exempel om geotekniska undersökningar behöver göras samt priset på mark, anslutningar och fjärrvärme.

Vid plan- och bygglovprocessen är det viktigt för företaget att få en tydlig uppfattning om processtid samt restriktioner som kan läggas på exploitören.



Figur 5: Företagets etableringsprocess

Kommunernas planberedskap för nya verksamheter i Skåne

Den fördjupade kommundialogen som genomfördes hösten 2009 gav en bild av vilka exploateringsmöjligheter som finns i Skåne, hur mycket mark som finns planlagt, var mark finns och vilket näringsliv som kommunerna planerar för. Den sammanfattande bilden är att det finns en planberedskap i Skåne som helhet för nya verksamhetsområden. Planberedskapen och utvecklingsambitionen finns dock framförallt i några kommuner, medan det i andra är en mer lågmäld planering. Det är fler kommuner som fortfarande planerar för ytkrävande verksamheter än kommuner som har planberedskap för mindre företag som behöver små tomter, lokaler eller inhysning i företagshotell. Därmed fokuserar kommunerna mycket på att lägga ut nya stora ytor för verksamheter, till stor del på oexploaterad åkerjord.

Det råder ingen brist på mark för verksamheter. Men kommunerna i sydvästra Skåne, till exempel Malmö, Lomma och Burlöv planerar inte för nya verksamhets/industriområden. Istället planerar man mer för blandad stadsbebyggelse, det vill säga bostäder kombinerat med verksamheter, handel och service. Detta får konsekvenserna att beredskapen för stora verksamhetsområden just där är begränsade. Men stora ytor för mer ytkrävande verksamheter finns på andra ställen, till exempel Klippan, Sjöbo och Trelleborg.

Problemet med att inte anpassa planerade ytor för en viss typ av verksamhet gör dock att de kanske inte blir intressanta och attraktiva för någon. Kommunerna bör fundera på om det exempelvis är transportintensiva eller personalintensiva företag man vill attrahera, där den första har behov av snabba och nära transportsystem medan den andra kanske mer behöver en stark koppling till kollektivtrafiken. Kommunen kan genom en god planberedskap vara en starkare spelförare och visa en tydlighet gentemot näringslivet gällande vad och vart man vill.

De flesta av kommunerna anger inte någon inriktning för sina planerade ytor för verksamheter utan kallar det rakt av verksamheter/industri. Samman-

ställningen från kommundialogen hösten 2009 visar att det finns planer för minst ca 5500 hektar mark för verksamheter i kommunernas översiktsplaner. Därutöver finns minst ca 830 hektar i färdiga detaljplaner. Men planberedskapen skiljer sig åt mellan kommunerna. Flertalet kommuner ger särskilt uttryck för att de inte har en planberedskap i detaljplan och direkt försäljningsbar mark. Några som till exempel Höganäs, Hörby och delvis Hässleholm ger uttryck för en akut brist av planlagd mark för verksamheter.

Ungefär hälften av kommunerna har i sina planer en mer specificerad inriktning för handel i sina verksamhetsytor. Flertalet områden är belägna invid stora

vägar/trafiknoder i relativt externa lägen. Helsingborg uttrycker ett stort tryck på mark för handel och har i nuläget inte beredskap för det. Även Tomelilla uttrycker ett önskemål om utvecklad handel, men har inte planberedskap däremot har Bromölla och Kävlinge planberedskap för handel.

Omkring hälften av kommunerna har en önskad profilering och planering med inriktning på logistik för vissa av sina verksamhetsytor. Skåne Nordväst har en gemensam profilering kring logistik och ett utvecklat centra för logistik utifrån läge. I Skåne Nordväst har därmed flera av kommunerna en profilering kring logistik till exempel Helsingborg,



Handelsområden



Inriktning logistik

Figur 6: Exploateringsmöjligheter i Skånes kommuner/Vad planerar Skånes kommuner för? (2009)

Klippan, Åstorp, Ängelholm och Landskrona. Men även Hässleholm och Trelleborg har efterfrågan och tryck på ytor för logistik. Sammantaget är det stora ytor i dessa kommuner som riktar sig till logistik-verksamhet.

Nästan en tredjedel av kommunerna ger i sina översiktsplaner en tydlig inriktning på en utveckling av kunskapsintensiv verksamhet. Framförallt Malmö, Helsingborg och Lund anger tydligt i sina översiktsplaner att fokus inom befintlig stadsbebyggelse och stationsnära läge är att utveckla verksamheter med hög personal- och kunskapsintensitet exempelvis kontor, service, offentlig verksamhet och handel.

Men även Kristianstad och Hässleholm ger uttryck för en sådan utveckling kopplat till deras stationer.

Ungefär en tredjedel av kommunerna ger i sina planer uttryck för en utveckling av högre utbildning, forskning och utveckling. Naturligtvis är det i hög grad kommuner som har ett universitet eller högskola, som Helsingborg, Malmö, Kristianstad och Lund. Men även kommuner som till exempel Perstorp och Hörby ser en utveckling av forskning/högteknologisk utveckling kopplat till sina företag och lyfter gärna fram denna profil.



Tjänste, kontor & kunskapsintensiv verksamhet



Utbildning, forskning och utveckling





**NYCKELFAKTORER
– FRAMTIDENS NÄRINGS LIV
STÄLLER NYA KRAV PÅ
FYSISK PLANERING**

NYCKELFAKTORER – FRAMTIDENS NÄRINGS LIV STÄLLER NYA KRAV PÅ FYSISK PLANERING

Ett av Region Skånes övergripande mål är en stark tillväxt i hela regionen – att hela Skåne ska växa och att det är här som de spännande jobben finns. För att detta ska bli möjligt behöver samverkan mellan olika aktörer breddas och fördjupas. Förståelsen för olika aktörers planeringsprocesser behöver öka för att vi ska attrahera morgondagens företag.

I den fördjupade kommundialogen hösten 2009 framkom att det finns en uppfattning om att det är brist på mark i Skåne för näringslivet – tittar man närmare på det ser man att det finns mark och att det finns planberedskap i Skåne som helhet. Varför upplever man då markbrist? I dialogen med Skånes kommuner lyftes frågor om näringslivets behov och preferenser kopplat till markanvändning. Vad är företagets upplevelse av marktillgång? Vad är attraktiv mark och vilka lägen är det som attraherar olika branscher och företag. Är det brist på attraktiv mark som gör att det upplevs råda brist på mark? Hur profilerar sig kommunerna gentemot näringslivet och finns det en tydlighet kring vilken näringslivsstruktur som kommunerna har och önskar ha?

För att fånga upp hur näringslivet resonerar kring dessa frågor har kommundialogen kompletterats med denna näringslivsdialog under hösten 2010. Branschorganisationer och näringslivsrepresentanter har bjudits in för att tillsammans med Strukturbild för Skåne föra en inledande dialog kring näringslivets syn på etablering, exploatering och expansion. Samtal har förts kring hur dagens och framtidens företag kommer att se ut och vad det ställer för krav på den fysiska planeringen. Utifrån dialogen har ett antal nyckelfaktorer identifierats som vi resonerar kring i detta avsnitt. Det är faktorer som i denna dialog har framkommit och lyfts som viktiga faktorer för att kommunerna ska förstå och locka morgondagens

näringsliv samt väcker strategiska frågeställningar som stärker Skånes konkurrenskraft.

De slutsatser som kan dras utifrån de här nyckelfaktorerna är att näringslivet och kommunerna inte har helt samma syn på markfrågor. I dialogen med kommunerna hamnade diskussionen i huruvida det är brist på mark för verksamheter eller inte och vilken mark som används effektivt. Företagen ser inte att det är brist på mark – mark finns om det behövs. Det är också viktigt att ta hänsyn till i planeringen att det inte finns ETT näringsliv. I dialogen har också framkommit att det behövs ett tydliggörande av olika aktörers processer. Förståelsen behöver öka för varandras behov. Många företag ser sig som en del av samhällsbyggandet och vill gärna delta i kommunens utveckling. Det behövs en tydligare samverkan mellan olika aktörer i samhällsbyggandet där kommunen behöver vara en tydlig ledare i denna samverkan.

Nyckelfaktorer

1. Vikten av en tydlig vision och profilering
2. Vikten av en kommunal strategisk planering
3. Vikten av att koordinera och effektivisera processer
4. Vikten av ett tydligt kundtänk
5. Vikten av att planera för både små som stora företag
6. Vikten av att förstå olika preferenser och behov
7. Vikten av att förstå platsens betydelse
8. Vikten av att attrahera människor för att locka företag
9. Vikten av en utvecklad tillgänglighet
10. Vikten av en stärkt regional samverkan



1. Vikten av en tydlig vision och profilering

I dialogen med näringslivsrepresentanter lyfts vikten av att kommunen har en långsiktig vision som hela organisationen står bakom. Kommunen behöver se framåt och tydligt visa åt vilket håll man vill att utvecklingen ska gå. Lyckas man förmedla en tydlig vision och visar hur den ska förverkligas får man företagets förtroende, samtidigt skapas ett trovärdigt varumärke. Med en stark vision skapar kommunen ett ramverk inom vilket flera aktörer kan se sin roll och bidra till att stärka kommunen. Det måste vara synligt för näringslivet vad kommunen vill ha för profil så att de kan se sin del i kommunens utveckling. Exempelvis om kommunen har en viss miljöprofil eller om det finns tydliga näringslivsnätverk som kan skapa mervärde för företaget. För att kunna förverkliga kommunens vision behöver man se näringslivet som en medspelare, inte en motspelare. I dialogen har det framkommit att många företagare ser sig som del i samhällsbyggandet och gärna vill vara med i arbetet med att utveckla kommunen.

Det handlar om att marknadsföra kommunen och synliggöra dess styrkor. Exempelvis bör kommunen ställa sig frågan vad ett företag skulle vinna på att etablera sig i deras kommun. Hur synliggör kommunen platsens affärsmässighet? Kommunen behöver se potentialen i platsen och samtidigt visa på hur den interagerar i ett större sammanhang. Det finns en önskan från näringslivets sida att kommunerna vågar satsa – först då är det intressant för företagen att etablera sig i kommunen.



Att vara en del av ett sammanhang

”Företag investerar inte i en plats, de investerar i en affärsmöjlighet”, säger Börje Svanborg, regional koordinator på Invest Sweden. Myndigheten som ligger under Utrikesdepartementet arbetar aktivt för att locka utländska investeringar till Sverige.

Att platsers förmåga att locka företag och investeringar har blivit en viktig faktor att ta hänsyn till i samhällsplaneringen är många överens om. Börje Svanborg nyanserar detta när han hävdar att globala företag inte är ute efter en viss geografisk fysisk plats när de söker lokalisering för kommande investeringar: ”Platsen är en del i ett nätverk, snarare än punkt på en karta, man väljer en specifik plats för att hamna i ett visst sammanhang.” Investeringar som har sin bas långt ifrån det ur många perspektiv perifera Sverige kommer inte att ta ansvar för platsens konkurrenskraft, det måste de lokala aktörerna göra, kommunen och regionen, menar Svanborg.

För kommunen är det regionala sammanhanget viktigt, betonar Svanborg. ”Kommunen måste ta större ansvar för vad som händer i regionen, därför att det sammanhang som globala företag söker, det har en kommun inte resurser att skapa utan att samarbeta med andra. Kommunerna måste finnas i ett större system för att vara intressanta.”

”Vi måste skilja på affären och platsen”, säger Svanborg och fortsätter ”vi ska inte klampa in på företagets domäner, vår uppgift är istället att erbjuda det sammanhang som företagen söker. Att skapa det sammanhanget, och att visa att det finns – att visa varför ett företag skulle tjäna mer pengar på plats A än plats B.”

”Skåne är i många investerares ögon en het region just nu”, avslutar Svanborg, ”och det beror på Öresundsbron, ESS och infrastruktursatsningar som görs.” Detta är skeenden på regional nivå som kommunerna kan dra nytta av.

2. Vikten av en kommunal strategisk planering

Kommunen behöver ha en övergripande strategisk planering för att möta efterfrågan och ha beredskap för ett effektivt markutnyttjande. Kommunens översiktsplan är ett viktigt verktyg i detta arbete och kommunens vision ska genomsyra denna. Det ska vara enkelt för aktörer inom näringslivet att se åt vilket håll kommunen tänker sig att utvecklingen ska gå. Genom den fysiska planeringen visar kommunen hur den strukturella utvecklingen ska ske och hur man vill att framtidens näringslivsstruktur ska se ut. För att vara trovärdig i detta arbete behöver kommunen vara väl medveten om hur den befintliga näringslivsstrukturen ser ut och ha en förberedelse på hur denna kan komma att förändras i framtiden. I detta arbete är det också viktigt att kommunen tar ställning till om detta är en önskvärd utveckling samt vilka behov och preferenser näringslivet har som kan påverka kommunens markresurser.

Kommunen har planmonopol och har därmed ansvar för den fysiska planeringen i kommunen. Vilken roll kommunen tar i utvecklings- och planeringsfrågor får betydelse för hur den långsiktiga planeringen sker. Kommunen kan vara en aktiv part som driver utvecklingen eller inta en mer passiv roll och låta marknaden styra. Genom att ha en aktiv markpolitik kan kommunen stimulera till etableringar av företag då mark finns i beredskap. Genom markägande ökar kommunens handlingsutrymme vilket skapar en långsiktighet och ger kommunen möjlighet att genomföra sin strategiska planering.

Förutom lagstyrda verktyg kan kommunen arbeta med andra strategiska instrument, exempelvis näringslivsprogram, handelspolicy och markanvändningspolicy. Det skiljer sig åt mellan kommunerna hur de används och i vilken utsträckning de tas fram, men från näringslivets sida efterfrågas denna typ av dokument. De förenklar för företagen att se kommunens viljeriktning och de kan ge en väg in till översiktsplanen. I dialogen har framkommit att policies och program underlättar företag att se kommunens strategiska viljeinriktning. Samtidigt påpekar näringslivet att det är viktigt att kommunen följer sina policies och håller dem uppdaterade.



Detaljplaneringen är ytterligare ett viktigt verktyg. Strukturomvandlingen har ändrat näringslivets behov vilket medför att detaljplanerna behöver bli mer flexibla för att möta det framtida näringslivet. I dialogen har framkommit att näringslivet till viss del ser behov av mer flexibla detaljplaner som inte låser markanvändningen så precist som gjorts traditionellt. Detta verktyg efterfrågas även i de mindre kommunerna för att skynda på processer och ha planlagd mark klar när förfrågan kommer från företag. Samtidigt som andra företag vill ha planer som är mer skräddarsydda utifrån deras behov.

För att underlätta för exploatörer har det framkommit i dialogen att det finns ett önskemål om att exploateringsavtal eller markanvisningsavtal ska vara mer enhetliga kommunerna emellan för att underlätta och öka förståelsen.

3. Vikten av att koordinera och effektivisera processer

Företagsetableringar är en komplex process där flera aktörer behöver mötas och förståelsen för aktörers olika behov behöver öka. I mångt och mycket handlar det om att skapa öppenhet, tydlighet och transparens. Kommunernas planprocess och näringslivsaktörernas etableringsprocesser behöver tydliggöras och till viss del synkroniseras med varandra. Näringslivsaktörer är exempelvis kommunernas näringslivskontor, branschorganisationer, enskilda företag och Invest in Skåne.

Det uppstår ofta ett glapp mellan näringslivsaktörernas etableringsprocess och kommunernas process att tillhandahålla mark för näringslivetableringar. Kommunen och näringslivet pratar inte alltid samma språk. Ledig mark utifrån kommunens perspektiv innebär exempelvis inte alltid att marken är byggklar – här och nu. Detta kan skapa missförstånd. Etablering, exploatering och expansion av företag kräver en fysisk plats. Därför blir etableringsfrågan en fråga om fysisk planering.

Dialogen har visat att näringslivsaktörer och kommunen har olika sätt att arbeta på. Näringslivsaktörer arbetar med att nätverka, stödja, marknadsföra och skapa business. Stadsbyggnadskontorets roll är att planera markens användning långsiktigt. Det blir här

viktigt för aktörerna att mötas för att hitta lämplig mark. Kommunen har planmonopolet och därmed uppdraget att göra avvägningar mellan allmänna och privata intressen. Kommunen bedömer verksamhetens lokalisering i förhållande till andra värden och markanspråk för exempelvis bostäder, grönområden, infrastruktur och tillgång till service. Samtidigt har näringslivsaktörerna kunskapen om var verksamheten behöver finnas för att vara så affärsmässiga som möjligt. Om tidig kontakt tas med kommunen kan det vara enklare att hitta mark för etablering och för att få en så effektiv markanvändning som möjligt.

Beroende på vilka behov företaget har och vilken tillgång på mark eller lokaler det finns i kommunen ser etableringsprocessen olika ut. Vissa företag har



Figur 7: När blir etablering en fysisk planeringsfråga?



inget behov av att kontakta kommunen utan hittar en lokal på den kommersiella marknaden. Andra företag behöver tillgång till mark för nybyggnation. Ibland finns det lämplig planlagd mark att köpa medan det i andra fall är en längre process innan marken kan bebyggas. Det är viktigt att man redan i ett tidigt skede gör etableringsfrågan till en fysisk planeringsfråga.

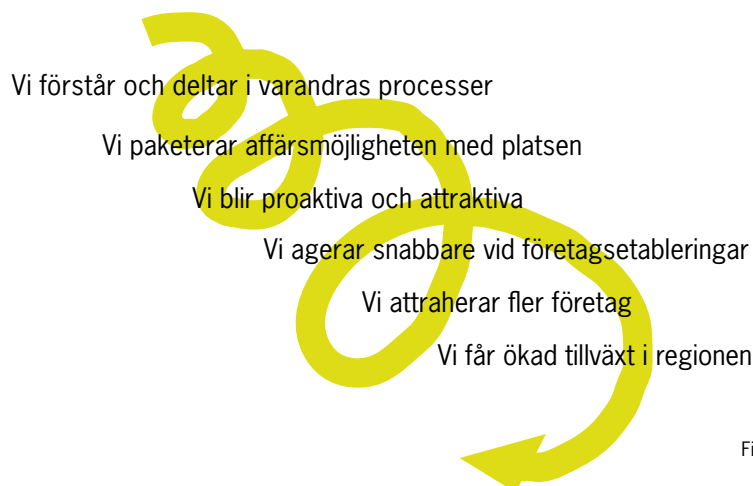
I de fall där företaget behöver mark måste samverkan ske i ett tidigt skede. Företagen har genom kommunernas översiktplaner möjligheter att få en uppfattning om hur kommunerna i Skåne planerar för framtida markanvändning. Redan i detta skede är det önskvärt att företaget tar kontakt med kommunen för att få reda på marktillgång och tidsplan fram till byggstart. Samtidigt är det viktigt att kommunen har en aktiv roll gentemot näringslivet och marknadsför vilka alternativa lokaliseringmöjligheter som finns i kommunen. Det är också viktigt att det sker en koordinering inom kommunens organisation. Oavsett var i organisationen som etableringsförfrågan hamnar måste kommunen agera som en enad aktör och samordna de berörda förvaltningarna.

När ett företag vill etablera sig i Skåne arbetar exempelvis Invest in Skåne med lösningar för hur kunden ska finna lämplig mark eller lokaler i regionen, utifrån kundens behov och preferenser. Processerna skulle exempelvis kunna effektiviseras genom att skapa ett markregister över ledig och planlagd mark för verksamheter i regionen. Arbetet med att ta fram ett markregister har påbörjats i Skåne. Ett markregister

ska ses som ett verktyg och det kommer att behövas en fortsatt samverkan mellan olika aktörer för att ge bästa resultat. Det är viktigt att ses det som ett verktyg och inte som en lösning. Men det handlar också om att kommunen behöver bli bättre på att marknadsföra sig och att tydligt visa på platsens affärsmässighet, varför ett företag tjänar på att lokalisera sig i kommunen.

Från näringslivsaktörernas sida behövs en förståelse för tidsaspekten, att planprocessen kan ta mer än ett år. Det kan ta uppemot två till tre år innan verksamheten är helt på plats. Från kommunens sida behövs också en förståelse för att företag har svårt att vänta så länge. Framför allt måste kommunen vara tydlig i sina besked till företagen vad gäller tidsaspekten i plan- och bygglovsprocessen. Etableringsprocessen skulle kunna effektiviseras om företagen redan i ett tidigare skede har en överblick över vilken ledig mark som finns och hur kommunerna långsiktigt planerar för verksamheter. Det måste finnas en tydlighet i dialogen vad gäller tidsaspekten i aktörernas processer. I dialogen har det framkommit att tiden det tar att upprätta en detaljplan inte är det mest avgörande så länge platsen är den rätta och att kommunen från början är tydlig med hur lång tid processen kan ta.

Genom en ökad samverkan och en större förståelse mellan näringslivsaktörer och stadsbyggnadskontor får man en större förståelse för, och kan i högre utsträckning delta i varandras processer. Därigenom sätts platsen i ett sammanhang och markanvändningen



Figur 8: Drömprocess

blir mer effektiv. Företagen ser en affärsmöjlighet som behöver en fysisk plats och det är kommunens roll att hitta rätt plats för rätt företag. Genom att sätta platsen i ett sammanhang kan kommunen vara mer proaktiv och attraktiv för företagsetableringar. Härigenom möjliggörs en snabbare hantering vid företagsetableringar vilket kan leda till att fler företag lockas till Skåne. Får vi detta att fungera i Skåne får vi en ökad tillväxt i regionen.

4. Vikten av ett tydligt kundtänk

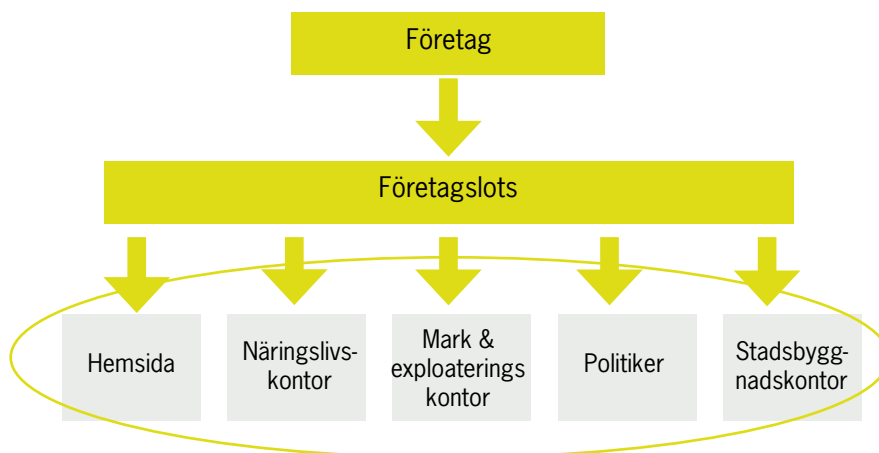
För ett företag som vill etablera sig i kommunen finns det många vägar in. Från näringslivets sida ser man att kontakten med kommunen i vissa fall är svår eftersom kommunen inte agerar som en enad aktör. Istället upplever man ibland organisationerna som splittrade och att det är upp till företaget att själv hålla kontakt med de olika aktörerna inom kommunens organisation. I dialogen har framkommit att näringslivets aktörer upplever att det behövs EN väg in i organisationen till alla berörda förvaltningar, till exempel via en företagslots. Näringslivet efterfrågar en fast kontakt som snabbt kan samla in viktig relevant information och snabbt återkomma. Det finns exempel där företag har valt att etablera sig i en annan kommun och annan region när kontakten med den första kommunen har varit för trög och dialogen mellan aktörerna inte fungerade. Det finns önskemål

om att det finns en samlad bild av hur mycket mark som finns att tillgå och hur tillgänglig den är och att man ger ett samlat svar oavsett vilken förvaltning man diskuterar med.

Det finns en önskan om att kommunerna i högre grad har ett "kundtänk". Kommunen bör i mötet med näringslivet i större utsträckning tänka affärer och affärsmässighet. Kommunen har i uppdrag att väga privata och allmänna intressen och utifrån det göra en bedömning av vad som är lämplig mark för företag. Det är viktigt att kommunen kan möta företaget med olika förslag på lokalisering för att hitta lämplig mark utifrån flera perspektiv.

De offentliga aktörerna och marknaden behöver i större utsträckning närma sig varandra och se sig som samhällsbyggare tillsammans. Formerna för samverkan och möten kring kommuners utveckling behöver utvecklas och stärkas. Flertalet av representanterna från näringslivet efterfrågar en mer informell och tidig dialog med kommunerna om vad som är kommunens utveckling och vad de kan bidra med i arbetet. Det finns ett behov av att utveckla en gemensam förståelse och agenda kring utvecklingen i kommunerna.

I dialogen med kommunerna som genomfördes hösten 2009 gav kommunerna uttryck för att det behöver ges resurser till kommunens näringslivsorganisation. Finns det en vilja från kommunens sida att satsa på näringslivsfrågor behövs det också en organi-



Figur 9: "En väg in"

satorisk satsning. Flera kommuner ger uttryck för att det inte finns en naturlig koppling mellan planering och näringsliv. Ska detta kunna genomföras behövs ett tydligt uppdrag.

5. Vikten av att planera för både små och stora företag

Skånes näringslivsutveckling sker framförallt genom att småföretagandet ökar, dels är det inflyttade företag och dels är det tjänstesektorn som växer med framförallt fåmansföretag. Samtidigt ser vi att den kommunala fysiska planeringen fortfarande fokuserar på traditionella verksamhetsområden. Den kommunala planeringen lägger stor vikt vid ny mark, nya områden och ny infrastruktur. Den fysiska planeringen inriktar sig framförallt på att planera för de större företagen som kräver ytor och inte fåmansföretagens behov. Kommunerna behöver i större utsträckning se potentialen i att utveckla många små företag som kan växa. Små företag ställer dock andra krav som till exempel mindre lokaler, företagshotell, kollektivtrafik, gång- och cykelvägar, närhet till service och att finnas i ett sammanhang. Även i fortsättningen finns det dock behov av att hantera och planera för företag som tar mark i anspråk.

Det är viktigt att inte bara fokusera på att skapa nya strukturer och områden i arbetet med att attrahera nya företag. Alla kommuner har redan befintliga strukturer och områden som har en stor potential att förädlas och kompletteras. Tomma verksamhetslokaler, befintliga verksamhetsområden som inte nyttjas fullt ut samt möjligheten att ha olika funktioner inom samma kvarter eller hus kan utvecklas. Om man förädlar och förtäta i området kan marken användas mer effektivt. Teknikutveckling och effektivisering inom många näringar har gjort att man inte längre behöver de stora ytorna som man en gång planerade för. Företagen i dialogen ser både positivt och nega-

tivt på att förtäta verksamhetsområden. Det finns vinster med att sälja mark som inte behövs men man ser samtidigt en risk med ökade krav på verksamheten om området förtätas, till exempel miljökrav och bullernormer. Mycket fokus läggs på att skapa funktionsblandade områden, men det är dock viktigt ha med sig i diskussionerna att alla verksamheter inte är lämplig att blanda. Det måste finnas plats för störande verksamheter, samt verksamheter som kräver mycket transporter.

Det finns ett behov av ändamålsenliga lokaler och ett behov av mindre företagshotell i hela regionen. För mindre företag är det viktigt att finnas i ett sammanhang. Det är samtidigt en balansgång för de mindre företagen att finnas i ett attraktivt läge, ett sammanhang som kan generera långsiktiga vinster i form av möten och synergieffekter samtidigt som vikten läggs på kärnverksamheten och inte på lokalhyror. För de mindre företagen är stödet i form av näringslivsträffar samt kontakt med kommunen väldigt viktigt. Tjänstesektorn är en bred sektor som växer. Vi måste planera för såväl det lilla företaget som det stora, både för företag med kundbesök som företag utan kundbesök. Exempelvis behöver tjänsteföretag inom städ och lokalvård inga större lokalytor i centrumkärnan för kundbesök utan söker snarare lägen med god tillgänglighet till sina kunder. Medan andra tjänsteföretag med många anställda som använder kontoren och som tar emot besök ser ett stort värde i att ligga centralt i mer attraktiva lägen. Vad gäller näringslivsutvecklingen i kommunen är det viktigt att inte bara se på företagsstorlek. Det finns stor potential i att möjliggöra för tio mindre företag med tio anställda på varje likväl som ett stort företag med hundra anställda.



Sökes: rå lokal, 80–200 m²

(I skrivande stund) är design- och innovationsbyrån Apokalyps Labotek hemlösa. ”Vi har svårt att hitta rätt lokal” säger Jenny Nordberg. Tillsammans med Petra Lilja driver hon det Malmöbaserade företaget vars verksamhet genomsyras av ett hållbarhetsperspektiv och har tre ben – konsultverksamhet, undervisning och egna projekt. De jobbar enbart med olika typer av miljölösningar och ofta, men inte alltid, är det återvinning. ”Vi vill göra något mer än att tjäna pengar, vi vill att vår verksamhet ska tillföra samhället något och har inget emot att bli kallade samhällsreprenörer”, säger Jenny Nordberg och tillägger ”vi är Thinkers, Knowers, Doers och Makers.”

De senaste tre åren har Apokalyps Labotek hyrt två olika lokaler i Norra Sorgenfri i Malmö, men behöver nu ett nytt ställe. ”Det vi letar efter har visat sig vara svårt att hitta i Malmö. Vi bor relativt centralt i staden och vill kunna cykla till jobbet. Det, tillsammans med att lokalen måste ha värme installerad och att vi inte vill ha kriminella grannar är de enda kraven vi har på läget. Vad som är ’rätt adress’ har ingen betydelse för oss. Det är lokalen i sig som är det viktiga”, säger Jenny Nordberg.

”Det är en stor brist på lokaler som är runt 100 kvadratmeter stora i Malmö. Många fastighetsägare låter hellre sina större lokaler stå tomma i flera år istället för att stycka upp dem”, menar Jenny Nordberg. ”Vi har en blandad verksamhet som spänner från kontorsarbete till lätt verkstad till workshops till konferenser, vilket ställer höga krav på lokalens flexibilitet.” Apokalyps Labotek söker därför en rå lokal på 80-200 kvadratmeter som inte är toppreoverad.

”Vi vill inte betala för en standard vi inte efterfrågar. Det som vanligtvis kallas ’hög standard’ är inte hög standard för oss. Standard är en definitionsfråga.”

”Vi upplever att det saknas förståelse, både hos fastighetsägare och i kommunen, för den efterfrågan som vår typ av företag har”, säger Jenny Nordberg och fortsätter ”mindre företag i kreativa branscher som är i uppstartsfasen har sällan varken efterfrågan eller budget för en renoverad standard. Många fastighetsägare ser inte potentialen i sitt fastighetsbestånd!”

Apokalyps Labotek tror på kombinationen av dyrt och billigt i samma område, då korsbefruktningar av olika typer av företag är en viktig faktor för utveckling. ”Yngre kreativa företag bidrar till att andra vill vara där”, säger Nordberg och nämner Malmö stads visioner för Kockumsområdet/Varvsstaden i Västra Hamnen. Det ska utvecklas till en miljö för både små och stora kreativa och innovationsbaserade företag. ”Vi skulle gärna sitta där, men vi kommer inte att ha råd att betala den hyran – en insikt vi delar med många i vårt nätverk. Det finns en risk att kommunens vision om blandning inte kommer att uppfyllas när man enbart planerar för fräscha 2000 kr/m²-lokaler.”

En öppenhet för alternativa verksamheter efterlyses av Apokalyps Labotek. ”Det är en kompetensfråga, förmågan att som kommunal tjänsteman eller fastighetsägare förstå den framväxande kreativa branschen. Kanske kan en väg framåt vara ett omvänt mentorskapsprogram där äldre/traditionella har en yngre/otraditionell mentor”, föreslår Jenny Nordberg.

6. Vikten av att förstå olika preferenser och behov vid lokalisering

Lokalisering av verksamheter styrs av inriktningen för respektive verksamhet. För någon är det geografiska läget viktigt, för andra är närheten till andra verksamheter avgörande. Valet styrs utifrån behov och preferenser. För ett kluster med koppling till forskning och utveckling är exempelvis närheten till universitetet viktig, för livsmedelsproducenten är närheten till övriga aktörer i livsmedelskedjan grundläggande medan det för ett tjänsteföretag är viktigt att finnas i en omgivning med andra tjänsteföretag. Oavsett vilka verksamheter som man planerar för är tillgängligheten viktig. Hur gods och varor på ett smidigt sätt kan levereras in och ut till verksamheten. Men också hur personal och kunder tar sig till och från arbetsplatsen.

Faktorer som näringslivet ser som viktiga vid lokalisering:

- Kollektivtrafikhäna
- Att det finns service i närheten
- Tillgänglighet med bil
- Ett centralt läge, detta är lika viktigt i de mindre orterna som de större
- Närhet till kunder
- Arbetskraft
- Ändamålsenliga lokaler
- Attraktiv kommun
- Lokal- och markpriser
- Möjligheten att kunna utveckla företaget på platsen

För Skånes kommuner handlar det om att förstå näringslivets behov och preferenser, att få företagen att konkretisera sina behov för att kunna matcha det med rätt lokalisering. För företaget handlar det om att hitta den lokalisering som skapar affärer och vinst. Företagen investerar i en affärsmöjlighet och den behöver en plats. Kunskapen om att kunna erbjuda rätt plats till rätt företag och affärsmöjlighet behöver finnas hos kommunen. För att en kommun ska kunna identifiera rätt plats till företag är det samtidigt viktigt att företagen kan precisera vilka behov de har.

I dialogen har det framkommit att vissa företag, trots de kostnader som det innebär, behöver ha mark i beredskapssyfte för att kunna expandera. Det kan vara ett symbolvärde för företag eller företagsparker att ha utbyggnadsmöjligheter. Det skapar en bild av framtida utveckling. Det är dock få företag som kan bära denna kostnad som det innebär att ha mark i beredskap.

Det finns en uppmaning från livsmedelssektorn till kommunerna att i sin planering värna den goda åkermark som finns i Skåne. Det är denna jord som är bas i livsmedelsindustrin. Jordbruket och tillverkningsindustrin är en fortsatt viktig näring i Skåne. Detta är verksamheter som ofta behöver stora markområden. Trots att det sker en minskning av antal anställda inom dessa sektorer är det viktigt att ha deras behov och preferenser med sig i planeringen. Särskilt stor är livsmedelsproduktionen i Skåne men trots att man inom denna industri har behov av stora ytor är man väldigt mån om att värna den goda åkermark som finns i Skåne.





Samverkan är förutsättningen

”Mycket är vunnet med en bra ’råvara’, men förmågan att utveckla förädla denna till en säljbar produkt är ännu viktigare och en av besöksnäringens största möjligheter. Men det kräver hårt arbete och strategisk destinationsutveckling.” (Strategi – hållbar utveckling för företag och destinationer i svensk besöksnäring, 2010)

Många branscher rymms i vad som benämns ”besöksnäringen”, här finns allt från hotell, restauranger och transportföretag till entreprenörer inom både rekreation och kultur. För att samla och professionalisera besöksnäringen och ge branschen en gemensam och stark röst, har en strategi arbetats fram, Strategi – hållbar utveckling för företag och destinationer i svensk besöksnäring. Detta berättar Eva Östling Ollén, vd för Sveriges Hotell- och Restaurangföretagare (SHR) som är en av parterna bakom strategin, i en intervju.

Besöksnäringens ”råvara” är en plats eller en ort. Vad utgör en bra råvara? ”Vi tar inte ställning till vad som är en bra destination och vad som inte är det”, säger Eva Östling Ollén, ”det är inte vår uppgift. Vi vill erbjuda redskap åt de aktörer som är intresserade av destinationsutveckling. Men visst kan det finnas goda förutsättningar för sådan verksamhet som är platsspecifik, antingen att platsen har något unikt eller att där finns flera saker eller funktioner som man har knutit samman och som tillsammans har ett värde.”

Samverkan är ett nyckelord. Eva Östling Ollén framhåller att destinationsutveckling inte är något som varken en privat aktör, kommun eller region kan göra enskilt. ”Att skapa nya destinationer eller vidareutveckla gamla kräver samverkan. Det kan inte vara så att en part står för pengarna och en annan för genomförandet. Det måste vara en gemensam process.”

Hur ska en kommun som vill få fler turister och besökare till sin kommun agera? Eva Östling Ollén ger tre tips:

1. ”Att kommunen, enskilt eller med sina grannar, bestämmer sig för att den/ de vill satsa på destinationsutveckling och öka attraktionskraften. Beslutet måste vara välförankrat.”

2. ”Besöksnäringen är bred och inkluderar många branscher, tappa inte bort några av dessa i ert arbete. Ta gärna del av vår Strategi – hållbar utveckling för företag och destinationer i svensk besöksnäring för att få ett grepp om hur näringen ser ut och fungerar. En kortversion av strategin är på väg ut just nu.”

3. ”Bjud in till samtal med besöksnäringen, för att tillsammans komma fram till vad man vill göra gemensamt. Satsa sedan på de områden som man tillsammans har valt att prioritera.”

7. Vikten av att förstå platsens betydelse

Strukturomvandlingen inom näringslivet skapar nya behov för verksamheter. För att ge största möjliga effektivitet för såväl näringsliv som markanvändning handlar det om att skapa rätt plats för rätt företag. Det handlar om att utveckla platsen, området, kommunen och därigenom regionen som helhet. En del i detta arbete är att tydliggöra kommunernas vision och se platsen som en del i en större helhet. Delarna gör att hela Skåne attraherar företag och stärker konkurrenskraften. Hur man gör det beror på platsens grundförutsättningar och vad man vill att utvecklingen ska leda till. De omgivande funktionerna, platsens koppling till ett större omland och platsens image är centrala faktorer. Det viktigaste är att det är en funktionell plats för de företag som finns där, oavsett om det handlar om störande industrier och dess behov eller om det är tjänsteföretag.

I dialogen har det framkommit att för de flesta verksamheter finns det en inneboende vinst i att finnas i ett sammanhang. Bland annat ser företagen en nytta i att vara lokaliserad där det finns andra företag som man kan ha ett utbyte med, det kan exempelvis vara liknande verksamheter eller underleverantörer. Därutöver är kringfunktioner exempelvis restauranger och konferenslokaler viktiga för att skapa levande och attraktiva miljöer. Därför är näringslivet gärna med i diskussionen om skapandet av funktionsblandade områden. Det är viktigt att näringslivet bjuds in till dialog i ett tidigt skede för att möjliggöra funktionella blandade städer. Blandade städer skapar levande stadsmiljöer under dygnets alla timmar. Dock måste man planera för ett ökat transportflöde där transporter till verksamheterna ska möta de boendes behov och krav. Det finns också verksamheter som har behov av att ligga avskilt från andra verksamheter, vilka man också måste ta hänsyn till i den fysiska planeringen.

Lokalisering av företag är starkt kopplat till lägesegenskaper och kringliggande funktioner. Därmed går det att skapa attraktiva lägen även i de mindre orterna. Underlaget styr skalan och omfånget på området. Exempelvis kan man tillskapa attraktiva verksamhetsområden för tjänsteföretag i kollektiv-

trafiknära lägen. Norra station i Hässleholm är ett exempel på detta.

8. Vikten av att attrahera människor för att locka företag

I den strukturomvandling som har skett har human-kapitalets betydelse blivit allt viktigare. Företag kan idag känna sig tvingade att flytta ifrån orter som inte har rätt arbetskraft. Kommunen har därför ett viktigt arbete att i den fysiska planeringen ha ett helhetsperspektiv på planering för verksamheter, attraktivt boende samt att möjliggöra en god tillgänglighet. Att skapa mervärde i kommunen som i sin tur genererar det underlag som näringsliv, handel och service behöver för att utvecklas och fortsätta utveckla kommunen. Kommunen behöver skapa en image och attraktionskraft som tilltalar såväl den boende som den som verkar i kommunen.

Skåne konkurrerar idag på en global arena om medborgare, besökare, kapital, företag, evenemang och uppmärksamhet. Idag handlar konkurrensen om människor och att skapa attraktiva stads- och boendemiljöer. För att öka Skånes konkurrenskraft behöver vi skapa levande städer, en stad där många olika människor vistas och där det finns utrymme för nya möten. De skånska städerna behöver skapa än mer attraktiva stadskärnor med centralt liggande handel, service, kommunikationer och mötesplatser. De mindre kommunerna runt städerna kan konkurrera med attraktiva boendemiljöer med goda kommunikationer.

För att möjliggöra en positiv utveckling och för att attrahera människor till Skåne är en tolerant befolkning allt viktigare. Tesen från bland annat Richard Florida är att toleranta miljöer lockar till sig de som är kreativa och talangfulla. De driver utvecklingen framåt samtidigt som de lockar högteknologiska företag till orten som behöver välutbildad och iderik arbetskraft. Det viktigaste budskapet är att tolerans och mångfald skapar tillväxt och att åstadkomma sådana miljöer är väl så viktigt för kommunerna som att erbjuda industritomter.

I förlängningen innebär detta att städerna och regionen kommer att präglas av större mångfald och



diversitet. Det är i sin tur attraktivt för andra högutbildade och kreativa individer när de väljer mellan möjliga boendeorter. En initialt hög nivå medför därför ofta, men inte nödvändigtvis, en god utveckling, medan en lägre nivå ofta innebär att individer både lämnar kommunen och har svårt att locka till sig nya individer utifrån. Kommunen bör också se till att hålla hög kvalitet på det som är ”platspecifikt” och som är svårt att konsumera på annat håll, till exempel grundskolan. Forskning har också visat att estetiskt tilltalande platser har en stark påverkan på hur nöjda individer är med sin plats samt hur sannolikt det är att de ska stanna kvar.

Dialogen bekräftar bilden av att företag söker sig dit arbetskraft finns. Den förskjutning man kan se är att företagen mer och mer värdesätter humankapitalet vilket är en del i strukturuomvandlingen. Därför är lokaliseringen viktig. Oavsett vilken lokalisering verksamheten kräver är det viktigt att planera för de människor som ska använda verksamhetsområdet.

Den yttre miljön och de funktioner som finns i företagets omgivning är viktiga eftersom de genererar möten och därmed möjliggör synergieffekter för företagen. I den blandade staden är det inte bara blandningen av verksamheter och bostäder som är viktig. Det är även blandningen av olika kompetenser som möjliggör ett kunskapsutbyte. Västra hamnen i Malmö är ett gott exempel där man har lyckats skapa en god blandning av verksamheter och bostäder. Där området har potential att leva dygnets alla timmar

genom att den service som servar verksamheterna och deras anställda under dag- och kvällstid fungerar som närservice för de boende. Likaså kan man i området se ett samutnyttjande av exempelvis parkeringsplatser.

Genom att planera för funktionsblandade områden skapas levande och attraktiva miljöer för såväl boende som verksamheter. Men även i de områden där verksamheter dominerar behövs en mänsklig skala. De verksamhetsområden som planeras ska också vara attraktiva arbetsplatser. För att skapa attraktiva områden behöver verksamhetsområden bli mer anpassade efter mänsklig skala.

Etablering av företag skapar ett servicebehov i området. Företagen i dialogen poängterar vikten av att ha tillgång till en viss typ av service för sina kunder och anställda, exempelvis restauranger, övernattningsmöjligheter och handel. Detta skapar även mötesplatser och kreativa miljöer i området och platsen blir mer levande under dygnets alla timmar.

9. Vikten av en utvecklad tillgänglighet

God tillgänglighet för såväl gods som persontransporter är en av de viktigaste faktorerna för alla branscher. Kollektivtrafiken spelar stor roll för företagens val av lokalisering kopplat till människors pendlingsmöjlighet. Särskilt poängteras närheten till tåg men man ser också vikten av att satsa på regionbuss. I ett skede där man förtätar och förädlar är det viktigt att hantera behovet av parkeringsplatser. Det är omöjligt att vara



Foto: Johan Sjöholm

lika tillåtande till parkeringsplatser vid förtätning men i dialogen är det många som lyfter frågan om tillgänglighet med bil.

I dialogen ger företagen en samlad bild av att godstrafiken med lastbil fortfarande är det mest betydande transportsättet. Skåne är i stor utsträckning en transitregion. Mycket gods passerar regionen som inte är destinerat hit. Transittrafiken går i större utsträckning på järnväg men för kortare transporter är lastbilen fortfarande mer kostnads- och tidseffektivt. Järnvägen har svårt att konkurrera på kortare sträckor eftersom det krävs omlastningar mellan trafikslagen. Exempel på förutsättningar för att järnvägen ska bli mer effektiv är en effektivisering av omlastningscentralerna. Det planeras fortfarande traditionellt för logistiksektorn där tillgängligheten på väg är god och där bytet mellan trafikslag är kostsam och tidskrävande vilket underlättar för lastbilstrafiken.

Skåne som helhet har ett attraktivt läge med närhet till internationella marknader. Många företag som startas upp idag är verksamma på den globala marknaden. Därför blir tillgängligheten till den internationella marknaden viktig. Det blir därmed viktigt med kopplingen till internationell flygplats och internationella hamnar. Exempelvis är Kastrup viktig för de skånska företagen. God tillgänglighet kopplar även till bredband. I dialogen har flera aktörer påpekat vikten av att ha väl utbyggt nät med hög kapacitet.

10. Vikten av en stärkt regional samverkan

Kommunen är en viktig samverkanspart när företag ska etablera sig, men för företagets verksamhet är den administrativa kommungränsen egentligen oviktig. Det handlar om att skapa en attraktiv region som lockar etableringar. Att kommunerna kompletterar varandra för att gemensamt få etableringar till regionen som i förlängningen ger vinster för fler än etableringskommunen. Alla kommuner kommer inte att kunna attrahera storföretag, utan behöver istället fundera på vad de kan attrahera och komplettera med. För att komplettera varandra behöver kommunerna hitta sina unika värden, men också se vad det finns för gemensamma värden med andra kommuner i regionen och därigenom hitta beröringspunkter för samverkan.

Skåne som helhet är attraktivt och har mycket att erbjuda för näringslivet. Tillgängligheten gör att de mentala avstånden krymper. Man når snabbt både storstaden och dess utbud och lugna rekreativa områden. Sambandet mellan stad och land är inte bara attraktivitetsfaktor utan även en viktig komponent för näringslivet. Särskilt viktigt är det för livsmedelsindustrin, tillverkningsindustrin och stadens konsumtion.

Ett steg i att skapa mer tydlighet kan vara att tydliggöra var det finns ledig mark i regionen som helhet. Kommunerna kan därmed erbjuda näringslivet lämp-



Ett gränslöst samarbete

”För kommunen handlar det om att visa ett företag sitt bästa erbjudande – men sedan är det alltid företaget som fattar beslutet om var de vill etablera sig”, säger Renée Mohlkert, näringslivs- och marknadsdirektör i Helsingborgs stad. Därför kan det aldrig vara dåligt för flera kommuner att samarbeta runt näringslivsfrågor – det gör att kommunerna tydligare når fram med sitt budskap till företagen, menar hon.

Renée Mohlkert var förra året med om att bilda Helsingborg Business Region, ett samarbete mellan de tio kommunerna i Skåne Nordväst runt turism- och näringslivsfrågor. ”Vi har samarbetat i flera år runt den här typen av frågor, men kom genom en utvärdering fram till att vi ville göra arbetet mer fokuserat. Och öka takten”, berättar hon. ”Genom att gå samman under namnet Helsingborg Business Region blir vi alla starkare och arbetar mer resurseffektivt. Vi kan göra saker tillsammans som vi inte hade kunnat göra var för sig.”

Med ett tydligare profilerat samarbete har även sammanhållningen mellan kommunerna blivit starkare. ”Jag tror att vi alla känner att vi verkar i en sammanhängande region. Vi ’tänker inte kommungräns’ på samma sätt som tidigare. Ett bra exempel på detta tycker jag är det faktum att näringslivet i nordvästra Skåne har gått ihop och tagit över ansvaret för Ängelholms flygplats. Vi jobbar gränslöst och med kraft!”, säger Renée Mohlkert.

Vilka lärdomar av samarbetet i Helsingborg Business Region kan andra kommuner dra nytta av? Renée Mohlkert framhåller att en utgångspunkt för ett eventuellt samarbete bör vara att se om det skulle bli mer resurssnålt för de inblandade aktörerna. ”För oss har samverkan gett större utväxling på det lokala planet och det har varit viktigt”. Renée Mohlkert betonar också att det är viktigt att börja i rätt ände. ”Många börjar med att diskutera hur arbetet ska organiseras. Det är helt fel ände att börja i. Börja istället med att bestämma vilka frågor man vill samverka kring – vad det är man vill åstadkomma.”

”Man måste vara stark på alla nivåer”. Om man är en stark och i näringslivets perspektiv attraktiv kommun har man bättre förutsättningar att bidra till ett välfungerande regionalt samarbete, som till exempel inom Region Skåne och sedan på nästa nivå inom Öresundsregionen eller nationellt, menar Renée Mohlkert. Hon säger avslutningsvis att ”det här handlar ytterst om att stå sig stark i den globala konkurrensen.”

lig mark för etablering utifrån det enskilda företagens behov och förutsättningar, även i andra kommuner. I förlängningen medför också ”rätt sak på rätt plats” att företagens tillgång till arbetskraft underlättas. Genom att kunna erbjuda verksamheter rätt lokalisering oavsett kommungräns bör Skånes attraktionskraft för företagsetablering öka och antalet företag som etablerar sig i Skåne likaså. Med möjlighet att hänvisa företag till tillgänglig mark oberoende av kommungränser, behöver inte företag söka sig utanför Skånes gränser, istället möjliggörs fortsatt utveckling inom regionen. Det är en utmaning att utveckla arbetsätt och samverkansformer för att säkerställa att marken i Skåne används på bästa sätt och att rätt sak hamnar på rätt plats för att effektivt använda infrastrukturen. För att få denna överblick kan en markdatabas där tillgänglig mark för etablering redovisas, oavsett kommun och markägande. Men också att kommunen marknadsför marken på plats. Det finns exempel på företag som har fått idén att etablera sig på en plats efter att ha sett skyltar uppsatta längst vägen på den aktuella tomten.

I dialogen lyfts att nätverk är viktiga för företagen och det är därför viktigt att den fysiska planeringen och den yttre miljön möjliggör för kreativa möten. Kluster sträcker sig ofta längre än kommungränsen. Genom starka klusterbildningar i regionen blir Skåne mer attraktivt att etablera sig i och står sig bättre i den globala konkurrensen om företagsetableringar.

I samband med etableringen av forskningsanläggningarna ESS och Max IV i Lund har en stor, treårig satsning dragits igång mellan samtliga skånska kommuner, universitet och högskolor samt näringslivet för att stärka innovationsstrukturen, tillgängligheten och attraktiviteten i Skåne-Blekinge. Syftet är att skapa ytterligare tillväxt och sysselsättning i hela Öresundsregionen till följd av Max IV och ESS-etableringarna, bland annat genom nya tjänsteinnovationer. Anläggningarna beräknas stå klara 2015 respektive 2019. Ansatsen i arbetet är ett nytt sätt att samverka och Skånes näringsliv ser stora möjligheter med detta.







**UTMANINGAR INFÖR
FRAMTIDEN**
– HUR GÅR VI VIDARE
MED DIALOGEN?

Skåne är en attraktiv region för människor och företag. I stort sett alla kommuner i Skåne har en positiv befolkningsutveckling och ett ökat företagande. Utvecklingen ställer krav på den fysiska planeringen som behöver möta tillväxten och möjliggöra för en effektiv markanvändning. Var ska alla bo och arbeta? Hur skapar vi effektiva strukturer som motsvarar människors och företags behov? Skåne har en bred branschstruktur vilket är en styrka. I den fysiska planeringen måste man därför långsiktigt planera för en fortsatt branscbredd. Hur möjliggör vi för såväl det lilla som stora företaget att fortsätta utvecklas i Skåne?

Näringslivet är en viktig katalysator för utvecklingen. Därför är det viktigt att kunna locka företag till regionen. För att detta ska vara möjligt måste olika aktörer samverka kring etableringsfrågan. Det behövs en regional syn på mark för näringslivsetableringar. Kommunerna behöver samverka sinsemellan för att få näringslivsetableringar till Skåne. Samverkan behöver också ske inom kommunernas organisation för att kunna agera som en aktör gentemot näringslivet. Samverkan måste också finnas mellan kommunen och näringslivet. Hur utvecklar vi Skåne som en fortsatt attraktiv etableringsregion? Hur utvecklar vi samverkan på alla nivåer? Regional tillväxt är kopplat till hur man attraherar kreativ arbetskraft och hur man med hjälp av attraktiva platser möjliggör för tolerans, teknologi och talang. Kommunerna behöver få en tydlig bild av vilken näringslivsstruktur man har och vad man faktiskt planerar för. Hur skapar vi attraktiva platser? Vad planerar vi för – industritomter eller de platser som kan locka den mest kreativa arbetskraften? Hur planerar vi effektiv för både och? Vilket näringsliv planerar vi för?

Ha en tydlig vision!

Utmaningen för kommunen är att ha en samlad vision för kommunens utveckling. Näringslivet efterfrågar en tydlig idé om vad kommunen vill, en vision som är vägledande i hela organisationen och som är trovärdig. Visionen ska genomsyra arbetet i kommunen och synas i mötet med externa aktörer. En del i kommunens utmaning är att förmedla visionen till det befintliga näringslivet och nya etablerare så att man tillsammans blir gemensam bärare av utvecklingen. Näringslivet har å sin sida ett ansvar att ta till sig visionen och se sig i ett sammanhang.

Tydliggör etableringsprocessen!

Kommunen och näringslivet delar ansvar att tydliggöra sina processer för att öka förståelsen för olika aktörers behov vid etablering, exploatering och expansion. Kommunens utmaning är att tydligare samverka mellan förvaltningarna kring etableringsfrågor för att kunna ge näringslivet tydligare besked vad gäller till exempel tillgång till mark. Näringslivet behöver ha en förståelse för planprocessen och de delar som den består av och ta en tidig kontakt och dialog med kommunen. Utmaningen är att överbrygga det glapp som kan uppstå mellan näringslivets etableringsprocess och den kommunala processen att tillhandahålla mark för näringslivsetableringar.

Kommunen behöver ha ett tydligare kundtänk!

För att tillgodose och möta näringslivets behov behöver kommunen ha ett tydligare kundtänk och agera som en enad aktör gentemot externa kontakter. Det behöver finnas EN väg in, exempelvis en företagslots, genom vilken alla kontakter förmedlas, oavsett vilken

förvaltning företaget behöver komma i kontakt med. Företaget ska inte behöva stå för koordineringen av olika aktörer. Kommunen behöver i större grad förstå företagens affärsmässiga villkor och ha med det i mötet med näringslivet.

Utveckla de planeringsverktyg som finns!

Utmaningen för kommunen är att använda de planeringsverktyg som finns. I översiktsplanen bör kommunen möjliggöra för en utveckling av ett diversifierat näringsliv i kommunen. Men samtidigt ha en idé om vilka man vill attrahera, ta ställning till var näringsliv bör utvecklas och därmed skapa plats för detta. Det finns inte ETT näringsliv, utan man måste se till branschbredden. För att möta näringslivets behov kan kommunen arbeta mer aktivt med olika former av strategiska dokument som näringslivsprogram, handelspolicies och markprogram.

Se näringslivet som en viktig aktör i samhällsbyggandet!

Företagen är viktiga aktörer i samhällsutvecklingen och dialogen mellan kommunen och verksamhetsutövaren är betydelsefull. Kommunen behöver vara mer drivande och sätta agendan för samverkan och erbjuda arenor för möten mellan företagen. Kommunen bör i högre grad också arbeta med sin information och kommunikation till näringslivet, bjuda in näringslivet i tidiga skeden men också erbjuda mer informella kontaktytor. Att låta företagen mötas genererar synergieffekter som gynnar såväl företagandet som kommunen.

Planera för människor – då kommer företagen!

Näringslivet blir allt mer beroende av var arbetskraft finns oavsett inom vilken bransch. Det ställer krav på kommunen att planera för att attrahera människor vilket i sin tur attraherar näringslivet. Det handlar om att skapa bra livsmiljöer för människor och därigenom skapa ett underlag för näringslivet. Det handlar också om att i större utsträckning planera för aktiviteter, tjänster och service som människor konsumerar.

Planera för det näringsliv som ni vill ha utifrån befintliga förutsättningar!

Kommunen behöver ha en tydlig bild av sitt befintliga näringsliv för att kunna ta hand om det och planera för det framöver. Såväl dagens som morgondagens näringsliv och deras behov ska mötas. Att ha en insikt och en kunskap om vilket näringsliv kommunen har och vilket näringsliv man planerar för i den långsiktiga planeringen.

Sätt platsen i ett sammanhang!

Platsen, området, kommunen och därigenom regionen som helhet bör utvecklas. Ett företag investerar inte i en plats utan i en affärsmöjlighet. Det är en utmaning för kommunerna att visa hur platsen är affärsmässig genom att till exempel synliggöra kringverksamheter, kundunderlag och tillgänglighet. Det är en utmaning att koppla platsen till ett större sammanhang och skapa mervärden och synergieffekter.

Planera för både små och stora företag!

Skåne har en fördel i att ha en bred branschstruktur. Det är en utmaning att planera så att denna bredd bibehålls och utvecklas. Kommunen måste därför i större utsträckning planera för både små och stora företag. I detta ligger utmaningen att i den fysiska planeringen i högre grad se de små företagens behov.

Möjliggör för ändamålsenliga lokaler!

Företagen behöver ändamålsenliga lokaler och det finns en efterfrågan på företagshotell i hela regionen. Kommunens utmaning är att möjliggöra för att det finns en blandning av olika typer av lokaler avseende storlek, pris, upplåtelseform, standard och läge. Exempelvis har gamla verksamhetsområden och nedlagda fabriker i centrala lägen stor potential i att byggas om till ändamålsenliga lokaler. Utmaningen ligger delvis i att samverka mellan olika aktörer för att skapa dessa lokaler.

Se potentialen i befintliga verksamhetsområden!

I den fysiska planeringen för framtidens näringsliv bör mer fokus läggas på att se potentialen med att utveckla befintliga verksamhetsområden. Kan man förtäta områden finns exempelvis redan infrastrukt-

turen. I utmaningen ligger att utveckla dialogen med inblandade aktörer för att gemensamt ta fram strategier för områdets utveckling. Utmaningen är också att hitta markeffektiva lösningar för ytkrävande verksamheter och att planera för de verksamheter som behöver stora ytor men också att se potentialen i att använda byggnadstekniska lösningar.

Blandstäder kräver samplanering!

För att skapa attraktiva stads- och boendemiljöer som attraherar människor krävs i högre utsträckning en ökad funktionsintegrering. Det handlar om att skapa integrerade områden där verksamheter och bostäder samsas. En blandad stad ställer högre krav på funktionalitet och därmed ökad samplanering. Utmaningen är att se att flera aktörer är delaktiga i samhällsbygget. Det behövs en tydlig samverkan och förståelse för olika processer. Dialog bör ske i ett tidigt skede av processen för att hitta de bästa lösningarna. Det är även en utmaning för samtliga aktörer att gemensamt skapa attraktiva områden, såväl estetiskt tilltalande byggnader som områden som finns mellan husen.

Skapa toleranta och mångfacetterade miljöer

Skåne konkurrerar på den globala arenan om medborgare, besökare, kapital, företag, evenemang och uppmärksamhet. Man konkurrerar om människor och om att skapa attraktiva stads- och boendemiljöer. En tolerant befolkning är viktigt för tillväxten och nya kreativa företag. Vilken kommun klarar sig bäst i jakten på nya arbetstillfällen? Den som kan avsätta mest mark till industritomter eller den som kan locka till sig störst andel kreativ befolkning? Svaret behöver inte vara antingen eller, men det senare blir viktigare och viktigare. Människor med idéer hittar nya sätt att försörja sig. De startar företag som i sin tur leder till nya jobb. Utmaningen är att förstå hur kreativa miljöer ger förutsättningar för tillväxt och att integrera det i det strategiska arbetet på lokal och regional nivå.

Samplanera kollektivtrafik och bebyggelse!

Lika viktigt som det är att koppla bostadsbebyggelse till kollektivtrafiknära lägen är det att koppla verksamhetsområden till kollektivtrafik. Utmaningen är att effektivisera markanvändningen i stationsnära lägen och skapa attraktiva och levande miljöer med serviceutbud för såväl boende som verksamheter. I utmaningen ligger också att skapa god tillgänglighet med kollektivtrafik med såväl buss som tåg vilket skapar attraktivitet för såväl personal som besökare.

Ta vara på den infrastruktur som redan finns!

God tillgänglighet och närhet till kommunikationer är en viktig lokaliseringsfaktor för näringslivet. Utmaningen är att möta ett ökat transportbehov med effektivare användning av transportsystemet. I utmaningen ligger att planera för lokalisering av transportintensiva verksamheter med hänsyn tagen till befintlig infrastruktur såväl som framtida infrastrukturutbyggnader, samtidigt som transportererna ska fungera på kort sikt. Det är också en utmaning för flera aktörer att tillsammans arbeta för att möjliggöra för att en större andel gods kan flyttas över till järnväg.

Konkurrera inte om näringslivet – samverka!

Företag som lockas till Skåne ska kunna tas emot på ett professionellt sätt. Utmaningen är att samverka och utveckla arbetsformerna för att erbjuda företagen den bästa platsen för deras verksamhet, oavsett kommun. Att planera långsiktigt för att behålla det nyanserade näringslivet i regionen i takt med att näringslivet förändras kräver nya former för samverkan. Det finns inte ETT näringsliv, utmaningen är att planera för ett mångfacetterat näringsliv. Utmaningen är att se möjligheter i de etableringar som kommer till regionen oberoende kommungräns.



REGISTER FÖR KARTOR, TABELLER OCH FIGURER

REFERENSLISTA

REGISTER FÖR KARTOR, TABELLER OCH FIGURER

Kartor

Karta 1: Procentuell sysselsättningsförändring inom primärnäringarna i Skånes tätorter 1998 – 2008.....	13
Karta 2: Procentuell sysselsättningsförändring inom tillverkningsindustrin i Skånes tätorter 1998 -2008	13
Karta 3: Procentuell sysselsättningsförändring inom byggverksamhet i Skånes tätorter 1998 – 2008.....	14
Karta 4: Procentuell sysselsättningsförändring inom FoU i Skånes tätorter1998 – 2008.....	14
Karta 5: Procentuell sysselsättningsförändring inom kvalificerade företagstjänster i Skånes tätorter 1998 – 2008	14
Karta 6: Procentuell sysselsättningsförändring inom handel i Skånes tätorter 1998 – 2008.....	15
Karta 7: Procentuell sysselsättningsförändring inom transport och magasinering i Skånes tätorter 1998 – 2008	15
Karta 8: Procentuell sysselsättningsförändring inom servicesektorn i Skånes tätorter 1998 – 2008	15
Karta 9: Procentuell sysselsättningsförändring inom hotell och restaurang i Skånes tätorter 1998 – 2008.....	14
Karta 10: Fördelning av befolkning i arbetsför ålder (16-64 år) inom olika näringsgrenar 1993	17
Karta 11: Fördelning av befolkning i arbetsför ålder (16-64 år) inom olika näringsgrenar 2007	17
Karta 12: Antal företag per 1000 invånare i Skånes kommuner 2008.....	19
Karta 13: Antal nyinflyttade företag per tätort i Skåne 2008	19
Karta 14: Antal nystartade företag per 1000 invånare i Skånes kommuner 2009.....	20
Karta 15: Tre lokala arbetsmarknader i Skåne samt närmaste omland 2008	20
Karta 16: Placering av internationella storföretags nordiska huvudkontor 2006.....	23
Karta 17: Placering av internationella storföretags nordiska huvudkontor 2009.....	23
Karta 18: In- och utpendlingsorter i Skånes tätorter 2008	26
Karta 19: Andel av nattbefolkning i arbetsförålder (16-64 år) som pendlar ut från tätorten 2008.....	26
Karta 20: Andel av dagbefolkningen i arbetsför ålder (16-64 år) som pendlar in till tätorten 2008	27
Karta 21: Procentuell förändring av nattbefolkning i arbetsför ålder (16-64 år) som pendlar ut till kommunen1998 – 2008.....	27
Karta 22: Procentuell förändring av dagbefolkning i arbetsför ålder (16-64 år) som pendlar in till kommunen 1998 – 2008.....	27
Karta 23: Arbetsplatstäthet Fosie verksamhetsområde, Malmö 1 800 anställda per km ²	30
Karta 24: Arbetsplatstäthet Berga verksamhetsområde, Helsingborg 2 700 anställda per km ²	30
Karta 25: Arbetsplatstäthet Kristianstad centrum, Kristianstad 7 700 anställda per km ²	31
Karta 26: Arbetsplatstäthet Lunds universitetssjukhusområde, Lund 17 200 anställda per km ²	31

Tabeller

Tabell 1: Sysselsättning i Skånes delregioner	12
Tabell 2: Procentandels avvikelse från riksnittet, andel företag i storleksklasser (antal anställda) 2008.....	22
Tabell 3: Andelen inflyttade företag i storleksklasser lokaliserade vid kommunikationsplatser 2008.....	24

Figurer

Figur 1: Markanvändning i bebyggd mark i Skåne 2005	29
Figur 2: Företags förfrågan till kommunen om etablering.....	35
Figur 3: Kommunens planeringsprocess.....	35
Figur 4: Invest in Skånes process för marknadsföring och etablering	37
Figur 5: Företagets etableringsprocess	39
Figur 6: Exploateringsmöjligheter i Skånes kommuner/Vad planerar Skånes kommuner för? (2009).....	41-42
Figur 7: När blir etablering en fysisk planeringsfråga	48
Figur 8: Drömprocess	50
Figur 9: "En väg in"	51

Foto

Strukturbild för Skåne.

Ann-Marie Cvitan Trellman sid 58.

Johan Sjöholm sid 59.

Referenslista

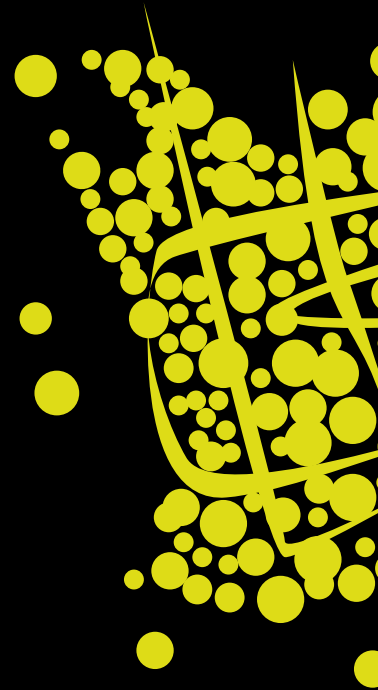
- Boken om detaljplan och områdesbestämmelser, Boverkets allmänna råd 1996:1 ändrad genom 2002:1
- Boken om lov, tillsyn och kontroll, Boverkets allmänna råd 1995:3. Ändrad genom 2004:2
- Bredbandsstrategi för Sverige, Regeringskansliet
- En enklare plan- och bygglag, mars 2010, informationsblad om proposition 2009/10: 170, Miljödepartementet
- Image och attraktionskraft i Skåne, Strukturbild för Skåne (Region Skåne 2010)
- Infrastruktur- och byutveckling i Öresundsregionen, IBU Öresund 2010
- Innovation och regional omvandling – Från Skånska kluster till nya kombinationer, M. Henning, J Moodysson, M. Nilsson (Region Skåne, näringsliv Skåne 2010)
- Markanvändning i Skåne, Strukturbild för Skåne (Region Skåne 2009)
- Minnesanteckningar från näringslivsdialog med representanter från näringslivet, organisationer och föreningar hösten 2010.
- Näringsliv, handel och service, Strukturbild för Skåne (Region Skåne 2008)
- Näringslivsprogram för Skåne (Region Skåne 2010)
- Regionalt utvecklingsprogram för Skåne 2009-2016 (Region Skåne 2009)
- Skånes kreativa kapacitet, Strukturbild för Skåne och Näringsliv Skåne (Region Skåne 2010)
- Skåne växer - markanvändning i ett regionalt perspektiv, Strukturbild för Skåne (Region Skåne 2010)
- Strukturbild för Skåne – utmaningar för framtiden! Strukturbild för Skåne (Region Skåne 2010)
- Öresundsregionen i ögonhöjd – värdegrundad planeringsprocess med människan i centrum (Gehl Architects, Region Skåne 2010)

www.skane.se november 2010

www.skane.se/naringsliv december 2010

www.jobkompetence.net december 2010





www.skane.se/strukturbild



En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden