

Etableringar i Härnösandsklass

– Program för framtidens hållbara etableringar

1. Bakgrund och beskrivning

Härnösand är en residensstad med ett levande centrum och ett strategiskt läge med bra infrastruktur vid E4, med järnväg och djuphamn i Östersjön. Det innebär stora möjligheter att erbjuda attraktiv mark och lokaler, såväl till myndigheter som privata aktörer. Skatteverket är en sådan aktör och flertalet andra myndigheter står inför beslut om att flytta till Härnösand. Vi ser även en utökad efterfrågan på mark och lokaler det senaste halvåret.

I slutet av 2020 signalerade ComHem/Tele2 om sin flytt till Sundsvall i slutet av 2021. Indikationer tyder på att 60-80 personer av de 180 som idag arbetar på ComHem/Tele2 kommer att vilja söka arbete i Härnösand. Det innebär att vi har möjlighet att locka nya spännande företag med kompetens till Härnösand. Under 2021 kommer vi starta upp arbetet vår nya Foodtech arena - med etableringar kring och i anslutning till Peckas Naturodlingar. Härnösands läge i Höga Kusten innebär även ett intresse från besöksnäringens företag att vilja etablera sig i kommunen. Under året projekteras för ett nytt destinationshotell men även andra förfrågningar finns

Härnösand har en intressant branschbredd med flera spetsföretag och under pandemin har vi sett en viss branschglidning

Dessa möjligheter tillsammans innebär att vi behöver visa på vår förmåga att ta emot såväl större som mindre etableringar. Fler och fler platser vässar sina erbjudanden för att attrahera etableringar och investeringar och konkurrensen hårdnar, vilket ställer krav på kommuner och regioner att bli tydliga med sitt erbjudande.

Härnösand har i dag ett behov att välja inriktning, när det gäller ett proaktivt etableringsarbete. Både utifrån vilka etableringar vi skulle önska, till hur vi tar emot de etableringar som önskar komma till Härnösand. Men även utifrån de områden där det finns en naturlig koncentration av kunskap i befintligt näringsliv och ett naturligt inflöde från akademien. De spetsområden som identifierats i RUS och som har en särskild potential..

Med gemensamma krafter drar Härnösands kommun, näringsliv, föreningar och andra intressenter nu åt samma håll. Vi hjälps alla åt för att utveckla Härnösand, Höga Kusten till en välkommande och livskraftig del av ett växande Västernorrland.

2. Regional utvecklingsstrategi-¹

Västernorrlands Vision- handlingskraft, livskraft och naturkraft. Tillsammans för människors och företags växtkraft, i en hälsosam livsmiljö för framtida generationer.

Syftet med den regionala utvecklingsstrategi är att ange de långsiktiga prioriteringarna för hur vi skapar hållbar tillväxt och utveckling i Västernorrland. Det betyder att även om strategin ofta anges vara en tillväxtstrategi, så är inte begreppet tillväxt baserat på den traditionella definitionen, där enbart ekonomisk tillväxt står i fokus. Vi väljer att utgå från Tillväxtverkets definition för hållbar tillväxt.

Som geografiskt område har Västernorrland en rad platsbundna och naturgivna förutsättningar, vår naturkraft. Visionen fram till 2030 förutsätter att vi agerar ansvarsfullt och hållbart. På så sätt säkrar vi ett konkurrenskraftigt näringsliv utan att riskera hälsosamma livsmiljöer och värdefulla kultur- och naturmiljöer. Vi kommer mötas av samhällsutmaningar och målkonflikter och vet att de alternativ som lyfts fram och de beslut som fattas skapar förutsättningar för ett attraktivt Västernorrland, idag och i framtiden. Den regionala utvecklingsstrategin pekar ut våra gemensamma långsiktiga målområden och prioriteringar, samt hur vi tillsammans ska arbeta för att uppnå visionen om ETT Västernorrland.

Att ta fram och genomföra en regional utvecklingsstrategi (förkortas ofta RUS) är ett statligt uppdrag som styrs av lagen om regionalt utvecklingsansvar (2010:630), samt förordningen (2017:583) om regionalt tillväxtarbete. I Västernorrland är det Region Västernorrland som är regionalt utvecklingsansvarig aktör med uppdrag att samordna framtagande, genomförande och uppföljning av den regionala utvecklingsstrategin. Region Västernorrland, länets kommuner, myndigheter, universitet, näringsliv och civilsamhälle har gemensamt tagit fram den regionala utvecklingsstrategin och ställt sig bakom prioriteringarna. Vi har också ett gemensamt ansvar för genomförandet.

Påverkansarbetet är samordant gentemot nationell och internationell nivå genom

- ✓ Kraftsamling för att skapa, attrahera och behålla kompetens och investeringar till länet
- ✓ Universitet, högskolor och forskningsinstitut är motorer för innovation och utveckling
- ✓ Ett modigt regionalt ledarskap som tar ansvar för framtiden!

Utvecklingsstrategin utgår från följande målområden

- ÅR 2030 HAR Västernorrland som plats stärkts i ett nationellt och globalt perspektiv
- ÅR 2030 ÄR Västernorrland den plats som människor väljer för att leva och besöka
- ÅR 2030 ÄR Västernorrland platsen där företag och organisationer väljer att växa

3. Härnösands Tillväxtstrategi

Härnösands tillväxtstrategi har vuxit fram utifrån stora samhällsförändringar, då vi har behövt stanna upp och samla oss för att gemensamt skapa en ny riktning utifrån ett nytt läge.

¹ [ett-vasternorrland-agenda-2030.pdf \(rvn.se\)](#)

Tillväxtstrategi 2030 tog sin utgångspunkt i framtidsarbetet som startade 2013. Den togs fram i en bred process med deltagande från olika delar i samhället, exempelvis näringslivet, myndigheter och kommunen. Strategin antogs 2017 och har sedan dess varit vägledande för Härnösands utvecklingsarbete. En av de bärande komponenterna i Tillväxtstrategin har varit att hållbarheten och hållbarhetsarbetet ska genomsyra allt. Men i takt med att omvärlden förändras står Härnösand inför nya utmaningar som i sin tur kräver en reviderad tillväxtstrategi. Den reviderade strategin tar sikte på år 2040.

Dialoger har förts med näringslivet, kommunens invånare, föreningslivet, myndigheter och den kommunala organisationen. Men även genom att noga bevaka förändringar som vi upplevt, sett och förutspår både i vår närvärld och i vår omvärld.

3.1 Strategisk målbild

”Mitt Härnösand 2040 – Tillsammans i en kreativ och företagsam livsmiljö”

De kvantitativa målen beskriver att år 2040 ska uppnås:

30 000 invånare (jmf. år 2020, 25 114 invånare)

11 500 arbetstillfällen (jmf. år 2019, 10 580 arbetstillfällen)

För att nå målbilden finns 6 delstrategier:



1. *Gemensam kraft*
2. *Utbildning som grundar*
3. *Företagsamhet*
4. *Den personliga livsmiljön*
5. *Hållbarhet – genomsyrar allt*
6. *Infrastruktur – basen för utveckling*

4. Våra mål för tillväxt och entreprenörskap

Företagsamhet utvecklas i en tillåtande och inkluderande kultur. Möten mellan människor leder till kreativitet, nytänkande och utveckling, på egen hand eller med gemensam kraft, i företag, organisationer och nätverk. Ett gott företagsklimat skapar förutsättningar för tillväxt och entreprenörskap.

- 2025 har vi 2 500 företag
- 2025 har vi skapat 1000 nya arbetstillfällen
- 2040 ska vi vara 30 000 Härnösandsbor
- 2040 ska det finnas 11 500 arbetstillfällen

5. Härnösands tillgångar

Det differentierade näringslivet är en stor tillgång för Härnösand, där många små och medelstora företag bidrar till en positiv utveckling av vår kommun. Det finns flera mindre innovativa tjänste- och industriföretag och plats för ännu fler. Vi har ett växande näringsliv som tillsammans med offentlig verksamhet och en ökat intresse för kommunen som besöksdestination, ger en mångsidig och växande arbetsmarknad. Med ett ännu mer strukturerat arbete ska vi fortsätta att vidareutveckla residens och regionhuvudstaden Härnösand.

1 . HÄRNÖSAND OCH HAVET

Koncentrerad stadskärna byggd på öar med många vattennära utvecklingsmöjligheter.

2. NYTÄNKANDE ENTREPRENÖRER

I Härnösand har vi gott om entreprenörer som utvecklar framgångsrika företag.

3. UTVECKLING OCH UTBILDNING INOM ENERGITEKNIK

I Härnösand finns en bas för samordning och vidareutveckling av energiteknik.

4. RESIDENSSTAD & REGIONALT ADMINISTRATIVT CENTRUM

De regionalt utvecklingsansvariga offentliga aktörerna finns samlade i Härnösand.

5. KULTURAKTÖRER MED SPETS

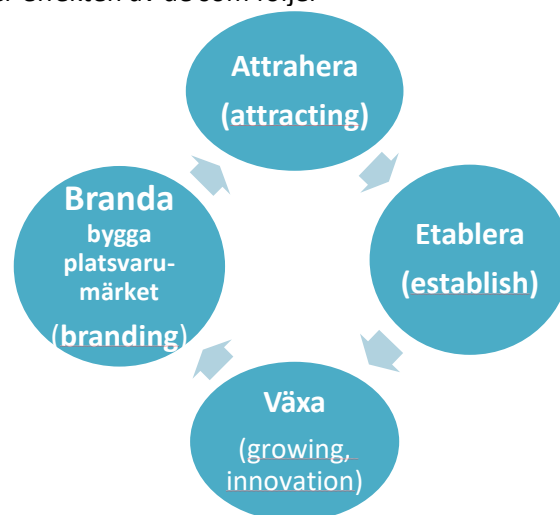
Ett lockande kulturliv med mångfald och dragningskraft.

6. HÖGA KUSTEN

Höga kusten har både ett världsarv och ett känt varumärke som lockar besökare från när och fjärran.

6 Modell för långsiktigt etableringsfrämjande – BAM²

Som en modell för vårt långsiktiga arbete använder vi Business Attraction Management (BAM) som är ett systematiskt och långsiktigt arbetssätt framtaget för framtidens etableringsfrämjande åtgärder. Den kan beskrivas som en cirkulär modell bestående av fyra faser kopplade till varandra, där föregående faser förstärker effekten av de som följer



² the Business Attraction Management in Nordic Cities and Regions development project (BAM), in which partners from 22 Nordic and Baltic cities and regions joined efforts to identify new, effective approaches and tools that meet today's and tomorrow's challenges regarding inward investment

Angreppssättet i denna plan för etablering bygger på grundprinciperna gällande Business Attraction Management (BAM) som beskrivits ovan.

Hörnstenarna handlar således om våra vägval när det gäller arbetet med Attrahera, Etablera/, Växa och "Branda". Det som Härnösands kommun har att förhålla sig till i övrigt när det gäller ett strategiskt etableringsarbete är att en kommun inte får verka för snedvriden konkurrens eller lämna stöd till enskild näringsidkare.

Allmänt kan sägas att stor vikt bör läggas vid fasen Växa & Innovera, eftersom det bygger på Härnösands starka tillgångar och resurser (se tillgångar ovan) och ökar därmed potentialen i att attrahera nya verksamheter och få en positiv effekt på kommunens varumärke (branda). För att åstadkomma ett framgångsrikt arbete med de olika BAM-faserna är följande fokus extra viktigt:

- Fokus på quad-helix samarbeten (näringsliv, akademi, offentlig sektor och civilsamhället)
- Fokus på innovationsarenor

6.1 Attrahera – (Attracting)

I denna fas ingår att identifiera och locka möjliga etableringar och investeringar till platsen. Den innefattar allt från marknadsföringsaktiviteter som segmentering och kommunikation till möten med investerare, offerter och förhandling.

Aktiviteter:

- Koncentrera proaktivt etableringsarbete till identifierade spetsar (branscher/sektorer)
- Proaktiv och löpande bearbeta marknaden i samverkan med andra aktörer, t ex High Coast Invest, Fastighetsnätverk med flera
- Identifiera metoder för att selektivt hitta potentiella kunder.
- Bygga trovärdighet genom bevisad kunskap och kunskap genom strategiska noder - näringsliv och akademi
- Säkerställa mark- och lokalberedskap kopplat till investerings- och etableringsbehovet
- Säkerställa effektivt och serviceinriktat etableringsstöd kopplat till andra branscher som inte ryms inom utpekade spetsar (offertberedskap)

6.1.1 Koncentrera proaktivt etableringsarbete till identifierade spetsar (branscher/sektorer)

Utifrån de styrkor och möjligheter Härnösand har i dag finns det en logik i att välja inriktning, när det gäller ett proaktivt etableringsarbete, mot de områden där det finns ett naturligt innovationsflöde från akademien och där det också finns en koncentration av kunskap i befintligt näringsliv. De spetsområden som identifierats och som har en särskild potential utifrån det här synsättet är:

- **Foodtech** - Kunskapen runt framtidens hållbara Livsmedelsindustri. Här avses bland annat tillämpningen av ny teknik för att framställa livsmedel, robotisering, AI samt kunskap inom den traditionella tillverkande industrin som kan tas till vara inom regionen.

Målgrupp för det proaktiva arbetet: konsulter, spetsföretag, institut och andra verksamheter kopplat till värdekedjan, som stöder området.

- **Digitala beslutsstöd.** Området handlar om insamling, analys och tillämpning av olika datamängder för att skapa skarpa och träffsäkra beslutsstöd. Det här är ett område där det finns kopplingar till många olika sektorer i näringslivet. Bland annat finns idag en koncentration av mjukvaruföretag och myndigheter som kommit långt inom området

Målgrupp för det proaktiva arbetet: Konsult- och relevanta mjukvaruutvecklingsföretag samt Fintechbolag.

- **Govtech** – Härnösand är en residensstad med många myndigheter och lång historia inom utveckling av administration

Målgrupp för det proaktiva arbetet: Konsult- och relevanta mjukvaruutvecklingsföretag samt Govtechbolag.

- **Arkiv** – arkivstaden Härnösand. I över 400 år har Härnösand säkrat information, alltifrån pergamentsbrev från medeltiden till dagens digitala uppgifter. Då handlade det om kontroll och makt. Idag är arkiven till för alla - en nödvändig del av vår demokrati och vårt gemensamma kulturarv. Tillsammans skapar vi framtidens historia!

Målgrupp för det proaktiva arbetet: konsulter, spetsföretag, institut, myndigheter och andra verksamheter kopplat till värdekedjan, som stöder området.

- **Teknisk Support & kundsupport** - Här finns ledig kompetens och en lång tradition inom teknik- och kundsupport.

Målgrupp: it-företag, telecom samt e-handelsföretag, myndigheter

- **Försvar/säkerhet/Autonoma fordon.** Det här området kan ha potential men behöver utredas ytterligare och är viktigt att bevaka.

- **Besöksnäring**- Området kan ha stor potential men behöver utvecklas ytterligare och viktigt att bevaka. Höga Kusten Destinationsutveckling har tagit beslut om ny strategi under 2021och Härnösands kommun har tagit fram en handlingsplan för besöksnäring och evenemang.

6.1.2 Löpande bearbeta marknaden (proaktivt) i samverkan med andra aktörer

Detta sker genom att tillvarata kraften i de etableringsresurser som finns lokalt, regionalt och nationellt Det etableringsfrämjande arbetet sker på olika nivåer, Business Sweden bedriver det internationella nationella arbetet, High Coast Invest det regionala, nationella och internationella, Härnösands kommun det lokala. Det regionala och nationella arbetet är en resurs för Härnösand, där synsättet att helheten är

större än delarna, är ett viktigt ingångsvärde i det lokala arbetet. Att svara upp och vara tydliga i erbjudandet gentemot nämnda parter är av stor vikt för att nå framgång.

High Coast Invest och Business Swedens kontakter och arbetssätt ökar kravet från kommunens sida på att ha offertberedskap. Offertberedskapen handlar om både tillgång på mark och lokaler men också om att kunna svara upp med den orkestrering som krävs när internationella företag knackar på dörren.

Samordning av etableringsarbetet

För att det proaktiva arbetet ska lyfta och få fart behövs en tydlig samordning mellan de olika aktörerna som i dag har i uppdrag att arbeta med etableringar. En tänkt organisation ser ut som följer:

Styrning och ledning: HCI och näringslivschef.

Lokal etableringsgrupp: Etableringsresurs från näringslivsenheten, High Coast Invest samt MEX-gruppen.

I arbetet med ett regionalt kluster för Hållbar livsmedelsindustri föreslås en Regional etableringsgrupp: Näringslivschefer från alla kommuner samt projektledare Hållbar livsmedelsindustri samt HCI

6.1.3 Identifiera metoder för att hitta potentiella kunder

För att arbeta träffsäkert och attrahera nya verksamheter behöver olika metoder användas för att selektera intressenter som skulle kunna kvalificeras som potentiella kunder.

Några tänkbara angreppssätt är;

Värdekedjeanalys - fokus på att fylla gap i värdekedjor och stärka kluster med nya etableringar

Förutom att stärka forskning och innovationer ska etableringsarbetet inriktas mot verksamheter som fyller gap i värdekedjorna kopplat till spetsområdena. Det kan också handla om verksamheter som stärker befintligt kluster med kunskap och/eller kan bilda en symbios. Synsättet gynnar det befintliga näringslivets tillväxt samtidigt som nya verksamheter etableras. Arbetet bör ske i nära samverkan med befintligt näringsliv och andra branschstödjande parter för att på så sätt identifiera tänkbara etableringar.

Forskningssamarbeten – ta tillvara de forskningspartners som är kopplade till projekt vid MIUN

Den forskning som bedrivs på MIUN sker ofta i samarbete med externa partners, både lokala och sådana som finns på andra håll i Sverige eller världen. De här företagen har ett intresse av kunskapen som finns på högskolan och i näringslivet. Det är ett insteg till Härnösand och till våra innovationsplattformar som går att ta tillvara och ett sammanhang som blir logiskt för dem att komma in i.

Fokus på nationella etableringar men med bevakning internationellt

Starkast potential anses finnas i att hitta nya etableringar inom Sveriges/Nordens gränser eftersom det här finns en kännedom och förståelse för system och marknad. När det gäller internationella etableringar ska etableringsarbetet i första hand bedrivas i samarbete med HQI och på ett mer reaktivt sätt. Dock finns en särskild potential att hitta möjliga etableringar internationellt kopplat till Foodtech, eftersom det redan finns ett internationellt

[Verka genom samverkan med kommunerna inom Region Västernorrland](#)

Västernorrland är till ytan litet men upptagningsområdet stort. Vi delar till stora delar samma infrastruktur och behöver hitta ett gemensamt sätt att bli *en Business Region* för att agera gemensamt och därigenom attrahera flera företag till vår region.

[Industriell symbios & cirkulär ekonomi](#)

Industriell symbios innebär att ett antal företag samarbetar så att överskott eller biprodukter i en verksamhet blir en nyttig resurs hos någon av de andra. Exempel är värme, spillvirke, materialspill
Industriell symbios är m a o ett att åstadkomma både ekonomiska och miljömässiga fördelar för företag som organiserar sig i nätverk för utbyte och samordning av till exempel materialströmmar och energi. Industriell symbios är ett angreppssätt som är särskilt lämpat för etablering av vår nya arena för Foodtech. Härnösand arbetar för ett stärkt cirkulär ekonomi inom näringslivet.

6.1.4 Bygga trovärdighet genom akademien och strategiska noder

En svaghet som lyfts är att Härnösand upplevs som otydligt vad det gäller företagsamhet och näringslivsutveckling. Fokus bör därför i *Attrahera-fasen* handla om att tydligare tala om vad Härnösand är för plats och dess styrkor. Trovärdighet i spetsarna kan byggas genom stärkt forskning och utveckling men också stärkt, samordnad kommunikation. Genom ambassadörskap och berättelser skapa trovärdighet i att kunskapen som resurs finns i MIUN och i näringslivet, ökar attraktiviteten hos verksamheter inom spetsområdena. Närheten till kunskap är en grund för utveckling och innovation. Kunskapen och bevisen, bland annat genom vittnesmål, i näringslivet och på MIUN behöver förpackas i värdeerbjudanden för olika spetsområdena.

Härnösands kommun satsar sedan länge på att gynna utvecklingsklimatet för företag. Sedan flera år har kommunen arbetat med etablering och utveckling av hållbara livsmedelssystem. Projektet sker i samverkan med MIUN kan användas för att bygga vidare på strategiska utvecklings- och etableringsprojekt för att främja utvecklingen inom sektorn. [Svensk plattform för industriell och urban symbios - hem \(industrialsymbiosis.se\)](#) Livsmedelsproduktion involverar ofta flera aktörer och det krävs en mångfald av koordinerade aktiviteter och satsningar. För att stärka innovation för ett mer hållbart och cirkulärt livsmedelssystem i Region Västernorrland. Syftet är att kartlägga möjligheter och utmaningar för nya affärsmodeller inom olika livsmedelssystem i regionen. Samverkansmodeller i Härnösands kommun baserade på konceptet "Industriell Symbios" kan vara en väg till en mer hållbar och konkurrenskraftig livsmedelsproduktion.

Ett nationellt AI-center, [AI Sweden](#), har etablerat ett kontor i Västernorrland. Lanseringen görs i samarbete med [Luleå Science Park](#), [Skellefteå Science City](#) och [Bron Innovation](#) i Västernorrland. Där MIUN även är en viktig samarbetspart. AI är en möjliggörare för ökad konkurrenskraft, utvecklad

välfärd och ökad livskvalitet för våra medborgare. Det finns en stark tradition av industri och offentlig sektor i vår region, Mittuniversitetet gör en grundlig satsning inom området och samtidigt har vi flera spännande startups som arbetar inom AI.

6.1.5 Säkerställa mark- och lokalberedskap kopplat till investerings och etableringsbehov

För att vara attraktiva för etableringar krävs resurser i form av mark och lokaler. Efterfrågan är redan i dag stor på mark och lokaler för olika typer av verksamheter, med ett proaktivt etableringsarbete förväntas den bli än större. Målsättningen bör vara att befintliga verksamhetsområden utvecklas och kompletteras men också att nya områden tillskapas. Att kommunen arbetar proaktivt och ligger steget före marknaden när det kommer till framtida planering av verksamhetsmark är också av vikt för att möta upp behoven hos befintligt näringsliv på orten.

6.1.6 Säkerställa offertberedskap när det gäller etableringar i andra branscher som inte ryms inom utpekade spetsar

Redan i dag hanterar kommunen en mängd olika etableringsförfrågningar inom hela spektret av branscher i näringslivet. Arbetet är viktigt för att bredda och stärka näringslivet, men sker mer reaktivt, när förfrågningar kommer från intressenter och investerare. Här finns en väl fungerande process och struktur med god service och tillgänglighet. Det proaktiva arbetet kopplat till spetsarna förväntas sätta ett större fokus på Härnösand som plats och öka attraktiviteten även för nya etableringar inom andra branscher.

Det är viktigt att ha god beredskap och ett fortsatt snabbt med och agilt arbetssätt, men också säkerställa god tillgång på attraktiv verksamhetsmark och lokaler. Här har vi redan börjat bygga strategiska relationer med marknadens intressenter, banker, investerare, fastighets- och markägare.

Etableringar i stadskärnan av särskilt intresse

Förutom de spetsar som är utpekade i planen är stadens utveckling som mötesplats ett prioriterat område för att skapa tillväxt i Härnösand och Regionen. Handel- och servicenäringen skapar nya arbetstillfällen och stärker Härnösand som plats att leva och verka i, men även som besöksmål och bidrar positivt till varumärket Höga Kusten och Härnösand. Ett särskilt fokus framåt bör läggas på att utveckla handelsområdet Ankaret, med sitt strategiska läge vid E4:an som en inkörsport till Härnösand. Men framförallt utvecklingen av utbudet i stadskärnan. Här kan arbetet bedrivas på ett proaktivt sätt enligt ovan beskrivna metoder och angreppssätt (t.ex. genom värdekedjeanalys) och med tydlig koppling till planer för stadskärnans utveckling generellt. Etableringsarbetet ska ske i samverkan med flera parter, bland andra HÄR Handel och fastighetsägarna.

Särskilt fokus på besöksnäringsetableringar

Besöksnäringen är en snabbväxande framtidsbransch och ett prioriterat område att utveckla och möjliggöra för tillväxt, expansion och etablering. Den betyder mycket för såväl vår glesbygd som vår stad. Även här bör ett särskilt fokus läggas på att stärka Härnösands som besöksmål i Höga Kusten

med relevanta etableringar. Arbetet sker sedan 2021 mer proaktivt enligt en ny plan för Besöks- och evenemang och i samverkan Höga Kusten Destinationsutveckling med flera.

6.2 Etableringsfasen – (Establishing)

När en etablering eller investering är avtalad, övergår arbetet till **etableringsfasen** som syftar till att stödja företag och myndigheter att komma igång och bli verksamt så snart som möjligt. Vilket idag är ett väl fungerande arbete tillsammans med Näringslivsenheten, Utvecklingsenheten samt Samhällsförvaltningen. Administrativt, kan detta röra tillträde, lokaler, mark- eller byggfrågor, tillstånd eller annat som kommunen kan vara behjälplig med via våra företagslotsar.

Dessutom kan det etablerande företaget eller myndigheten behöva s.k. mjuklandning för att stötta sin personal. Personal som flyttar till platsen kan behöva hjälp med att hitta boende, förskolor eller skolor till sina barn, tillgång till sociala nätverk. Faktorer som krävs för att snabbt kunna skapa en stabil tillvaro för familjerna innebär att företagets nya anställda kan trivas och fungera bättre. Här har vi en fungerande tjänst som byggts upp under året för etableringen av Skatteverket och Kriminalvården.

Aktiviteter;

- Erbjud stöd till nyetablerade företag genom våra företagslotsar samt e-tjänster
- Erbjud mjuklandning via vår Etablerings- och kompetenslots
- Arbeta med att långsiktigt attrahera arbetskraft till Höga Kusten tillsammans med Höga Kusten kommunerna

6.2.1 Erbjud praktiskt och administrativt stöd till nyetablerade företag

När en etablering blir verklighet är det viktigt att hålla en hög servicegrad och uppfylla de löften som ställts ut i **attrahera-fasen**. Det är här Härnösand sätts på prov och grunden till ett gott rykte skapas. Rent administrativt kan arbetet röra tillträde till lokaler och mark- eller byggfrågor, tillstånd eller annat som kommunen kan vara behjälplig med. Här krävs ett gott samarbete och ett möjlighetsinriktat synsätt från de aktörer som är involverade.

Ett utvecklat nätverkande kan ha stor betydelse vid en nyetablering av verksamhet på orten. I Härnösand finns flera väl fungerande nätverk för olika branscher som kommunen stöder eller är aktiva i på olika sätt. Ett fortsatt stöd och att bidra till att nya nätverk bildas vid behov är en viktig del i en etableringsstrategi/plan.

Nätverken fyller olika funktioner, en sådan kan vara att hitta kunder eller leverantörer, en annan kan vara av mer allmän karaktär för att utbyta erfarenheter eller känna sig som en del i ett större sammanhang.

6.2.2 Anpassat stöd utifrån olika behov

Större bolag

Härnösand har idag bara ett mindre antal större bolag, som t ex SCA. De är allt som oftast etablerade i såväl affärlösningar som i rutiner, vilket innebär ett mer reaktivt arbete från kommunens sida. Däremot behövs forum för att föra strategiska diskussioner med andra beslutsfattare samt väl upparbetade kontakter som sänker trösklarna när man väl har ett behov. Här behövs en kunskapsinhämtning och struktur internt för att möta deras behov eller för att locka till sig fler av dessa bolag. Härnösand har som många städer utanför storstadsregionerna ett stort behov av talanger och kompetens. För att locka större bolag eller utveckla våra SME:s behövs ett större fokus på just Talangrekrytering. HKIG som är ett av de nätverk vi stödjer har hittat en modell för detta som kan appliceras i fler nätverk.

Under 2021 kommer ComHem/Tele2 att flytta sin verksamhet bland annat, på grund av att de haft svårt att hitta kompetens i Härnösand. Paradoxen i denna flytt kommer att vara att kompetens de inte får med sig i flytten kommer att vara vår tillgång och den måste vi hitta ett sätt att utnyttja för att förstärka befintliga företag och locka nya.

Av stor vikt när det gäller den här typen av bolag är att lotsa rätt och bana väg i den kommunala organisationen men också utanför kommunala sektorn. Att koppla ihop företagen med allt ifrån energibolag till fastighetsägare, bostadsbolag och skolor kan vara viktiga uppdrag.

Små & Medelstora företag (SME)

Härnösand är en typisk småföretagarkommun. De små och medelstora företagen är generellt sett inte lika väl rustade med strukturer och kompetens när det gäller de frågor som behöver lösas i samband med en omlokalisering eller etablering. Här behöver kommunen vara mer proaktiv och förutseende i sitt stöd, som kan bli omfattande.

Erfarenheten säger att SME bolagen kan behöva stöd i frågor som är kopplade till tillstånd, bygglov, nätverk, kompetensförsörjning och kontaktförmedling. Inte allt för sällan är de underleverantörer till de större bolagen. De behöver vid behov kopplas ihop med lokala branschnätverk och erbjudas tillgång till de näringslivsriktade aktiviteter som finns i kommunen.

Nystartade företag och Startups

Etablering av nya företag i form av nystartade verksamheter är en viktig såddbädd för varje samhälle. Förutom den uppenbara effekten i form av ett nytt företag, är det här individer som är viktiga för varje plats att försöka ta hand om och behålla. När det gäller den här målgruppen arbetar kommunen nära de organisationer som är rådgivande i nyföretagarfrågor, som Nyföretagarcentrum och Bizmaker. Men är proaktiv i det stöd som behövs kopplat till tillstånd, lov och tillgång till nätverk enligt ovan (SME). Särskilt riktade insatser i bolagens tidiga skede sker inom ramen för kommunens handlingsplan för förbättrat företagsklimat, ett exempel är att erbjuda mötesplatser, men också kompetensutveckling och innovationsledning tillsammans med samarbetspartners. Av avgörande betydelse i det här skedet är Bizmaker med det erbjudande som finns inom ramen för inkubatorn och ekosystemet för innovation

6.2.2. Erbjuda mjuklandning för medföljande samt behov att hitta spetskompetens

Det är inte ovanligt att en ny etablering på en ort innebär att ett antal människor följer med, som ska etableras tillsammans med verksamheten. Det är inte heller ovanligt att det med etableringen följer ett behov av att hitta spetskompetens inom olika områden lokalt.

Flera regioner erbjuder så kallad mjuklandning för att stötta de människor som flyttar till orten för arbete. Personal som flyttar till platsen kan behöva hjälp med att hitta boende, förskolor eller skolor till sina barn, jobb till medföljande och tillgång till sociala nätverk. Allt sådant som krävs för att snabbt kunna skapa en stabil tillvaro för familjerna, innebär att företagens nya anställda kan trivas och fungera bättre.

6.2.3 Arbeta med att långsiktigt attrahera arbetskraft till Höga Kusten området

För att vara attraktiva för inflyttare, besökare och investeringar behöver Höga Kusten området arbeta med sitt erbjudande för att nå den kvalificerade arbetskraften som i dag är mer mobil och framförallt digital. Kompetensbrist lyfts ofta fram som ett hinder för att utveckla verksamheten på plats och tillgången på rätt kompetens kan vara en avgörande faktor i valet av etableringsort. Härnösand har i dag, precis som områden utanför storstäderna, ett underskott av kvalificerad arbetskraft vilket gör att det är av stor vikt att på ett strategiskt sätt arbeta med platsens attraktivitet.

Attraktiva boendemiljöer och diversifierat utbud

För att kunna attrahera företag och människor till Härnösand behöver det finnas bra, attraktiva bostäder för alla kategorier, såväl barnfamiljer som unga, ensamstående och studenter. Företag som ska etablera sig är måna om såväl hårda som mjuka faktorer, där livsmiljön är viktig. Här blir det också viktigt att ha ett regionalt perspektiv och att ta hjälp av de miljöer som finns i våra angränsande kommuner.

God samhällsservice

Att det finns en väl utvecklad och högkvalitativ samhällsservice är en viktig parameter när det gäller livskvalitet. Inte minst är utbudet gällande förskolor och skolor viktigt. Härnösand har ett, diversifierat och högkvalitativt utbud av förskolor och skolor (från grundskola till gymnasium).

Likväl är tillgången till grundläggande vård och omsorg, specialistvård och hälsa/fritidsfrågor viktiga. Möjligheten till ett friskt och innehållsrikt liv i arbete såväl som närheten till natur, utgör en viktig grund till god livskvalitet. Att ha ett mottagande där möjligheterna gällande samhällsservice blir tydliga och lättillgängliga är av stor vikt.

6.3 Växa – Tillväxt – (Growing)

Den viktiga delen av etableringsverksamheten som syftar till att långsiktigt skapa rätt förutsättningar för utveckling i näringslivet på platsen. Ibland beskrivs det som ett ekosystem där nya etableringar, investeringar och befintliga företag finner synergier, utvecklas och stimuleras på ett sätt som långsiktigt och hållbart gynnar platsen. Tillgång till kvalificerad arbetskraft genom kompetensförsörjning och talangattraktion, tillgång till kapital, miljöer för innovation och samarbeten. Ett dynamiskt och utvecklande näringsliv uppskattas och omtalas, och bidrar därmed till platsens anseende.

Aktiviteter:

- Fortsätta stödja och utveckla innovationsmiljöerna (Bizmaker, ALMI och BRON)

- Understödja branschglidning genom starkt innovationsstöd och stärkt forskning. (Bizmaker, ALMI, MIUN)
- Arbeta långsiktigt med kompetensutveckling genom samverkan med andra kommuner och universitet i Regionen
- Arbeta aktivt med näringslivsutveckling i samverkan med företagsstödjande organisationer och initiativ (HNEF, HKIG mfl)

6.3.1 Fortsätta stödja och utveckla innovationsmiljöerna

För att skapa ett långsiktigt hållbart näringsliv behövs innovationsstöd. Härnösand erbjuder innovationsstöd genom Bizmaker och Bron Innovation. En viktig, nära kopplad och aktiv part är MIUN med forskning och utbildning. MIUNs forskning är av stor vikt eftersom den är en naturlig källa till innovationer, som kan tillgängliggöras och tas tillvara av näringslivet via innovationsplattformarna.

Det är av strategisk vikt att fortsätta stödja och utveckla dessa innovationsarenor, såväl som forskningen vid MIUN, för att skapa ett hållbart och växande näringsliv. Miljöerna är också viktiga redskap för att attrahera nya verksamheter utifrån kunskapen som tillgång. Stödet tillhandahållas i form av finansiering men också genom att skapa förutsättningar för innovationsarenorna att växa genom engagemang i olika gemensamma utvecklingsprojekt. Forskningen vid MIUN bör stödjas genom att underlätta arbetet med att attrahera forskare och studenter. Här är ett strategiskt arbete med att locka talanger av stor vikt samtidigt som platsens attraktivitet i sig behöver stärkas. Här kan man med fördel arbeta med TAM som är ett system för att locka talanger.

Understödja branschglidning

Utvecklingen i dag går fort och oavsett verksamhet står många inför utmaningar som till exempel digitalisering och hållbarhet. Pandemin har snabbat på denna utveckling. Detta i sig gör att företag, för att möta de här utmaningarna, tvingas röra sig från en traditionell bransch över i en annan. Det är inte självklart för bolag att själva äga kompetens inom nya områden eller skaffa kompetens genom att köpa relevanta bolag eller anställa specialister. Utan man söker hellre söker stället samarbeten med startups³ eller konsulter. Bizmaker har även tagit fram ett program för att stötta företagen i denna transformation.

Utvecklingen erbjuder en möjlighet för startups att växa och bli framtidens storföretag. I Härnösand finns spets inom t ex Energiteknik, Teknik support, Medtech och Foodtech samt produktionsteknik som blir viktiga för att understödja en sådan här branschglidning. Företagen i Härnösand är SME:s och befinner sig i olika stadier kopplat till storlek och bransch. Kommunen kan, kopplat till det här behovet och utvecklingen, ha en mäklande roll, där man slussar företagen till rätt stödjande part eller till företag som besitter spetskompetens inom ett identifierat område. Utmaningsdrivna, tvärssektoriella workshops och temadagar kan också vara ett sätt att understödja branschglidning.

6.3.2 Understödja innovation och forskning

Fortsatt fokus på forskning och innovation

³ [Business Reload - BizMaker](#) .

Fortsatt fokus på MIUNs styrkeområden som möjliggör ett kontinuerligt innovationsflöde och ett flöde av efterfrågade talanger till Härnösand. En fortsatt gemensam satsning och ambition från kommun, regionen, MIUN, och de bolag som är verksamma och viktiga mottagare av nytta från forskning och innovationer, är angeläget för att bygga det som är starkt ännu starkare.

Här är forskningen inom MIUNs och Härnösand näringslivs spetsområden av stor vikt. Nyttogörandet av forskningen i befintligt näringsliv är av stor betydelse, såväl som att den omsätts i nya företag. Stark forskning drar till sig andra betydande företag och aktörer, som har ett intresse av att finnas där kunskapen finns. Ett av de medel som Härnösand kommun har är det samverkansavtal som finns med MIUN som gör att forskningsmiljön kan fördelas till projekt som anses viktiga och av stor betydelse ur olika aspekter. Här finns också möjlighet för kommunen att ha en tydligare roll genom att erbjuda testbäddar för olika forskningsprojekt.

Koppling mellan spetsar och spetsar i andra branscher

Det finns en tydlig potential i kopplingen mellan de olika spetsarna samt mellan spetsarna och befintligt näringsliv som kan underlättas och stärkas, vilket skapar goda förutsättningar för tillväxt i företag och uppkomst av nya verksamheter. Genom att till exempel koppla AI och Foodtech till gröna näringar eller energitech byggs trovärdigheten under gällande att platsen står för den här kunskapen i ett vidare perspektiv. Platsen blir på så vis attraktiv för verksamheter som behöver vara nära den kunskapen. Kopplingen kan ske inom ramen för MIUN:s forskning men också inom ramen för innovationsmiljöerna.

6.3.3 Arbeta aktivt med näringslivsutveckling

För såväl företag som är etablerade i Härnösand, som nyetablerade är det viktigt att förutsättningarna för att driva och utveckla verksamheter på plats är gynnsamma. Det är därför viktigt att det finns ett gott företagsklimat och att kommunen har processer som håller hög kvalitet och servicenivå.

Härnösand har tagit fram en plan för näringslivsutveckling tillsammans med det lokala näringslivet och arbetar nära och aktivt med näringslivets organisationer för att skapa ett gott företagsklimat. Se "Handlingsplan för ett växande näringsliv och ett förbättrat företagsklimat".

6.4 "Branda" – stärka platsvarumärket

Denna fas innefattar sådant som stärker platsens rykte eller anseende. Att utveckla platsens varumärke är en delvis separat och omfattande process, som tar hänsyn till flera olika målgrupper såsom medborgare, besökare och företagare, men den processen är inte i huvudfokus i BAM. Det gör däremot de delar av det långsiktiga etableringsarbetet som stärker platsens anseende, som t.ex. ett bra företagsklimat, väl genomförda etableringar. Stark innovationskultur etc. Däremot kan platsens varumärke vara en stabil grund för att rikta budskap till olika målgrupper.

Aktiviteter:

- Dra nytta av viktiga tillgångar i varumärkesarbetet.
- Identifiera och kommunicera platsens värdeerbjudande kopplat till spetsarna.

- Samordna varumärkesarbetet med HCI, Regionen, Spetsföretag i kommunen, Bizmaker, HKD

6.4.1 Dra nytta av viktiga tillgångar i platsvarumärkesarbetet

Det finns viktiga tillgångar i form av etablerade verksamheter med egna arenor som Härnösand kan ha stor nytta av, när det gäller att bygga platsens varumärke avseende etableringsort. De här verksamheterna har i sig starka varumärken som hjälper till att skapa trovärdighet och intresse för Härnösand. Här finns också viktiga kanaler och nätverk där Härnösand som plats träffsäkert kan nå rätt målgrupper.

High Coast Invest är en sådan tillgång, där Härnösand har förutsättningar att nå en internationell marknad. Här är det viktigt att skapa värdeerbjudanden i samarbete med HCI, där Härnösand är en del i regionen men också göra ett eget varumärkesarbete för att skapa trovärdighet i mötet med platsen. Höga Kusten Destination är en annan tillgång, som ska användas för att kommunicera Härnösand vid Höga Kusten.

Även etablerade spetsföretag som t ex Absolicon, Logosol, Hernö Gin, EdMo lift och Peckas Tomater med koppling till forskning och innovation och som verkar på internationella arenor är viktiga för trovärdigheten

6.4.2 Identifiera och kommunicera platsens värdeerbjudande

För att stärka Härnösands varumärke, när det kommer till platsen som etableringsort, är det viktigt att bli tydliga med vad som är unika tillgångar, platsens värdeerbjudande.

Det kan konstateras att en sådan unik styrka ligger i kunskapen inom identifierade spetsområden men också i platsens attribut (närhet, natur, kultur, infrastruktur) samt i den bevisade förmågan att åstadkomma stora saker i samverkan.

Värdeerbjudanden behöver paketeras kopplat till de olika spetsområdena som ska bygga på platsens bevisade förmåga inom områdena och de unika förutsättningar som platsen har. För att bygga trovärdighet behöver vittnesmål med substans användas, både när det gäller hur platsen mött upp vid etableringar men också vad gäller styrkan i befintligt näringsliv och forskning. Det är av stort värde att ryktet sprids på ett naturligt sätt genom uppmärksammande av spetsforskning, framgångar i befintligt näringsliv och positivt ambassadörskap.

6.4.3 Samordna platsvarumärkesarbetet

För att bygga ett starkt platsvarumärke för Härnösand som etableringsort är det viktigt att få till en samordnad kommunikation. Alla verksamheter har ett eget behov av varumärkesbyggande och kommunikation, men parallellt finns också ett gemensamt behov, eftersom helheten blir en styrka. I samordningen finns möjlighet att dra nytta av de enskilda verksamheternas varumärkesarbete för att bygga ett starkt gemensamt varumärke för Härnösand som etableringsort.

Samordning bör eftersträvas mellan i första hand parterna MIUN, HCI, HKD, kommunen och innovationsarenorna.

6.4.4 Skapa trovärdighet genom aktiva beslut – leva som vi lär

En viktig grundförutsättning i varumärkesarbetet är att det vi säger bekräftas i mötet med platsen. Därför är det viktigt att det vi kommunicerar bygger på en grund som är stabil, har substans och en medvetenhet om att varumärket byggs kontinuerligt genom vårt agerande och våra strategiska beslut. Etableringsstrategin ger riktning i hur vi ska agera och hur satsningar bör riktas för att skapa ett starkt, långsiktigt erbjudande.

6.4.5 Härnösands styrkor och svagheter

För att Härnösand ska upplevas som trovärdigt när erbjudandet paketeras för externa intressenter är det av stor vikt att bygga på de styrkor och de unika resurser som platsen har. Erbjudandet måste kännas trovärdigt, och det som kommuniceras ska också bli bekräftat i kontakten med platsens invånare och företrädare. Svagheter måste identifieras och det behöver finnas en tanke om hur de kan vändas till möjligheter eller, om så inte är möjligt, minska deras betydelse i förhållande till valda intressenter.

För att få en djupare kunskap om styrkorna och svagheter bör ett varumärkesarbete initieras med företrädare för näringsliv, näringslivsorganisationer, kommunala bolag och kommunala tjänstemän. De styrkor som tydligt lyfts fram ska vara kopplade till den näringslivsstruktur Härnösand har och till MIUN:s styrkeområden samt de områden som finns identifierade inom RUS. Andra bör handla om platsens attribut och andan.

Genomförande:

Etableringsplanen visar vägen för hur Härnösand ska arbeta med proaktivitet i etableringsarbetet över tid. Den bör revideras då förutsättningar både lokalt och i omvärlden förändras, dock senast efter fem år. Hur arbetet ska bedrivas på en mer taktisk nivå ska beskrivas i aktivitets- och handlingsplaner. Här finns några redan i dag, som kopplar till framförallt tillväxt och innovation; "Näringslivsplan för förbättrat företagsklimat" med tillhörande besöks- och evenemangsplan. I tillägg till de befintliga handlingsplanerna ska en specifik aktivitetsplan för etableringsarbetet tas fram av näringslivsenheten i samverkan med High Coast Invest.