



ÄLVSBYNS
KOMMUN

LINE

slutrapport



LOKALA INVESTERINGAR OCH ETABLERINGSFRÄMJANDE

– Smart specialisering i Älvsbyns kommun

Ulf Hägglund, P-O Lindroth
Smarctic AB

Inledning

Projekt "Lokala INvesteringar och Etableringsfrämjande", hädanefter LINE-projektet, har haft som syfte att hitta lokala POTENTIALER som har förutsättningar att bidra till hållbar tillväxt, jobb och en positiv utveckling i Älvsbyns kommun. Med potentialer avses här tillgångar både kopplade till näringslivet (starka branscher/kluster, unika kompetenser, framväxande industrier/innovationer osv) och till platsens specifika förutsättningar (natur/miljö, kraft, naturtillgångar, infrastruktur, besöksmål, klimat, lokalisering, demografi osv) där Älvsbyns kommun kan och bör arbeta med investerings- och etableringsfrämjande insatser. Projektet har initierats av Näringslivskontoret i Älvsbyn, och den uttalade förhoppningen är att projektet ska bidra till en "Älvsbyns Lokala Strategi för Smart Specialisering" – samtidigt som det ska öka kunskapen om det lokala näringslivet, de lokala unika potentialer som platsen förfogar över och, inte minst, hur man kan nyttja potentialerna för att attrahera framtida önskade investeringar och etableringar.

Projektet ska ses som ett komplement till andra satsningar och processer som gjorts i närtid och som genomförs parallellt med LINE-projektet. Tillsammans kan de olika utredningarna, projekten och konsultinsatserna som Näringslivskontoret bär ansvar för ge en utmärkta förutsättningar både för val av mer långsiktiga näringslivsstrategier som för beslut om konkreta operativa supportinsatser och samverkansprocesser med de lokala företagen på kort sikt.

LINE-projektet har genomförts i två steg:

I det första steget har en så kallad "upptäcktsresa" bland det lokala näringslivet genomförts. I praktiken betyder det att ett hundratal lokala företag (företags-

ledare i huvudsak) har intervjuats enligt det enkätformat som tidigare utvecklats av näringslivsbolaget Strukturum i Jokkmokk inom ramen för det så kallade Life-projektet. Enkäten, som genomförts i form av intervjuer antingen via fysiska träffar eller via telefon, omfattar totalt 27 frågor (se bilaga). Frågorna riktar dels in sig på företagets egen situation och förväntningar på framtiden, dels på entreprenörernas syn på vad som utgör Älvsbyns bästa potentialer för att åstadkomma hållbar tillväxt framåt. Ansvarig för genomförande och dokumentation av intervjuerna har varit Leif Engström, AloVita AB.

Det andra steget, genomfört under senhösten och sommaren 2020, har omfattat både genomläsning, analys och vidareutveckling av den data som intervjuerna i Fas 1 genererat. Resultatet av arbetet med Fas 2 har också omfattat sammanställningen av den föreliggande rapporten. Arbetsprocessen under Fas 2 har genomförts som en gemensam utvecklingsprocess mellan extern konsult i nära samverkan (fysiska workshops, dialog) mellan Smarctic AB, en lokal företagare-/referensgrupp och Näringslivskontorets ledning. Ansvarig för arbetet i Fas 2 har varit Ulf Hägglund och P-O Lindroth, Smarctic AB.

I rapporten redovisas analys och vidarebearbetning av de 100 dialogsvaren och det kompletterande arbete som referensgruppen bidragit med. I rapporten ges också en del förklaringar och exempel på begrepp, modeller och annat som kan påverka förståelsen för, och inte minst användandet av, denna typ av processer. Det är vår förhoppning att det samlade innehållet kan bidra till intressant läsning – och till beslut och satsningar på sikt.

Förord

Tillväxt är ett ord som skapar positiv framtidstro hos många människor, men för vissa kan ordet även innebära negativa associationer som till exempel oro för minskat lokalt inflytande och ägande samt risk för miljöförstöring.

Oavsett den personliga inställningen, så är det ett faktum att tillväxt skapar ökade ekonomiska resurser för lokalsamhällets utveckling och välfärd, men för att uppnå önskad tillväxt krävs det ofta samverkan mellan näringsliv och offentliga samhället. Ibland krävs även stöttning i olika former av samhället för att uppnå önskat tillväxtresultat.

Älvsbyns strategiska näringslivsprogram för perioden 2020 – 2022, som tagits fram i samråd mellan kommunens politiker och berörda tjänstemän samt det lokala näringslivets företrädare, har huvudfokus på tillväxt. Näringslivskontorets huvuduppdrag är härmed att skapa förutsättningar för ökad tillväxt genom lokal näringslivsutveckling och att öka antalet etableringar i kommunen. Detta sker inom två verksamhetsområden:

- Etablering
- Näringslivsutveckling

Etableringsarbetet innebär att näringslivskontoret arbetar proaktivt och långsiktigt för nya etableringar till Älvsbyns kommun.

Näringslivsutveckling innebär arbete tillsammans med befintligt näringsliv för att utveckla och öka tillväxten i bolagen. Näringslivskontoret är lyhört för näringslivets behov. Arbetet med näringslivsutveckling inkluderar även att stötta, främja och inspirera till nyföretagande och entreprenörskap.

Näringslivskontoret skall utföra detta arbete enligt dess genomarbetade verksamhetsplan och dess framtagna kärnvärden:

PROAKTIVITET-MOD-ENGAGEMANG

Eftersom dialog är en viktig del i partssamverkan så har drygt 100 lokala företag besökts eller kontaktats av näringslivskontoret under hösten 2019 samt våren 2020 för att genomföra en kvantitativ intervju. Syftet med dessa intervjuer var både att ta del av det lokala företagens status och framtidsplaner, men även att lyssna av det lokala näringslivets syn på de utvecklingsmöjligheter inom olika branscher som Älvsbyns kommun har för att skapa önskad tillväxt. Förutom

de lokala företagen har även vissa regionala aktörer, med fokus på tillväxtfrågor, fått ge sin syn på Älvsbyns kommuns förutsättningar att uppnå ökad lokal tillväxt.

All data har samlats in och analyserats av extern kompetens för att kunna sammanställas så att den kan vara ett viktigt hjälpmedel för att se möjligheter att uppnå ökad lokal tillväxt. Enligt denna analys har några branscher pekats ut att vara mer intressanta att satsa på för att uppnå resultat jämfört med andra, men eftersom ständig omvärldsbevakning behövs för att se förändrade skeenden, så vill jag flagga för att dessa branscher ansågs vara mest intressanta för resursfokusering när de kvalitativa intervjuerna genomfördes.



Bengt Strandberg
Näringslivschef, Älvsbyns kommun

Innehåll

Förord	3
Smart specialisering i Älvsbyn – några sammanfattande idéer och reflektioner	4
Lokalt näringslivsarbete – några tankar om system, synsätt, resurser och ambitioner	6
Älvsbyn – utgångspunkter och riktning för företags- och näringslivsarbetet	7
Vad är smart specialisering	8
Fördelar och utmaningar med smart specialisering på lokal nivå – några tankar	9
Älvsbyn – utgångspunkter och riktning för företags- och näringslivsarbetet	10

Företagsdialogerna	11
Del 1: Företagens situation, behov och utmaningar	12
Del 2: Vilka tillgångar och potentialer har störst möjlighet att bidra till positiv utveckling och hållbar utveckling och jobb i Älvsbyn?	13
Besöksnäring – Turism	15
Gruv- och mineralverksamhet	16
Livsmedel – lokalproducerat	17
Skogsnäring	18
Tillverkning	18
Handel	19
Tjänster	20
Testverksamhet	20
Röster från ett antal externa resurser	22
Frågorna som ställdes	baksidan

Smart specialisering i Älvsbyn – några sammanfattande idéer och reflektioner

Älvsbyn – några grunddata

Älvsbyns kommun ligger i skogslandet i Norrbottens inland. Kommunen täcker en geografisk yta som är 1 713 km². Piteälven med Storforsen som största turistmål rinner med en tio mil lång sträckning genom kommunen. Större genomkorsande vägar är bland annat väg 94 som går mellan Luleå och Bodö i Norge samt väg 374 som går mellan Piteå och Jokkmokk. Stambanan går också genom kommunen. Resecentrum och godsterminal finns i anslutning.

Älvsbyns kommun har 8 066 invånare (31/12, 2019). Fler än hälften av invånarna bor i centralorten Älvsbyn. Några större byar är Vidsel, Korsträsk, och Visträsk. Kommunen ligger inom regionen 4-kanten i Norrbotten som förutom Älvsbyn omfattar kommunerna Piteå, Luleå och Boden. 4-kantenregionen kan anses utgöra en gemensam arbetsmarknad med ca 156 500 invånare och med ca 50 km sträcka (enkel väg) till var och en av de fyra kommunerna.

Möjliga områden för en satsning på lokal smart specialiseringsprocess i Älvsbyn

Småföretagandet dominerar näringslivet i Älvsbyns kommun. De större företagen som Älvsbyhus och Polarbröd är väl kända såväl inom som utanför landet. Det finns även bil- och robottestverksamhet, företag inom besöksnäring, flera olika verkstads-, livsmedels-, och serviceföretag, nationellt verkamma entreprenadföretag, samt innovativa företag inom de agrara näringarna.

Älvsbyn erbjuder uppenbara förutsättningar för positiv specialiserad (och därmed även på sikt diversifierad) näringslivsutveckling. Det gäller både utveckling inom de befintliga företagen och genom att nya företag skapas i kommunen. I diskussionen om områden för specialisering kan man, dels via insatserna i detta projekt, dels via andra inventeringsinsatser och intervjuer med ett antal externa resurser som på olika sätt varit involverade i utvecklingsinsatser över tid i Älvsbyn nämna följande potentialer / branscher / sektorer som intressanta att utveckla vidare:

- Gruv- och mineralverksamhet – platspotentialer framför allt i form av kända fyndigheter (Laver), närhet till relevant forskning (LTU) och tillgängliga logistik-/ transportvägar. Näringslivspotentialer i

form av lokala entreprenadresurser, branschkompetens på plats, möjlighet till koppling till andra områden (test, besöksnäring)

- Turist- och besöksnäring – platspotentialer framför allt i form av Storforsen / ej utbyggda Piteälven, god transport- och reselogistik med resecentrum, närheten till flygplats och järnväg. Näringslivspotentialer framför allt i form av kreativa hotell / boendeanläggningar som nav i att utveckla aktiviteter och nya reseanledningar
- Energiintensiv verksamhet inklusive datacenter – platspotentialer i form av mark, kraft, god lokal baskunskap och tillgängligt externt expertnätverk i etableringsprocesser. Näringslivspotentialer oklart
- Förädling av skogsråvara inklusive drivmedel inklusive nya affärsmöjligheter inom övergången till ett mer cirkulärt och hållbart samhälle – platspotentialer i form av råvara (oklara volymer). Näringslivspotentialer i form av Älvsbyhuskoncernen, ett stort antal underleverantörer, hög branschkunskap, egna ekonomiska resurser inom branschen. Global klusterpotential på sikt?
- Tillverkning, livsmedel – platspotentialer framför allt i befintliga anläggningar, mark, logistiksystem. Näringslivspotentialer dels i form av Polarbrödskoncernen, innovations- och utvecklingsresurser inom branschen, dels i form av ett flertal företag med innovativa anslag inom jordbrukssektorn, ekologisk framtoning, koppling till upplevelser / besöksnäring och testverksamhet. Global klusterpotential på sikt?
- Handel, service – platspotentialer i form av lokaler, traditioner, allt-nära-avstånd, god servicekänsla. Näringslivspotentialer i form av historisk handelstradition, organiserad samverkan (Köpmannaföreningen)
- (Bil-)testverksamhet – platspotentialer bl a i form av etablerade anläggningar (biltest, VTR) och god anknytning till spjutspetsforskning. Näringslivspotentialer i form av innovativa företag, kompetens/ branschkunskap, internationella nätverk. Global klusterpotential på sikt?

Älvsbyns kommun tillhör i och med genomförande av projektet "Lokala INvesteringar och Etableringsfrämjande" eller LINE-projektet som vi valt att förkorta det till, en mycket liten och unik skara kommuner som tagit till sig erfarenheter och modeller från EU-nivå avseende förhållningssättet till progressiv

företags- och näringslivsutveckling. I Norrbotten har hittills endast Jokkmokk (via näringslivsbolaget Strukturum) och Älvsbyn genomfört en insats med vardera över 100 strukturerade intervjuer av lokala företagsledare. I metodbeskrivningen av konceptet smart specialisering kallas det som utförts i de två kommunerna för Entrepreneurial Discovery Process, eller översatt till svenska, en företagsamhetsupptäcktsresa. Processen är tidskrävande och måste för att kunna analyseras och ge önskad effekt hanteras på ett särskilt sätt. Försöken både i Jokkmokk och Älvsbyn har visat att det finns förbättringspotential i det sätt som använts. Det är en fullt naturlig slutsats, eftersom det knappt genomförts några liknande försök ännu på den lokala nivån.

Det är också viktigt att få förståelse för att intervjuerna och den analys som skett med utgångspunkt i dessa inte utgör ett fullständigt beslutsunderlag för politiken. Den ska hellre ses som underlag för fortsatt diskussion – om specialiserings- och diversifieringsbegreppen, om kommunens förhållningssätt till minskad sårbarhet över tid, om kommunens och det lokala näringslivets tillgångar och potentialer och, som en möjlig slutsats, om åt vilket håll kommunen vill gå när det gäller profilering, värdegrund och attraktionskraft.

Med detta önskar vi Älvsbyn stort lycka till med sitt fortsatta arbete!



Lokalt näringslivsarbete – några tankar om system, synsätt, resurser och ambitioner

Näringslivets betydelse för den lokala välfärden

Det råder numer knappast någon större diskussion, på någon nivå, om näringslivets betydelse för jobb, tillväxt och välfärd. Av knappt fem miljoner sysselsatta i riket återfinns 3,5 miljoner i det privata näringslivet. I princip all sysselsättningsökning sedan 1994 har kommit till i den privata sektorn. 99,9 procent av alla företag i Sverige är små och medelstora företag, dvs företag med mindre än 250 anställda. Småföretagen – som avser företag med färre än 50 anställda – utgör 99,4 procent av företagen totalt sett och står för hela fyra av fem jobb. De små företagen (i många kommuner domineras företagsstrukturen av mikroföretag, EU-kommissionens definition på företag med mellan 1-10 anställda) står för 29 procent av de kommunala skatteintäkterna i Sveriges kommuner. Siffran för företag med mer än 50 anställda är 21 procent. Tillsammans står alltså landets företag för hälften av kommunernas skatteintäkter. För Älvsbyns del står småföretagarna tillsammans med sina anställda för 32 procent av kommunens skatteintäkter, motsvarande 112 miljoner kronor. Från 1990 till 2017 har 481 jobb skapats av småföretagen i Älvsbyn (samtliga siffror från Välfärdsskaparnas rapport 2019). Det finns med andra ord många goda skäl för kommuner att engagera sig i och satsa på såväl företagsamhet, fö-

retagande och strategisk näringslivsutveckling på sikt. Den stegvisa modellen som beskrivs nedan kan ses som en "mognadsprocess" för lokalt näringslivsarbete, där också detta LINE-projekt får en naturlig plats.

En möjlig modell för proaktivt, strategiskt företags- och näringslivsutvecklingsarbete

Det lokala näringslivet består som bekant av ett större eller mindre antal företag, verksamma inom en mängd olika branscher. Ofta ses just bredden som en fördel, inte minst ur lokalbefolkningens synpunkt – en bra bredd, ett diversifierat lokalt näringsliv, kan bidra till en känsla av att "vi har allt", en situation som i de allra flesta fall är en bra utgångspunkt även för att attrahera nya medborgare, företag och satsningar. Men att driva företag är inget självspelande piano. En ökande komplexitet har i många fall betytt att företagens behov av support, inte minst från det offentliga systemet, ökat. Processer som ökad globalisering, digitalisering och snabb teknisk utveckling, demografiska förändringar, instabilitet och snabbt förändrade attityder och beendemönster hos människor / kunder är exempel på trender och företeelser som, i stort och smått, påverkar företagen och dess förutsättningar. Eftersom varje kommun är så beroende av företagen

och de jobbtillfällena som de genererar, har de flesta kommuner inrättat verksamheter med syfte att stötta det lokala företagandet. Insatserna har oftast bedrivits i två parallella spår; dels att via olika insatser främja entreprenörskap och nyföretagande, dels att utifrån resurser och kompetens bidra till problemlösning och support i tillväxt- och utvecklingsprocesser i de befintliga företagen. Vi kan kalla denna nivå av insatser för **fas ett**, en sorts operativ basnivå för att säkerställa blivande entreprenörers och företags tillgång till lokal support (se bild på sidan 6) som i sig kan bidra till etableringen av nya företag och lyckade tillväxtresor i de företag som redan etablerats. Insatserna kan, beroende av hur arbetet är organiserat, vara både proaktiva (företagsbesök, nätverksaktiviteter osv) och reaktiva (reaktion utifrån direkta signaler från företagen).

Den **andra fasen** handlar om att nyttja kunskapen om de företag man har lokalt i en mer tillväxtorienterad, innovativ process där det strategiska näringslivsarbetet lyfts till en ny mognadsnivå. Insatserna på den här nivån (se bild på sidan 6) handlar om att, utifrån en djupare analys av den lokala företagsstrukturen, öka graden av samverkan för större konkurrenskraft, t ex via att identifiera, motivera och utveckla samarbetet inom och mellan branscher och, inte minst, mellan företagen och akademien, de regionala stödsystemen och andra relevanta regionala tillväxtfunktioner. Fokus här är att hitta möjligheter att optimera redan fungerande verksamheter, branscher och processer. Det är här som ett mer strategiskt, **smart specialiseringsarbete** tar sin början.

Frågor som kan användas i denna fas är exempelvis dessa:

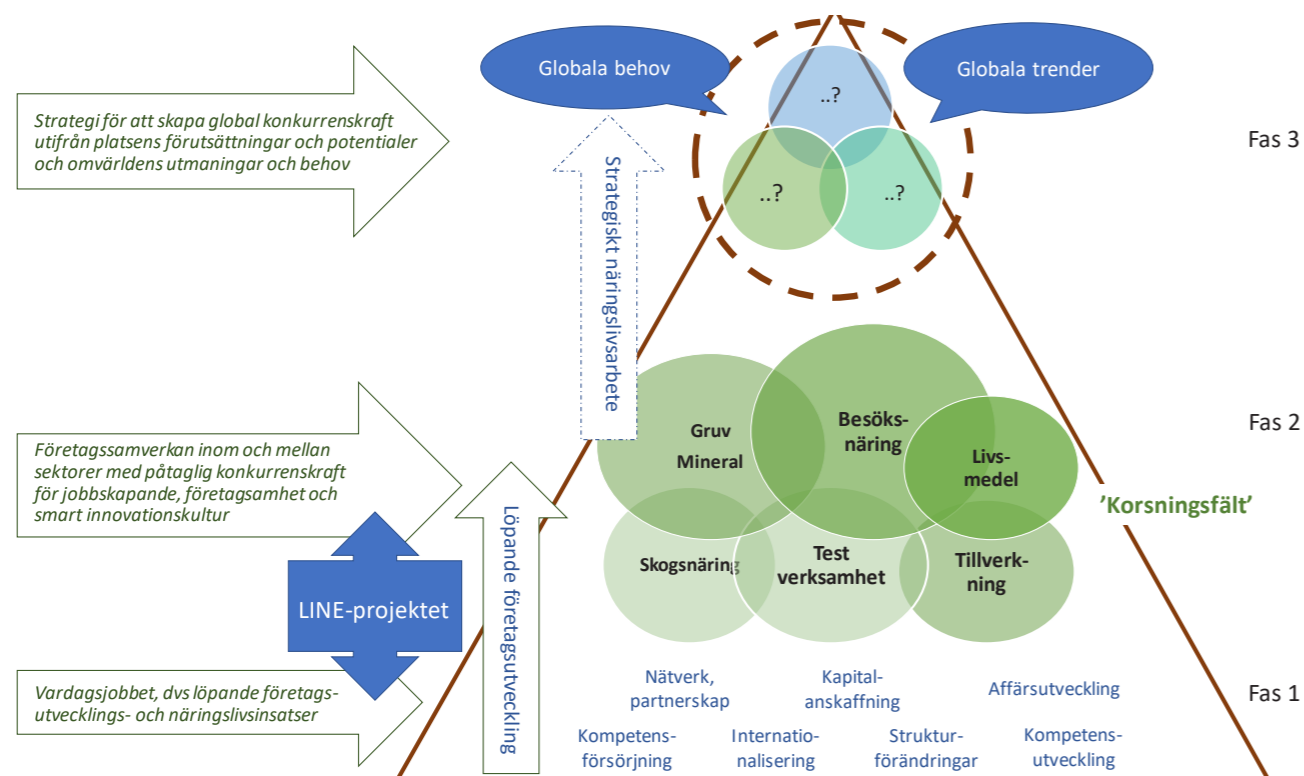
- Hur ser vårt utbud av företag ut egentligen, och vilka slutsatser och nya lärdomar kan vi dra av detta?
- Vilka företag utvecklas och vilka gör det inte?
- Vilka sektorer har flest företag, varför är det så och hur går det för dem? Finns unik kompetens, unika samsamarbetsstrukturer, speciella förutsättningar, historiska skäl?
- Har vi företag som sticker upp på något sätt, t ex genom unika tjänster/produkter, jämställdhets- och/eller hållbarhetsprofilering, marknader, nätverk, teknik eller andra lösningar?
- Finns det företag som nyttjar utvecklings-, forsknings- och/eller innovationsresurser?
- Ser vi möjliga kopplingar mellan företag, branscher och/eller resurser som skulle kunna generera nya innovationer, affärsområden, marknader?
- Vilka data kan vi nyttja för att validera (eller förkasta) idéer, prioriteringar, satsningar?

I denna andra fas har en lokalt sammansatt "näringslivsaktionsgrupp" goda möjligheter att i samverkan

med företagen och aktörer i det regionala supportsystemet initiera och koordinera nya samverkansformer, t ex klustersatsningar, strategiska utvecklingsprojekt och smarta insatser som kan bidra till nya jobb, nya företag och en tydligare profilering av platsens och näringslivets styrkor. Absoluta fördelar i denna fas är t ex om lokala näringslivsaktörer redan har uppbyggda samverkansstrukturer, om företagen har en positiv inställning till och/eller erfarenhet från samarbete med akademi, offentliga myndigheter och andra (ideella) stödverksamheter (s k Triple eller Quadruple Helix-modeller). En annan fördel är om processen kan bedrivas i en anda av nyfikenhet, öppenhet och med ett jämställt förhållningssätt, det vill säga så fritt som möjligt från faktorer som kan hämma nytänkande och en kreativ dialog.

Den **tredje fasen** (se bild på sidan 6) handlar om att addera ett globalt konkurrens- och omvärldsperspektiv på platsens långsiktiga näringslivsutveckling. Om inriktningen i de två första faserna var att utveckla dagens näringsliv genom att utveckla, upptäcka och initiera konstruktiv, gränsöverskridande samverkan mellan företag och branscher är fokus i denna fas att utifrån platsens unika förutsättningar och potentialer och globala trender, utmaningar och behov skapa framtidsfokuserad och hållbar innovation som ger möjligheter till ökad framtida global konkurrenskraft. Den tredje fasen är den mest komplexa då den ställer stora krav på att kunna fånga och tolka signaler i omvärlden. Det handlar dels om att förstå megatrender och de konsekvenser (och möjligheter) som stora förskjutningar inom olika områden kan ge och dels att försöka hitta de mer oväntade, ännu ej så tydliga, signalerna. Genom att sätta upp ett system för att samla och analysera omvärldssignalerna får man en chans att matcha dessa mot de potentialer man förfogar över på platsen, dvs platsbundna relevanta förutsättningar och den kompetens som finns inom det lokala (och på denna nivå regionala) näringslivet med syfte att gemensamt leverera innovativa produkter och tjänster som går i linje med befintliga och kommande trender.

För en enskild (liten) kommun kan det innebära en rejäl utmaning att hantera denna nivå i modellen. Stora resurser och omfattande kompetenser kommer sannolikt att behöva tillskjutas för att lokala företag eller kluster ska nå världsledande positioner. Här krävs väl underbyggda förslag, modiga politiker och riskvilliga företag och entreprenörer. Här behöver spjutspetsforskning, test- och innovationsprocesser kopplas på. Och inte minst, här behövs resurser för att koordinera och finansiera insatser och processer.



Vad är smart specialisering?

Smart specialisering (S3) är ett verktyg för regional utveckling, som lanserades av EU 2011 för att få bättre utväxling av satsade EU-medel. Syftet är att förstärka regioners konkurrenskraft genom att **identifiera och prioritera områden med potential för tillväxt**. Det handlar både om områden där en region redan har styrkor men också om nya områden. Smart specialisering är ett arbetssätt för grundlig lokal/regional analys och dialog – men också en förutsättning för ett starkt och konkurrenskraftigt EU-område. Enligt Tillväxtverket kan begreppet beskrivas så här:

”Smart specialisering handlar om att satsa på det vi kan bli bäst på. Allt för att stärka vår framtida konkurrenskraft. Tillväxtverket stödjer regionerna i deras arbete med Smart specialisering. Smart specialisering är ett begrepp som introducerades av EU-kommissionen. Det kan beskrivas som ett arbetssätt för att kraftsamla för innovation och tillväxt inom de områden där det finns störst potential. Ett område kan se ut på många olika sätt, till exempel en viss teknologi eller en del av en sektor, eller att lösa en samhällsutmaning. Kraftsamlingen förutsätter bland annat nära samverkan mellan olika aktörer inom en region (företag, det offentliga, akademi och användargrupper) och mellan olika nivåer i samhället, inte minst mellan den regionala och nationella nivån.”

Vår tes är att utveckling på en plats blir optimal först då alla parter, i vårt fall alla aktörer i Älvsbyns kommun, bidrar. Först när de som ytterst är ansvariga för näringslivet i en kommun, dvs de enskilda företagarna, bidrar med input och erfarenheter kan analysen

av kommunens lokala förutsättningar och styrkor bli giltig. Med andra ord, för att få en god bild av enskilda kommuners – och i förlängningen hela regionens – utvecklingspotential måste det lokala näringslivet, som ytterst ska generera den önskade tillväxten, vara involverat i processen i ett tidigt stadium. Annars riskerar kunskap om lokala förutsättningar, möjligheter och hinder för utveckling att gå förlorad. Smart specialisering är därför ett arbetssätt och en process, där delaktighet, dialog och grundlig analys är nyckelord.

Stegen för en Lokal Smart Specialiseringsprocess är i tur och ordning:

- Nulägesanalys (basfakta över kommunen, demografi, arbetskraften, hur ser näringslivet ut och varför har vi den inriktning vi har, historiska data över företagande, ut- och inflyttning, pendling, geografiska läget, utbildnings-/kompetensnivåer, infrastruktur, kommunala tillgångar, till exempel kompetens/service, industriområden, tomtmark, kraft mm)
- Företagsdialog (upptäcktsresa) bland lokala företagare och andra relevanta parter
- Arbetsmarknadsanalys (tillgång – efterfrågan, arbetsmarknadsområde, rekryteringsgrunder mm)

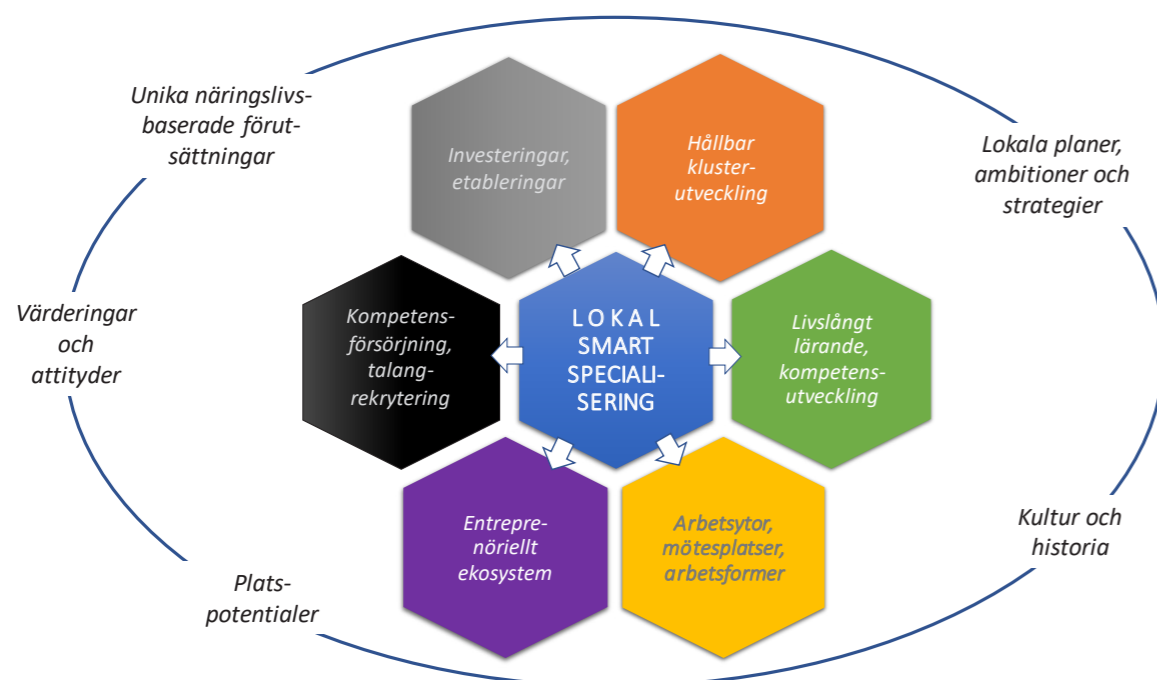
De tre stegen ovan bildar grunden för de tre följande stegen; social konsekvensanalys, lokal innovation samt slutligen etablering/investering/utveckling. Läs mer om lokal smart specialisering och de olika stegen på <http://www.reginaproject.eu/>

Fördelar och utmaningar med smart specialisering på lokal nivå – några tankar

Hur kan vi då förstå, och ta till oss, det här försöket? Hur går det att förklara, och motivera, en satsning på smart specialisering på lokal nivå? Finns några fallgropar värda att reflektera över?

Nedan listas några av de reflektioner och erfarenheter som gjorts under de likvärdiga processerna i Jokkmokk och Älvsbyn:

1. Strategier för och tillämpning av smart specialiseringsbegreppet (S3) blir allt viktigare i EU:s ambition att bygga ett konkurrenskraftigt Europa. Genom att nyttja kunskaper om flernivåstyrningssystemets funktion och samband kan man hitta resurser till satsningar, projekt och andra insatser som bidrar till att utveckla det lokala smarta specialiseringsarbetet
2. Lokala och regionala nivåerna har en utmaning i att hitta konstruktiva sätt att ”kroka arm” för att optimera resurser, kompetenser och satsningar som gynnar bägge nivåernas ambitioner och strategiska mål. En tydlig inriktning på vilken inriktning man väljer – och varför – gör det enklare för både kommun och region att välja metoder för samverkan och att se ömsesidiga vinster med gemensamma satsningar
3. Många kommuner, kanske framför allt små kommuner i inlandet, brottas dagligen med tuffa frågor kring hur man ska lyckas attrahera satsningar, kompetens och resurser till sin kommun. Att fokusera gör det enklare att ”sälja” potentialerna till externa intressenter, etablerare och investerare.
4. Det är naturligt att vissa begrepp som används i dessa sammanhang bidrar till viss misstänksamhet, kanske framför allt på den lokala nivån. Smart specialisering är ett sådant, där specialisering kan tolkas som (den mer negativa) motsatsen till diversifiering. Det är viktigt att alla inblandade har en förståelse för att i detta sammanhang handlar specialiseringsarbetet om att optimera nyttan (hållbara jobb och hållbar ekonomisk utveckling) av de potentialer, platsens och/eller det lokala näringslivets, som har största möjliga förutsättningar på den globala marknaden. Rätt hanterad kommer en sådan specialiseringssatsning att generera att det lokala näringslivet berikas med ännu fler företag inom både befintliga och nya branscher med ökad diversifiering som följd
5. Företagsdialogerna med efterföljande analyser har, både i Jokkmokk och Älvsbyn, bedrivits i projektform. Vår erfarenhet är att många utvecklingsprojekt inte är tillräckligt förankrade och därför har svårt att nå någon större effekt. I dessa två fall är situationen dessutom den att de verksamhetschefer som initierat projekten har avslutat sin anställning i samband med projektens avslutande. I en sådan situation ställs stora krav på hitta en ”övertagande” organisation/koordinator, utom eller innanför kommunens verksamhet, som kan föra resultatet och idéerna från det goda arbetet vidare
6. I trestegsmodellen som skissas på sidan 6, ställs stora krav på samverkan, samordning och koordinering. Inte minst gäller detta vid etableringsförfrågningar och investeringsprocesser, klusterutveckling och stora näringslivsprojekt. Finns förutsättningarna för god samverkan mellan kommun, näringsliv och andra aktörer? Finns resurserna, viljan och kompetensen att ta på sig en koordinerande roll hos den kommunala verksamheten, och finns en tydlig kommunal ansvarsfördelning som gör det möjligt att faktiskt göra det? I de flesta fall spänner den här typen av satsningar över flera avdelningar; är dessa samkörda och förstår de processen? Kanske är detta den viktigaste pusselbiten i en positiv process!
7. I en smart specialiseringsprocess kan olika typer av behov och utmaningar synliggöras och lösas. Näringslivsutveckling handlar inte bara om att ha en bra dialog med företagen, det handlar också om att ha en proaktiv inställning till hur ett bra supportsystem med relevanta resurser kan byggas upp för att optimera en specialiseringssatsning. Det handlar om kompetensförsörjning och lärande, om investeringsområden, om att främja och stötta entreprenörskapet. Det handlar om hållbarhets- och jämställdhetsaspekter. Det handlar om arenor för utbyte, innovation och utvecklande samverkan och konkurrens. Det handlar om hur vi bygger och utvecklar kluster, om hur vi attraherar – och behåller – talanger. Det handlar om en helhetssyn på hur näringslivet kan utvecklas genom smart specialisering. Se bild på sidan 8.



Ulf Hägglund 2020

Älvsbyn – utgångspunkter och riktning för företags- och näringslivsarbetet

I Älvsbyns näringslivsprogram kan man läsa följande:

”År 2023 är har Älvsbyns kommuns näringslivsutveckling bidragit till att tillväxten har ökat hos kommunens befintliga företag och flera nationella och internationella etableringar har skett i kommunen.

Älvsbyns kommuns **ambitioner** inom näringslivsutvecklingen kan sammanfattas med följande:

- är känt för sitt initiativrika näringslivsarbete.
- har generellt god tillgång på efterfrågade lokaler och en hög planberedskap för mark för näringsverksamhet i bra lägen.
- är en ort där näringslivets behov av kompetens och utbildning går i samklang.
- är en ort med hög innovativ förmåga och ett entreprenörbaserat förhållningssätt.
- med livskraftiga miljöer som möter morgondagens näringsliv.
- är en tillgänglig ort för människor, varor och data med säkra och tillförlitliga system.
- har ett framgångsrikt, diversifierat och långsiktigt hållbart näringsliv där mångfald är en tillgång.
- utnyttjar våra tydliga styrkeområden.

Älvsbyn ska vara en attraktiv ort för entreprenörer och välutbildad arbetskraft att flytta till. Därför behövs ett bra utbud av bostäder, bra skolor, ett rikt kulturliv och ett varierat fritidsutbud i syfte att skapa goda och trygga livsmiljöer.

Älvsbyns kommun bevakar kontinuerligt och aktivt omvärlden. Det är Älvsbyns kommuns uppfattning att allt detta sammantaget bidrar till den önskvärda utvecklingen och gynnar ett gott näringslivsklimat.”

Näringslivsprogrammet **målbild** till år 2023 har följande lydelse:

”Det övergripande målet med Älvsbyns kommuns näringslivsarbete är att bidra till och ge förutsättningar för en långsiktigt hållbar utveckling för de företag som finns i Älvsbyn och dess invånare. Kommunen ska också understödja möjligheten för nya företag att starta och attrahera nya verksamheter till kommunen. I detta strävar Älvsbyns kommun mot ett än mer diversifierat näringsliv, ett näringsliv som är kunskapsintensivt, som bygger på produkt- och tjänsteförnyelse och med hög innovativ förmåga och kapacitet.

Fokuserade och tydliga satsningar som ger förutsättningar för ett kunskapsintensivt och innovationskraftigt näringsliv innebär inte att andra näringsgrenar missgynnas, tvärtom. Starka dragare som attraherar kapital och välutbildad arbetskraft och talanger ger förutsättningar för andra sektorer. Dels ökar efterfrågan på underleverantörer och tjänstesektorn, dels innebär ökat befolkningsantal att förutsättningar för service, handel och besöksnäringen utvecklas. Därtill kommer att efterfrågan på lokaler och bostäder ökar, vilket gynnar bygg- och fastighetsmarknaden, vilket i slutändan gör Älvsbyn till en attraktiv ort att flytta till.

Den ökande rörligheten av människor, varor och tjänster skapar förutsättningar för transport och logistiksektorn. Detta ger också möjligheter för sociala företag och icke-traditionellt näringsliv att utvecklas. Orten blir därmed mindre beroende av en eller ett fåtal företag eller branscher och minskar därmed sin sårbarhet. Det bidrar till att Älvsbyn blir en attraktiv ort att flytta till med en trygg livsmiljö, bra skolor, kultur och fritid.

Beroendeförhållandet mellan en kommuns utveckling och näringslivets är tydligt. Framgångsrika kommuner skapar samarbetsformer där man utifrån sina olika utgångspunkter och roller arbetar mot en gemensam målbild.”

I Näringslivsprogrammet ovan finns goda argument för att genomföra en insats med syfte att främja investeringar och etableringar – och att göra detta via en gedigen inventering av tillgångar, potentialer och unika förutsättningar som, ensamma eller i kombination, kan bidra till att skapa hållbara jobb och en positiv samhällsutveckling i Älvsbyn.

Förhoppningsvis kan denna rapport över projektet ”Lokala investeringar och etableringsfrämjande” fungera som ett tänkvärd inslag i den fortsatta dialogen kring inriktning och framtida satsningar i Älvsbyns kommun. Förslag, idéer och synpunkter som redovisas i rapporten utgår till största delen från de svar som erhållits inom ramen för den företagsdialog som projektet genomfört med drygt 100 lokala företag i kommunen. Spännande läsning, vi lovar!

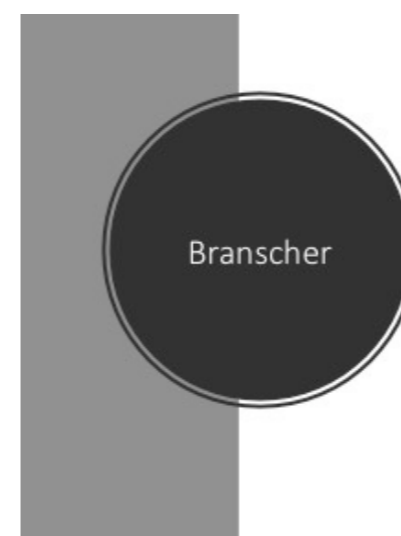
Företagsdialogerna

Varför så många intervjuer?

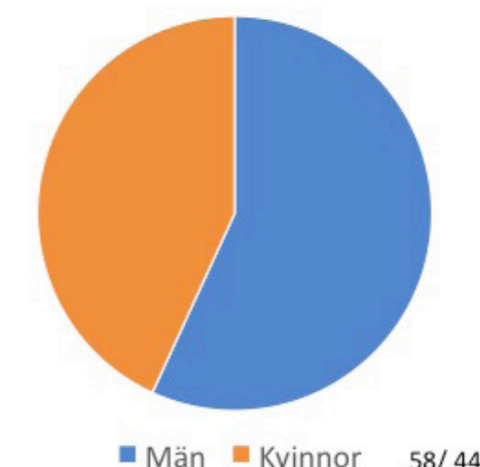
De 100 genomförda intervjuerna, här kallade företagsdialoger, med lokala företagsledare i Älvsbyn ska ses som en del av den ”upptäcktsresa” som i sig är en del av en komplett smart specialiserings/diversifieringsprocess. Utgångspunkten för dialogerna är att det är omöjligt att planera satsningar, inriktningar och prioriteringar för en kommun eller region utan att så långt möjligt involvera näringslivet på platsen. I näringslivet, hos de lokala entreprenörerna, finns kunskap, erfarenheter och idéer som kan nyttjas för att belysa intressanta möjligheter, styrkor och svagheter relaterade till företagsidéer och -utveckling, samverkansförmåga, investerings-/etableringsfrågor och lokala/regionala stödstrukturer. Genom att låta företagarna beskriva sin situation, vilka behov och idéer man har får i detta fall näringslivsavdelningen och politiken en unik chans att prioritera bland de

vardagliga, operativa insatser man är satt att leverera. Genom att i nästa steg låta dem fundera över vad som gör Älvsbyn så unikt och hur dessa unikiteter, eller potentialer, skulle kunna nyttjas för att skapa nya, hållbara verksamheter, jobb och företag byggs en erfarenhets- och idéplattform upp som tillsammans med kompletterande data och intervjuer kan fungera som utgångspunkt för ett mer långsiktigt arbete med att ta fram en smart specialiserings-/diversifieringsstrategi byggd på styrkor, potentialer och förutsättningar – hos näringslivet och platsen. Ambitionen hos näringslivskontoret har varit att de intervjuade företagarna ska spegla det lokala näringslivet, dvs att nå en så bred representativitet som möjligt gällande kön, anställda, branscher osv.

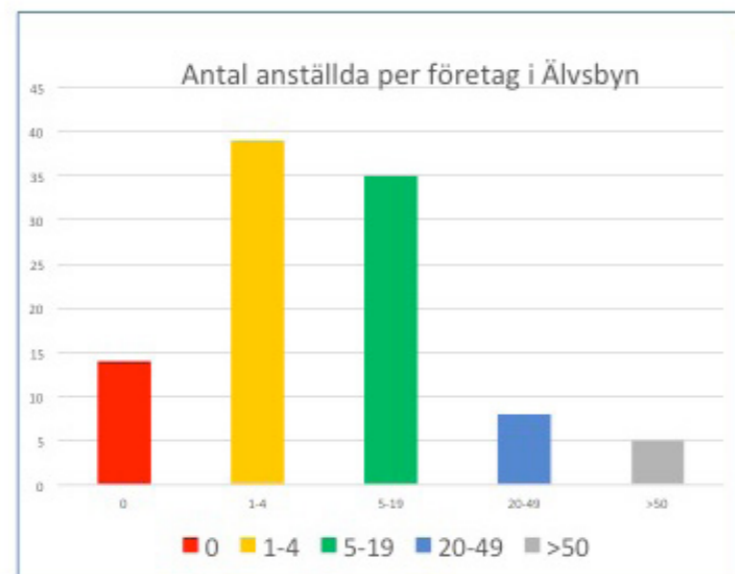
Se statistik över fördelning nedan och nästa sida.



Deltagare i företagsdialog



Anställda i verksamhet i Älvsbyn



Vår uppgift har varit att gå igenom och analysera de (av annan extern konsult) genomförda 100 dialogerna. För att bättre kunna tolka och utveckla svaren har vi till vår hjälp haft en referensgrupp bestående av lokala företagare och näringslivskontorets ledning. Gruppen har träffats vid ett par tillfällen och har därefter haft löpande kontakt.

Del 1: Företagens situation, behov och utmaningar

Förutom de kvantitativa frågorna om kön, anställda, branscher mm har intervjuerna även innehållit ett antal frågor relaterade till företagets egen situation. Här har syftet varit att få en inblick i hur företagen upplever och nyttjar support från olika nivåer, vilka behov de ser av insatser och samverkansformer som skulle kunna stärka deras utveckling samt hur de ser på företagets utveckling framöver. Glädjande är att en övervägande majoritet av de dryga 100 företagen ser mycket positivt på framtiden. Hela 70 % tror på en bra utveckling framåt för företaget, och ca 40 % menar att man kommer att ha ökat antalet anställda om fem år.

I samklang med den generellt positiva framtidsbilden anger en majoritet av de intervjuade företagen att de planerar för expansion och utveckling av nya affärsområden. Spännvidden på de listade framtida satsningarna är stor; allt från ekologisk kött- och matproduktion, spännande turistsatsningar i samverkan mellan företag och laddinfrastruktur till testanläggningar, vindkraft och fastighetsförvärv. Många svarande nämner digitaliseringen som en stark drivkraft som ger möjligheter av olika slag, inte minst en positiv påverkan på företagets omsättning, men

pekar även på att det är viktigt att ha koll på trender, behov och beteenden för att inte satsa fel.

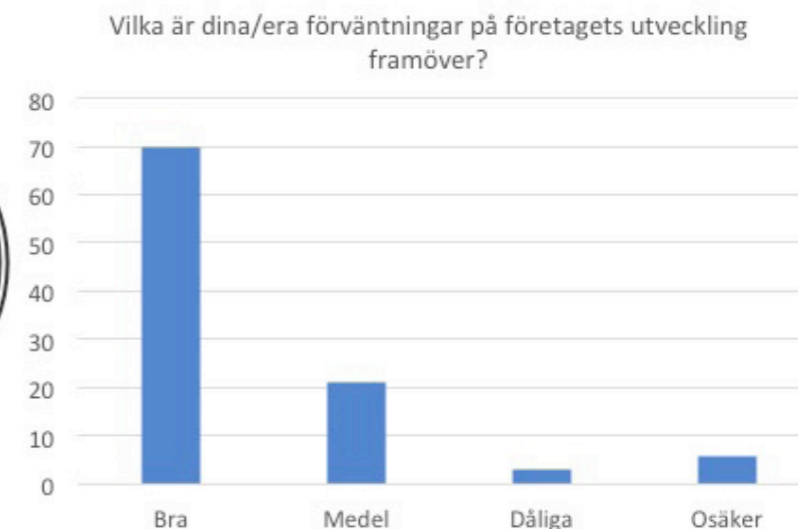
När det gäller hur man upplever supporten på den lokala nivån svarar ca 65 % att man är nöjd eller mycket nöjd. Det är rimligt att anta att det som avses här är först och främst den service och uppmärksamhet man får från den egna kommunorganisationen, men här nämns även lokala verksamheter som Företagarna Älvsbyn och köpmannaföreningen Älvsby Handel. Denna typ av intresseorganisationer kan ofta spela en stor roll som brygga mellan företagen och kommunen i verksamhets- och strategiska frågor.

Förbättringsförslag finns i kommentarerna, bland annat på snabbare ärendehantering och större delaktighet i planeringsprocesser, men många uttrycker också att man tycker att kommunen gör ett bra jobb.

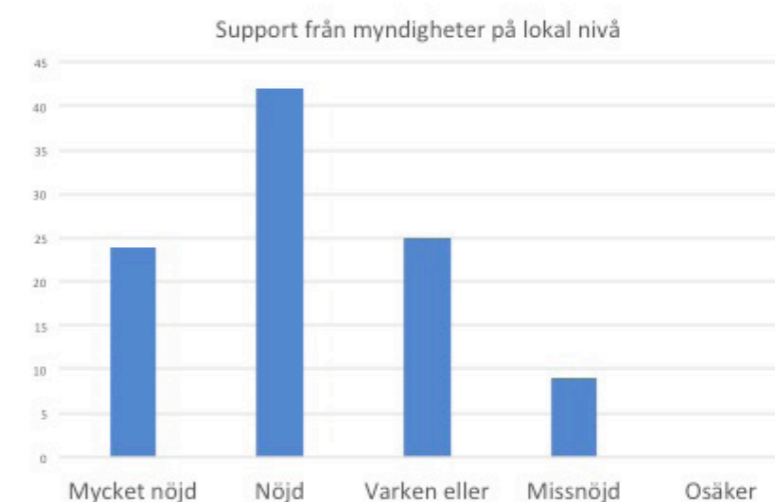
På frågan om vilken support man skulle önska svarar drygt 40 % att det handlar om samverkan. Övriga förslag högt upp på listan över förbättringsområden är hanteringen av företagsärenden, övergripande planeringsprocesser och inte minst tillgång till arbetskraft.

Relativt många företag i Älvsbyn nyttjar också olika typer av support på framför allt den regionala nivån. Det handlar t.ex. om resurser vid Luleå Tekniska Universitet, konsultverksamheten vid LTU Business, Handelskammaren, Swedish Lapland, Region Norrbotten, Almi och Invest in Norrbotten. Några nämner att man deltar i kluster och nätverk medan merparten nämner "Annat". Av kommentarerna att döma handlar denna kategori ofta om branschorganisationer och olika intressesammanslutningar som är relevanta ur konkurrens-, verksamhets- och/eller branschtillhörighetssynpunkt.

Vilka är dina/era förväntningar på företagets utveckling framöver?

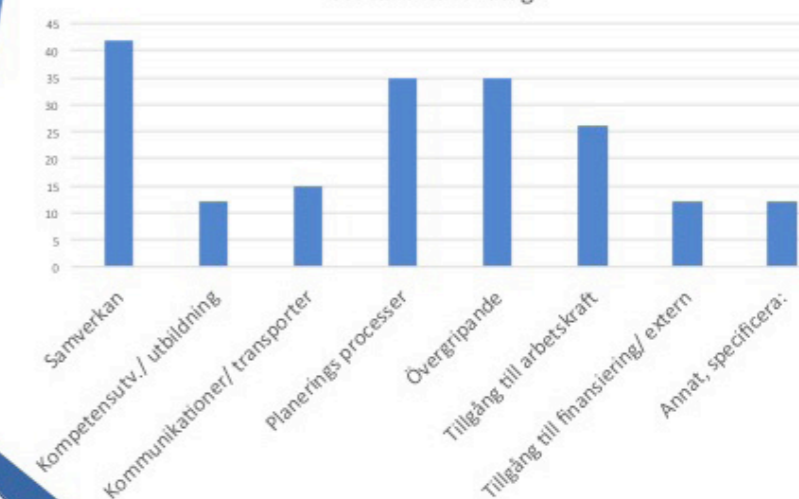


Support från myndigheter på lokal nivå



Vilken support skulle behöva finnas på plats för att stötta ditt företag?

Vilken support skulle behöva finnas på plats för att stötta ditt företag?



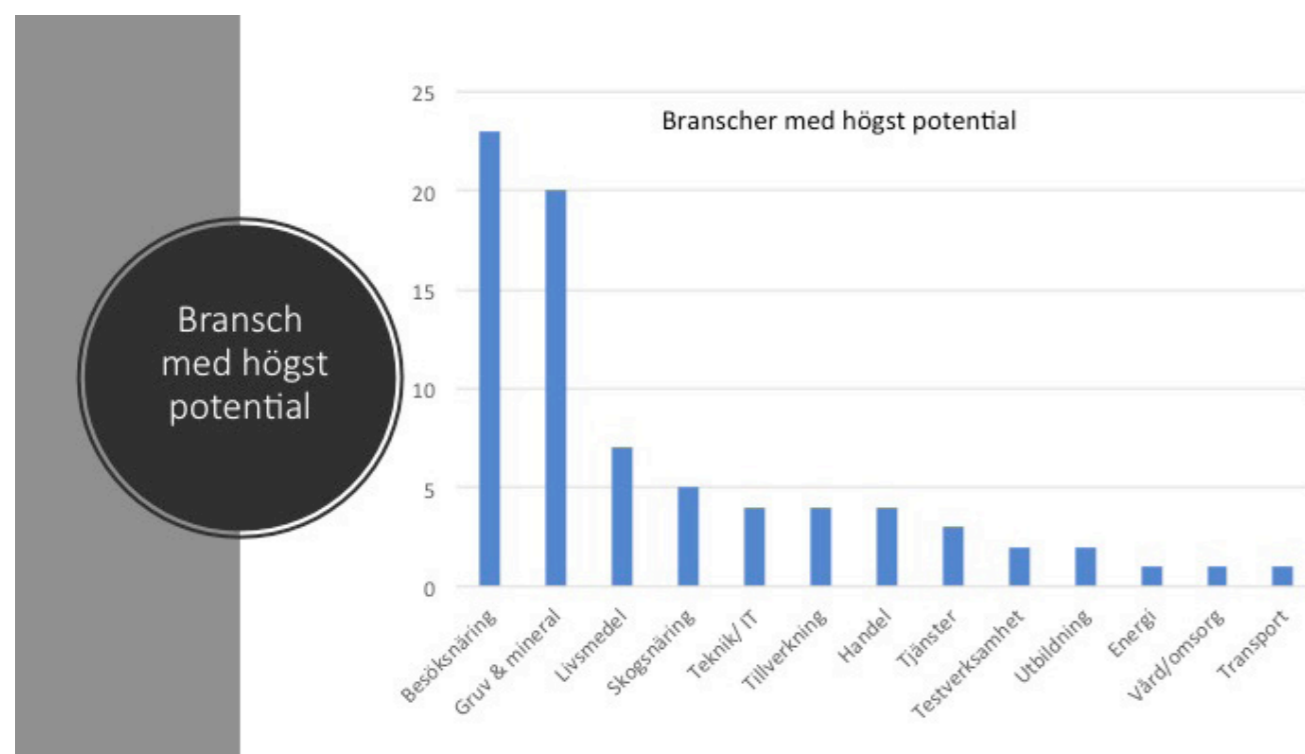
Del 2: Vilka tillgångar och potentialer har störst möjlighet att bidra till positiv utveckling och hållbar utveckling och jobb i Älvsbyn?

Den andra delen av intervjufrågorna handlar som redan beskrivits om vilka potentialer (vi har beskrivit betydelsen av begreppet potentialer i detta sammanhang under rubrikerna "Inledning", sidan 2, samt "Vad är smart specialisering?" sidan 8) de deltagande lokala företagen ser som särskilt värdefulla komponenter för en fortsatt positiv utveckling. Betoningen ligger på att spåra tillgångar, hos plats och näringsliv, företag och jobb i Älvsbyns kommun. I Älvsbyn har fokus i frågan om potentialer dock framför allt avsett branscher och sektorer i näringslivet. De förslag som

framkommit har därefter kompletterats med ytterligare idéer och förslag från referensgrupp, externa resurser och ansvariga konsulter.

Företagen har också fått besvara frågor kring vad som behöver göras för att potentialerna ska kunna realiseras, vilka hinder man ser, vilka de viktiga aktörerna är för att något ska hända samt hur man ser på sin egen roll och sitt eget engagemang när det gäller att vara delaktig i utvecklingsinsatser.

På frågan om vilka branscher som har den högsta potentialen svarar ca 40 % besöksnäringen. Därefter kommer gruv/mineral, livsmedel och skogsnäringen. Sammanlagt har ett drygt dussin branscher och sektorer nämnts, se bild nedan.



Åtta av dessa branscher presenteras längre fram i rapporten.

Vad anser då företagen behöver göras för att det ska gå att realisera företagen, och vilka hinder finns? Många synpunkter handlar om att kommunen måste våga ta taktpinnen, vara aktiva och proaktiva, planera för utveckling och gärna hämta inspiration från andra som lyckats. Mötesplatser som främjar dialog och samverkan, både mellan kommun och företag och mellan företagen själva, är ett sätt att skapa framtidstro och motivation. Inga fler NEJ-sägare önskas få ta plats, utan i stället bör fokus vara att skapa möjligheter och utveckling.

Andra viktiga områden är att få unga att vilja stanna kvar, göra dem delaktiga, lyssna på dem och visa att de är viktiga. Attityder är en annan viktig fråga, man måste tro på att det går att genomföra saker i Älvsbyn. Det blir allt viktigare att påminna varandra om den positiva andan och de möjligheter som faktiskt finns. Förbättra värdskapet, inrätta ambassadörer, utveckla en digital plattform som kan involvera alla är samtliga förslag som kan höja stoltheten och bidra till action och förnyelse.

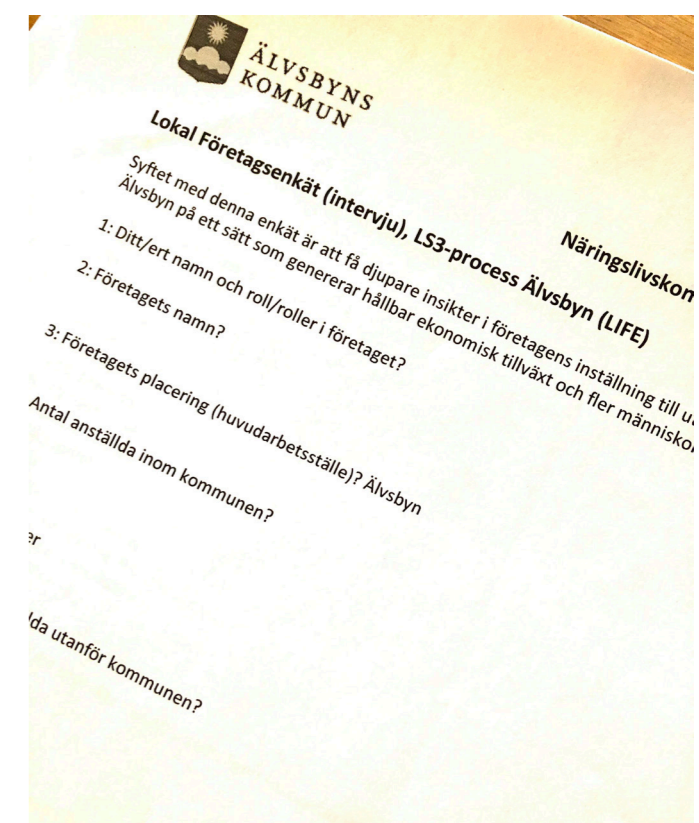
Hinder finns också. Den demografiska (negativa?) utvecklingen, fokusering på centralorten, kompetensnivåer hos politiker och tjänstemän, transporter och kommunikationer är några exempel som nämns. Men många nämner även hinder på andra nivåer, till exempel beslut som fattas av andra myndigheter (Länsstyrelsen, arbetsmarknadens parter samt politiska beslut på riksnivå) som försvårar utvecklingsprocesser och satsningar.

Samtidigt påminner flera svarande även under denna fråga att Älvsbyn är en bra kommun där alla känner varandra, med närhet till allt och alla. Om bara viljan till samverkan och samarbete finns, finns också stora möjligheter. Och när företagen får frågan om sin egen roll i utvecklingen av Älvsbyn framåt råder det ingen tvekan; en majoritet svarar att de är beredda att bidra på de sätt som de kan utifrån kompetenser och företagets inriktning. Och då blir exemplen både breda, specifika och spännande. Eller vad sägs om erbjudanden som "att vara med och bygga samhället", "att skapa arbetstillfällen", "att bygga och köpa tomt och utveckla företaget", och att "bidra med positiv utveckling och sprida det som är bra". Det finns med andra ord stort engagemang och en positiv vilja från företagens sida till att bidra.

Nedan analyseras så ett antal av de angivna branscher som utpekats som potentialer i dialogerna. Under rubriken "Andra förslag och synpunkter" listas förslag och synpunkter som på grund av sin knappa volym inte kunnat utvecklas vidare.

BESÖKSNÄRING – TURISM

23 % av de svarande anser att besöksnäringen (turismen) har stor potential. Naturen och miljön ger goda förutsättningar att utveckla Älvsbyn till en turistdestination i större omfattning än vad som nu är fallet. Kommunen rymmer ett stort antal vackra platser, inte minst pärlor som Selholmen, Kanisberget och Storforsen. Dessa anläggningar kan utvecklas vidare. Både Selholmen och Kanis är centrurnära och lättillgängliga. Storforsen erbjuder en helt unik naturupplevelse med förstklassig hotellverksamhet, restaurang och camping. Eventuellt finns dock utrymme (och behov) att utveckla ett större aktivitetsutbud som skulle kunna locka fler gäster och besökskategorier.



En satsning på nya och/eller upprustade restauranger och fler stugor för uthyrning inom kommunen är förslag som ges. På grund av det än så länge snösäkra vinterhalvåret kan en ökad marknadsföring av vinterturism vara ett intressant förslag. Tydliga årstidsväxlingar, kalla vintrar och varma somrar, kan nyttjas i större skala för att utveckla och paketera erbjudanden inom samtliga fyra årstider.

Inom ramen för referensgruppens efterföljande arbete har fler förslag framkommit, både sådana som stärkt förslag och tankar framkomna i företagsdialogerna, men även nya, unika sådana. Piteälven, inte bara vid Storforsen, borde kunna nyttjas för fler aktiviteter och upplevelser. Att i större utsträckning erbjuda exklusiva möjligheter till fiske och även jakt i anslutning till Piteälven är ett konkret förslag som ges.

Ett par verksamheter som bör nämnas som potentialer i sammanhanget är dels Älvsby motorstadion, dels Höghedens segelflyganläggning. Bägge klubbar erbjuder spännande verksamheter som med stor sannolikhet skulle kunna paketeras och göras tillgängliga för en bredare publik, inte minst för riktiga entusiaster och för de som jagar häftiga upplevelser.

Ett ytterligare område som nämns är så kallade **technical visits**, det vill säga yrkesrelaterade och särskilt designade besök för att visa upp innovativa verksamheter, anläggningar och organisationsformer. Kommunen inrymmer i flera fall unika verksamheter, inte minst de två tillverkningsindustrierna Polarbröd och Älvsbyhus med sina ledande produktions- och hållbarhetsprocesser, men även biltestanläggningarna och VTR (f.d. RFN) i Vidsel är exempel på spännande verksamheter som skulle kunna utveckla fler specifika besöksanledningar såväl för yrkesverksamma som andra intresserade utanför kommunen. En etablering av en ultramodern, hållbar och digitaliserad gruvverksamhet i Laver (realistisk målbild på sikt) skulle kunna locka besök från gruvbranschen såväl från lokala som regionala myndigheter från hela världen.

Generellt finns en möjlighet att marknadsföra vårt ”naturliga sätt” att leva, det vill säga att paketera och marknadsföra kommunen som en bra plats att leva – både för medborgarna och för turisterna. Här finns en gemensam möjlighet, men även ett gemensamt ansvar för, att synliggöra Älvsbyns historia och bygga stolthet utifrån denna.

BESÖKSNÄRING – SLUTSATSER:

- Förslag till inriktning/specialisering: ”Destination Vildmarksälven” – 2.o.
- Finns inte någon tydlig ”dragare” i nuläget; kan hotellen bli det? Vad behövs för att det ska ske? Storforsen besitter största potentialen (forsen, boende, aktiviteter mm). Skulle Polar Hotell kunna fungera som dragare i tätorten, t.ex. genom en tydlig koppling till något i stil med Drivers Paradise/Experience, motorbanan, ÄMS?
- ...eller finns en grupp driftiga entreprenörer inom branschen? Vilka vill och kan?
- Technical visits? Markbygden, VTR (f.d. RFN), Polarbröd/Älvsbyhus (konstruktion, produktion, kvalitet, hållbarhet, cirkulärt, digitalisering...)
- Möjliga kombinationer med andra sektorer: livsmedel, skog, handel.
- Vem/vilka är mottagare av idéer? Oklart i nuläget, tydlig samordningsfunktion saknas.

GRUV- OCH MINERALVERKSAMHET

20 % av de svarande anser att gruv- och mineralverksamhet utgör en betydande potential. Av svaren att döma är det framför allt en etablering i Laver som avses. Basindustrin nämns i detta sammanhang, kanske utifrån en förhoppning om dess förmåga att skapa direkta jobb men även de ringar på vattnet som en stor industriell etablering oftast bidrar till. Inom referensgruppens fortsatta arbete konkretiserar detta bl.a. med exempel kring nybyggnation, ökade huspriser (ökad efterfrågan), inflyttning och en mer diversifierad arbetsmarknad. Spetskompetens på senior nivå finns i näringslivet inom kommunen, och den sedan tidigare upparbetade goda relationen med Luleå Tekniska Universitet, LTU kan nyttjas för att åstadkomma både världens mest miljövänliga gruva och andra innovationer i kombination. En satsning på utveckling av smarta, flytt- och skalbara modulhus för arbetskraften, utvecklade i samverkan mellan LTU, Älvsbyhus och de lokala företag som idag är experter på ventilation, återvinning och energieffektivitet skulle kunna vara ett exempel på en sådan satsning. En ambition om en hållbar, spetsteknologisk gruva skulle kunna utvecklas till ett symbolprojekt för Älvsbyn som också med största sannolikhet skulle bidra till väsentligt ökad besöksnäring i området, dels direkt i form av inresande arbetskraft dels även besökare intresserade av utveckling och innovation inom branschen. Dock beskrivs en fly out – fly in-situation relaterad till arbetskraften som något man måste försöka motverka i största mån, vilket ställer höga krav på att kunna erbjuda attraktiva boendialternativ som förmår locka externa boende att flytta till kommunen. Överhuvudtaget måste ambitionen vid denna typ av massiva lokala råvarubaserade etableringar vara att så mycket som möjligt av det värde som produceras tillfaller den lokala ekonomin. Här finns stora möjligheter att utveckla smarta affärsmodeller och långsiktiga ersättningsystem som också säkerställer den lokala välfärden och tryggheten över tid.

Bland frågetecknen nämns bland annat den osäkerhet som nu råder kring ett ja eller nej från regeringen. Frågor kring ett beslut, kring tidplan osv gör det svårt att hantera frågan. Här föreslås att en sorts ”Innovationsgrupp Laver” bildas redan nu, med uppdrag att ta fram alternativt uppdatera en ”community readiness”-plan där områden som utbildning, kompetensförsörjning på kort och lång sikt, profilering, paketering av möjliga technical visits, testmiljöer (gruvsäkerhet, miljöaspekter, elektrifiering, vätgas, drivmedel, energiförsörjning, cirkulära system mm) arbetas igenom i väntan på ett besked. En sådan insats skulle – oavsett beslut i Laverfrågan – kunna öka proaktiviteten och ge större beredskap inför andra eventuella etableringar i kommunen.

Andra konsekvenser av en etablering i Laver kan till exempel bli att andra verksamheter dräneras på arbetskraft om lönenivåer och andra anställningsförmåner för anställda i gruvan är väsentligt högre och förmånligare än vad andra arbetsgivare förmår erbjuda. Även detta är ett område som en Innovationsgrupp behöver fundera och diskutera kring. Ett annat är i vilket fall en etablering av gruvverksamhet, i Laverområdet eller på andra ställen i kommunen, får konsekvenser för andra branscher och verksamheter, t.ex. renskötsel, besöksnäring eller skogsnäringen. I många kommuner försvåras och förhindras råvarubaserade industriella etableringar av motsättningar mellan olika lokala intressegrupper. Att på förhand ha hittat sätt att koordinera en konstruktiv och inkluderande dialog, förslagsvis en samrådsmodell, mellan olika intressen kan i sig utgöra en av de i nuläget bästa potentialerna på en plats – vid sidan om den aktuella (råvaru)-potentialen i sig.

GRUV- OCH MINERAL – SLUTSATSER:

- Vore dumt att inte ”göra något” inom detta område.
- Symbolprojekt.
- Världens grönaste gruva som ambition och attraktivitetsskapare/besöksmål.
- Samrådsmodell (partsöverenskommelser osv) – hantering av intresse- och målkonflikter.
- Många frågor kring vad en etablering kan innebära för in-/utresande, för lönenivåer, vart, och hur, folk ska bo; ambition i första hand att bidra till INFLYTTNING, inte fly-in – fly-out.
- Möjligheter här att ta fram nya modeller, produkter (t.ex. attraktiva modulhus via innovativ samverkan mellan LTU, Älvsbyhus och andra lokala nischföretag som går i tåten).
- Viktigt incitament att behålla maximalt värde av en etablering lokalt – ny norm för hur bygga nya ersättningsmodeller (nationellt intresse, medverkan från nationellt håll).

LIVSMEDEL – LOKALPRODUCERAT

7 % av de svarande företagen anser att Älvsbyn har en god potential inom området livsmedel. Inom kommunen finns en, relativt många andra kommuner i regionen, stor andel företag med inriktning produktion och förädling av livsmedel. Förutom giganten Polarbröd finns här som exempel flera aktiva lantgårdar (varav några med kompletterande upplevelser och aktiviteter), ekologiska odlingar, naturköttproducenter

och exklusiv tillverkning av bärprodukter, must (testvinnare) och hantverksöl. I en tid då vår motståndskraft mot konsekvenser av externa chocker och kriser testas, inte minst vad gäller graden av självförsörjning av livsmedel, kan en diversifierad och koordinerad lokal livsmedelssektor utgöra en stor potential.

Med en aktör som Polarbröd i kommunen finns unika erfarenheter och kompetens, inte minst inom områden som produktionsteknik, miljö-/kvalitetsledning och livsmedelslogistik som skulle kunna nyttjas i en lokal/regional klustersatsning med inriktning på lokalproducerade livsmedel. Här kan Hushållningssällskapet vara en partner som med sin långa erfarenhet kan bidra med utvecklings- och finansieringslösningar till projekt och aktiviteter och som kan hjälpa till att samordna och driva insatser och processer. Inom ramen för en klusterutvecklingsprocess kan både möjligheter och utmaningar hanteras, t.ex. kan frågor om hur locka fler ”gröna” entreprenörer, hur motivera människor att ta ”gröna jobb och då inte minst bärplockning och insamling av råvara, hur öka graden av lokala produkter i upphandlingar och hur säkra generetionsväxlingsprocesser i viktiga verksamheter/företag vara sådana exempel som hittar sin lösning då fler aktörer samverkar. På samma sätt kan utvecklingsidéer snabbare få fäste och genomföras då det finns ett format för att mötas och att hjälpas åt.

Inom detta fält har det efterföljande arbetet i referensgruppen bl.a. pekat på möjligheterna att koppla lokal livsmedelsproduktion och förädling till andra branscher, t.ex. besöksnäring (trender kring att odla hemma mm) och testverksamhet (testbädd för hållbara livsmedel). En sådan utveckling ligger på många sätt helt rätt i tiden, inte minst påskyndade av trender som cirkulära och hållbara processer, gårdsproduktion, fotavtrycksreducering och hemesterpåbud.

I och med att kommunen förfogar över så många olika företag och aktörer inom livsmedelsbranschen (noggrannare kartläggning behöver dock göras för att få en fullständig bild över relevanta aktörer) kan här finnas en unik potential att utveckla både branschen och koncept som skulle kunna omfatta fler kompetensområden, t.ex. test och besöksnäring.

LIVSMEDEL – SLUTSATSER:

- Klustermöjligheter (många olika lokala aktörer, blandning mellan stora och små företag och verksamheter) finns redan.
- Skärningspunkter för innovationer finns; t.ex. Udda Äventyr + Hardselius gård, nytt upplevelsemål.
- Kombination av livsmedel och andra branscher/sektorer för att skapa nya kluster (produkter, tjänster).
- Coronaperspektivet – kan eventuellt stimulera hemmaodling och profilera vår gröna, hållbara livsstil.
- Bärplockare/greenworkers (med mera) 2.0 – för att attrahera lokal arbetskraft (budskap som attraherar samt att inte bygga på osunda avtal – hållbart även i denna aspekt osv).
- Hur attrahera fler ”greenentreprenörer”...? Klustermöjligheten!
- Digitala möjligheter/innovationer? Koppla till Hushållningssällskapet, LTU, SLU, Rise...
- ”Tillgång, test, tillverkning”, T3 – förutsättning för ett nytt, unikt sammanhållande koncept för nyttjande av lokala livsmedelsbaserade råvaror!

SKOGSNÄRING

5 % av de intervjuade företagen nämner skogsnäringen som en potential. Traditionen finns, och i likhet med den beskrivna situationen inom Livsmedel ovan har Älvsbyn fortfarande en relativt god tillgång på företag verksamma inom skogssektorn (avverkning, transporter, förädling) vilket i sig utgör en grund för utveckling av verksamheter inom näringen. Inte minst Älvsbyhus tjänar som exempel på hur råvara kan förädlas och hur kompetenser inom ett visst område kan utvecklas till att vara ledande i sitt gebit. Andra exempel på detta är Spikab och Granträsk såg och det flertal framgångsrika byggföretag som har sitt säte i Älvsbyn.

Även i denna bransch finns en lokal klusterpotential – för fortsatt utveckling, innovation och ökade marknadsandelar. En koppling till den testerfarenhet som nu finns i kommunen skulle kunna resultera i ett ”trätestcenter” – t.ex. inom områden som framtidens hållbara boende i trä, hållbart och samnyttjat skogsbruk (lokal dialog + extern kompetens = egen nisch), nya tekniklösningar för att få en översikt (strategiskt planeringsverktyg) över hur och när avverkning är planerad (svårtolkad information idag). I dialog med

Polarbröd och andra lokala producenter skulle man kunna koppla skogen tydligare till de växande hälsotrenderna, till exempel mat från skogen och livsstil-somställning.

Vad skulle då mer kunna utvecklas med skogen och träråvara som utgångspunkt? Referensgruppen ser möjligheter att utveckla näringen inte minst utifrån det allt större och växande kravet på hållbart, ekologiskt byggande. Skogen fungerar förvisso som en kolsänka där den står (en växande möjlighet för småskaligt, ekologiskt skogsbruk), men även förädlad till byggnader fungerar den som ett viktigt kollager. Trä är en viktig komponent i det cirkulära systemet, och här finns en tydlig koppling till utvecklandet av nya företagsidéer och processer där återanvändning kan utgöra basen för nya produkter. Eventuellt skulle en insats för att hitta nya ”greenentreprenörer” kunna göras bland kommunens UF-elever; här finns ju bland många unga idag en stark vilja att bidra till en grönare, mer resurseffektiv värld – säkert delvis en konsekvens av Greta Thunbergs insats under det senaste året.

SKOGSNÄRINGEN – SLUTSATSER:

- Framtidens skogsbruk = viktig första fråga för många olika intressenter.
- Kan kopplas till andra potentialer, branscher och trender.
- Behov av information om planerade avverkningstider, avverkningsområden mm.
- ”Open forest data application” bra utgångspunkt (utveckla en ”Grow App”?).
- Klimatpåverkan? Effekter? Skadedjur, bestånd, nya sorter, bränder mm – centrum för nya forskningsområden (SLU m.fl.).

TILLVERKNING

Även om relativt få (4 %) av de intervjuade företagen direkt nämner tillverkningsindustrin som en potential är det svårt att inte lyfta fram densamma när man talar om unika potentialer. Möjligheterna som ligger i det faktum att kommunen inrymmer två tillverkningsindustrier i miljardklassen kan inte underskattas. De två företagen ger anställning åt ca 600 personer och omsätter tillsammans ca 1,8 miljarder kronor (2018 års siffror). I intervjuerna nämns just att de två företagen borde kunna nyttjas och ges en roll i olika utvecklingsåtgärder relaterade till tillverkningsindustrin. Genom sin position, sin kompetens och sina nätverk utgör de en naturlig motor i sådana processer

och sammanhang, t.ex. i en rejäl satsning att bygga ett lokalt tillverkningsindustrikluster, byggt på samverkan inom branschen såväl som mellan branscher, med koppling till både nationell och internationell forskning och expertis (för att öka inflödet av kompetens och resurser till den lokala nivån). Möjligtvis kan en sådan satsning bidra till etableringen av annan, kompletterande tillverkningsindustri på sikt, något som underlättas väsentligt i och med att kommunen redan bäddat för sådana processer, bl.a. genom att planlägga industritomter, säkra elleveranser mm.

Både Polarbröd och Älvsbyhus är exempel på företag som bevisligen lyckats väl med sina generationsskiftesprocesser. I företagen finns också ett starkt engagemang för hemorten som visar sig bland annat i form av satsningar av olika slag.

Enligt Justitias branschrapport över Älvsbyn (v 42, 2019) omfattar kategorin ”Tillverkning” 35 företag med närapå 700 anställda och en nettoomsättning om ca 2,1 miljarder. Lägg därtill 73 företag inom kategorin ”Byggverksamhet” som tillsammans ger arbete åt ca 350 personer och en nettoomsättning om ca 740 miljoner. Även om merparten av byggföretagen är små finns också flera företag, varav några med specialistinriktning, med en betydande omsättning och relativt stort antal anställda. Ett av de förslag som ges handlar just om att satsa på (hitta nya sätt) att öka volymerna hos de specialistföretag som finns på orten, något som mest troligt behöver kompletteras med parallella sälj- och marknadsinsatser.

En sektor med så många anställda som idag arbetar inom tillverkningsindustrin i Älvsbyn utgör å ena sidan en enorm kompetensresurs men innebär å den andra även utmaningar. Hur ska branschen hantera ett ökande behov av arbetskraft och kompetens? Inom referensgruppen har förslag på att inom branschen (och i samarbete med kommunala verksamheter) arbeta för produktionsteknisk utveckling/utbildning. Ett par konkreta idéer var att väcka liv i (tidigare genomförd) lokal utbildning i produktionsteknik & ledarskap och att involvera skolan mer för att väcka intresset, främja företagsamheten och öka samverkan mellan framför allt gymnasiet och industrin.

TILLVERKNING – SLUTSATSER:

- Avancerad lokal tillverkningsindustri med såväl bredd som spets utgör en stor potential för nya samverkansmodeller och innovationssystem. Stort klustervärde.
- Trenden att ta hem sedan tidigare outsourcad produktion och tjänster blir allt starkare och kan kopplas till en lokal utvecklingsprocess inom tillverkningsindustrin (ny sektor, ingångsjobb för unga men även garanti för stabil verksamhet, nya tjänster, nyttja digitaliseringens möjligheter).
- Förstå och nyttja / bidra till nyindustrialiseringsvågen – Industri 4.0, skapa gott exempel i lokal tappning.
- Möjligheter till legoproduktion i de lokala anläggningarna – optimera/bygga ut kapacitetsnyttjandet.

HANDEL

Även handeln nämns i dialogerna som ett område med potential för Älvsbyn. Synpunkterna handlar dels om att det är viktigt att behålla det utbud av affärer som finns nu, dels att det vore önskvärt att fler affärer (handel) etablerades, dvs att man siktar på en ökad handel generellt sett. Någon föreslår att något liknande Clas Ohlsson borde finnas. Enligt en annan svarande är det viktigt att söka efter etableringar inom områden där det idag inte finns verksamheter/affärer. I ett annat svar föreslås en satsning på lokaler i centrum, vilket enligt respondenten kommer att göra att det ”löser sig självt”. Ett attraktivt centrum kan vara en potential idag, särskilt i satsningar där småskalig lokal handel kopplas ihop (paketeras) med besöksnäringen. Om både handel och besöksnäring görs delaktiga i övergripande planeringsprocesser kan man utan tvekan i en kommun som Älvsbyn bygga upp en image med temat ”småstadshandel” som kan bli en intressant och till och med en bärande del i ett nytt besöksnäringskoncept – och som skulle kunna betyda en ännu attraktivare livsmiljö både för kommuninnevånare och besökare. Referensgruppen föreslår bl.a. att en ”profileringsgrupp” etableras för att skapa spännande produkter och paketera erbjudanden för att locka fler besökare till orten – kanske med en ”handel som den var förr-stämpel” som varumärke.

Självklart finns utmaningar, kanske främst i form av den ökande näthandeln och närheten till köpcentra i framför allt Luleå och Piteå. Men Älvsbyn har en stark handelstradition med köpmannaföreningen Älvsby Handel som inkörd plattform för samver-

kan, med väletablerade och kända varumärken och personlig service. Genom att nyttja digitaliseringens möjligheter till sin fördel (profilering, träffsäker annonsering i sociala medier t.ex. till kuststäderna) kan man hitta sätt att marknadsföra upplevelser som passar shoppingcentertrötta stadsbor som hand i handske. Trots allt finns över 100 000 människor att tillgå inom maximal 60 km avstånd från Älvsbyn, ett lagomt pendlingsavstånd för en lördag – eller varför inte, för en minisemester under helgen. Kanske kan den befintliga digitala arenan utgöra en plattform i en sådan ambition.

HANDEL – SLUTSATSER:

- Digitala Arenan (kan vara) en nyckel för utveckling – men kräver engagemang hos de lokala handlarna. Frågetecken som behöver lösas kring hur man kan säkra fortsatt finansiering.
- Köpmannaföreningen Älvsby Handel; finns behov/intresse av nya samverkanspartners (till exempel besöksnäringen m.fl.)? Hur fungerar samarbetet? Hur öka drivkrafter och engagemang? Vilka är naturliga motorer, samordnar?
- Paketering, profilering – ny sektorsövergripande grupp - eller del av Köpmannaföreningens utvecklingsverksamheter?

TJÄNSTER

Området ”Tjänster” nämns av ett antal av de svarande företagen. Två spår lyfts fram som intressanta; att fler privata vårdgivare (vård, äldreomsorg) och fler företag inom IT-säkerhet och teknikutveckling skulle etablera sig i kommunen.

Referensgruppens analys är att tjänstesektorn i kommunen trots allt är ganska omfattande. När det gäller kundsidan utgör både Älvsbyhus och Polarbröd som viktiga nyttjare av inte minst RUT-tjänster. Även Vidsel Test Range (f.d. RFN) nämns som en stor köpare av tjänster. Frågetecken finns dock kring i vilken utsträckning dessa köps lokalt eller är del av centraliserade upphandlings-processer. När det gäller leverantörer listas bland annat städfirma, måleri, Excenrum, Jobbcentralen, företagstjänster mm. Generellt ser man utbudet av leverantörer som småskaligt och flexibelt. Kommunen förfogar över många leverantörer med F-skattsedel, inte minst inom ekonomi och hushållsnära tjänster. Dock finns sektorer med litet utbud, till dessa hör t.ex. IT-området, web-design, kommunikationstjänster. Kanske kan Digitala arenan bli en öppning för att samla de befintliga tjänsteak-

törerna – och för att etablera nya företag för att täcka ”vita fläckar”? Övergången till en digitaliserad värld är ännu bara i början. Här finns också goda möjligheter att sätta igång en dialog, med lösningsfokuserat förhållningssätt, kring vilka behov av tjänster en eventuell gruvetablering i Laver skulle innebära, vad av dessa som redan finns och hur ”bristområden” skulle kunna täckas. Inte minst kan leverantörer av utbildningstjänster, Folkhögskolan m.fl., att komma att spela en (proaktiv) roll i en sådan dialog.

Ett par tänkvärda aspekter som ges av referensgruppen är dels att Älvsbyn inte riktigt hängt med i utvecklingen. Den tjänsteutbud man framförallt ser i kommunen är av baskaraktär och att tjänsteföretagen med mer kvalificerade och specialiserade tjänster är relativt få. Möjligen kan detta vara en konsekvens av att Älvsbyn har en relativt låg andel invånare som genomgått högre utbildning; endast 13,8 % av befolkningen har eftergymnasial utbildning i tre år eller mer (2019). Som jämförelse kan nämnas att samma siffra för Jokkmokk är 16,4 %.

TJÄNSTER – SLUTSATSER:

- Älvsbyn har inte följt med i omställningen till ett tjänstesamhälle...
- ...vilket kan göra det svårt att attrahera nya etableringar inom sektorn.
- Vilka behov av tjänster (digitalisering, kundtjänst, innovationer, utveckling...) finns hos t.ex. biltestnäringen, Polarbröd- och Älvsbyhuskoncernerna? Möjlighet att skapa instegsjobb för unga, invandrare m.fl. lokalt?
- Arbeta för att få hit en statlig förvaltning/service med logisk koppling till Älvsbyns potentialer; jämför utlokalisering, servicecenters/-kontor, myndigheters filialer (nu något som väl anses som helt ok efter det digitaliserings-språng som skett i och med coronapandemin).

TESTVERKSAMHET

Även Testverksamhet nämns i företagsdialogerna, om än, något förvånande, endast av ett fåtal av de intervjuade. Svaren preciseras till Vidsel Test Range (f.d. RFN) och biltestverksamheten, utan att utveckla detta i någon större omfattning. I referensgruppens diskussioner har dock potentialen relaterad till testverksamhet kunnat utvecklas. En viktig insikt är att det inte ”bara” handlar om biltester; här finns ju även Vidsel Test Range (f.d. RFN) som en stark testaktör, men

också de två stora tillverkningsindustrierna utgör i olika skala testarenor (testbäddar) för att lösa behov inom sina respektive områden. Kommunen förfogar dessutom över företag som utvecklar metoder och verktyg för test. Sammantaget ger området test redan idag arbete åt en betydande andel individer, vilket tillsammans med de erfarenheter som finns på flera håll inom kommunen av att bygga upp och utveckla testmiljöer, skulle kunna utgöra en potential för att också satsa på etableringen av fler testbäddar med annan/kompletterande inriktning än de idag befintliga. För detta finns bra stöd i regionala innovations- och smart specialiseringsstrategier.

När det gäller biltestsidan är starka lokala aktörer som Arctic Falls både en garant för att upprätthålla volym och kvalitet även framgent, men också som en naturlig motor i strategiska planerings- och innovationsprocesser för att utveckla branschen. Dels handlar det om vad som kan göras för att möta nya krav och behov från kunder och samverkansparter, dels för att klara omställningen till ett hållbart, cirkulärt och digitaliserat samhälle i skuggan av de klimatförändringar som redan ger effekter på den vinterpotential vi har i regionen. Kan en säsongsförlängning vara en möjlighet? Eller nya anläggningar som vidareutvecklar och kompletterar de befintliga utomhus- och inomhusbanorna? En klar fördel är att lokala aktörer som Arctic Falls med flera redan deltar i klusterliknande samarbeten och projekt med andra företag, akademi och intresseorganisationer kopplade till biltestbranschen. Via dessa skapas både försteg och en vana att samarbeta för att skapa utveckling och innovation – även konkurrenser emellan.

När det gäller Vidsel Test Range (tidigare RFN) och relaterad till den test- och försöksverksamhet som bedrivs där upplevs den i nuläget som ganska slutet och svårtillgänglig med konsekvensen att ”det lokala engagemanget för bygden” är lågt. Att verksamheten bedrivs inom ramen för Försvarets Materielverk, FMV, kan vara en realistisk förklaring till detta. Frågan är om det kan finnas möjliga öppningar för att involvera verksamheten i en lokal utvecklingsgrupp med syfte att åskådliggöra nuläget vad gäller testverksamhet inom kommunen – och att ta ut en önskad riktning när det gäller utvecklingen framåt för den samma.

TEST – SLUTSATSER

- Test ingen bransch – ska ses som en stödjande process som är tillämplig, och sker, inom många branscher – branschöverskridande dialog är dock både lämplig och önskvärd (klusterfunktionalitet).
- Insatser behövs för att göra RFN/Vidsel Test Range mer transparent och lokalt engagerad/närvarande; vilka nycklar och/eller drivkrafter kan fungera för att uppnå detta?
- Testplattform ”Pite River Valley Test Arena. (enligt T3-modellen, dvs ”Tillgång, test, tillverkning”); realistisk utveckling på sikt?
- Test- och demoarena med andra fokus, t.ex. hållbarhet, film/kultur, datacenter, energiåtervinning, förnybar energi (nyttja tydliga fördelar och erfarenheter).

Andra förslag och synpunkter:

- Satsning på vätgas.
- Utveckla logistikcenter.
- Tomter, lokaler (attraktiva, gratis, planering - börja bygga...)
- Hållbarhet (företagen, kommunen).
- Geografiskt bra läge.
- Attraktivitet (nära till allt, bra att bo/livskvalitet /...) – men viktigt satsa på kommunal service/fritidsutbud.
- Behålla levande byar (service, skolor...)
- Samverkan (mellan företag, branscher, sektorer – t.ex. för att kunna ta större jobb, byta personal, klara olika toppar inom årscykeln).
- Hjälp och värna småföretagen.
- Bra med ändrad inställning; finns inga hinder.
- Jobba för inflyttning (koppling det goda livet osv) - människor kommer att vilja flytta ut till mindre kommuner.
- Jobba för etableringar - fortsatt locka till sig aktörer, driftig näringslivsavdelning.
- Något nytt som inte är transportkänsligt.
- Ta bort VD från kommunala bolagen t.ex. elbolagen.
- Staten ska utlokalisera tjänster.

Företagens idéer och förväntningar - urval

- Viktigt med marknads- och översikts planer.
- Förmedlingstjänster – låna ut personal.
- Snabbheten är viktig. Till exempel vid bygglov ska det gå snabbt.
- Viktigt att även kommunen ser möjligheterna.
- Bra att politiken är förstående.
- Möjligheter att samverka inom utbildning, t ex tillsammans med folkhögskolan, vuxenskolan.
- Samarbeta internt, öka attraktionskraften för Älvsbyn. Marknadsförare!
- Minska nedläggningarna, mera företagstänkande, minska centraliseringen.
- Löpande samtal för att testa ideer och för att få fram medel. Sparbanken Nord. Riskkapital, hitta lösningar.
- Få ungdomarna att få framtidstro och stanna kvar.
- Attraktiva tomter, fortsätt vara attraktiv som kommun, vara lyhörd mot företagen
- Samverkan med företagen, få till inspiration. Visa upp sig i rätt sammanhang.
- Våga vara offensiv i tanken, hämta inspiration från andra.
- Samarbeta, förstå behovet och värdet av digitaliseringen, hur viktigt det är.
- Alla måste dra tillsammans, företag, kommun och vanliga människor.
- Upphandla lokalt, se på möjligheter. Vi tappar företagen då kommunen ej ser att de finns, upphandla lokalt blir inte dyrare i slutändan om det finns de som kan läsa budgetarna och kostnaderna över en tre års period.
- Logistiken - få hit folk via järnvägen, miljötänk, få ut budskapet att Älvsbyn ligger mitt i 4-kanten.
- Ha en grupp som håller ihop alla delar i utvecklingen Bygga en ryggrad i samhället.
- Finnas i universiteten tidigt för att visa möjligheter, hitta målgruppen företagare som använder naturen som Älvsbyn har. Vara i kontakt med företag som är i expansion och hitta dem. Jobba nära (handelskammaren) eller andra aktörer.
- Naturen, där barnen trivs dit kommer badhus, sporthall. Bygg ett område med tio hus med gemensamhetslösningar, bryggor, gästhus, bastu, bubbelpool. Hitta något nytt som sticker ut och väcker uppmärksamhet.
- Omställning till ett hållbart samhälle, landsbyggdets möjligheter finns solpark m.m.
- Ta hand om de som har ideer och hjälpa dem att förverkliga dem.
- Vänorter? Industrin? Prata med varandra, näringslivskontakter. Destinationsutveckling Italien. Möta företagen på ett bättre sätt, se möjligheterna. Bjuda in folk utifrån ,göra workshops, skapa forum om framtiden. Våga vara offensiv i tanken, inhämta inspiration från andra! Bjuda in människor till kommunledningen för att informera om Framtid 2021.

Externa synpunkter på Älvsbyns potentialer

Under analys- och sammanställningsfasen har även ett antal externa resurser (regionala tjänstemän, externa konsulter) intervjuats om sin syn på Älvsbyns potentialer. Synpunkterna redovisas i punktlisteform nedan under rubrikerna Potentialer, inriktning och utmaningar.

Potentialer:

- Bra läge ur logistiksynpunkt (4-kanten, järnväg, flyg, tätorter)
- Gjort hemläxan när det gäller etablerings- och investeringsprocesser (RFI-nivå, team, roller)
- Gott om kraft.
- Industrimark och lokaler klara för etableringar
- Mineralfyndigheter och lokala branschresurser inom transport, entreprenad m.m.
- Handeln har potential; erbjuda alternativ till Storheden-/storstadsträngseln (erbjuda genuin småstadskänsla)
- Biltestindustri som kan utvecklas, kopplas till andra branscher / behov
- Potential för besöksnäringen, vackert beläget, nära till allt, unika pärlor
- Medveten politik, smart att våga välja – ”all over the place” är inte en gångbar strategi
- Stora dragare inom näringslivet, engagerade och villiga att hjälpa till.

Inriktning:

- Datacenter och annan elintensiv verksamhet
- Gruvetablering
- Handel
- Besöksnäring
- Test

Utmaningar:

- Hur hitta lokala företag med kapitalbehov?
- Kompetensförsörjningen en vital fråga, hur / vem ska hantera den?
- Omorganiseringen av näringslivsarbetet i kommunen, kontinuitet, status?
- För att locka externa investeringar till kommunen krävs stora insatser och resurser – finns tid, kunskap, tålamod, medel?
- Kan man garantera tillgång till mark / tomter, bostäder, kraft över tid? Viktig fråga...
- Ständig omvärldsbevakning en viktig insats för att lyckas med dessa insatser.
- Unga företagare i kommunen vill bli synliggjorda, tagna i anspråk – viktigt, hur kan detta lösas?
- Känsla av att många företagare menar att kommunen skulle kunna visa mer intresse, höra av sig oftare.
- Kommunikation viktig fråga nu, särskilt om man vågar välja väg utifrån den input man får här; hur ska det kommuniceras, vem ska kommunicera – och hur ska man få kommunikationen mellan de som är involverade i själva utvecklingsprocesserna att fungera?



Frågorna som ställdes

- 1: Ditt/ert namn och roll/roller i företaget?
- 2: Företagets namn?
- 3: Företagets placering (huvudarbetsställe)?
- 4: Antal anställda inom kommunen?
- 5: Antal anställda utanför kommunen?
- 6: Erhåller ditt/ert företag offentliga bidrag?
- 7: Hur stor är er omsättning i SEK?
- 8: Vilken sektor/bransch är ditt/ert bolag verksamma inom?
- 9: Vill/planerar ni att utveckla nya affärsområden (expansion)?
- 10: Är eventuella expensionsplaner beroende av offentligt stöd?
- 11: Vilken/vilka sektorer (trender) är av särskilt intresse för ditt/ert företag när det gäller fortsatt expansion?
- 12: Hur ser du/ni att dessa sektorer/trender kan innebära fördelar för ditt/ert företag?
- 13: Hur ser du/ni på supporten från myndigheter och organisationer på den lokala nivån i relation till ditt/ert företag?
- 14: Vilken sorts support skulle behöva finnas på plats för att stötta ditt/ert företag?
- 15: Nyttjar ditt/ert företag tjänster från utanför kommunen/regionen?
- 16: Nyttjar ditt/ert företag i dagsläget nya organisationsformer, resurser och nätverk, t.ex:
- 17: Skulle ditt/ert företag kunna dra nytta av nya organisationsformer, resurser och nätverk, t.ex:
- 18: Vilka är dina/era förväntningar på företagets utveckling framöver?
- 19: Hur ser du/ni på antalet anställda i ditt/ert företag de kommande fem åren?
- 20: Förväntar du/ni er att företaget fortsätter att utvecklas de kommande fem åren?
- 21: Vilka områden / sektorer / tillgångar anser du/ni ha mest potential att generera hållbar ekonomisk tillväxt och fler människor i arbete i Älvsbyn?
- 22: Vad behöver göras för att Älvsbyn ska kunna realisera sina potentialer?
- 23: Vilken roll ser du för ditt/ert företag i en sådan positiv utvecklingsprocess?
- 24: Vilka fler aktörer spelar en viktig roll i en sådan utvecklingsprocess?
- 25: Vilka hinder och utmaningar ser du/ni när det gäller vår förmåga att se och göra reellt bruk av Älvsbyns potentialer, och vilka lösningar ser du/ni?
- 26: Vad tror du/ni skulle gynna ökade investeringar i kommunen?
- 27: Andra kommentarer och tillägg



ÄLVSBYNS
KOMMUN