



High Coast Invest

High Coast Invest (HCI) är Västernorrlands regionala investeringskontor sedan 2016. Verksamheten har sedan starten varit helt projektfinansierad. Huvuduppdraget är att hjälpa utländska företag att hitta affärsmöjligheter i regionen. Det lägger en god grund för ett regionalt hållbart investeringsfrämjande arbete.

Idag jobbar High Coast Invest proaktivt inom följande områden:

- Elintensiv verksamhet
- Bioekonomi
- Besöksnäring
- Food Tech
- IT

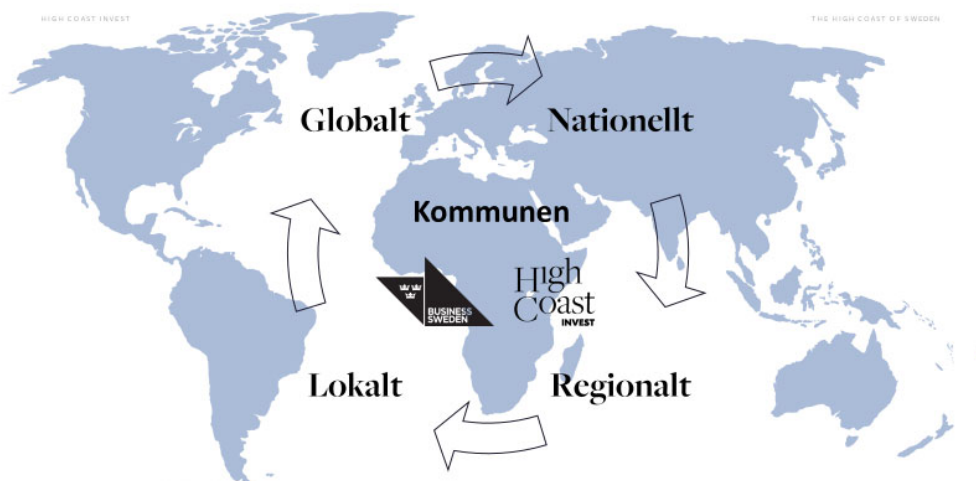
High Coast Invest jobbar reaktivt inom andra branscher, det vill säga tar emot inkommande förfrågningar. Däremot görs ingen proaktiv paketering eller säljarbete.

Bakgrund och omvärld

Utländska investeringar bidrar till ökad tillväxt, sysselsättning, produktivitet och innovation samt internationalisering av svensk ekonomi. På en internationell marknad med globala värdekedjor ökar betydelsen av strategisk marknadsföring och kommunikation om Sverige som destination för utländska investeringar.

Närmare 14 000 utländska företag sysselsätter 650 000 svenskar. Utländska företag står för 50 procent av den svenska varuexporten och svarar för 40 procent av näringslivets utgifter för forskning och utveckling. I Västernorrland är utländska företag stora arbetsgivare.

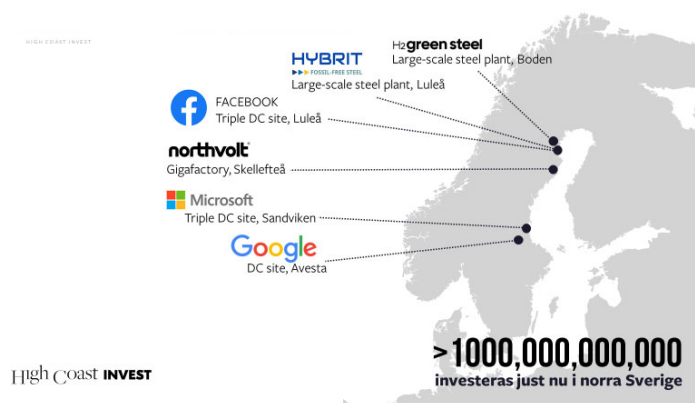
Regionala och lokala investeringsfrämjande aktörer har en central roll då alla investeringar sker i ett lokalt sammanhang. Samtidigt hårdnar konkurrensen i omvärlden. Det finns idag ca 12 000 investeringskontor runt om i världen som jobbar intensivt med att marknadsföra just sin del av världen för globala företag.



Illustrationen ovan beskriver ett flöde och ett samarbete mellan några av de viktigaste aktörerna inom investerings- och etableringsfrämjande. Dessa aktörer är till stor del beroende av varandra.

Detta händer nu i norra Sverige

Kartan nedan visar pågående och planerade större etableringar i norra Sverige. Det kommer att investeras 1 000 miljarder kronor i framtidens industrier. Nu finkammas elnätskapacitet, industrimark och kompetens i Norr- och Västerbotten. **I Västernorrland finns fortfarande dessa viktiga komponenter kvar, vilket skapar mycket goda konkurrensfördelar. Detta skapar ett tidsfönster då regionen är mycket konkurrenskraftig.** Det märks just nu på antalet inkommande förfrågningar till HCI. De etableringsförfrågningar som kommer till HCI idag är nästan uteslutande från företag som bidrar till den gröna omställningen genom elektrifiering, digitalisering och produktion av biobränslen.



Business Sweden

Sveriges export- och investeringsråd (Business Sweden) ansvarar för det statligt finansierade investeringsfrämjandet och ägs till lika delar av staten och Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening (SAU). High Coast Invest är Business Swedens regionala partner i Västernorrland. Det finns ett samarbetsavtal mellan organisationerna som bland annat reglerar flödet av inkommande förfrågningar. I praktiken innebär att HCI är porten till Västernorrland för dessa förfrågningar.

Det proaktiva arbete som High Coast Invest bedriver följer en systematik där processerna normalt sett tar flera år. Det börjar med att identifiera erbjudanden tillsammans med kommunerna och andra aktörer. Genom att analysera och paketera länets erbjudande bedrivs sedan marknadsföring och sälj. Om detta matchar företagets behov koordinerar High Coast Invest besök i vår region och hjälper de olika parterna att teckna avtal. Sedan 2016 har High Coast Invest bidragit till åtta etableringar, hanterat 66 förfrågningar och haft 20 besök av investerare.

High Coast Invest i framtiden

I huvudsak kommer High Coast Invest verksamhet och arbetssätt att se ut som tidigare men i en ny permanent organisation skapas möjligheter för High Coast Invest att jobba mer långsiktigt och strategiskt.

Hållbarhet

High Coast Invest kommer att stärka och förbättra sitt hållbarhetsarbete, både internt och externt, genom att bland annat utforma underlag som ska användas i en hållbarhetsgranskning av de utländska företag som söker sig till regionen. Denna granskning kommer att kunna fungera som underlag för olika kommunala beslut, och därigenom skapa ett värde för kommunerna.

Uppsökande verksamhet

En av High Coast Invests viktigaste uppgifter är att finnas där beslutsfattare för etablerande företag finns för att där kunna marknadsföra regionens erbjudanden. Detta kommer fortsatt att vara den viktigaste uppgiften och kommer att stärkas ytterligare. Verksamheten kommer i ännu större utsträckning att besöka branschmässor och huvudkontor på de geografiska marknader där företagen finns, skapa nya relationer och förbättra uppföljningsmetodiken.

Expansionsetableringar

De utlandsägda företagen i Västernorrland domineras av så kallade expansions-etableringar, dvs att företaget har sitt huvudkontor i annan region i Sverige. I regionen väljer man att etablera produktionsanläggningar, sälj- eller servicekontor etc. Det kan även vara butiker som ingår i nationella kedjor eller franchise. I merparten av dessa ligger beslutanderätten om expansion och tillväxt inte i arbetsstället i vår region.

Tillsammans med kommunernas näringslivskontor, industrigrupper, Handelskammaren, Almi med flera vill High Coast Invest utveckla en expansionsetableringsstrategi. Genom gemensamma workshops, seminarier, kundbesök och enkätundersökningar ska High Coast Invest följa upp företagets behov av stöd för tilläggsinvesteringar samt regelbundet uppdatera information om finansiellt stöd och FoUstöd från lokalt, regionalt, nationellt samt EU, aktuellt för regionens företag.

I samverkan med HCI:s nationella samarbetspartner ska man kunna erbjuda stöd för utveckling av företagens globala värdekedjor, göra internationella jämförelser kring kostnadsläget i Sverige, erbjuda företagen relevant information om Sverige och regionen så att bolagen kan förse sina huvudkontor med argument för fortsatt verksamhet och tilläggsinvesteringar.

Analys

En tillsvidarefinansiering av High Coast Invest skapar möjlighet för en mer långsiktig och strategisk verksamhet. Det ger också möjlighet att ta fram långsiktiga analyser av olika slag, exempelvis en omvärldsbevakning/trendspaning som visar på nya teknologier och behov som skapar underlag för regionens framtida erbjudanden. Det skapar också möjlighet för branschspecifika analyser för att utveckla erbjudandet. Bland annat ser man ett behov av en analys behövs med liknande rubrik ”Strategiska vägval för ett långsiktigt hållbart elintensivt näringsliv i Västernorrland”.

BizMaker

BizMaker har sedan 2004 drivit en tillväxtfrämjande verksamhet för nya företag och befintligt näringsliv i Sundsvall, så kallad science park och inkubator. BizMaker är en regional innovationsaktör i Västernorrland som stöttar små företag med nytänkande affärsidéer att snabbt nå framgång på marknaden, hjälper företag i näringslivet att utvecklas och växa samt motiverar människor med nytänkande idéer att ta nästa steg. Verksamheten erbjuder olika verktyg i form av bland annat affärsutveckling, nätverk, aktiviteter och evenemang för en mångfald av människor som vill utveckla sina idéer, affärer, företag och verksamheter.

BizMaker arbetar för att bidra till förnyelse, hållbar tillväxt och ökad attraktionskraft för Västernorrland. Verksamheten bidrar till att stärka bilden av att regionen består av spännande företag och organisationer som ligger i framkant inom sina verksamhetsområden, nystartade företag med spännande affärsidéer (startups) och lösningar för framtiden, att det finns en vilja att utveckla, förnya och utmana traditionella arbetsätt – faktorer som bidrar till att fler människor ser Västernorrland som en attraktiv och intressant plats att bo och verka på.

Bakgrund och omvärld

I den regionala utvecklingsstrategin; Ett Västernorrland, handlingskraft, livskraft och naturkraft 2030, har ett antal målområden pekats ut. Mål 3 beskriver att Västernorrland år 2030 är den plats där företag och organisationer väljer att växa. En av prioriteringarna inom området är fler nya och växande hållbara företag och fler företagsamma invånare.

I den regionala innovationsstrategin för smart specialisering (RIS3) beskrivs Västernorrland ha ett starkt profilerat och specialiserat näringsliv inom teknik och tillverkning. Näringslivet domineras av många små, en mindre andel medelstora och ett fåtal globala företag. De små och medelstora företagen har olika förutsättningar och behov av stöd i förnyelsearbetet, inte minst inom innovation, men också i fråga om mer generella näringslivsinsatser. Den starkt profilerade näringslivsinriktningen har bland annat resulterat i en könsupplad arbetsmarknad som kräver insatser för att bredda den branschstrukturen.

I Västernorrland är andelen företag 5,8 procent och nyföretagande ligger på 9,5 procent vilket är 8:e lägst i Sverige. Av nystartade företag 2020 drevs 31 procent av kvinnor och 68 procent av män (1 procent har ej angett kön).

BizMaker bidrar till att Regionala utvecklingsstrategins målbilder uppnås genom att:

- BizMaker skapar ett innovativt klimat och en attraktiv miljö för hållbara och växande företag/organisationer.
- BizMaker driver innovations- och omställningsprocesser som skapar konkurrenskraft i unga såväl som etablerade små och medelstora företag.
- BizMaker bidrar till utveckling av startups med innovativa affärsidéer och att skapa möjligheter och förutsättningar till entreprenörskap i regionen.
- BizMaker verkar för utveckling av nya innovativa lösningar på olika utmaningar. Innovationer, företagsamhet och ett dynamiskt näringsliv skapar ett mervärde för invånare, attraktionskraft och bidrar till näringslivsutveckling.
- BizMaker jobbar med startups och små och medelstora företag från olika branscher inom regionens utpekade styrke- och utvecklingsområden så som

förnybar energi, skoglig bioekonomi, avancerad tillverkning, Foodtech, GovTech med flera.

Inkubatorverksamheten

Syftet med inkubatorverksamheten är att skapa tillväxt genom nya och fler arbetstillfällen genom att utveckla nytänkande idéer till livskraftiga och snabbväxande företag.

Science park-verksamheten

Syftet med science parkverksamheten är att bidra till Västernorrlands hållbara utveckling och tillväxt genom att samarbeta över gränserna mellan näringsliv, akademi och offentlig sektor, i en så kallad triple helixmodell. Målsättningen är att utveckla det befintliga näringslivet och få företag och offentliga organisationer att växa och utvecklas för att möta morgondagens utmaningar.

Ett urval av BizMakers verktyg i korthet:

- Inkubatorverksamhet för att ge nya affärsidéer hjälp och stöd att växa
- Ängelinvesteringar genom bolaget Tregion Startup Invest
- Internationalisering för att snabbväxande företag (startups) ska bli konkurrenskraftiga på internationell marknad
- Acceleratorprogram på sex till åtta månader för att stimulera snabbare affärer
- Business Scaleup (tillväxtprogram) för små och medelstora företag i Västernorrland
- Nätverk/community och samverkan
- Den årliga idétävlingen Jagharenidé.nu
- Hackaton där ofta programmerare träffas för att programmera och inspireras av varandras färdigheter för att lösa olika utmaningar
- Matchmakingevent mellan små snabbväxande företag (startups) och styrelseledamöter, med målsättningen att hitta rätt styrelsekompetens och samtidigt skapa förutsättningar för mer jämställda styrelser.

VERKTYG FÖR INKUBATORN

Verktyg: Inkubator

Beskrivning: En inkubators syfte är att stötta och underlätta nystartade företags väg mot hållbar tillväxt och lönsamhet. Det är en slags kuvös där nytänkande affärsidéer får hjälp och stöd att växa. Inkubatorns främsta uppgift är att erbjuda kvalificerad affärsrådgivning eller affärscoachning, samt nätverk för att underlätta kontakterna med kunder, partners och investerare.

Affärsrådgivare möter idägare och hjälper dem att undersöka om det finns ett verkligt behov/problem och en marknad. Under nästa fas får affärsidén/lösningen fortsätta utvecklas och formeras till ett företag som rustas för en potentiell framtida internationell expansion.

Målgrupp: Idägare och unga snabbväxande företag (startups) med nytänkande och hållbara affärsidéer.

Kvalitetssäkring: Vinnova Excellensprogram samt att verksamheten granskas och utvärderas regelbundet av branschkollegor genom så kallade Peer reviews.

Interna kompetenser: Affärsrådgivare, finansieringsrådgivare.

Övrigt: Extern spetskompetens köps in vid behov till startups i program, till exempel juridik, ekonomi, internationalisering, immaterialrätt, kommunikation.

Verktyg: Ängelinvesteringsbolaget Tregion Startup Invest

Beskrivning: Tregion Startup Invest är ett bolag som bildats av affärsänglar och privata investerare för investeringar i startups. BizMaker förvaltar Tregion Startup Invest AB tillsammans med Movexum (Gävleborg) och Dalarna Science Park. Tregion investerar i bolag som går ett inkubatorprogram hos BizMaker, Dalarna Science Park eller Movexum och som uppfyller vissa villkor.

Målgrupp: Privata investerare som vill investera i startups från Västernorrland, Gävleborg eller Dalarna.

Kvalitetssäkring: Vinnova Excellensprogram samt återkoppling från investerare och startups.

Interna kompetenser: VD, finansieringsrådgivare, affärsrådgivare, kommunikatörer.

Verktyg: Internationalisering

Beskrivning: Internationalisering är en integrerad del i affärsutvecklingen som syftar till att skapa rätt förutsättningar för snabbväxande företag (startups) att bli konkurrenskraftiga på internationell marknad.

Målgrupp: Idéägare och startups.

Kvalitetssäkring: Vinnova Excellensprogram samt uppföljning, resultatmätning och analys av de effekter som BizMakers startups och alumner kan påvisa genom internationella affärer. Samarbete med Business Sweden och Handelskammaren på erforderliga marknader.

Interna kompetenser: Affärsrådgivare, internationaliseringsexperter.

VERKTYG FÖR ACCELERATION

Verktyg: Acceleratorprogram

Beskrivning: Ett acceleratorprogram är ett kortare (6-8 månader) intensivt affärsutvecklingsprogram för startups som alltid görs i samarbete med partners från näringsliv eller offentlig sektor. Syftet är att de startups som deltar ska kunna göra affärer snabbare och mer träffsäkert. Exempel: BizMaker driver sedan sex år tillbaka Forest Business Accelerator tillsammans med SCA, IBM och RISE Processum och är den metodik som ligger till grund för alla våra acceleratorprogram.

Målgrupp: Startups, etablerat näringsliv som vill arbeta med startups.

Kvalitetssäkring: Forest Business Accelerator har utsetts som ett av Sveriges bästa acceleratorprogram och metodiken efterfrågas både nationellt och internationellt. Återkommande medverkande storbolag bidrar även till kvalitetssäkring.

Interna kompetenser: Affärsrådgivare, affärsutvecklare och innovationsledare.

VERKTYG FÖR TILLVÄXT

Verktyg: Business Scaleup (tillväxtprogram)

Beskrivning: Ett tillväxtprogram för små och medelstora företag i Västernorrland som vill öka sin omsättning och antalet anställningar. De deltagande företagen får under en 2-års period strukturerade och konkreta stödåtgärder av en grupp coacher/mentorerna som består av erfarna entreprenörer med gedigen erfarenhet av tillväxtresor och BizMakers affärsutvecklare som är utbildade inom en specifik metodik för ändamålet.

Målgrupp: Entreprenörer och företagsledare som vill öka omsättningen och antalet anställningar. Företagen som deltar i programmet bör ha en omsättning om ca 5 mkr, 5-12 anställda och har ännu inte tillsatt en extern styrelse.

Kvalitetssäkring: Navigator Scaleup är ett EU-finansierat verktyg som utvecklats i Värmland och drivs idag av Sparbanksstiftelsen. Navigator Scaleup-metodiken har uppvisat goda resultat i effektmätning. Metodiken används av fler science parks i Sverige som Ideon i Lund och Dalarna Science Park.

Interna kompetenser: Affärsutvecklare och affärsrådgivare med kunskap inom Navigator Scaleup-metodiken.

Verktyg: Nätverk/community

Beskrivning: BizMaker har en stor gemenskap och ett brett nätverk av människor, kompetenser, företag – stora som små, investerare, offentliga aktörer och akademin. Genom att använda nätverken kan verksamheten erbjuda en bredare palett av stöd, kunskap och expertis till företagen, organisationerna och människorna som BizMaker arbetar med. Genom denna gemenskap uppstår även nya samarbeten som bidrar till utvecklingen av Västernorrland.

BizMaker är dessutom medlemmar i SISP som är en branschorganisation för Sveriges inkubatorer och science parks. Det ger verksamheten tillgång till nationella och internationella nätverk av liknande aktörer som arbetar med nya företag, förändringsarbete och forskning.

Målgrupp: Näringslivet, startups, entreprenörer, företagsstödande aktörer som exempelvis Coompanion, Almi, UF, Handelskammaren, Nyföretagarcentrum, näringslivsenheterna och Mittuniversitetet.

Kvalitetssäkring: Genom kontinuerlig kontakt och aktivt utbyte med nätverk, utvärderade och upphandlade leverantörer och spetskonsulter samt genom erfarenheter och lärdomar i de många samverkansprojekt, aktiviteter och event som BizMaker medverkar i.

Interna kompetenser: Alla medarbetare.

Verktyg: Idétävling

Beskrivning: BizMaker har under flera år arbetat med en tävling som heter Jagharenidé.nu. Det är en tävling för människor som har en idé som kan utvecklas till en affärsidé. Tävligen är ett bra och enkelt sätt att synliggöra verksamheten och komma i kontakt med fler människor i Västernorrland som vill utveckla sin idé till ett företag.

Målgrupp: Människor med idéer.

Kvalitetssäkring: Metodiken och konceptet för idétävlingen efterfrågas av andra inkubatorer och science parks runt om i Sverige. Movexum i Gävleborg använder redan konceptet. Dalarna Science Park och Karlstad Innovation park är också intresserade av att använda konceptet och metodiken.

Interna kompetenser: Projektledare, affärsrådgivare, samarbetspartners i våra nätverk samt affärsrådgivare bland Västernorrlands olika näringslivsfunktioner.

Verktyg: Hackaton

Beskrivning: Event/evenemang där ofta programmerare träffas för att programmera och inspireras av varandras färdigheter för att lösa olika utmaningar, ofta där fokus ligger på skapande och kreativitet. *Exempel:* BizMaker har en skuggstyrelse som består av unga talanger, ledamöterna har stor kunskap, driv och engagemang för samhälls- och hållbarhetsfrågor. För att skapa attraktion och lyfta hållbarhetsfrågor så vill vi göra ett hackaton, ett event i en lekfull, utforskande och inspirerande anda, med unga och representanter för näringslivet för att få unga människors perspektiv på smarta hållbara lösningar som kan används i näringslivet. Vi ser över möjligheten till att samverka med andra aktörer som har metodik för hackaton och att identifiera en lämplig bransch att jobba med.

Målgrupp: BizMakers Skuggstyrelse, barn, ungdomar, unga vuxna, näringslivet, startups, entreprenörer och akademien.

Kvalitetssäkring: Samverkan med relevanta aktörer i genomförandet. Affärsutveckling skapar förutsättningar för att de uppkomna idéerna kan utvecklas tillsammans med näringslivet.

Interna kompetenser: Hållbarhetsrådgivare, affärsrådgivare, innovationsledare och kommunikatörer.

Verktyg: Event och inspiration

Beskrivning: BizMaker arrangerar och bjuder in till inspirerande event inom aktuella frågor som påverkar företagande och framtiden kopplat till hållbarhet, affärsutveckling, inkludering, jämställdhet och mångfald. Exempel: "Att skapa framtiden" är en eventserie som BizMaker har genomfört digitalt under 2020-2021. Fokus är att lyfta fram utmaningar inom entreprenörskap, goda exempel på företag som arbetar med inkludering och jämställdhet, utmaningar med finansiering och vad i en företagskultur som bidrar till affärsmässig utveckling. BizMaker planerar för att göra det till ett fysiskt event under 2023.

Målgrupp: Näringslivet, offentliga verksamheter, startups, entreprenörer och akademien.

Kvalitetssäkring: Alla evenemang och aktiviteter utvärderas internt samt att alla deltagare ges möjlighet att dela sina åsikter och tankar efter genomfört event.

Interna kompetenser: Projektledare, kommunikatörer samt upphandlad extern spetskompetens inom bland annat inkludering, jämställdhet och mångfald.

Verktyg: Trendspaning

Beskrivning: BizMaker delar med sig av trendspaningar inom aktuella frågor som påverkar företagande och framtiden kopplat till bland annat hållbarhet, affärs- och samhällsutveckling. Exempel: "What's on 2023" är en föreläsning om vilka trender som tros komma att påverka nästa år. Trendspaningen är ett samarbete med analysföretaget Kairos Future.

Målgrupp: Näringslivet, offentliga verksamheter, startups, entreprenörer och akademien.

Kvalitetssäkring: Samverkan med spetskonsulter inom relevanta områden och etablerade analysföretag.

Interna kompetenser: Projektledare och kommunikatörer som kontinuerligt omvärldsbevakar i sina roller.

Verktyg: Matchmaking

Beskrivning: Det är när människor möts som idéer kläcks och samarbeten uppstår. Som en verksamhet med stora nätverk av kompetenta människor, företag och organisationer kan BizMaker möjliggöra fler goda samarbeten och affärer genom arrangerade mötesaktiviteter. Exempel: Tillsammans med Styrelsekompetens och Styrelseakademien har vi genomfört flera matchmakingevent mellan små snabbväxande företag (startups) och styrelseledamöter, med målsättningen att hitta rätt styrelsekompetens och samtidigt skapa förutsättningar för mer jämställda styrelser.

Målgrupp: Näringslivet, offentliga verksamheter, startups, entreprenörer och akademien.

Kvalitetssäkring: Resultatet i form av goda matchningar mellan människor, företag och organisationer.

Interna kompetenser: Projektledare, affärsrådgivare, affärsutvecklare, innovationsledare och kommunikatörer.

Verktyg: Samverkan

Beskrivning: BizMaker samarbetar med andra företagsstödjande aktörer för att fånga upp, ta tillvara och stötta fler idéer som kan leda till ett ökat företagande, ökad tillväxt och regional utveckling. Samverkan med andra aktörer är ett sätt att dra nytta av olika kompetenser och nätverk samt att effektivisera arbete och resurser.

Exempel: BizMaker skapar ”smarta noder” i Västernorrlands sju kommuner för att skapa en mer lokal närvaro runt om i regionen. Genom att informera näringslivsenheterna om hur BizMaker arbetar i de första mötena med idébärare kan de arbeta på samma sätt och bli en förlängning av verksamheten ute i kommunerna.

Målgrupp: Företagsstödjande aktörer som exempelvis Coompanion, Almi, UF, Handelskammaren, Nyföretagarcentrum, näringslivsenheterna, Mittuniversitetet, näringslivet.

Kvalitetssäkring: Flera oberoende aktörer tar kontakt och vill samverka med BizMaker tack vare att tidigare samarbeten och projekt haft goda resultat och utfall.

Interna kompetenser: Affärsutvecklare, affärsrådgivare, innovationsledare och projektledare.

Verktyg: Kommunikation

Beskrivning: BizMakers kommunikation ska på olika sätt synliggöra hur verksamheten bidrar till innovation, tillväxt och hållbar utveckling. Kommunikationen är ett verktyg för att beskriva verksamhetens olika delar, öka kunskapen om vad BizMaker erbjuder och värdet det tillför, samt att positionera verksamheten i en lokal, regional, nationell och internationell kontext. Det sker främst genom att förmedla inspiration, kunskap, resultat och tydliga erbjudanden.

Målgrupp: Människor med idéer, startups, näringslivet, offentliga organisationer, akademien samt våra partners, finansiärer och övriga intressenter - både regionalt och nationellt.

Kvalitetssäkring: Uppföljning, resultatmätning och analys.

Interna kompetenser: Kommunikationschef och kommunikatörer.

Hållbarhetsanalys

Som innovationsaktör arbetar BizMaker med framtiden i fokus och FN:s globala hållbarhetsmål är agendan som världens ledare enats kring för att lösa de stora samhällsutmaningarna. Att integrera strategier för hur BizMaker arbetar med hållbarhet i alla delar av verksamheten är högst avgörande för att vara relevant i framtiden. Hållbarhet är något som både attraherar och är en viktig faktor för många, särskilt den unga värderingsstyrda generationen.

BizMaker i framtiden

BizMaker utgår från ett flertal globala trender och utmaningar i utvecklingen av verksamheten framgent.

Digitalisering

Världen går mot smart autonom teknik (AI) som erbjuder anpassningsbara, intelligenta, självinstruerande system som fattar egna beslut. Pandemin påskyndade digitaliseringstakten i samhället, trots det behöver många små och medelstora företag stöd med kompetenshögande insatser inom digitalisering.

Kompetensförsörjning

Sveriges befolkning får kontinuerligt en högre utbildningsnivå. Kunskap är i allt högre grad värdeskapande i ekonomin. De städer och regioner som lyckas behålla och attrahera kompetensen är morgondagens vinnare.

Samhällsdrivna innovationer

Samhällsdrivna innovationer är avgörande för att nå de globala målen. Utveckling av samhällsdrivna innovationer är viktigt, men kräver samtidigt nya organisationer som är öppna för att tänka nytt. Det behövs miljöer och klimat som tillåter människor att vara kreativa.