

Midscand första verksamhetsår

2011 har varit ett spännande år! Vi har implementerat ett nytt arbetssätt för investeringsfrämjandet med så kallade Value Propositions. Vi tog fram en ny webb och började arbeta med sociala medier. Vi var med i det omfattande arbetet med Facebooks serverhallar. Andra upplagan av vindkraftskonferensen "Investors and Suppliers forum for WindPower" genomfördes under våren. Våra månatliga seminarier i Holland har vidarutvecklats och vi har tagit emot flera holländska familjer under året. Vi hade besök av Amerikanska och Kinesiska investerare. Vi har deltagit på flera internationella konferenser och mässor. Och mycket mer!

Att marknadsföra en region som en attraktiv plats att investera i är ett arbete som kräver fokusering och en tydlig metodik. Midscand startade det nya projektet med en Workshop tillsammans med Clive Vokes, en av Europas ledande person inom områden Investment Promotion. Syftet var att implementera en metodik för att attrahera investeringar. Det är många aktörer i världen som arbetar med att främja för investeringar, bara i Europa finns runt 2000 olika organisationer som har till uppgift att marknadsföra sin region och främja för investeringar. För att attrahera investerare till Jämtland behöver vi presentera en investeringsmöjlighet som är kopplad till en innovation, en marknad eller en värdekedja. Detta i kombination med vår geografiska belägenhet, natur, infrastruktur och livsstil.

Midscand är beroende av samarbetet med kommunerna, regionala företag och organisationer för att få kunskap och insyn i länets investeringsmöjligheter. Nästa steg blir att förpacka möjligheten och därefter marknadsföra det i våra nätverk mot olika investerare. Inom investeringsfrämjandet benämns detta som ett "Value Propostion". Begreppet att "sälja hemma för att kunna sälja borta" stämmer väl överens med sanningen för att kunna identifiera möjligheter och utveckla dessa till Value Propositions.

Under senare delen av våren och sommaren utvecklade Midscand en ny webb. Webben är grunden för all kommunikation och är ett strategisk viktigt verktyg. Detta blev Anja Palms första uppdrag som ny medarbetare i projektet.

Att investeringsprocesserna många gånger är långa visade sig i arbetet med Facebook som startade med ett säljmöte den 24 juni 2009. Arbetet som till stor del utfördes av Östersunds kommun var en framgång även om etableringen till slut hamnade i Luleå. Vi blev slagna på mållinjen i ett urvalsarbete som först omfattat flera länder och 20 talet orter i Sverige. Att vi kom så lång i urvalsprocessen är ett kvitto på att vi har de komparativa fördelar som en investerare söker. Under 2012 och 2013 fortsätter vi arbetet med att marknadsföra vår region gentemot internationella investerare tillsammans med Invest Sweden.

Turismen är ett annat fokusområde för Midscand och dessutom en stor och viktig näring i vår region. Vi har flera intressanta objekt som vi arbetar med. Med Midscands nya kollega Anja Palm kommer vi lyfta fram flera intressanta Value Propositions för olika investerare under 2012 och 2013.

CleanTech med tonvikt på vindkraft i Jämtland är ett fokusområde som Midscand både tidigare och i nuvarande projekt marknadsfört utifrån att vi är ett vindkraftscentrum med en av Sveriges största vinkraftsportföljer (planerade verk). Match-making konferensen "Investors and Supplier forum for WindPower" som blev en succé 2010 genomfördes igen under våren. Vårt samarbete med projektet vindkraftcentrum.se har fortsatt och tillsammans för vi dialoger med några av de större vindkraftsföretagen i världen. Under hösten hade vi en kinesisk delegation som representerade flera av de större vindkraftstillverkarna. De har ett tydligt intresse av att investera i Jämtland och hitta samarbeten med regionala aktörer.

En annan del av Midscand arbetar med att främja för Holländsk inflyttning till regionen. Även här är konkurrensen hård då det finns hundratalet kommuner som via egen organisation eller samarbetspartner arbetar med immigrationsfrämjandet, med holländarna i fokus. Holland är till ytan något mindre än Jämtlands län och med en befolkning på ca 16 miljoner finns det en grupp människor som är intresserade av vad vår region har att erbjuda. Midscand fokuserar i huvudsak på dem som är intresserade av att starta eller förvärva företag och som är beredd på att byta livsstil.

Midscand marknadsför regionen (i Holland) genom att arrangera informationsseminarier, personliga träffar, Jämtlandsdagen, utställning på Immigrationsmässan i Utrecht samt via sociala medier. En viktig del i vårt arbete är samarbetet med de funktioner som arbetar med inflyttarservice hos kommunerna. En väsentlig del av lösningen för en familj som väljer att flytta hit består av försörjning, skola, omsorg, boende, fritid, etc. Desto bättre lösningar Midscand tillsammans med kommunerna kan erbjuda desto fler väljer att flytta hit.

Under hösten har vi vidareutvecklat vår strategi för ökad inflyttning. På den nya webben lyfter vi numer fram företag till salu (försörjningen är en förutsättning för en lyckad inflyttning) och berättar om livet i Jämtland i och med vår bloggande holländare. Vi har arbetat för att skapa en mer öppen dialog med intresserade holländare genom vår Facebook sida och informerar även löpande genom vårt holländska nyhetsbrev. I vår marknadsföring är vi mer målgruppsorienterade än tidigare och våra aktiviteter är mer kundanpassade. Ett exempel är att vi erbjuder holländare att boka ett personligt samtal med vår immigrantfrämjare Jan Sikking vid hans besök i Holland.

Att flytta inom EU med fri rörlighet kan låta enkelt men processen är mer komplex än man kan föreställa sig då flera myndigheter är involverade. Skatteverket har under hösten skärpt kraven vilket skapat frustration för flera familjer. Som ett resultat av detta bestämde vi oss

för att ta fram en checklista som beskriver immigrationsprocessen, något som blev mycket uppskattat. Det är dock fortfarande en omfattande byråkrati som inte alls går i samklang med behovet av inflyttning utifrån den demografiska situationen i regionen (och i Sverige).

I år har 24 holländare flyttat in till Jämtland som ett direkt resultat av Midscands arbete. Arbetet med investeringsfrämjandet har gett fyra mindre företag och fem som står i startskedet. Ett annat bidrag till regionen är att Midscand löpande marknadsför regionen. Midscand har deltagit i åtta internationella konferenser/mässor som relaterar till våra fokusområden för att skapa kontakter, marknadsföra regionen och lyfta fram regionens Value Propositions.

Det kommande året fortätter Midscand enligt fastslagen strategi och plan. Ambitionen är att vår strävan att ständigt bli bättre ska leda till flera etableringar och att årets ansträngningar med att utveckla Value propositions ska bidra till ett ökat resultat under 2012. De faktorer som Midscand har svårt att påverka, oron i Europa och på andra kontinenter, som i vissa fall direkt påverkar Midscands resultat (svårigheten med att sälja hus i Holland) är faktorer som vi får förhålla oss till och i den mån vi kan anpassa verksamheten till.

Vi är stolta och glada att kunna bidra till regionens utveckling och ser framemot 2012.

Gott Nytt År!



Calle Suwe

Projektledare Midscand