

Cleantech Kvarken

Umeå 22.9.2016

Triinu Varblane, Johan Wasberg
Teknologicenter Oy MERINOVA Ab

www.cleantechkvarken.com

#cleantechkvarken



EUROPEISKA UNIONEN

Interreg
Botnia-Atlantica

Europeiska regionala utvecklingsfonden



REGION
VÄSTERBOTTEN



Österbottens förbund
Pohjanmaan liitto

"Problem": Hur få igång bra näringslivsprojekt inom BA-programmet?



Grundlig planeringsprocess



PLANERING OCH START:

1/2013: Botnia-Atlantica CleanTech (BACT, på MacDonaldis i Sundsvall)

6/2013: Botnia-Atlantica CleanTech Preparation Project (BACTPP)

5/2014: Initiativ från Umeå/Övik till Cleantech-samarbete med Vasa → Cleantech Kvarken. Planeringen pågick i 7 månader i form av planeringsmöten, workshops, träff med företag mm.

1/2015: Ansökan till BA

7/2015: Start av projektet!



PROJEKTETS TRE HELHETER:

- **Samarbete mellan städerna och deras bolag: Umeå, Örnsköldsvik, Skellefteå, Vasa**
- **Ökat samarbete mellan cleantech-företagen i regionerna**
- **Gemensamma exportinitiativ till marknader inom och utanför Norden**



1. Samarbete mellan städerna och kommunala bolag

- VA-bolagskatalog → Ökad kännedom och samarbete
- Katalog med kommande större investeringsprojekt → Ökad kännedom och affärer över Kvarken
- Tematräffar och studiebesök mellan kommunala bolag → gemensamma projekt; biogas, elbolag, ev. solkraftverk...



2. Samarbete mellan företagen

- **Gemensam katalog med 112 företag** → ökad kännedom, kontakter, ny business
- **Koppla ihop olika företag och företagsmatchmaking events i Ö-vik**
- **Advisory Board** → rådgivning och konkret hjälp för en etablering i bägge länder





GRÄNSÖVERSKRIDANDE
SAMARBETE

GRÄNSÖVERSKRIDANDE
FÖRETAGSETABLERING

COMPANYMATCHMAKING
11.10.2016



3. Samarbete för ökad export

- **Behovsanalys: intervjuer under två månader hos alla CK katalogsföretag**



BEHOVSANALYS RESULTAT:

De viktigaste kontaktpersonerna inom olika områden i företaget:

- Försäljning & marknadsföring
- Internationalisering
- R&D
- Rekrytering
- Produktion/service



BEHOVSANALYS RESULTAT:

De största problemen/flaskhalsarna för tillfället:

- Marknadsföring/internationalisering
- R&D
- Produktion, service
- Kvalité
- Rekrytering
- Utrymmen
- Annat....



BEHOVSANALYS RESULTAT:

Intresse för samarbete med företag på andra sidan Kvarken:

- Hur vill de att samarbete skall ske, metoder? Matchmaking events, mässor/evenemang, etc
- Intresse för att offerera till andra sidan av Kvarken? Kommande större intressanta investeringar
- Intresserad av samarbete med internationella ock Kvarken studeranden och delta - International Business Café
- Annat....



BEHOVSANALYS RESULTAT:

4. Internationalisering; I vilka länder är företaget redan representerat? Vilka nya marknader intresserar?

- Sverige/Finland
- Norge
- Estland
- Danmark
- Skottland/UK
- USA, Kanada
- Afrika
- Kina
- Andra länder....



FACT-FINDING OCH MÄSSRESOR, All Energy, Skottland



Juha-Petteri Lesonen, Sales Manager, Substations, på företaget VEO i Vasa som deltog på All Energy är mycket positiv: "We were very satisfied in All Energy event that gave a very good overview of the Scottish renewable market. We got plenty of new contacts and even concrete business opportunities."



ETABLERING AV INTERNATIONELLA NÄTVERK OCH NY BUSINESS:

- Nord-Afrika
<https://www.youtube.com/watch?v=YvVLpHmkWpU>
- Nord-Amerika



USA/CANADA SOFT LANDING CONCEPT

Billigt/gratis utrymme och stödfunktioner från samarbetspartnern



Integrering av kompetensen hos personer med utländsk bakgrund

International Business Cafe



Hur få fart på näringslivetssamarbetet inom BA?



Mindre planeringsprojekt → Behovskartläggning hos företagen



"BA näringslivsdagar" ?
Tematiska → livsmedel,
turism, cleantech,
konstruktion osv...



Planeringsprojekt →
Lokalisera lämpliga
personer och
organisationer → bygga
nätverk för projekt



Hitta lämpliga personer: "We work with persons, not organisations" B. Tomic. 2012



Sätt BA området på kartan utanför BA

Ta in ny kunskap och kompetens utifrån; seminarier osv...



TACK-KIITOS!

www.cleantechkvarken.com

#cleantechkvarken

