

## Ansökan Soft Landing

*Företagsinkubatorns Movexum fokuserar på kommersialiseringsfasen i ett företags uppbyggnad. I vårt arbete arbetar vi med ett antal olika verktyg. Som effekt av det internationella arbete som framförallt Klustret FPX gjort har den under en tid uppkommit en ökad efterfrågan från internationella företag kommit till oss via vårt redan etablerade nätverk och samarbetspartners avseende att etablera sin verksamhet i regionen. Behovet av denna funktion har ökat i och med att FPX etablerar sig mer och mer internationellt som i sin tur skapar behov av att sitta i närheten av en innovativ och dynamisk miljö. Under har Vi som företagsinkubator i samverkan med FPX och med stöd av Gävle Kommun aktiverat en pilot till detta under 2015. Målsättningen är att långsiktigt kunna skapa värde både för våra kunskapsintensiva bolag som kommer till oss från andra länder såväl som för vår regionala/lokala bolags behov av nya möjligheter att skapa tillväxt. Det arbete vi gjort har inneburit att det blivit enklare för dessa utländska företag och de individer som är verksamma i bolagen att etablera sig i vår region (läs Gävle). Värden för regionen är bl.a. faktorer som ny kompetens, nya marknader och nätverk, talent attraction samt tillgång till finansieringar.*

*Movexum ansöker nu därför om ett nytt finansiellt stöd för att kunna fortsätta koordinera och utöka aktiviteterna i vårt pilotprojekt i syfte att ännu bättre stötta utländska bolag att etablera sig i vår region samt att erbjuda ett paket där de utländska företagen som funderar på att etablera sig i regionen får ett paket innehållande värdeskapande tjänster och funktioner under en introduktionsfas.*

*Piloten har managerats av Movexum som ett separat verksamhetsområde inom Movexum AB och sker i stark samverkan med våra kluster i regionen och våra science parks för att kunna erbjuda våra softlanding bolag bästa värde.*

### 1. Uppgifter om Movexum AB

Besöksadress: Nobelvägen 2 , Gävle

[Tel:026-538300](tel:026-538300)

Kontaktperson: Ulf Borbos, VD Movexum AB

Mobil:070-4373107

Mail: [ulf.borbos@movexum.se](mailto:ulf.borbos@movexum.se)

### 2. Sammanfattning av Soft Landig pilotprojektet 2016

Via de internationella kontakterna som både inkubatorn, regionens kluster och våra offentliga aktörer i övrigt har kommer ett stort antal internationella företagsbesök till vår region. I senare tid har speciellt den spets som klustren i vår region visat upp genererat ett antal förfrågningar om det är möjligt att etablera sitt företag i regionen för att vara nära den innovativa miljö som skapats kring just deras unika spetskompetans område. I detta set av vår pilot vill vi alltså kunna utöka vårt erbjudande och göra det mera proaktivt . Vi har under pilotens första fas fått verifierat att vårt erbjudande är attraktivt

## Ansökan Soft Landing

och vi kan nu erbjuda det repetitivt. Även i detta steg kommer vi att nyttja primärt FPX klustrets attraktionskraft inom GIS men stänger absolut inga dörrar mot övriga kluster i länet. Även science parks är intressanta att samverka med. Vårt värdeerbjudande har skapats utifrån våra nuvarande kunders behov men kan komma att se lite olika ut från case till case beroende på behov.

Paketet ser initialt ut att innehålla följande :

- Tillgång till lokal /kontorsplats under 6 månader till låg kostnad för etablerande företag. Därefter fullt kommersiellt pris.
- Tillgång till Mentorer som kan stötta företaget under 6 månader att få tillgång till värdeskapande affärsnätverk, Dessa resurser tillhandahålls primärt via Movexum eller aktuellt kluster
- Tillgång till värd/assistent som stöttar företagaren i att komma igång med att komma in i samhället både privat och i delar av affärsvärlden. Här använder vi primärt studenter från HiG men andra vägar att finna rätt kompetens att koppla till företagaren.
- Erbjuder företagaren medverkan i viktiga nätverksträffar, uppstart av svenskt /europeiskt aktiebolag, rekryteringsprocesser, intervjuer mm.
- Stöd i bolagsbildande, tillgång till juridiks och ekonomisk expertis.
- Arbetstillstånd, VISA mm

Genom att erbjuda det etablerande företaget dessa tjänster kan företaget snabbt komma igång med värdeskapande aktiviteter och ha ett starkt fokus på affärer.

Starka relationer byggs mellan våra verksamheter och bolagets verksamhet vilket stärker viljan och behovet av att finnas kvar.

Talang attraherar talang – Genom att företag börjar etablera sig drar de till sig nya bolag inom samma sfär. Ett buzz om att det händer spännande saker och där vill man vara.

Piloten under 2015 har fram till aug 2015 gett följande nyckeltal:

- Antal etableringar/AB : 2
- Antal nya anställda: 3.5 heltid
- Antal potentiella etableringar: 4
- Planerade Investeringar 2015: 1.5 Mkr

En komplett utvärdering sker gemensamt med Gävle Kommun, Movexum, och FPX under 2016 febr..

### 3. Omvärldsanalys

Idag finns inget liknande komplett erbjudande i Sverige vad vi känner till, delar kan finnas och då oftast tillgång till lokal som subventioneras. Vårt unika paket innehåller stark relationsskapande värden och verklig affärsnytta vilket vi tror är unikt i Sverige och i Europa.

#### Kunder

- Här är det enbart företag / innovatörer som kommer från andra länder eller som stöder profilmfokus kring GIS/ GeoHealth/Sensorer som primärt är aktuella. Det måste också finnas en potential i företaget eller i innovatörens affärsidé som har stor trovärdighet och potential. Denna analys görs gemensamt av Movexum och klustern vid varje case.

### 4. Affärsidéns möjligheter

Soft landing ger regionen en unik möjlighet att kunna erbjuda ett paket med högt värde ur ett företagsetablerings perspektiv. Attraktioner kan omfatta allt från investerare, högteknologiska företag till innovatörer som inte får stöd i sina egna länder att kommersialisera sina innovationer. OBS. vi talar hela tiden om hög innovationshöjd och stor markandspotential. Värdeskapande ska också ses ur ett tallent attraktion begrepp.

## Ansökan Soft Landing

### Organisation

- Movexums VD Ulf Borbos koordinerar och leder piloten i stark samverkan med FPX. Resurser kommer att nyttjas från Movexum och FPX primärt avseende mentorskap och rätt lokaliseringar. Vi kommer även att behöva externa resurser som kommer att köpas in för att kunna erbjuda så professionell hantering som möjligt.

### Lokaler och orter

- Lokaler kommer att erbjudas primärt i närheten av Movexum och FPX för att skapa kritisk massa. Movexum har vissa lokaler som kan göras tillgängliga. Vi utgår alltid ifrån att skapa högsta värde för kunden d.v.s. det etablerande företaget. Lokalerna är i fas 1 fokuserade på kontorslokaler, om behov finns till större lokaler sker det i dialog med Gävle kommun där företaget själv finansiera detta.

### Resursbehov

- De ökade behov av resurser som behövs är främst kapital för att kunna öka aktiviteten i erbjudandet och att få dedikerade resurser, Ersättning till resurser, lokaler, ev. ny personal som ska aktiveras i detta men också för att anlita externa resurser. Den nya Piloten är avgränsad till maximalt 10 soft landing erbjudanden.

### Budget

- Lokaler för softlanding bolag	100 000 kr
- Movexum , FPX , externa resurser , projektledning mm	280 000 kr
- Vård/assisten, ersättning till studenter	80 000 kr
- Administration ,Movexum	40 000 kr
- TOTAL BUDGET	500 000 kr

### Finansiering

- **Gävle Kommun** **500 000 kr**

## 5. Organisation och ledning

- Leds av Movexum /Ulf Borbos i nära samverkan med FPX.