

MARKNADSANALYS & SAMHÄLLSEKONOMISK ANALYS

Vellinge kommun

2018-03-08



Lunicore

Lunds universitets studentkonsultbolag

Lunicore Studentkonsult AB
Sandgatan 2 | 223 50 Lund
www.lunicore.se



Författare

Charlotta Frennby

Daniel Stafsing

Erik Dufberg

Erika Klaus

Gustav Kjellberg

Johannes Saglamoglu

Linn Hedman

Victor Bernhardsson



1. Innehållsförteckning

1. Innehållsförteckning	2
2. Sammanfattning	4
3. Syfte och mål	5
4. Målgruppsanalys	5
4.1. Företagsdemografi	5
4.2. Branschfördelning	5
4.3. Företagsstorlek	6
4.4. Tid på Terminalgatan	7
4.5. Tidigare verksamhetsområden	8
4.6. Företagens kundgrupper	8
4.7. Anledningar till val av område	9
4.8. Företagens behov	9
4.9. Synergier	10
4.10. Hållbarhet	11
4.11. Betalningsvilja	11
4.12. Åsikter gällande verksamhetsområdet	13
4.13. Intresse Agneshill	15
5. Intressentanalys	16
5.1. Företagsdemografi	17
5.2. Attityd gentemot geografisk plats	17
5.3. Företagsmässiga behov	17
5.4. Logistiska behov	18
5.5. Synergier av andra verksamheter i området	18
5.6. Hållbarhet och ansvarsfullt företagande	19
5.7. Företagens betalningsvilja	19
5.8. Övriga åsikter kring Agneshill om dess vision och målsättning	19
6. Omvärldsundersökning	20
6.1 Betalningsvilja	20
6.2 Inkubatorer	20
6.2.1 Aktiva inkubatorer i Skåne	21
6.3 Sammanfattning	21
7. Inriktningsförslag	22
7.1. Mix av målgrupper från både målgruppsanalysen och intressentanalysen	22



7.1.1.	Målgrupp 1	23
7.1.2.	Målgrupp 2	24
7.1.2.1.	Målgrupp 2A	24
7.1.2.2.	Målgrupp 2B	24
7.1.3.	Målgrupp 3	26
7.1.4.	Målgrupp 4	26
7.2.	Förslag på ytterligare funktioner som ökar Agneshills attraktionsvärde	27
7.3.	Förslag på markpriser	29
8.	Samhällsekonomisk analys	30
8.1.	Nyttor om Agneshill utvecklas	30
8.1.1.	Nyttor för Vellinge kommun	30
8.1.2.	Nyttor för företag/näringsliv	32
8.1.3.	Nyttor för kommuninvånare	34
8.2.	Kostnader för Vellinge kommun	35
8.2.1.	Kostnader för företag/näringsliv	35
8.2.2.	Kostnader för kommuninvånare	36
8.3.	Nyttor och kostnader om Agneshill inte utvecklas	36
8.3.1.	Nyttor för Vellinge kommun	36
8.3.2.	Nyttor för företag	36
8.3.3.	Nyttor för kommuninvånare	36
8.3.4.	Kostnader för Vellinge kommun	37
8.3.5.	Kostnader för företag	37
8.3.6.	Kostnader för kommuninvånare	38
8.4.	Fördelnings och känslighetsanalys	38
8.5.	Sammanfattning	38
9.	Vidare rekommendationer	41
10.	Referenser	42
11.	Bilagor	43

2. Sammanfattning

Lunicore har på uppdrag av Vellinge kommun genomfört en marknads- och samhällsekonomisk analys samt upprättat ett inriktningsförslag under perioden årsskiftet 2017/2018 t.o.m. mars 2018. Syftet har varit att hjälpa Vellinge kommun att få en bättre förståelse för verksamhetsområdet Agneshill.

I projektets första del, marknadsanalysen, genomfördes både en målgruppsanalys och en intressentanalys. Under målgruppsanalysen genomfördes totalt 20 telefonintervjuer med verksamheter i det befintliga verksamhetsområdet på Terminalgatan. Syftet var att samla in kunskap om behov, betalningsvilja och åsikter gällande verksamhetsområdet för att kartlägga potentiella behov för företag, som kan användas och beaktas inför byggnationen av Agneshill. Samtliga intervjuade verksamheter kunde kategoriseras som små och medelstora företag. Områden som utforskats är företagsdemografi, anledning till Vellinge som plats för aktuell verksamhet, företagsbehov, synergier, hållbarhet och åsikter gällande området i dagsläget.

Under intressentanalysen samlades underlag in genom en enkät som skickades ut till intressenter identifierade för Agneshill. Syftet var att undersöka företag som kan ha intresse för att köpa mark inom verksamhetsområdet. Totalt svarade 32 av 403 kontaktade företag. Svaren kompletterades med korta telefonintervjuer för ytterligare underlag. Områden som undersöktes inkluderar företagsdemografi, behov, synergier, hållbarhet och betalningsvilja. Sammantaget är småföretag med varierande branscher, främst med inriktning på business to business, attraherade av Agneshills målsättning, vision och syfte.

Samtlig insamlad information från marknadsanalysen har tagits i beaktning vid både inriktningsförslaget och i den samhällsekonomiska analysen. Informationen har mynnat ut i fyra definierade målgrupper i inriktningsförslaget. Dessa är baserade på typ av verksamhet samt deras behov samt har kanaler och funktioner identifierats och sammanställts för respektive målgrupp. Dessa har vidare kompletterats av ytterligare funktioner som gör Agneshill mer attraktivt som verksamhetsområde t.ex. förbättrade förbindelser och restauranger.

I projektets sista del genomfördes en samhällsekonomisk analys som syftat till att undersöka och visa samhällsnyttan som skapas genom en etablering av verksamhetsområdet Agneshill. Detta att jämföra med referensalternativet - att Agneshill inte blir byggt. Inom analysen har nyttor och kostnader identifierats, beräknats och jämförts med detta referensalternativ. Genomgående för rapporten görs rekommendationer för verksamhetsområdet Agneshill.

Sammanfattningsvis har vi funnit att utvecklingen av Agneshill kommer att bidra till övergripande tillväxt i kommunen då det resulterar i goda förutsättningar för näringslivet att växa ytterligare och att fler företag vill etablera sig i kommunen. Likaså kommer populationen i Vellinge med största sannolikhet att öka vilket bidrar till en långsiktig ekonomisk tillväxt för Vellinge kommun.



3. Syfte och mål

Syftet med projektet är att hjälpa Vellinge kommun få en bättre förståelse för områdets förutsättningar.

Målet med projektet är att leverera en rapport bestående av en marknadsanalys och samhällsekonomisk analys.

4. Målgruppsanalys

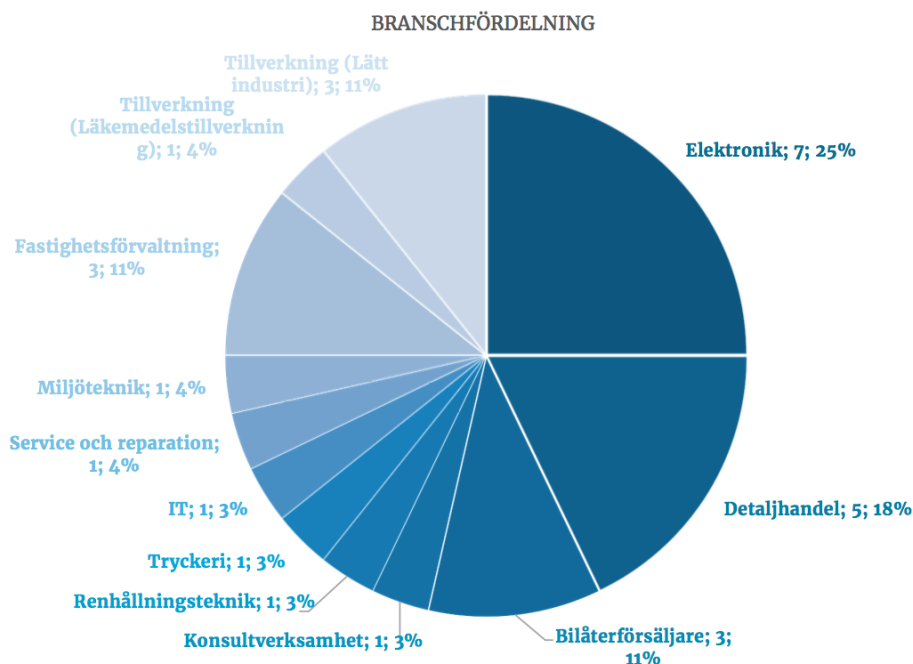
Under perioden december 2017 - januari 2018 har Lunicores studentkonsulter kontaktat 40 företag som är belägna på Terminalgatan i Vellinge, varav totalt 20 har intervjuats. Syftet med intervjuerna har varit att samla in kunskap om behov, betalningsvilja och åsikter gällande verksamhetsområdet för att skapa en grundförståelse för områdets förutsättningar. Utifrån syftet har konsulterna utformat en intervjuguide (se bilaga 1). Intervjuguiden är primärt indelad i tre huvudområden: verksamheternas bakgrund, betalningsvilja och åsikter gällande verksamhetsområdet. Intervjuguiden godkändes av kontaktpersonen på Vellinge kommun innan datainsamlingen påbörjades. Materialet från samtliga intervjuer har därefter sammanställts kvalitativt (se bilaga 2) och kompletterats med kvantitativa framställningar för att ytterligare tydliggöra resultatet. Samtliga intervjuer har genomförts via telefon.

4.1. Företagsdemografi

På Terminalgatan finns det idag företag av varierande karaktär som är verksamma inom en rad olika branscher. Dessa sträcker sig från lätt industri till enskilda firmor inom tjänstesektorn och innefattar bland annat bilåterförsäljare, detaljhandel, elektronik, fastighetsförvaltning, IT, konsultverksamhet, miljöteknik, partihandel, renhållningsteknik, tillverkning (läkemedelstillverkning), tryckeri, samt service och reparation.

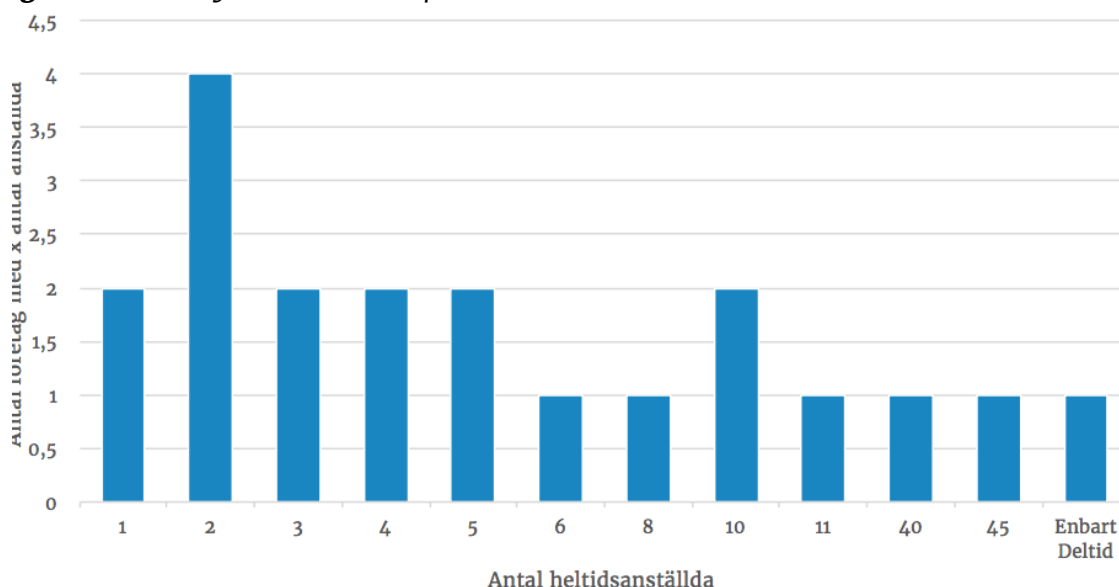
4.2. Branschfördelning

I diagrammet över branschfördelning har vi valt att inkludera samtliga företag som kontaktats, d.v.s. även de företag som inte ställt upp på intervju. Detta för att erhålla en så representativ bild som möjligt av vilka branscher som är verksamma i området.

Diagram 1. Branschfördelning Terminalgatan


4.3. Företagsstorlek

Antalet anställda i verksamheterna på Terminalgatan varierar mellan 1-45 personer. Fördelningen över antalet anställda kan ses i diagram 2 nedan. Majoriteten av de olika företagens personalstyrka utgörs av mellan 5-8 personer (median = 4). Enligt EU:s regler (se bilaga 4), kan samtliga intervjuade företag på Terminalgatan klassificeras som mikroföretag utifrån antalet anställda med 1-9 st anställda (17 av 20 st) respektive småföretag med 10-49 st anställda (3 av 20 st).

Diagram 2. Företagsstorlek baserat på antalet anställda




Enligt EU är kriterierna för små och medelstora företag att de inkluderar färre än 250 anställda och har en årlig omsättning som inte överstiger 50 miljoner Euro. Sett till omsättning kan därför samtliga intervjuade företag klassificeras som små och medelstora företag. Företagens omsättning har kategoriserats i intervaller i tabell 1 nedan.

Tabell 1. Omsättning på Terminalgatan

Omsättning i miljoner SEK	Antal företag
0-1	1
1-5	2
5-10	5
11-20	3
20-50	3
50-100	2
100+	3
Ej tillgängligt	1

4.4. Tid på Terminalgatan

För att få en förståelse för hur länge företagen är verksamma i kommunen intervjuades företagen kring hur länge de varit belägna på Terminalgatan. Antalet år presenteras i tabell 2 nedan.

Tabell 2. Antal år på Terminalgatan

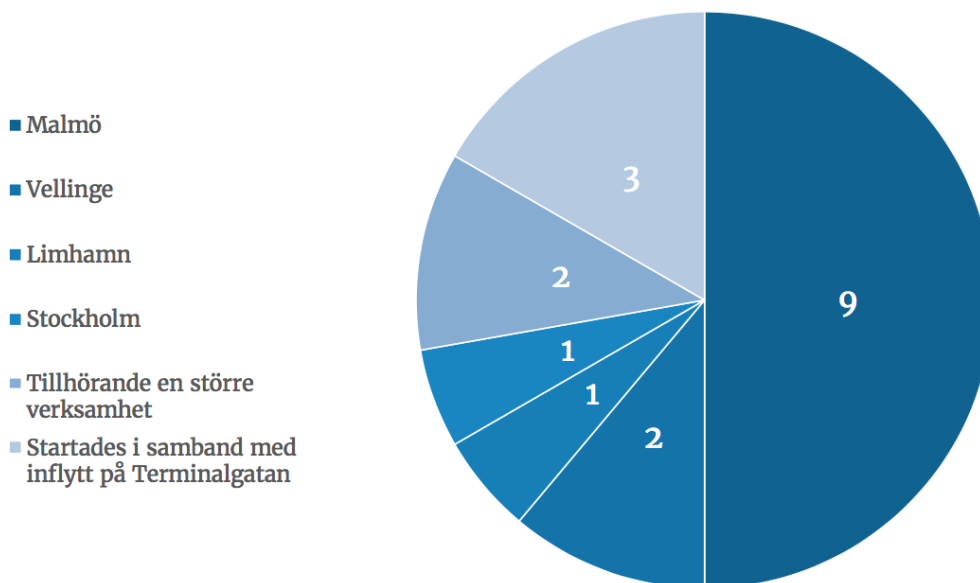
Antal år	Antal företag
< 2 år	3
2 - 5 år	7
5 - 10 år	5



4.5. Tidigare verksamhetsområden

För att skapa en ytterligare förståelse av valet av verksamhetsområdet intervjuades respondenterna kring var deras verksamheter tidigare varit belägna. Samtliga områden redogörs i diagram 3 nedan.

Diagram 3. Tidigare belägenhet

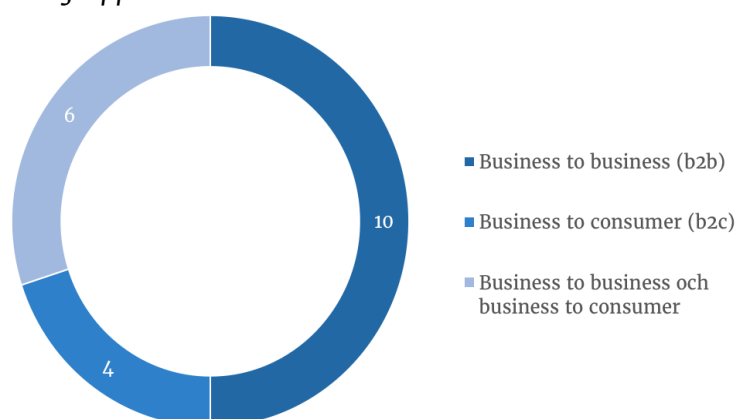


Från detta framgår att majoriteten av företagen var belägna i Malmö innan etablering på Terminalgatan. Resterande verksamheter hade antingen varit belägna på annan plats t.ex. Vellinge, Stockholm eller tillhört en större verksamhet i Sverige (t.ex. franchise eller filial) alternativt startats upp verksamheten i samband med inflyttning på Terminalgatan.

4.6. Företagens kundgrupper

De intervjuade företagen arbetar mot varierande kundgrupper. Utifrån de kvalitativa svaren kunde samtliga kundgrupper kategoriseras enligt business to business (B2B) och/eller business to consumer (B2C). Majoriteten har uppgett att de inte är beroende av närhet till sina kunder, således hade kundgrupp inte någon påverkan på val av område.

Diagram 4. Typ av kundgrupp





4.7. Anledningar till val av område

Företagen intervjuades även angående anledningar till varför de valt att flytta till Vellinge kommun, mer specifikt Terminalgatan, som verksamhetsområde. Samtliga anledningar kan kategoriseras som antingen praktiska, logistiska eller kommunala. Nedan har dessa sammanställts i punktform utan inbördes ordning.

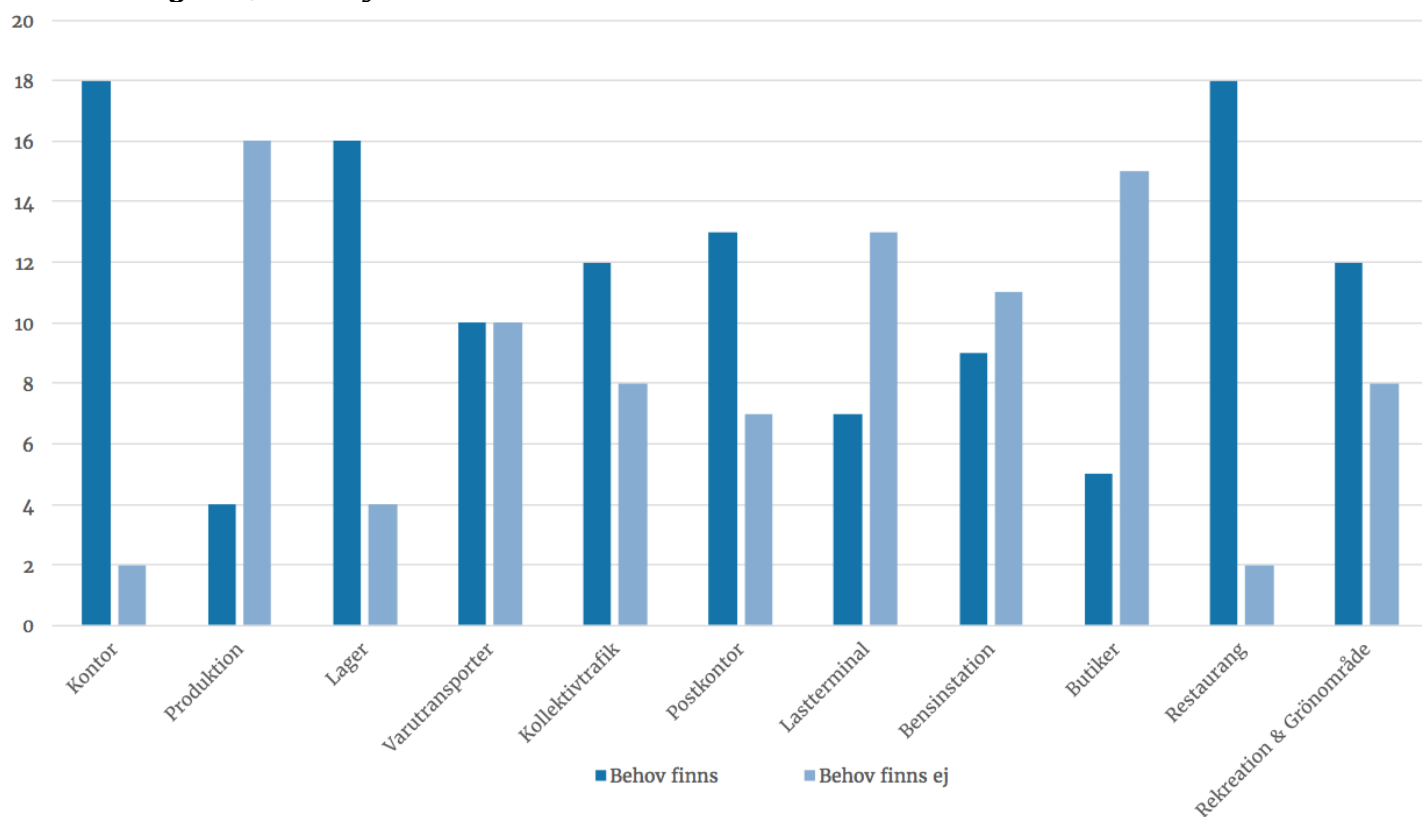
- **Kostnad för lokal.** En av de främsta anledningarna till varför företagen valt att belägga sin verksamhet i Vellinge är kopplat till kostnad för lokal. Hyran för lokalerna har uppgetts vara lägre i jämförelse med närliggande städer såsom Malmö, och utgör således en anledning till val av plats för verksamheten.
- **Närheten till motorväg.** Ytterligare en avgörande faktor till val av område är verksamhetsområdets närhet till motorväg. Närheten till motorväg är central i relation till transportmöjligheter, in- och utleveranser, samt pendling för anställda och besökande.
- **Geografisk placering.** Vellinge ses som central knutpunkt i Skåne som underlättar pendlingsmöjligheter med bil från närliggande städer såsom Malmö, Trelleborg och Helsingborg. Även närheten till Kastrup är positiv.
- **Parkering.** Tillgången till kostnadsfri parkering har varit avgörande för flera av respondenterna. Majoriteten av företagens anställda tar sig till arbetet med bil och slipper därmed ägna tid till att leta parkering i området. Ett flertal företag behöver vidare använda sig av företagsbilar i verksamhetens dagliga arbete och önskar parkeringsmöjligheter för dessa fordon.
- **Utforma tomtplats.** Vid köp av tomtplats fanns det möjlighet att utforma denna efter företagets behov.
- **Vellinge Kommun.** En del företag upplever att kommunen erbjuder fördelaktiga bestämmelser som gynnar aktuella verksamheter. Ett flertal av de som bor inom kommunen har uttryckt ett intresse för att bidra till och gynna kommunen.

4.8. Företagens behov

Företagen har även intervjuats angående vilka praktiska förutsättningar de är i behov av för att kunna verka i området. Det finns en variation i hur behoven ser ut för de olika verksamheterna, samtliga har sammanställts nedan i diagram 5. Följande förutsättningar och funktioner efterfrågas av verksamheterna: kontorsutrymme, utrymme för produktion, lager, möjlighet till varutransport/lastterminal, tillgång till kollektivtrafik för kunder och anställda, postkontor, bensinstation, butiker, restauranger samt möjlighet till rekreation och grönområde. De listade behoven är således förutsättningar som i dagsläget är uppfyllda för verksamhetsområdet på Terminalgatan. Under rubriken *Åsikter gällande verksamhetsområdet*, 4.12, finns insamlade förslag på förbättringar och ytterligare efterfrågningar.



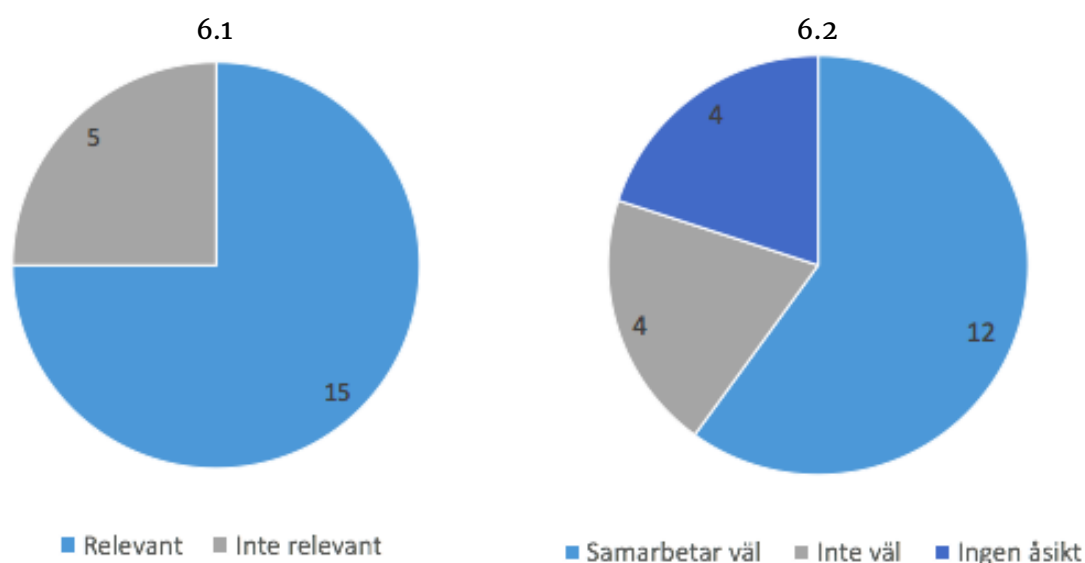
Diagram 5. Företagens behov



4.9. Synergier

Respondenterna intervjuades kring huruvida de samarbetar med andra företag som verkar i området och om de anser detta vara av intresse för deras verksamheten. Resultaten presenteras i diagram 6 nedan.

Diagram 6. Åsikt i relation till synergi



I diagram 6.1 har respondenterna svarat på frågan huruvida de anser att ett samarbete mellan företagen i området är relevant. Från detta framgår att 75% av de intervjuade ansåg att ett samarbete var relevant för deras verksamhet, medan resterande 25% ansåg det vara irrelevant. I diagram 6.2 går det att utläsa respondenternas svar på hur samarbeten mellan deras verksamhet och andra verksamheter i området ser ut i dagsläget. Gällande detta svarade 60% av respondenterna att samarbetet fungerar väl, 20% inte väl medan resterande 20% inte hade någon åsikt i frågan. De som svarade ingen åsikt var i majoriteten av fallen de företag som inte hade något samarbete i dagsläget.

De företag som uttryckte att samarbeten mellan företag i området var av intresse och relevant för deras verksamhet uppgav i stor utsträckning att de saknade en naturlig möjlighet att interagera. Företagen efterfrågade i samband med detta samlingspunkter i området, såsom i restauranger och fritidsrelaterade utrymmen, där möjlighet till synergier uppstår.

En typ av samarbete och naturlig plats för företag att interagera är på så kallade "shared spaces", d.v.s. utrymmen och faciliteter företagen kan tänka sig dela med andra verksamheter. Som det ser ut idag har majoriteten av de intervjuade företagen dock inget behov av delade utrymmen men de som å andra sidan uttrycker ett behov betonar vikten av möjligheten att kunna dela lagerutrymme, konferenslokaler och en reception i området (bland annat för hantering av leveranser när ingen personal är på kontoret). Utöver dessa önskemål så omnämns även ett gemensamt avtal med ett vaktbolag för regelbunden kontroll av området, som ett önskat resultat av samarbete, för att minska risken för inbrott och öka upplevelsen av säkerhet i området.

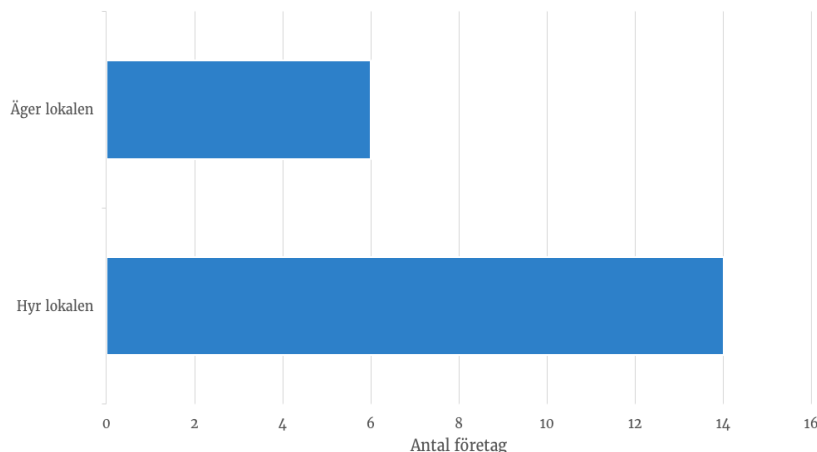
4.10. Hållbarhet

Företagen intervjuades angående deras syn på hållbarhet och huruvida de arbetade med detta aktivt inom verksamheten. I det insamlade materialet framgår det att samtliga respondenter anser att hållbarhet är viktigt. I dagsläget arbetar 12 av 20 företag, 60%, aktivt med hållbarhet inom företaget, medan resterande 8 av 20, 40 %, inte anser att det är av relevans för deras verksamhet. Två företag utmärker sig i sin vilja att utöka hållbarhetsarbetet till mer omfattande lösningar genom t.ex. solcellslösningar för förnybar energi, gemensamma containrar o.s.v. Resterande 18 företag uttrycker ett begränsat intresse, om hållbarheten innebär en prisökning för deras verksamhet. Dock uppger samtliga att de önskar en gemensam sopsorteringsstation på verksamhetsområdet, alternativt i nära anslutning, där företagen kan verka för hållbara avfallslösningar för daglig konsumtion.

4.11. Betalningsvilja

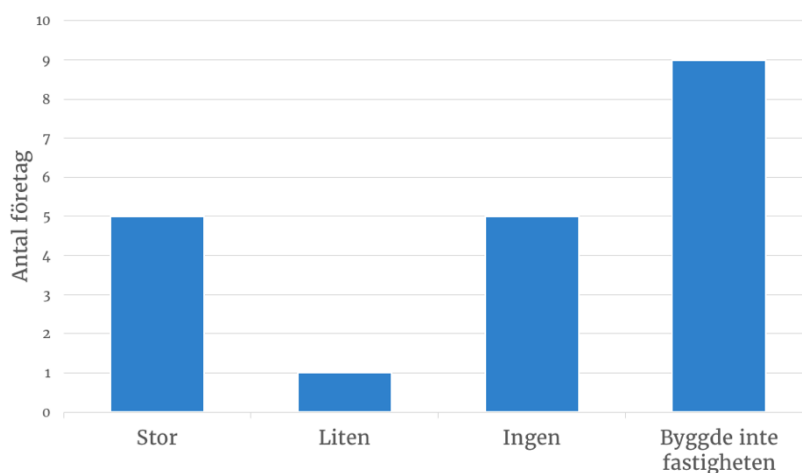
Ett antal frågor gällande betalningsvilja ställdes till respondenterna med syfte att utvärdera möjligheten att erbjuda ytterligare tjänster i området, förändrad/förbättrad infrastruktur mot en premium (berör primärt de företag som inte äger fastigheten de är verksamma i).

Diagram 7. Lokal



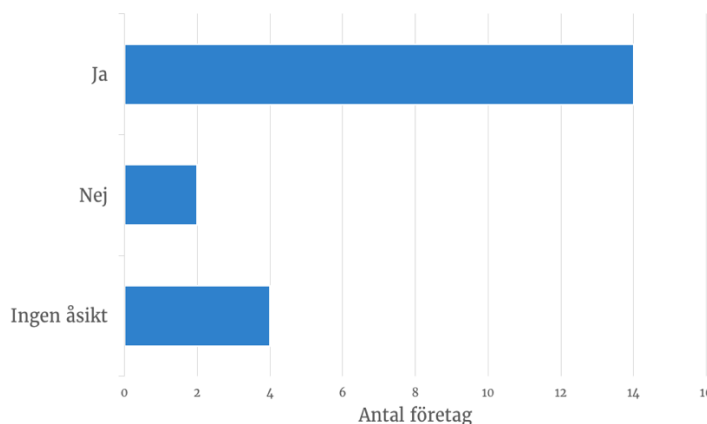
Från svaren framgick att det förekommer varierande intresse för att betala mer för ytterligare tjänster och infrastruktur i anslutning till området. Ett flertal av företagen med få anställda uttrycker en önskan om att ha en gemensam reception vilket potentiellt kan öka betalningsviljan. Tjänsten hade exempelvis möjliggjort varuleverans när de anställda inte var på plats. Ytterligare ett alternativ relaterat till varuutlämning är ett förbättrat postkontor. Generellt är dock intresset för att betala mer svagt, framförallt i relation till småföretagare.

Diagram 8. Kostnad och dess betydelse vid val av tomtplats



Utifrån diagram 8 kan det utläsas att 25% ansåg att kostnad hade stor betydelse vid val av tomtplats, medan 25% ansåg att det inte hade någon betydelse alls. Det framgår även att majoriteten av verksamheterna, 45%, inte upprättade fastigheten själva. Resultaten kan tänkas förklaras av att de verksamheter som fokuserade på B2C lade större vikt vid valet av tomtplats och således även kostnaden för den.

Diagram 9. *Värde av att vara verksam i området*

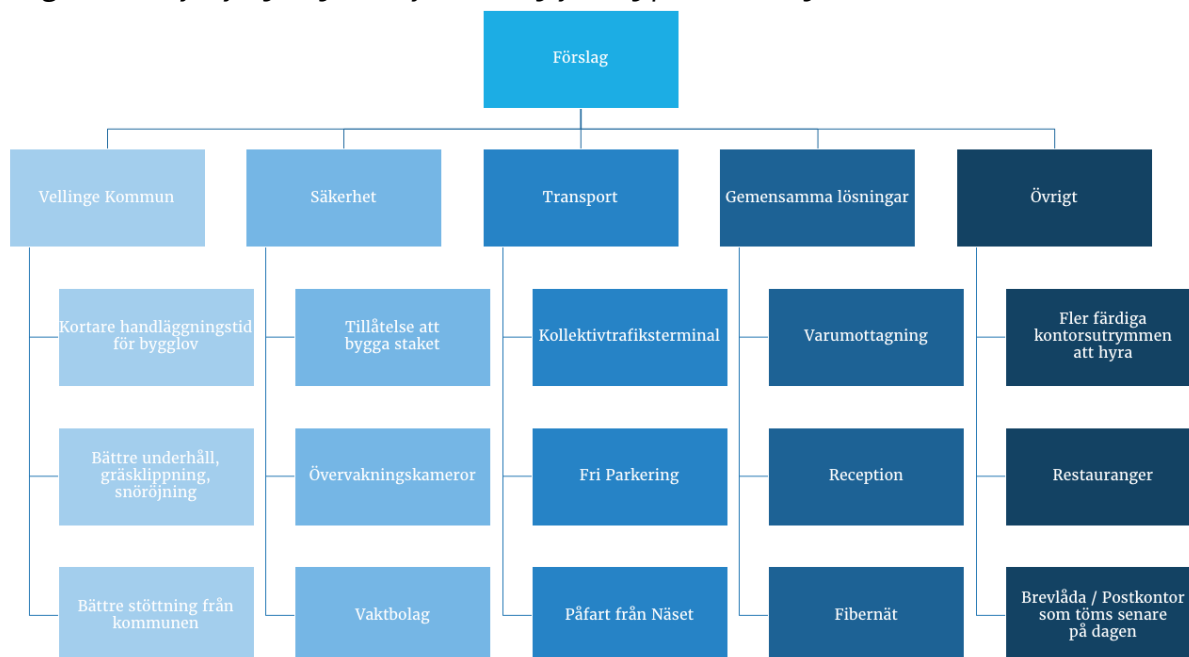


Majoriteten av de intervjuade verksamheterna uppgav att de såg ett värde av att vara verksamma på Terminalgatan. Detta skapar underlag för att Agneshill som verksamhetsområde kan vara attraktivt för liknande företag.

4.12. Åsikter gällande verksamhetsområdet

Den generella upplevelsen av att vara verksam i området är att det fungerar väl. Det finns dock olika meningar om vad det är som fungerar bra och vad som skulle kunna förbättras. Nedan har respondenternas efterfrågningar och förslag på förändringar för att förbättra det aktuella verksamhetsområdet på Terminalgatan sammanställts och presenteras i diagram 10. Förslagen har grupperats i en mindmap med fem huvudsakliga teman innefattande Vellinge kommun, säkerhetsrelaterade aspekter, transport, gemensamma lösningar och övrigt.

Diagram 10. *Efterfrågningar och förbättringsförslag på Terminalgatan*



Punkterna presenteras utan inbördes ordning.

**Vellinge Kommun:**

- **Kortare handläggningstid för bygglov.** Det har uttryckts ett stort intresse för att expandera, köpa och bygga lokaler hos de redan existerande företagen på Terminalgatan. För att förverkliga detta önskas det att den aktuella handläggningstiden för bygglov förkortas. Ett flertal företag upplever att detta i dagsläget tar för lång tid, vilket bidrar till att de väljer bort området som en möjlighet.
- **Förbättrat underhåll.** Det finns även önskemål om förbättrat underhåll i området. Exempel på detta är mer frekvent gräsklippning och snöröjning.
- **Stöttning av kommunen.** Många småföretagare önskar att de erhöll ytterligare stöttning av Vellinge kommun för att fortsättningsvis kunna driva sin verksamhet i området. Ett årligt besök från kommunen har vid flera tillfällen nämnts som en möjlig åtgärd på detta.

Säkerhet:

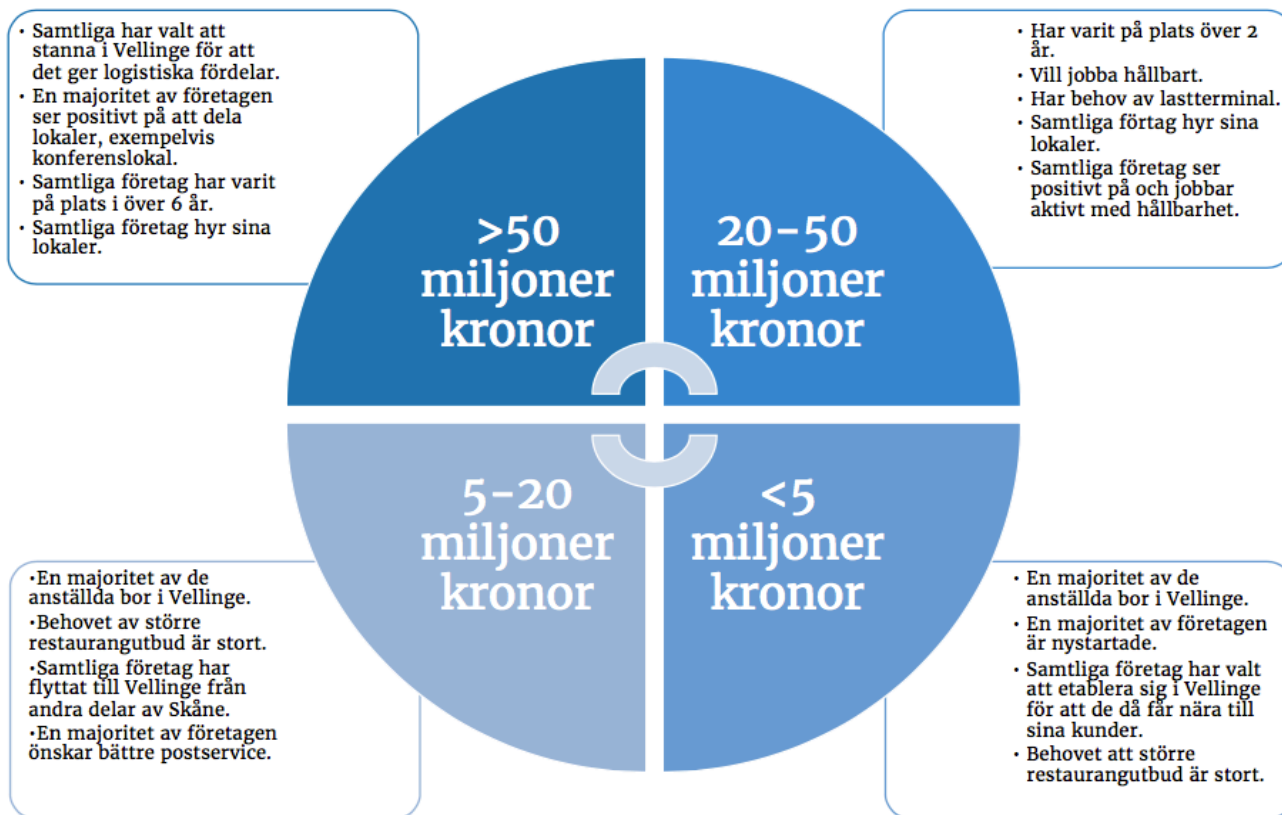
- **Lov att bygga staket.** För vissa verksamheter är det en viktig försäkringsfråga att kunna inhägna sin verksamhet och förbudet mot staket innebär därmed en stor kostnad för dem.
- **Säkerhetslösningar.** En majoritet av företagen upplever att säkerheten i området är otillräcklig och således att osäkerheten är stor. Samordnade vaktföretag och eller kameraövervakning föreslås av respondenterna som en möjlig lösning på problemet.

Transport:

- **Kollektivtrafikterminal.** För en majoritet av företagen är det av vikt att kollektivtrafiken till och från området är smidig, framförallt i relation till deras anställda men även för kunder.
- **Varumottagning.** För de flesta mindre företagen är det svårt att konstant bemanna sina kontor, således är även varumottagning svårt. De ser gärna att detta samordnas, exempelvis med en gemensam reception.
- **Påfart från näset.** Då många som arbetar i Vellinge pendlar från närliggande områden och städer, exempelvis näset och Malmö, finns det en gemensam önskan om att underlätta pendlingen till Terminalgatan med hjälp av förbättrade påfarter och avfarter i anslutning till E6:an.

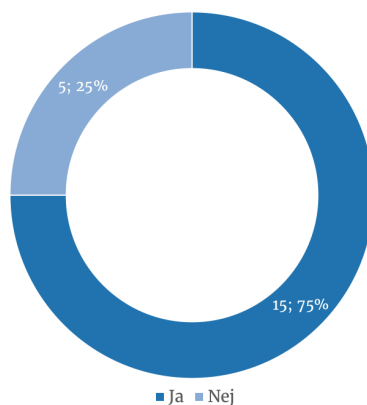
Övrigt:

- **Restauranger.** Så gott som samtliga företag skulle vilja se ett utökat utbud av restauranger.
- **Fibernät.** En gemensam lösning för dragning av fiberkabel ligger i de flesta företagens intresse.
- **Brevlåda/postkontor.** En majoritet av företagen upplever att posten hämtas för tidigt via de existerande kanalerna. De skulle gärna se ett mer närbeläget postkontor som tömdes först vid 18. De önskar även utökade öppettider.
- **Färdiga kontorsutrymmen.** Det är ett stort steg för många mindre företag att bygga eget. En majoritet av dessa företag ser gärna att det går att hyra färdiga kontor.

Diagram 11. Samband mellan företag sorterat efter årsomsättning.

4.13. Intresse Agneshill

För att kunna växa över tid i det aktuella verksamhetsområdet önskar företagen möjlighet till att köpa ytterligare mark/tomt. Därav noterades ett stort intresse för kommande verksamhetsområde Agneshill. I diagram 11 nedan, presenteras antalet företag som visat intresse för att expandera och eller flytta sin verksamhet till Agneshill. Det noterade intresset har sammanställts innefattande företagsnamn och kontaktpersoner, se bilaga 3. Samtliga intressenter i bilaga 3 önskar att bli kontaktade.

Diagram 12. Intresse för Agneshill



Totalt är 75% av de verksamheterna som är belägna på Terminalgatan idag intresserade av att expandera och eller att flytta sin verksamhet till Agneshill. Samtliga 75% är intresserade av att höra mer och önskar att bli kontaktade. Resterande 25% är inte intresserade av Agneshill utan önskar vara kvar i det aktuella verksamhetsområdet.

5. Intressentanalys

Syftet med följande intressentanalys är att undersöka företag som kan ha intresse av att köpa mark inom verksamhetsområdet Agneshill. Analysen har genomförts med hjälp av en enkätundersökning, varav underlaget sedan kompletterats med ett antal enskilda telefonintervjuer. Enkätundersökningen utformades på SurveyMonkey och bestod av 53 frågor. Frågorna undersökte respondenternas behov, betalningsvilja och åsikter angående Vellinge kommuns vision och målsättningar gällande Agneshill. Respondenterna bestod av företag som fyllt i intresseanmälan för verksamhetsområdet Agneshill och företag verksamma i Skåne som identifierats som intressenter av projektgruppen.

Dessa identifierades med hjälp av Retriever och avgränsas till företag (AB, EF, HB/KB)¹ i Skåne. Avgränsningen gjordes även med hänsyn till att dessa företag skulle ha minst en anställd och en omsättning på minst en miljon kronor.

Branscher som inkluderades i avgränsningen är följande:

- Avlopp, avfall, el & vatten;
- Bemanning & arbetsförmedling;
- Bransch-, arbetsgivar- & yrkesorg.;
- Bygg-, design- & inredningsverksamhet;
- Data, it & telekommunikation;
- Fastighetsverksamhet, Företagstjänster;
- Livsmedelsframställning;
- Motorfordonshandel;
- Offentlig förvaltning & samhälle;
- Partihandel;
- Reparation & installation;
- Teknisk konsultverksamhet;
- Transport & magasinering;
- Uthyrning & leasing

Slutligen har projektgruppen sammanställt en urvalsgrupp utifrån svaren på enkäten, vilken återfinns i bilaga 6. Urvalsgruppen består av de respondenter som identifierar sig med Vellinge kommuns nuvarande vision för Agneshill.

¹ AB – Aktiebolag
EF – Enskild Firma
HB – Handelsbolag
KB – Kommanditbolag



5.1. Företagsdemografi

De 32 företagen som har svarat på enkäten utgör en hög variation av företag inom olika branscher. En stor del av företagen som svarat på enkäten visar sig därför vara tjänsteföretag. Företagen är relativt små till sin storlek med maximalt 10 stycken anställda. Samtliga är inte nödvändigtvis bosatta inom Vellinge kommun. Detta illustrerar att Agneshill som verksamhetsområde och Vellinge som kommun har mer att erbjuda företagare än en plats nära hemmet.

Vidare är företagen förhållandevis etablerade på marknaden, då majoriteten verkat i sin bransch i minst 5-10 år. Det som däremot är utmärkande, utöver en hög variation av branscher, är företagets omsättning. Här kan vi identifiera ett spann mellan 8- 80 miljoner i årsomsättning vilket också visar på den höga variation av företagstyper som visionen av Agneshill lockar.

Något som vidare styrker visionen kring Agneshill är att samtliga företag har olika typer av kundgrupper. Det finns en hög variation av kunder inom både B2B och B2C. Vidare har majoriteten av företag sin kundgrupp belägen i södra Skåne, med undantag för ett fåtal som verkar inom hela Sverige och/eller Europa.

Majoriteten av företagen är belägna i sydvästra Skåne, en del även inom just Vellinge kommun, men det finns även företag som är verksamma utanför Skåne såsom Göteborg och Stockholm. Dock är det en klar majoritet som är belägna i sydvästra Skåne, där en klar majoritet befinner sig i ett industriområde. Därefter befinner sig ett fåtal företag i ett kontorsområde eller hemma i sin egen bostad. Respondenterna uppger att anledningen till varför de befinner sig där de gör idag beror på strategiska val, t.ex. närheten till kund eller bra lokalytor. Respondenterna uppgav även att närhet till bostad spelade roll i beslutet. Avsikten med att köpa mark vid Agneshill är dock enad, d.v.s. att bedriva egen verksamhet. Ett fåtal var specifikt inriktade på fastighetsutveckling och uthyrning av lokaler.

5.2. Attityd gentemot geografisk plats

Bland de intresseanmälda respondenterna svarade majoriteten att den huvudsakliga anledningen till en potentiell flytt till Vellinge kommun skulle bero på geografisk närhet och närhet till verksamhetens kunder. Anledningen till intresset för just verksamhetsområdet Agneshill är därför kopplat till det geografiska läget och på en geografisk närhet till bland annat boende, kunder och kommunikationer såsom motorväg. Andra kommuner som anses vara intressanta för respondenterna vid potentiell flytt är framförallt Malmö, tätt följt av Trelleborg.

5.3. Företagsmässiga behov

En av de främsta anledningarna till att företagen skulle välja att köpa mark i Agneshill är p.g.a. expansion. Över 50% svarade att de är intresserade av verksamhetsområdet Agneshill på grund av denna anledning. Här är även verksamhetsutveckling inräknat. Därefter uppger resterande att de är intresserade av Agneshill till följd av en förestående flytt av sin verksamhet.

Vidare efterfrågade majoriteten av respondenterna en markyta på 1000-2500 m². Däremot varierade svaren, se fullständig tabell i bilaga 7, då exempelvis mindre markytor kring 25 m² efterfrågades vilket kan tolkas som uthyrning av lokal i ett kontorshotell.



Detta visar på en variation av företagstyper vilket kan ses som något positivt i korrelation till själva visionen för Agneshill. Slutligen anser närmare 70% att de inte skulle bedriva produktion på verksamhetsområdet och 70% att de är i behov av lager.

5.4. Logistiska behov

Samtliga företag anser att närheten till motorväg är viktig. Närheten till flygplats är inte lika viktig, då 30% anser att det inte är viktigt, och resterande att det är viktigt i någon grad. Vidare anser 45% att det inte är viktigt med närhet till hamn. Det föreligger dock en hög variation i inställning gällande närheten till tåg.

Sammanfattningsvis kan det sägas att närhet till motorväg anses vara det största behovet, därefter närhet till järnväg och flygplats. De två sistnämnda är något som verksamhetsområdet har att erbjuda. Även en nära och väl fungerande kollektivtrafik är högt efterfrågad, då det efterfrågas av hälften av respondenterna.

Logistik är en väsentlig fråga för samtliga respondenter. Närmare hälften av dem understryker vikten av att kunna transportera gods och/eller dylikt, till och från verksamhetsområdet, på en daglig- eller veckobasis. Detta styrks även av att majoriteten själva reser ett flertal gånger i veckan inom sitt arbete. En klar majoritet vill vara mycket tillgängliga för sina kunder, då de både vill ha närhet till dem och bemöta dem i deras dagliga arbete. Vikten av ett kommunikationssystem för både transport av verksamhet, privata ändamål och kundmässigt ändamål är således av yttersta vikt.

5.5. Synergier av andra verksamheter i området

Avsikten med området är som bekant att det ska utgöra ett:

”Kluster av olika verksamheter där områdets gestaltning och innehåll gör det möjligt för företag och personer att dela, lära och tänka nytt.”

Utifrån detta undersöktes respondenternas inställning till olika typer av samarbete med andra verksamheter.

En klar majoritet ser ett värde av att andra verksamheter finns i närområdet. Vidare anser respondenterna att det gärna är verksamheter i andra branscher än den egna som är verksamma i närområdet. Serviceverksamheter, leverantörer och kunder är andra typer av verksamheter som efterfrågas i området för att höja attraktionsvärdet. En utav respondenterna beskriver att:

“Ju fler företag i närområdet, desto högre servicenivå samt möjlighet till ‘win-win’ för alla.”

Över 70% av respondenterna anser att det skulle vara attraktivt att samarbeta med andra verksamheter i området i syfte att *utbyta erfarenheter, kompetens och kunskap*. Närmare hälften av respondenterna anser att det även skulle vara attraktivt att dela resurser och faciliteter såsom kontorsmaterial, reception, kundservice eller IT-support med andra verksamheter.



Vidare efterfrågar närmare hälften av företagen gemensamma ytor såsom restauranger, konferensrum och grönområden. Drygt 35% av respondenterna anser att gemensamma utrymmen är attraktiva. Slutligen ansåg majoriteten av respondenterna som efterfrågade en mindre markyta att kontorshotell var ett attraktivt alternativ.

5.6. Hållbarhet och ansvarsfullt företagande

I enkäten undersöktes intresset av att vara verksamma i ett område där det finns möjligheter till hållbart företagande. Närmare 70% ser ett mervärde i att bedriva sin verksamhet i ett område som stödjer hållbarhetsarbete, genom exempelvis hållbara avfallslösningar. Vidare svarade majoriteten av respondenterna att de var villiga att betala en premie för en hållbar profilering. Därmed finns det bland respondenterna en efterfrågan för "ett hållbart och smart verksamhetsområde" som uttrycks i visionen för Agneshill.

5.7. Företagens betalningsvilja

De alternativ som respondenterna ansåg skulle bidra med störst mervärde till sina verksamheter var entreprenöriell atmosfär, samspel mellan olika verksamheter och hållbar områdesprofilering. Vidare ansåg ett flertal respondenter att arkitektonisk kvalitet och ett verksamhetsområde med gemensamt och tydligt varumärke är av intresse.

Slutligen så var kostnaden av tomtplats viktig för respondenterna. Ingen av respondenterna svarade att kostnaden inte har en stor betydelse, respektive inte alls stor betydelse vid val av tomtplats. Samtliga har alltså svarat att kostnaden har betydelse, vilket indikerar att priset är en viktig faktor vid etablering vid verksamhetsområde.

5.8. Övriga åsikter kring Agneshill om dess vision och målsättning

Samtliga respondenter som anser sig vara ett potentiellt företag som kan bedriva verksamhet i Agneshill är positiva till visionen och dess syfte. De förklarar beskrivningen av Agneshill som informativ och attraktiv, och anser även visionen som aktuell.

En utav respondenterna berättade om begreppet "win-win-win" vilket förklarades som att det idag även handlar om ett tredje "win" där samspelet och miljön spelar roll för företagsverksamhetens framtid, varför detta verksamhetsområdet känns klokt och innovativt. Denna tes stöds även av resterande respondenter då över 80 % anser att det skulle vara attraktivt att bedriva sin verksamhet i verksamhetsområdet Agneshill. Behovet av mark och den geografiska platsen utgör störst betydelse till varför Agneshill är så pass attraktivt, det är dock tydligt att det finns intresse att ta del av denna hållbarhets- och samarbetsprofil.

Däremot ansåg några av respondenterna att vissa saker kring idén om verksamhetsområdet Agneshill skulle kunna förbättras, såsom vikten av variation av små och stora företag, samt storlek på tomtyta. Andra synpunkter som lyftes fram var bland annat möjlighet till staket, vikten av att en del av marken bör användas för att erbjuda de minsta företagarna verksamhetsyta för att skapa samhällsnytta samt att logistiken kring området bör utvecklas. Här efterfrågades det bland annat bättre kommunikationer till Näset och andra närområden. Slutligen anses området vara bra för att skapa en spridning av företagare, vilket skulle underlätta för många mindre och medelstora företag.



“Tycker att idén känns bra. Hade varit kul att se ett område växa fram som både är snyggt och genomtänkt för att skapa en inspirerande miljö för företagen och människorna som jobbar där. Idag är ofta industriområden ganska tråkiga. Fantastiskt om man verkligen kan skapa ett område som tilltalar.”

Sammanfattningsvis kan det sägas att små till medelstora företag, främst business to business, attraheras av Agneshills målsättning, vision och syfte. Samtlig information kommer att användas och beaktas under nästa rubrik, inriktningsförslag, för att öka attraktionsvärdet för verksamhetsområdet för dessa och liknande intressenter.

6. Omvärldsundersökning

6.1 Betalningsvilja

Svefas värdering av mark inom verksamhetsområdet Agneshill slutade i en värdering på 600 kr per kvadratmeter tomtmark. Svefa kommenterar också att Vellinge har ett diversifierat näringsliv som består av ett stort antal företag. Tyngdpunkten ligger dock hos mindre bolag och egenföretagande. Nyföretagandet är också väldigt starkt. Avslutningsvis, gällande betalningsviljan, uppmanar Svefa till att följande punkter tas i beaktning:

- Stora tomter har ofta ett lägre pris per kvadratmeter jämfört med mindre tomter.
- Syftet med förvärvet: om köpare/exploatör ska nyttja värderingsobjektet för egen verksamhet eller avser att vidareutveckla området (d.v.s. det arbete som nu Vellinge Kommun står inför).
- Hur stor del av värderingsobjektet som kan nyttjas som tomtmark (där övrig del avser allmän platsmark).
- Nödvändiga investeringar/kostnader (som annars Vellinge Kommun hade ansvarat för och bekostat, som t.ex. investeringar i allmän platsmark).
- Risk att inte kunna sälja tomterna inom värderingsobjektet inom rimlig tid, till det ovan bedömda priset.

6.2 Inkubatorer

Inkubatorer tillhör en ung bransch som vuxit sig allt starkare i Sverige under 1990-talet. Inkubatorer erbjuder vanligtvis en blandning av fysisk mötesplats, affärsrådgivning och coachning. Syftet är att ge start-up företag bättre möjligheter till överlevnad och tillväxt. Innovationsbron och Almi har varit viktiga aktörer för inkubatorbranschen och erbjudit ett program för finansiering de senaste tio åren.

Enligt Region Skånes rapport *Strategi för utveckling av inkubatorernas roll i innovationsstödsystemet i Skåne* (2015) finns det flera olika typer av inkubatorer i Skåne, allt från generella inkubatorer såsom Ideon Innovation, MINC, Krinova och THINK, till specialiserade inkubatorer såsom Medeon i Malmö som har en inriktning på hälsa. Vidare spelar även universiteten och högskolorna i Skåne, såsom Lunds Universitet, Malmö Högskola och Högskolan i Kristianstad, aktiva roller för inkubatorerna, både som ägare och intressent.



Förutom lärosätena, spelar även kommunerna en viktig roll för inkubatorerna i Skåne. Kommunerna är viktiga intressenter som många gånger bidrar med en stor del av finansieringen för inkubatorerna då det är ett viktigt forum för att stärka den lokala entreprenöriella andan.

6.2.1 Aktiva inkubatorer i Skåne

Aktiva inkubatorer i Skåne

- MINC (Malmö)

Generell inriktning med fokus på media, ICT och design.

- Krinova (Kristianstad)

Generell inriktning med fokus på mat- miljö och hälsa samt befintligt näringsliv.

- Ideon (Lund)

Fokus mot mjukvara/telecom. En del av inkubatorn är en TCP, alltså "the creative plot" som specialiserar sig mot inkubation i kreativa näringar.

- Medeon (Malmö)

Inriktning mot hälsa och life science

- LIFT (Lund)

Blandning av branscher inom tjänstesektorn.

- THINK (Helsingborg)

Generell.

- Medicon/Lund Life Science Park (Lund)

Life Science samt nanoteknologi.

6.3 Sammanfattning

Utifrån Region Skånes rapport som ligger som underlag för den här specifika delen av marknadsundersökningen, så är vår rekommendation att Vellinge kommun genomför en intern utredning kring den samhällsekonomiska nyttan av en inkubator specifikt, alltså att behandla det som ett fristående projekt.

Denna återhållsamma rekommendation baseras på tre perspektiv – det finansiella perspektivet, verksamhetsperspektivet samt det faktum att samtliga inkubatorer listade ovan är antingen direkt eller indirekt kopplade till någon form av akademisk institution. Med det finansiella perspektivet syftar projektgruppen på att samtliga inkubatorer listade ovan är helt eller delvis finansierade av kommunen i vilken man är belägen i. Utifrån den målgruppsanalys som gjorts så kan man även se att verksamheterna som är representerade i Vellinge kommun i dagsläget inte tillhör de branscher som inkubatorer vanligtvis riktar in sig på. Dessutom är samtliga inkubatorer listade ovan på ett eller annat sätt knutna till en akademisk institution.

Sammanfattningsvis, så är rekommendationen alltså att Vellinge kommun gör en utredning kring huruvida man vill ha en inkubator i kommunen eller inte, då det högst



sannolikt kommer vara en avdelning inom kommunen som kommer vara tvungen att driva projektet. Att döma av rapporten som nämnts ovan så ligger det till stor del på kommunernas ansvar att starta och driva dessa typer av projekt.

Vad rapporten också konstaterar är de positiva aspekter och resultat av inkubatorer, man redogör bland annat för antalet företag som ingår i inkubatorer nationellt i dagsläget, hur många personer som företag som tidigare ingått i inkubatorer (under de senaste tio åren) sysselsätter, samt hur mycket den totala omsättningen för dessa företag varit under de senaste tio åren. Vad rapporten syftar till att åstadkomma är alltså att öka medvetenheten om vikten av inkubatorer i Skåne, något som bekräftas genom följande utdrag:

‘En av de sex övergripande strategierna för att uppnå visionen i den skånska internationella innovationsstrategin handlar om effektivisering av stödstrukturen för innovation. Genom ”att stärka den gemensamma helheten, främja öppenhet och synliggöra de sammanlagda resurserna finns en potential att effektivisera och stärka rollerna i stödstrukturen för innovation” (Region Skåne, 2015).

7. Inriktningsförslag

Syftet med följande inriktningsförslag är att ge förslag på målgrupper, funktioner och markpriser för verksamhetsområdet Agneshill.

7.1. Mix av målgrupper från både målgruppsanalysen och intressentanalysen

Utifrån den data som presenterats ovan har det tagits fram förslag på målgrupper som kan tänkas vara intressanta för Agneshill. Målgrupperna är utformande av gemensamma och intressanta faktorer identifierade i både målgrupps- och intressentanalysen och som stödjer, samt tros bringa värde till Agneshills syfte och vision.

Grunden till utformningen av målgrupperna har baserats på typ av verksamhet samt vilka behov (kontor, lager, transport, produktion och parkering) dessa verksamheter har. Detta har gett upphov till fyra primära indelningar: målgrupp 1, målgrupp 2 (2A och 2B), målgrupp 3 och målgrupp 4. Under samtliga indelningar finns det variation sett till omsättning och antal anställda. Målgrupperna är alltså inte indelade efter storlek. Nedan kommer varje målgrupp beskrivas och respektive funktion och kanal kommer att redogöras för. Funktioner refererar till de lösningar som verksamheterna har behov av för att kunna verka i Agneshill.

Diagram 13. Översikt målgrupper och respektive behov

Målgrupp 1	Målgrupp 2A	Målgrupp 2B	Målgrupp 3	Målgrupp 4
Behov av:	Behov av:	Behov av:	Behov av:	Behov av:
Kontor	Kontor	Kontor	Kontor	Kontor
Lager	Lager	Lager	Lager	Lager
Parkering	Parkering	Restauranger	Parkering	Parkering
Kollektivtrafik	Transporter	Postkontor	Varumottagning	Transporter
Restauranger			Postkontor	Produktion



7.1.1. Målgrupp 1

Beskrivning

Utgörs av verksamheter som fokuserar på business to business (B2B). De primära branscherna som denna grupp innefattar är grossister, e-handel och byggföretag.

Behov

- Kontor
- Lager
- Transport
- Parkering

I den här målgruppen syftar lager och transport till ett större behov, exempelvis ett fristående lager utöver det som erbjuds i anknäpning till kontoret. I relation till transport kan dessa företagen tänkas vara i behov av en ordentlig lastterminal.

Kanaler

Branschinriktade kanaler, tidningar; riktade till dessa branscher

Fördelen med att använda sig av den här typen av kanaler är att man har en stor träffsäkerhet och kan vara säker på att de som tar del av information kring verksamhetsområdet Agneshill verkar inom precis den bransch som man från Vellinge kommuns sida vill ska etablera verksamheter i det nya industriområdet.

Några konkreta förslag följer:

- www.market.se
- www.habit.se
- www.svenskatransportarbetare.se
- <http://www.akeritransport.se/>
- <https://www.transportnet.se/>
- www.entreprenad.com
- www.byggindustrin.se
- www.byggvarlden.se

Webbsidan

Intresselistan bör framförallt lyftas fram på Vellinge kommuns webbplats tillsammans med en beskrivning och fakta om Agneshill. Dessutom bör en säljande text om Vellinge kommun som en perfekt etableringsort med mycket goda förutsättningar för företagande inkluderas. Intresselistan kan sedan delas via sociala medie-plattformar t.ex. LinkedIn, för att få en ökad räckvidd.

Objektvision.se

Objektvision.se är Sveriges största digitala marknadsplats för företag som söker lediga lokaler, fastigheter, företag och mark. Hemsidan används av både privata fastighetsägare och kommuner för annonsering av mark. Enligt uppgifterna på hemsidan har objektvision.se ca 40 000 unika besökare per vecka, vilket gör det till ett attraktivt val av marknadsföringskanal för industritomter i Agneshill. Precis som LinkedIn är detta alltså en lämplig kanal för att nå ut till målgruppen. Kanalen kan dessutom ses som kostnadseffektiv. Lunicores studentkonsulter är medvetna om att Vellinge kommun i dagsläget redan använder sig utav objektvision.se och anser att kommunen bör göra det fortsättningsvis.

**Funktioner**

Målgruppen har inget behov för ytterligare funktioner än de som presenteras för samtliga under rubrik 7.2. nedan.

7.1.2. Målgrupp 2

Målgrupp 2 är uppdelad i två subgrupper; målgrupp 2A och målgrupp 2B. Verksamheten är densamma för dessa subgrupper, dock skiljer sig kundbasen åt. 2B riktar sig mot externa kunder medan 2A är så kallade "in-house" verksamheter, vilket innebär att de riktar sig mot de företags av vilka de ägs.

7.1.2.1. Målgrupp 2A**Beskrivning**

Utgörs av verksamheter som fokuserar på business to business (B2B). Som ovan nämnt fungerar de verksamheter som tillhör 2A enbart som "in-house"-verksamheter. De arbetar alltså ut mot de företag som de ägs av, exempelvis SOVA arbetar mot SOVA-butiker.

Behov

- Kontor
- Lager
- Parkering
- Transport

Verksamheterna tillhörande 2A omsätter generellt mer än verksamheterna tillhörande 2B. Detta innebär ofta även en ökning i antalet anställda och således också ett behov av större kontorsutrymme.

Kanaler

Webbsidan

Se 7.1.1.

LinkedIn-annonser/sociala medier

LinkedIn är en bra kanal att använda sig av för att på ett billigt och enkelt sätt nå ut till personer inom de respektive branscher som är intressanta för Vellinge kommun och verksamhetsområdet Agneshill. LinkedIn erbjuder en stor bredd av möjligheter när det gäller att avgränsa annonser både till demografiska geografiska parametrar. Med hjälp av digitalt strategiarbete så är detta med största sannolikhet det billigaste sättet att nå ut till flest antal potentiella intressenter på.

7.1.2.2. Målgrupp 2B**Beskrivning**

Fastighetsförvaltning, diverse konsultverksamheter och enskilda tjänsteföretag. Denna målgrupp definieras alltså av att det är samma typ av verksamhet som bedrivs som i målgrupp 2A, men att dessa riktar sig åt externa kunder.

Behov

- Kontor
- Lager
- Parkering
- Transport

Kanaler*LinkedIn-annons/sociala medier*

Se 7.1.2.1.

Webbsidan

Se 7.1.1.

Direktmarknadsföring → Lokala företag

Direktmarknadsföring är ett relativt enkelt sätt att nå ut till potentiella intressenter i närområdet. Vad som rekommenderas från Vellinge kommuns sida är att skapa specifika annonser i lokala kanaler som riktar sig till de mindre näringsidkare (sett till sysselsättning) som är representerade i kommunen. Dessa annonser bör produceras och distribueras både digitalt och analogt för att få största möjliga spridning.

Vad som också är viktigt att tänka på är att denna typ av marknadsföring enkelt kan kopplas samman med "Word-of-Mouth", om en företagare får höra om möjligheterna som Agneshill kommer att erbjuda så får informationsspridningen en viktig hjälp på traven.

Funktioner*Kontorshotell*

En funktion som målgrupp 2A efterfrågar är kontorshotell. Därför görs rekommendationen att möjliggöra byggnation av ett eller flera kontorshotell i Agneshill. Ett alternativ är att Vellinge som kommun går in och finansierar/investerar i att bygga ett kontorshotell i Agneshill. På så sätt ökar attraktionsvärdet för småföretagare, som i dagsläget inte har möjlighet/intresse att köpa en tomt, bygga lokal utan söker färdiga lokalutrymmen.

Ytterligare ett alternativ är att överlåta byggnationen av ett kontorshotell till andra aktörer. Under målgruppsanalysen har flera privata aktörer uppvisat intresse för att bygga liknande lokaler, då de uppmärksammat en stor efterfrågan på kontorslokaler utanför Malmö, hos verksamheter som idag är belägna i Malmö. Lunicore rekommenderar Vellinge att ta kontakt med Vellinge fastighetsutveckling och Triterra (se bilaga 3 för kontaktuppgifter), två privata aktörer som uppvisat intresse för att bygga och eller utforma lokaler, vilket kan tänkas bidra till ett framtida samarbete.

Samma grupp uttrycker även en stor efterfrågan på kontorslokaler som innefattar funktioner av högre kvalité som kan bidra till en hållbar och hälsofrämjande arbetsmiljö. Exempel på sådana funktioner innefattar väggar med ökad isolering vilket dämpar ljud och buller samt kvalitativa ventilationssystem. Med kontorshotell möjliggörs flera av de behoven och tjänsterna som företag på Terminalgatan efterfrågat. En sådan funktion är en gemensam reception på kontorshotellet. Med en gemensam reception för samtliga företag, kan småföretagare lättare mottaga leveranser om de inte är på plats.

Kontorshotell skapar vidare en naturlig mötesplats i området, ett behov som idag inte är tillfredsställt på Terminalgatan. Med en naturlig mötesplats kan de lokala företagen samarbeta, gynna varandra och således resultera i synergier. På lång sikt kan ett kontorshotell även tänkas bidra till en ökad upplevelse av trygghet och säkerhet i området, om det finns ett gemensamt säkerhetstänkande/proaktivt arbete mot inbrott.

Shared-spaces

Utifrån marknadsanalysen identifierades även ett visst intresse för gemensamma ytor och



tjänster i verksamhetsområdet. Konferenslokal, reception, kundservice och IT-support är exempel på vad som efterfrågades i både målgruppsanalysen och intressentanalysen. Gemensamma ytor och tjänster bidrar till gemenskap och gör det möjligt för företag från olika branscher att mötas och samarbeta, vilket är ett sätt att främja en entreprenöriell atmosfär i verksamhetsområdet. För att visionen för Agneshill ska bli verklighet är det viktigt att gemensamma ytor och tjänster prioriteras då de är viktiga för att verksamheter i området ska kunna vara innovativa och utbyta erfarenheter, kompetens och kunskap.

7.1.3. Målgrupp 3

Beskrivning

Utgörs av verksamheter som fokuserar på business to consumer (B2C). De primära branscherna som denna grupp innefattar är motorfordonshandel och detaljhandel.

Behov

- Kontor
- Lager
- Parkering
- Varumottagning

Kanaler

Webbsidan

Se 7.1.1.

Direkt-/lokalmarknadsföring

Se 7.1.2.2

Objektvision.se

Se 7.1.1.

Funktioner

Specifika funktioner som målgrupp 3 efterfrågar är utrymme för butik/ utställningslokal/ showroom, samt möjlighet till parkering för både anställda och deras kunder.

7.1.4. Målgrupp 4

Beskrivning

Målgruppen utgörs av producerande verksamheter som kan vara fokuserade på både B2B och B2C, alltså lättare industrier.

Behov:

- Kontor
- Produktion
- Lager
- Transport
- Parkering

Kanaler

Branschinriktade kanaler/tidningar/bloggar

Se 7.1.1.

Exempel/förslag på kanaler:

www.svenskverkstad.se

www.aktuellproduktion.se



Webbsidan

Se 7.1.1.

Objektvision.se

Se 7.1.1.

Funktioner

Målgruppen har inget behov för ytterligare funktioner än de som presenteras för samtliga under rubrik 7.2. nedan.

7.2. Förslag på ytterligare funktioner som ökar Agneshills attraktionsvärde

Utöver de funktioner som är listade för specifika målgrupper ges följande förslag på funktioner som bidrar till att Agneshill utgör ett mer attraktivt verksamhetsområde. Funktionerna är gränsöverskridande, d.v.s. gäller för samtliga målgrupper och inkluderar följande: förbättrad förbindelse med motorväg, restauranger, postkontor, säkerhet, hållbarhetslösningar samt rekreation.

Förbättrad förbindelse med motorväg

En av Agneshills främsta säljpunkter är dess geografiska läge. Läget kan tänkas vara en av de främsta anledningarna till att belägga verksamheten i kommunen, vilket kan ses genom närheten till omkringliggande samhällen i Skåne-regionen samt Kastrup. I dagsläget saknas alternativ att köra av och på motorvägen för att på ett snabbt sätt ta sig till Vellinge. En förbättrad förbindelse förbättrar inte bara pendlingsmöjligheterna utan även transportmöjligheterna.

Restauranger

Det finns ett tydligt intresse och behov av att utöka Vellinges restaurangutbud. I dagsläget efterfrågar samtliga som är verksamma på Terminalgatan ett större lunchutbud. Fördelar som finns med att etablera lunchrestauranger i området är att företagen och deras anställda sparar tid, då de slipper att ta sig till restauranger som ligger utanför verksamhetsområdet. Det finns även fördelar ur ett hållbarhetsperspektiv i området, då flertalet företag belägna på Terminalgatan i dagsläget tar sig in till Malmö för att ta del av ett större lunchutbud. På så vis kan även lokala verksamheter/restauranger gynnas inom kommunen.

- Stötta restauranger i Vellinge centrum som samtliga verksamma i kommunen kan ta del av, d.v.s. lokala invånare och anställda på Terminalgatan.
- Bygga restauranger inom Agneshill, alternativt en foodcourt.
- Uppmana restaurangägare/franchise att etablera sig i området/köpa mark.
- Inleda ett samarbete med Convini som företag kan ansluta sig till. En matjänst som ger anställda möjlighet att köpa färdigmat på arbetsplatsen.

Postkontor

Det finns ett utbrett önskemål om att ha tillgång till ett postkontor i närheten av verksamhetsområdet. I dagsläget är öppettiderna för postkontoret som är beläget i Vellinge ej anpassade till verksamheternas tider, vilket resulterar i begränsningar i möjligheten att använda sig utav deras tjänster både vad gäller mottagning och sändningar. Det finns således två möjligheter.

- Det första alternativet är att enbart använda sig av det aktuella postkontoret som sedan tidigare finns i Vellinge, och verka för att utöka deras öppettider.



- Det andra alternativet är att öppna ett nytt postkontor inom Agneshill eller uppmana aktörer till detta.

Säkerhet

För samtliga målgrupper är det aktuellt att eftersträva en trygghet i området dagtid, men även för verksamheterna och deras anställda under kvällstid. Det finns en historik i närområdet av inbrott, vilket har medfört en upplevd bristande säkerhet. Detta gäller både de varor och produkter som förvaras och lagras i området, men även för de anställda som rör sig i området. Att området är säkert kan tänkas locka och gynna samtliga målgrupper. En upplevd säkerhet skulle kunna nås av:

- Upprätta/samarbeta med vaktbolag.
- Etablera rutiner för området.
- Uppmana till samverkan mellan verksamheterna. *Eventuellt kan detta uppstå naturligt när företagen interagerar med varandra på t.ex. restauranger/delade lokalutrymmen.*

Hållbarhetslösningar

Moderna hållbarhetslösningar såsom tillgång till en välorganiserad miljöstation (avfallshantering), laddningsstationer för elbilar, lokala solcellsalternativ och möjlighet till kollektivtrafik är viktigt att ta i beaktning vid ett nybygge av det här slaget. Både målgruppsanalysen och intressentanalysen tyder på att det finns ett intresse för den här typen av lösningar. I intressentanalysen ser 70% av respondenterna ett mervärde i att bedriva sin verksamhet i ett område som stödjer hållbarhetsarbete genom exempelvis hållbara avfallslösningar.

Rekreation

Det råder en samstämmighet hos de intervjuade verksamheterna på Terminalgatan och övriga intressenter kring ett intresse inför möjligheten till rekreation. Nedan presenteras ett antal förslag på hur detta skulle kunna genomföras.

- Tillåta byggnation/uppmuntra aktörer till att bygga faciliteter i området som främjar rekreation, t.ex. gym.
 - Ett gym i närheten av arbetsplatsen möjliggör träning före, under och efter arbetstid för de anställda.
 - Ytterligare ett alternativ är att tillåta byggnation/uppmuntra aktörer till att bygga en padelhall i området. En sådan funktion utgör en plats för att träna samt en naturlig plats för företag att interagera med andra verksamheter i området. Under genomförda intervjuer har stort intresse visats för just padel.
- Tillgång till grönområde i Agneshill. Bidrar till att skapa ett lugn och forskning understryker vikten av detta i relation till psykisk hälsa.



7.3. Förslag på markpriser

Svefas värdeutlåtande, från 2017-12-19, av mark inom verksamhetsområde Agneshill slutade i en värdering på 600 kr per kvadratmeter tomtmark. Svefa kommenterar också att Vellinge har ett diversifierat näringsliv som består av ett stort antal företag. Tyngdpunkten ligger dock hos mindre bolag och egenföretagande. Nyföretagandet är också väldigt starkt.

Avslutningsvis, gällande betalningsviljan, uppmanar Svefa till att följande punkter tas i beaktning:

1. Stora tomter har ofta ett lägre pris per kvadratmeter jämfört med mindre tomter.
2. Syftet med förvärvet: om köpare/exploatör ska nyttja värderingsobjektet för egen verksamhet eller avser att vidareutveckla området (d.v.s. det arbete som nu Vellinge Kommun står inför).
3. Hur stor del av värderingsobjektet som kan nyttjas som tomtmark (där övrig del avser allmän platsmark).
4. Nödvändiga investeringar/kostnader (som annars Vellinge Kommun hade ansvarat för och bekostat, som t.ex. investeringar i allmän platsmark).
5. Risk att inte kunna sälja tomterna inom värderingsobjektet inom rimlig tid, till det ovan bedömda priset.

Det är också värt att nämna företagarnas inställning till hållbara lösningar är till stor del positiv. Företagarna drog dock en tydlig linje i form av att det skulle inte kosta mer än det gjorde i dagsläget. Investeringar som lönar sig över en längre period uppskattades, men att betala extra enbart för hållbarhetens skull var inte aktuellt.

8. Samhällsekonomisk analys

Syftet med den samhällsekonomiska analysen är att visa på samhällsnyttan som skapas genom en etablering av verksamhetsområdet Agneshill. Den samhällsekonomiska analysen ämnar värdera, genom en kostnad-nyttoanalys, de samhällsnyttor som utvecklingsområdet förväntas att generera i form av arbetstillfällen, tillväxt, inflyttning etc. under en period på minst 30 år.

8.1. Nyttor om Agneshill utvecklas

8.1.1. Nyttor för Vellinge kommun

I detta avsnitt beskrivs och diskuteras potentiella nyttor kopplat till kommunen om verksamhetsområdet Agneshill utvecklas. Förutom själva försäljningsintäkterna av tomtmark kommer byggnationen av Agneshill generera flera positiva effekter för kommunen, både på kort och lång sikt.

Nya arbetstillfällen och ökade skatteintäkter

Först och främst skulle en rad nya arbetstillfällen skapas, vilket i sin tur skulle innebära ökade skatteintäkter åt kommunen. För att kunna påvisa dessa potentiella intäkter har en enklare överslagsberäkning utförts i syfte att försöka få en uppfattning av hur många nya jobbmöjligheter Agneshill kan tänkas skapa. Antalet nya jobb kommer i sin tur att göras om till en siffra motsvarande det antal människor som även flyttar till Vellinge och således börjar betala skatt till Vellinge kommun.

Denna siffra har tagits fram genom att följa samma snitt av bosättning som nuvarande Terminalgatan och Modemgatan har. På Terminalgatan och Modemgatan har i snitt 30.4% av de heltidsanställda valt att bosätta sig i Vellinge kommun. Terminalgatan och Modemgatan huserar för närvarande ett 40-tal företag varav cirka 30 stycken har heltidsanställda medarbetare. Totalt skapar dessa företag 299 heltidsanställningar fördelat på flera olika branscher.

Enligt statistik från Svenskt Näringsliv, se bilaga 8, så skapar 100 nya heltidsanställningar i Vellinge indirekt 47 nya heltidsanställningar i närområdet. Detta i form av exempelvis städning, restauranger och IT-service. Beräkningarna har utgått från/räknat med att de 299 heltidsanställningar på Terminalgatan och Modemgatan underhåller 140 heltidsanställningar i sitt närområde och vilket även Agneshill kommer att generera. Av dessa 439 nya heltidsanställningar kommer i snitt 30.4% att bosätta sig i Vellinge, vilket innebär skatteintäkter från 133 nyinflyttade invånare. Man kan även anta att många flyttar tillsammans med sin familj vilket endast kommer bidra positivt till kommunen. Det finns därför goda förutsättningar och en klar utvecklingspotential för ökade skatteintäkter som kan komma att gynna kommunen på lång sikt.

Vidare undersöks vilken nettovinst och marginalintäkt dessa nyinflyttade skulle kunna generera till kommunen. Modellen är baserad på statistik om Vellinge kommun från ekonomifakta.se samt från SKLs rapport "Marginalintäkter vid befolkningsändring" tillsammans med egna antaganden. Vi har bland annat valt att räkna med en inflation på 2% samt en diskonteringsränta på 3,5%, resultatet presenteras i tabell 4 nedan.



Tabell 4. Beräkning av ackumulerad nettovinst samt marginalintäkt

År	Heltids- anställningar	Antal boende i Vellinge kommun	Ackumulerad nettovinst för kommunen [SEK]	Ackumulerad marginalintäkt för kommunen [SEK]
1	43,9	13,3	11 711	421 754
2	87,8	26,6	22 812	821 522
3	131,7	39,9	45 046	1622 204
4	175,6	53,2	77 832	2 802 899
5	219,5	66,5	120 621	4 343 796
6	263,4	79,8	172 890	6 226 117
7	307,3	93,1	234 146	8 432 063
8	351,2	106,4	303 921	10 944 761
9	395,1	119,7	381 769	13 748 221
10	439	133	467 270	16 827 284
30	439	133	1 636 700	58 940 603
Total behållning			1 636 700 kr	58 940 603 kr

Begränsat utbud av mark och lokaler

Ytterligare incitament till att etablera Agneshill är att utbudet av mark och lokaler i Vellinge är något begränsat jämfört med andra närliggande kommuner inom Skåne-regionen. Vellinge Kommun predicerar att kommunens befolkning kommer att öka med 9000 invånare fram till 2031. För närvarande driver 10,5% Vellinges invånare eget företag och om denna siffra skall bibehållas innebär det att ytterligare 945 personer kommer bedriva egen verksamhet fram till 2031. Denna siffra vittnar om att behovet av Agneshill kan vara större än beräknat i den ovanstående utläggningen.

Om 945 personer börjat arbeta på Agneshill hade de slutgiltiga siffrorna blivit 11 526 128 kr respektive 414 356 877 kr, vilket är avsevärt högre. Om befolkningsutvecklingen dessutom fortsätter i den takten hade det enligt denna modell funnits underlag för ännu ett Agneshill inom kommande 30 år. Förutsatt att alla startar eget i Vellinge kommun och inte i någon av de omkringliggande kommunerna (KAAB Prognos AB, 2017).

Pendling

År 2016 beräknas det att 11 635 personer pendlade ut från Vellinge till sina arbeten (Region Skåne, 2018), varav en majoritet av dessa pendlade till Malmö. I målgruppsanalysen framkom det tydligt att många av företagen valt att flytta sin egen verksamhet från Malmö till Vellinge just för att slippa pendlingen. Med en andel egenföretagare på 10,5% kan det betyda att 1141 stycken av dessa personer driver eget i



lokaler utanför kommunen. Om dessa skulle välja att flytta sin verksamhet från Malmö till Vellinge hade det i sig kunnat belägga hela Agneshill.

Vellinge kommuns varumärke och position

Verksamhetsområdet Agneshill skulle även bidra till ett stärkt varumärke och position som näringsfrämjande kommun, exempelvis inom innovation och hållbarhet. Detta är något som skulle kunna gynna kommunen på lång sikt, både kostnads- och samhällsmässigt. Möjligheten till samarbete mellan företagen kan i synnerhet anses värdefull. Chansen till att utvecklas tillsammans och skapa ett innovativt verksamhetsområde kommer öka i och med ett välfungerande samarbete mellan parterna, detta gäller såväl mellan företagen och samarbetet till kommunen.

Vellinge kommun har under många år placerat sig i toppen bland kommuner i landet med det bästa företagsklimatet, en lista som utförs av Svenskt Näringsliv varje år (Svenskt Näringsliv, 2017). Under 2017 föll dock Vellinge kommun till plats 14 på listan, något som skulle kunna ge motiv till varför en satsning av denna karaktär kan vara av högsta intresse. Just eftersom Vellinge placerar sig så pass bra på listan bör det finnas goda incitament att som företag vilja etablera sig inom kommunen. Ju fler företag som etablerar sig inom kommunen, desto högre är sannolikheten att andra företag önskar göra detsamma. I och med att närliggande kommuner gör liknande satsningar så kan Agneshill anses som ett nödvändigt initiativ för att kunna konkurrera med närstående kommuner.

Likaså skulle en satsning inom hållbart företagande kunna stärka det långsiktiga värdeskapandet, kommunens konkurrenskraft gentemot andra närliggande kommuner i Skåne-regionen, samt bidra till att nå samhälleliga mål. Utifrån den tidigare gjorda intressentanalysen såg 70% av respondenterna ett mervärde i att bedriva sin verksamhet i ett område som stödjer hållbarhetsarbete, exempelvis genom miljövänliga avfallslösningar.

8.1.2. Nyttor för företag/näringsliv

I målgruppsanalysen framkom det att majoriteten av företag etablerade i närområdet idag tillhör grupperna mikroföretag (1-9 anställda) och småföretag (10-49 anställda). Med bakgrund av detta kan det förväntas av en stor del av företagen aktuella för att etablera sig i Agneshill kommer vara av liknande storlek. Sett över en period från 2007 till 2016 har kommunens nyföretagande (antalet nya företag, inklusive kommunägda företag, per 1000 invånare) stigit från 12,1 till 15,4. Kommunen ligger över motsvarande siffra för riket, vilken är 11,8 per 1000 invånare för år 2016 (Ekonomifakta, 2018). Även vad gäller andelen kommuninvånare som driver eget företag är högre i Vellinge kommun, 10,5 % för år 2016 jämför mot rikets snitt, 6,3 % för år 2016 (Ekonomifakta, 2018).

Sänkt tröskel

Viktiga nyttor i verksamhetsområdet är därför gemensamma funktioner som sänker etableringskostnader för de enskilda företagen. Exempel på sådana funktioner är kontorshotell med exempelvis gemensam reception, konferenslokal och varumottagning. Kontorshotell erbjuder ofta mer flexibla hyreskontrakt än vanliga kontorslokaler. Därtill erbjuder kontorshotell möjligheten för små företag att snabbt expandera i och med att det är lättare att utöka kontorslokaler via kontorshotell än vanlig lokaluthyrning alternativt köp av kontorslokal (Reed, R. Stewart, K 2003). Dessa funktioner sänker tröskeln för många småföretagare, många gånger med begränsad finansiell styrka, att överhuvudtaget ha möjlighet att etablera sig i näringslivet. Denna nytta uppstår direkt och kan antas bestå över tid.

**Synergier**

Utöver sänkta kostnader, tack vare gemensamma funktioner och tjänster inom verksamhetsområdet, kan närhet till andra företag genom t.ex. kontorshotell med gemensamma lokaler och ytor, skapa nyttor via möjliggörande av kunskapsöverföring och synergieffekter bland företagare. Gemensamma ytor och utrymmen skapar möjlighet för medarbetare i de olika företagen att mötas, skapa kontakter och utbyta erfarenheter och kunskap (Bøllingtoft, A. Ulhøi, J. 2005). Skapas samlade stråk eller naturliga mötesplatser såsom grönområden eller torg, kan synergieffekter och innovation även uppstå i informella möten mellan människor som rör sig i området (Utveckling Skåne, 2010). Dessa effekter kan förväntas uppstå längre fram då de olika verksamheter har etablerat kontakter mellan varandra.

Funktioner

Även delar av näringslivet som inte är tilltänkta verksamheter inom området kan gynnas av etableringen av Agneshill. Närbelägna servicebolag har möjlighet att öka sin omsättning när nya företag etablerar sig. Efterfrågan på exempelvis städning, restauranger och gym kan potentiellt öka i takt med att antalet verksamheter ökar i området. Det uppstår därtill incitament för nyetableringar av dessa typer av verksamheter allt eftersom fler företag etablerar sig i Agneshill.

Utbudet av ledig mark och lediga lokaler är i dagsläget begränsat inom kommunens gränser. Därför skapar etablerandet av Agneshill möjligheter för företag som vill stanna inom kommunen att expandera. Även företag utanför kommunens gränser gynnas av fler valmöjligheter för expanderings.

Av intressent- och målgruppsanalysen har det framkommit tydliga önskemål om säkerhetsfunktioner såsom gemensam övervakning av vaktbolag. Förekomsten av säkerhetsfunktioner gynnar företagen på så sätt att risken för inbrott sänks och därmed också kostnaderna som uppstår i samband med inbrott. Det har vidare framkommit att vissa företag också skulle gynnas genom sänkta kostnader av försäkringspremier givet att säkerhetsfunktioner såsom staket eller övervakning finns på området.

Finns det rekreationsmöjligheter inom området har företagen möjlighet att lättare erbjuda sina anställda friskvård och motion vilket kan sänka sjukfrånvaro och öka fysisk och psykisk hälsa hos medarbetare. Detta gynnar företagen då kostnader för sjukfrånvaro sänks och produktiviteten kan antas öka till följd av högre välmående i arbetsstyrkan (Proper et al, 2002). Den positiva effekten på den fysiska och psykiska hälsan kan förmodas gynna företagen över tid och bör således anses uppstå snarare på sikt än i början av projektet.

Hållbarhetsfunktioner inom verksamhetsområdet ger företag möjligheten att driva sin verksamhet hållbart till lägre kostnad än annars. Utöver sänkta kostnader ger hållbarhetsfunktioner företagen möjlighet att stärka sitt varumärke genom hållbart företagande. Detta är viktigt på lång sikt för att attrahera både anställda och kunder. Generation Y (människor födda efter 1980) ställer i allt större utsträckning krav på hållbarhet både av arbetsgivare och som företagare och konsument (Talbot, 2012, Bucic et al, 2012). Den potentiella nyttan av att hållbart kunna bedriva sin verksamhet kan därför anses öka över tid.



8.1.3. Nyttor för kommuninvånare

Ökade arbetsmöjligheter och tillväxt

Om idén kring Agneshill förverkligas, kommer även kommuninvånarna i Vellinge att påverkas. Den främsta effekten skulle genereras i ett ökat antal arbetstillfällen vilket i sin tur leder till minskad arbetslöshet. År 2017 var arbetslösheten för män och kvinnor från 16 till 64 års ålder i Vellinge kommun 4%, vilket givetvis är ett bra resultat i jämförelse med Sverigesnittet på 7.5% (Ekonomifakta, 2018).

Men likaväl som att Vellinge kommun skulle gynnas av verksamhetsområdet Agneshill, skulle likaså övriga invånare i södra Sverige även påverkas av visionen Agneshill, då en sådan investering skulle bidra till en chans för ökad tillväxt även utanför Vellinge kommun i ett längre tidsperspektiv. Det skulle betyda att det ökade antalet arbetstillfällen skulle växa, även utanför Vellinge.

Som tidigare nämnt genererar 100 nya arbeten i Vellinge kommun indirekt 47 nya arbeten i sin omgivning, men också ytterligare 8 arbeten i övriga Sverige. Således gynnas även närliggande kommuner i form av arbetstillfällen med hjälp av verksamhetsområdet Agneshill. Idag har de omkringliggande kommunerna följande arbetslöshetsstatistik: Malmö 14.7%, Trelleborg 8.4%, Burlöv 10.1%, Skurup 7.6%, Lund 6.2%, Svedala 5.1% och Staffanstorps 4.9% arbetslöshet; alla med ett värde som är högre än Vellinge kommuns egna värde på 4% arbetslöshet (Ekonomifakta, 2018). Detta betyder således att dessa kommuner, med dess invånare, har chans att utvecklas i takt med att Agneshill skapas. En investering i Agneshill skulle därför resultera i ökade arbetstillfällen, främst inom Vellinge kommun men även sett till dess omgivning. Givet den arbetslöshet som råder i landet, inte minst sett till unga och invandrare, är detta högst väsentligt.

Egenföretagare

Utöver att bidra till en ökad arbetskraft med fler arbetstillfällen, upplevs Agneshill som ett område som efterfrågas då 10,5% av invånarna i Vellinge kommun är egenföretagare. Denna variabel påvisar den stora andelen av befolkningen i åldern 20-64 som driver eget företag. Vidare är nyföretagandet i kommunen starkt. År 2016 bildades 15,4 nya företag per 1000 invånare i kommunen. Detta kan jämföras mot rikets snitt om 11.8 nya företag per 1000 invånare. Denna variabel ger en indikation om hur entreprenörskapet ser ut i Vellinge. Agneshill är ett verksamhetsområde "som ligger i tiden" med dess innovativa framtoning och är således något som kan tolkas vara i enlighet med kommunens företagsklimat, där nya företag ges möjlighet att etableras och växa.

Vidare skulle verksamhetsområdet Agneshill ge kommuninvånarna en högre bekvämlighet. Idag finns det en hög sysselsättning hos närliggande kommuner, exempelvis i Malmö och Trelleborg, vilket betyder att många från kommunen pendlar till andra kommuner för att utföra sitt arbete. Kommuner som ligger inom pendlingsavstånd till större centra har ofta mindre sysselsättning samt en större utpendling och tillhör kommungruppen "Pendlingskommun nära storstad", vilket går i linje med Vellinge kommun och dess pendling.

Under år 2016 pendlade dagligen 11 635 invånare i Vellinge kommun ut till ett arbete i en annan kommun och 3 929 invånare från andra kommuner pendlade in till ett arbete i Vellinge kommun (Skåne Region, 2018). Dessa ut- och in-pendlare hade från båda riktningarna en majoritet hos Malmö, därefter hos Trelleborg och Lund. Vidare var det år 2015, 5 126 invånare i Vellinge kommun som både bodde och arbetade i kommunen, vilket var en ökning med 66 personer jämfört med år 2013. Idag finns det därför en uppdelning



av arbetskraften inom kommunen, vilket betyder att ett större antal pendlar till omkringliggande kommuner för att utföra sitt arbete. Således skulle verksamhetsområdet Agneshill bidra till mindre pendling för de berörda, vilket givetvis är gynnsamt ur ett miljömässigt perspektiv, men även psykosocialt sett då det innebär färre antal timmar som tillägnas pendling. Detta skapar möjlighet för de berörda att disponera sin tid mer värdefullt, vilket exempelvis är fördelaktigt för barnfamiljer eller familjer med extra behov. Följaktligen skulle Agneshills bidragande med ökat antal arbetstillfällen inom kommunen gå i linje med det ökade antalet kommuninvånare som arbetar inom kommunen vilket vidare skulle ge kommunen högre skatteintäkter.

Ökad livskvalitet

Agneshill skulle även bidra till en ökad livskvalitet. Utöver att underlätta pendlingen för kommuninvånarna, skulle även den hälsosamma och hållbara visionen kring verksamhetsområdet bidra till denna utveckling. Detta i form utav nyttjande av de grönområden som planeras skapas i verksamhetsområdet vilket således ger de anställda möjlighet till förbättrad hälsa. Idén om Agneshill är i takt med vad som förväntas och efterfrågas av Sveriges arbetskraft. Idag efterfrågas en balans mellan arbete och fritid, vilket Agneshill skulle erbjuda. Utöver en ökad livskvalitet skulle dessutom den innovativa bilden av Agneshill bidra till en chans för samarbete mellan företagen och därtill en expansion av sitt nätverk, vilket både skulle gynna de berörda yrkesmässigt men likaväl den sociala hälsan.

8.2. Kostnader för Vellinge kommun

I detta avsnitt beskrivs och diskuteras kostnader som kommunen ålägger sig om verksamhetsområdet Agneshill skall utvecklas.

Till att börja med kommer det att krävas administration till försäljning och marknadsföring. Detta kan antingen hanteras av externa parter, vilket innebär extra kostnader, alternativt utförs arbetet internt av kommunen. Nackdelen med att utföra arbetet internt kan vara att andra projekt måste läggas åt sidan. Det kommer även krävas arbetskraft i form av underhåll av mark samt driftkostnader av verksamhetsområdet.

Risken att visionen om Agneshill inte förverkligas är kanske den största tänkbara kostnaden. Det finns här flera faktorer som kan komma att påverka kommunen negativt, både rent finansiellt och miljömässigt. Dels finns det en risk att kommunen inte lyckas sälja alla tomter inom området vilket kan anses som kritiskt. Speciellt då man kommer att behöva lägga omfattande kostnader på själva byggnadsprocessen av området, exempelvis i form av förbehandling av mark, uppbyggnad av infrastruktur etc. Det finns även en risk att företagen som etablerar sig inom verksamhetsområdet inte lyckas samarbeta för att uppnå visionen om ett innovativt, smart och hållbart företagskluster. Det bör därför läggas stor vikt på att hitta lämpliga företag som kan bidra till synergier.

8.2.1. Kostnader för företag/näringsliv

Redan etablerade företag som väljer att flytta sin verksamhet till Agneshill kommer att möta flyttkostnader och kostnader av utebliven verksamhet under den period som verksamhet inte kan bedrivas. Denna kostnad är endast tillfällig och kan i analysperspektivet av 30 år anses vara liten.

Nyttorna av att etablera Agneshill kan begränsas om de företag som etablerar sig inom verksamhetsområdet konkurrerar ut redan etablerade företag i närområdet. Av



intressent- och målgruppsanalysen har det framkommit att flera av företagen intresserade av att etablera sig i Agneshill, redan är etablerade och har ett upptagningsområde som täcker Vellinge. Därför bedöms inte Agneshill skapa större konkurrens för företagen än nuläget.

8.2.2. Kostnader för kommuninvånare

De konträra konsekvenserna av idén gällande verksamhetsområdet Agneshill för kommuninvånarna är främst de miljökonsekvenser och oljud som skapas i samband med utformandet av området. Då området i huvudsak inte skulle bestå av företag som utför produktion, skulle området inte skadas av utsläpp eller dylikt, bortsett från de fordon som skulle användas åt logistik och transport.

Dock skulle dessa utsläpp sänkas väsentligt om verksamhetsområdets företag samarbetade med dessa frågor, som även förslaget kring verksamhetsområdet föreslår. Vidare skulle en konsekvens av det nya verksamhetsområdet, både under produktionen och efter, vara de stoppningar i trafiken detta skulle kunna innebära då området skulle se en högre frekvens av fordon och transport. Utöver dessa logistiska- och miljöeffekter området skulle generera, skulle givetvis kommuninvånarna förlora en öppen mark som idag tillhör odlare.

8.3. Nyttor och kostnader om Agneshill inte utvecklas

8.3.1. Nyttor för Vellinge kommun

Verksamhetsområdet Agneshill kommer att möjliggöra ungefär 100 000 kvm yta för verksamheter i olika storlekar. Totala arean av området är dock 200 000 kvm, vilket skulle kunna tänkas användas i andra syften. Exempelvis tillhör Vellinge kommuns jordbruksmark Sveriges bästa med en klassning enligt Länsstyrelsen från 8 till 10 på en 10-gradig skala. Enligt kommunens hemsida arrenderar Vellinge idag ungefär 130 hektar åkermark och 400 hektar betesmark.

Vidare kräver verksamhetsområdet stora resurser från Vellinge kommuns sida, resurser som skulle kunna användas för andra projekt. Därav är det viktigt att det finns efterfrågan bland företagare för mark i kommunen. Annars kan det innebära risker såsom låg försäljning och att den tillgängliga marken står tom.

8.3.2. Nyttor för företag

Den fördel som återfinns om verksamhetsområdet Agneshill inte byggs, är att det kommer fortsätta gynna de som brukar marken idag, och även för andra företag som kan tänka sig att hyra delar av marken i framtiden. Dock skulle detta inte vara en lika stark näringslivsutveckling i jämförelse med om Agneshill skulle förverkligas, då den marken som finns idag inte genererar någon större avkastning för Vellinge kommun.

8.3.3. Nyttor för kommuninvånare

Om verksamhetsområdet Agneshill inte byggs kommer det att innebära att invånarna inte påverkas negativt av det eventuella oljud, utsläpp och dylikt som skulle framkallas under produktionen av verksamhetsområdet samt efter färdigställandet av området. Vidare

skulle marken kunna användas till lantbruk, som skulle bli en del av det jordbruk som finns i kommunen.

8.3.4. Kostnader för Vellinge kommun

Som tidigare nämnt har Vellinge kommun genom åren rankats högt i Svenskt näringslivs undersökning beträffande företagsklimatet inom kommunen. Verksamhetsområdet Agneshill är en viktig satsning för att behålla Vellinges position som en kommun med ett positivt lokalt företagsklimat. Eventuella konsekvenser av att inte etablera verksamhetsområdet är utebliven konkurrenskraft och att andra kommuner klättrar förbi Vellinge i rankingen. Detta kan exempelvis innebära att företagarna vänder sig till andra kommuner med bättre förutsättningar för företagande.

Vidare har Vellinge kommun för närvarande betydligt lägre antal lediga tomtytor, kontor och kontorshotell än närliggande kommuner, exempelvis Malmö. Detta är särskilt viktigt att lyfta fram med tanke på att Malmö är den stad som majoriteten av kommuninvånarna pendlar till för att ta sig till sina arbeten. Både Malmö och Trelleborg planerar större satsningar för att öka det lokala företagsklimatet i kommunerna. Malmö stad utvecklar för närvarande ett område i Norra hamnen som kallas Malmö Industrial Park. Området kan tänkas locka större företag, såsom tillverkningsindustrier och logistik/lagerverksamhet, som även skulle kunna tänka sig etablering i Agneshill. Trelleborgs kommun gör en satsning kallad "Kuststad 2025" där de i samband med att bygga ut vägnätet kring staden kommer att bygga ett business center som en utveckling av ett befintligt industriområde.

Sammanfattningsvis, är detta några exempel på hur kommuner arbetar aktivt för att skapa bättre förutsättningar för företagande i kommunerna. Följderna av att projektet Agneshill läggs ned och inte fullföljs kan innebära att företag flyttar sina verksamheter till kommuner med jämförbara verksamhetsområden.

8.3.5. Kostnader för företag

De negativa effekter som kan komma att uppstå om verksamhetsområdet Agneshill inte förverkligas kommer främst att påverka kommunen och dess företag. Initialt skulle det innebära högre trösklar för småföretagare att etablera sig på marknaden då möjligheten att hyra ett kontor i ett kontorshotell, alternativt nyttjande av mark skulle bli mer svårtillgängligt. Det skulle dessutom vara svårare att expandera sin verksamhet inom Vellinge kommun, då det på liknande sätt inte skulle vara möjligt att förankra eller etablera sitt företag i samma utsträckning. Företagsklimatet skulle således påverkas negativt och medföra kostnader för kommunen, då det ur ett långtidsperspektiv skulle betyda mindre skatteintäkter och framförallt ett sänkt attraktionsvärde eftersom kommunen har en stor andel egenföretagare. Övriga företag och stödjande branscher som potentiellt kan skapas i samband med verksamhetsområdet Agneshill, såsom restauranger och dylikt, skulle inte kunna utveckla sin verksamhet vilket på ett liknande sätt skulle påverka företagsklimatet.

Slutligen skulle alla uteblivna kostnadssänkningar, tack vare Agneshills idé gällande gemensamma lösningar, medföra högre kostnader för de berörda företagen. Följaktligen kan det betyda att dessa företag inte nyttjar eller utvecklar hållbara lösningar för sina företag, vilket skulle resultera i en sämre miljö ur ett långsiktigt perspektiv.



8.3.6. Kostnader för kommuninvånare

Det som kommer saknas hos Vellinge kommun om Agneshill inte förverkligas är dess potentiella tillväxt och rörlighet inom kommunens gränser. Den höga frekvensen av pendling kommer att öka då nuvarande samt framtida företag inte kommer att etableras vid Agneshill och hos Vellinge kommun. Det innebär därför en kostnad av tid och resurser genom att lämna kommunen för att arbeta. Även arbetslösheten kan komma att höjas inom kommunen då fler kan välja att antingen flytta närmare sitt arbete eller att fler arbetstillfällen inte kommer att skapas.

8.4. Fördelnings och känslighetsanalys

Analysen visar att samtliga intressentgrupper gynnas av att etablera Agneshill. För Vellinge kommun innebär projektet ett risktagande då projektet är avhängigt av att försäljningen av tomterna går enligt plan. Näringslivet och kommuninvånare bedöms inte påverkas negativt av Agneshill i någon större utsträckning. Om Agneshill inte utvecklas bedöms kostnader förestå för samtliga intressentgrupper. Lokala jordbrukare kan dock gynnas av att bevara marken som den ser ut idag.

Den genomförda analysen grundas i ett konjunkturläge likt dagens. En lång lågkonjunktur skulle därför kunna påverka den samhällsekonomiska lönsamheten av Agneshill negativt. Konkurrerande satsningar skulle inom loppet av 30 år kunna påverka den samhällsekonomiska lönsamheten av Agneshill.

8.5. Sammanfattning och diskussion

Sammanfattningsvis är de största nyttorna och kostnaderna för etablerandet av Agneshill följande.

Diagram 14: Nyttor och kostnader för etablerandet av Agneshill

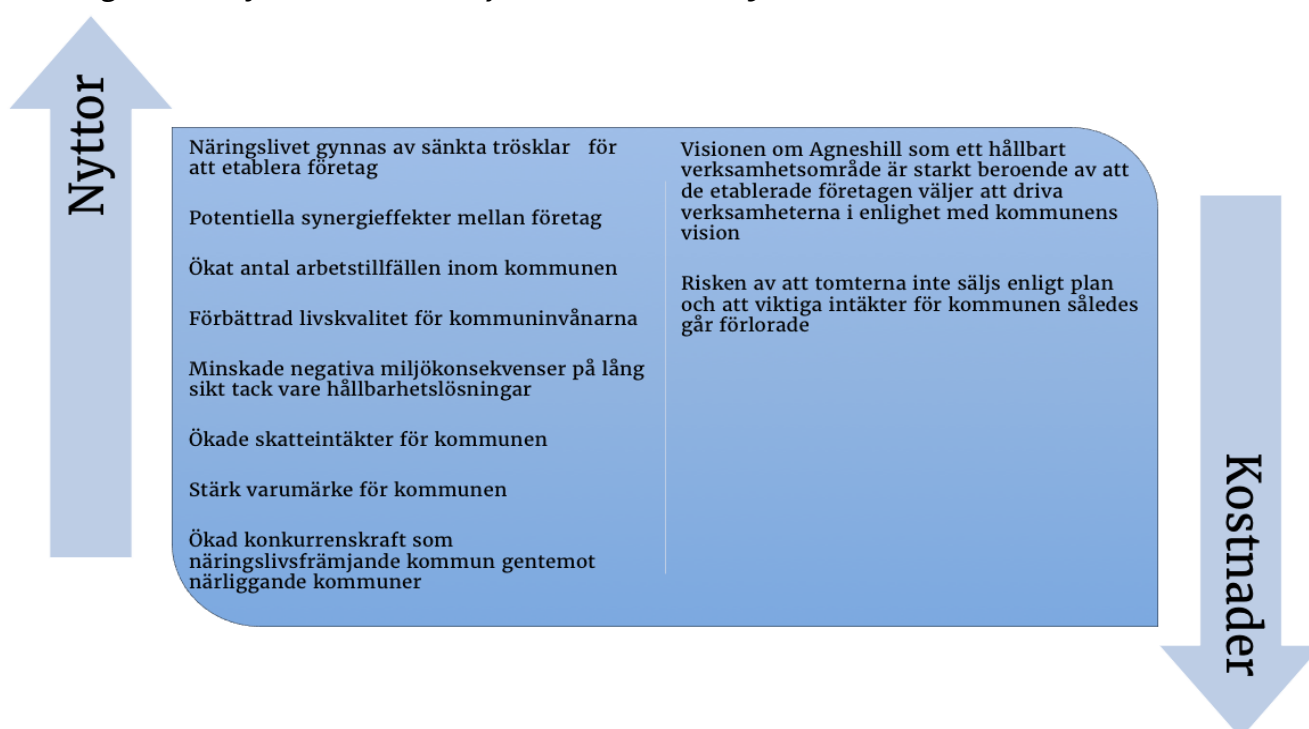
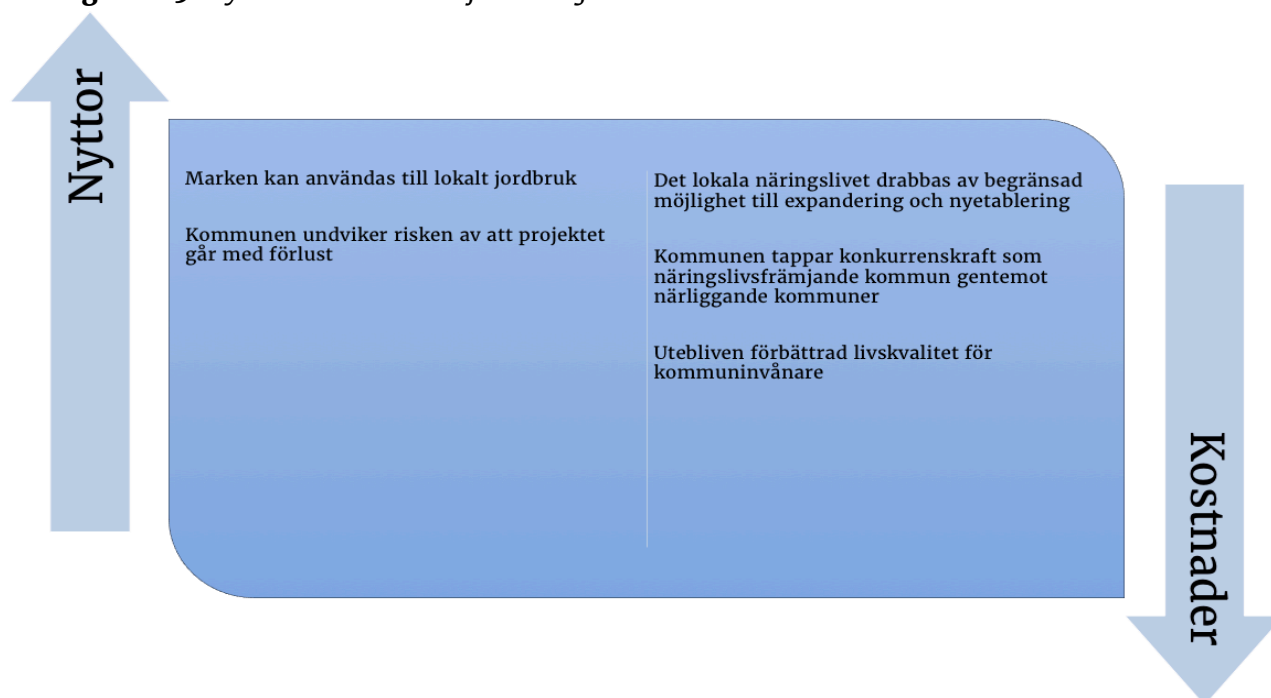


Diagram 15: Nyttor och kostnader för om Agneshill inte utvecklas



Från kapitel 8. *Samhällsekonomisk analys* framgår att projektet kring verksamhetsområdet Agneshill innefattar fler aspekter än rent ekonomiska och monetära från investeringsprojektet att färdigställa tomtmarken samt försäljningen av denna. Det är enligt vår bedömning att man även måste se till nyttor och kostnader som resultat av etableringen av verksamhetsområdet, eller ett beslut att inte utveckla det, som tillfaller Vellinge kommun, företag och näringsliv och inte minst kommuninvånare.

De, enligt oss, primära nyttorna som tillfaller Vellinge kommun i sin helhet som har framkommit under analysen går att sammanfatta i tre huvudgrupper:

- Nya arbetstillfällen
- Stärkt varumärke & position
- Ökade sociala nyttor

Under projektet genomförande har det framkommit att Vellinge kommun idag har ett begränsat utbud av mark och lokaler tillgängligt för verksamheter i området givet dess höga grad av egenföretagare. Detta ter sig än mer framträdande då man ser till andra närliggande kommuner. Genom etableringen av verksamhetsområdet Agneshill kan Vellinge kommun erbjuda mark för upprättande av kontorslokaler vilket öppnar upp möjligheten för befintliga verksamheter inom Vellinge kommun att växa samt möjligheten att locka till sig företag som i dagsläget är etablerade i närliggande kommuner. Detta resulterar vidare i nya arbetstillfällen inom Vellinge kommun och är högst eftersträvänsvärt, inte minst ur de skatteintäkter som genereras till kommunen. Ur räkneexemplet i 8.1.1. *Nyttor för Vellinge kommun* framgår att etableringen av Agneshill skulle medföra en ackumulerad marginalintäkt och nettovinst för kommunen om 58 940 603 kr respektive 1 636 700 kr. Genom att möjliggöra för gemensamma funktioner, såsom kontorshotell med gemensam reception och konferenslokal, kan man även sänka etableringskostnaden för nya bolag och ytterligare skapa fler arbetstillfällen. Gemensamma funktioner kan vidare bidra till synergier och kunskapsöverföring mellan företagen vilket kan leda till ökad konkurrenskraft och innovation ur ett längre tidsperspektiv. Som diskuterat kommer en framgångsrik etablering



av verksamhetsområdet även få spillövereffekt till resterande verksamheter inom Vellinge kommun och därigenom skapa ytterligare arbetstillfällen.

Som tidigare nämnt har Vellinge kommun länge placerat sig i toppen gällande näringsfrämjande kommuner men har på senaste tid sjunkit i placering. En satsning på ett nytt verksamhetsområde likt Agneshill kan bistå i ansträngningen att vända denna negativa trend, och kan även anses som nödvändig då flera andra närliggande kommuner genomför likartade satsningar. Då Vellinge kommun har ett av landets högsta andel nyföretagande styrker detta behovet av att kontinuerligt arbeta för att underlätta och möjliggöra etableringen av denna typ av verksamhet och på så vis skapa förutsättningar för framtidens entreprenörer. Vidare har det genom denna undersökning framkommit att en stor del av respondenterna, hela 70%, efterfrågar möjligheter till hållbart företagande, något som går väl i linje med visionen för Agneshill. På så vis kan detta investeringsprojektet ses som en möjlighet för Vellinge kommun att profilera sig som en kommun som arbetar för hållbart företagande, innovation och entreprenörskap och på så vis attrahera företag till fler verksamhetsområden utöver endast Agneshill. De positiva effekterna av hållbart företagande kan vidare ses som en nytta som bidrar till att väga upp för de ekonomiska kostnaderna av investeringsprojektet.

Genom en etablering av verksamhetsområdet förväntas även sociala nyttor genereras. Ur undersökningen framkom att många kommuninvånare idag pendlar till närliggande kommuner där de är verksamma. Genom att möjliggöra fler arbetstillfällen inom Vellinge kommun innebär detta minskad pendling för många av kommuninvånarna, vilket i sin tur resulterar i ökat tid som kan tillbringas med familj och vänner och därigenom öka välmående i kommunen. Ökade arbetstillfällen medför även minskad arbetslöshet vilket styrker detta ytterligare. Den minskade pendlingen medför även nyttor ur ett miljöperspektiv. Visionen om hälsosamt och hållbart företagande kommer även det bidra till ökad livskvalitet som sträcker sig utanför verksamhetsområdet, något man bör ta i beaktning för att väga upp eventuellt ekonomiskt underskott.

Ur ett riskskattningsperspektiv bedömer vi att den risk med mest betydande konsekvens för upprättandet av Agneshill, utöver förlorade intäkter vid misslyckad försäljning, är att de företag som etablerar sig i verksamhetsområdet inte delar visionen om ett innovativt, smart och hållbart företagskluster. Majoriteten av de nyttor som nämns ovan är till stor del baserat på just detta. För att så många nya arbetstillfällen ska skapas krävs det att företagen som etablerar sig i Agneshill frodas. För redan etablerade företag är det primärt kunskapsöverföring som kan stimulera detta, och för de mindre och nyetablerade företagen krävs även sänkta trösklar i form av gemensamma funktioner. I syfte att stärka kommunens varumärke och position krävs att man uppmuntrar till entreprenörskap och innovation samt erbjuder möjlighet till hållbart företagande. Det hållbara företagandet bidrar vidare till många av de sociala nyttorna som kan genereras av projektinvesteringen. I syfte att undvika bortfallet av dessa nyttor bör Vellinge kommun därför tillgodose de förutsättningar som har efterfrågats i undersökningen kopplat till hållbart företagande, gemensamma funktioner och sociala ytor för kunskapsöverföring.

Det är även essentiellt att de företag som etablerar sig delar samma synsätt på hur verksamhetsområdet Agneshill bör upprättas. Inriktningsförslagen är baserade på den data vi har fått fram, i form av intervjuer med befintliga företag i närområdet samt med hjälp av en enkät med identifierade intressenter i Skåne-regionen. Detta har kombinerats med den samhällsekonomiska analys som är tillämpad. De inriktningsförslag som är presenterade är därför främst baserade på individuella nutida perceptioner. Däremot är dessa sammankopplade med det 30-åriga tidsperspektiv den samhällsekonomiska analysen är grundad på. Utav dessa målgrupper är det Målgrupp 2 som vi anser är den mest gynnsamma och attraktiva målgruppen för Vellinge kommun, då denna målgrupp i högre utsträckning

kan bidra till att verksamhetsområdet Agneshill kan tillräkna sig de nyttor identifierade i den samhällsekonomiska analysen.

Av målgrupp 2 anser vi att det är subgruppen 2b som är den mest attraktiva målgruppen. Dels för att denna subgrupp har passande verksamheter för det som Agneshill efterfrågar, dels för att denna subgrupp riktar sig gentemot externa kunder vilket skulle vara gynnsamt för Vellinge kommun. Exempel på företagstyper för målgruppen är fastighetsförvaltningar, diverse konsultverksamheter, enskilda tjänsteföretag och start-ups. De gemensamma karaktärsdragen för företagstyperna är att det är ett fåtal anställda, mellan 1 - 10 personer vars primära behov består av kontor, lager, parkering och transport. Vidare kan målgruppen efterfråga kontorshotell och "shared spaces" vilket går i linje med den hållbara profileringen Agneshill vill tillämpa, men även funktioner såsom förbättrad förbindelse med motorväg, restauranger, ökad säkerhet, hållbarhetslösningar och rekreation nämns som faktorer vilka ökar attraktionsvärdet för verksamhetsområdet. Variationen av målgrupper som finns formulerade beror på förutsättningarna för verksamhetsområdet och är primärt baserade på faktiska företag som är intresserade av att etablera sig och köpa mark inom ett område likt Agneshill, i.e. baserat på marknads- och intressentanalysen. Däremot bör det tilläggas att Lunicore rekommenderar Vellinge kommun att vidare undersöka möjligheten till att nå andra målgrupper som inte är identifierade i denna undersökning.

Sammanfattningsvis kan vi konkludera att etableringen av verksamhetsområdet Agneshill med tillhörande vision om innovativt, smart och hållbart företagande, bidrar till många nyttor till Vellinge kommun i sin helhet, både rent monetärt men även med mjuka värden, som bidrar till att täcka upp det ekonomiska underskottet efter färdigställandet och försäljningen av tomtmarken. Detta kräver dock att tomtmarken utformas för att möjliggöra och tillgodose de förutsättningar som krävs för att uppnå dess fulla potential, med fokus på gemensamma funktioner och hållbart företagande. Vellinge kommun bör även inrikta sig mot företag som delar samma vision. Exempel på dessa typer av företag finns beskrivet i Målgrupp 2b, men även andra målgrupper med liknande karaktärsdrag kan vara av intresse.

9. Vidare rekommendationer

Baserat på den framtagna analysen och dess slutsatser har Lunicore tagit fram följande rekommendationer för Vellinge kommun. I syfte att marknadsföra och uppnå visionen för Agneshill kan Vellinge kommun i framtiden gynnas av att förbättra förbindelsen mellan Vellinge och näset. Om det är möjligt att även förbättra förbindelsen mellan Vellinge och Malmö hade detta också haft en god inverkan på Vellinge och Agneshills attraktivitet i relation till pendling.

I nuläget upplever vissa företag att handläggningstiden för bygglov är lång, om denna handläggningstid går att sänka skulle det därför kunna tänkas öka intresset för Agneshill och Vellinge som helhet.

Avslutningsvis har Lunicores Studentkonsulter uppmärksammat ett antal funktioner som det, av företagare, anses finnas stort behov av. Vi rekommenderar att ni kontakter aktörer som kan tillgodose dessa funktioner i ett tidigt skede för att tillgodose att de kan etablera sig på Agneshill. Ett par exempel på dessa funktioner är restauranger, kontorshotell, gym och andra rekreationsfaciliteter.

Detta är ett projekt Lunicores studentkonsulter hade kunnat genomföra.



10. Referenser

- Bøllingtoft, A. Ulhøi, J. *The networked business incubator – leveraging entrepreneurial agency*, 2005. [Webbadress: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902603001241> Hämtad: 2018-02-11]
- Bucic et al. *Ethical Consumers Among the Millennials: A Cross-National Study*, 2012. [Webbadress: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-011-1151-z?no-access=true> Hämtad: 2018-02-14]
- Ekonomifakta, *Din Kommun i Siffror*, 2018 [Webbadress: <https://www.ekonomifakta.se/Fakta/Regional-statistik/Din-kommun-i-siffror/?compare=1®ion=1233> Hämtad: 2018-02-12]
- KAAB Prognos AB, *Befolkningsprognos för Vellinge Kommun 2017-2031*, 2017 [Webbadress: <https://www.vellinge.se/Global/Kommun-politik/Befolkning/Befolkningsprognos%20för%20Vellinge%20kommun%202017-2031.pdf> Hämtad: 2018-02-09]
- Proper et al. *Effectiveness of physical activity programs at worksites with respect to work-related outcomes*, 2002. [Webbadress: http://www.jstor.org/stable/pdf/40967179.pdf?refreqid=excelsior:fb133cefb9215444c09d2ecdbfoc33c0&seq=1#page_scan_tab_contents Hämtad: 2018-02-15]
- Reed, R. Stewart, K. *The Increasing Importance of Serviced Offices as a Competing Land Use in Global Cities*, 2003. [Webbadress: <http://dro.deakin.edu.au/eserv/DU:30022359/reed-theincreasingimportanceof-2003.pdf> Hämtad: 2017-02-10]
- Region Skåne, *Näringsliv och arbetsmarknad i Vellinge*, 2018. [Webbadress: http://filer.skane.com/kommunrapporter/Kommunrapport_Vellinge.html#pendling Hämtad: 2018-02-16]
- Region Skåne, *Strategi för utveckling av inkubatorernas roll i innovationsstödsystemet i Skåne*, 2017 [Webbadress: <https://www.skane.se/globalassets/styrandedokument/inkubatorstrategi-skane.pdf?highlight=inkubator> Hämtad 2018-02-25]
- SCB, *Kommuner i siffror*, 2017. [Webbadress: <https://www.scb.se/hitta-statistik/sverige-i-siffror/kommuner-i-siffror/#?region1=1233®ion2=> Hämtad 2018-02-14]
- SKL, *Marginalintäkter vid befolkningsändring*, 2014 [Webbadress: <https://skl.se/download/18.375fc90414642bd5f8a5394d/1402492287288/PM-Marginaleffekter-2012.pdf> Hämtad: 2018-02-12]
- Svenskt Näringsliv, *Lokalt Företagsklimat*, 2017, sida 21 [Webbadress: https://www.svensktnaringsliv.se/migration_catalog/Rapporter_och_opinionsmaterial/Rapporter/lokalt-foretagsklimat-ranking-2017pdf_684520.html/BINARY/Lokalt%20företagsklimat%20Ranking%202017.pdf Hämtad: 2018-02-14).
- Talbott, S. *Generation Y and Sustainability*, 2012. [Webbadress: http://trace.tennessee.edu/utk_chanhonoproj/1498/ Hämtad: 2018-02-14]
- Utveckling Skåne, *Öresundsregionen i ögonhöjd för rumsliga nätverk del 4*, 2010 [Webbadress: https://utveckling.skane.se/siteassets/publikationer_dokument/oresundsregionen_i_ogonhojd_kvaliteter_for_rumsliga_natverk_del4.pdf Hämtad: 2018-02-12]
- Vellinge kommun, *statistik*, 2017. [Webbadress: <https://www.vellinge.se/kommun-politik/kommunfakta/statistik/> Hämtad: 2018-02-14]



11. Bilagor

Bilaga 1. Intervjuguide målgruppsanalys

Bakgrund

1. Vill ni berätta lite om er verksamhet?
2. Hur många anställda?
 - a. Hur många av dem är heltidsanställda?
3. Hur många av dessa är bosatta i Vellinge Kommun?
 - a. Alltid bott här/flyttat hit?
 - b. Pendlar till?
4. Hur länge har ni funnits här?
5. Var fanns ni innan?
6. Hur ser er målgrupp/kundstruktur ut?
 - a. Hade det någon påverkan på val av område?
7. Fanns det andra avgörande faktorer vid val av område?
 - a. Finns det praktiska skäl? *Närhet till kunder/leverantörer, infrastruktur, tillgång till kompetens.*
 - b. Finns det logistiska skäl? (Närhet till transportmöjligheter)
 - c. Kommunalt såsom skatt?
8. Finns det något annat du/ni skulle vilja nämna gällande er verksamhet?

Behov

1. Vilka praktiska förutsättningar behöver ni för att er verksamhet ska fungera?
 - a) Kontorsutrymme?
 - b) Produktion?
 - c) Lager? Laddning?
 - d) Transporter av varor?
 - e) Lastterminal?
 - f) Kollektivtrafik för kunder/anställda?
 - g) Rekreation/ grönområde/ fitness?
1. Vad behöver ni tillgängligt i närområdet?
 - a. Restauranger?
 - b. Butiker?
 - c. Bensinstationer?
 - d. Postkontor?
 - e. Annat?
2. Hur ser samarbetet mellan företag i området ut idag?
 - a. Ser ni ett samarbete med andra verksamheter i området som relevant för er verksamhet? (*Synergier*)
 - b. Finns det några faciliteter/områden/maskiner/utrymmen ni kan dela med andra verksamheter? (*cost-split*)
 - i. Efterfrågar ni gemensamma utrymmen såsom restauranger, konferensrum eller liknande?
3. Hur arbetar ni med hållbarhet?
 - a. Vad som krävs för att upprätthålla detta arbete i termer av lokal?
 - b. Ser ni ett mervärde i att bedriva er verksamhet i ett område som stödjer hållbarhetsarbete genom exempelvis *hållbara avfallslösningar, gröna tak, biogas med kompletterande solcellslösningar för förnybar energi?*
 - c. bilpool?



Betalningsvilja

1. Äger verksamheten lokalen eller hyr ni?
 - a. Är ni första köpare av mark? Har ni köpt mark från kommun eller av någon annan?
2. Har ni ett hum om vad ni har för lokalkostnad?
3. Finns det någon tjänst eller infrastruktur som skulle kunna motivera er att betala en högre hyra?
4. Hur stor betydelse har kostnad vid val av tomtplats?
5. Ser ni ett värde av att vara verksamma i det område ni är?

Åsikter gällande verksamhetsområdet

1. Hur är det att vara verksam i området idag?
2. Vad efterfrågar ni i området för att er verksamhet ska kunna växa över tid?
3. Om du fick önska tre förändringar/förbättringar i området, vad skulle det vara och varför?



Bilaga 2. Intervjusatmanfattningar målgruppsanalys

AAAAA Nordic

AAAAA Nordic säljer elektronikkomponenter till tillverkande industri och har 11 heltidsanställda. Deras verksamhet trivs, de äger sin lokal och köpte mark av kommunen. Många pendlar till Vellinge från olika delar av Skåne och primära anledningen till att de finns i Vellinge är för att chefen bor där. De har funnits i Vellinge i 20 år och har allt dem behöver in-house. De är dock ganska missnöjda med hur kommunen behandlar ärenden och hur de förvaltar terminalgatan i nuläget.

Autoperformance

Autoperformance är en bilhandel som säljer sport och lyxbilar (allt från BMW till Tesla) och omsätter ca 150 miljoner om året. Har funnits sedan 2002 och har totalt fem stycken anställda. I dagsläget bor tre av fem anställda i Vellinge Kommun. Har tidigare drivit verksamheten på annat ställe i Vellinge. Målgruppen är framförallt män mellan 22-70 år, säljer främst i Sverige men även runtom i världen såsom i Europa.

Då ägaren bor i kommunen är läget skönt för att slippa pendling. Tycker i övrigt att området är en knutpunkt till angränsande städer såsom Malmö, Trelleborg och Kastrup! Har många bilar i lokalen så behöver utrymme för förvaring. Området är även fördelaktigt då de har tillgång till parkering som är kostnadsfri och tillgänglig. De anser synergier som relevant och uppskattar att träffa personer i verksamhetsområdet och menar på att detta ger effekt. Har ett intresse för Agneshill!

ANGEL by Clair

ANGEL by Clair är en grossistverksamhet inom mode och accessoarer. Ägaren Annette är den enda heltidsanställda, men arbetar tillsammans med två frilansande säljare. Målgruppen för företaget är detaljhandel och frisörer. Företaget har funnits på Terminalgatan i ca. sex månader, innan dess var man inhyrd hos en annan grossist på ett lager i Malmö, kontoret var då beläget hemma. Annette trivs väldigt bra i området men trycker på att ett nybygge är en väldigt god idé, och hon påpekar också att man bör fokusera på mindre företag och kontorshotell. Något som hon saknar är möjligheten att hyra in sig i mötesrum eller konferenslokaler. Skälet till flytt var närhet till hemmet, logistiska skäl gällde främst enkelheten med att vara nära motorvägen. Annettes största förändringspunkter är postkontor, bevakning och påfart från näset. En ytterligare önskan är större variation av verksamheter.

Besikta bilprovning

Besikta bilprovning har en fungerande verksamhet sedan fyra år. De har två heltidsanställda och utrymme för 2 heltidsanställda till, om verksamheten skulle utökas. De ser dock inte detta som speciellt troligt då det finns gott om besiktningsstationer i området och konkurrensen är hård. De hyr sin lokal och trivs med det. De trivs väldigt bra i området och med de tjänster/faciliteter som ligger i närheten. Deras enda egentliga önskemål är högre säkerhet på området. Kameror, vaktfirmor eller mer ljus är bra. Men stängsel vill de helst inte se.

Complicity

Intervjun genomförs med Patrik som är delägare i fastigheten på Terminalgatan. I lokalen sitter två stycken verksamheter; en redovisningsbyrå och Redfellas. På redovisningsbyrån finns fyra stycken anställda och på Redfellas 3 stycken, samtliga är heltidsanställda. Patrik köpte tomten av kommunen och har sedan valt att bygga en lokal som motsvarar hans behov långsiktigt.



Patrik tycker att området är av intresse då han själv bor i kommunen och vill därför gynna denna. Då de största delarna av verksamheterna sker digitalt behöver lokalen inte vara belägen i närheten av kunderna. Målgruppen är alla företagare som behöver bokföring och privatpersoner som vill driva eget då Redfellas är ett franchiseföretag. För att verksamheten ska fungera behöver de tillgång till kontor, parkeringsplatser och möjlighet till kollektivtrafik. Patrik och hans anställda trivs generellt i området men uttrycker en önskan om att bygga/öppna fler möjligheter till rekreation och restauranger. Då utbudet idag är begränsat planerar Patrik möten i Malmö för att kunna utnyttja deras utbud vad gäller lunch och träning.

Patrik hade önskat en väg direkt till näset/ komma ut på väg 100. I dagsläget behöver man köra det gamla hållet. Vidare menar han att det finns ett behov av att kommunen ska öka sin hantering av bygglov då den i dagsläget kan ta upp till 10 månader. Detta kan på långsikt öka etableringen av företag och skapa fler arbetstillfällen. Patrik är intresserad av att expandera och köpa mer mark och således även av området Agneshill.

Damerna Damm

Damerna Damm är ett städbolag som är verksamt i sydvästra Skåne och inkluderar Eslöv, Lund, Lomma, Malmö, Trelleborg och Vellinge. Företaget har funnits i sju år snart och har i dagsläget cirka 20 st anställda, varav majoriteten är anställda på deltid. Verksamheten har funnits på Terminalgatan i snart två år och vänder sig främst till privatpersoner mellan 25-90 år gamla. Under en vanlig dag så kommer alla anställda till verksamheten kl 7 på morgonen hämtar en bil för att kunna åka ut på respektive uppdrag; vid 16 kommer de tillbaka igen för att parkera bilarna och avsluta dagen. Totalt har verksamheten 11 stycken bilar parkerade på platsen. Företaget har även ett samarbete med Vellinge Kommun där de erbjuder tjänster som inköp, tvätt och städning som ett alternativ till hemtjänst. De samarbetar även med några företag lokalt då de erbjuder städtjänster kontinuerligt. Enbart ägarna är bosatta i Vellinge Kommun, resterande i Malmö och Trelleborg. Verksamheten är belägen i Vellinge p.g.a. närheten för ägarna men framförallt för att området erbjuder större "objekt" och projekt kundmässigt. I verksamheten arbetar men inte aktivt med hållbarhet bortsett från en medvetenhet kring att städprodukterna är miljövänliga.

Ägarna uttrycker en önskan om att träffa de som arbetar i området, för att lära känna dem men också för att dra nytta av varandras verksamheter. De föreslår att detta skulle kunna möjliggöras med hjälp av ett utökat lunchområde, anordnade aktiviteter för samtliga i området, tennis/padelbanor. De menar även att detta skulle öka upplevelsen av liv och rörelse i området, och minska den rådande industri känslan. De berättar även att de gärna inte besöker området/lokalen på kvällen då de känner sig otrygga.

Damerna Damm hyr lokalen i första hand. Val av lokal beror till stor del p.g.a. parkeringen och att försäkringen av bilarna är mindre kostsam. Även hyran var betydande. Då Damerna Damm önskar att expandera och uttrycker en önskan om en större lokal är Agneshill av stort intresse. De skulle även kunnat tänka sig att dela lagerutrymme med annan verksamhet.

Duolight AB

Duolight importerar och säljer belysningsprodukter. År 2008 började företaget med e-handel vilket idag utgör verksamhetens största fokus. Målgruppen är inte specifik utan vänder sig till allt från privatpersoner, företag och kommuner. Duolight startades upp 2004 och har idag 3 stycken verksamma, varav två stycken heltidsanställda. Ägarna är bosatta i Vellinge och var det redan innan verksamheten flyttades hit från Fosiebyindustriområdet i Malmö. Val av område styrdes av att hyran var billigare och att verksamheten kan fungera oberoende av var kunderna finns. En nackdel med området är



att transporterna går ut tidigare på dagen, i jämförelse med exempelvis Malmö, vilket påverkar möjligheten att leverera produkter till kunder redan nästa dag.

Verksamheten är i behov av lagerutrymme, ett mindre kontor och lastterminal. I övrigt önskar man ett större utbud på lunchrestauranger. Företaget arbetar inte aktivt med hållbarhet men hade önskat en avfallsstation/ sopstation för möjlighet att spara på miljön. I dagsläget samarbetar man inte med andra företag i området utöver att träna på gymmet som ligger vägg i vägg. Lokalen på 250 kvm hyrs av Bruksgården för ca 11 000 i månaden. Duolight uttrycker visst intresse för Agneshill som verksamhetsområde.

Ekberg Emballage

Ekberg Emballage har två anställda och opererade tidigare i Malmö. De flyttade till Vellinge och byggde egen lokal för att slippa pendla så långt. Kunderna är internationella och deras främsta faktor för geografisk position är närheten till hemmet och Kastrup Flygplats. Tidigare fanns planer på expansion då de ägde en extra tomt för ändamålet, men den har de nu sålt. De önskar fler restauranger och att posten hämtas senare, i övrigt trivs dem väldigt bra i området.

Gigantprint

Gigantprint trivs bra i området men hamnade där av en slump. de köpte ett konkursbo och fick platsen på köpet. De har dock utvärderat om de ska flytta eller ej, och kom då fram till att ville stanna för att det fungerar bra och är trevligt i Vellinge. DE är belägna på reklamgatan på samma sida E6 som Agneshill. Där finns inga bra bussförbindelser och de ser detta som ett väldigt stort problem. Deras anställda måste i princip ha en bil för att kunna jobba där. Det blir ett hinder. I övrigt vill de ej betala högre hyra men kan gärna lägga in andra kostnader i hyran, såsom sophämtning, internet osv. Deras 10 heltidsanställda pendlar eller bor i Vellinge sedan länge. De är positiva till hållbarhetslösningar och stöttar gärna sådant.

Greenmeetings AB

Greenmeetings är ett relativt litet bolag med 3 st heltidsanställda. Verksamheten säljer videokonferenssystem som syftar till att verksamheter ska kunna samarbeta med kollegor och kunder oavsett geografisk position och samtidigt spara restid, resekostnader och minska miljöpåverkan. Verksamheten har funnits på Terminalgatan sedan augusti 2016 och har dessförinnan inte haft kontor. Två av tre anställda bor i kommunen och har gjort det innan verksamheten belades här; den tredje bor i Karlstad (pendlar inte ner så ofta).

Verksamheten riktar sig till företag från två anställda upp till ett par tusen anställda, både inom offentlig och privat sektor. Vanligtvis sker försäljning mot kommuner och företag med ett par hundra anställda och uppåt inom Sverige, Danmark och Norge med undantag för någon lokal kund inom verksamhetsområdet.

Val av område utgjordes för att slippa pendling till Malmö; lokalens geografiska plats har nästan ingen betydelse för kunderna då det mesta sker via telefon eller via företagets produkt. Den aktuella lokalen anses även som "ändamålsenlig till en bra peng". Verksamheten har endast ett litet behov av lagerhållning då verksamheten säljer programvaran och beställer hårdvaran av leverantörer samma dag som de skickas iväg så kallat "just in time". Verksamheten har ett hållbarhetstänk, och det är ett av deras största säljargument. Detta gäller även vad gäller deras produkter.

Generellt är de väldigt nöjda med att vara verksamma på Terminalgatan. Likt andra företag önskar de ett större utbud av lunchrestauranger och ser även att det kunnat vara verksamt med ett företagshotell där eventuella kunder har möjlighet att övernatta. Företaget uttrycker en önskan om att hyra ett litet lagerutrymme på ca 10-20 kvm².

**J2 Sourcing**

J2 Sourcing är påväg bort från Vellinge då de ville bygga en större fastighet, men en enskild person har fått köpa all resterande mark kring Terminalgatan. De känner sig negligerade av kommunen som i övrigt inte heller visar något intresse för J2 Sourcing. Därför kommer de att i närtid se över möjligheten att flytta från Vellinge helt och hållet. De har 40 heltidsanställda, distribuerar elektronikkomponenter och tar hand om elektroniskt avfall från deras kunder. J2 hyr sin lokal för ca 850 kr/kvm och har funnits på plats i 6år. Innan dess var de i Malmö.

Klimatkontroll

Peter på Klimatkontroll arbetar med ventilation, kyl- och värmepumpar, är alltså en entreprenadverksamhet som riktar sig till både företag och privatpersoner. Företaget har i dagsläget åtta anställda varav samtliga är fast anställda. Endast en av dessa, Peter, är bosatt i Vellinge kommun. Detta är dock inget problem gällande pendling då anställda utgår från sina hem när det ska ut på uppdrag. Företaget har funnits i 17 år, på terminalgatan i två. Dessförinnan var företaget beläget inne i Malmö. Peter flyttade från Malmö till Vellinge 97, och kände att det även var läge att flytta företaget några år efter det för att slippa pendlingen. Andra orsaker var lugnare miljö, lägre kriminalitet, och så vidare. Eftersom allt arbete sker ute hos kund så ser Peter ingen anledning till att flytta/bygga nya lokaler, han trivs generellt väldigt bra i sina nuvarande lokaler. och var dessa lokaler är belägna.

De viktigaste förändringsområden som Peter ser för Terminalgatan är bevakning, postkontor och restaurangutbud.

Madlady AB

Madlady är ett företag som arbetar med e-handel av kläder och smink med inriktning på unga tjejer i åldrarna 16-28 år. E-handeln är främst inom Sverige men även internationellt. I verksamheten i Vellinge finns 12 stycken anställda, varav 10 heltid; samtliga pendlar från Malmö. Företaget har funnits på Terminalgatan sedan 2.5 år tillbaka och valde området p.g.a. ett begränsat område på marknaden och tidspress. Verksamheter behöver tillgång till kontorsutrymme, yta för fotostudio, lager, en port för laster, möjlighet till kollektivtrafik och postkontor. I dagsläget har verksamheten inget behov av att dela utrymmen med andra företag, men har tidigare gjort detta vad gäller lager. Personalen efterfrågar ett större utbud av restauranger och önskar att kommunen lockar hit andra typer av företag med en annan mentalitet och människor utöver den typiska industrin. Madlady hyr lokalen och betalar ungefär 30 k i månaden 540 kvm.

Parknäs bil

Parknäs bil säljer och förmedlar begagnade bilar till företag och privatpersoner. De trivs väldigt bra i området då det har väldigt nära till alla sina praktiska behov, detta i form av biltvätt, bilbesiktning och bilverkstad. De har dock väldigt problem med kommunens regler som förbjuder staket i industriområdet. Deras försäkringar gäller ej om inte bilarna är inlåsta bakom staket och de får inbrott titt som tätt. Närheten till motorvägen är väldigt viktig för deras verksamhet och de trivs generellt sett väldigt bra, det enda som egentligen saknas, utöver staket då, är en bensinstation och en postlåda. De hade också gärna sett att Kommunen kom ut och besökte ibland.

Polymartin AB

Lars på Polymartin AB driver ett företag som sysslar med produktutveckling inom medicinteknik, och riktar sig således mot företag inom den medicintekniska sektorn. Några kunder som företaget har idag är bland annat Lunds universitet, diverse företag på



Ideon, Medicon i Malmö samt Biomedicinskt centrum. Företaget har funnits i Vellinge sedan 2002 och var innan det verksamma uppe i Stockholm. Flytten ner till Vellinge gjordes av personliga skäl, då ägaren och den enda anställda, Lars Lundin, tröttnade på Stockholmsstressen. De valde Vellinge (Höllviken) eftersom hans fru är från Näset, det var alltså inte ett beslut från företagets tillväxts perspektiv.

Lars är nöjd med Terminalgatan överlag, hans största motsättning är, precis som de andra jag pratat med, frånvaron av postkontor. Den enda lådan som finns i närheten av området är en bit bort, och den töms redan klockan 16.00. Om man ska ta sig till postkontoret så behöver man köra igenom hela Vellinge då det ligger på andra sidan av samhället. Postkontoret har inte heller öppet till 18.00 utan stänger en timme tidigare, 17.00. Ett annat önskemål som Lars har är att någon form av reception skulle kunna installeras i området, dit man skulle kunna skicka leveranser då många småföretagare som ligger i området inte alltid har möjlighet att ta emot varor.

Lars är väldigt intresserad av Agneshill då han har tankar på att utforma egna lokaler som är specialanpassade för hans smala inriktning. En annan sak som han lägger stor vikt vid är den arkitektoniska biten, han påpekar att arbetsplatsen är den plats som man större delen av livet spenderar den huvudsakliga delen av sin vakna tid, och anser att man ska kunna hålla samma höga standard under den tiden som man förväntar sig att sitt hem ska göra. Han är generellt sett nöjd med Vellinge kommun, och tycker att allt i det stora hela fungerat bra under de många år som han varit verksam i kommunen.

Repax

Peter har drivit sitt företag sen 1991. Han startade i Malmö men flyttade till Terminalgatan 2011 till en lokal som byggdes specifikt för hans verksamhet. Verksamheten sysslar med försäljning och reparation av maskinell golvrengöring, städmaskiner helt enkelt. Han har i dagsläget fem deltidsanställda under sig, men är den enda som är heltidsanställd. Han generella uppfattning om Terminalgatan är att det är en väldigt trivsamt industriby, något som han sätter stort värde i. Det var dock inte detta som fick honom att flytta från Malmö 2011, utan det handlade snarare om att kostnaden för nybyggnation var närmare hälften mot vad Malmö skulle kostat.

Andra positiva men inte avgörande faktorer är närheten till E6 vilket erbjuder både bra möjligheten för transport och leverans, men också enkelhet för anställda att pendla till och från sina hem, majoriteten bor nämligen i Trelleborgs kommun.

Konkreta önskemål om förbättringar ligger i fler restauranger, en ordentligt postkontor, ordentlig avfallshantering och en avfart från väg 100 från Näset. I övrigt så är han som sagt väldigt nöjd med industribyn, och har inga önskemål om att flytta till annan lokal (alltså inte till Agneshill).

SOVA/Bed Biz AB

Verksamheten på Terminalgatan utgör SOVAs huvudkontor i Sverige. Verksamheten är en kontorsverksamhet med 45 stycken heltidsanställda som verkar för att butikerna ska fungera runtom i Sverige, vad gäller exempelvis ekonomi. Huvudkontoret är beläget på Terminalgatan sedan december 2015 då majoriteten av de anställda är bosatta runtom i Skåne utanför Vellinge Kommun, i städer såsom Malmö, Helsingborg, Staffanstorps och Trelleborg. Då Terminalgatan är lättillgängligt via bil och buss är det smidigt för samtliga att pendla hit. Området är praktiskt för verksamheten då de har behov av kontorsutrymme och parkering. Parkeringen lyfts fram som en stor fördel då det finns många platser och kostnadsfri.

Vidare önskar personalen ett större utbud av lunchrestauranger då utbudet i dagsläget upplevs som dåligt. Det närmsta företaget har idag är macken alternativt torget i Vellinge Centrum annars får man söka sig mot Näset eller Malmö vilket beskrivs som



tidskrävande. Företaget använder sig av tjänsten Convini som innefattar kylar där företaget köper in mat som anställda i sin tur kan välja att handla.

Stålmannen

Stålmannens verksamhet bockar rör till bensinpumpar, värmepumpar, luftavfuktare, oljebrännare o.s.v. Även ändformning och håltagning. Kan göra allt från prototyp till större serieproduktioner. Använder sig av en modern och effektiv maskinpark. Bara business to business. Verksamheten består av tre heltidsanställda, ingen boende inom Vellinge Kommun. Val av område beror i stor utsträckning på kostnaden för lokalen och närheten till motorvägen. Om kostnaden hade varit detsamma, hade Malmö varit att föredra. Efterfrågar större uppbackning lokalt av kommun och banker till småföretagare. Intresserad av att köpa större tomt, eventuellt i Agneshill!

Triterra

Triterra är ett bygg, anläggning och förvaltningsföretag. De har 6 stycken anställda varav 4 av 6 är bosatta i kommunen och har gjort det sedan innan start. Resterande bor i Trelleborgs Kommun. Triterra har funnits på plats sedan lokalen byggdes för två år sedan och fokuserar mest på kunder som verkar/bor på näset, men arbetar även mot utlandssvenskar med sommarhus. De bygger exklusiva villor och stenhus men även butiker och kontorsbyggnader runtom i Sverige. Till följd av samarbeten i området har Triterra byggt lokaler åt SOVA och Redfellas. Det finns även samarbeten med bilverkstäder som serverar Triterras anställda privat och har anställt Triterra för byggnad av kontor. I området samverkar företagen också mot inbrott.

Triterra valde att flytta till Terminalgatan då det möjliggjorde att de kunde bygga ett mer exklusivt kontor till ett förmånligt pris. De har behov av kontorsutrymme, lagerlokal, parkering och närheten till motorvägen både för anställda och kunder. De önskar ett större utbud av restauranger i närområdet. I dagsläget åker många in till Malmö för att äta lunch då de behöver ett miljöombyte, detta tar mycket tid och kräver bil. Vidare önskar många anställda fler möjligheter till rekreation i form av en padelhall.

Triterra verkar för ett hållbart arbete och hade även kunnat tänka sig att bidra med hjälp av exempelvis viss typ av takläggning som är förbättrande. "Så länge de kan nå upp till de krav som ställs". Har ett stort intresse för Agneshill då de har många kunder som står på kö för att de vill att Triterra ska utveckla verksamheter åt dem inom området.

Vellinge Fastighetsutveckling AB

Verksamheten arbetar inte aktivt med hållbarhet på Terminalgatan men önskar en sopstation. Vissa anställda pendlar i bil tillsammans. Överlag upplevs Terminalgatan att fungera väl och verksamheten och dess anställda trivs i området.

Vellinge fastighetsutveckling drivs av J. Naumann och A. Jönsson, båda boende i Vellinge Kommun. De driver verksamheten, olika fastigheter, parallellt med andra projekt och företag. I dagsläget har de byggt olika kontorslokaler runtom på Terminalgatan och har ett kontorshotell i pipe. Deras koncept är att bygga kvalitativa kontorslokaler som har exempelvis extra tjocka väggar för att skapa tystnad och arbetsro, bättre ventilationssystem som skapar bättre luft m.m. Det finns en stor efterfrågan på utvecklingen av deras lokaler, vilket bland annat kan ses då de redan har hyrt ut ett nytt kontorshotell innan det är färdigbyggt. Vellinge är en bra plats mellan olika städer som underlättar pendling och parkeringsproblem. Intervjupersonen anser att restaurangutbudet är bristande. Det finns vidare en önskan om att bygga en padelhall.

De båda delägarna driver sina andra verksamheter i deras egna lokaler och lever på så vis med sina hyresgäster. På så sätt skapas synergier lätt. Intervjupersonen menar säger "20 olika företag som hyr av mig. De kommer och frågar och jag hänvisar dem. Vill förmedla kontakt mellan olika företag."



Verksamheten arbetar för att verka hållbart. De håller just nu på att inhandla solpaneler till två fastigheter som ska komma att öppna i området. När de är installerade kommer de bidra till ett självförsörjande. Vidare finns det planer på att hantera eget avfall för de lokaler de hyr ut. Slutligen är de intresserade av att köpa mer mark för att expandera och bygga fler kontorslokaler efter efterfrågan – således finns även ett intresse för Agneshill.

Bilaga 3. Kontaktuppgifter till verksamheter på Terminalgatan som är intresserade av Agneshill.

	Företag	Kontaktperson	Telefon	Intressenivå
1	AAAAA Nordic	Bo Arne Nilsson	040-426630	Svagt
2	ANGEL by Clair	Annette	070-9600987	Starkt
3	Autoperformance	Andreas Jönsson	070-9420142	Starkt
4	Besikta Bilprovning	Stationschef Joakim	010-8099638	Svagt
5	Complicity	Patrik	0709 21 52 20	Starkt
6	Damerna Damm	Växel	040 68 54 585	Starkt
7	Duolight	Per-Ola Inghardt	0733 44 05 01	Svagt
8	Ekberg Emballage	Växel	040 42 99 50	Svagt
10	Gigantprint	Martin Törnholm	0704 66 36 66	Svagt
11	Polymartin AB	Lars	040 42 66 50	Svagt
12	Repax AB	Peter	040 60 75 980	Starkt
13	Stålmannen	Magnus	040 63 03 880	Starkt
14	Triterra	Marie	0733 28 88 88	Starkt
15	Vellinge Fastighetsutveckling	Andreas Jönsson	0709 42 01 42	Starkt

Bilaga 4. EU:s regler för små och medelstora företag

EU:s regler

Denna indelning motsvarar EU:s regler för små och medelstora företag:

Company category	Employees	Turnover	or	Balance sheet total
Medium-sized	< 250	≤ € 50 m		≤ € 43 m
Small	< 50	≤ € 10 m		≤ € 10 m
Micro	< 10	≤ € 2 m		≤ € 2 m

Från: ec.europa.eu



Bilaga 5- Enkät - Vellinge kommun - verksamhetsområdet Agneshill

Om ditt företag

Har ni intresseanmält er till verksamhetsområdet Agneshill?

- Ja
- Nej

Inom vilken bransch verkar ditt företag?

- Avlopp, avfall, el & vatten
- Bemanning & arbetsförmedling
- Bransch-, arbetsgivar- & yrkesorg.
- Bygg-, design- & inredningsverksamhet
- Data, it & telekommunikation
- Fastighetsverksamhet
- Företagstjänster
- Livsmedelsframställning
- Motorfordonshandel
- Offentlig förvaltning & samhälle
- Partihandel
- Reparation & installation
- Teknisk konsultverksamhet
- Transport & magasinering
- Uthyrning & leasing
- Annat

Vad driver ni för typ av verksamhet (mer specifikt)?

- Fritt svar

Hur många anställda har ert företag?

- Fritt svar

Hur många av de anställda är bosatta i Vellinge Kommun?

- Fritt svar

Hur länge har företaget verkat i branschen?

- Fritt svar

Vilken årsomsättning har ditt företag? (SEK)

- Fritt svar

Vilken är er största kundgrupp?

- Fritt svar

Var finns era kunder i huvudsak idag?

- Fritt svar

Var finns er verksamhet idag? (Ort)

- Fritt svar

Varför befinner ni er just där idag?

- Fritt svar

I vilken miljö befinner er verksamhet idag?

- Industriområde
- Kontorsområde
- Egen bostad
- Övrigt, fritt svar

Vad skulle ni ha för avsikt med att köpa mark vid Agneshill?

- Fastighetsutveckling
- Bedriva egen verksamhet



- Uthyrning av lokaler
- Övrigt, fritt svar

Behov

Hur stor yta behöver er verksamhet? (m²)

- Fritt svar

Skulle en potentiell flytt till Agneshill vara en del av en expansion eller en flytt av verksamhet?

- Expansion
- Flytt
- Övrigt, fritt svar

Hur ofta är ni i behov av möteslokaler?

- dagligen
- veckovis
- månadsvis
- aldrig

Skulle ni avse att bedriva produktion på Agneshill?

- Ja
- Nej
- Vet inte

Skulle ni avse att ha ett lager på Agneshill?

- Ja
- Nej
- Vet inte

Logistik/transportbehov

Närhet till motorväg

- Mycket viktigt
- Ganska viktigt
- Varken eller
- Inte så viktigt
- Inte alls viktigt
- Vet inte

Närhet till flygplats

- Mycket viktigt
- Ganska viktigt
- Varken eller
- Inte så viktigt
- Inte alls viktigt
- Vet inte

Närhet till hamn

- Mycket viktigt
- Ganska viktigt
- Varken eller
- Inte så viktigt
- Inte alls viktigt
- Vet inte

Närhet till tåg

- Mycket viktigt
- Ganska viktigt
- Varken eller
- Inte så viktigt

- Inte alls viktigt
- Vet inte

Närhet till kollektivtrafik

- Mycket viktigt
- Ganska viktigt
- Varken eller
- Inte så viktigt
- Inte alls viktigt
- Vet inte

Närhet till kunder

- Mycket viktigt
- Ganska viktigt
- Varken eller
- Inte så viktigt
- Inte alls viktigt
- Vet inte

Hur ofta möter ni kunder i er dagliga verksamhet?

- Flera gånger dagligen
- Flera gånger i veckan
- Ett par gånger i veckan
- Ett par gånger i månaden
- Aldrig

Hur ofta reser ni i ert dagliga arbete?

- Flera gånger dagligen
- Flera gånger i veckan
- Ett par gånger i veckan
- Ett par gånger i månaden
- Aldrig

Hur ofta transporterar ni gods till och från er verksamhet?

- Flera gånger dagligen
- Flera gånger i veckan
- Ett par gånger i veckan
- Ett par gånger i månaden
- Aldrig

Företagsklimat i Vellinge kommun

Om ni skulle flytta er verksamhet till Vellinge kommun, vilken skulle den huvudsakliga anledningen vara?

- Lägre skatter/avgifter
- Närhet till kunder
- Närhet till leverantörer
- Geografisk närhet
- God infrastruktur
- Tillgång till kompetens
- Annat, fritt svar

Hur sannolikt är det att ni skulle flytta eller starta er verksamhet i Vellinge kommun (Agneshill)?

- Ytterst troligt
- Mycket troligt
- Ganska troligt
- Inte särskilt troligt
- Inte alls troligt



Om inte troligt, varför?

- Fritt svar

Varför skulle ni välja Agneshill som verksamhetsområde?

- Fritt svar

Vilka andra kommuner skulle kunna vara aktuella? (Ange 1-3 alternativ)

- Fritt svar

Varför?

- Fritt svar

Vilka andra verksamhetsområden skulle ni se som alternativ till Agneshill? (Ange 1-3 alternativ)

- Fritt svar

Synergier av andra verksamheter i området

Finner ni ett värde av att andra verksamheter finns i närområdet?

- Ja
- Nej
- Vet inte

Om nej, varför då?

- Fritt svar

Om ja, vilka typer av verksamheter?

- Liknande verksamheter
- Verksamheter i samma bransch
- Andra typer av verksamheter
- Leverantörer/kunder
- Serviceverksamheter (bensinstation, postkontor, etc)
- Annat, fritt svar

Skulle det vara attraktivt att samarbeta med andra verksamheter i verksamhetsområdet i syfte att utbyta erfarenheter, kompetens och kunskap?

- Ja
- Nej
- Vet inte

Skulle det vara attraktivt att dela resurser och faciliteter med andra verksamheter i verksamhetsområdet? Såsom maskiner, kontorsmaterial, kopiator, bilpool, reception och kundservice eller it-support.

- Ja
- Nej
- Vet inte

Om ja, vad?

- Fritt svar

Efterfrågar ni gemensamma utrymmen, såsom restauranger, konferensrum, tysta kontor, grönytor, gym etc?

- Ja
- Nej
- Vet inte

Hade ni kunnat tänka er att hyra en lokal-/kontor för er verksamhet i ett industri-/kontorshotell på området?

- Ja
- Nej
- Vet inte



Åsikter och attityder gällande framtida verksamhetsområdet Agneshill

Ser ni ett mervärde i att bedriva er verksamhet i ett område som stödjer hållbarhetsarbete genom exempelvis hållbara avfallslösningar, gröna tak, biogas med kompletterande solcellslösningar för förnybar energi etc?

- Ja
- Nej
- Vet inte

Är ni villiga att betala en premie för ett sådan profilering?

- Ja
- Nej
- Vet inte

Vilka av följande alternativ anser ni skulle bidra med ett mervärde till er verksamhet? Ni får välja fler än ett svar.

- Hållbar områdesprofil
- Arkitektonisk kvalitet
- Entreprenöriell atmosfär
- Samspelet mellan olika verksamheter
- Sociala ytor
- Verksamhetsområde med tydligt och gemensamt varumärke
- Annat, fritt svar

Hur stor betydelse har kostnaden vid val av tomtplats?

- Oerhört stor betydelse
- Mycket stor betydelse
- Ganska stor betydelse
- Inte särskilt stor betydelse
- Inte alls stor betydelse

Vision för Agneshill: "Ett kluster av olika verksamheter där områdets gestaltning och innehåll gör det möjligt för företag och personer att delta, lära och tänka nytt. Området bidrar till stärkt innovationskraft och med gemensamma krafter ska ett hållbart och smart verksamhetsområde skapas"

Efter att ha läst ovanstående beskrivning av Agneshills vision undrar vi följande...

Vad tycker ni om beskrivningen av Agneshill?

Fritt svar

**Bilaga 6 – Underlag för enkäten**

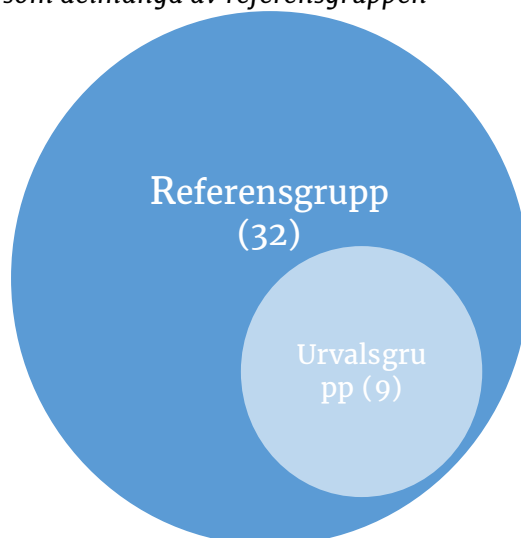
En del av intressentanalysen har inneburit att urskilja de respondenter som identifierar sig med Vellinge kommuns nuvarande vision för Agneshill. Dessa respondenter har sedan undersökts i syfte att hitta likheter mellan dem. Fem enkätfrågor som anses representera visionen har identifierats som särskiljande frågor. Dessa, samt de kvalificerande svaren återfinns i tabellen nedan.

Tabell 1

Enkätfrågor - särskiljande	Kvalificerande svar
Q38 - Skulle det vara attraktivt att samarbeta med andra verksamheter?	“Ja”, “Vet inte”
Q35 - Finner ni ett värde av att andra verksamheter finns i närområdet?	“Ja”, “Vet inte”
Q43 - Ser ni ett mervärde i att bedriva er verksamhet i ett område som stödjer hållbarhetsarbete?	“Ja”, “Vet inte”
Q39 - skulle det vara attraktivt att dela resurser?	“Ja”, “Vet inte”
Q41 - Efterfrågar ni gemensamma utrymmen?	“Ja”, “Vet inte”

För att kunna identifiera särdrag hos de respondenter som enligt ovanstående definition, (“Urvalsgruppen”) passar in i visionen, har en jämförelse gjorts mellan dem och samtliga respondenter (“Referensgruppen”). Urvalsgruppen består av nio respondenter och är en delmängd av referensgruppen. I enkätfrågorna Q7 och Q14 har ogiltiga svar tagits bort och underlaget grundar sig därför på åtta respondenter istället för nio sett till urvalsgruppen.

Ett antal, i huvudsak företagsdemografiska frågor, har valts ut för att identifiera likheter mellan respondenterna i urvalsgruppen. Dessa presenteras nedan.

Diagram 1. Urvalsgruppen som delmängd av referensgruppen

Q2: Inom vilken bransch verkar ditt företag?

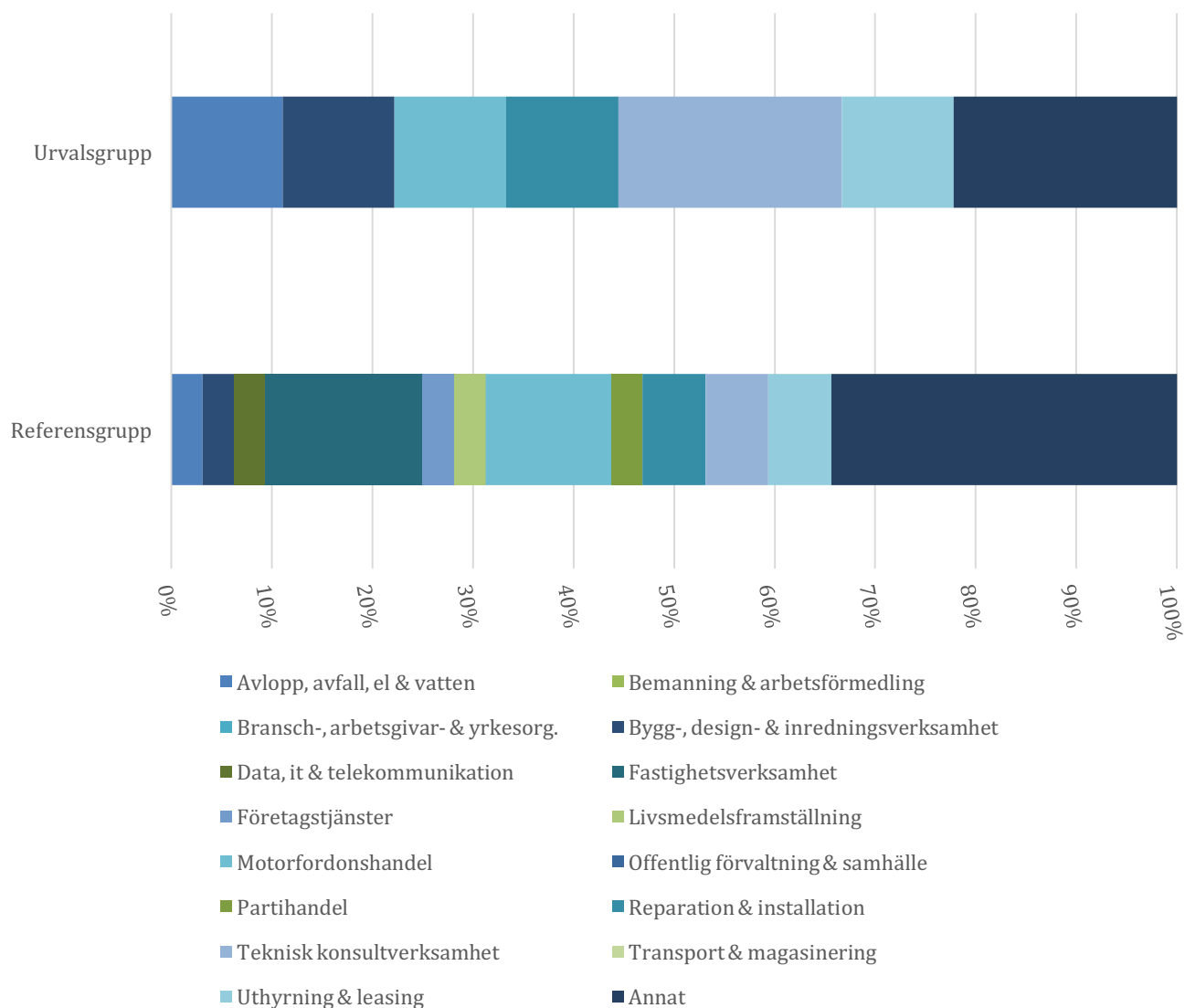
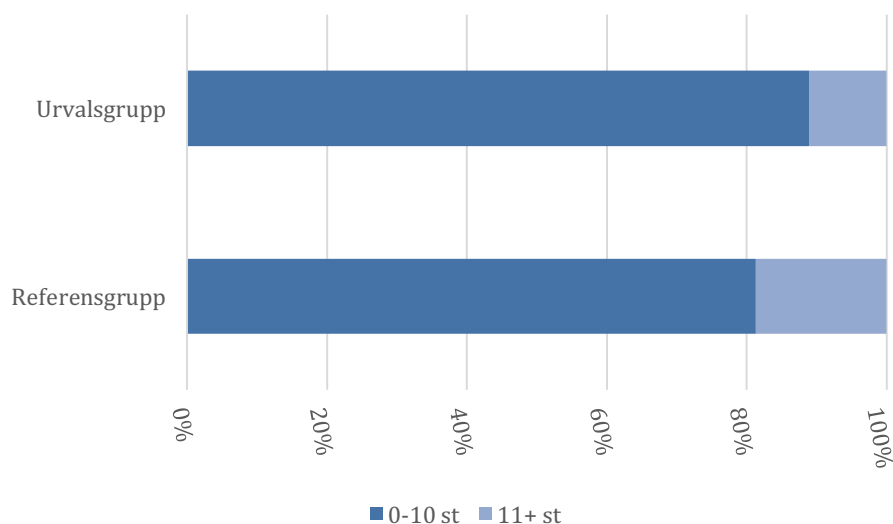


Diagram 2. Branschfördelning

Branschtillhörigheten i både referensgruppen och urvalsgruppen är fragmenterad och inga tydliga trender kan ses hos urvalsgruppen. Något värt att notera är att två stycken företag som tillhör branschen "Teknisk konsultverksamhet" har kvalificerat sig till urvalsgruppen.

Diagram 3. Antal anställda

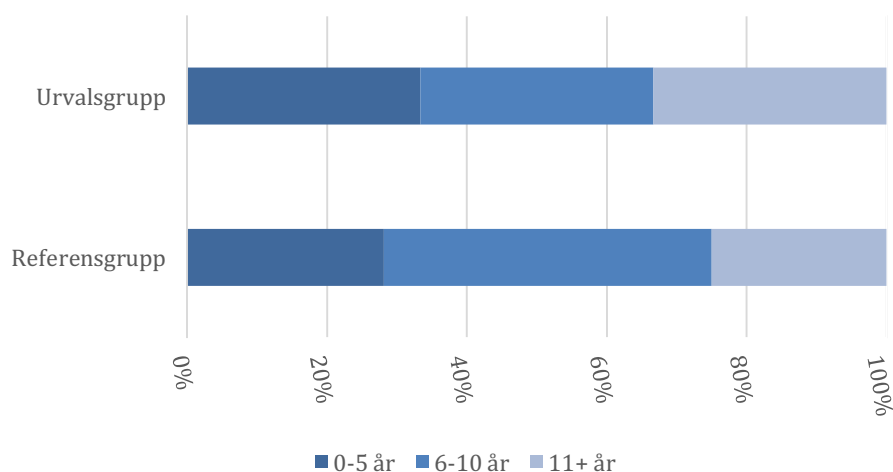
Q4: Hur många anställda har ert företag?



Storleken på företagen sett till antalet anställda är relativt likvärdiga mellan urvalsgrupp och referensgrupp.

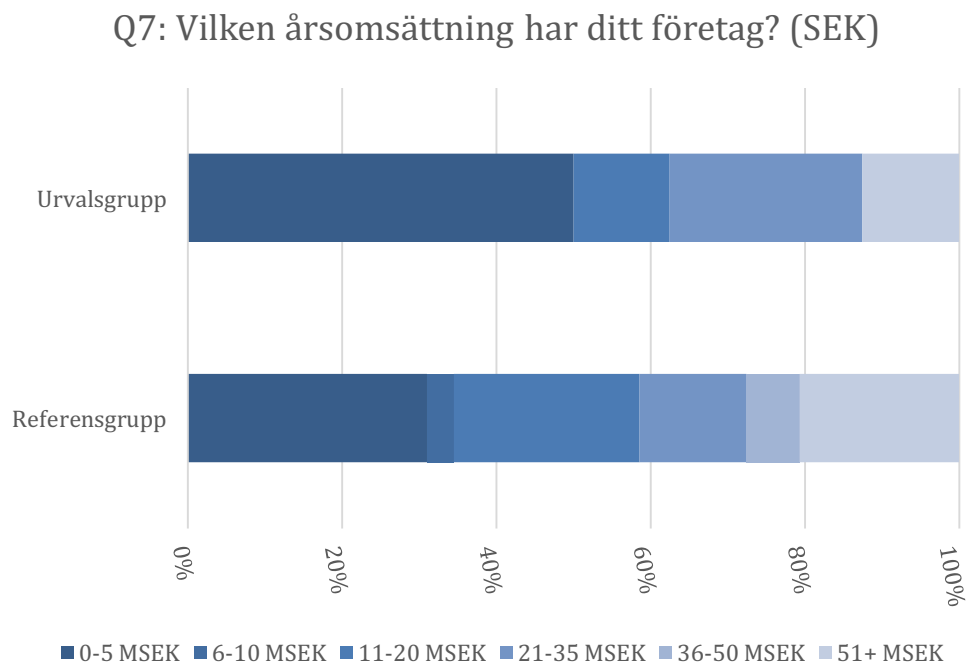
Diagram 4. Tid i branschen

Q6: Hur länge har företaget verkat i branschen?



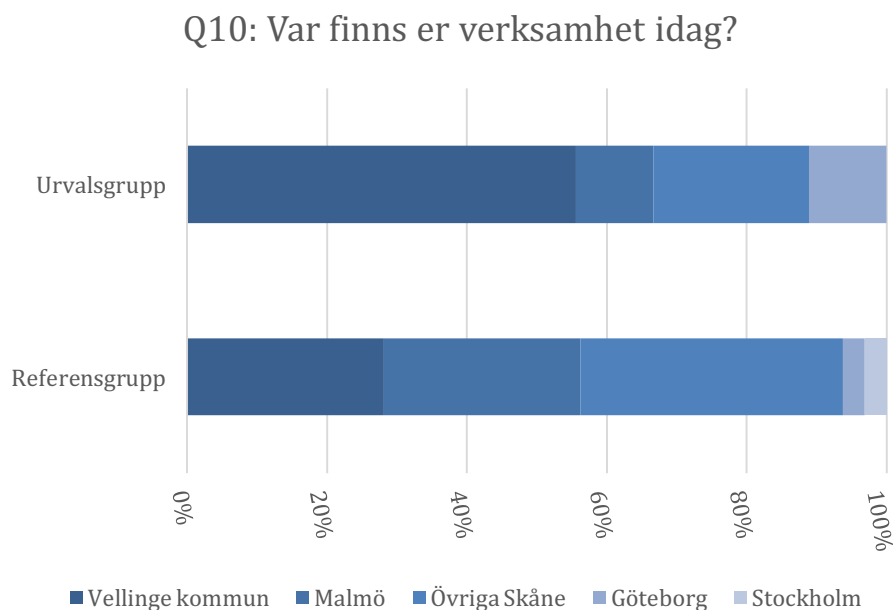
Undersökningen indikerar att nya och väletablerade företag tenderar att lockas av visionen för Agneshill.

Diagram 5. Årsomsättning



En betydligt större andel (50%) av företagen i urvalsgruppen har en årsomsättning på 0-5 MSEK. Det indikerar att mindre bolag sett till årsomsättning i högre grad lockas av visionen för Agneshill.

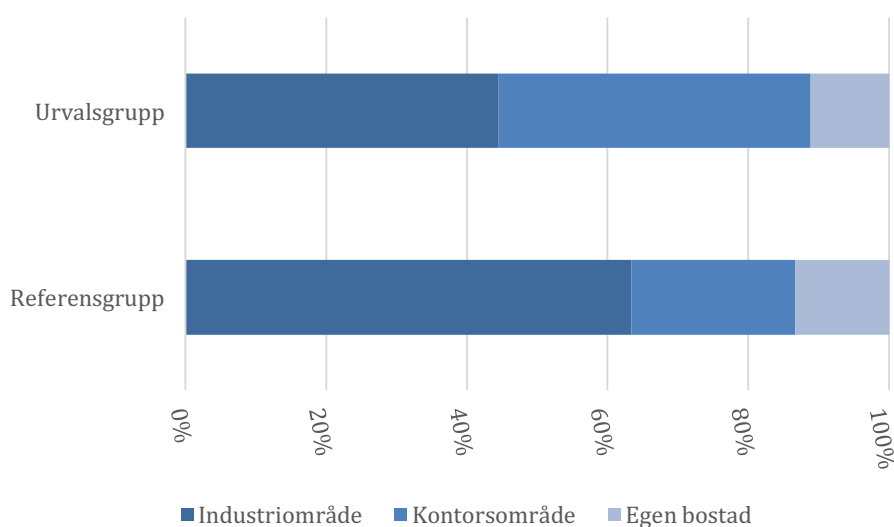
Diagram 6. Geografisk placering av verksamhet



En majoritet av företagen i urvalsgruppen har sitt nuvarande säte i Vellinge kommun.

Diagram 7. Verksamhetsmiljö

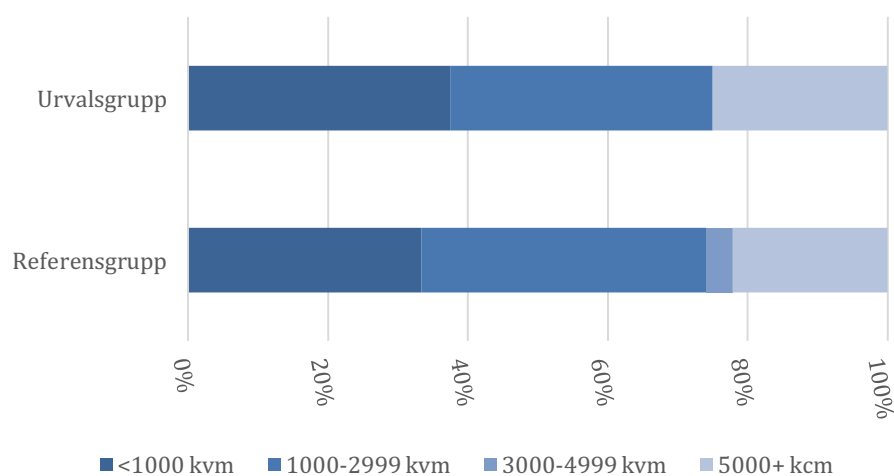
Q12: I vilken miljö befinner sig er verksamhet idag?



Företag som har sin nuvarande verksamhet i kontorsområden lockas i högre grad av visionen för Vellinge kommun.

Diagram 8. Ytbehov

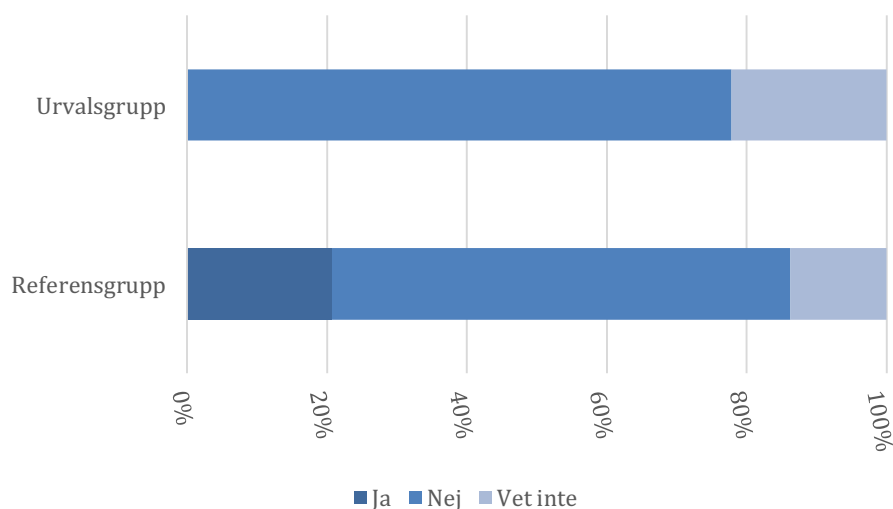
Q14: Hur stor yta behöver er verksamhet?
(kvm)



Ytbehovet hos urvalsgruppen liknar det hos referensgruppen.

Diagram 9. Intresse för produktion

Q17: Skulle ni avse att bedriva produktion på Agneshill?



Inga företag i urvalsgruppen har som avsikt att bedriva produktion på Agneshill. Detta tyder på att visionen i högre grad lockar icke-producerande företag.

Bilaga 7

Markyta (m ²)	Bransch	Antal företag
0-300	Teknisk konsultverksamhet, företagstjänster	3
1000-2500	Motorfordonshandel, fastighetsverksamhet, företagstjänster	10
4000-5000	Uthyrning och leasing, bygg-, design- & inredningsverksamhet, reparation & installation, fastighetsverksamhet	5
10000	Fastighetsverksamhet, uthyrning och leasing	2



Bilaga 8



Samhällsekonomiska effekter av näringslivet i Vellinge

Kommun: Vellinge**Län:** Skåne**Antal invånare:** 34 110¹**Antal förvärvsarbetande i privat sektor:** 7 040²**Störst bransch:** Utbildning (690 personer)³**Näst störst bransch:** Detaljhandel utom med motorfordon och motorcyklar (621 personer)⁴**Företagen i Vellinge är viktiga för välfärden**

Med "välfärd" menas generellt olika tjänster (eller bidrag) som den offentliga sektorn tillhandahåller. Det vill säga sådant som i Sverige finansieras med skatt. För att detta ska fungera krävs förstås att det finns något att beskatta. Det krävs en privat sektor som beskattas för att det ska bli några pengar till välfärden. Kärnan i den privata sektorn är företagen, näringslivet, som ger jobb.

Privat sektor i Vellinge sysselsätter 7 040 människor. På deras lön betalas inkomstskatt och arbetsgivaravgifter. Totalt genererar detta 1,4 miljarder i skatteintäkter⁵, varje år. Det räcker till ca 2 844 sjuksystrar⁶ eller till 13 346 elever i gymnasieskolan⁷.



Näringslivet i Vellinge ger ett stort bidrag till välfärden i Sverige.

¹ SCB, Befolkningsstatistik. Tabell: Folkmängd efter region år 2014

² SCB, Registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS). Tabell: Antal förvärvsarbetande i privat sektor efter kommun (dagbefolkning) år 2013

³ SCB, Registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS). Antal förvärvsarbetande på 2-siffrig näringsgrensindelning i privat sektor efter kommun (dagbefolkning) år 2013

⁴ SCB, Registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS). Antal förvärvsarbetande på 2-siffrig näringsgrensindelning i privat sektor efter kommun (dagbefolkning) år 2013

⁵ Kommunal och statlig inkomstskatt samt arbetsgivaravgift

⁶ SCB, Lönestrukturstatistik. Tabell: Genomsnittlig månadslön, lönespridning m.m. inom landstingskommunal sektor efter yrke SSYK och kön år 2013.

⁷ Skolverket, Siris. Tabell: Gymnasieskolan – kostnader. Kostnad per elev totalt i riket år 2013.

**Näringslivets mervärde**

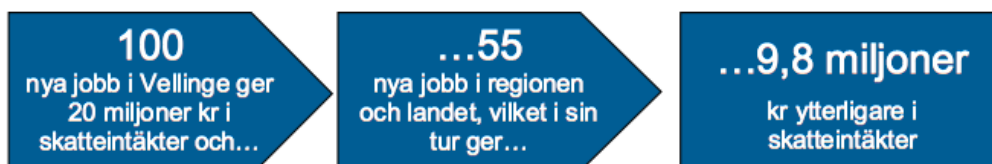
Jobb i det privata näringslivet är viktiga. Faktiskt ännu viktigare än vad som redan beskrivits.

Varje gång någon får ett *nytt* jobb i den privata sektorn inträffar en rad positiva spridningseffekter. Företaget som anställer ökar sin omsättning. Det innebär bland annat att företagets olika underleverantörer får mer att göra, att de kan växa och anställa. Det innebär också att företag som levererar tjänster (städning eller datasupport till exempel) går bättre. Ytterligare en aspekt är att den som blivit anställd använder sin lön till olika saker - som att äta lunch på restaurangen över gatan, handla mat och kläder och kanske till att renovera köket.

En modern ekonomi är som ett avancerat kretslopp där varje nytt jobb startar en positiv spiral. Det är därför ett gott företagsklimat för jobbskaparna är så viktigt och utgör grunden för vårt välstånd.

Vad händer om Vellinge kommun kan *förbättra* sitt företagsklimat? Tänk om *ytterligare* 100 jobb kunde skapas i näringslivet där. För det första skulle det förstås ge 100 människor ett nytt jobb, nya livschanser och ytterligare 20 miljoner i skatteintäkter till välfärden.

I närområdet skapas ytterligare 47 jobb och i övriga riket 8 jobb. Så av de 100 nya jobben i Vellinge blir det totalt 55 jobb till som skapas. Dessa 55 jobb skapar i sin tur 9,8 miljoner i skatteintäkter.⁸



Varje nytt jobb i Vellinge är förstås viktigt, men till och med ännu viktigare än vad man kanske tänker på eftersom de indirekta effekterna är så stora.

⁸ Om beräkningarna:

Modellen för att beräkna effekterna ovan har tagits fram av konsultföretaget WSP. De har i sin tur använt en avancerad regionalekonomisk prognosmodell (rAps) för att skatta ekonomiska effekter i andra branscher av förändringar i en bransch. Exemplet i denna PM har beräknats med en förenklad version av den mer avancerade modellen. Den beräknar genomsnittliga effekter baserat på branscherna i regionen där en viss kommun är belägen. Modellen utgår från den faktiska näringslivsstrukturen i kommunen, medan effekterna per bransch motsvaras av genomsnittet i det län där kommunen ligger. Givet denna approximation kan modellen beräkna de direkta effekterna på skatteintäkter (inkomstskatter och löneskatter) och BRP av ett visst antal nya privata jobb i en viss kommun. Dessutom beräknas de indirekta effekter som uppstår av en ökad direkt sysselsättning i en kommun - alltså antal ytterligare arbetstillfällen, ytterligare skatt och BRP. Modellen tar hänsyn till alla sådana indirekta effekter i alla steg.