



Typ av möte: Näringslivsrådet

Mötesdatum: 15 juni 2017

Närvarande: Gunilla Grunevall-Steen (L), 1:a vice ordförande näringslivsrådet, Tobias Näsén (M) ordförande utbildningsnämnden, Anders Börjesson, näringslivsdirektör, Åke Reichard, Atrium Ljungberg, Peter Mandel, Fastighetsägarna, Elin Fransson, näringslivsutvecklare, Caroline Runsten, NOVAQ

Förhindrade: Mats Gerdau (M), kommunstyrelsens ordförande och ordförande näringslivsrådet, Khashayar Farmanbar (S) Oppositionsråd, Lars Rabenius, Svensk Handel, Carl Johan Eiderbrant, Businesslounge,

Gäster: Sebastian Nordgren, inköpschef Nacka kommun, Henrik Tufvesson, Fastighetsägarna

Nr	Dagordning:	
1.	<p>Fastighetsindex för 14 kommuner, inkl. Nacka</p> <p>Fastighetsägarklimatet/Fastighetsägarindex är en undersökning som genomförs av Fastighetsägarna. I senaste analysen, se bilaga, var antalet svarande fastighetsägare 762 stycken. 40 stycken av dessa var från Nacka kommun. Analysen visar att kommunen kan i hög grad påverka fastighetsmarknaden.</p> <p>Generellt är fastighetsägarna missnöjda med följande punkter; <i>kontakten med tjänstemän, handläggningstiden är för lång, att hantering av plan- och bygglöv inte hanteras smidigt, och att det råder konkurrens mellan privata och kommunala fastighetsbolag.</i></p> <p>Exempelsiffror från rapporten: Kommunen är engagerad i utvecklingen av centrum – endast 46 % är nöjda Byggärenden tycker att det fungerar smidigt – endast 33 % instämmer Planärenden fungerar smidigt – endast 32 % instämmer Handläggningstider inom kommunen är rimliga – endast 29 % instämmer Kontakt med politiker fungerar bra – endast 28 % instämmer</p>	<p><i>Henrik Tufvesson, Näringspolitisk chef Fastighetsägarna</i></p>

	<p>Generellt efterfrågas också en högre bestånd av hyresrätter. 1970: 85 % hyresrättsbestånd, till 35 % 2017. Det finns också hot mot hyresrätten då direktavkastning har minskat från 2 % till 1,5 % /år. Enda sättet att frigöra kostnaden i fastigheten är därmed genom försäljning.</p> <p>Kommunen har en roll att påverka kring att skapa dialog med tjänstemän /politiker. Att ha direktkontakt i form av återkommande frukostmöten är viktigt och en tydlig signal. Ett tips är att snegla på Sundbyberg som ofta toppar listan.</p> <p>Nacka: I Nacka är man mest missnöjd med handlingstid på plan/byggärenden. Ärenden kopplade till plan/bygg/handläggningstid är man mest missnöjd med. Inom samtliga kategorier finns det arbete att göra. Bemötandefrågan visar dock gott resultat.</p> <p>I Nacka behövs det också: - öka tillgången på planlagd mark. - Involvera medborgare tidigt i processen för att minska andelen överklaganden - Skapa mer och bättre dialog med fastighetsägare (snegla på Sundbyberg/Solna) - utnyttja det faktum att byggherrarna ofta har stadsutvecklingskompetens inhouse. - en förståelse för hur stort stadsutvecklingsprojektet egentligen är. - Öka kommunikationen. Det är endast mottagarens om kan avgöra om huruvida kommunikationen är tillräcklig eller inte.</p> <p>Kompetensfrågan är en faktor: Nacka har spännande projekt – detta är en stor fördel i tävlandet efter kompetens. Kommunala tjänstemäns köps upp av andra företag när de kommit en bit i projektet. Detta visar sig genom stor personalomsättning, ständigt nya kontaktpersoner inom kommunen. Kommunen upplevs delvis på grund av detta som en osäker organisation. Inom bygglov har en del av den strategiska förmågan hamnat i kläm på grund av att de hela tiden är i rekryteringsprocess.</p> <p>Tips för framtiden är att samla berörda tjänstemän/förtroendevalda för en fördjupad dragnig av analysen. Hur ska vi göra Nacka bättre på dessa frågor? 10-25 personer? Sätta tidssatta effektmål i ny riktning.</p>	
<p>2.</p>	<p>Upphandling och inköp / hur gör vi för att nå ut till mindre företag</p> <p>Inköpsenheten har gjort en analys på befintliga leverantörer hos Nacka kommun: Av Nackas 4000 leverantörer: - är 75 % Aktiebolag och 25 % enskilda firmor/handelsbolag. - har 1500 av dem 1-4 anställda. - 60 % av alla leverantörer har mindre än 20 anställda. - 30 % av leverantörerna har mindre en ½ miljon i omsättning</p>	<p><i>Sebastian Nordgren, inköpschef, Nacka kommun</i></p>



	<p>- 2800/4000 av leverantörerna är från Stockholm. - 20 % av leverantörerna står för 97 % av pengarna.</p> <p>Nacka kommun köper produkter och tjänster för 4 miljarder/år. Vi behöver vara duktiga på att hantera affären. Det krävs en samverkan mellan stora och små leverantörer.</p> <p>Det kan handla om att skapa nya kluster så att mindre företag får ta del av större affärer (likt strategisk partnering). Mindre företag kan också agera underleverantörer för ett större företag som är avtalspart för upphandlingen. Därför behövs dialog.</p> <p>Dialog behövs, av flera anledningar. Bland annat för att locka in nya leverantörer, för att de ska förstå varför de ska ta sig tid att svara på upphandlingar, hur kommunen kan göra det enklare för företag att svara på anbud. Att skapa en förståelse för varandra. Det ligger stort ansvar på kommunens alla enheter att bädda för att mindre företag kan delta i kommande upphandlingar. Att tänka efter i upphandlingsförfarandet kan göra stor skillnad. Här är inköpsenheten ett stöd, men förståelsen och kunskapen i organisationen behöver bli bättre. Det finns många myter om upphandling som genom åren tar mycket plats.</p>	
3.	Övriga frågor	
4.	Nästa möte 6 september.	

Anteckningar: Elin Fransson