



Rapport företagsbesök

Period 2024/2025

Fastställt av regionstyrelsen
Framtagen av regionstyrelseförvaltningen
Datum [Beslut/Publiceringsdatum]
Gäller 20xx-20xx
Ärendenr RS 20xx/xxxx
Version [1.0]

Rapport företagsbesök

Innehåll

Rapport företagsbesök	1
Period 2024/2025.....	1
1. Inledning.....	2
2. Sammanfattning	3
2.1 Sammanfattning Enkätsvaren	3
2.1.1 Översikt.....	3
2.1.1.1 Antal Besök	3
2.1.1.2 Huvudsaklig bransch	3
2.1.1.3 Personal – antal anställda (könsfördelning).....	3
2.1.1.4 Årsomsättning (tkr) – svarande.....	4
2.1.1.5 Fördelning av omsättningen på olika marknader.....	4
2.1.2 Tillväxtambitioner.....	5
2.1.2.1 Vilka marknader vill företagen växa på?.....	5
2.1.2.2 Ambition att växa i antal anställda inom 1 år.....	5
2.1.2.3 Vad är orsaken till att ni inte har ambition att växa i antalet anställda?	5
2.1.3 Kompetens	5
2.1.3.1 Rekrytering – får ni tag i rätt kompetens?.....	5
2.1.3.2 Om nej – vilka utmaningar/hinder ser ni att hitta rätt kompetens?.....	5
2.1.3.3 Vilken typ av kompetens söker ni?	6
2.1.3.4 Vilka yrkesroller söker ni?	6
2.1.3.5 Vilken kompetens har ni behov av för att driva och utveckla företaget?	6
2.1.4 Utmaningar/Möjligheter och klimat	7
2.1.4.1 Vilka är företagets främsta utvecklingspotentialer?	7
2.1.4.2 Vilka är företagets svåraste utmaningar?	7
2.1.4.3 Hur ser ni på företagsklimatet på Gotland och vilka faktorer är viktigast för ett gott.....	7

2.2 Sammanfattning anteckningar från besöken	8
2.2.1 Positiva, negativa, identifierade brister samt möjliga åtgärder/ möjligheter)	8
2.2.3 Listade förslag på åtgärder för Region Gotland från besökta företag.	11
3. Summering.....	12
3.1 SWOT utifrån genomförda besök	12
3.2 Slutsats.....	13

1. Inledning

Enheten för hållbar tillväxt ansvarar för genomförandet av månatliga företagsbesök till vilka både politisk och tjänstepersonsledning för Region Gotland bjuds in att delta. Målet är att besöka två till tre företag per månad.

Syftet med besöken är att, ge företagen en möjlighet att presentera sin verksamhet, beskriva utmaningar och utvecklingsområden samt att reflektera över hur samarbetet med Region Gotland ser ut för deras del. Inför varje besök får företaget en kort enkät där Region Gotland ställer bakgrundsfrågor om företaget och frågor om kompetensförsörjning, ambitioner och hur de upplever samarbetet med Region Gotland. Enkätsvaren skickas alltid ut till samtliga representanter för Region Gotland så att man ska kunna förbereda sig med basfakta om företaget inför besöket.

Generellt sett är besöken alltid mycket uppskattade både av företagen och av representanterna från Region Gotland. Efter besöken återkopplas alltid inspel både i form av ris och ros till de verksamheter som är berörda för fortsatt hantering. I dagsläget finns inte resurser att på ett tydligare sätt även följa upp hur organisationen de facto har hanterat eventuella synpunkter eller kritik som kommer fram i besöken.

2. Sammanfattning

2.1 Sammanfattning Enkätsvaren

2.1.1 Översikt

2.1.1.1 Antal Besök

Totalt har 46 företag besökts under perioden.
Samtliga är Aktiebolag

2.1.1.2 Huvudsaklig bransch

Bransch	Antal svar	% av totala svar
Mat & livsmedel	10	21,6 %
Jordbruk, skog- och fiske	2	4,6 %
Fastighets- och byggbranschen	5	10,8 %
Industri och tillverkning	8	17,4 %
Transport och logistik	4	8,6 %
Handel	1	2,2 %
Annat (ej specificerat)	13	28,3 %
Besöksnäring	3	6,5 %
Summa	46	100 %

De mest frekvent angivna "annat" branscherna är: musik-/upplevelse-/koncertproduktion, spel- och applikationsutveckling, plåtslageri, smide, IT-tjänster, foto/bild, systemutveckling, entreprenad, sjöfart, skog & lantbruk samt flygplats-/digital infrastruktur.

2.1.1.3 Personal – antal anställda (könsfördelning)

Antal anställda	Kvinnor	% av kvinnor	Män	% av män
1-2	13	35 %	4	9 %
3-9	14	38 %	10	22 %
10-20	7	18 %	12	28 %
21-49	1	3 %	10	22 %
50-100	1	3 %	6	13 %
101-249	1	3 %	2	4 %
≥ 250	0	0 %	1	2 %
Totalt	37	100 %	45	100%

2.1.1.4 Årsomsättning (tkr) – svarande

Omsättningsintervall	Antal svar	% av svarande
0 – 1 999	2	4,8 %
2 000 – 4 999	2	4,8 %
5 000 – 9 999	1	2,3 %
10 000 – 99 999	16	38,1 %
≥ 100 000	21	50,0 %
Totalt	42	100 %

2.1.1.5 Fördelning av omsättningen på olika marknader

Internationellt	Antal svar	% av svarande
0%	7	23,3 %
1 – 30%	19	63,4 %
31 – 60%	1	3,3 %
11 – 100%	3	10 %
Företag som svarat	30	

Nationellt	Antal svar	% av svarande
0%	2	5,3 %
1 – 30%	15	39,5 %
31 – 60%	9	23,7%
11 – 100%	12	31,5 %
Företag som svarat	38	

Lokalt	Antal svar	% av svarande
0%	5	11,9 %
1 – 30%	12	28,6 %
31 – 60%	7	16,7 %
61 – 100%	18	42,8 %
Företag som svarat	42	

2.1.2 Tillväxtambitioner

2.1.2.1 Vilka marknader vill företagen växa på?

Marknad	Antal svar	% av alla besöken (46)
Internationellt	19	41,3 %
Nationellt / fastlandet	24	52,2 %
Lokalt Gotland	30	65,2 %

Flertalet företag svarade på flera alternativ – därför överstiger totalprocenten 100 %.

2.1.2.2 Ambition att växa i antal anställda inom 1 år

Svar	Antal	% av alla besöken (46)
Ja	30	65,2 %
Nej	14	30,4 %
Kommer att minska	2	4,3 %

2.1.2.3 Vad är orsaken till att ni inte har ambition att växa i antalet anställda?

- **Kapacitet och effektivitet:** Företaget vill först öka kapaciteten per befintlig anställd.
- **Strategisk medvetenhet:** Företaget är redan lagom stort eller vill inte bli för stort.
- **Fokus på lönsamhet/effektivisering:** Prioriterar automatisering, rationalisering och kostnadskontroll.
- **Begränsade resurser:** Svårt att hitta rätt kompetens, vilket bromsar expansion.
- **Marknadsförhållanden:** Osäkerhet kring framtida efterfrågan, t.ex. minskad cement sten-försäljning.

2.1.3 Kompetens

2.1.3.1 Rekrytering – får ni tag i rätt kompetens?

Svar	Antal	% av alla besöken (46)
Ja	21	45,7 %
Nej	25	54,3 %

2.1.3.2 Om nej – vilka utmaningar/hinder ser ni att hitta rätt kompetens?

Tema	Svar
Geografiska hinder	Kompetensen stannar ofta på fastlandet; brist på lokala utbildningar; långa pendlingstider; ö-lägets isolering.
Utbildningsbrist	Inget plåtslageri-/smides-/svetsutbildning på Gotland; saknad IT- eller industriutbildning; brist på högspecialiserade yrken (t.ex. senior-kodare, hydraulik, el-teknik).
Kombination av kompetenser	Svårt att hitta "säljande tekniker"; komplexa kompetensprofiler som kombinerar teknik, ledarskap och affärsutveckling.

Tema	Svar
Personlig/struktur-passning	Kompetens och person måste passa företagets kultur; problem med familjestrukturer, boende, vård, skolgång.
Kostnad/rekryteringsprocess	Höga boende- och färjekostnader; långa handläggningstider i myndigheter; brist på konkurrenskraftig lönesättning.
Externa faktorer	Brist på lokalt arbetskraftsutbud; beroende av hyrpersonal från utlandet; svårigheter att rekrytera internationellt på grund av rese-/kostnadshinder.

2.1.3.3 Vilken typ av kompetens söker ni?

Typ	Andel svar (av 46)
Yrkesroller / praktisk kompetens	42 svar 91,3%
Spetskompetens / högspecialiserad kunskap	21 svar 45,6 %
Kompetens för att driva/utveckla företaget (ledarskap, styrelse, finansiering)	9 svar 19,6 %

2.1.3.4 Vilka yrkesroller söker ni?

- **Teknik & industri:** plåtslagare, svetsare, smed, elektriker (hög- och lågspänning), automatisering, styrning, lantbruks-installationer, It-teknik, nätverk/ server/ Cloud-specialist, maskinförare, logistik, produktionsoperatörer, kvalitets- och processkontroll, underhålls-/service-tekniker.
- **Livsmedel & produktion:** livsmedelsoperatörer, slaktare & styckare, produktionschefer, mat- och drycks personal, kockar, servitörer.
- **Kreativ & kultur:** unga artister, kompositörer, producenter, musik- och konsert-producenter.
- **Transport & logistik:** chaufförer, lastbilsförare, maskinister, hamn-/färje-personal.
- **Bygg & anläggning:** byggnads- och projektledare, byggnads- och fastighetsförvaltare, maskinsnickare, glasmästare, hydraulik-tekniker.
- **Ledning & affärsutveckling:** styrelseordförande, engagerad ledare/team, affärsutvecklare, projektchefer, marknads- och produktchefer.

2.1.3.5 Vilken kompetens har ni behov av för att driva och utveckla företaget?

- **Ledarskap & styrning:** styrelseordförande, engagerad ledare/team, affärsutvecklare, ledarskapsutbildning.
- **Teknisk kompetens:** tekniker för automation, el-, IT- och industriell drift, kvalitet- och logistik.
- **Affärsutveckling:** kunskap om finansiering, styrelsearbete, marknadsföring, digitalisering.
- **Specialiserade yrkesroller:** senior-kodare, forskare, tränare, specialiserade hantverkare.

2.1.4 Utmaningar/Möjligheter och klimat

2.1.4.1 Vilka är företagets främsta utvecklingspotentialer?

- **Energi- och klimatomställning** – investering i förnybar energi, energieffektiva lösningar.
- **Marknad & försäljning** – expansion nationellt och internationellt, nya kundsegment, varumärkesutveckling.
- **Produkt- och tjänsteutveckling** – nya applikationer (t.ex. Fotboll-Navigator), spel-/simulering-projekt, hållbara livsmedel, hampfiber-produktion, bygg- och vakuum-teknik.
- **Digitalisering & IT** – molntjänster, cybersäkerhet, data-driven affärsutveckling, IT-klusterstöd.
- **Skala upp verksamhet** – större byggtreprenader, storskalig livsmedelsproduktion, bredare sortiment.
- **Kompetens- och personalutveckling** – rekrytering av specialister, intern utbildning, etablering av lokala samarbeten.

2.1.4.2 Vilka är företagets svåraste utmaningar?

Område	Vanliga hinder
Kompetensbrist	Svårt att hitta och behålla rätt personal, särskilt specialist-/spetskompetens.
Geografiska/logistiska faktorer	Höga färje- och transportkostnader, begränsad kollektivtrafik, avstånd till fastlandet.
Bygg- & tillståndprocesser	Långa handläggningstider för bygglov och andra tillstånd, brist på "företagslots".
Finansiering & kapital	Svårigheter att få lån, stöd och investerarkapital, särskilt för mindre företag.
Marknads- & prispress	Konkurrens med stora aktörer, höga fraktkostnader, prispress från fastlandet.
Infrastruktur	Otillräckligt el- och bredbandsnät, begränsade lokala utbildningsmöjligheter.
Reglering & myndighetskontakt	Komplexa och tidskrävande processer hos Region Gotland och andra myndigheter.
Säsongs-/volatilitetsrisker	Fluktuerande efterfrågan (t.ex. inom livsmedel, byggmaterial, turism).

2.1.4.3 Hur ser ni på företagsklimatet på Gotland och vilka faktorer är viktigast för ett gott klimat?

- **Positiva aspekter** – god samarbetsvilja mellan företag, närhet till beslutande organ, stöd från Region Gotland, möjligheter till digitala kluster.
- **Problemområden** – höga fastighets- och levnadskostnader, dyra färjebiljetter, brist på prisvärda bygglov/-tillstånd, begränsad kollektivtrafik, svårigheter med bank- och ALMI

2.2 Sammanfattning anteckningar från besöken

2.2.1 Positiva, negativa, identifierade brister samt möjliga åtgärder/möjligheter)

Tema	Vad som ofta lyfts fram som positivt	Vad som ofta lyfts fram som negativt	Brister i nuläget	Möjliga åtgärder / möjligheter
Bygg- och planering	- Engagemang från näringslivet i vissa projekt (t.ex. Tofta-hotellet) - Villighet att använda externa detaljplanerings-konsulter.	- Otydliga, långsamma och byråkratiska bygglovs- och detaljplaneprocesser. - Ofta fem- eller fler handläggare och anonymitet gör kommunikationen svår. - Brist på byggbar mark och långa ledtider (2-3 år)	Tydlig samordnings- eller "fast-track"-modell för bygglov. Saknas en gemensam plattform för att matcha projekt med existerande mark	- Skapa en årlig planerings-dialog mellan Region Gotland och byggbranschen (Ett "bygg-forum") - Införa förhandsbesked / pre-approval för mindre projekt - Utreda möjligheten att sälja eller leasa rå-mark under kontrollerade villkor för att påskynda utveckling.
Kompetens- och personalförsörjning	- Vissa branscher har fungerande interna trainee-/praktikprogram (t.ex. Kneippbyn, Arriba, Protos) - Företagen är öppna för att rekrytera unga och nyinflyttade (nysvenskar, idrottare)	55 % uppger att de inte får tag i rätt kompetens. - Brist på lokala utbildningar för plåtslageri, smide, svets, IT, automation, hydraulik osv. - Svårigheter att kombinera teknik- och ledarskapskompetens ("säljande tekniker") - Hög personalomsättning i vissa segment, särskilt säsongs-/kryssningsarbete.	Saknas en gemensam YH-/yrkesutbildningsplan för de mest efterfrågade yrkena på Gotland Brist på en kompetens-pool eller bemannings-tjänst för korttids-/instegsjobb.	- Etablera ett regionalt kompetenscentrum (t.ex. i samarbete med Högskolan, Regionen och näringsliv) för de identifierade yrkena - Utveckla gemensamma praktik-/examensarbeten där flera företag deltar (ex. "Kombinerade projekt med Kneippbyn + Arriba") - Införa rekryteringsincitament (t.ex. subventionerade boende-paket för nyinflyttade)
Logistik & frakt	- Vissa företag (t.ex. Destination Gotland) har utvecklat egna logistik-lösningar och har hög kundnöjdhet - Företagen ser	- Höga frakt- och färjekostnader (upp till +13 % över fem år) - Brist på konkurrens bland transportörer → monopol-risk - Otillräcklig	Saknar en integrerad transport-plan för både gods- och passagerarflöden. Saknas en gemensam klustersatsning för	- Utveckla ett gemensamt fjärrlogistik-kluster (ex. ett regionalt samlingslager) som kan nyttjas av flera företag - Stimulera alternativa transportalternativ

Tema	Vad som ofta lyfts fram som positivt	Vad som ofta lyfts fram som negativt	Brister i nuläget	Möjliga åtgärder / möjligheter
	möjligheter att stärka regionala flöden (t.ex. genom ökat grepp på fiber- och vatteninfrastruktur)	kapacitet på norra transportlinjen, överdimensionerad södra linje	last- och lagringsinfrastruktur .	(t.ex. el-bussar, hybridfartyg) via subsidies. • Förhandla gemensamma fraktavtal med rederier och åkerier för att sänka prisnivån
Marknads- och destination utveckling	• Starkt fokus på kryssningssegmentet (Kneippbyn, Destination Gotland) • Positiv uppfattning av samverkansvilja mellan företag och myndigheter i vissa fall. • Villighet att skapa gemensamma boknings-/paket-p lattformer (likt Skistar eller Göteborgs modell)	• Brist på en tydlig gemensam destinationsprofil för Gotland året-runt • Otydliga priser och paket på reserutor (hård konkurrens med fastlandet) • Otillräcklig infrastruktur för att hålla besökaren hela året (bostäder, kollektivtrafik)	Ingen central destination-myndighet eller samordnare med befogenhet att driva gemensam marknadsföring. Inga tydliga målanalyser av målgrupper (t.ex. familjer, kryssningsgäster, affärsresenärer)	• Grundlägg en regional destination-organisation (offentlig-privat partnerskap) med mandat att ta fram och verkställa en heltäckande marknadsstrategi. • Lansera en gemensam boknings-app./portal för alla boende- och upplevelseleverantörer. • Satsa på årsrunda evenemang (t.ex. kulturfestivaler, sport-evenemang) för att sprida besökssäsongen.
Finansiering & kapital	• Vissa aktörer har egna investeringsbudgetar (10–15 M SEK/år) och har lyckats med eget kapital • Företag har lyckats med export och internationella samarbeten (t.ex. Cell MAX)	• Svårigheter att få lån / stöd – särskilt för små/entreprenörs-företag. • Högt kapitalintensitet i bygg- och logistikprojekt, långa återbetalningstider. • Otydliga upphandlingskrav (ex. BKMA-certifiering) hindrar mindre aktörer.	Ingen samordnad investeringsfond för Gotlands specifika utvecklingsprojekt. Brist på riskkapital för tidiga faser (t.ex. hampa-/klimat-innovation)	• Inrätta en Gotland-Invest-fond (offentlig-privat) för att stödja projekt inom energi-omställning, hampa-kalk, turism-infrastruktur. • Förenkla upphandlingskriterier för små företag (t.ex. förenklad referens- och omsättningskrav) • Erbjuder garanterade lån eller räntefria krediter vid förhandsbesked om bygglov.

Tema	Vad som ofta lyfts fram som positivt	Vad som ofta lyfts fram som negativt	Brister i nuläget	Möjliga åtgärder / möjligheter
Miljö och hållbarhet	- Flera företag arbetar aktivt med cirkulär ekonomi (t.ex. Gotlands Bryggeri, Cell MAX) - Projekt som energi-omställning och hampakalk får stort intresse.	- Långa miljö-utredningar (fladdermus, vatten) fördröjer projekt - Brist på lokal vatten- och energiförsörjning – dyrt att transportera vatten, elkostnader stiger - Svårigheter att ansöka om tillstånd för nya energiprojekt	Inget regionalt vatten-/energistrategi med tydlig tidsplan. Begränsad kunskap om lokala resurser (ex. hampa, kalk)	- Skapa en regional hållbarhets plan som integrerar vatten-, energi- och materialcirkulation - Stödja pilot-projekt för hampa-kalk, biogas, återvinningsanläggningar - Erbjuda snabbare miljötillstånd för projekt med tydliga hållbarhetsmål.
Digitalisering & IT-infrastruktur	- Flera företag (BRS Network, Cell MAX) har hög kompetens inom robust nät- och cybersäkerhet - Önskemål om en gemensam digital plattform för bokning, leverantörs-matchning och kunskapsdelning	- Beroende av kabel-anslutning till fastlandet – sårbarhet vid avbrott - Otillräckligt bredband på vissa delar av ön - Brist på lokala IT-utbildningar för specialistkompetens	– Ingen digital hubb eller “one-stop-shop” för företag att dela data, beställningar och kompetensbehov	- Bygga ett regionalt digitalt kluster (t.ex. data-center, molntjänster) med stöd från Region och privata aktörer - Erbjuda gemensam IT-utbildning / certifiering för nät- och cybersäkerhet - Utveckla en matchningsfunktion för mark- och lokalutrymmen i en digital databas
Kommunikation & myndighetskontakt	- Företagen är generellt positiva till dialog när den fungerar (t.ex. med Region Gotland) - Vissa projekt (ex. Destination Gotland) har tydlig intern kommunikationsplan	- Bygglovshandläggare upplevs som anonyma, svåra att nå. - Långa handläggningstider och brist på transparens i beslut. - Otydliga upphandlingsprocesser och inkonsekventa krav.	Avsaknad av en central kontaktpunkt för företag att vända sig till vid bygg- och tillståndsfrågor. Ingen standardiserad kommunikationsmål för myndighetsdialog.	- Inrätta en ”Bygg- och Tillstånds-Helpdesk” inom Region Gotland med fast handläggare och tydliga svarstider. - Publicera process-kartor för bygglov, miljötillstånd och upphandling. - Anordna regelbundna samverkansmöten (quarterly) med representanter från alla

Tema	Vad som ofta lyfts fram som positivt	Vad som ofta lyfts fram som negativt	Brister i nuläget	Möjliga åtgärder / möjligheter
				berörda myndigheter och näringsliv.
Affärsutveckling & diversifiering	• Många företag har möjligheter att bredda produktportföljen (t.ex. hampa-produkter, vegetariska livsmedel, kombinerade rese-/boende-paket) • Starkt intresse för export och internationella samarbeten (Cell MAX, Nordkalk)	• Ökade insatsvaror (glas, papper, rapsolja) minskar marginalerna • Svårigheter att skaffa lokaler för expansion (bygglov, kostnader) • Begränsad investeringsvilja i vissa sektorer (animalie-produktion, bygg)	Ingen samlad affärsutvecklings-stöd för små- och medelstora företag. Brist på gemensam marknadsanalys av nya nischer (hampa, klimatteknik)	• Lansera ett affärsutvecklings-program med rådgivning, finansiell coaching och test-marknad (pilot-projekt) • Skapa en export-hubb med gemensam logistik och marknadsföring mot EU/Norden. • Stödja gemensamma produkt-inkubatorer för hållbara livsmedel och material.

2.2.3 Listade förslag på åtgärder för Region Gotland från besökta företag.

- **Bygg- och planeringsreform** – fast-track-process, förhandsbesked, årlig dialog med byggbranschen.
- **Kompetenscentrum** – starta ett regionalt YH-program för plåtslageri, smide, IT-säkerhet, automation samt ett pool-system för tillfällig arbetskraft.
- **Logistik-kluster** – gemensamt lagrings- och transportcenter för både gods och kryssningsresenärer.
- **Destination-organisation** – en gemensam myndighet/partner-organisation med mandat att skapa en enhetlig varumärkesstrategi och en digital bokningsplattform.
- **Finansierings- och investeringsfond** – offentlig-privat fond för hållbara bygg-, energi- och innovationsprojekt.
- **Digital hubb** – stärkt bredbands- och molninfrastruktur samt en kunskaps-databas för mark-/lokalmöjligheter.
- **Miljö- och energi-plan** – tydlig strategi för vatten- och energiförsörjning, samt stöd för pilot-projekt inom hampa-kalk, biogas och återvinning.

3. Summering

3.1 SWOT utifrån genomförda besök

Styrkor

- **Stark samarbetsvilja:** En utpräglad kultur av samarbete mellan näringsliv och offentliga aktörer, samt en positiv syn på det lokala företagsklimatet och närheten till beslutande organ.
- **Bred och specialiserad kompetens:** En diversifierad branschammansättning (industri, IT, livsmedel, kultur) med starka spetskompetenser inom särskilt IT-säkerhet, energiteknik och kulturturism.
- **Hög tillväxtambition:** En tydlig vilja att växa, där en majoritet av företagen vill öka sin personalstyrka och många har ambitioner att expandera internationellt.
- **Identifierade behov:** En god medvetenhet om vilka kompetenser som saknas, både vad gäller praktiska yrkesroller och spetskompetens.

Svagheter

- **Kompetensförsörjning & Utbildning:** Allvarlig brist på rätt kompetens och lokala utbildningsprogram (t.ex. inom IT, industri och hantverk), vilket leder till svårigheter vid rekrytering.
- **Administrativa flaskhalsar:** Långsamma, oklara och byråkratiska bygg- och tillståndprocesser som hindrar investeringar och utveckling.
- **Logistiska utmaningar:** Högre frakt- och transportkostnader jämfört med fastlandet, vilket försämrar konkurrenskraften.
- **Struktur och skala:** En hög andel mycket små företag (max 9 anställda), vilket kan göra det utmanande att skala upp verksamheter.

Möjligheter

- **Utbildningssatsningar:** Etablering av en regional kompetensplattform och yrkeshögskoleutbildningar (YH) riktade mot efterfrågade yrken för att stoppa "brain drain".
- **Processförbättringar:** Införande av "fast track"-system för bygglov, förhandsbesked för samhällsnyttiga projekt och etablering av en "företagslots".
- **Grön omställning & Innovation:** Satsningar på klimat- och energiprojekt (t.ex. hampakalk, el- och vatteninfrastruktur) och utveckling av nya marknadssegment (vakuumteknik, simulering).
- **Digitalisering:** Skapandet av IT-kluster (cybersäkerhet, molntjänster) samt gemensamma digitala plattformar för marknadsföring och bokning inom turismen.

- **Strategisk logistik:** Utveckling av ett logistikkluster och gemensamma fraktavtal för att sänka kostnader.

Hot

- **Investeringsflykt:** Att fortsatt byråkrati och långsamma processer gör att företag väljer att investera på fastlandet istället för på Gotland.
- **Ekonomiska externa faktorer:** Ökade frakt- och energipriser som driver upp kostnader för både lokala konsumenter och turister.
- **Infrastrukturella brister:** Otillräcklig elförsörjning och bredbandsutbyggnad som blockerar digitala och energirelaterade projekt.
- **Finansiella hinder:** Svårigheter för särskilt små företag att få tillgång till lån, riskkapital och stöd (t.ex. via Almi).
- **Marknadsrisker:** Säsongsvariationer inom turismen samt hård prispress från större aktörer på fastlandet.

3.2 Slutsats

Företagen som Region Gotland har besökt är generellt stabila och har en stark vilja att växa, särskilt internationellt och inom nya tekniska samt hållbara affärsområden. Den största begränsningen är bristen på rätt kompetens och utbildningsmöjligheter på ön, kombinerat med höga logistiska kostnader och tidskrävande tillståndprocesser. Genom att stärka samverkan med utbildningsinstitutioner, förbättra infrastrukturen och förenkla myndighetsprocesser kan Gotland utnyttja sina identifierade möjligheter och minska hoten, vilket ger bättre förutsättningar för företagsklimatet och tillväxt.

Delrubrik

Xxxxxxxx	Xxxxxxxx	Xxxxxxxx	Xxxxxxxx
☐ Xxxxxxx	☐ Xxxxxxx	☐ Xxxxxxx	☐ Xxxxxxx Xxxxxxx

Delrubrik

Xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Övriga upplysningar/Handskriven längre text

