

Affärsplan North Sweden Datacenter Location AB (Förslag till bolagsnamn)

Bakgrund

I den mycket kraftfulla globala tillväxten vad gäller behov av datalagring har Luleåregionens visat hålla högsta internationella klass. I dagsläget har flera kända varumärken efter bearbetning i USA efterfrågat offerter och varit på sitebesök i regionen. Ett avgörande genombrott har skett då ett av de största internationella varumärkena, Facebook, väljer Luleåregionen för sin Europaetablering. Den investeringen omsluter upp till fem miljarder och sker vid Aurorum Science Park i Luleå. Det är en historisk händelse med internationell lyskraft. Det är också ett gott exempel på att investeringsfrämjande arbete i samverkan lönar sig. Etableringen öppnar ett tidsfönster där Luleå, Piteå och Boden får en kommunikationsanledning till övriga internationella datacenters aktörer.

I en alltmer föränderlig värld sker därför denna bolagsbildning med en uppstartsperiod på tre år. Vilken riktning bolaget därefter ska ta måste ske utifrån marknadens framtida behov. Valet av avtalslängd visar även på den inriktningen.

Syfte

Syftet med denna affärsplan är att det ska kunna utgöra underlag för bolagets framtida VD, ledning, ägare, och styrelse.

Det ska också kunna användas som presentation för andra externa intressenter, exempelvis finansiärer eller samarbetspartners

Affärsplanen kan också användas vid förankring hos medarbetare eller kollegor på lokal, regional eller nationell nivå.

Den kan vara ett underlag vid rekrytering av potentiella nya medarbetare, nya styrelseledamöter eller nya ägare. Den är även ett underlag eller en bilaga för de juridiska dokument som reglerar olika avtal eller ägande.

1. AFFÄRSIDÉ

Kundbehov

Datacenterbranschen visar klusterbeteende vid etableringar. I North Carolina genomfördes under perioden 2007-2010 sex megaetableringar till ett värde av 18 miljarder kronor. Stora krav på tillgång till säker förnyelsebar energi och ett kallt klimat tillsammans med infrastruktur och kompetens är behoven som driver branschen.

Luleå, Piteå och Boden svarar väl upp mot de höga krav som branschen ställer.

Erbjudande

Universitetsregionen Luleå, Piteå och Bodens kommuner erbjuder Europas lägsta energipriser och en av världens mest redundanta elinfrastrukturer. Tillsammans med ett kallt klimat gör det norra Sverige till den ideala platsen för datacenterverksamhet eller andra elintensiva verksamheter. Den unika kombinationen av förnyelsebar och kraftfull energi, ett kallt klimat, goda kommunikationer och tillgång till kompetent personal skapar en särskiljande position för bolaget

Marknad

Bolaget, North Sweden Datacenter Location AB, kommer att som primär marknad bearbeta internationella bolag inom segmentet megadatacenter. Sekundär marknad är andra datacenterverksamheter såväl nationellt som internationellt samt övrig elintensiv verksamhet.

Kundnytta

North Sweden Datacenter Location AB visar på kundnytta genom att marknadsföra regionens fördelar vilka är:

- Stora ekonomiska vinster för företag med hög elenergiförbrukning via låga energipriser
- En miljövänligare profil uppnås för företagen med förnyelsebar hydro- och vindenergi som kraftkälla
- Möjlighet till frikyla året runt vilket stärker miljöprofilen och sänker kostnader
- Möjlighet till investeringsstöd
- Tillgång till stora markområden till rimliga priser i närheten av stora energimängder
- Utomordentlig IT-kompetens
- Säkerhet och stabilitet såväl politiskt, ekonomiskt som fysiskt.

Vision

North Sweden Datacenter Location – a part of the Node Pole, säljbolaget för Norra Europas ledande region för datacenteretableringar.

2. AFFÄRSMODELL:

Affärsmodellen baseras på årligt återkommande intäkter.

Ägarna reglerar bolagets intäkter via aktieägaravtal.

Ägarna köper tjänsten marknadsföring och försäljning av datacentersiter av bolaget.

3. AFFÄRSSYSTEM

North
Sweden
Datacenter
Location AB

- Uppsökande verksamhet mot externa etablerare.
- Ökar regionens attraktions- och konkurrenskraft samt offertförmåga genom gemensam paketering och proaktiv marknadsföring och försäljning mot valda målgrupper.
- Part till Invest Swedens datacentersatsning.
- Koordinerar för ökad samverkan såväl mellan regionala som kommunala aktörer.
- Mäklar leads till den kommunala nivån.
- Här hanteras gemensamma frågor som marknadsföring och försäljning, faktahantering, sitetinspektion/kundbesök, mässor, kompetensutveckling benchmarking, omvärldsanalys, erfarenhetsutbyte etc.
- Ansvarar för den gemensamma bilden vs investerare.
- Är resurs i konkret offertarbete för enskild kommun.
- Kan och bör bli eget affärsområde i en framtida regional business agency

Etablerings
funktion
kommun

- Här genomförs affären. Varje kommun äger ansvaret över affären själv.
- Funktionen utvecklas i samverkan mellan bolaget Luleå, Boden och Piteå näringslivsenheter.
- Koordinerar den egna kommunens arbete vilket ofta är förvaltningsövergripande.
- Hög offertförmåga.
- Här finns budgeterade resurser för kvalificerade utredningar eller andra expertinsatser
- Tar fram investeringsguider.
- Det kommunala utbudet av etableringsservice och etableringsprodukter är tydligt förpackat och kommunicerat på minst engelska.

**Tjänster/
produkter som
finns och som
behöver
paketeras eller
utvecklas med
utgångspunkt
från det
kommunala
eller regionala
utbudet. Ingår
efter
bearbetning i
den
gemensamma
portföljen men
är också ett
lokalt
erbjudande.**
Arbetskraft
Energi
Etableringsstöd
Fastighetsfrågor
Finansiering
Forskning
Industriella
samarbeten
Kommunikation
Lokaler
Logistik
Mark
Miljöfrågor
Rekrytering
Revision
Stadsbyggnads-
frågor
Teknisk
konsultation
Tillstånd
Universitetssam-
verkan
Utbildning
VA

**Befintlig kommunal sälj-
och mottagnings-
organisation i ständig
förbättring**

För etableraren en
upplevd kontakt som koordinerar
det lokala erbjudandet

4. STRATEGISKA MÅL

Mål	Åtgärd	Startar	Slutar
Ett bindande avtal för påbörjad byggnation av datacenter	Upprätta säljbolag Allokera resurser	2012 Q1	2014 Q4
Generera minst tre skarpa offertförfrågningar/år till regionen Luleå-Piteå-Boden	Bolaget ska genomföra minst 20 företagsbesök/år på internationell nivå.	2012 Q1	2014 Q4

5. TIDS- OCH AKTIVITETSPLAN

Tid	Aktivitet
2012 Q1 kontinuerligt	Marknadsföring/försäljning Lansera investeringsmöjligheter till identifierade bolag på valda marknader enligt plan efter referenstablering i Luleå
2012 Q1 kontinuerligt	Besöka och presentera investeringsmöjligheter för potentiella investerare enligt fastställd plan. Delta vid mässor, seminarier, utställningar etc gärna som key note speakers
2012 Q1 kontinuerligt	I samarbete med den nationella och regionala nivån organisera delegationsbesök/siteinspections av investerare från bearbetade marknader enligt fastställd plan
2012 Q1 kontinuerligt	Investeringsbeslut och etableringshjälp Facilitera investeringsbeslut och hjälpa kommunerna vid etablering
2012 Q1 kontinuerligt	Produktutveckling Ansvara för kontinuerlig framtagning av underlag till paketering av investeringsmöjligheter i samarbete med kommunerna. Upprätta delprojekt datacenter 2.0 i samarbete med IS
2012 Q1 kontinuerligt	Kommunikation Utveckla kommunikationsplattform och webb utifrån varumärkesarbetet med The Node Pole. Fortsätta att utveckla marknads- och säljmaterial som beskriver investeringsmöjligheter.

6. BUDGET

Kostnader

Post	2012	2013	2014	Total
Egen personal VD/Säljare 100%	1 130 000	1 150 000	1 170 000	3 450 000
Egen personal Marknadskoordinator 50%	260 000	270 000	280 000	810 000
Köp av tjänst	300 000	300 000	300 000	900 000
Lokalkostnader	30 000	30 000	30 000	90 000
Investeringar	30 000	10 000	10 000	40 000
Resekostnader	200 000	200 000	200 000	600 000
Webb/	200 000	190 000	160 000	550 000
MF/Mässor/seminarier/ siteinspections	250 000	250 000	250 000	750 000
Datacenter 2.0 Invest Swe projektdeltagande	300 000	300 000	300 000	900 000
Administration	50 000	50 000	50 000	150 000
Övriga kostnader	50 000	50 000	50 000	150 000
Total	2 800 000	2 800 000	2 800 000	8 400 000

Intäkter

	2012	2013	2014	Total
Luleå Kommun	500 000	500 000	500 000	1 500 000
Piteå Kommun	500 000	500 000	500 000	1 500 000
Bodens Kommun	500 000	500 000	500 000	1 500 000
NLL	500 000	500 000	500 000	1 500 000
Extern projektfinansiering Länsstyrelsen i Norrbotten	800 000	800 000	800 000	2 400 000
Total	2 800 000	2 800 000	2 800 000	8 400 000

7. ORGANISATION

Bolaget, North Sweden Datacenter Location AB, består av en heltidsanställd säljare tillika VD. Till detta knyts även en marknadskoordinator på 50%. Den administrativa insatsen uppgår 10% av en tjänst.

8. ÄGARE

Bolaget, North Sweden Datacenter Location AB, är ett majoritetsägt dotterbolag till Luleå Näringsliv AB. Luleå Näringsliv AB, är i sin tur ägt till 51% av Luleå Näringsliv Holding AB.

Fördelningen :

Luleå Näringsliv AB	52 %
Bodens kommun	12%
Piteå kommun	12%
Luleå kommun	12%
NLL	12%

9. STYRELSE

Hög beslutskapacitet är vad som eftersträvas. Styrelsen består därför av sex ordinarie ledamöter. De personer som ska ingå i styrelsen bör ha befattningar som ger befogenhet att fatta beslut och därefter driva projekten vidare i sina respektive organisationer.

