

Tillväxt Malmö 2015 - 2017

Baserat på erfarenheterna och resultaten från Tillväxt Malmö 2012 - 2014, föreslog – och fick vi beviljat driftsstöd till – följande.

Målgrupp

- Entreprenörer och företagare som vill växa sina verksamheter och skapa nya arbetstillfällen
- I arbetskraftsintensiva verksamheter
- Som är igång (=betalande kunder och minst en handfull anställda)

Målsättning

Bidra till att det skapas minst 600 nya arbetstillfällen.

Strategi

- Strategi och erbjudande är ett resultat och vidareutveckling av det vi lärt oss under Tillväxt Malmös första treårsperiod
- På branschspråk kan man kalla Tillväxt Malmö för "en accelerator för vanliga, igångvarande arbetskraftsintensiva företag".
- Verktyget är behovsanpassad affärsutveckling.
- Engagemanget är anpassat till företagens behov och ambitionsnivå.
- Tre olika nivåer på engagemang och samarbete
- Lägsta/instegegnivån är öppen för så gott som alla.

Erbjudande

	Nivå:	Compis	Business	Accelerator
Vi erbjuder				
Inbjudan till seminarier/events		x	x	x
Nätverket		x	x	x
Workshop 1 (WS1)			x	x
Avtal			x	x
Kontaktperson			x	x
Rådgivning			x	x
Marknadsföring via T M			x	x
Ledarprogram			x	x
Fördjupad workshop (WS2)			x	x
Möjlighet till finansiering			x	x
Uppföljning				x

Vi förväntar oss

Återkoppling vid varje kvartalsslut map antalet anställda			x	x
Vi får använda företaget i vår marknadsföring			x	x

Driftsstödet beviljades med bland annat följande medskick

- Samverka med områdesprogrammen och stadens arbetsmarknadsinsatser för att hela staden ska få tillgång till det Tillväxt Malmö erbjuder
- De tjänsteföretag som Tillväxt Malmö stödjer får inte konkurrera med kommunal verksamhet
- Tillväxt Malmö ska i erforderlig omfattning samarbeta med Malmö Högskola. Högskolan ska bidra med företagsidéer.
- Tillväxt Malmö ska rapportera hur många av de nya arbetstillfällena som tillfallit Malmöbor
- Malmö stad lägger stor vikt vid att verksamheten är jämställd

Vad har vi då gjort i Tillväxt Malmö 2015 – 2017?

Vi har gjort det vi sa vi skulle göra och kommer att leverera de resultatmål vi satte upp. Och väsentligt mer därtill. Vi har fortsatt i den anda som följeforskningen identifierade, dvs vi har fortsatt att utveckla verksamhet och metoder. Betydligt mer och längre än vad vi kunde överblicka när den här perioden startade. Tillväxt Malmö har utvecklats och mognat. Inte minst tack vare den duktiga personal som tillkommit under perioden.

Det har visat sig att personerna och företagen i vår målgrupp oftast är ensamma i sitt företagande och har ont om tid. Det medför att de har behov av:

- Inspiration
- Kunskap
- Rådgivning
- Kompetensutveckling
- Kontakter
- Hjälp att marknadsföra sig
- Kapital

För den sakens skull har vi under perioden utvecklat ett antal olika "format" / evenemang.

1 : 1

En till en-arbetet med företagen. Tar huvuddelen av vår tid. Då vi arbetar behovsanpassat med företagen och använder alla de verktyg vi har och vårt stora nätverk. Det vi benämnde "Business" och "Accelerator" inför perioden.

Frukost- / lunchsamtal

Vi samtalar med en intressant person. Framförallt som en inspirations- o kunskapskälla. Men även en viktig mötesplats.

Seminarier

En person ur vårt nätverk delar med sig av sin kunskap och sina erfarenheter. Med samma syften som samtalen ovan.

Det är en "sanning i branschen" att de olika innovations- o företagsstödande initiativen enbart når en bråkdel av de totala antalet företag i målgruppen. 10% är en siffra som brukar nämnas. Vi får dock ofta höra att de som kommer på våra öppna evenemang (samtal och seminarier) inte är de vanliga personerna, utan att vi når ut bredare än andra evenemang.

Bilaga 3

Tillväxtparty och Julefrukost

Årliga evenemang. Framförallt en markandsföringskanal för våra Tillväxtföretag och mötesplats för samtliga personer i vårt stora nätverk.

Ledarprogram

Ett årligt program för ett femtontal tillväxtledare. En dag per månad i sju månader. Personer ur vårt nätverk hjälper till som föreläsare och inspiratörer.

Maxa Malmö

Kärnan i Maxa Malmö är en speed date mellan entreprenörer som behöver kapital för att förverkliga sina idéer och entreprenörer som lyckats och idag även investerar. Men Maxa Malmö är en lång process med uttagning och förberedande seminarier som ger både kunskap och kontakter i tillägg till möjligheten att hitta kapital. Maxa Malmö skulle kunna vara en plantskola för de skarpaste affärsidéerna som vi levererar till riskkapitalister på ett silverfat. Så är inte fallet. För den kategorin av affärsidéer finns det många andra forum. Vårt kriterium är framförallt att det ska skapas nya arbetstillfällen. Vilket leder till helt andra frågeställningar och utmaningar.

Vid årets Maxa malmö-final, fredagen den 31 mars, hade vi besök från näringsdepartementet, Niklas Johansson, statssekreterare och Marcelo Fernandez, departementssekreterare. Som vi förstod det blev de mycket imponerade av hela Tillväxt Malmö-konceptet och skissar nu på hur det kan spridas vidare i Sverige med stöd från högsta instans.

Tillväxt Malmö 2.0 - Erbjudande i sammanfattning

	Öppet för alla	Inspiration	Kunskap	Rådgivning	Kompetensutveckling	Mötesplats / Kontakter	Marknadsföringskanal	Kapitalförmedling
1 : 1 med företagare		x	x	x	x	x		x
Frukost / lunchsamtal	x	x	x		x	x		
Seminarier	x	x	x		x	x		
Tillväxtparty						x	x	
Julefrukost						x	x	
Ledarprogram		x	x		x	x		
Maxa Malmö	x		x	x	x	x	x	x

Verktyg

Vi har utvecklat ett antal metoder och processer. Allt bygger på personerna i Tillväxt Malmö och vårt nätverk.

Resultat

Arbetsstillfällena

Tillväxt Malmö har, sedan starten i november 2011 och t o m kvartal 1 2017, arbetat med över 150 företag och bidragit till att dessa skapat 1 188 nya arbetsstillfällena.

Under perioden för Tillväxt Malmö 2015 - 2017, t o m kvartal 1 2017 (2 kvartal kvar på perioden) har det skapats 518 nya arbetsstillfällena.

Av de 518 nya arbetsstillfällena har 375 besatts av Malmöbor, 167 av kvinnor och 351 av män.

Kommentar till snedfördelningen mellan kvinnor och män:

- Vi är inte nöjda med den här fördelningen
- Med det sagt, väljer vi inte företag utifrån vilken typ arbetsstillfällena de skapar, om vi tror att de kommer att attrahera kvinnor eller män (hur vi nu ska kunna veta det, går det att könsbestämma ett arbetsstillfälle?)
- Förutom de "hårda" kriterierna (säte i Malmö, inte konkurrera med kommunal verksamhet) så är vår viktigaste bedömningspunkt huruvida vi tror att företaget kan växa eller inte
- Vi friar hellre än vi faller, vi säger oftast ja till företag som vill ha vår hjälp
- Vi har ett antal framgångsrika företag som företrädesvis erbjuder fysiska jobb som oftare attraherar män
- Det kan inte uteslutas att vi skall få bättre balans om vi även arbetade med företag som konkurrerar med kommunala verksamheter

Andra indikatorer

Vi hävdar inte att Tillväxt Malmö haft en helt avgörande betydelse för samtliga 1 188 nya arbetsstillfällena. För många av dem ja, men inte alla. Under Tillväxt Malmö 2012 - 2014 följdes vi av en följeforskare, som var positiv till verksamheten och vars slutrapport vi gett en länk till ovan.

För att i någon mån få en liknande, oberoende kvalitativ bedömning av verksamheten under innevarande period, uppdrog vi halvvägs in i perioden, i februari 2016, åt SKOP att genomföra en kundundersökning. Detta var inspirerat av Teknopol och i allt väsentligt användes samma frågor som de ställer till sina kunder. En sammanfattning av undersökningen är bilagd denna skrivelse. En kortsammanfattning lyder som följer:

- 63 % anser att den hjälp de fått av Tillväxt Malmö haft avgörande betydelse för företagets tillväxt
- 100% kundnöjdhet
- NKI, Nöjd Kund Index = 84 (0-100)
- Betyg på rådgivningen: 4,2 – 4.8 (1 – 5)

2016 blev 3 av de företag Tillväxt Malmö arbetat med Di-gaseller.

Som bilaga också några "case studys"

Sådant som kan bli ännu bättre

Trots de goda resultaten och lovorden finns det alltid saker som kan förbättras.

Könsfördelningen

Vi är inte nöjda med att det skapas väsentligt färre nya arbetstillfällen som besätts av kvinnor jämfört med antalet som besätts av män.

Samverkan med områdesprogrammen

När vi gick in i Tillväxt Malmö 2015 var tanken att staden också skulle bistå med tips och förslag på företag som vi skulle arbeta med. Förutom att detta är en uppgift utanför de ordinarie, visade det sig också att det inte är så många kommunala tjänstemän som har den typen av kontakter och koll. Den stora omorganisationen av den kommunala organisationen map stadsdelarna har inte heller underlättat det arbetet.

Samverkan med Malmö Högskola

När vi startade Tillväxt Malmö var Malmö Högskola en partner. Malmö Högskola skulle bidra med företagsidéer och följeforska. Följeforsningen genomfördes under första perioden. I och med Tillväxt Malmös förflyttning, från fokus på att starta företag till att arbeta med igång varande företag, är Högskolans roll som idégivare överspelad. Vi har dock genomfört en del gemensamma aktiviteter ändå. Och under våren har nya kontakter tagits där vi kopplar ihop Tillväxtföretag med studenter som läser kursen innovationsprojekt. Ett bra exempel på samverkan till ömsesidig nytta för alla inblandade.