

Tillväxt Malmö 2018 - 2020

Vi har under innevarande projektperiod levererat det vi sagt och mer därtill. Fram till och med kvartal 4 2019 låg vi väl över målet avseende antalet nya arbetstillfällen.

Från och med kvartal 1 2020 har det av uppenbara skäl (Corona) handlat mer om att bevara befintliga arbetstillfällen än att skapa nya.

Målgrupp, företag:

- Med säte i Malmö
- Som är igång och har betalande kunder
- Med 5 – 50 anställda när vi börjar samarbetet
- Med en ambition och rimlig sannolikhet att bli dubbelt så många inom 3 år
- Aktiebolag

Målsättning

Bidra till att det skapas minst 600 nya arbetstillfällen under projektperioden, dvs 200 per år.

Viktigt under projektperioden och skillnader jämfört med föregående period:

- Utvecklat vårt arbete med Tillväxtföretagen – Axxa Malmö
- Medverkat i projektet Samverkan för ökat entreprenörskap ("Highway to Business")
- Utökat Maxa Malmö med mässa, talare och öppnat upp för besökare
- Genomfört ett stort antal öppna evenemang med hög kvalitet och högt engagemang
- Ansträngt oss extra för att nå nya målgrupper
- Vässat vår kommunikation
- Väsentligt utökat vårt nätverk map antal personer, företag, organisationer och investerare
- Flyttat till nya lokaler
- Teamet
- Tvingats anpassa verksamheten till Coronapandemin (fr o m mars 2020)

Axxa Malmö

Beskrivs utförligt i själva skrivelsen. En-till-en arbetet med företagen. Tar huvuddelen av vår tid. Vi arbetar behovsanpassat med företagen och använder alla de verktyg vi har i vår verktygslåda och vårt stora nätverk.

Samverkan för ökat entreprenörskap ("Highway to Business")

Tillväxt Malmö har, tillsammans med ALMI och AF, varit partner till Malmö stad i projektet "Highway to Business" (HtB). Det är ett treårigt projekt med syfte att identifiera och stödja nyanlända entreprenörer som vill starta företag. Projektet kommer i sin nuvarande form att avslutas till halvårsskiftet 2020. Målen är uppnådda.

Tillväxt Malmö har en person till 100% dedikerad för projektet. I tillägg har all Tillväxt Malmös personal och hela nätverket, inklusive partners och investerare stått till förfogande.

Bilaga 4

Tre av företagen som startats inom ramen för HtB har gått vidare in i Axxa Malmö. Ytterligare tre entreprenörer som kommit in via HtB är med i 2020-års upplaga av Maxa Malmö.

Tillväxt Malmö har också haft nytta av samverkan med HtB genom att vi nått ut i nya nätverk och till nya personer. Vi hoppas på en fortsättning av projektet.

Tillväxt Malmös person i projektet finansieras till 75% av projektet och till 25% av Tillväxt Malmö.

Maxa Malmö

Maxa Malmö var ursprungligen ett speed date-evenemang mellan entreprenörer som behöver kapital för att förverkliga sina idéer och entreprenörer som lyckats och idag även investerar.

Vägen till speed daterna är en process med uttagning och förberedande seminarier som ger både kunskap och kontakter i tillägg till möjligheten att få in 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.

2019 utökade vi Maxa Malmö med en mäsas, talare och öppnade upp för besökare. Det blev mycket lyckat. 350 tillväxtorienterade personer samlades en fredag eftermiddag i april. Det var hög energinivå och det skapades många nya kontakter.

Tanken var att i allt väsentligt arrangera Maxa Malmö 2020 likadant, fredagen den 27 mars. Allt var förberett; Lokal, entreprenörer uttagna, investerare, mässutställare hela organisationen på plats med mera.

Den 11e mars tvingades vi dock skjuta på Maxa Malmö 2020. Nytt datum är satt till den 11 september.

Öppna evenemang

I tillägg till en-till-en arbetet inom ramen för Axxa Malmö arrangerar vi öppna evenemang. Som framgår är de öppna för alla. Syftet är att inspirera, sprida kunskap och erbjuda mötesplatser. Innehållet ska vara relevant för tillväxtföretagare. Målet är minst ett evenemang per månad.

Det har vi genomfört, med råge. Kunskapsseminarier, inspirationsamtal och rena nätverksträffar. Referat från samtliga evenemang finns på hemsidan, <https://www.tillvaxtmalmo.se/> under Nyheter / Seminarier.

Som en konsekvens av Coronapandemin fick även vi acceptera web-evenemang efter mars, varför april månads evenemang blev ett på webben direktsamtal.

Ansträngt oss extra för att nå nya målgrupper

Detta har vi gjort på olika sätt. Vi har under perioden uppdaterat vår kommunikationsstrategi och plan och valt budskap och kanaler för att nå nya målgrupper. Att nå ut bredare har beaktats vid valet av evenemang. Och - inte minst - har samverkan med Highway to Business medfört att vi nått ut i nya nätverk.

Vässat vår kommunikation

Under perioden har vi fått in en ny, kompetent marknadskoordinator som avsevärt lyft vår kommunikation. Kommunikationsstrategi och plan enligt ovan. Vi har prioriterat våra digitala kanaler. Höjt både kvalitet och aktivitetsnivå. Det utökade Maxa Malmö har gett oss mycket att kommunicera. Hösten 2019 tog vi fram en ny hemsida, <https://www.tillvaxtmalmo.se/>.

Ett kvitto på kvaliteten är att vårt månatliga nyhetsbrev har en öppningsfrekvens på över 35%, vilket brukar anses högt.

Utökat vårt nätverk

Akkumulerat har vi nu arbetat systematiskt med fler än 300 företag. I tillägg har vi haft kontakt med väsentligt fler tack vare Maxa Malmö, våra öppna evenemang osv. Vi har ett 20-tal aktiva partnerföretag. Sammanlagt har vi haft med oss ett 50-tal investerare i olika sammanhang.

Sammantaget känns det att Tillväxt Malmö är en väl etablerad aktör i företagsstödsystemet. Det bekräftas av allt från inkommande förfrågningar från företagare, önskemål om deltagande i jurygrupper som ska fördela stödpengar till krisakut i Coronatider med mera.

Flyttat till nya lokaler

Mot vår vilja tvingades vi årsskiftet 2017/18 flytta från f d Magistratsskolan på Rådmansgatan till Humlegatan 4. Men det har blivit bra. Lokalerna i den charmiga gamla MKB-fastigheten är ändamålsenliga och trivsamma. Vi saknar dock ett större konferens- och mötesrum. Men det har i sin tur medfört att vi genomför våra större evenemang ute hos våra partners. Det har landet väl, då det innebär att vi kommer närmare varandra.

Teamet

Tillväxt Malmö har hela tiden haft förmånen att ha kompetenta och dedikerade medarbetare. Personalomsättningen har varit låg. Innevarande projektperiod har vi enbart bytt medarbetare på en position, marknadskoordinator. Bytet har lyft vår kommunikation (ovan). Det har varit en fördel att vi inte bytt några affärsutvecklare. Samtliga är kompetenta och "varma i kläderna" vilket medfört att vi kunnat lägga vår tid på att leverera det vi ska och utveckla verksamheten istället för upplärning.

Corona-anpassning

Fram till den 11 mars hoppades och trodde vi att vi skulle kunna genomföra Maxa Malmö den 27 mars. Med facit i hand kan det tyckas naivt. Men det visar också på hur snabbt och med vilken kraft Coronapandemin drabbat (närings)livet.

Vi fick snabbt svänga om verksamheten från fokus på tillväxt till fokus på överlevnad. Med det sagt har Coronapandemin påverkat våra företag väldigt olika. Från ren katastrof

Bilaga 4

till nästan ingen påverkan alls. Men det är många som drabbats väldigt hårt. Framförallt unga företag, som inte hunnit bygga upp någon större buffert, och tjänsteföretag som bygger sin verksamhet på ett någorlunda jämnt flöde av intäkter (restaurang, besöksnäring). Det finns många sådana företag i Tillväxt Malmös nätverk.

Det har också uppstått ett stort behov för ensamma entreprenörer att ha någon att diskutera med. I gruppen nyanlända finns det dessutom ett mycket stort behov av att få hjälp med att översätta, förstå och agera på de olika stödpaket som lanserats.

Sammantaget har Coronapandemin och behoven ovan medfört att vi på Tillväxt Malmö gjort följande så här långt:

- Öppnat upp för ALLA Malmöföretag (normalt enbart de med 5 – 50 anställda)
- Med i olika företagsakutkedjor
- Via personer i vårt nätverk erbjuder vi hjälp även på spanska och arabiska
- Verksamhet som vanligt, men pausat fysiska evenemang och stormöten
 - Genomförde vårt första web-sända samtal fredagen den 24 april
- Erbjuder fortsatt 1 : 1 fysiska möten
 - Krishantering
 - Bollplank
 - Uppmanar att agera proaktivt
 - Men gäller att kunna bromsa och gasa samtidigt
 - Spelar in våra partners när det krävs specialistkompetens
- Mycket kommunikation
 - Delar goda exempel, bland annat

Ovanstående är i den akuta fasen nu. När den väl är över tror vi inte att det bara är att fortsätta på exakt på samma sätt som före Coronapandemin. Vi håller som bäst på att ta fram ett "Omstartsprogram". Mer om det i själva skrivelsen.

Resultat

Arbetsstillfällena

Tillväxt Malmös "hårda mål" är att bidra till att det skapas minst 600 nya arbetsstillfällena under projektperioden (3 år), 200 per år, 50 per kvartal.

	Antal nya arbetsstillfällena under perioden	Varav kvinnor	Varav män	Varav Malmöbor
2012 - 2014	670	-	-	-
2015 - 2017	658	235	423	479
2018 t o m 2020 kv1	457	209	248	323
	1 785			

Kommentarer

- Fram t o m kvartal 4 2019 taktade vi väl över målet på 50 nya arbetstillfällen per kvartal
- Vi har 3 kvartal kvar av perioden. Med normala tider och resultat skulle det inte var något problem att nå över målet på 600 nya arbetstillfällen för projektperioden. Men det återstår att se var vi landar.
- Efter förra perioden fick vi som mål att nå en jämnare könsfördelning. Därför är det glädjande att kunna konstatera att det ligger nästan jämnt nu (46%/54%, kvinnor/män)
- Andelen Malmöbor har över tid legat strax över 70%
- Under vår första period, 2012 – 2014, följde vi inte upp fördelningen kvinnor/män och Malmöbor.

Andra indikatorer

- Vi hävdar inte att Tillväxt Malmö haft en helt avgörande betydelse för samtliga 1 785 nya arbetstillfällen. För många av dem ja, men inte alla.
- Under Tillväxt Malmö 2012 - 2014 följdes vi av en följeforskare från Malmö Högskola (Universitet), som var positiv till verksamheten.
- För att i någon mån få en liknande, oberoende kvalitativ bedömning av verksamheten uppdrog vi 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. Rapporten finns att tillgå. I sammanfattning:
 - 63 % anser att den hjälp 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)
- 2017 och 2018 blev 6 av de företag Tillväxt Malmö arbetat med Di-gaseller. 2019 blev 7 Tillväxt Malmö-företag Di gaseller.

Som bilaga några exempel på företag vi arbetat med under perioden.