

# **Tillväxt Malmö - privat-offentlig samverkan för nya arbetstillfällena och fler personer i arbete**

## **Innehållsförteckning**

1. Sammanfattning
2. Förutsättningar / Nuläge
3. Förslag: Tillväxt Malmö 2021 – 2023
4. Målsättning
5. Investering

## **Bilagor**

Bilaga	1	Uppstart Malmö
	2	Tillväxt Malmö 2012 - 2014
	3	Tillväxt Malmö 2015 - 2017
	4	Tillväxt Malmö 2018 - 2020
	5 a, b, c	Några exempel
	6	Branschfördelning nya arbetstillfällena 2018 - 2020
	7	Budget

# 1. Sammanfattning

## **Stort behov av fler arbetstillfällen och stöd till "vanliga" företag**

Behovet av nya och fler arbetstillfällen i Malmö har sannolikt aldrig varit större än nu. I synnerhet arbetstillfällen för personer som saknar längre utbildning, erfarenhet eller nätverk.

Det finns en hel del stöd till entreprenörer som vill starta företag, i synnerhet högteknologiska företag. Den här typen av företag är utan tvekan viktiga för Malmö och ekonomin. Däremot är det i undantagsfall, och då oftast efter lång tid och stora investeringar, som de bidrar substantiellt till nya arbetstillfällen.

Det finns inte mycket, om ens något, stöd att hämta för "vanliga" småföretag som är igång. Trots att det är i denna grupp som de flesta nya arbetstillfällena skapas.

## **Tillväxt Malmö är en etablerad verksamhet som kostnadseffektivt bidrar till nya arbetstillfällen**

Tillväxt Malmö är ett privat-offentligt samarbete för fler arbetstillfällen i Malmö. Tillväxt Malmö får loss och kanaliserar goda krafter som vill bidra till fler personer i arbete och ett bättre Malmö. Driftsstödet från Malmö stad matchas med minst lika mycket riskkapital från privata investerare. I tillägg finns det ett tjugotal partnerföretag knutna till verksamheten som ställer sin personal till förfogande kostnadsfritt, minst 40 timmar per år och företag.

Sedan starten 2011 har Tillväxt Malmö arbetat systematiskt med fler än 300 företag. Dessa har per kvartal 1 2020 växt med nästan 1 800 arbetstillfällen. Det innebär att varje nytt arbetstillfälle kostat mindre än 20 000:- av offentliga medel.

## **För "vanliga", arbeidskraftsintensiva företag**

Tillväxt Malmö vänder sig till "vanliga" Malmöföretag med 1 – 50 anställda som vill växa och anställa fler.

## **Erbjudande**

Personlig och kvalificerad affärsutveckling för Malmöföretag som vill växa. Tack vare driftsstödet från Malmö stad och att investerare och partners ställer upp probono är erbjudandet kostnadsfritt för företagen.

## **Förslag: Tillväxt Malmö 2021 – 2023 i sammanfattning:**

- Utökad målgrupp, företag med 1 – 50 anställda
- Fokus på att nå ut bredare, till hela Malmö
- Utvecklade och nya erbjudanden
- Nätverk i samverkan
- Implementera FNs globala mål

Med fortsatt driftsstöd från Malmö stad, vilket kommer att matchas av minst lika mycket privat riskkapital och pro bono-tid från våra partners, bedömer vi att Tillväxt Malmö kan bidra till att det skapas ytterligare minst 600 nya arbetstillfällen under de kommande 3 åren.

## 2. Förutsättningar / Nuläge

Om Tillväxt Malmö 2018 – 2020, se bilaga 4.

### **Hög och ökande arbetslöshet - stort behov av fler arbetstillfällen**

Även om antalet arbetstillfällen i Malmö stadigt ökat år för år (åtminstone fram till om Coronapandemin), så är sysselsättningsgraden fortsatt låg, vilket är ett stort problem både för den enskilde och staden.

I skrivande stund säger den officiella statistiken att arbetslösheten i Malmö är ca 7% i genomsnitt. Det är ungefär dubbelt så högt som motsvarande siffra för riket i sin helhet.

I flera grupper, såsom utlandsfödda och personer med låg utbildningsnivå, är arbetslösheten dessutom väsentligt högre. Många står långt ifrån arbetsmarknaden med risk för utanförskap.

Behovet av att skapa nya arbetstillfällen i Malmö och matcha till ovanstående grupper är stort.

### **Coronapandemin har minskat antalet arbetstillfällen för personer med låg utbildningsnivå**

Coronapandemin har medfört att antalet arbetstillfällen inom service och tjänstesektorerna åtminstone tillfälligt har minskat. Om minskningen blir permanent återstår att se. Men om så blir fallet innebär det ytterligare en utmaning när det gäller att öka sysselsättningsgraden.

### **Svårt för personer med låg utbildningsnivå, bristande färdigheter i svenska språket eller saknar nätverk**

Med ett stort utbud av arbetskraft kan arbetsgivare höja kraven när de ska anställa. Det innebär att personer som mycket väl skulle kunna lösa arbetsuppgifterna, men inte "tickar alla boxarna" aldrig får en chans.

Vi ser också att språk och digitala färdigheter är oöverstigliga hinder för många. Bristande färdigheter har historiskt kompenseras med nätverk. Men om även det saknas kan det bli än svårare att få in en fot på arbetsmarknaden.

### **Tillväxt Malmö fyller en "lucka i ekosystemet"**

Det finns mycket stödinsatser vid nystart av företag. Det finns hubbar, nätverk, kluster och gott om riskkapital till affärsmässigt potentiellt framgångsrika företag inom it, medtech, life science osv.

Samtidigt finns det minimalt stöd till företag som är igång. I synnerhet saknas det stöd till "vanliga", arbetskraftsintensiva företag som inte bygger på en innovation, är skalbara eller har exportmöjligheter.

### Stor potential

Det finns mycket som talar för att rikta företagsstöd mot små och medelstora, arbetskraftsintensiva företag. ”4 av 5 nya jobb skapas i småföretag”.

Sverige, så även Malmö, har idag alldeles för få företag med 5 – 50 anställda i jämförelse med andra relevanta länder. Samtidigt vet vi att det är bland dessa företag som de flesta nya arbetstillfällena skapas.

Nedanstående tabell visar hur många aktiebolag det fanns i Malmö per januari 2020 i de olika storleksklasserna, enligt SCBs struktur.

<b>Aktiebolag i Malmö, januari 2020</b>	
<b>Med x – y anställda</b>	<b>Antal</b>
1 – 2	5 529
3 – 4	1 574
5 – 6	974
7 – 9	835
10 – 19	1 117
20 – 49	818
<b>TOTALT</b>	<b>10 847</b>

Källa: Malmö näringslivskontor

### **3. Förslag: Tillväxt Malmö 2021 – 2023**

Förslaget bygger på det som visat sig framgångsrikt under tidigare perioder, utveckling av detsamma i kombination med ett antal nya fokusområden.

Samtidigt, när vi som nu får anledning att titta bakåt, jämföra vad vi sade för tre år sedan med det vi levererat (vilket är mer och bättre än vi sade då), är det rimligt att anta att även kommande leverans kommer att överträffa det som här utlovas.

En anledning till ovanstående är att tider och förutsättningar ändras (inte minst pga Coronapandemin nu). Det går inte att lägga upp en exakt plan för hur vi ska arbeta de närmaste tre åren. En framgångsfaktor har varit att vi utvecklats och utvecklats under resans gång.

#### Förslag: Tillväxt Malmö 2021 – 2023 i sammanfattning:

- Utökad målgrupp, företag med 1 – 50 anställda
- Fokus på att nå ut bredare, till hela Malmö
- Utvecklade och nya erbjudanden
- Nätverk i samverkan
- Implementera FN:s globala mål

#### **Generellt**

Under föregående år har vi byggt upp en gedigen verksamhet och skapat goda resultat. Tillväxt Malmö är idag en etablerad verksamhet i det jobbfrämjande ekosystemet. Vi är övertygade om att vi kan göra ännu mer och fortsätta utveckla verksamheten på ett för staden positivt sätt.

#### Vision

Fler människor i arbete ger ett bättre Malmö.

#### Verksamhetsidé

Personlig och kvalificerad affärsutveckling för Malmöföretag som vill växa.

#### **Framgångsfaktorer att bygga vidare på**

Tillväxt Malmö-modellen har visat sig fungera. Modellen är kostnadseffektiv, näringslivsnära samt erbjuder en kanal för alla som vill bidra till ett bättre Malmö i form av fler personer i arbete.

#### Fokus på nya arbetstillfällen – utan dold agenda

Att vårt enda mål är företagets tillväxt men antalet anställda är unikt. Det faktum att vi inte säger något eller har någon annan agenda förenklar och är grunden för en förtroendefull relation.

#### Kostnadsfritt

Tack vare driftsstödet från staden och probono-tiden från partners och investerare är Tillväxt Malmös tjänster kostnadsfria för företagen.

Vi vänder oss till små företag med tillväxtpotential. De allra flesta av dessa tänker inte tillväxt eller har stora, offensiva planer. Det faktum att vi inte tar betalt innebär att vi attraherar företag med potential, men som sannolikt inte skulle tagit hjälp om det inte varit kostnadsfritt. (Efter vårt samarbete att det dock allas vår avsikt att företagen ska vara så pass professionella och affärsmässiga att de fortsatt köper de tjänster de har behov av.)

#### Vi tillför kunskap och kompetensutvecklar

Våra företagare är ofta självlärda entreprenörer. Vi som arbetar i Tillväxt Malmö har kunskap och erfarenhet som de behöver och kan dra nytta av. Och det vi inte kan själva, i kärnan av Tillväxt Malmö, finns med största sannolikhet i vårt nätverk. Genom våra program och evenemang utvecklar våra företagare sin kompetens.

#### Personligt

Vi säger i princip aldrig nej till ett möte, även om inte alla grundkriterierna (nedan) är uppfyllda. Det är mycket uppskattat. Inte minst i digitaliserings tidevarv, när alltmer kommunikation ska ske digitalt. Fysiska möten är även viktiga för gruppen personer med begränsad färdighet i svenska språket.

#### "Personliga tränare"

Våra företagare är typiskt ensamma och lägger all sin tid på operativt arbete. Vi hjälper dem att lyfta blicken och prioritera med sikte på framtiden. Vi blir företagets "personliga tränare" – den röda tråden i dess utveckling. I och med att vi arbetar med ett begränsat antal företag i taget, utvecklar vi en nära och personlig relation.

#### **Utökad målgrupp**

Liggande förslag innebär en utökning av målgruppen. Från företag med 5 – 50 anställda till att även omfatta de från 1 anställd.

#### Argumenten för att arbeta även med de minsta företagen är...

- Det finns väldigt många företag i den gruppen (5 529 + 1 574 = 7 101, enl ovan)
- En stor andel av företagen som drivs av utrikesfödda är mindre
- De små företagen har väl så stort behov av Tillväxt Malmös tjänster. Dock tänker vi oss ett behovsanpassat "lighterbjudande" (nedan)

#### Förslag målgrupp, företag som...

- Har sitt säte i Malmö
- Är igång – har betalande kunder (viktigt, till skillnad från ren uppstart)
- Har 1 – 50 anställda vid start
- Vill växa map antalet anställda
- Är arbetskraftsintensiva, tillväxt ska resultera i nya jobb
- Har god sannolikhet att bli minst dubbelt så stora på 3 år

#### **Fokus på att nå ut bredare, till hela Malmö, integration**

Trots att vi hållit på i flera år och är en etablerad aktör i företagsstödsystemet, kan vi nå ut bättre. Vi har haft draghjälp av samverkan med Highway to Business i arbetet med att nå ut bredare. Att nå ut till alla företag i vår bruttomålgrupp i hela Malmö är prioriterat.

### Strategier för att nå ut bredare

- Beaktas i all kommunikation, både budskap och kanalval
- Fortsätta med och utveckla vårt "Corona-kriserbjudande", att erbjuda hjälp även på arabiska och spanska (via partners)
- Ta hjälp av Alumni-företag som referenser. Vi har, trots det här sagda, arbetat med många företag som kan hjälpa oss att nå ut bredare
- Samverkan. Förutom med våra egna företag ovan, även med andra organisationer (se nedan)

Det är vår bedömning att i och med att vi sänker storlekskravet till enbart 1 anställd vid start, så kommer vi att kunna nå ut bredare och har bättre förutsättningar nå ut till fler entreprenörer som inte är inne i de etablerade systemen.

### Sociala företag

Även om vi normalt har som krav att det ska vara aktiebolag har vi historiskt också hjälpt en del sociala företag. Som till exempel August No Stress Surf Café (affärsutveckling och förmedlat kapital), Skåne Stadsmission (affärsutveckling), bland andra. Tanken bakom att göra undantag för AB-kriteriet är att det handlar om att skapa arbetstillfällen oavsett och att de sociala företagen oftast är väl så lovvärda.

### **Plats i ekosystemet**

Tillväxt Malmös unikiteter ligger i att vi har fokus på nya arbetstillfällen och arbetar med den målgrupp vi valt. Det finns ett rikt utbud av stödtjänster till uppstartsföretag och det finns vertikala kluster med expertis inom olika vertikala områden i Malmö. Men ingen annan vänder sig till en bredd av "vanliga företag". Och det finns ingen annan verksamhet som har som sitt yttersta och tydliga mål att medverka till att så många nya arbetstillfällen som möjligt skapas i Malmö.



## Erbjudande

Tillväxt Malmös erbjudande kan delas in i två delar:

1. Affärsutveckling, en-till-en med företag, framförallt Axxa Malmö. Till företag så att de växer och anställer flera.
2. Öppna evenemang. Öppna för alla, med syftet att inspirera, sprida kunskap och erbjuda mötesplatser



## Affärsutveckling

### Axxa Malmö

Axxa Malmö är ett acceleratorprogram som är resultatet av de samlade vi erfarenheter vi gjort i Tillväxt Malmö genom åren.

Programmet genomförs individuellt och behovsanpassat. Det fokuserar på det medverkande företagets möjligheter och utmaningar. Allt i syfte att skapa tillväxt i det egna företaget med hela Tillväxt Malmös register av tjänster och partners som verktyg.

Tillväxten ska inte ske på bekostnad av arbetstillfällena, utan precis tvärtom - den ska leda till nya arbetstillfällena i Malmö.

Inom ramen för Axxa Malmö görs initialt en tillväxtanalys för att identifiera tillväxthinder och utvecklingsområden. Om företaget och Tillväxt Malmö är överens om att det är sannolikt att de kan dubbla sin verksamhet inom en treårsperiod genom vårt gemensamma arbete i Axxa Malmö, så skrivs en avsiktsförklaring.

Upp till tre fokusområden identifieras och en affärsutvecklare från Tillväxt Malmö blir företagets "personliga tränare" under det år företaget deltar i Axxa Malmö. De delar som ingår i Axxa-programmet är behovsanpassad, individuell coaching samt månatliga kompetens-höjande seminarier, lab o work shops, byggnation av skuggstyrelse samt tillgång till Tillväxt Malmös hela nätverk av partners och investerare.

I samband med starten i Axxa Malmö skriver vi en gemensam avsiktsförklaring och företaget får ett startpaket med acceleratorcheckar från våra partners som innebär att företaget kostnadsfritt får konsultation av experter inom alla berörda områden ett företag kan behöva under sin tillväxtresa.



Axxa-programmet mynnar ut i en väl genomarbetad tillväxtplan som sedan ska sättas i verket. Företaget kan då antingen fortsätta som Alumni och ta Tillväxt Malmös hjälp fortsatt, eller själva fortsätta resan och vid behov ta hjälp at Tillväxt Malmö och vårt nätverk.

#### Axxa Malmö "Light" (nyhet)

För de minsta företagen, men även för de lite större som inte är mogna för hela Axxa Malmö-programmet. Axxa Malmö Light utgår från Axxa Malmö, men än mer behovsanpassat. Vi gör ingen Tillväxtanalys och skriver ej heller någon avsiktsförklaring.

Vi börjar alltid med ett personligt möte. Det kan bli det enda. Om vi t ex kommer fram till att någon annan aktör i företagsstödsystemet är mera lämpad att hjälpa vidare.

Eller så blir det flera möten. Vid behov tar vi hjälp av våra partners.

Arbetet är helt anpassat till företagets behov.

#### Krisakut (nyhet, initierat av Coronapandemin)

I samband med Coronapandemin har det för många av våra Tillväxtföretag handlat mer om överlevnad än tillväxt. Samtidigt har vi känt ett stort behov av hjälp även från företag som inte varit inne i vårt nätverk

Därför öppnade vi under mars 2020 en "krisakut":

- Öppen för alla Malmöföretag, oavsett storlek och status
- Rådgivning även på arabiska och spanska, via partners
- Personliga möten
  - Krishantering
  - Bollplank
  - Spelar in våra partners när det krävs specialistkompetens
  - Delar goda exempel

#### "Omstart Malmö" (arbetsnamn, nyhet, när den akuta Coronapandemifasen är över)

Vi tror inte att livet och företagandet efter Coronapandemin kommer att fortsätta exakt likadant som dessförinnan. Corona kommer att få bestående inverkan på våra liv och företagandet. På gott och ont.

Vi håller i skrivande stund på att utveckla ett kortare "kick-start program" för företag när den akuta fasen är över och restriktionerna börjar hävas.

#### **Öppna evenemang**

Vi kommer att fortsätta med våra öppna evenemang. I syfte att inspirera, sprida kunskap och erbjuda mötesplatser. Vi har olika format: Seminarier, samtal och rena nätverks-träffar. Normalt brukar vi ha mellan 50 och 150 deltagare. Minst ett evenemang per månad.

I brist på egen, stor möteslokal ambulerar vi runt hos våra partners. Men det är positivt ur ett mötesplatsperspektiv, då det ger variation, både map lokalitet och deltagare.

Vi avsätter alltid tid för nätverkande, före och efter själva huvudattraktionen. De flesta av våra öppna evenemang livesänds dessutom på webben. Vi skickar alltid ut enkäter till deltagarna för att följa upp och lära inför framtiden.

Evenemangen marknadsförs i våra digitala kanaler och vårt nyhetsbrev. Det senar går ut ungefär en gång per månad till cirka 2 500 mottagare och har en hög öppningsfrekvens.

Maxa Malmö är vårt enskilt största evenemang. Speed date, mässa och speaker's corner. Maxa Malmö har växt varje år.. 2019 hade vi 350 deltagare.

*Samtliga Tillväxt Malmös erbjudanden är kostnadsfria.*

### **Nätverk i samverkan**

Tillväxt Malmö har ett stort nätverk, vilket är en viktig framgångsfaktor.

Många personer och företag vill hjälpa till. Tillväxt Malmö får loss och kanaliserar goda krafter som vill bidra till fler personer i arbete och ett bättre Malmö.

Våra Tillväxtföretagare har oftast små nätverk. Genom att koppla på oss själva och vårt stora nätverk löser vi både utmaningar och skapar kontakter som leder till nya samarbeten och affärer.

### Investerare

Investerarnätverket är en avgörande framgångsfaktor. Det består av personer (inte företag) som ställer upp på Uppstart o Tillväxt Malmö-idén och är beredda att investera i småföretag där avkastningen framförallt är nya arbetstillfällen.

Det kan ses som en slags medfinansiering. Vi har åtagit oss att få loss minst lika mycket finansieringskapital från investerarnätverket som Malmö stad bidrar med för driften. Det har lyckats med råge. Per idag har vi förmedlat kontakter som lett till att mer än 65 MSEK har investerats eller lånats ut.

Investerarnätverket har utvecklats över tid. Till kärnan på ett tjugotal investerare kan läggas ett trettiotal som varit engagerade någon eller några gånger, totalt cirka femtio investerare. Det är ett löpande arbete att förnygra och framförallt arbeta för en jämnare könsfördelning i investerargruppen.

### Partners

Även våra partners är en avgörande framgångsfaktor. De lånar ut sin personal kostnadsfritt till Tillväxt Malmö 40 timmar per år, så att våra företag kan dra nytta av deras specialistkompetens. Även detta är att betrakta som en slags medfinansiering.

Partnernätverket utvecklas över tid. Per idag ingår: Ahrens, Alumni, ASK, BDO, Blueberry Hill, Delphi, EY, iTurn, Gulliksson, Malmö Universitet, Odd Hill, PWC, SEB, Skandia, Syna, Swedbank, Unionen, Vectis

Vän av ordning kan ifrågasätta det faktum att Tillväxt Malmös tjänster är kostnadsfria för tillväxtföretagen. Snedvrider vi inte konkurrensen, i o m att vi verkar som en slags

konserter? Svaret är att vår målgrupp är små, ännu icke konsultmogna företag. Det är t o m så, att flera av de företag vi teoretiskt kan sägas "konkurrera" med, är våra partners och bjuder våra tillväxtföretag på sin tid.

### Samverkansgruppen

Tillväxt Malmö rapporterar bland annat till en samverkansgrupp bestående av representanter från Malmö stad, AF och Region Skåne. Det är bra, men kan utvecklas. Under en period fanns ett informellt råd bestående av ledarna från MINC, Media Evolution, Medeon och Tillväxt Malmö. Det var också ett bra forum för samverkan.

### Övriga organisationer

Tillväxt Malmö har under innevarande projektperiod byggt ut samarbetet med "övriga organisationer" och samverkar bland annat med följande:

AF, ALMI, Drivhuset, Företagarna, Hyllielunchen, Made in Rosengård, Malmö Företagsgrupper, Malmö stad, Malmö Universitet, Medeon, Mersmak, MINC, Nyföretagarcenter Syd o Öresund, Region Skåne, Skåne Startups, m fl.

Avsikten är att fortsätta söka nya partners och utöka samverkan. Inte minst för att nå ut bredare, till hela Malmö.

### Samverkan för ökat entreprenörskap / Highway to Business

Projektet som Tillväxt Malmö har varit och är en del av tillsammans med Malmö stad, AF och AMI.

Vi har ställt hela vårt erbjudande och nätverk till projektets förfogande, vilket har varit uppskattat och gett god effekt.

Samtidigt har det gynnat Tillväxt Malmö och arbetet för att nå ut bredare.

Vi hoppas att projektet kommer att drivas vidare i någon form och att Tillväxt Malmö fortsatt kan vara en part.

## **Implementera FNs globala mål**

### Internt Tillväxt Malmö

Hela Tillväxt Malmö har genomgått en utbildning och utsett en ansvarig som driver vårt interna arbete med de globala FN målen.

Vi har valt ut de för oss allra mest relevanta målen (5 / Jämställdhet, 8 / Anständiga arbetsvillkor och ekonomisk tillväxt, 10 / minskad ojämlikhet, 12 / Hållbar konsumtion) och övriga relevanta mål (4 / God utbildning för alla, 13 / Bekämpa klimatförändringarna, 17 Genomförande och globalt partnerskap).

Arbetet med att förbättras / nå målen inom områdena ovan pågår.

### Externt med våra Tillväxtföretag

Vi kommer att utveckla en metodik så att vi även kan arbete med FNs globala mål med våra Tillväxtföretag.

## Några vanliga frågor och svar apropå Tillväxt Malmö

Hur många av de jobb som skapats i Tillväxt Malmö-företagen hade kommit till stånd även utan Tillväxt Malmö?

Det kan vi inte säga med säkerhet. För att kunna besvara den frågan hade vi behövt tillräckligt många identiska företag med identiska förutsättningar och testat med och utan Tillväxt Malmö.

Vi vet att våra företag växt med nästan 1 800 nya arbetstillfällen.

Under perioden 2012 – 2015 följdes vi av en följeforskare från Malmö högskola som kan fram till att vi gjorde nytta. Slutrapporten finns tillgänglig.

I februari 2016 uppdrog vi åt SKOP att genomföra en kundundersökning. I den framkom det att 63 % av företagen anser att den hjälp de fått av Tillväxt Malmö haft avgörande eller mycket stor betydelse för företagets tillväxt. Ytterligare 20% ansåg att Tillväxt Malmös hjälp haft ganska stor betydelse för företagets tillväxt. Alltså sammanlagt 83% bedömde att hjälpen från Tillväxt Malmö haft olika grader av stor betydelse för företagets tillväxt.

Säg att mellan 50% och 75% av de nya arbetstillfällena tillkommit tack vara Tillväxt Malmö. Det skulle i så fall innebära att mellan 900 och 1 350 nya arbetstillfällen är direkt avhängiga av Tillväxt Malmö.

De företag som utvecklas och växer tack vare Tillväxt Malmö, hur stor är risken att det medför att andra företag förlorar marknadsandelar och i förlängningen arbetstillfällen?

Ett av våra kriterier för att ta oss an ett företag är "Ha god sannolikhet att bli minst dubbelt så stort på 3år". Underförstått då inte på ett annat företags bekostnad, utan på en ny eller växande marknad. Vi gör en tillväxtanalys på företaget och dess marknad innan vi påbörjar ett samarbete (Axxa Malmö).

Under Tillväxt Malmös första år var städbranschen het, på grund av RUT-avdraget. Som mest arbetade vi med 7 städföretag. Vi förhåller oss konkurrensneutrala och kan inte säga nej till ett nytt städföretag enbart för att vi redan arbetar med x stycken. Däremot kan vi säga nej, och sade efter cirka 2 år nej till nya städföretag, med motiveringen att marknaden var mättad och att nya städföretag enbart skulle "kannibalisera" på de gamla. Alltså inte skapa några nya arbetstillfällen.

## 4. Mål

- Minst 600 nya arbetstillfällen under projektperioden
  - 200 per år, 50 per kvartal
- Högra andel företag som drivs av utlandsfödda entreprenörer
- Jämn könsfördelning mellan kvinnor och män som erbjuds de nya arbetstillfällena
- Minst 70% av de nya arbetstillfällena ska besättas av Malmöbor

Målen förutsätter finansiering enligt avsnitt 5, nedan.

## 5. Investering

### Driftsstöd

För att nå målen ovan och bidra till att det skapas minst 600 nya arbetstillfällen under 3 år behöver vi fortsatt förtroende och ett driftsstöd om 5 MSEK per år.

Projekttiden om 3 år är viktig för att kunna ha kontinuitet i verksamheten.

Budget, bilaga 7.

### Medfinansiering

Som nämnts tidigare åtar vi oss att förmedla minst lika mycket kapital som staden bidrar med för driften av Tillväxt Malmö, från investerarnätverket till Tillväxtföretag.

Våra partners erbjuder pro-bono tid till våra företag. I genomsnitt 20 partnerföretag som ställer upp med vars 40 timmar per år. Säg att vi värderar dem till 1 500:- per timme, vilket är lågt. Då blir det sammanlagda värdet av pro-bono timmarna  $20 \times 40 \times 1\,500:- = 1,2$  Mkr per år.

Kapital från vårt investerarnätverk har kommit i form av lån, ägarkapital och rent bidrag. Kriterierna och affärsmässigheten varierar från investerare till investerare. Rent generellt kan dock sägas att man inte tillämpar normala krav avseende krav på motprestation, säkerhet, amortering, eller ränta. Uppskattningsvis har minst mellan 2 och 5 miljoner per år kommit i form av bidrag eller lån som efterskänkts. Rent stöd har även förekommit till sociala företag.

### Nyttan ("Avkastning")

Som redovisats tidigare, har stadens kostnad blivit under 20 000:- per nytt arbetstillfälle.

Det är inte möjligt att i pengar fullt ut värdera nyttan av att en person går från arbetslöshet till arbete. Dessutom ligger det största värdet inte i pengar, utan på det personliga planet.

Det figurerar ett antal olika beräkningar av det ekonomiska värdet av att gå från arbetslöshet till arbete. De brukar landa i att det ekonomiska värdet för samhället av att gå från arbetslös till arbetande (från arbetslöshetsunderstöd till skattebetalare) ligger mellan en halv till en miljon kronor per arbetstillfälle och person.

Om vi tar fasta på den lägre siffran, en halv miljon kronor, innebär det att en investering i Tillväxt Malmö om 20 000:- ger en avkastning på 500 000:- (25 gånger). Och, som sagt, då är den personliga nyttan för den enskilde oräknad.