

# Rapport Level 2022

## Bakgrund

Coompanion Skåne, Tillväxt Malmö och Almi Företagspartner Skåne driver i partnerskap med Malmö stad ett nytt centrum för företagande i Malmö som är tillgängligt, inkluderande och attraktivt för alla stadens olika entreprenörer; företagsinkubatorn Level.

Level syftar till att nå fler entreprenörer, även de som inte passar in i den rådande bilden av vem som kan bli företagare. Det kräver nya arbetssätt med tydligare fokus på bland annat uppsökande verksamhet, språkkompetens och att finnas på platser i Malmö där det befintliga stödsystemet inte finns idag.

Genom att bidra med en mötesplats, nätverksmöjligheter, rådgivning, kunskapshöjande insatser, kontorsplatser och vägar till investerare ville vi förbättra förutsättningarna för entreprenörskap och företagande och därigenom bidra till både inkludering och ekonomisk tillväxt i Malmö Stad.

## Målgrupp

Level ska vara till för alla entreprenörer i Malmö, lika mycket till befintliga företagare som till nya. Särskilt fokus kommer läggas på entreprenörer som det företagsfrämjande systemet har svårt att nå i dag, det vill säga de med internationell bakgrund, unga och kvinnor. Level ska vara en plats som överbryggar språkliga hinder, där det är lika självklart att få stöd oavsett om man talar svenska eller inte. Företagsrådgivningen i Level har under året erbjudits på svenska, engelska, tyska, franska, arabiska, pashto och dari. Enda kravet för att få boka möte eller att ta del av Levels erbjudande är att man är bosatt i Malmö eller har för avsikt att starta företag i Malmö. Vi finns till för våra målgrupper och ser hela människan hos de individer vi möter. Entreprenörskapsfrågor är centrala, men likaså inkludering och känsla av delaktighet i samhället.

## Levels erbjudande

- *Personlig rådgivning, coaching*

Alla våra rådgivningsinsatser är individanpassade. Vi tar oftast ett förutsättningslöst första möte för att kartlägga vad och hur vi kan hjälpa entreprenören, därefter gör vi en individanpassad plan tillsammans med entreprenören, detta innebär allt från att vi endast har ett möte till att vi arbetar under en längre period med entreprenören.

- *Workshops/Seminarium*

Vi bjuder löpande in till kunskapshöjande workshops och seminarium för att stärka och ge bättre förutsättningar för att entreprenörerna ska lyckas med sina affärsidéer. Vi genomför en del workshop med befintlig personal, men vi strävar efter att bjuda in externa talare så ofta som möjligt för att tillföra ett extra värde till det som redan finns internt.

- *Nätverk*

Många av de som söker sig till oss är i behov att utvidga sina egna nätverk och knyta nya kontakter. Att kunna erbjuda entreprenörerna nätverksträffar eller att de får ta del av våra nätverk är en viktig och uppskattade del. Nätverk och kontakter är ofta nyckel till att hitta kunder i uppstatsfasen.

- *Kontorsplats*

Vi erbjuder en arbetsplats i en kreativ miljö där man får tillgång till nätverk med andra som rör sig i lokalen, personlig coaching, internet, kaffe, mötesrum och gemenskap med andra.

## Om perioden

Efter att ha invigt Levels nya lokaler i december 2021 kan vi nu summera vårt första år. Levels vision när vi påbörjade arbetet var att skapa ett nytt centrum för företagande i Malmö som är tillgängligt, inkluderande och attraktivt för alla stadens olika entreprenörer. Vi har under 2022 fokuserat på att försöka nå ut brett i hela Malmö. Som ny aktör har vi under året behövt testa en rad olika sätt att nå ut till stadens invånare och aktörer för att se vad som funkar och vad vi ska fokusera på framöver.

Vi har lagt stor vikt vid att försöka etablera Level som en naturlig aktör i staden, och att hitta en lämplig position bland de befintliga aktörerna som erbjuder affärsutveckling och coaching. Det är viktigt att Level inte konkurrerar utan fungerar som ett komplement till de befintliga aktörerna, och att vi tillsammans arbetar för att främja företagande och entreprenörskap i staden. Vi har arrangerat många olika typer av workshops/seminarium under året, dels för att öka kunskapen men också för att se hur vi ska nå ut till den målgrupp vi vill nå.

En av de saker som vi märker är uppskattat hos de vi träffar är möjligheten till ett personligt möte, ingen affärsidé bedöms på förhand, alla är välkomna på ett förutsättningslöst möte vilket är mycket uppskattat. Detta har hela tiden varit en viktig del av Levels värderingar och varumärke och det är något som vi i teamet pratar om löpande. Resultatet av att gå ut till en bred målgrupp är att nivån både på potentialen i affärsidén och kompetensen hos entreprenörer varierar kraftigt, vilket är naturligt. Detta är givetvis kul men även utmanande för företagsutvecklarna då det blir svårare att systematisera strukturen på rådgivningen då förutsättningarna varierar kraftigt, detta är en viktig del att ta hänsyn till då det personliga mötet och den individanpassade rådgivningen är kärnan i Levels verksamhet.

Vi vill att alla som bokat in ett personligt möte ska få hjälp att komma vidare, om inte vi kan eller är rätt organisation ska vi kunna lotsa personen vidare, därför har samarbeten med andra aktörer varit viktigt för att Level ska bli framgångsrikt och erbjuda de stöd vi vill. Samarbeten har också varit viktiga som rekryteringskanal, det har bland annat kommit många entreprenörer från Arbetsförmedlingen som lotsar personer som söker ” starta eget” bidrag eller har frågor om företagande till oss. Malmö Stads ” Företagslots” sitter i Levels lokaler en gång i månaden för att ta emot sina kunder och för att vi ska hitta synergier, många av våra entreprenörer har frågor som Företagslotsen kan svara på. Vi har även haft möten med Statens Servicecenter som öppnat på Mobilia i samma byggnad där vi ser många gemensamma beröringspunkter och där vi kan hänvisa till varandra i relevanta frågor. Samverkan med projektparterna har fungerat bra, vi har samarrangerat workshops och event med både Almi, Tillväxt Malmö och Coompanion med bra resultat och ett mervärde för alla parter.

En annan viktig del i Levels erbjudande är den kontorsmiljö vi erbjuder entreprenörerna. Genom de workshops, seminarier, frukostar och afterwork vi arrangerat har vi skapat en plats dit alla är välkomna som vill bredda sitt nätverk och öka sin kunskap. Här har vi erbjudit entreprenörerna delade eller egna arbetsplatser, nätverk med andra som rör sig i lokalen, personlig coaching, internet, kaffe och gemenskap med andra likasinnade. Vi skrev i ansökan att vi ville att Level skulle vara en plats där människor vill mötas och där entreprenörer från alla stadsdelar och alla delar av världen skulle känna sig lika välkomna. Den respons vi får från de som har valt att nyttja lokalerna bekräftar att vi är på rätt väg. Vi har sedan starten sett en ökad efterfrågan på att sitta och arbeta från Level. Detta är viktigt för att Level ska bli den naturliga och inspirerande mötesplats vi vill uppnå.

## Organisation

När vi startade året var vi tre i teamet, under våren låg fokus på att få övriga rekryteringar på plats och i april hade vi fyllt alla vakanta platser. Vi har strävat efter att ha en bred språklig och kulturell kompetens i gruppen. Vi har under året haft Workshops/Seminarium på svenska, engelska och arabiska. Gällande rådgivning så har den genomförts på svenska, engelska, franska, tyska, pashto och arabiska. Även om många behärskar svenska språket i det vardagliga finns det en trygghet i att kunna prata sitt modersmål när det kommer till företagande och företagstermer.

## Lokal

Level finns på 3e våningen inne i köpcentret på Mobilia. Vi upplever att placeringen har fungerat bra både för personal och våra kunder, det finns bra kommunikationsmöjligheter med kollektivtrafiken och det erbjuds gratis parkering vilket många uppskattar. Vi har 20 kontorsplatser, 3 mötesrum samt 2 telefonrum.

## Resultat 2022 (*mål inom parantes*)

- Drömma: **243** (250) deltagare i ” drömma” fasen eller i inspirations- och nätverksträffar.
- Starta: **105** (100) deltagare har utvecklat sitt företagande och **42**(35) företagsstarter.
- Växa: **42** (30) deltagande företag har genomgått företagsutveckling.
- Entreprenörer som utnyttjat kontorsplatserna: **44** (15-20 fte under en 3års period)
- Under andra halvan av 2022 sitter det i snitt **10** (8-12) personer dagligen som utnyttjar lokalen som arbetsplats, vilket är bra nivå för att hålla en bra arbetsmiljö.
- Antal workshops, seminarier och övriga öppna event: **36**

En viktig del i syftet med Level är inte bara att uppnå ovanstående siffersatta mål utan också personerna bakom siffrorna. Vi ville nå ut till en bred målgrupp som representerar hela Malmö, detta tycker vi att vi har lyckats med när vi ser på alla vi träffat i olika sammanhang under året. Rådgivningen och coachningen är mycket uppskattat och vi känner att vi når ut och hjälper de som vi hade för avsikt att nå ut till. I rådgivningen utgår vi oftast ifrån en av de olika affärsplansmallar som redan finns hos andra företagsfrämjande aktörer, detta för att säkerställa att entreprenören har tänkt igenom och gått igenom alla relevanta steg innan man startar sitt företag. Detta har vi sett är både uppskattat och givande för entreprenören, dom vi träffar har oftast en klar bild av sin produkt/tjänst kopplat till sin affärsidé men vet inte hur dom ska realisera sina idéer, att upprätta en affärsplan hjälper entreprenören att få struktur och komma närmre en företagsstart. Vi vill att entreprenören är så förberedd som möjligt så att deras företag blir bärkraftigt och hållbart även på lång sikt.

Alla de workshops och andra event vi arrangerat under året har, förutom att ge ett mervärde till de som deltagit, bidragit till att Level nått ut brett i staden och att andra relevanta aktörer känner till oss och att vi kan samarbeta på ett bra sett. Att erbjuda våra tjänster på olika språk har varit viktigt, det ser vi både i förfrågningarna gällande rådgivning och av intresset för de workshops vi genomfört på andra språk. Här tror vi att variationen är viktig för att känslan av att Level är till för hela Malmö och alla Malmöbor ska bibehållas.

## Framåt

Vi ser en ständigt ökad efterfrågan på våra tjänster vilket vi är glada för. Den feedback vi får löpande är att möjligheten till ett personligt möte och en plats att komma till är väldigt uppskattat. Våra kvantitativa mål som är uppsatta för 2023 är högre än 2022 vilket vi tror och hoppas att vi kommer uppnå. Vi har lärt oss mycket under vårt första hela verksamhets år som gör att vi kommer kunna bli effektivare och hjälpa fler framåt med sina idéer och drömmar.

Mål 2023

- Drömma: 300 deltagare
- Starta: 150 deltagare och 60 företagsstarter
- Växa: 50 deltagande företag som har genomgått företagsutveckling

Vi kommer att fortsätta fokusera på det personliga mötet och de aktiviteter vi gör syftar till att hjälpa så många som möjligt vidare med sina idéer. Vi finns till för våra målgrupper och ser hela människan hos de individer vi möter, inkludering och känsla av delaktighet i samhället är fortsatt ett prioriterat mål och något som ska genomsyra alla delar av verksamheten.

## Budget

Årskostnaden för Level beräknas uppgå till 6 417 000 kr.

<i>Lönekostnader</i>	<i>Total lönekostnad (lön, sociala avgifter, semester)</i>	
Tillväxt Malmö	3 heltider Affärsutvecklare	2 530 000 kr
Cooperation	3 heltider verksamhetsledare, affärsutvecklare, kommunikatör	2 457 000 kr
Almi	20 % affärsutvecklare	170 000 kr
<i>Övriga kostnader</i>		
Lokalhyra	450 kvm * 1 900 kr/kvm	872 000 kr
Utrustning och inventarier	Inköp ev. leasing	28 000 kr
Övriga kostnader	Webbsida, marknadsmaterial, larm, kopiering	240 000 kr
Event	Co workingspace, möten,	120 000 kr
		<b>6 417 000 kr</b>