



KARTLÄGGNING AV TILLVÄXTFÖRETAG
OCH DET FÖRETAGSFRÄMJANDE
SYSTEMET I STOCKHOLM

ALMI

Tillväxtföretag och det företagsfrämjande systemet i Stockholm

Stockholm och Sverige behöver fler växande företag. Denna rapport är en kartläggning som belyser Stockholms tillväxtföretag, deras behov för att växa och hur företagsfrämjande organisationer möter företagens behov.

Kartläggningen är genomförd av Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB. Almis uppdrag är att utveckla små och medelstora företag med en kombination av finansiering och rådgivning och därigenom bidra till en hållbar tillväxt.

Kartläggningen är gjord 2017 i samarbete med Anna Harryson från Profengy och Jan Lindoff, Profengy och Doff&Co. Profengy stödjer offentliga organisationer i utveckling genom att leda utvecklingsprojekt, processer och göra avancerade analyser. Arbetet är iterativt och i nära samarbete med uppdragsgivaren för att säkerställa att resultatet möter kundens behov.

Kartläggningen har finansierats av Länsstyrelsen Stockholm, Stockholm Stad och Stockholms läns landsting.

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

Pernilla Conley Pettersson
Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB
Telefon: 0771-55 85 00
www.almi.se
Version daterad: 2017-11-16

INNEHÅLL

INLEDNING	5
Metod och avgränsningar	5
VAD ÄR FÖRETAGSTILLVÄXT?	6
Olika modeller för tillväxt	7
Att mäta tillväxt i företag	8
Var finns tillväxtföretagen?	8
Branschspaningar	9
Förutsättningar för tillväxt	10
HUR ÄR TILLVÄXTEN I BRANSCHERNA?	11
Branschindelning	12
Branschernas storlek	13
Utveckling i branscherna 2011-2015	14
Var finns de starka tillväxtföretagen?	15
Jämförelse med "hållbara tillväxtföretag"	15
Tillväxten per bransch	16
Vem leder tillväxtföretagen?	18
Hur ser det ut i kommunerna?	20
VILKA BEHOV HAR TILLVÄXTFÖRETAGEN?	25
Högst tillväxtvilja i Stockholm	26
Olika behov för företagstillväxt	26
Typ av offentligt stöd	28
Lika för alla?	29
Främsta behoven för tillväxt	30
MATCHNING AV BEHOV OCH UTBUD	36
Rätt insats till rätt företag?	37
Matchning behov av finansiering och aktörer	38
Matchning behov och erbjudanden från aktörer	40
IDÉER FÖR ATT FRÄMJA TILLVÄXT I FÖRETAG	43
Hur kan företagsbefrämjande bidra till tillväxt i små och medelstora företag?	44
Prioritering för tillväxt	45
Förslag operativ nivå: Hur kan Almi bidra till tillväxt?	46
LITTERATURFÖRTECKNING	47
APPENDIX	48
Bilaga 1 Begrepp	48
Bilaga 2 Hur ser det ut i respektive kommun?	49
Bilaga 3 Analys av prioriterade branscher	62

SAMMANFATTNING

Majoriteten av Stockholms små och medelstora företag vill växa. Verkligheten ser däremot annorlunda ut, eftersom de flesta företag inte växer i den önskade takten. Med den här kartläggningen vill vi öka kunskapen om tillväxtföretag i Stockholms län, vilka behov företagen har för att växa och hur det offentliga företagssystemet idag möter deras behov och vad som kan göras framåt för att fler företag i Stockholm ska växa.

Kartläggningen visar att:

- » I länet fanns det 2015 93,000 små och medelstora företag. I kartläggningen har ett urval på 88,000 av dessa gjorts och som undersökts närmare. I dessa företag arbetar 390,000 förvärvsarbetande. Mer än hälften av länets små och medelstora företag finns i Stockholms kommun.
- » I Stockholms län och i kartläggningens valda branscher, grupperade efter SCBs SNI-koder, finns det flest företag och antal sysselsatta personer inom branschen Avancerat företagsstöd. Därefter följer Byggbranschen och Besöksnäringen. Av viss storlek är även Information- och kommunikationsteknologi och Detaljhandeln. Jämförelsevis små branscher är Verkstad och Kreativa näringar, liksom Elektronikbranschen och Life Science.
- » I Stockholms län och de valda branscherna har 43,000 små och medelstora företag ökat antalet förvärvsarbetande under 2011–2015. Företagen som växer mest är inom branscherna: Bygg, Besöksnäringen, Information- och kommunikationsteknologi och Avancerat företagsstöd. Kreativa näringar, Detaljhandeln, Life Science, Elektronik och Verkstad visar ingen tillväxt i förvärvsarbetare och emellanåt till och med en minskning.
- » De flesta små och medelstora företag som expanderar växer med 1–9 anställda under perioden 2011–2015. Små och medelstora företag som växer med tio eller fler förvärvsarbetande under perioden 2011–2015 kallar vi i kartläggningen för starka tillväxtföretag. I Stockholms län fanns 2,300 starka tillväxtföretag under 2015. Avancerat företagsstöd toppar listan med 35% av de starka tillväxtföretagen. Därefter kommer Byggbranschen (22%), Information- och kommunikationsteknologi (14%), Besöksnäringen (13%) och Detaljhandeln (10%). De övriga branscherna har bara någon procent av starka tillväxtföretag.
- » Företagsledaren i de starka tillväxtföretagen återspeglar generellt de som arbetar i länets små och medelstora företag. Det finns påtagliga branschskillnader och den segregerade arbetsmarknaden gör sig påmind. De flesta är män. Kvinnor som leder starka tillväxtföretag finns inom Besöksnäringen, Kreativa näringar, Företagsstöd, Detaljhandel och Information- och kommunikationsteknologi. Företagsledare med utländsk bakgrund, både kvinnor och män, finns i Besöksnäringen, Företagsstöd och Detaljhandel.

- » Det finns en rad områden som företagsledare upplever viktigare för deras möjligheter till att utvecklas och växa. De sju mest förekommande har sammanställts från rapporter och intervjuer; företagsfinansiering, kompetens/talangjakt, rådgivning kring finansiering, innovation, skalbarhet, internationalisering och digitalisering.
- » Det företagsfrämjande systemet har många aktörer som stödjer kring internationalisering och finansiering och viss del innovation. Däremot är det desto färre som möter företags behov kring kompetensförsörjning, råd kring finansiella upplägg och digitalisering.
- » Eftersom främjandesystemet inte har obegränsade resurser att stödja alla företag har en prioriteringsmodell tagits fram. Modellen pekar ut att företag inom Avancerat företagsstöd, Information- och kommunikationsteknologi, Kreativa näringar, Verkstad (inklusive teknik) bör prioriteras.
- » Med rätt stöd ökar möjligheten för företag att växa och bidra till ökad sysselsättning. I de prioriterade branscherna kan utväxlingen bli särskild god. Flera företagare uttrycker att de inte har kunskap om vem som kan stödja företaget eller att de saknar de rätta kontakterna och inte heller har råd att köpa in rätt expertkompetens. Här kan det offentligt finansierade företagssystemet ha en roll.
- » Idéer till tillväxtfrämjande har tagits fram och på operativ nivå föreslås bland annat att:
 - Använda en prioriteringsmodellen för att främja företag och branscher med större möjlighet att växa.
 - Skapa nya rådgivningspaket. Ett specifikt anpassat till tillväxtföretag i de prioriterade branscherna. Därtill föreslås ett generellt tillväxtstöd för alla branscher.
 - Se över hur digitalisering kan stöttas i företag med låg digital mognad.
 - Skapa en oberoende finansiell rådgivning.
 - Koppla ihop aktörer med kunskap inom affärsutveckling med de som har branschkunskap.
 - Hitta hänggrännor det vill säga kombinera erbjudanden mellan råd och lån samt mellan aktörer.
 - Mångfaldsdiplomera rådgivare och projektgrupper som arbetar med företagsstöd.

INLEDNING

Bakgrunden till kartläggningen är antydning om att stöd från främjandesystemet är mer inriktat på uppstartsfasen i ett företags utveckling än den senare tillväxtfasen, där företag utvecklas och expanderar. Tillväxt i företag är bland annat väsentligt för företagets ägare som vill få nya möjligheter i sitt företagande och avkastning på sin insats och även för samhället då växande företag skapar sysselsättning.

SYFTE

» Kartläggningens syfte är att öka kunskapen om de små och medelstora tillväxtföretagen i Stockholms län, deras behov och vilket stöd olika företagsfrämjande aktörer erbjuder för att få företag i Stockholm att växa.

Kartläggningen är tänkt att användas som underlag för att stödja nya insatser för fler växande företag i Stockholm.

FRÅGOR SOM UNDERSÖKNINGEN VILL BESVARA ÄR:

- Var finns tillväxtföretagen i Stockholm?
- Vad anser ledarna i små och medelstora företag att de har för behov för att utveckla och växa sina företag?
- Hur möter de företagsfrämjande aktörerna behoven?
- Vilka framtida insatser kan stödja företag i tillväxt?

METOD OCH AVGRÄNSNINGAR

Metoden som har använts under arbetets gång har främst varit skrivbordsanalys och statistisk analys. Ett antal intervjuer har gjorts för att komplettera eller validera påståenden som framkommit under analysfasen av tidigare gjorda kartläggningar och undersökningar. Arbetsprocessen har varit iterativ och bidragit till att fördjupningar har kunnat göras under arbetets gång med såväl uppdragsgivare som intressenter.

En egen statistikanalys är gjord med data från SCB:s registerbaserade arbetsmarknadsstatistik (RAMS)¹. Data togs fram juni 2017 för åren 2011-2015. Företagen i den statistiska analysen är små och medelstora företag med 1-249 förvärvsarbetande i Stockholms län.

Kartläggningen fokuserar endast på det offentliga stödsystemet för företagsfrämjande, de aktörer som är helt eller delvis finansierade av offentliga medel. Se bilaga 1, förklaring av olika begrepp.

1. SCB:s registerbaserade arbetsmarknadsstatistik (RAMS) bygger på ett flertal databaser. En är den av SCB sedan 1963 upprätthållna nationella centrala företagsdatabasen (FDB). Samtidigt väger RAMS in arbetsställe för företag. Detta så att en koncerns alla företag inte skall hänföras bara till där koncernens säte är. Även företag som är ägt (Filial) av utländskt "aktiebolag" är i Sverige aktiebolag. Företag som ingår i RAMS kan ha alla formella former; aktiebolag, handelsbolag, kommanditbolag mer mera. Företagen skall också vara aktiva vilket mäts genom att de är momsregistrerade och arbetsgivarregistrerade. Då vi ser på tillväxt mätt i antal förvärvsarbetande blir de aktuella företagen i huvudsak aktiebolag då andra former blir opraktiska bl.a. vad gäller den ekonomiska hanteringen av företag.



VAD ÄR FÖRETAGSTILLVÄXT?

I en kartläggning om tillväxt i företag är det bra att definiera begreppet företagstillväxt och hur man mäter tillväxt i företag, vilket förklaras kort i detta kapitel. Vi kollar även på tidigare undersökningar och rapporter på regional nivå där olika branscher i Stockholm pekas ut som extra viktiga att fokusera på och lyfter fram faktorer som påverkar tillväxten i branscher och företag.

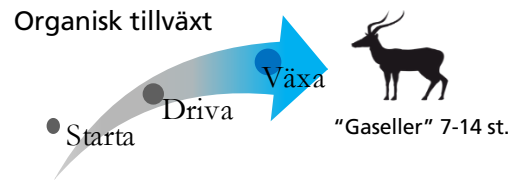
OLIKA MODELLER FÖR TILLVÄXT

Det är vanligt att företagsutvecklingen genomgår olika utvecklingsstadier. En vanlig processmodell är uppdelad i stadierna; starta, driva och växa. Stadierna går givetvis in i varandra snarare än avlöser varandra på ett tydligt sätt. Växa-stadiummet innebär att företaget utvecklas och expanderar, ibland på internationella marknader.

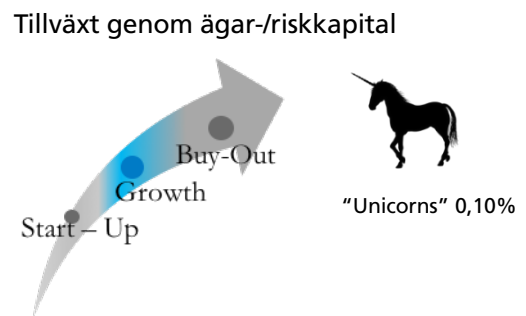
Ofta beskrivs företagstillväxt bland näringslivsaktörer som tillväxt i etablerade företag eller som tillväxt i startups. Men även ett företag som börjar som en mer eller mindre innovativ startup är efter en tid inte en startup längre. Här beskrivs oftare faserna som Start-Up, Growth och Buy-out. Under uppstartsfasen bekräftas affärsidén och delar av företaget etableras innan företaget går in i den så kallade Growth-fasen. Growth-fasen handlar om snabb tillväxt. Ibland, men inte alltid med målet att sälja företaget i nästa Buy-out-fas. Många startups når inte en Growth-fas, utan etablerar sig som ett företag utan tillväxt bland många andra.

Vi väljer här att beskriva två typer av tillväxt, organisk tillväxt och tillväxt genom kapital. Tillväxtföretag kan växla mellan att växa organiskt eller genom kapital. Dessa två kan exemplifieras genom två ytterligheter: gasellföretag och unicorns. Trots den mediala uppmärksamheten kring gaseller och unicorns så representeras de av ett fåtal företag^{2,3}. Skillnaden mellan organisk tillväxt och tillväxt genom kapital är främst tid, potentiell skalbar marknad och risken.

Organisk tillväxt kommer av en utökad marknad samt en breddad tjänst eller produktutbud som är anpassad efter företagets egna resurser. För organisk tillväxt finns idag olika finansieringsalternativ.



Tillväxt genom kapital handlar om att skapa möjligheter för en mycket snabbare marknads-expansion och att bygga en organisation för det. Risken är ofta större än i en organisk tillväxt. Riskvilligt kapital, ofta externt ägarkapital, behöver skjutas till för att nå den eftersträlvade snabbare tillväxten.



2. SCBs analys över antalet Gasellföretag av helpopulation medeltal 2008-2014.

3. Veckans Affärer: Därför är Sverige bäst i världen på Unicorns (efter Silicon Valley) 2016.

ATT MÄTA TILLVÄXT I FÖRETAG

Det finns flera sätt för företag att utvecklas och växa. Företagens tillväxt kan mätas på olika sätt. Definitionerna varierar och det är svårt att få en enhetlig bild av vad som egentligen menas med tillväxt i företag.

Vid studier av tillväxtföretag används ofta omsättning eller sysselsättning som mått på tillväxt. De här måtten behöver inte gå hand i hand, då en anställning kan komma en tid efter en ökad omsättning. Företag kan även öka i omsättning utan att för sakens skull anställa, eller använda sig av bemanningsföretag, vilket inte inkluderas när tillväxt mäts i sysselsättningsökning.

Det går också att se på företags finansiella siffror om man har ökat resultatet eller varit lönsam över tid. Men flera tillväxtföretag tillåter sig att offra lönsamheten medan de växer. Det finns också olika möjligheter att i ett företags balans- och resultaträkning vara så kreativ att en bedömning om generell lönsamhet blir svår.

I den här kartläggningen har vi mätt sysselsättning eftersom ökad sysselsättning tycks vara ett högre prioriterat näringslivspolitiskt mål än omsättning. Definitionen passar även båda typerna av tillväxt, organisk eller via kapital. Ett av målen med näringslivspolitiken är att skapa förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag. Statligt finansierat stöd bör därför ha sysselsättning både på lång och kort sikt som en parameter för att mäta resultatet av olika stödformer.

VAR FINNS TILLVÄXTFÖRETAGEN?

I kartläggningen lyfter vi fram tillväxtföretag i olika branscher. Flera studier visar att företag har olika förutsättningar beroende på vilken bransch de tillhör. Det kan handla om skillnader i marknad eller investeringshorisont. De här kontrasterna blir tydliga när man jämför till exempel att leverera avancerat konsultstöd med Life Science långa valideringskrav. Eller IT-sektorns beroende av kompetent arbetskraftsinvandring med byggföretagens. Internationalisering är byggstenar i vissa branscher medan andra är mer lokala.

I Stockholms län har styrke- och profilområden tagits fram som pekar ut olika typer av branscher. En kartläggning beskriver Stockholmsregionens näringsliv som kunskapsintensivt, specialiserat och det mest diversifierade i Sverige - med cirka 700 branscher (2007).

Styrkeområden beskrivs vara⁴:

- KIBS (Avancerade företagstjänster)
- Information- och kommunikationsteknologi
- Clean Tech
- Professionella tjänster och forskningskompetens
- Handel
- Utbildning
- Finans
- Kulturella och kreativa näringar
- Life Science
- Tillverkning
- Transport

Stockholms stad med flera pekar ut regionens starka profilområden som⁵:

- Informations-och kommunikationsteknologi
- Automation
- Läkemedel och bioteknik
- Miljöteknik
- Kreativa näringar
- Besöksnäringen
- Finansiella tjänster

4. Kartläggning av styrkeområden i Stockholmsregionen Rapport 2015-4, Länsstyrelsen Stockholm.

5. SCBs analys över antalet Gasellföretag av helpopulation medeltal 2008-2014.

För området Automation är Västerås en stad som profileras. Läkemedel och bioteknik är starkt profilerad på grund av världsledande forskning, framstående universitetssjukhus och tillverkning i Stockholm- och i Uppsalaregionen.

I en annan kartläggning av innovationssystemet i Stockholm identifieras följande områden som betydelsefulla för att skapa regional tillväxt: Information- och kommunikationsteknologi, Life Science, Avancerad verkstads- och processindustri, KIBS (Knowledge Intensive Business Services eller Avancerade företagstjänster) samt Cleantech⁶.

BRANSCHSPANINGAR

Branschtänkandet förändras och SNI-koder är inte alltid användbara. Framtida branscher kommer att kategoriseras annorlunda. Idag överlappar Information- och kommunikationsteknologi mer eller mindre andra branscher genom digitaliseringen. Olika branscher påverkas också olika mycket och har kommit olika långt. Nedan illustration visar att olika branscher påverkas av information- och kommunikationsteknologi. Begreppet "Disruptive" kommer av hur en teknik eller innovation förändrar marknader eller affärsmodeller.



Som exempel är detaljhandeln påverkad av e-handel. Koncept så som Industri 4.0 förändrar såväl förutsättningar som framtid för produktion inom tillverkning. Bank och finans genomgår fortsatt stora förändringar kopplat till digitaliseringen och IT. Besöksnäringen, Bygg och Life Science har en grundnäring som påverkas av möjligheterna med IT, även om inte än i samma utsträckning som de övriga.

Några andra branschspaningar:

- Från 2013 och framåt har Information- och kommunikationsteknologi växt kraftigt i Stockholm, till att bli ett centrum för nya innovativa företag inom sektorn i Europa.
- Från 2013 och framåt har Life Science tappat Pharmacias och Astra Zenecas forskning och Karolinska satsningen påbörjats.
- I en jämförelse mellan Stockholmsregionen och den så kallade Huvudstadsregionen (del av Danmark + Skåne) är bilden att Stockholm sticker ut inom Information- och kommunikationsteknologi och Media. Huvudstadsregionen är starkare inom Life Science⁷.
- KIBS (Avancerade företagstjänster) är av McKinsey 2014 utpekad som Stockholms framtida snabbväxare.
- Genom Scania i Södertälje är Stockholms län den näst största regionen i antalet anställda inom fordonsindustrin (Verkstad) i Sverige med omfattande forsknings- och utbildnings-satsningar⁸.

6. Veckans Affärer: Därför är Sverige bäst i världen på Unicorns (efter Silicon Valley) 2016.

7. Danmarks Statistik och SCB 2010.

8. Danmarks Statistik och SCB 2010.

FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR TILLVÄXT

Kartläggningar visar att branschens tillväxt stärks i närvaron av globalt ledande företag. Det ger fördelar som en massa av kompetens inom branschen och en stärkt rekryteringsbas, de utbildar andra i att vara "globala och globalt ledande", ger avknoppningar till regionen (88% hamnar i samma region) samt ger buy-outs.⁹

Några exempel på globalt ledande företag i olika branscher i Stockholms län¹⁰:

IT/Information- och

kommunikationsteknologi:

Ericsson, Spotify, Dice, Klarna?

Avancerat företagsstöd:

Globala juristfirmor, Management konsulter.

Life Science:

Produktion finns men inte HQ eller storföretagsforskning.

Elektroteknik:

Inga globala storföretag.

Besöksnäringen:

Stockholm är en av Europas mest besökta städer.

Kreativa näringar:

Ledande musik/mode/media aktör.

Bygg:

Regional marknad, NCC med flera finns.

Detaljhandeln:

Lokal marknad, H&M med flera finns.

Verkstadsindustrin:

Scania.

Det finns fler förutsättningar än närvaron av globalt ledande företag som påverkar branschernas och företagens tillväxt, exempelvis:

- Om marknaden är övergripande global eller lokal. Den lokala marknaden begränsas av det utbud eller efterfrågan som finns lokalt.
- Om det finns kompetensbegränsningar kopplat till branschen, till exempel tillgång till specialist kunskap eller tillgång till arbetskraft för att växa.
- Om det råder brist på finansiering för tillväxt, till exempel har vissa branscher svårare än andra att få finansiering både genom lån och kapital.
- Om det finns offentligt finansierad forskning kopplat till branschen, här finns t.ex. etablerad forskning inom IT/Information- och kommunikationsteknologi, Life Science, Elektroteknik och Verkstadsindustrin. Medan Detaljhandeln, Byggbranschen, Kreativa- samt Besöksnäringarna har mindre forskning kopplat till sina branscher.

9. Näringspolitiskt forum rapport 19, 2017, egen analys samt SCB.

10. Egen analys, för Life Science: STUNS 2017.



HUR ÄR TILLVÄXTEN I BRANSCHERNA?

I detta kapitel beskriver vi den branschindelning vi har valt att utgå ifrån i kartläggningen. Sedan redovisas de undersökta branschernas storlek och utveckling från år 2011 till 2015 för hela Stockholms län. Sedan riktar vi in oss på de starka tillväxtföretagen – de som har ökat antal förvärvsarbetande med tio eller fler under perioden. Som ett jämförande komplement har ett urval av ”hållbara tillväxtföretag”, det vill säga företag som över tid visar en stabilitet i tillväxt enligt TillväxtAllsvenskans definitioner. Fokus ligger också på företagsledaren i de starka tillväxtföretagen. Ur ett jämlikhetsperspektiv undersöker vi andelen kvinnor och män och personer med utländsk bakgrund i de starka tillväxtföretagen i de studerade branscherna. Avslutningsvis presenteras statistik per kommun.

BRANSCHINDELNING

I denna kartläggning är fokus på små och medelstora företag i Stockholms län. De uppgår år 2015 till cirka 93,000 företag.

Med detta som utgångspunkt har, med hjälp av SCB, ny och fördjupad statistik tagits fram under våren och sommaren 2017. Företagen har delats

in i nio större branscher enligt SCB:s olika SNI-koder för att kunna sortera in företagen utifrån deras marknadsförutsättningar, affärsmodeller, kompetensbehov med mera. I branschsorteringen återfinns cirka 88,000 företag i Stockholm 2015. Det vill säga cirka 95% av totala antal små och medelstora företag ingår.

De valda branscherna är:

IKT:

Informations- och kommunikationsteknik.

Företagsstöd:

Här avses de mer avancerade företagstjänsterna, ibland används det engelska begreppet KIBS (Knowledge Intensive Business Services). Här ingår alltså inte bemanning för enkla jobb utan specifika kvalificerade kompetenskrav.

Life Science:

Bioteknik, medicinteknik, läkemedel.

Elektro:

Elektrotekniska varor och tjänster.

Besök:

Besöksnäringen som innefattar företag inriktade mot bl.a. restaurang, event, turism, hotell med mera.

Kreativa:

Hit räknas bland annat. mode-, musik-, spelindustrierna.

Bygg:

Alla företag inriktade på byggsektorn.

Detalj:

Detaljhandeln.

Verkstad:

Utgår från traditionell tillverkande industri, ofta maskininriktad, men som nu mycket väl kan erbjuda de tidigare fysiska varorna, tjänster eller kombination av varor och tjänster.

Fortsättningsvis i kartläggningen används det i fetstil ovan givna förkortade ”branschnamnen”.

BRANSCHERNAS STORLEK

I kartläggningen ingår cirka 88,000 små och medelstora företag i Stockholms län för år 2015.

De tre största branscherna uppdelat efter antal företag är Företagsstöd, följt av Bygg och Besök.

Av viss storlek är även IKT och Detalj. Verkstad och Kreativa har färre antal små och medelstora företag. Även Elektro och Life Science har jämförelsevis litet antal små och medelstora företag. År 2015 fanns det enbart 635 stycken Life Science små och medelstora företag i Stockholms län, att jämföra med till exempel Information- och kommunikationsteknologi med cirka 8,000 stycken och Företagsstöd med över 30,000 stycken.

I de 88,000 små och medelstora företagen finns det cirka 390,000 förvärvsarbetande.

Företagsstöd är störst med över 120,000 förvärvsarbetande, följt av Bygg och Besök. Branscherna IKT och Detalj är lika stora och är av betydande storlek.

Övriga branscher är i jämförelsevis mindre. Life Science och Elektro är absolut minst. I branschen Elektro finns cirka 3,000 förvärvsarbetande i små och medelstora företag i Stockholm län.

Medelvärde för antalet anställda per företag är för branscherna Life Science, Detalj, Verkstad, Information- och kommunikationsteknologi och Elektro i spannet 5-7 förvärvsarbetande. Besök, Företagsstöd och Bygg har runt 4, som är snittvärdet för hela Stockholms län. Branschen Kreativa har mindre, cirka 2,5 förvärvsarbetande per företag i snitt.

Diagram 1: Fördelning företag per bransch 2015.

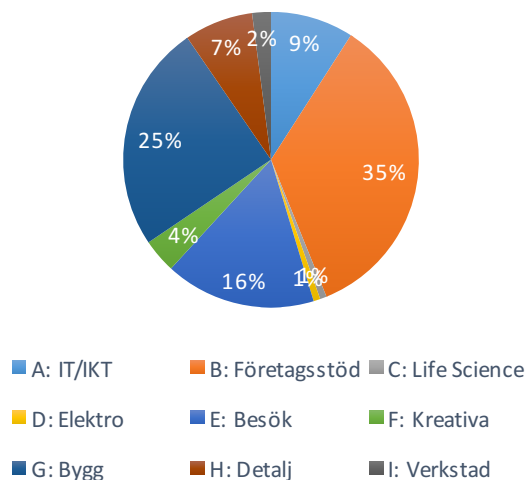
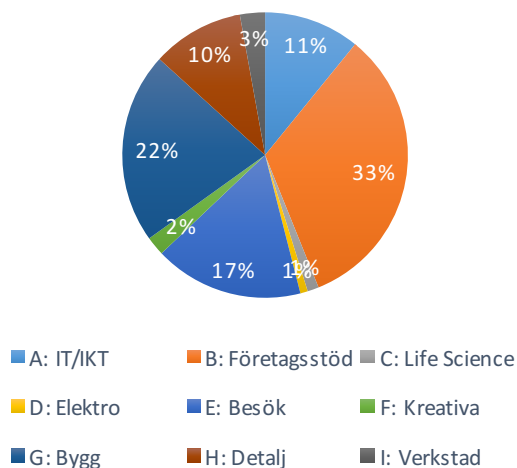


Diagram 2: Fördelning förvärvsarbetande per bransch 2015.



UTVECKLING I BRANSCHERNA 2011-2015

Totalt sett fanns det i kartläggningens urval 81,000 små och medelstora företag år 2011 och 88,000 företag år 2015. En nettoökning med cirka 8%. Det är fyra branscher som står ut som starkare tillväxtbranscher: IKT, Företagsstöd, Besök och Bygg. De här fyra branscherna har växt, både vad gäller antal företag som antalet förvärvsarbetande.

Inom Life Science fanns det 635 stycken små och medelstora företag 2015. Jämförelsevis är IKT branschen med sina cirka 8,000 företag och Företagsstöd med sina 30,000 företag betydligt större branscher.

Antalet små och medelstora företag har växt med mer än 10% i branscherna Kreativa, IKT, Företagsstöd och Besök. Bygg har växt med 6%. Branscherna Life Science och Elektro står i princip stilla. Branscherna Verkstad och Detalj har till och med minskat, till exempel har Detalj minskat med så mycket som 8% i antalet små och medelstora företag.

Då vi ser till tillväxt i antalet förvärvsarbetande framträder ett liknande diagram. Branscherna Bygg, Besök, IKT och Företagsstöd ökar. Däremot inte branschen Kreativa. Branscherna Detalj, Life Science, Elektro och Verkstad visar ingen tillväxt och emellanåt till och med en minskning.

År 2015 fanns det 390,000 förvärvsarbetande. En nettoökning med cirka 38,000 eller 10% från 2011, då det fanns 352,000 förvärvsarbetande. Det är 43,000 små och medelstora företag som har ökat sina anställningar. De 43,000 har ökat mycket mer än netto eftersom de har kompenserat för de företag som minskat eller lagt ner.

Diagram 3 Branscutveckling 2011-2015: antal företag.

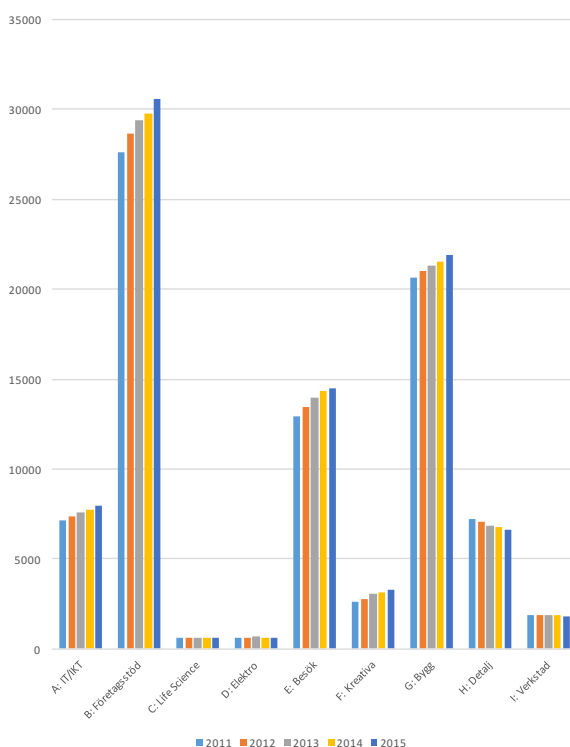
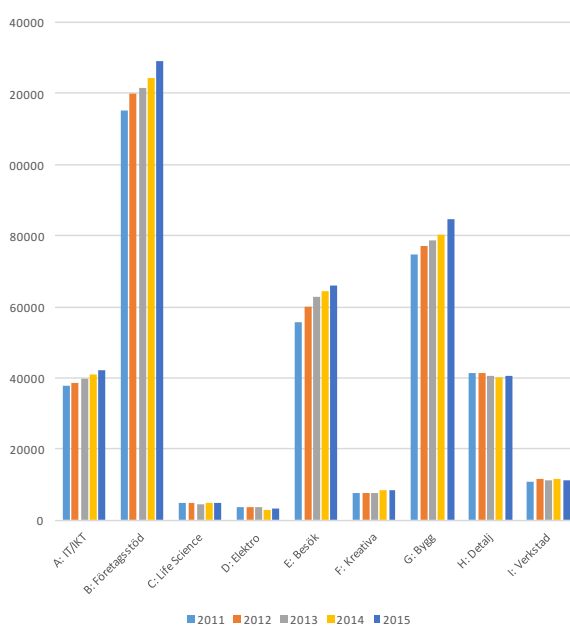


Diagram 4 Branscutveckling 2011-2015: antal förvärvsarbetande.



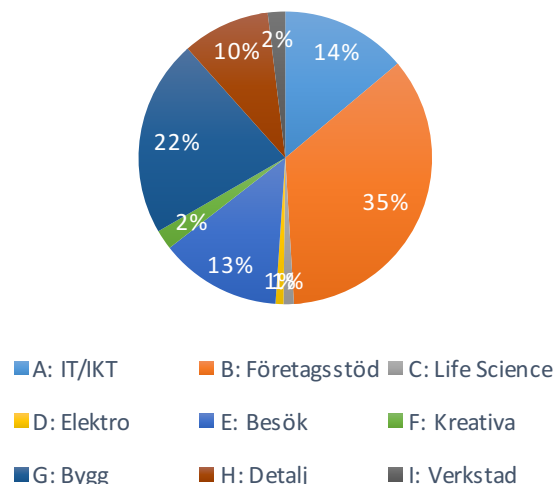
VAR FINNS DE STARKA TILLVÄXTFÖRETAGEN?

I den här kartläggningen använder vi förändring av antalet förvärvsarbetande som indikator på tillväxt i de valda branscherna. Små och medelstora företag som växer med tio eller fler förvärvsarbetande under en period om fem år, 2011- 2015, kallar vi för starka tillväxtföretag.

Det finns 2,300 starka tillväxtföretag i Stockholm län, cirka 2,6% av företagen. Var finns dessa starka tillväxtföretag?

Fem branscher står ut. Det är Företagsstöd som har cirka 35% av de starka tillväxtföretagen. Därefter Bygg (22%), IKT (14%), Besök (13%) och Detalj (10%). De övriga branscherna har bara någon enstaka procent av starka tillväxtföretag.

Diagram 5 Branschfördelning av företag som växt med 10 eller fler anställda 2011-2015.

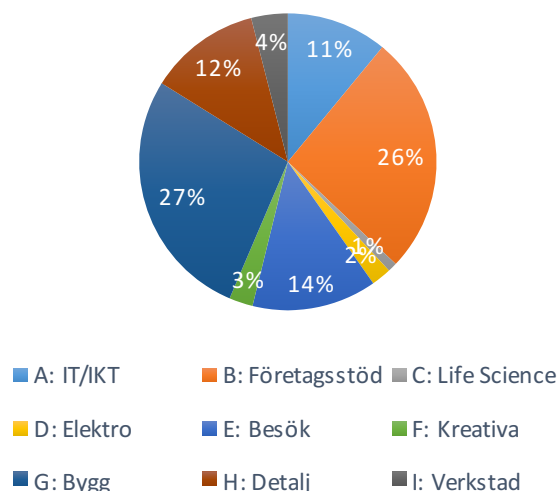


JÄMFÖRELSE MED "HÅLLBARA TILLVÄXTFÖRETAG"

Som ett komplement till kartläggningen har ett urval av "hållbara tillväxtföretag", enligt TillväxtAllsvenskan gjorts. TillväxtAllsvenskan är en metod för att analysera tillväxt i företag och ett samarbete mellan UC Marknadsinformation AB och Aspling Konsult. Hållbara företag är enligt TillväxtAllsvenskans definition ett aktiebolag som över tid visar en lönsam och stabil tillväxt. Definitionen tar inte bara hänsyn till tillväxt i anställda utan har också flertal kriterier på finansiell utveckling och resultat över tid.¹¹

I denna kompletterande undersökning hittades cirka 9,500 hållbara företag fördelat på kartläggningens nio branscher. Noterbart är att samma fem branscher står ut. Det är Företagsstöd med cirka 26% av dessa hållbara tillväxtföretag, Bygg (27%), IKT (11%), Besök (14%) och Detalj (12%). Övriga branscher uppvisar igen bara någon enstaka procent tillväxtföretag.

Diagram 6 Branschfördelning av tillväxtföretag 2015 enligt TillväxtAllsvenskans definition.



11. Tillväxtallsvenskan 2017, Aktiebolag 2015 samt www.tillvaxtallsvenskan.se.

TILLVÄXTEN PER BRANSCH

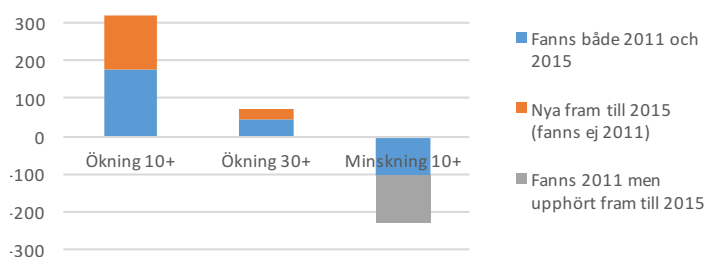
I Stockholms län och i de valda branscherna har 43,000 små och medelstora företag ökat antalet förvärvsarbetare under 2011-2015. Majoriteten av de företag som har ökat antalet förvärvsarbetare har tillsatt mellan en till nio anställda¹². De företag som har ökat med minst tio förvärvsarbetande under perioden kallar vi för starka tillväxtföretag. De utgör 2,300 företag, dryga 2,6%. Under perioden har också 28,000 företag i de valda branscherna upphört att ha anställda. Men hur ser det ut i respektive bransch?

Nedan i graferna ser vi ökningen och minskningen av antalet starka tillväxtföretag. Ökningen av 30+ är ett utdrag från de som växt med fler än tio under 2011-2015. De är superväxare! Syftet är att se om det finns företag som växt än starkare under perioden och en indikator på var det kan växas mer. Nettoökningen som är antalet som ökat med minst tio anställda minus antalet som minskat med minst tio anställda kommenteras också.

IKT

IKT är en bransch med tillväxtföretag. Drygt 300 företag inom IKT ökade med mer än tio förvärvsarbetande under perioden, varav 71 företag ökade med mer än 30 förvärvsarbetande. Samtidigt minskade drygt 200 företag antalet förvärvsarbetande med mer än tio. Nettoökningen är cirka 100 tillväxtföretag.

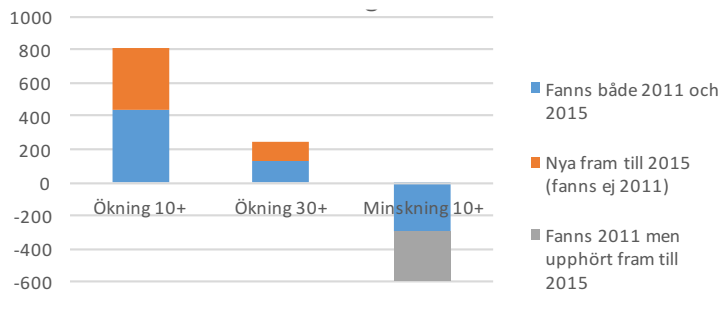
Diagram 7 IKT 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.



FÖRETAGSSTÖD

Företagsstöd är en bransch med många tillväxtföretag. 800 företag har ökat med fler än tio förvärvsarbetande under perioden. Nettoökningen är cirka 200 företag. Mer än 200 företag har ökat med mer än 30 förvärvsarbetande.

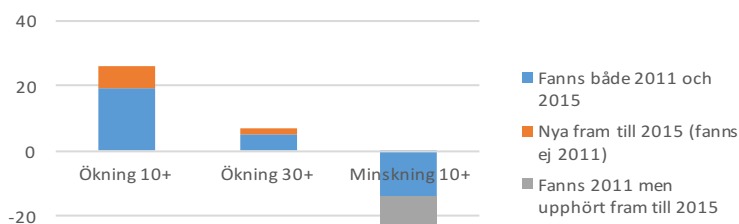
Diagram 8 Företagsstöd 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.



LIFE SCIENCE

Life Science är en mycket liten bransch i Stockholm län. Det har inte skett någon nettoökning. Det mindre antal företag som haft en större förändring fanns både 2011 som 2015. Antalet tillväxtföretag som är nya är få, både i absoluta tal och relativt mindre än för andra branscher.

Diagram 9 Life Science 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.

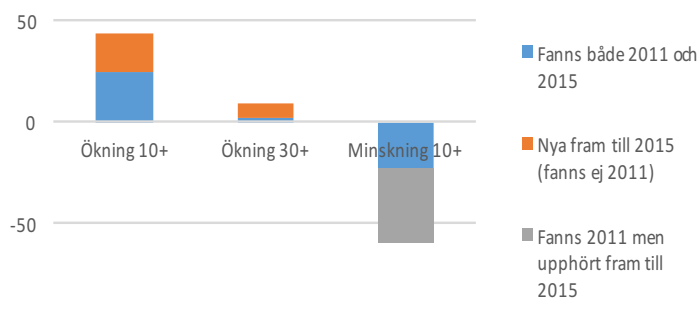


12. Data från SCB:s RAMS register och inte från TillväxtAllsvenskans underlag.

VERKSTAD

Siffrorna indikerar en bransch med färre tillväxtföretag. Nettot är negativt.

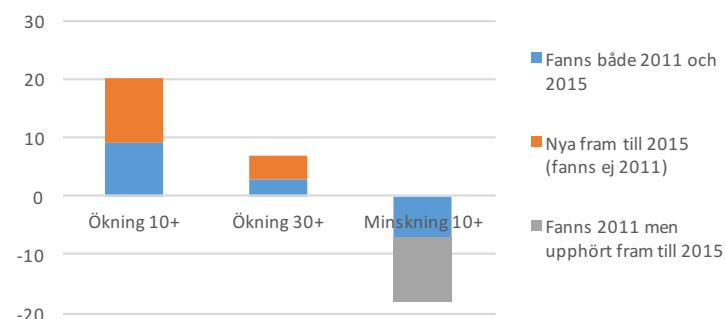
Diagram 10 Verktad 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.



ELEKTRO

En bransch som liksom Life Science är mycket liten och uppvisar ingen nettoökning. Men till skillnad från Life Science är de företag som uppvisar större tillväxt oftare nya företag under perioden.

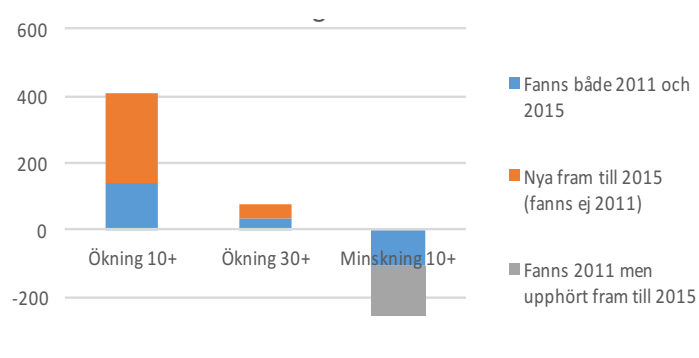
Diagram 11 Elektro 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.



BESÖK

Besök är en bransch med god tillväxt. Nettoökningen är stor, cirka 170 tillväxtföretag. Ökningen drivs på av nya företag samtidigt som en tolkning kan vara att branschen har en större omsättning av företag. Relativt sett ligger tyngdpunkten av tillväxten mot lite färre anställda per företag.

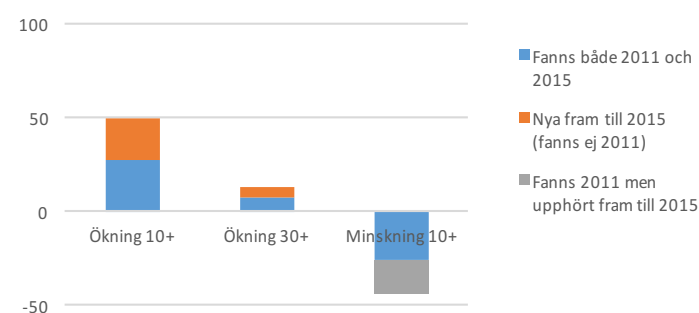
Diagram 12 Besök 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.



KREATIVA

För att vara generellt sett en mindre bransch uppvisar Kreativa en liten mätbar nettoökning och ett antal företag som växt med mer än 30 anställda.

Diagram 13 Kreativa 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.



BYGG

En stor bransch med tillväxt i. Samtidigt givet just storleken och marknadens utveckling i Stockholm skulle man kunna förvänta sig en än större tillväxt. Det finns också indikationer i underlaget på att denna bransch har en större omsättning av företag. Nettoökningen är stor, cirka 200 tillväxtföretag.

DETALJ

Det ser ut som Detalj har en begränsad nettotillväxt, framförallt om man tar hänsyn till att branschen är bland de större. Det finns indikationer i underlaget att branschen har en förhållandevis stor omsättning av företag.

Diagram 14 Bygg 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.

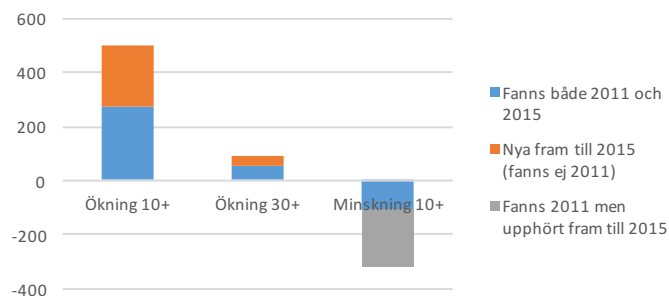
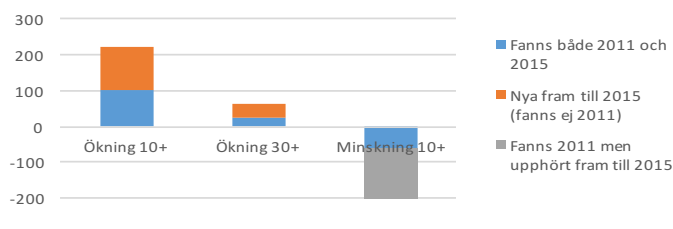


Diagram 15 Detalj 2011-2015, antal företag med större förändring i antal anställda.

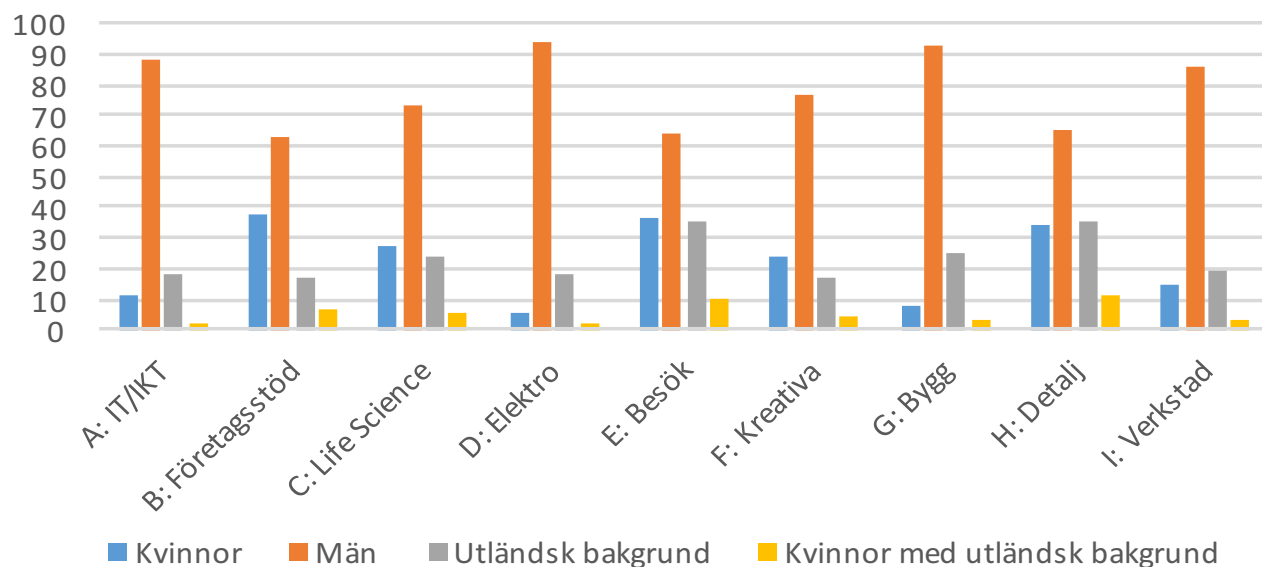


VEM LEDER TILLVÄXTFÖRETAGEN?

Tidigare använde vi antalet företag för vilka antalet förvärvsarbetande ökat under perioden 2011-2015 som ett mått på tillväxt. Vi har främst identifierat starka tillväxtföretag med en ökning av tio plus förvärvsarbetande under perioden. Här är vi nu intresserade av ledarskapet i dessa tillväxtföretag ur ett jämlikhetsperspektiv. Med företagsledare menar vi operativ ledare (OpF) som ofta är en VD, verksamhetsledare eller platschef.

Innan vi ser på resultaten om vem som leder tillväxtföretagen är det lämpligt att betrakta hur fördelningen ser ut i respektive bransch för alla som förvärvsarbetar där, inte bara företagsledaren. Män dominerar arbetsmarknaden i länets små och medelstora företag. Flest kvinnor, mellan 30-40%, arbetar inom Företagsstöd, Besök, Detalj. Därefter Life Science och Kreativa. Störst andel förvärvsarbetande med utländsk bakgrund finns inom Besök och Detalj (cirka 35%) följt av Bygg och Life Science på strax över 20%.

Diagram 16 Branschfördelning över förvärvsarbetande 2015 i %.



**Från ett stort och komplext dataunderlag har följande observationer gjorts
(om utfallet i en bransch är så litet att slump spelar stor roll tas just det utfallet inte med):**

Företag som fanns både 2011 som 2015 och som ökat med minst tio anställda:

- » Kvinnor är till störst del företagsledare i tillväxtföretag inom Besök, Kreativa, Företagsstöd, Detaljhandel och IKT (andel 35-25% i fallande storleksordning).
- » Företagsledare med utländsk bakgrund i tillväxtföretag finns oftast i Besök, Företagsstöd, Detaljhandel, Bygg och IKT (både män och kvinnor, fallande storleksordning 30-10%).
- » Tillväxtföretag lett av kvinna med utländsk bakgrund finns i Besök, Bygg, Företagsstöd och IKT (andel 7-5%).

Företag som startat upp under 2011-2015 och som ökat med minst tio anställda:

- » Kvinnor är till störst del företagsledare i Life Science, Besök, Företagsstöd, Kreativ, Detaljhandel och IKT (andel 30-10% i fallande ordning).
- » Företagsledare med utländsk bakgrund finns oftast i Besök, Bygg, Företagsstöd, Verkstad och IKT (man eller kvinna, andel 50-10%).
- » Tillväxtföretag lett av kvinna med utländsk bakgrund finns i Besök, Life Science, Detaljhandel och Företagsstöd (andel 8-3%).

För företag som leds av kvinnor eller personer med utländsk bakgrund återkommer branscherna Besök, Företagsstöd, Detaljhandel och IKT. Det är god balans mellan män och kvinnor som ledare inom Life Science, även om just den branschen är så liten att urvalet är snävt. Inom IKT leds flera av företagen av kvinnor. Kvinnor och personer med utländsk bakgrund är mer sällsynta som företagsledare inom Elektro, Bygg och Verkstad.

Företagsledaren i de starka tillväxtföretagen återspeglar fördelningen av förvärvsarbetande i länets små och medelstora företag. Den segregerade arbetsmarknaden gör sig påmind. Fördelningen skiljer sig inte bara på branschnivå, utan även på kommunnivå, vilket framgår i nästa kapitel. I vissa kommuner och branscher finns väldigt få, och ibland inga, kvinnor eller personer med utländsk bakgrund, vare sig som anställda eller som företagsledare.

HUR SER DET UT I KOMMUNERNA?

I detta avsnitt ser vi på små och medelstora företag i de valda branscherna och som finns i länets kommuner, och inte den i kommunen boende befolkningen. Stockholms län antas generellt vara en gemensam arbetsmarknad. En profil på varje kommun presenteras. Statistiken där i finns också presenterad med grafer i bilaga 2. Insatser mot tillväxtföretag bör ta hänsyn till de skillnader som finns i kommunerna.

I Stockholms län finns det 26 kommuner. Det är en stor spridning i förutsättningar och miljö i kommunerna. Vissa kommuner är i princip som en stadsdel i en storstad, medan andra har större del av landsbygd eller skärgård. Stockholms kommun är i särklass störst med cirka 50,000 företag år 2015. Näst störst är Nacka kommun med nästan 3,500 företag, följt av Huddinge (2,702), Täby (2,350) och Solna (2,263). Därefter följer de allra flesta kommunerna i ett spann om cirka 1-2 tusen företag per kommun. Fyra kommuner har runt 500 eller färre företag, med Nykvarn som minst med 272 företag.

Bilden vad gäller antalet förvärvsarbetande ser liknande ut med enda skillnaden att Solna nu är näst störst med sina cirka 10,000 förvärvsarbetande i små och medelstora företag. 70% av Stockholm län totala 390,000 anställda i små och medelstora företag i valda branscher finns i Stockholms kommun (cirka 275,000). Likaså mer än hälften av företagen.

I Solna tillsammans med Stockholm och Sundbyberg är företagen större, cirka fem till sex förvärvsarbetande per företag. Det är dubbelt så högt som flertalet kommuner (cirka 2,5). Lägst snitt av förvärvsarbetande per företag har Österskär, Vaxholm och Nykvarn.



Här följer en profil av varje kommun i Stockholm län utifrån:

- antal små och medelstora företag per bransch och antalet förvärvsarbetande,
- tillväxtföretag sett till ökning av antalet anställda,
- fördelningen kvinnor, män samt
- personer med utländsk bakgrund.

I **BOTKYRKA** finns flest antal förvärvsarbetande i Bygg följt av Besök, Detalj och Företagsstöd. Sett till antal företag faller Detalj relativt ner till en lägre nivå. Branscher såsom Life Science och Kreativa saknas. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Bygg följt av Besök och Företagsstöd. Män återfinns mest inom Bygg. Noterbart är att förhållandevis en stor andel med utländsk bakgrund återfinns i Bygg, Besök, Detalj men även i Företagsstöd. För Besök och Detalj är antalet män och antalet med utländsk bakgrund nästan lika stora. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Besök. Botkyrka är av tre kommuner i Sverige som 2015 hade fler invånare med utländsk bakgrund än med svensk. Något som kan påverka de mer lokalt inriktade branscherna såsom Detalj, Besök och Bygg.

I **DANDERYD** finns flest förvärvsarbetande och företag i Företagsstöd. Andra större branscher är Bygg, IKT Detalj och Besök. Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Företagsstöd varit följt av Bygg och Besök. IKT har också haft en viss tillväxt. Detaljhandel och Besök uppvisar en nästan jämn fördelning mellan män och kvinnor. Företagsstöd har också en mer balanserad situation. Bygg och IKT har inte det. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund återfinns i de flesta branscher utom Verkstad, Kreativa och Elektro. Den senare domineras helt av män.

I **EKERÖ** finns flest antal förvärvsarbetande i Bygg följt av Företagsstöd, Besök och Detalj. Sett till antal företag faller Detalj relativt ner till en lägre nivå. Branscher såsom Life Science och Kreativa är mycket små. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Bygg följt av Företagsstöd och Besök. Män återfinns mest inom Bygg och liksom inom Verkstad och IKT är kvinnor få. Detalj, Besök och Företagsstöd uppvisar en balanserad bild vad gäller antal kvinnor och män. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund är få och kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.

I **HANINGE** finns flest förvärvsarbetande och företag i Bygg följt av Besök, Företagsstöd och Detalj. Tillväxtbranscher 2011-2015 är främst Bygg följt av Företagsstöd och Besök. Företagsstöd har närmast en mer balanserad situation mellan antalet män och kvinnor. Bygg, IKT och Verkstad har inte det. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund finns relativt mest inom Besök och Detalj. Inom Bygg finns i absoluta tal mest förvärvsarbetande med utländsk bakgrund även om det i relativa tal är litet. De mindre branscherna ser ut att domineras av män med svensk bakgrund. I Företagsstöd återfinns flest, men relativt sett få, kvinnor med utländsk bakgrund.

I **HUDDINGE** finns flest antal förvärvsarbetande i Bygg följt av Detalj, Besök och Företagsstöd. Sett till antal företag är det samma branscher som är störst plus IKT. Branscher såsom Life Science och Verkstad har också visst antal anställda. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Bygg följt av Företagsstöd och Besök. Män återfinns mest inom Bygg och liksom för Verkstad och IKT är kvinnor få. Ingen bransch uppvisar en balanserad bild vad gäller antal kvinnor och män, närmast kommer Företagsstöd. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Verkstad och IKT, liksom Bygg relativt sett till storleken, uppvisar lågt antal förvärvsarbetande med utländsk bakgrund. De färre kvinnor med utländsk bakgrund återfinns i Detalj och Besök.

I **JÄRFÄLLA** finns flest förvärvsarbetande och företag i Bygg följt av Besök, Företagsstöd och Detalj. Även Verkstad och IKT har ett visst antal anställda och IKT ett antal företag. Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst varit Företagsstöd följt på nästa nivå av Bygg och Besök. Därefter står Detalj och IKT för tillväxt i antalet förvärvsarbetande. Företagsstöd är närmast att ha en mer balanserad situation mellan antalet män och kvinnor. Bygg, Verkstad och IKT har inte det. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund är en stor del av de anställda i Besök och Detalj. I Detalj, Företagsstöd, Besök och Bygg återfinns flest, men relativt sett få, kvinnor med utländsk bakgrund.

I **LIDINGÖ** finns flest antal förvärvsarbetande i Företagsstöd och på nästa nivå inom Besök, Bygg, Detalj och IKT. Även Verkstad har ett visst antal anställda. Sett till antal företag är Företagsstöd störst med Besök och Bygg på en nästa lägre nivå. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Företagsstöd med Besök och Bygg på nästa nivå och därefter IKT och Detalj. Fler branscher närmar sig en balanserad situation vad gäller antalet kvinnor och män, med Besök närmast följt av Företagsstöd. Bygg, Verkstad och IKT uppvisar en dominans för män. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök, Detalj och lite mindre relativt sett i Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund finns främst i Besök, Detalj och Företagsstöd.

I **NACKA** finns flest förvärvsarbetande och företag i Bygg och Företagsstöd. Andra större branscher är Besök, Detalj och IKT. Tillväxtbranscher 2011-2015 är främst Företagsstöd följt av Bygg, Besök och IKT. Besök visar en jämnare fördelning mellan män och kvinnor. Företagsstöd och Detalj har också en större relativ del kvinnor. Bygg, Elektro, Verkstad och IKT har inte det. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund finns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg.

I **NORRTÄLJE** finns flest antal förvärvsarbetande i Bygg följt av Företagsstöd, Besök, Detalj och Verkstad. Sett till antal företag faller Detalj relativt ner till en lägre nivå. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Bygg följt av Företagsstöd och Besök. Män återfinns mest inom Bygg och liksom för Verkstad är kvinnor få. Detalj, Besök och Företagsstöd uppvisar en balanserad bild vad gäller antal kvinnor och män. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund är få och kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.

I **NYKVARN** finns flest förvärvsarbetande och företag i Bygg följt av Företagsstöd. På en än lägre nivå finns Besök. Visst antal anställda finns Detalj, Verkstad och IKT. Men i jämförelse med andra kommuner är totala antalet litet. Tillväxtbranscher 2011-2015 är främst Bygg. Närmast balans i antalet män och kvinnor finns i Besök följt av Företagsstöd och Detalj. I alla andra branscher är andelen kvinnor försumbar. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund är litet. I Bygg finns i absoluta tal mest förvärvsarbetande med utländsk bakgrund även om det i relativa tal är litet.

I **SIGTUNA** finns flest förvärvsarbetande i Bygg och Besök följt på en lägre nivå av Företagsstöd och Detalj. Även IKT och Verkstad har ett visst antal anställda. Sett till antal företag är det Bygg, Företagsstöd och Besök som är de största. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Bygg, Företagsstöd och Besök. Företagsstöd närmar sig en balanserad situation vad gäller antalet kvinnor och män, övriga branscher har liten eller ingen del kvinnor. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst i Besök.

I **SOLLENTUNA** finns flest förvärvsarbetande och företag i Bygg och Företagsstöd. Andra större branscher är Besök, Detalj och IKT. Tillväxtbranscher 2011-2015 är Företagsstöd, följt av Bygg, Besök och IKT. Besök och Företagsstöd uppvisar en närmare jämn fördelning mellan män och kvinnor. Verkstad och IKT gör inte det. Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund finns främst i Besök där det utgör en betydande del av totala antalet anställda. I Detalj, Företagsstöd och Bygg finns också ett antal förvärvsarbetande med utländsk bakgrund. De fåtal kvinnor med utländsk bakgrund som finns är främst inom Besök, Företagsstöd och Detalj.

I **SOLNA** finns flest förvärvsarbetande i Företagsstöd följt av Bygg, Besök, IKT och Detalj. Solna utmärker sig genom att det även finns ett antal inom Life Science. Sett till antal företag är Företagsstöd störst med Bygg, Besök och IKT på en nästa lägre nivå. Tillväxt sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar Företagsstöd med Bygg på nästa nivå och därefter IKT och Besök. Branscherna Besök och Företagsstöd uppvisar en påtaglig andel kvinnor. Alla andra branscher inte. Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Även inom Företagsstöd och Bygg finns ett antal. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Företagsstöd, Besök och Detalj.

I **SUNDBYBERG** finns flest förvärvsarbetande och företag i Företagsstöd och på nästa nivå i Bygg, IKT och därefter i Besök och Detalj. Tillväxtbranscher 2011-2015 är Företagsstöd följt av Bygg, Besök och IKT. Företagsstöd uppvisar en jämnare fördelning av män och kvinnor. Branscherna Besök och Detalj har en större relativ del kvinnor. Bygg, Elektro, Verkstad, Kreativa och IKT har inte det. Anställda med utländsk bakgrund är en betydande del av de anställda i Besök och Detalj. Även inom Företagsstöd och Bygg finns ett påtagligt antal.

I **STOCKHOLM** finns flest förvärvsarbetande och företag helt klart i Företagsstöd, mer än dubbelt så stor än Besök, som följs av Bygg, IKT och Detalj. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar Företagsstöd följt av Besök, Bygg, IKT i den ordningen. Därefter är det Kreativa och Detalj. Stockholm står ut med att Kreativa är en av de branscher där antalet anställda i företag har växt mer. Jämförelsevis är andelen kvinnor i valda företag i Stockholm kommun lägre än i många andra kommuner i länet. De branscher som varit närmare en balans i andra kommuner når Stockholm inte till. Flest kvinnor finns i Företagsstöd, Besök och Detalj. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd, Bygg och IKT. Kvinnor med utländsk bakgrund finns främst i Företagsstöd, Besök och Detalj.

I **SÖDERTÄLJE** finns störst antal förvärvsarbetande i Bygg och på nästa nivå Besök, Företagsstöd och Detalj. Södertälje utmärker sig genom att det även finns ett antal i branschen Verkstad. Sett till antal företag är det Bygg, Företagsstöd, Besök och Detalj i storleksordning. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Bygg och Företagsstöd med besök och IKT på nästa nivå. Branscherna Besök, Detalj och Företagsstöd uppvisar en påtaglig andel kvinnor. Alla andra branscher inte. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Även inom Företagsstöd och Bygg finns ett antal. Kvinnor med utländsk bakgrund finns i Företagsstöd, Besök och Detalj.

I **TYRESÖ** är förvärvsarbetande och företag dominerande i Bygg följt av Företagsstöd, Besök och Detalj. Flest företag finns också i de tre först nämna branscherna. Tillväxtbranscher 2011-2015 är Företagsstöd följt av Bygg, Besök och IKT. Besök, Företagsstöd och Detalj visar en närmare jämn fördelning mellan män och kvinnor. Branscherna Bygg, Verkstad och IKT har inte det. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd. Kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.

I **TÄBY** finns störst antal förvärvsarbetande i Bygg och Företagsstöd. På nästa nivå finns Detalj, Besök, IKT och Verkstad. Sett till antal företag är det Företagsstöd, Bygg, IKT, Besök och Detalj i storleksordning. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 är främst Företagsstöd, Bygg, Besök och IKT. Branscherna Besök, Detalj och Företagsstöd visar en påtaglig andel kvinnor. Alla andra branscher inte. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund finns i Företagsstöd, Besök och Detalj.

I **UPPLANDS VÄSBY** finns flest förvärvsarbetande i Bygg. På nästa nivå finns Verkstad, Företagsstöd, Besök och Detalj. Upplands Väsby utmärker sig genom att det även finns ett antal i branschen Verkstad. Flest företag finns i Företagsstöd och Bygg. Tillväxtbranscher 2011-2015 är främst Bygg och Företagsstöd. Större andel kvinnor finns i Företagsstöd därefter på en lägre nivå Detalj och Besök. Anställda med utländsk bakgrund utgör en betydande del i Besök och Detalj, men finns också i Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund är få och finns mest i Företagsstöd, Besök och Detalj. I jämförelse med Verkstadsbranschen i andra kommuner finns i Upplands Väsby både fler kvinnor såväl som fler anställda med utländsk bakgrund.

I **UPPLANDS-BRO** finns flest antal förvärvsarbetande i Bygg och ovanligt många i Verkstad. På nästa nivå finns Företagsstöd, Besök, Detalj och IKT. Sett till antal företag är det Bygg, Företagsstöd, Besök, IKT, i storleksordning. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Företagsstöd, Bygg, Besök och IKT. Branscherna Besök, Detalj och Företagsstöd uppvisar en större andel kvinnor. Alla andra branscher inte. Företagsstöd är nästan helt i balans. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund finns främst inom Företagsstöd, Besök och Detalj.

I **VALLENTUNA** finns flest förvärvsarbetande i Bygg. På nästa nivå finns Företagsstöd, Besök och Detalj. Det finns även ett antal i Verkstad och IKT. Flest företag finns i Bygg, Företagsstöd och Besök. Tillväxtbranscher 2011-2015 är främst Bygg och Företagsstöd. Kvinnor finns i Företagsstöd följt på en lägre nivå Detalj och Besök. Andra branscher inte. Anställda med utländsk bakgrund finns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.

I **VAXHOLM** finns flest antal förvärvsarbetande i Bygg och därefter Företagsstöd, Besök, Detalj och Besök. En mindre del finns i Elektro, IKT och Verkstad. Sett till antal företag är det Företagsstöd, Bygg, Besök, Detalj och IKT i storleksordning. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar Företagsstöd och i viss mån Bygg. Branscherna Besök och Företagsstöd uppvisar en större andel kvinnor. Alla andra branscher har en mindre andel eller knappt några kvinnor. Anställda med utländsk bakgrund finns begränsat och kvinnor med utländsk bakgrund är få.

I **VÄRMDÖ** finns flest förvärvsarbetande i Bygg och på nästa nivå finns Besök, Företagsstöd och Detalj. Det finns även ett antal i Verkstad och IKT. Flest företag finns i Bygg, Företagsstöd och Besök. Tillväxtbranscher 2011-2015 är främst Bygg och Företagsstöd. Bland nya företag märks även branscherna IKT och Besök. Företagsstöd, Besök och Detalj uppvisar en närmare balans i antalet anställda män och kvinnor. Andra branscher inte. Anställda med utländsk bakgrund finns begränsat liksom att kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.

I **ÖSTERÅKER** är antal förvärvsarbetande helt dominerande i Bygg. På nästa nivå finns Företagsstöd, Detalj och Besök. En mindre del finns i IKT och Verkstad. Sett till antal företag är det Bygg och Företagsstöd, följt av Besök, Detalj samt IKT på en lägre nivå. Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar Bygg och Företagsstöd och i viss mån Besök. Företagsstöd visar nästan en balans i andel kvinnor och män. Besök lika så. Alla andra branscher mindre. Anställda med utländsk bakgrund är relativt få liksom kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.



VILKA BEHOV HAR TILLVÄXTFÖRETAGEN?

Följande kapitel beskriver tillväxtvilja, typ av stöd som efterfrågas och de behov företag i ett utvecklingsstadium har för att kunna växa. Kapitlet utgår utifrån företagens perspektiv, baserat på olika enkät- eller intervjuundersökningar och som sedan validerats genom egna intervjuer.

HÖGST TILLVÄXTVILJA I STOCKHOLM

Majoriteten av små och medelstora företag vill växa. Tillväxtverkets enkätundersökning 2014 av 16,000 små och medelstora företag visar att sju av tio har en tillväxtvilja¹³. Samma höga nivå återfinns i en undersökning som CMA Research nyligen (juni 2017) genomfört på uppdrag av Almi. Undersökningen visade att 88% av företagen i Stockholm har ambitionen att växa, vilket är bland det högsta i landet¹⁴.

Båda undersökningarna visar att ju större företaget är i antal anställda desto mer vill det växa. Kvinnor, unga och personer med utländsk bakgrund vill växa sina företag, men det är inte säkert att det är just bakgrund eller genus som påverkar viljan att växa. Förutom företags storlek påverkar den regionala miljön och branschtillhörighet också synen på tillväxten.

Tillväxtvilja finns hos företagen inom de flesta branscher. Högst andel företag som vill växa återfinns enligt Tillväxtverkets undersökning inom Hotell- och restaurangverksamhet (Besöksnäringen i denna kartläggning) följt av Handel (ungefär detaljhandeln i denna kartläggning). Lägst andel företag som vill växa återfinns inom Byggverksamhet¹⁵. Tidigare avsnitt i den här kartläggningen indikerar att företag inom Besöksnäringen men inte Detaljhandeln växer. Att vilja växa och faktiskt växa behöver inte samspela.

OLIKA BEHOV FÖR FÖRETAGSTILLVÄXT

Var sjunde till åttonde företagare vill växa i någon grad, samtidigt är det mindre än hälften av företagen som gör det. Vad behövs då för att få företag att växa? Här återges ett axplock av de behov som har förekommit i olika undersökningar. Behoven har sammanställts och de oftast förekommande behoven beskrivs längre fram.

Nya försäljningskanaler, marknadsföring och produktutveckling

När det gäller olika åtgärder som företagen anser vara viktiga för att kunna växa är det framförallt insatser inom nya försäljningskanaler, marknadsföring och utveckling av nya varor och tjänster som ses som mycket viktiga, enligt Tillväxtverkets undersökning. Var tionde företag anger att företagets huvudsakliga marknad finns i utlandet och att en expansion internationellt är viktigt för att företaget ska kunna växa. För internationalisering av företagets verksamhet anser drygt 30% av företagen att brist på resurser utgör ett stort hinder. Förslag för framtida insatser är inom¹³:

- Innovation
- Kompetensförsörjning
- Riktade insatser mot specifika grupper och branscher
- Internationalisering

13. Förutsättningar för konkurrenskraftiga företag, Företagens villkor och verklighet 2014, Tillväxtverket.

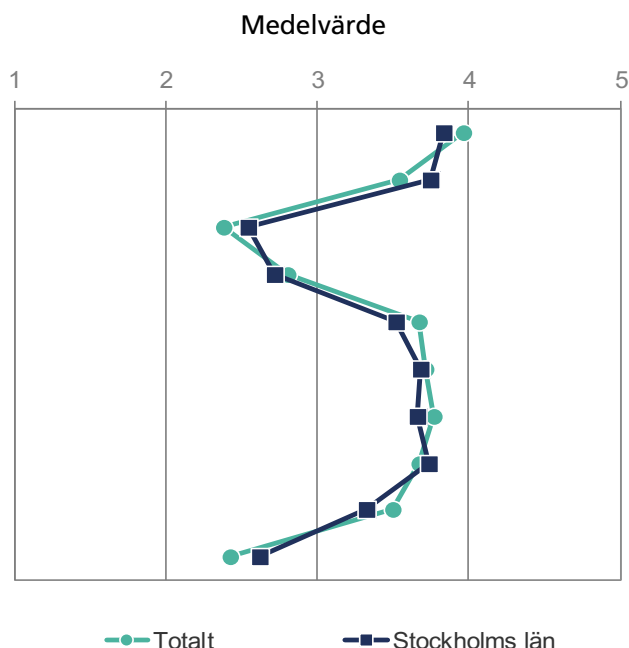
14. Tillväxtkartläggning av små och medelstora företag, juni 2017, CMA och Almi.

15. Mångfald i näringslivet, Förutsättningar för konkurrenskraftiga företag 2014, Tillväxtverket.

Diagram 17 Viktiga områden att utveckla för att företag ska växa, Almis och CMAS tillvätundersökning 2017.

Om ditt företag ska växa, vilka områden är viktiga att utveckla för att ta dig från punkt A till punkt B i din tillväxtresa?

Marknad- och försäljning
Innovation, tjänste- och produktutveckling
Internationalisering
Ägare och styrelse
Ledarskap, ledning och personal
Ekonomi, lönsamhet och finansiering
Effektivitet, rutiner och produktion
Nätverk och externa kontakter
Hållbarhet
Företagsförvärv



Marknad, innovation, nätverk, ekonomi, lönsamhet och finansiering

I Almis intervjuundersökning av små och medelstora företag (2017) deltog 116 företagsledare i Stockholm. Företagsledare med hög eller mycket hög ambition att växa tycker att följande områden är viktiga för att kunna utvecklas som företag: marknad och försäljning; innovation; nätverk; ekonomi lönsamhet och finansiering; effektivitet, rutiner; ledarskap. Internationalisering hamnar i botten av områden att utveckla. Se diagram 17.

På frågor om finansiering anser var fjärde sig behöva finansiering om företaget ska växa och var sjunde anser att finansieringsfrågan kan bli ett hinder för företagets utveckling.

Kapitalförsörjning, testanläggningar¹⁶, kompetenser

Den regionala innovationsstrategin (Stockholm 2012) identifierade följande områden som viktiga för utveckling av regionens innovationskraft:¹⁷

- Bättre **kapitalförsörjning** inklusive problematiken med offentligt riskkapital.
- Mer satsning på **anläggningar för tester**, demonstration och verifiering av koncept under så verkliga förhållande som möjligt.
- Utveckla **offentlig upphandling** som ett strategiskt verktyg för gynna innovativa företag.
- Underlätta **tvärvetenskapliga idé- och kunskapsutbyten**.
- Stärk Stockholms län globala attraktionskraft - **attrahera människor/kompetens och kapital**.

De vanligaste frågorna till Tillväxtverkets startlinje (numera verksamt.se) för personer som driver företag eller vill starta företag identifierades 2010. Av 30,000 inkomna frågor var flest inom följande områden (i fallande ordning, vanligast först):¹⁸

1. **Skatter, moms**
2. **Finansiering och finns det bidrag?**
3. **Var kan jag få rådgivning?**
4. **Övrig juridik**
5. **Tillstånd**

16. Testanläggning eller testbädd är en fysisk eller virtuell miljö inom ett område där företag, akademi och andra organisationer kan samverka vid utveckling, test och införande av nya produkter, tjänster, processer eller organisatoriska lösningar.

17. Stockholmsregionens innovationsstrategi 2012, Innovationskraft Sthlm.

18. Ref till undersökning 2010 av KTH i Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige, Ramböll 2015.

TYP AV OFFENTLIGT STÖD

Företagsledare har också frågats om det offentliga stödet, deras behov av stöd och typ av stöd som efterfrågas. I den tidigare nämnda Tillväxtundersökningen av Almi och CMA tillfrågades företagsledare i Stockholm med hög eller mycket hög ambition att växa: "Om ditt företag ska växa, vilken typ av offentliga insatser skulle du önska fanns för att ta dig från punkt A till punkt B i din tillväxtresa?" Offentligt stöd som efterfrågas är (i prioriterad, fallande ordning):

- Experter med spetskompetens
- Utbildning/kurs
- Information, verktyg och filmer online
- Utbyta erfarenhet med andra företagare
- Mentor/coach/rådgivare från näringslivet

I kartläggningen uttrycker de intervjuade företagarna vikten av ett oberoende och prisvärt stöd:

Cirka 15% anser sig verkligen behöva stöd som råd, lån, riskkapital eller annat. Över hälften behöver inte stöd och cirka var tredje ställer sig någonstans mittemellan att behöva och inte behöva stöd.

De statliga regionala företagsstöden har analyserats av Tillväxtanalys, för att fastställa om de är ändamålsenligt utformade. Företagare i fyra regioner i Sverige (inte Stockholm) tillfrågades hur stöden bör vara utformade för bäst resultat. En slutsat i analysen är att det är kombinationer av olika stöd som kan ge intressant företagsnytta.¹⁹

“

När företagen tillfrågas om hur stöden bör vara utformade efterfrågas framförallt ökade möjligheter att få stöd till mjuka investeringar. Konkreta insatser för marknadsutveckling, exportkrediter, kundaktiviteter samt att utveckla relationer med kund är några exempel som återkommer frekvent i företagens svar. Det framkommer samtidigt att det är komplementariteten mellan olika typer av stöd som efterfrågas. Det vill säga att det ges möjlighet att knyta kompetens och marknadsföringsinsatser till den investering i maskiner eller anläggning som gjorts. Kombinationen av stödformer och olika typer av stöd blir här intressant.¹⁹

– Tillväxtanalys 2016

“

Ett problem små tillväxtbolag har när det gäller rådgivning är att företagen sällan har råd med riktigt bra opartisk rådgivning. Konsulttaxan är för hög. "Billig" rådgivning är relativt ofta partisk eftersom det ofta är finansiella aktörer, affärsänglar eller venture bolag med egna intressen som kan styra den rådgivning man ger.

– Tillväxtföretagare

19. De regionala företagsstöden – ändamålsenliga eller otidsenliga?, Tillväxtanalys, PM 2016:01, Dnr: 2015/029.

LIKA FÖR ALLA?

Företagarna som intervjuades i denna kartläggning efterfrågar i mindre utsträckning stöd att arbeta med mångfald för egen del. Snarare uttrycker fler av de intervjuade företagen att det företagsfrämjande aktörerna behöver bli bättre på jämställdhet och integration. Det offentliga stödet behöver anpassas till olika grupper eftersom alla inte har samma förutsättningar eller villkor.

Olika rapporter²⁰ visar att skillnader och begränsningar finns mellan kvinnor och män och personer med utländsk bakgrund kopplat till:

- Nätverk och kontakter
- Aktörers brist på strategier för nå "alla"
- Aktörers bristande förståelse av branschskillnader
- Företagsfrämjande attityder och föreställningar

“

Främjande systemet når inte kvinnor och mäns företag i lika utsträckning detta berör såväl i kännedom om stöd och fördelning av företagsstöd och ekonomiska medel. En viktig faktor är branschskillnader.

– Tillväxtverket, Hållbar tillväxt 2013.

I Almis årsredovisning 2016 finns statistik som visar fördelningen mellan män och kvinnor och utländsk bakgrund per finansiell tjänst och rådgivning, se tabell nedan. Statistiken är inte exakt lika från föregående år 2015, fördelningen mellan män och kvinnor jämnas ut marginellt.^{21,22}

Tabell 1 Fördelning av Almis tjänster på olika grupper.

Tjänst	Kvinnor %	Män %	Utl. bakgrund %
Lån	31%	69%	36%
Mikro lån	38%	62%	54%
Innovationsrådgivning	23%	77%	21%
Nyföretagarrådgivning	31%	69%	84%
Mentorprogram	55%	45%	21%
Ny- och följdinvestering Almi Invest	20%	80%	10%

Tidigare analyser i den här kartläggningen visar att vissa branscher har lägre integration och jämställdhet baserat på antalet anställda men även i ledning av företagen. Ett offentligt stöd för att underlätta jämlikhet bör ta hänsyn till dessa branschskillnader.

I Almis årsredovisning 2015 anges fördelningen mellan kunderna; kvinnor och män på branschnivå och totalt i Sverige. Även om kvinnor är underrepresenterade i alla branscher är fördelningen ändå bättre än vad vi ser här i kartläggningens analyser per bransch i Stockholm.

20. Tillväxtverket Vision: Hållbar tillväxt (2013) och Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige, Ramböll.

21. Almis årsredovisning 2015, Almis årsredovisning 2015.

22. Andel med utländsk bakgrund tas fram av SCB utifrån samtliga Almis kunders organisationsnummer.

FRÄMSTA BEHOVEN FÖR TILLVÄXT

I och med skrivbordsanalysen uppenbarade sig tillväxtföretagens olika behov. Materialet validerades med en serie intervjuer med företagsledare i generella små och medelstora företag, små och medelstora företag i tillväxt, representanter för aktörer i främjandesystemet och VC's. Mörkare färg anger att behovet förekommit oftare. Flera starkare behovsområden identifierades och benämns på kommande sidor som: finansiering för tillväxt, kompetens= talangjakt, rådgivning finansiering, rådgivning innovation, rådgivning skalbarhet, rådgivning internationalisering samt rådgivning digitalisering.

Behovet om stöd till vissa grupper uttrycktes tydligt i både skrivbordsanalys och intervjuer och har kommenterats på föregående sida och tas inte upp igen i de sju identifierade områdena på kommande sidor.

Behoven är i verkligheten självklart överlappande. Till exempel går innovation, digitalisering och skalbarhet in i varandra. Likaså internationalisering och skalbarhet, eller innovation och finansiering.

Behoven varierar också utifrån branschernas förutsättningar för tillväxt, vilket beskrivs mer i branschkartan i Prioritering för tillväxt (sid 45). Till exempel är finansieringsbehov för tillväxt delvis beroende av om branschen växer och av företagets skalbarhet och potential. Likaså är kompetens delvis beroende av om branschen växer och konkurrensen om kompetent arbetskraft. Internationalisering förutsätter någon form av skalbarhet. Digitaliseringen är beroende på var branschen befinner sig inom digitaliseringen avseende marknad, affärsmodell eller förändring.

Tabell 2 Viktning av olika behov i skrivbordsanalys och intervjuer.

Skrivbordsanalys		Intervjuer	
Behov	Vikt	Behov	Vikt
Finansiering för tillväxt		Finansiering för tillväxt	
Ekonomikunskap, skatter och regler		Ekonomikunskap, finansiering	
Utbyta erfarenheter med andra		Utbyta erfarenheter med andra	
Mentor/coach från näringslivet		Mentor/coach från näringslivet	
Hitta spetskompetens		Hitta spetskompetens	
Hur skala upp organisationen?		Hur skala upp organisationen?	
Innovationsförmåga och utveckling av innovationer		Innovationsförmåga och utveckling av innovationer	
Immigrationsstöd		Immigrationsstöd	
Stöd till vissa grupper, kvinnor och invandrare		Stöd till vissa grupper, kvinnor och invandrare	
Stöd branschspecifikt		Stöd branschspecifikt	
Kunskap och stöd digitaliseringens påverkan		Kunskap och stöd digitaliseringens påverkan	
internationalisering		Internationalisering	

BEHOV 1: FINANSIERING FÖR TILLVÄXT

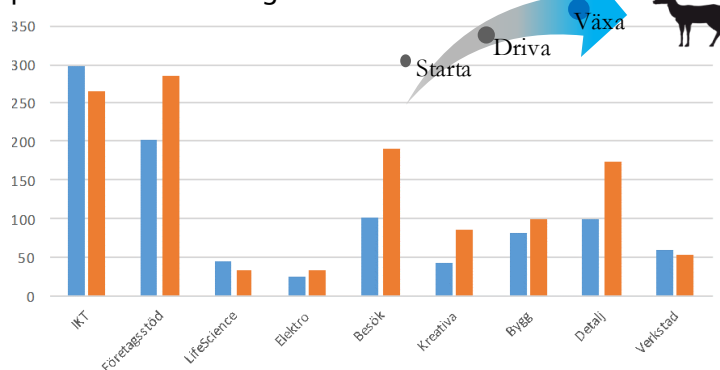
Tillväxt behöver finansiering på olika sätt, om inte med företagets egna medel så med lånat eller ägarkapital. Behov av finansiering finns både för att växa organiskt via lånefinansiering och för att växa snabbare med hjälp av riskkapital. För tillväxt genom lånefinansiering finns ett brett utbud idag. För tillväxt genom kapital finns begränsningar i "midjan" där färre aktörer och kapital finns. Vidare finns behov av att säkra tillväxtkapital inför nästa lågkonjunktur samt attrahera fler investerare till tillväxtfasen. Vissa branscher har begränsningar för kapital.



Almis lånestock maj 2017 visar att Företagsstöd och IKT är på topp både i antal företag och i finansiering²³. En indikation som återspeglar finansiering från banker då Almi samfinansierar.

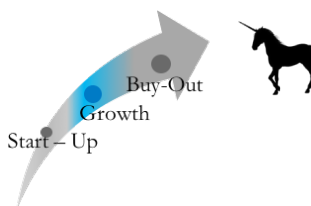
Nedan tabell illustrerar investeringskapital i olika faser i förhållande till antalet aktörer, enligt en sammanställning Swedish Private Equity & Venture Capital Association (SVCA) har gjort över deras medlemmar. Det finns fyra tydliga investerare i "Growthfas", betydligt färre än i Startup- eller Buyoutfas²⁴. Största delen av investerat riskkapital hamnar i Stockholm.

Diagram 18 Fördelning av Almis lånestock 2017 på Stockholmsföretag och bransch.



Tabell 3 Antalet riskkapitalaktörer fördelat på utvecklingsfas.

31 st	VCs (Venture Capitalists)	alla faser
7 st	Offentliga VCs	alla faser
4 st	Growth Capital	tillväxt
31 st	Buyout	buy-out
14 st	Affärsänglar	start-up



“

Generellt har "High Tech" dåligt rykte i investerarbranschen på grund av dålig erfarenhet, grunden ligger i att det är ekonomer som försöker förstå svår teknologi.

– Investerare

23. Total lånestock Stockholmsföretag, Almi i Stockholm Sörmland, maj 2017.

24. Ordinarie medlemmar och associerade medlemmar Swedish Private Equity & Venture Capital Association (SVCA)företag, Almi Företagspartner och CMA 2016.

BEHOV 2: KOMPETENS = TALANGJAKT



Bristen på högutbildad kompetens kommer att vara en hämmare av tillväxten i Stockholms län som förstärks av faktorer såsom bostadssituationen. Vissa branscher lider mer av kompetensbrist än andra, till exempel Information- och kommunikationsteknologi, men brist på kompetens finns i många branscher. Arbetskraftsinvandring inom specialistyrken såväl som enklare jobb kommer att behöva förenklas och utvecklas.

Enligt Tillväxtverkets undersökning har tillgången till lämplig arbetskraft försvårats. Det uppfattas som det näst största hindret för tillväxt (efter konkurrens från andra företag). Nästan 40 procent av företagen med 10–49 anställda upplever att detta är ett stort

hinder för tillväxt, vilket är en ökning från 2011 då andelen var 30 procent.²⁵

Många företag har svårt att hitta kvalificerad arbetskraft, främst IKT-branschen har problem vilket hämmar deras tillväxt:

“ IT- och telekomsektorn, inklusive verksamheter med högt IT-innehåll utanför IT- och telekombranschen, har fortsatt mycket stor kompetensbrist. Den sammanfattande bedömningen är att efterfrågan på kompetens är minst lika stark nu som 2012. Om inte kraftfulla åtgärder vidtas förväntas ett underskott på 60 000 personer år 2020. Merparten blir i Stockholms län.²⁶

– IT & Telekomföretagen/Almega

“ I min bransch och mitt företag kan flera av våra experter inte åka på semester utomlands. De får inte komma in igen.

– Företagsledare inom IT & telekom

BEHOV 3: RÅDGIVNING FINANSIERING



De flesta företagare anser att finansieringsfrågan kan bli ett hinder för företagets utveckling. Behovet av rådgivning om finansiella upplägg och djupare kunskap kring hur man gör affärer med bank och finans är betydelsefullt för företag i tillväxt. Behovet indikerar ett stöd som är opartiskt och till låg kostnad.

“ Det som jag personligen efterfrågar är mera komplicerade finansieringslösningar och ev. stöd från erfarna konsulter av finansiella arkitekturer som också kan konstruera kreditstrukturer och bistå i förhandlingar med banker. Detta är mycket vanligare i utlandet.”

– Tillväxtbolag som gått från startup till internationalisering och nu söker kapital

25. Tillväxtkartläggning av små och medelstora företag, juni 2017, CMA och Almi

26. IT & Telekomföretagen/Almega, Kompetensbrist i IT sektorn 2015 & 2017.

BEHOV 4: RÅDGIVNING INNOVATION

Företag efterfrågar stöd att öka sin innovationsförmåga; förmåga att leda innovationsprocesser och att identifiera och möta kunders nya krav med innovation.



Stockholm är ledande i Europa när det kommer till innovationer. Samtidigt har det under en längre tid lyfts fram att förmågan hos företagen att kommersialisera det nya som tas fram behöver förbättras. I en forskningsstudie vid Linköpings Universitet studerades 88 marknadsetablerade företag med uttalade tillväxtambitioner. Det som kiljde de snabbväxande företagen från genomsnittliga etablerade små och medelstora företag var faktorer knutna till innovation, marknad, och företagets kunskap om sina kunder.²⁷

I Almis tillväxtkartläggning (2017) säger fyra av tio företagsledare i Stockholm att de har till avsikt att lansera en ny eller väsentligt förbättrad produkt (vara) eller tjänst på marknaden inom tre år²⁸. Även i Tillväxtverkets studie anger varannan företagare att utveckling av nya varor och tjänster är viktiga åtgärder för företagets tillväxt²⁹.

Det finns en rad faktorer som företagen upplever begränsar deras möjligheter till innovation. Brist på kompetens i företagen anses överlag inte vara det största hindret (8 procent anger att det är ett hinder, större andel företag med 10-49 anställda). Större hinder är att finansiera satsningar på innovation (23 procent) och företagets krav på kortsiktig lönsamhet (17 procent). Idéer till nya varor och tjänster kommer i allra största del från företagen själva och i mycket mindre grad från kunder och samarbeten.²⁹

Utan att dra för stora slutsatser utifrån dessa siffror går det ändå att fundera på om innovationsprocesser i många företag oftare har ett inifrån-ut tänk snarare än ett mer nutida arbetssätt att involvera kunder i utvecklingsprocesserna av nya varor, tjänster och affärsmodeller för att säkerställa lyckosam kommersialisering.

BEHOV 5: RÅDGIVNING SKALBARHET

För företag som befinner sig i ett tillväxtstadium behövs produktions- och leveransförmågan skalas upp. Det ger behov av konkret erfarenhetsbaserad rådgivning. Skalbarhet innebär företagets förmåga att hantera en ökad produktion och expansion till en låg merkostnad.



“Små företag som vill växa behöver oberoende rådgivning inom många områden: finansiering, ledarskap, kompetensfrågor, bolagsstruktur, prioritering av marknader eller målgrupper m.m.”

– Tillväxtbolag i internationalisering

27. Growth in established SMEs, Uddenberg, Linköpings Universitet, 2015

28. Tillväxtkartläggning av små och medelstora företag, juni 2017, CMA och Almi

29. Förutsättningar för konkurrenskraftiga företag Företagens villkor och verklighet 2014, Tillväxtverket.

Tillväxtverkets undersökning visar att bland faktorer som företagen bedömer som mycket viktiga för att företaget ska kunna växa handlar de flesta om olika sätt att skala verksamheten. Rangordnat och i procent av tillfrågade företag anges följande åtgärder som mycket viktiga:

- Nya försäljningskanaler 59%
- Öka marknadsföring 52%
- Utveckla nya varor och tjänster 51%
- Intern kompetensutveckling 41%
- Anställa personal 32%
- Investera i utrustning och lokaler 28%
- Expandera internationellt 13%
- Satsningar på FOU 10%

Det finns tydliga branschskillnader kopplat till ovanstående rangordning, där företag verksamma inom Informations- och kommunikationsverksamhet samt Handel, reparation av motorfordon är mer intresserade av att utveckla **Nya försäljningskanaler**. Medan för **Öka marknadsföring** finns många företag inom Utbildning, Hotell- och restaurangverksamhet. Inom området **Anställa personal** återfinns Bygg och Hotell- och restaurangverksamhet.³⁰

BEHOV 6: RÅDGIVNING INTERNATIONALISERING

Stöd som rådgivning, kontakter och utbildning kring import, export och internationella samarbeten. Speciellt mindre företag söker stöd kring att nå nya marknader. Rådgivningen som efterfrågas bör ha låg eller ingen kostnad.



“

Stigen till tysk industri för svenska teknikföretag (underleverantörer) växer mer igen, samtidigt breddas hela tiden motorvägen till USA för IKT företag och företag inom den kreativa sektorn. Europa är vår hemmamarknad men det blir allt svårare där. Företagen tappar kanaler in.

– Investerare i teknikföretag och IT

“

Business Sweden har börjat ta betalt för sina tjänster och det passar inte alla företag, särskilt mindre tillväxtbolag som har svårt att få utväxling på sina pengar.

– VC aktör

30. Förutsättningar för konkurrenskraftiga företag Företagens villkor och verklighet 2014, Tillväxtverket.

I Tillväxtverkets studie framkommer att majoriteten av små och medelstora företag riktar sig idag till den svenska marknaden. Endast var tionde företag har den internationella marknaden som huvudsakligt fokus. Små och medelstora företag som exporterar finns främst inom Tillverkning och IKT där nästan en femtedel uppger av deras verksamhet i huvudsak är i utlandet.

I studien framkommer följande faktorer (i rangordning) som stora hinder för internationalisering³¹:

- Brist på resurser i företaget
- Kostnader för internationalisering
- Brist på kontakter/nätverk
- Tillgång till finansiering
- Lagar och regler
- Brist på kunskap om affärsmöjligheter
- Språkliga och kulturella hinder

BEHOV 7: RÅDGIVNING DIGITALISERING

För företag där kärnverksamheten inte har hängtt med i den digitala utvecklingen finns behov av kompetent rådgivning. Dels för att inte gå miste om de konkurrensfördelar som digitaliseringen kan göra möjlig och dels för att anpassa sig till nya marknadsförutsättningar.



En mindre kvalitativ studie om hur digitaliseringen påverkar små och medelstora svenska företag genomfördes av Hello Future i samverkan med Tillväxtverket 2015³².

Fem områden som generellt sett skapar de största utmaningarna till följd av digitaliseringen:

1. Ökande krav på snabb och tydlig kommunikation
2. Omvärldsbevakning och influenser
3. Att förändra affärsmodeller
4. Eftersläpande IT-stöd
5. Kompetensförsörjning

“

Det här är viktigt...slår mig att jag har nog en åtta man som bara manuellt överför information från en maskin till en annan. Och ibland gör de ett fel. Både de åtta och felen har en kostnad, men hur gör jag?

– Platschef tillverkande företag

“

“Hur säljer jag mina barnkläder på Internet?”

– Butiksägare

31. Förutsättningar för konkurrenskraftiga företag Företagens villkor och verklighet 2014, Tillväxtverket.

32. En studie av hur digitaliseringen påverkar små och medelstora svenska företag, Hello Future och Tillväxtverket 2015.



MATCHNING AV BEHOV OCH UTBUD

I detta kapitel matchas de identifierade behoven mot de utbud av tjänster som erbjuds från företagsfrämjande aktörer. Fokus är på aktörer och konkreta erbjudanden som passar företag som befinner sig i utveckling och tillväxt.

RÄTT INSATS TILL RÄTT FÖRETAG

Företagsfrämjande system är komplext. Aktörer kan vara helt eller delvis offentligt finansierade, vilka är fokus i det här kapitlet. Aktörer är nationella, regionala och lokala. En del aktörers mission är att främja företagande medan andra har det som en andra eller tredje uppgift. Därtill finns aktörer som verkar i start-up fasen och som under en period driver projekt med offentliga medel som delvis vänder sig till etablerade företag i expansion. Dessutom finns insatser nischade mot utvalda branscher eller målgrupper. En heltäckande karta över alla de aktörer och insatser som finns i Stockholms län för växande företag är inte möjlig i denna kartläggning. Följande sidors sammanställningar över aktörer och erbjudanden kan ses som en start och som justeras allt eftersom ny information kommer till.

Stödaktörers erbjudanden har i tidigare studier kategoriserats som information, företagsrådgivning och finansiering. De används även här. Med information avses upplysning och mer av envägs-kommunikation medan företagsrådgivning utgår från en kunskap om företagande och relation mellan rådgivare och kund där möjligheter att utveckla företagets affärsidé utforskas och stöds. Finansiering innefattar olika former av bidrag, lån, riskkapital och krediter.

På följande sidor syns att det är många aktörer i det företagsfrämjande systemet i Stockholm. De flesta aktörer är nationella, med eller utan regionala kontor. Många insatser görs i projektform regionalt eller på kommunal nivå. Viktigt att poängtera är att det inte går att utläsa omfattningen av det stöd som erbjuds. Är det 20 eller 200 företag per år som tar del av ett erbjudande?

Företagsfrämjandet framstår som spretigt. Som företagare bör det finnas en svårighet att navigera bland aktörerna och förstå hur de olika tjänsterna fungerar. Likaså för aktörerna själva.

“

Specialiserad rådgivning är svårt att hitta om man inte har egna nätverk, den generella rådgivningen i "systemet" är begränsad.

– Tillväxtbolag

“

"Almi ger i vissa delar av landet mycket bra stöd för små tillväxtföretag, tyvärr är de för osynliga i Stockholm. Vinnova har förenklat sitt arbete och det har blivit enklare att jobba med myndigheten anser jag. Tillväxtverket liksom Industrifonden har ett för stort fokus på riskminimering och blir därmed stelbenta att samarbeta med."

– VC-aktör

Tidigare undersökning har pekat på att det är en kombination av stödformer som efterfrågas³³. I kartläggningen har vi sett att kombinationen som oftast görs är inom samma typ av aktör, det vill säga mellan finansieringsaktörer, forskningsinstitut, universitet eller näringslivsaktörer. Kombinationen av stödformer görs inte i samma utsträckning mellan finansierings- och rådgivaraktörer. En kombination som skulle kunna ge ett intressant och värdefullt stöd.

Kopplingarna mellan de prioriterade områden som pekats ut i regionen och aktörernas stöd är inte så tydliga. Samtidigt är de flesta aktörer inte endast regionala, utan nationella med regionala kontor (Connect, Almi, Business Sweden, Enterprise Europe Network). Eller lokala aktörer så som Start-Up Stockholm (primärt till Stockholm stad även om de tar emot kunder från länet) eller Södertälje Science Park³⁴ som arbetar med hållbar produktion, Life science och hållbara livsmedel. Det görs flera insatser kopplat till innovation. Även vissa projekt knyter bättre an till regionala prioriteringar, så som till exempel Urban ICT Arena (Informations- och kommunikationsteknologin), Grön Bostad Stockholm (miljöteknik), Sverige bygger nytt (mångfald). Men projekt är alltid projekt och lever inte alltid kvar i verksamheten utan fortsatt tillsätta projektmedel.

Kommuners näringslivsenheters stöd handlar oftast om företagsträffar, information om tillstånd, lediga lokaler och mark och rätt kontakter i kommunen. Många näringslivschefer för dialoger med företagen i kommunen. När det kommer till stöd hänvisar många av kommunernas hemsidor till aktörer som arbetar med att starta och driva företag. Att expandera sitt företag nämns sällan. De aktörer i företagarsstödsystemet som ofta länkas till är Nyföretagarcentrum, Coompanion, Almi, Connect, Företagarna, Business Sweden, Enterprise Europe Network, Verksam.se.

MATCHNING BEHOV AV FINANSIERING OCH AKTÖRER

Flest företagsfrämjande aktörer finns inom finansiering, där Almi, industrifonden, Tillväxtverket, Vinnova och ibland Energimyndigheten nämns oftare som aktörer än andra. Drygt hälften av finansieringsaktörerna vänder sig enbart till företag som har eller planerar att göra internationella affärer. Hälften av finansieringsaktörerna erbjuder också någon form av kunskap till företagen efter finansiering, även om det sällan framgår vad detta innebär.

33. De regionala företagsstöden – ändamålsenliga eller otidsenliga?, Tillväxtanalys, PM 2016:01, Dnr: 2015/029.

34. Erbjudanden till SMF framgår inte på hemsidan, därför finns de inte med i sammanställningen.

Tabell 4 Matchning behov av finansiering och erbjudanden från aktörer.

Exempel på aktör	Typ av finansieringsstöd	Inriktning
Almi Företagspartner Stockholm Sörmland	-Företagslån, Tillväxtlån, Exportlån till SMF. -Bidrag (för test av nya produkter, koncept). -Hanterar Innovationscheckar från Vinnova. -Hos finansierade företag tillförs relevant kunskap (inte ett formellt erbjudande).	skalbarhet innovation, export, digitalisering
Almi Invest	-Riskkapital (tillsammans med annan finansiering) i unga tillväxtföretag med internationell potential. -I investerade bolag tillförs relevant kunskap.	skalbarhet, innovation, internationalisering
Energimyndigheten	-Bidrag till SMF för energikartläggningar och studier inför energieffektiva investeringar. -Finansiering med begränsad royalty till teknik-, marknads och/eller verksamhetsutveckling som bidrar till energieffektivisering. -Bidrag till arbetet med projektansökan till ett EU-program med energirelevans (planeringsbidrag).	energieffektivisering
Exportkreditnämnden (EKN)	-Olika garantier till exporterande SMF och/eller dess underleverantörer. -Även tillhörande rådgivning om affärsstruktur och riskhantering.	export
Fouriertransform	-Vinstandelslån, riskkapital till SMF i tillverknings-industrin. -I investerade bolag tillförs relevant kunskap.	skalbarhet, innovation, tillverkningsindustri
Industrifonden	-Riskkapital till tillväxtföretag med innovationer inom IKT och cleantech/industri och life science med global skalbarhet. - I investerade bolag tillförs relevant kunskap.	skalbarhet, innovation, life science, technology, internationalisering
Jordbruks- verket	-Bidrag till investeringar som ökar konkurrenskraften för SMF inom jordbruk, trädgård och rennärning. -Bidrag till att utveckla landsbygdsföretag. -Bidrag till marknadsinsatser, t ex marknadsföring för jordbruks- och fiskeprodukter.	jordbruk, landsbygd, fiske näring, turism etc.
Nordiska projekt- exportfonden	-Villkorlån (som kan konverteras till bidrag) till SMF för förstudier inför etablering i länder utanför EU / EFTA och som är relaterade till grön tillväxt och hållbar utveckling.	Internationalisering, Miljö, hållbarhet
Svensk Exportkredit	-Exportkrediter till köpare av svenska varor och tjänster. -Lån till svenska exportföretag. -Fakturaköp av svenska exportörers kundfordringar.	export
Swedfund	-Riskkapital och lån till SMF som ska etablera verksamhet i Afrika, Asien, Latinamerika eller Östeuropa. -Bidrag till förstudier om hållbara lösningar i utvecklingsländer. -I finansierade bolag tillförs relevant kunskap.	internationalisering
Tillväxtverket	-Bidrag (checkar) till SMF för olika ändamål, t.ex. öka digitaliseringen eller internationaliseringen (i samarbete med andra org.), eller affärsutveckling i företag som bedriver näringsverksamhet med mål att integrera människor i arbetslivet.	digitalisering, internationalisering, mångfald, etc.
Vinnova	-Bidrag till SMF för forskningsprojekt eller innovationsprojekt inom en rad områden, t ex "innovation i företag".	forskning, innovation, digitalisering, internationalisering

MATCHNING BEHOV OCH ERBJUDANDE FRÅN AKTÖRER

Det tycks saknas en tjänst till små och medelstora företag som behöver oberoende **rådgivning om finansiella upplägg** och hur man gör affärer med bank och finans. Finansieringsaktörer ger råd i samband med ansökan om finansiering, men inte som en paketerad tjänst. En mer paketerad tjänst finns hos ESUME support kontoret, dock med inriktning på EU-medel.

Små och medelstora etablerade företag som behöver stöd för utveckling av **innovationer** har olika aktörer att välja på. Rådgivning finns hos Start-Up Stockholm, Enterprise Europe Network, RISE och Swerea. Det finns en rad olika testbäddar inom bland annat Informations- och kommunikationsteknologi, vård och omsorg, livsmedels-tillverkning, miljöteknik, bygg, även om det är svårt att få en överblick av de testbäddar som finns. Det finns nischade erbjudanden såsom Life Science, Informations-och kommunikationsteknologi (RISE, ICT Arena), livsmedel (Matlust), vård och omsorg till äldre (Stockholm Digital Care). PRV har ett omfattande program med information och seminarier inom immaterialrätt.

Rådgivning som fokuserar mer på den generella affärsutvecklingen för att kunna **skala upp** verksamheten finns främst hos Connect, Swerea (inom olika branscher/områden) och Almi till viss mindre del samt hos andra finansieringsaktörer som erbjuder detta till redan finansierade företag. Företagsakademin (projekt av Teknikföretagen och Unionen) erbjuder kompetensutveckling till anställda i tillväxtföretag.

Några nischade projekt erbjuder mer generell affärsrådgivning kring affärsutveckling som knyter an till skalbarhet, till exempel inom livsmedelsproduktion (Matlust) eller arbetsintegrerade företag (Kugghjulet). Företag kan också söka medel för att köpa upp affärsutveckling från konsulter, speciellt om det är ett landsbygdsföretag eller handlar om energieffektivisering. Även Tillväxtverkets checkar för Digitalisering och internationalisering (hanteras av Länsstyrelsen med flera) går till att köpa konsult-tjänster.

Både Business Sweden och Enterprise Europe Network ger rådgivning kring **internationalisering**. Även projektet Go Africa ger råd, kontakter och kunskap till ett urval företag. Flera finansieringsaktörer för internationalisering ger tillhörande rådgivning i samband med finansiering.

Digitalisering överlappar ”behovsområdena” finansiering, innovation, skalbarhet och delvis internationalisering. Stöd kring detta beskrivs ovan. Rise driver utvecklingsprojekt tillsammans med små och medelstora företag inom digitalisering. I några av de projekt som lyfts fram i kartläggningen är digitalisering en viktig del (Stockholm Digital Care, Grön Bostad Stockholm, Urban ICT Arena). De företag som inte har digitalisering som en kärnkompetens och låg digital mognad, men som samtidigt ser möjligheter att växa med hjälp av digitalisering bör ha svårt att hitta en offentlig aktör för detta i Stockholm.

Några spännande projekt drivs för att konkret stödja företag med **kompetensförsörjning**, till exempel inom byggbranschen (Sverige bygger nytt) eller matchning av kvalificerade kandidater i Europa med svårtillsatta lediga tjänster (Your first euros job). Dessa projekt arbetar också tydligt med jämlikhet. Projekten drivs av arbetsförmedlingen som också är den offentliga aktörer som löpande stöttar i kompetensförsörjningsfrågorna. Kompetensbristen inom många branscher är större än vad de insatser företagsfrämjande aktörer kan möta upp med, där fler initiativ behöver tas på ”högre ort”.

Tabell 5 Matchning behov och erbjudanden från aktörer.

Exempel på aktör	Kompetens	Råd finansiering	Innovation	Skalbarhet	Internationalisering	Digitalisering	Beskrivning erbjudande
Aktörer							
Almi							-Mentor i tillväxtföretag. -Rådgivning för att skala upp affärerna i innovativa företag, gäller kunder med Almi finansiering.
Business Sweden							-Information om export. - Rådgivning inför och planering av exportsatsning. - Konkret sälj- och marknadsstöd på plats i annat land.
Connect							-Rådgivning och affärsutveckling till etablerade SMF för att möjliggöra stark tillväxt. -Arrangerar mötesplatser för att utveckla kunskap och relationer.
Enterprise Europe Network (Företagarna)							-Stöd att finna affärskontakter utomlands. -Information och rådgivning kring internationalisering. -Kurser och innovationscoaching för att stärka SMFs innovationsförmåga.
Start-Up Stockholm							-Innovationsrådgivning till etablerade SMF (även nya företag) för att utveckla innovationer i tidiga skeden.
Forskningsinstitut							
RISE							-Utvärdering av produkter, processer och system bl.a. genom testanläggningar. -Stöd i att utveckla prototyper och pilotproduktion. -Driver utvecklingsprojekt tillsammans med SMF inom Digitalisering, Energi och biobaserad ekonomi, Hållbara städer och samhällen, Life Science, Mobilitet.
Swerea							-Rådgivning i produkt-, tillverkningsprocess- och affärsutveckling inom olika tekniska områden. - Stöd i att öka innovationsförmågan. - Internationella kontakter.
Kommuner							
Näringslivskontor							-Information om tillstånd och lokaler/mark. -Anordnar mötesplatser mot lokala företag. -Information om aktörer att vända sig till för rådgivning. -Deltar i olika insatser/projekt som bidrar till utveckling av SMF (se ex. under projekt).
Nationella Myndigheter							
Arbetsförmedlingen							-Stöd till SMF kring att rekrytera personal och ansöka om anställningsstöd, (se även projekt nedan).
Migrationsverket							-Information om att anställa personal från land utanför EU.
Patent-och registreringsverket							-Information och seminarier inom patent, varumärke eller immaterialrätt. Även vad du bör tänka på när du går internationellt och IP strategier för företag.
Tillväxtverket/verksam.se							-Information och kontakter till offentliga aktörer och myndigheter för olika sorters stöd.
Tullverket							-Information om import och export av varor.

Tabell 6 Matchning behov och olika projekt.

Exempel projekt	Kompetens	Råd finansiering	Innovation	Skalbarhet	Internationalisering	Digitalisering	Beskrivning erbjudande
Esume Support 2020							Projektet drivs av RISE m.fl. finansierat av Vinnova och Tillväxtverket. SMF kan få rådgivning och stöd att söka medel ur EU-programmen Horizon2020 och Eurostars.
Företagsakademin för tillväxt							Teknikföretagen och Unionen driver ESF-projekt riktat till tillväxtföretag med 0-49 anställda. Företagen erbjuds utbildningar i t.ex. ledarskap, internationalisering, marknadsföring.
Go Africa							Utvalda SMF får stöd med nätverk, kunskap och experter för expandera på utvalda afrikanska marknader. Projekt under 2016 och 2017 som drivs av STING m.fl.
Grön Bostad Stockholm							Ett EU projekt som drivs av KTH m.fl. Fokus är hållbar stadsutveckling. SMF erbjuds tillgång till testbäddar för innovationer inom miljöteknik i bostadssektorn, stöd i innovationsupphandlingar i den svenska bygg- och renoveringsindustrin, rådgivning, kontakter, nätverk samt kunskapsspridning mellan forskare och SMF.
Kugghjulet							Riksorganisationen för idéburen vård och omsorg (Famna), Companion m.fl. driver ett ESF projekt med utbildning och affärsutveckling till arbetsintegrerade företag som vill utveckla sin verksamhet.
Matlust							Projektet drivs av Södertälje kommun, KTH m.fl. 2015-2020. SMF erbjuds affärsutveckling, innovations- och processutveckling, testbäddar till små och medelstora livsmedelsföretag. Även information och rådgivning om offentlig upphandling.
Stockholm Digital Care							Stockholm Digital Care, ett EU-projekt under 2015-2020 av Stockholm, Nacka och Huddinge kommun, m.fl. Projektet vänder sig till SMF som har digitala lösningar inom vård, omsorg eller hälsa. Företag erbjuds bollplank/råd inför och under produktutveckling samt testmiljöer för att möta behov hos äldre som bor kvar hemma samt offentlig sektors krav.
Sverige bygger nytt							Arbetsförmedlingen driver ESF-projektet med flera kommuner under 2016-2019. Insatser ska stödja företag i byggbranschen där det finns brist på arbetskraft genom att matcha kompetens hos bl.a. nyanlända och ge stöd som t.ex. validera kompetens, språkstöd och arbetsträning.
Urban ICT Arena							Urban ICT Arena drivs av Kista Science City AB på uppdrag av Stiftelsen Electrum m.fl. SMF kan genom att innovativa utvecklingsprojekt bl.a. få tillgång till testbäddar inom IKT området.
Your first Euros job							Arbetsförmedlingen med flera driver två EU-projekt, Your First EURES Job & Reactivate and Relocate under perioden 2017-2019. Projekten ger företag hjälp i rekrytering av kompetens från Europa samt ekonomiskt stöd vid anställning. Syftet är att matcha arbetsgivare som har svårtillsatta lediga tjänster med kvalificerade kandidater i Europa.



IDÈER FÖR ATT FRÄMJA TILLVÄXT I FÖRETAG

I detta kapitel avslutas kartläggningen med förslag på framåtriktade insatser på hur företagsfrämjande på en övergripande nivå och Almi operativ kan bidra till tillväxt i små och medelstora företag i Stockholms län.

HUR KAN FÖRETAGSFRÄMJANDE BIDRA TILL TILLVÄXT I SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG?

Attrahera investerare till tillväxtfasen, det vill säga motverka "midjan" genom att:

- » Initiera dialog och samarbete med internationella investerare.
- » Medverka till att attrahera "Buyout" investerare till tillväxtfas.
- » Skapa fonder för när konjunkturen vänder nedåt (bibehålla glöd i tillväxtbolag).

Företagsfrämjande aktörer måste säkerställa att stödet är "lika för alla" genom att:

- » Kompetensutveckla främjandesystemet att kunna ge ett jämlikt företagsstöd i den löpande verksamheten.
- » Mångfaldsdiplomera projekt.
- » Visa på goda exempel och erfarenheter av att arbeta med jämställt företagsstöd och skapa forum för utbyten.

Stöd framväxten av företag i nya branscher och branscher med potential genom att:

- » Ta fram nya sätt att mäta tillväxtbranscher.
- » Sätt samman domänexperter för att peka ut lokalkmarknad kring spets teknologier.
- » Ta fram förslag på förenklat regelverk och administration för kompetensinvandring.
- » Utveckla kunskap om tillväxtbranscher, inkludera en mångfald av branscher och nya framväxande branscher.
- » Visa vilket stöd som finns för företag inom de regionala prioriterade områdena.
- » Prioritera insatser till företag i branscher med större tillväxtpotential enligt branschkartan nedan.
- » Fortsätt utveckla testbäddar och gör Stockholm till mest framstående på testbäddar i världen. Synliggör de som redan finns, till exempel på verksamt.se till att börja med.

PRIORITERING FÖR TILLVÄXT

Inom alla branscher finns det företag som har ytterligare behov i och med att de befinner sig i ett tillväxtstadium. Olika branscher har olika förutsättningar, punkter som vi har diskuterat tidigare i kartläggningen. För att återkoppla till sysselsättning som ett mål för företagsfrämjande insatser bör branscherna betraktas utifrån:

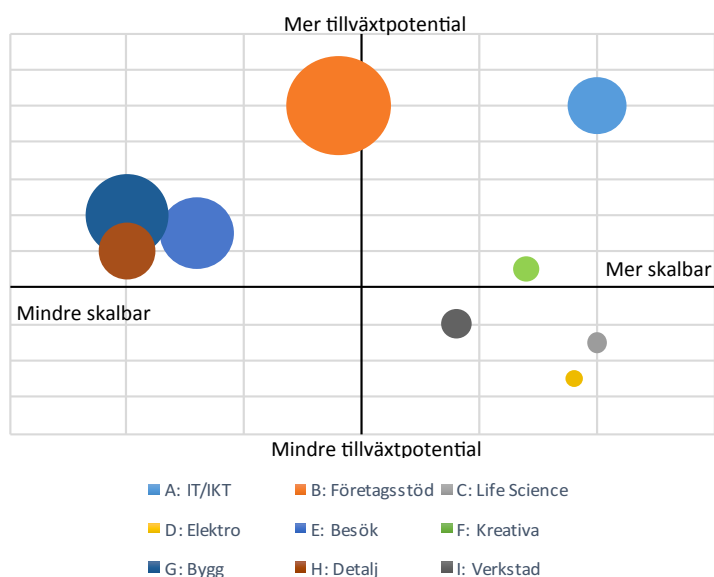
- Kritisk massa i kompetensförsörjning och i verksamma företag.
- Hög jobbmultiplikator, det vill säga den påverkan ett arbete i en bransch har på övrig jobbtillväxt.
- Branschläge – branschens förutsättningar och yttre beroende.

Genom att matcha branscherna till olika förutsättningar för tillväxt är det möjligt att se vilka branscher som har större tillväxtpotential och skalbarhet än andra. I branschkartan nedan positioneras branscherna i ena dimensionen

skalbarhet ("kan växa") och i den andra tillväxtpotential ("möjlighet att växa"). Branschernas angivna positionsvärden är det sammanvägda resultat på föregående sidors redovisade kartläggning och analys. Storleken på varje branschcirkel baseras på antalet förvärvsarbetande i små och medelstora företag och i branschen. Se bilaga 3 för analysmallen över prioriteringarna.

Den värdefullaste kvadraten i branschkartan att hamna i är den överst till höger, mer skalbar och mest tillväxtpotential. Positionerna skall inte ses som exakta i någon absolut mening utan en indikation och en relativ placering i förhållande till andra branscher. En bransch kan fortfarande vara skalbar, även om den placerats som mindre skalbar. Det betyder istället att andra som placerat sig som mer skalbara är just det – mer skalbara. Kanske finns det begränsningar för skalbarheten som påverkar. IKT har till exempel tillväxtpotential på en global marknad men som har begränsad tillgång på rätt kompetens och det påverkar skalbarhet. IKT skulle kunna vara än mer skalbart om kompetensförsörjningen fungerade bättre.

Diagram 19 Branschkarta för prioritering av företag och branscher.



**Ett nytt
fördjupat
erbjudande
till
prioriterade
företag**

+

**Ett generellt
erbjudande åt
alla**

Branschkartan visar att företag som bör prioriteras finns främst inom IT / Information- och kommunikationsteknologi. Även Kreativa näringar är mer skalbara och har större tillväxtpotential. Företagsstöd är en viktig bransch för andras skalbarhet då den driver tillväxt i andra branscher.

FÖRSLAG OPERATIV NIVÅ: HUR KAN ALMI BIDRA TILL TILLVÄXT?

Skapa nya erbjudanden för tillväxtföretag genom att:

- » Använda en prioriteringsmodell för insatser enligt branschkartan och erbjuda företag som befinner sig i de prioriterade branscherna ett fördjupat och anpassat rådgivningsstöd med specialkompetenser. Även om vissa branscher har större tillväxtpotential sker tillväxt i företag inom alla branscher. Till dessa företag föreslås ett mer generellt erbjudande. Med ett sådant upplägg kommer det generella erbjudandet ha stort fokus på de stora och mer lokalt inriktade branscherna som till exempel Bygg, Besök och Detalj.
- » Skapa nya rådgivningspaket, gärna modulbaserat, som tar hänsyn till branskskillnader, internationalisering och digitalisering till företag med låg digital mognad.
- » Skapa en oberoende finansiell rådgivning som hjälper tillväxtföretag att se strategiskt och praktiskt på finansiella lösningar och hur olika finansiella instrument kan kombineras.
- » Skapa en rådgivningstjänst kring digitalisering för företag med låg digital mognad.

Skapa fler hängrännor det vill säga samarbeta och kombinera erbjudanden genom att:

- » Kombinera den generella affärsutvecklingen med aktörer med branschkunskap.
- » Kombinera olika erbjudanden inom Almi och i kombination med andra aktörer. Till exempel råd kring internationalisering med finansiering eller insatser för digitalisering med innovationsutveckling. Eller råd kring skalbarhet tillsammans med olika checkar och bidrag.
- » Delta i de regionala nätverken som finns kring internationalisering och innovation.

Säkerställ ett jämlikt stöd genom att:

- » Utveckla kompetensen hos rådgivarna kring mångfalden av nya framväxande tillväxtföretag, digitalisering och jämlikt stöd.
- » Utveckla den könsuppdelade statistiken och följ upp leveranser och åtgärder vad gäller jämlikt stöd.
- » Säkerställ att val av målgrupper och utformningen av nya erbjudanden inkluderar en bredd av företagare och att speciellt företagare som är kvinnor och utländsk bakgrund inkluderas.
- » Mångfaldsdiplomera organisationen och projekt.
- » Säkerställ att upphandlade experter använder kunskap om jämställdhetsintegrering och mångfaldsarbete.

LITTERATURFÖRTECKNING

Följande rapporter, studier och undersökningar har direkt använts och refereras till i kartläggningen eller indirekt som inläsning under arbetet med kartläggningen:

Akut och strukturell kompetensbrist i it- och telekomsektor, IT & telekomföretagen, 2015 uppdaterad 2017.

Boosting the Capital, Stockholms Handelskammare, 2015.

De regionala företagsstöden – ändamålsenliga eller otidsenliga?, Tillväxtanalys, PM 2016:01, Dnr: 2015/029.

En GPS för Stockholmsregionens innovationssystem Rapport 20012-24, Länsstyrelsen Stockholm.

En studie av hur digitaliseringen påverkar små och medelstora svenska företag, Hello Future och Tillväxtverket, 2015.

Fakta om företagandet i Stockholm, statistik 2015, Stockholm stad, 2015.

Framtidsutredning 2030, Stockholms stad, 2008.

För Stockholms län: en "out-of-the-box" syn på fordonsindustrin, Länsstyrelsen Stockholm och Jan Lindoff, DoffCon, 2017.

Förutsättningar för konkurrenskraftiga företag, Företagens villkor och verklighet, Tillväxtverket, 2014.

Gemensamma prioriteringar för Stockholmsregionen, Forsknings- och innovationspolitisk proposition till Näringsdepartementet, 2011.

Global Stockholm, profiling the capital region's international competitiveness and connections, the Brookings Institution, 2015.

Growth in established SMEs, Uddenberg, Linköpings Universitet, 2015

Innovationskraft Sthlm, Effektindikatorer och uppföljning, 2015.

Innovationsstödande aktörer i Stockholmsregionen, Rapport 20012-9, Länsstyrelsen Stockholm.

Internationella exempel på regionalt innovationsarbete, Rapport 20012-25, Länsstyrelsen Stockholm.

Kartläggning av aktörer i det svenska innovationssystemet, Institutet för tillväxtpolitiska studier, 2004.

Kartläggning av det företagsfrämjande systemet i Sverige, Tillväxtverket och Ramböll, 2015.

Kartläggning av styrkeområden i Stockholmsregionen, Rapport 20015-4, Länsstyrelsen Stockholm.

Kartläggning för genomförande av Smart Industri i det regionala tillväxtarbetet, Rapport 20017-13, Länsstyrelsen Stockholm.

Kunskapsintensiva och tjänstenära företag, Stockholm stad web, 2017.

Ledande inkubator ska få ut fler innovativa tillväxtföretag i världen, Länsstyrelsen Stockholm, web 2017.

Läget i länet – arbetsmarknad och ekonomi, Länsstyrelsen Stockholm, 2014.

No wrong door, Vinnova, 2010.

Stockholm 2025: En utbildnings- och arbetsmarknadsprognos, Rapport 20016-16, Länsstyrelsen Stockholm.

Stockholm 2025, Världen mest innovativa ekonomi, Innovationskraft Sthlm, 2013.

Stockholmsbarometern 1:a kvartalet 2017, Stockholms handelskammare, 2017.

Stockholmsregionens handlingsprogram, Stockholm 2025, Innovationskraft Sthlm 2013.

Stockholmsregionens innovationskraft – en översiktlig funktionsanalys, Rapport 20011-35, Länsstyrelsen Stockholm.

Stockholmsregionen ur ett nytt kompetensperspektiv, Rapport 20012-31, Länsstyrelsen Stockholm.

Tillväxt Stockholm. Det finansiella ekosystemet som tillväxtmotor, Stockholms Handelskammare, Nasdaq och McKinsey, 2014.

Tillväxtanalys år 2011-2015 av företag i Stockholms län från 9 eget definierade branscher, Lars Aspling Konsult AB 2017.

Tillväxtkartläggning av små och medelstora företag, Almi företagspartner och CMA, 2016.

Urban express, Kjell A Nordström, Per Schlingmann, 2014.

APPENDIX

BILAGA 1: BEGREPP

Branscher är uppdelade genom att gruppera SCBs SNI-koder.

Branschakta en egen analys över olika branschers förutsättningar till skalbarhet och tillväxt.

Företagsfrämjande är aktörer som helt eller delvis är offentligt finansierade och som erbjuder olika sorters stöd för tillväxt i små och medelstora företag. Här ingår framför allt näringslivsaktörer, myndigheter, kommuner, forskningsinstitut.

Företagstillväxt mäts här genom att antalet förvärvsarbete, blir fler i företaget över tid.

Hållbara tillväxtföretag är en metod för urval av företag som över tid växer med lönsamhet.

Jobbmultiplikator menas den påverkan ett arbete i en bransch har på övrig jobbtillväxt.

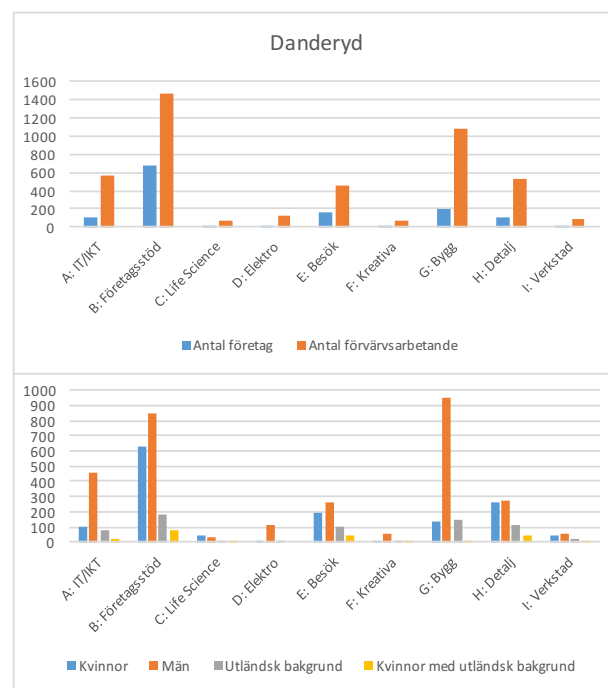
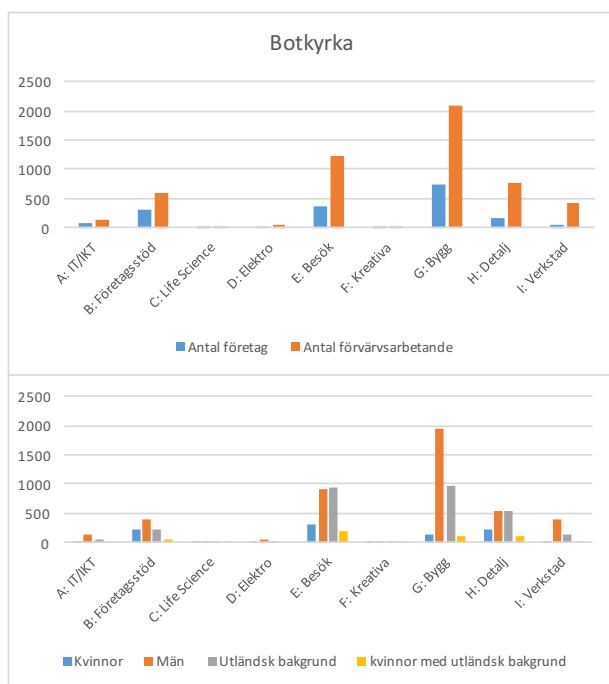
Nettoökning är andel eller antal som ökat minus de som minskat, till exempel antal företag eller förvärvsarbete.

Små och medelstora företag räknas inom EU som de företag som har upp till 249 anställda och har en årsomsättning om högst 50 miljoner euro.

Starka tillväxtföretag är företag som vi i kartläggningen definierar som små och medelstora företag som växt med minst 10 personer under perioden 2011-2015.

Testanläggning eller testbädd är en fysisk eller virtuell miljö inom ett område där företag, akademi och andra organisationer kan samverka vid utveckling, test och införande av nya produkter, tjänster, processer eller organisatoriska lösningar.

BILAGA 2: HUR SER DET UT I RESPEKTIVE KOMMUN?



BOTKYRKA KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande finns i Bygg följt av Besök, Detalj och Företagsstöd. Sett till antal företag faller Detalj relativt ner till en lägre nivå. Branscher såsom Life Science och Kreativa saknas.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Bygg följt av Besök och Företagsstöd.

Män återfinns mest inom Bygg. Noterbart är att förhållandevis en stor andel med utländsk bakgrund återfinns i Bygg, Besök, Detalj men även i Företagsstöd. För Besök och Detalj är antalet män och antalet med utländsk bakgrund nästan lika stora. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Besök.

Botkyrka är av tre kommuner i Sverige som 2015 hade fler invånare med utländsk bakgrund än med svensk. Något som kan påverka de mer lokalt inriktade branscherna såsom Detalj, Besök och Bygg.

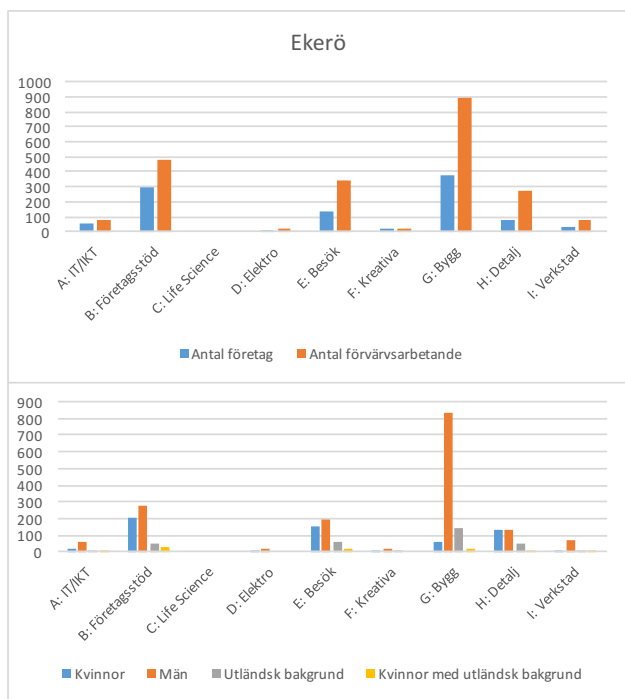
DANDERYDS KOMMUN

Flest förvärvsarbetande och företag finns i Företagsstöd. Andra större branscher är Bygg, IKT och Bygg.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Företagsstöd varit följt av Bygg och Besök. IKT har också haft en viss tillväxt.

Detaljhandel och Besök uppvisar en nästan jämn fördelning mellan män och kvinnor. Företagsstöd har också en mer balanserad situation. Bygg och IKT har inte det.

Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund återfinns i de flesta branscher utom Verkstad och Elektro. Den senare domineras av män.



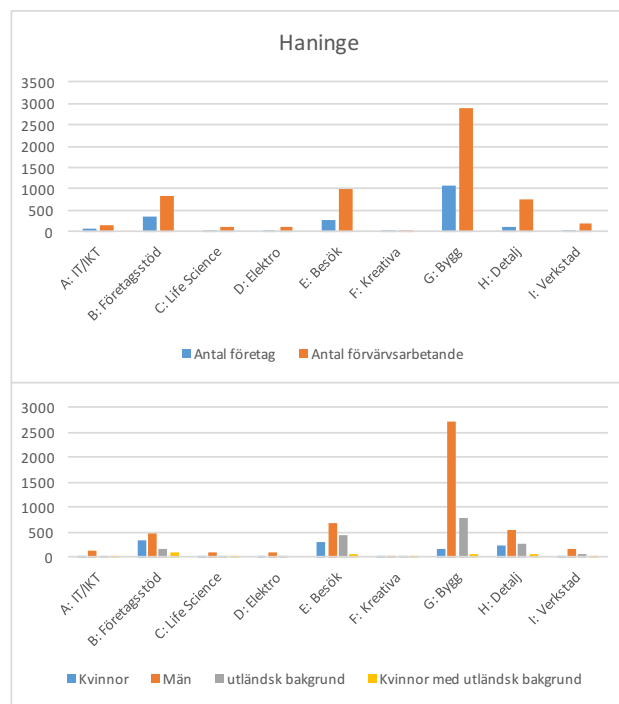
EKERÖ KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Bygg följt av Företagsstöd, Besök och Detalj. Sett till antal företag faller Detalj relativt ner till en lägre nivå. Branscher såsom Life Science och Kreativa är mycket små.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Bygg följt av Företagsstöd och Besök.

Män återfinns mest inom Bygg och liksom inom Verkstad och IKT är kvinnor få. Detalj, Besök och Företagsstöd uppvisar en balanserad bild vad gäller antal kvinnor och män.

Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund är få och kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.



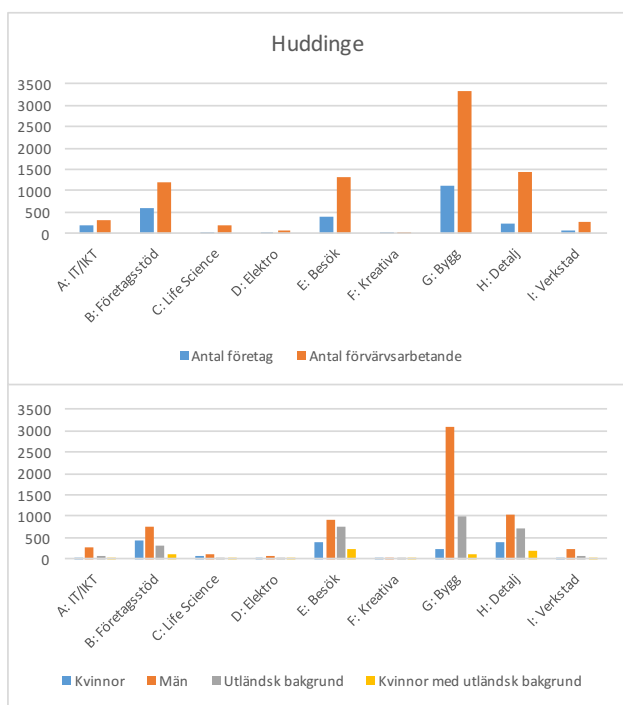
HANINGE KOMMUN

Flest förvärvsarbetande och företag finns i Bygg och på nästa nivå inom Besök, Företagsstöd och Detalj.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst varit Bygg följt av Företagsstöd och Besök.

Företagsstöd är närmast en mer balanserad situation mellan antalet män och kvinnor. Bygg, IKT och Verkstad har inte det.

Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund finns relativt mest inom Besök och Detalj. Inom Bygg finns i absoluta tal mest förvärvsarbetande med utländsk bakgrund även om det i relativa tal är litet. De mindre branscherna ser ut att domineras av män med svensk bakgrund. I företagsstöd återfinns flest, men relativt sett få, kvinnor med utländsk bakgrund.



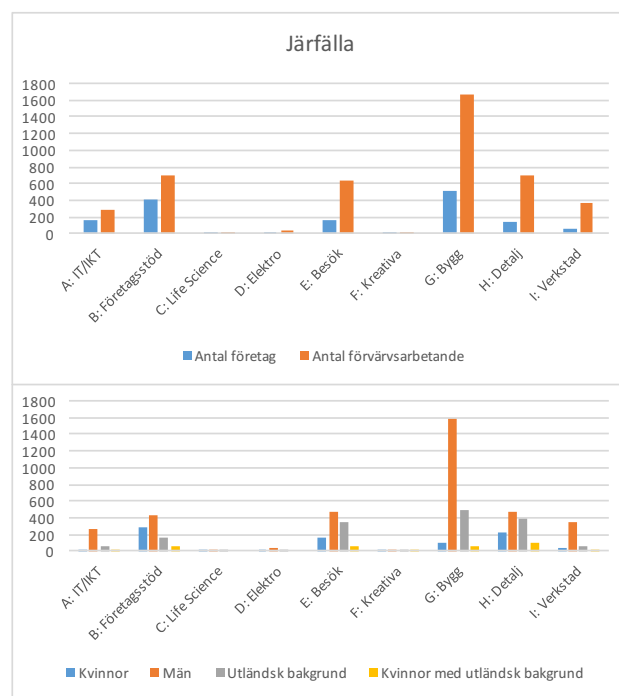
HUDDINGE KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Bygg följt av Detalj, Besök och Företagsstöd. Sett till antal företag är det samma branscher som är störst plus IKT. Branscher såsom Life Science och Verkstad har också visst antal anställda.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Bygg följt av Företagsstöd och Besök.

Män återfinns mest inom Bygg och liksom för Verkstad och IKT är kvinnor få. Ingen bransch uppvisar en balanserad bild vad gäller antal kvinnor och män, närmast kommer Företagsstöd.

Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Verkstad och IKT, liksom Bygg relativt sett till storleken, uppvisar lågt antal förvärvsarbetande med utländsk bakgrund. De färre kvinnor med utländsk bakgrund återfinns i Detalj och Besök.



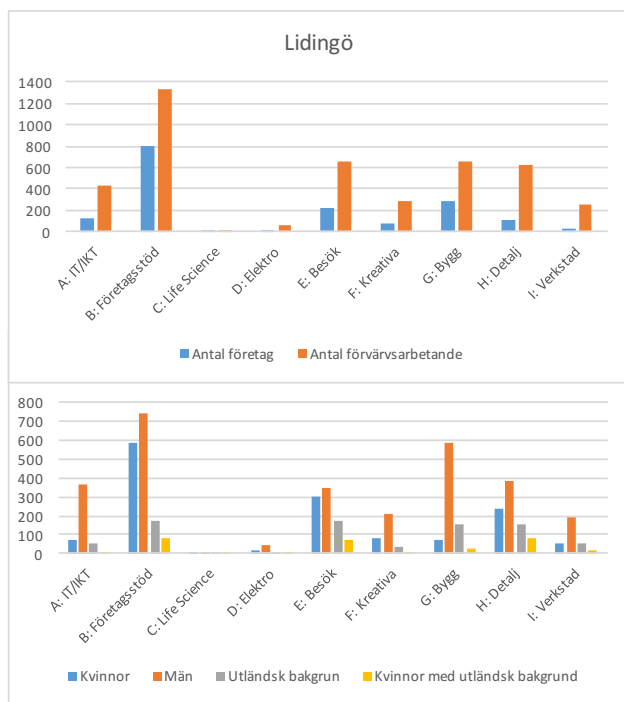
JÄRFÄLLA KOMMUN

Flest förvärvsarbetande och företag finns i Bygg och på nästa nivå inom Besök, Företagsstöd och Detalj. Även Verkstad och IKT har ett visst antal anställda och ett antal företag.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst varit Företagsstöd följt på nästa nivå av Bygg och Besök. Därefter står Detalj och IKT för tillväxt i antalet förvärvsarbetande.

Företagsstöd är närmast att ha en mer balanserad situation mellan antalet män och kvinnor. Bygg, Verkstad och IKT har inte det.

Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund utgör en stor del av anställda inom Besök och Detalj. Inom Bygg finns det också i absoluta tal men är i relativa tal litet. I Detalj, Företagsstöd, Besök och Bygg återfinns flest, men relativt sett få, kvinnor med utländsk bakgrund.



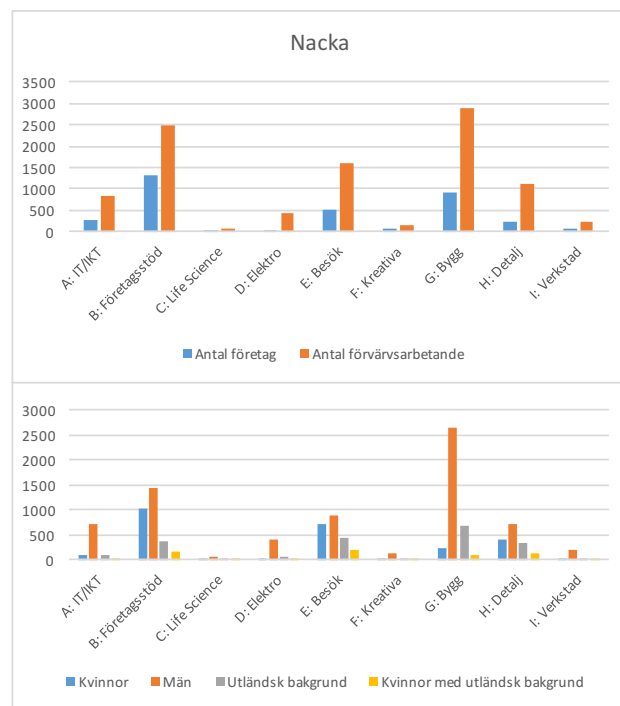
LIDINGÖ KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Företagsstöd och på nästa nivå inom Besök, Bygg, Detalj och IKT. Även Verkstad har ett visst antal anställda. Sett till antal företag är Företagsstöd störst med Besök och Bygg på en nästa lägre nivå. Branscher såsom Life Science och Elektro är mycket små.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Företagsstöd med Besök och Bygg på nästa nivå och därefter IKT och Detalj.

Flera branscher närmar sig en balanserad situation vad gäller antalet kvinnor och män, med Besök närmast följt av Företagsstöd. Bygg, Verkstad och IKT uppvisar en dominans för män.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök, Detalj och lite mindre relativt sett i Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Besök, Detalj och Företagsstöd.



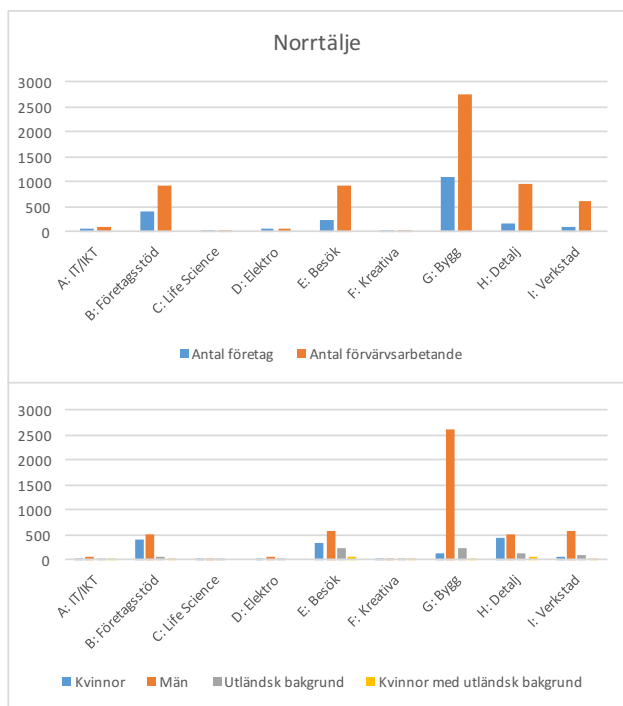
NACKA KOMMUN

Flest förvärvsarbetande och företag finns i Bygg och Företagsstöd. Andra större branscher är Besök, Detalj och IKT.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Företagsstöd varit följt av Bygg, Besök och IKT.

Besök uppvisar en närmare jämn fördelning mellan män och kvinnor. Företagsstöd och Detalj har också en större relativ del kvinnor. Bygg, Elektro, Verkstad och IKT har inte det.

Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund återfinns främst i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. Relativt sett är det mest Besök och Detalj.



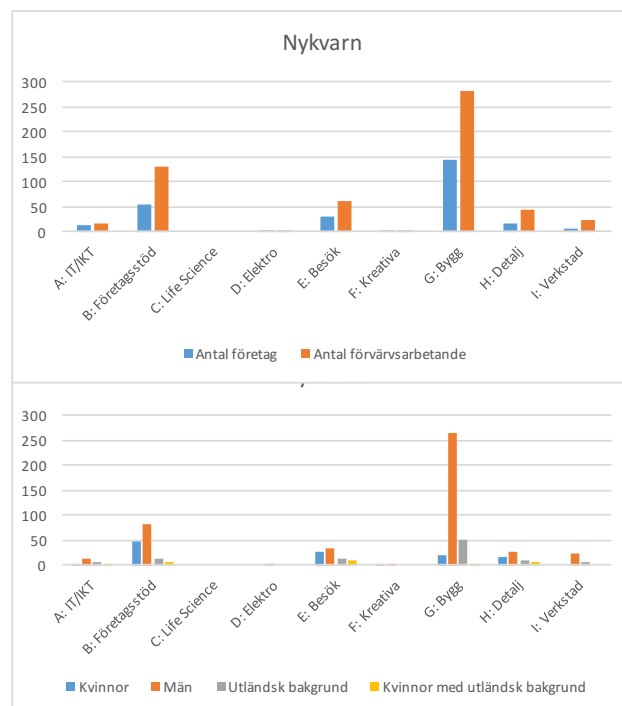
NORRTÄLJE KOMMUN

Flest antal försvarsarbetande återfinns i Bygg följt av Företagsstöd, Besök, Detalj och Verkstad. Sett till antal företag faller Detalj relativt ner till en lägre nivå. Branscher såsom Life Science och Kreativa är mycket små.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011–2015 indikeras främst till Bygg följt av Företagsstöd och Besök.

Män återfinns mest inom Bygg och liksom för Verkstad är kvinnor få. Detalj, Besök och Företagsstöd uppvisar en balanserad bild vad gäller antal kvinnor och män.

Försvarsarbetande med utländsk bakgrund är få och kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.



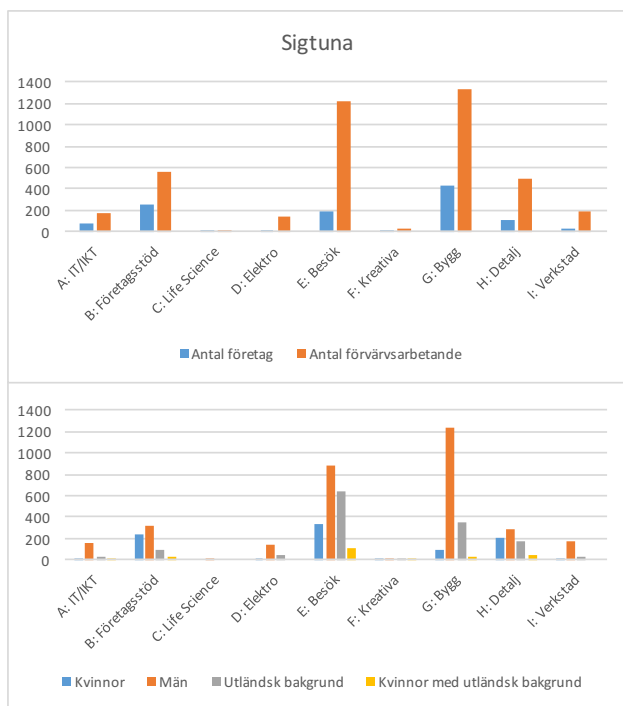
NYKLARN KOMMUN

Flest försvarsarbetande och företag finns i Bygg och på nästa nivå inom Företagsstöd. På en än lägre nivå finns Besök. Visst antal anställda finns Detalj, Verkstad och IKT. Men i jämförelse med andra kommuner är totala antalet litet.

Tillväxtbranscher 2011–2015 har främst varit Bygg.

Närmast balans i antalet män och kvinnor finns i Besök följt av Företagsstöd och Detalj. I alla andra branscher är andelen kvinnor försumbar.

Försvarsarbetande med utländsk bakgrund är litet. Inom Bygg finns i absoluta tal mest försvarsarbetande med utländsk bakgrund även om det i relativa tal är litet.



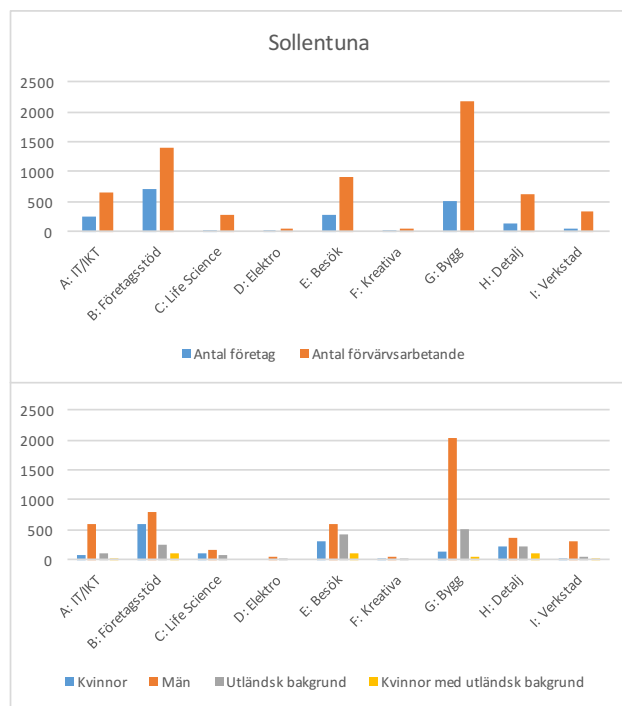
SIGTUNA KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Bygg och Besök följt på en lägre nivå av Företagsstöd och Detalj. Även IKT och Verkstad är ett visst antal anställda. Sett till antal företag är det Bygg, Företagsstöd och Besök som är de största.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Bygg, Företagsstöd och Besök.

Företagsstöd närmar sig en balanserad situation vad gäller antalet kvinnor och män, övriga branscher har liten eller ingen del kvinnor.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Besök.



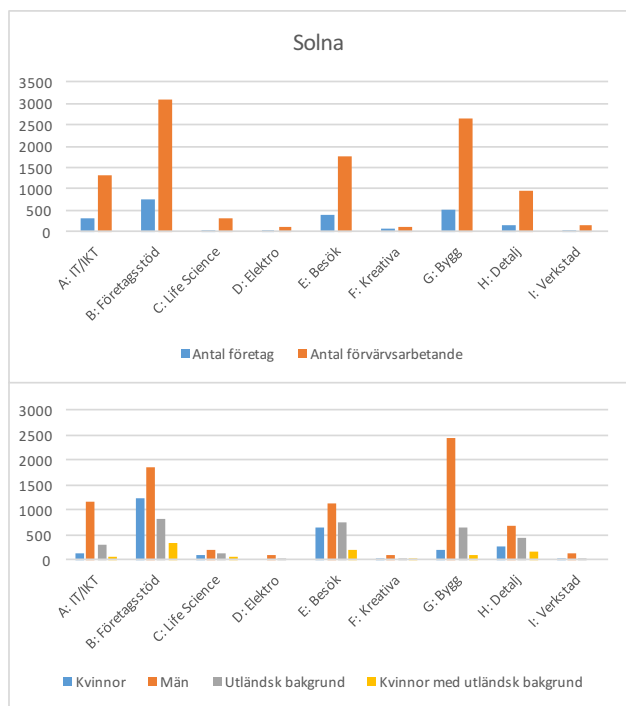
SOLLENTUNA KOMMUN

Flest förvärvsarbetande och företag finns i Bygg och Företagsstöd. Andra större branscher är Besök, Detalj och IKT.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Företagsstöd varit följt av Bygg, Besök och IKT.

Besök och Företagsstöd uppvisar en närmare jämn fördelning mellan män och kvinnor. Verkstad och IKT gör inte det.

Förvärvsarbetande med utländsk bakgrund återfinns främst i Besök där det utgör en betydande del av totala antalet anställda. I Detalj, Företagsstöd och Bygg återfinns också ett antal förvärvsarbetande med utländsk bakgrund. De fåtal kvinnor med utländsk bakgrund som finns hittas främst inom Besök, Företagsstöd och Detalj.



SOLNA KOMMUN

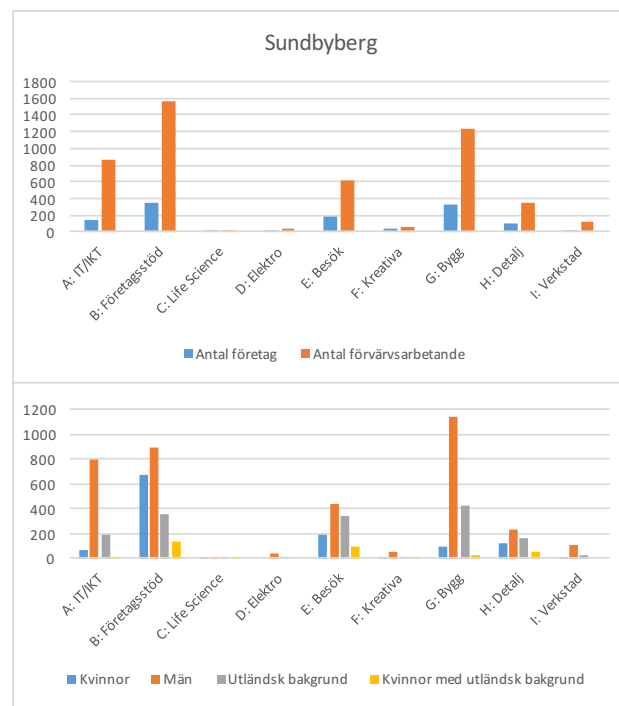
Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Företagsstöd följt av Bygg, , Besök, IKT och Detalj. Solna utmärker sig genom att det även finns ett antal i branschen Life Science. Sett till antal företag är de Företagsstöd störst med Bygg, Besök och IKT på en nästa lägre nivå.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Företagsstöd med Bygg på nästa nivå och därefter IKT och Besök.

Branscherna Besök och Företagsstöd uppvisar en påtaglig andel kvinnor. Alla andra branscher inte.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Även inom Företagsstöd och Bygg finns ett antal.

Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Företagsstöd, Besök och Detalj.



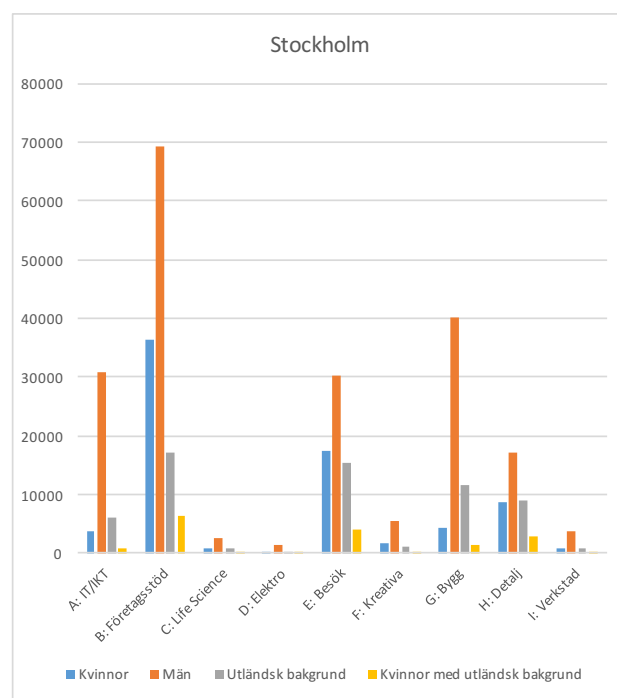
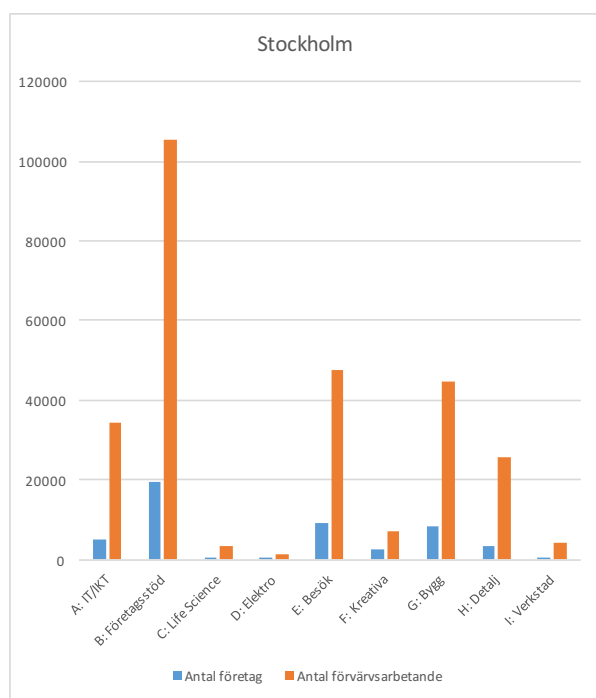
SUNDBYBERG KOMMUN

Flest förvärvsarbetande finns i Företagsstöd och på nästa nivå inom Bygg, IKT och därefter inom Besök och Detalj. Flest företag finns också i dessa branscher.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Företagsstöd varit följt av Bygg, Besök och IKT .

Företagsstöd uppvisar en närmare jämn fördelning mellan män och kvinnor. Branscherna Besök och Detalj har en större relativ del kvinnor. Bygg, Elektro, Verkstad, Kreativa och IKT har inte det.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Även inom Företagsstöd och Bygg finns ett påtagligt antal.



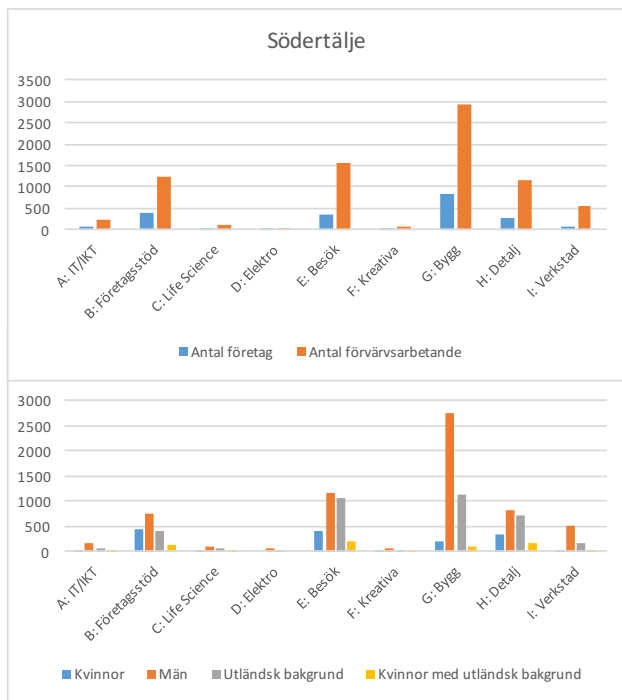
STOCKHOLMS KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Företagsstöd följt på nästa nivå av Besök, Bygg, IKT och Detalj. Företagsstöd är mer än dubbelt så stor som närmast andra. Sett till antal företag är det samma branscher i och samma ordning.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Företagsstöd följt av Besök, Bygg IKT i den ordningen. Därefter är det Kreativa och Detalj. Stockholm står ut med att Kreativa är en av de branscher där antalet anställda i företag har växt mer.

Jämförelsevis är andelen anställda kvinnor i valda företag i Stockholm kommun lägre än i många andra kommuner i Stockholm län. De branscher som varit närmare en balans i andra kommuner når i Stockholm inte dit. Flest kvinnor finns i branscherna Företagsstöd, Besök och Detalj.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd, Bygg och IKT. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Företagsstöd, Besök och Detalj.



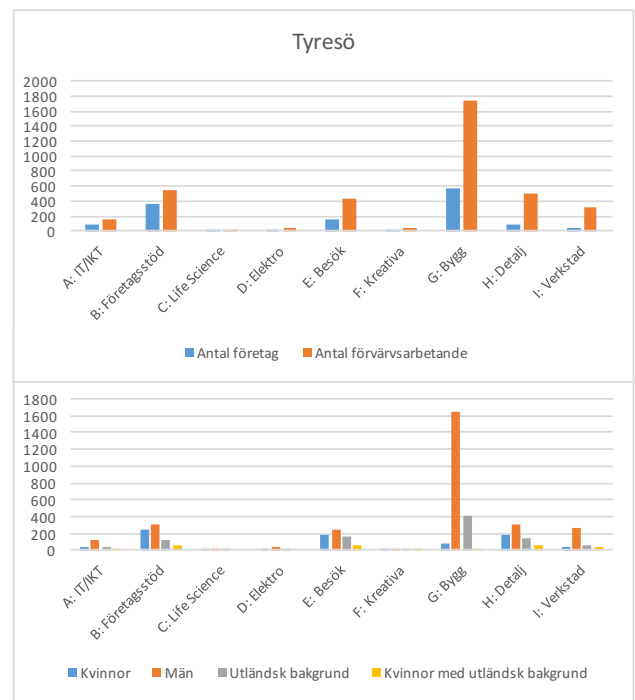
SÖDERTÄLJE KOMMUN

Störst antal förvärvsarbetande återfinns i Bygg, och på nästa nivå Besök, Företagsstöd och Detalj. Södertälje utmärker sig genom att det även finns ett antal i branschen Verkstad. Sett till antal företag är det Bygg, Företagsstöd, Besök och Detalj i storleksordning.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Bygg och Företagsstöd med besök och IKT på nästa nivå.

Branscherna Besök, Detalj och Företagsstöd uppvisar en påtaglig andel kvinnor. Alla andra branscher inte.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök och Detalj där de utgör en betydande del av totala antalet anställda. Även inom Företagsstöd och Bygg finns ett antal. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Företagsstöd, Besök och Detalj.



TYRESÖ KOMMUN

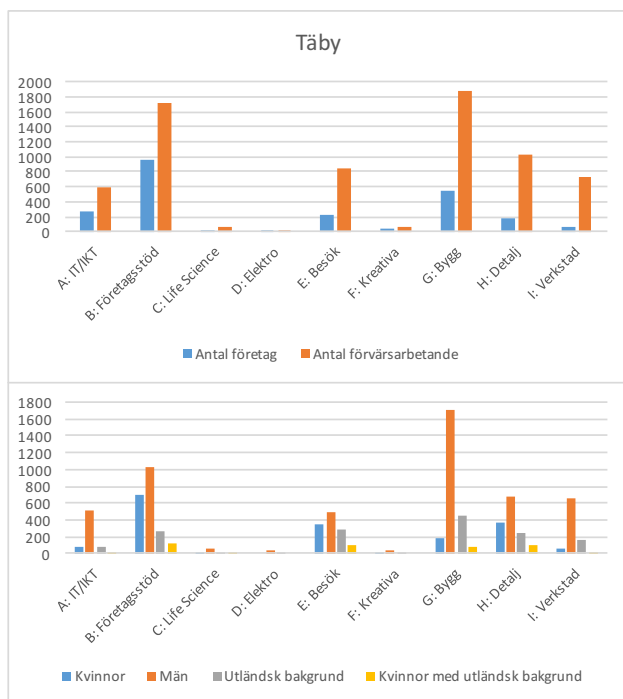
Flest förvärvsarbetande finns dominerande i Bygg. På nästa nivå finns Företagsstöd, Besök och Detalj. Flest företag finns också i de tre först nämnda branscherna.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Företagsstöd varit följt av Bygg, Besök och IKT.

Besök, Företagsstöd och Detalj uppvisar en närmare jämn fördelning mellan män och kvinnor. Branscherna Bygg, Verkstad och IKT har inte det.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd.

Kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.



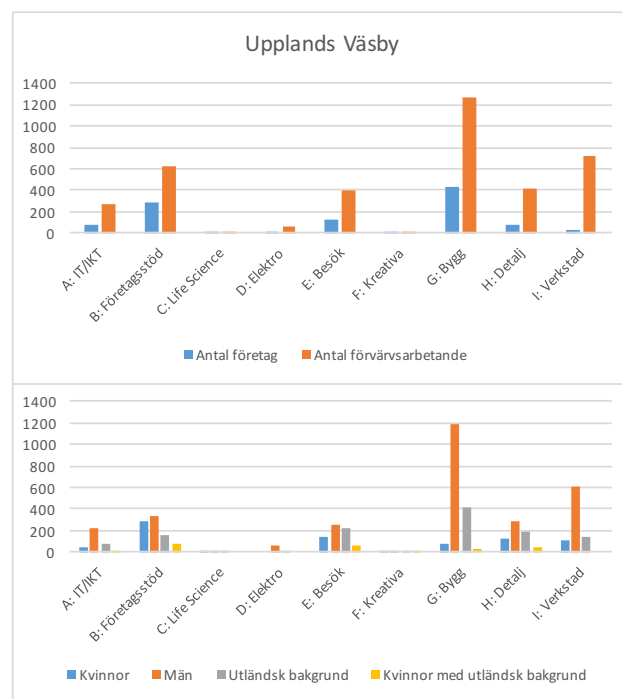
TÄBY KOMMUN

Störst antal förvärsarbetande återfinns i Bygg och Företagsstöd. På nästa nivå återfinns Detalj, Besök, IKT och Verkstad. Sett till antal företag är det Företagsstöd, Bygg, IKT, Besök och Detalj i storleksordning.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Företagsstöd, Bygg, Besök och IKT.

Branscherna Besök, Detalj och Företagsstöd uppvisar en påtaglig andel kvinnor. Alla andra branscher inte.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Företagsstöd, Besök och Detalj.



UPPLANDS VÄSBY KOMMUN

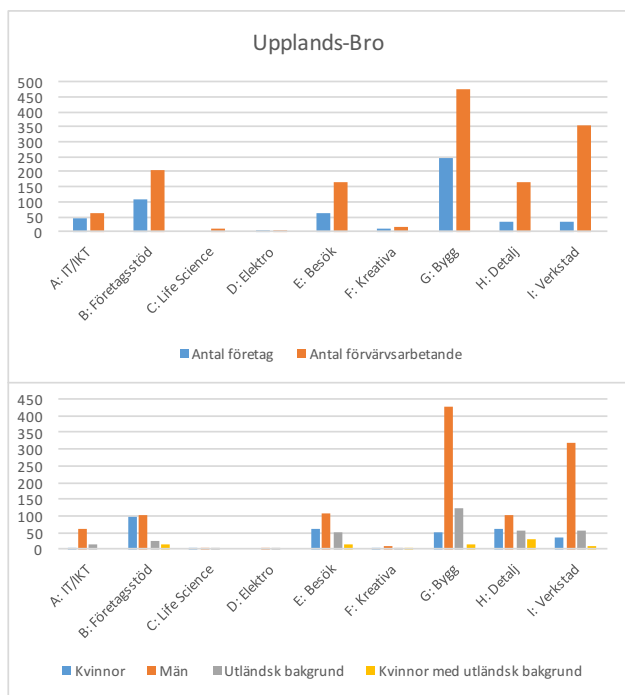
Flest förvärsarbetande finns i Bygg. På nästa nivå finns Verkstad, Företagsstöd, Besök och Detalj. Upplands Väsby utmärker sig genom att det även finns ett antal i branschen Verkstad. Mest företag finns i Företagsstöd och Bygg.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Bygg och Företagsstöd varit.

Företagsstöd där efter följt på en lägre nivå Detalj och Besök uppvisar en större del kvinnor.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. För Besök och Detalj utgör de en betydande del av totala antalet anställda. Kvinnor med utländsk bakgrund är få och finns mest i Företagsstöd, Besök och Detalj.

Branschen Verkstad har i jämförelse med branschen i andra kommuner inom Stockholm län, både mer kvinnor såväl som mer anställda med utländsk bakgrund.



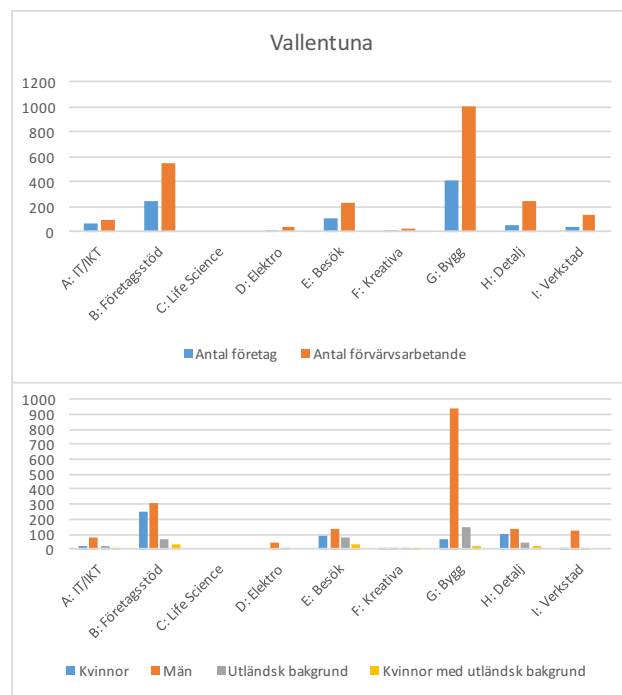
UPPLANDS-BRO KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Bygg och Verktad. På nästa nivå återfinns Företagsstöd, Besök, Detalj och IKT. Upplands-Bro har en ovanligt stor Verktad. Sett till antal företag är det Bygg, Företagsstöd, Besök, IKT, i storleksordning. Även i Verktad och Detalj finns ett antal företag.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011–2015 indikeras främst till Företagsstöd, Bygg, Besök och IKT.

Branscherna Besök, Detalj och Företagsstöd uppvisar en större andel kvinnor. Alla andra branscher inte. Företagsstöd är nästan helt i balans.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund återfinns främst inom Företagsstöd, Besök och Detalj.



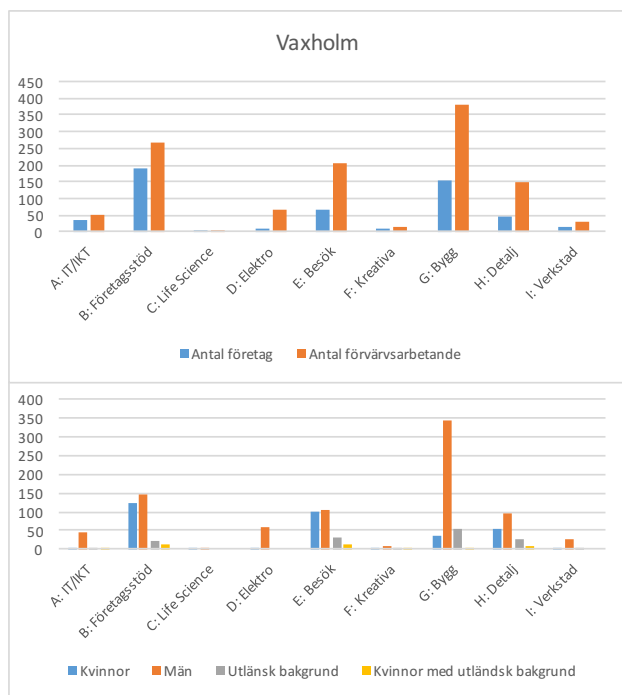
VALLENTUNA KOMMUN

Flest förvärvsarbetande finns dominerande i Bygg. På nästa nivå finns Företagsstöd, Besök och Detalj. Det även finns ett antal i Verktad och IKT. Mest företag finns i Bygg, Företagsstöd och Besök.

Tillväxtbranscher 2011–2015 har främst Bygg och Företagsstöd. Bland nya företag märks även branscherna IKT och Besök.

Företagsstöd där efter följt på en lägre nivå Detalj och Besök uppvisar en större del kvinnor. Andra branscher inte.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns mest i Besök, Detalj, Företagsstöd och Bygg. Kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.



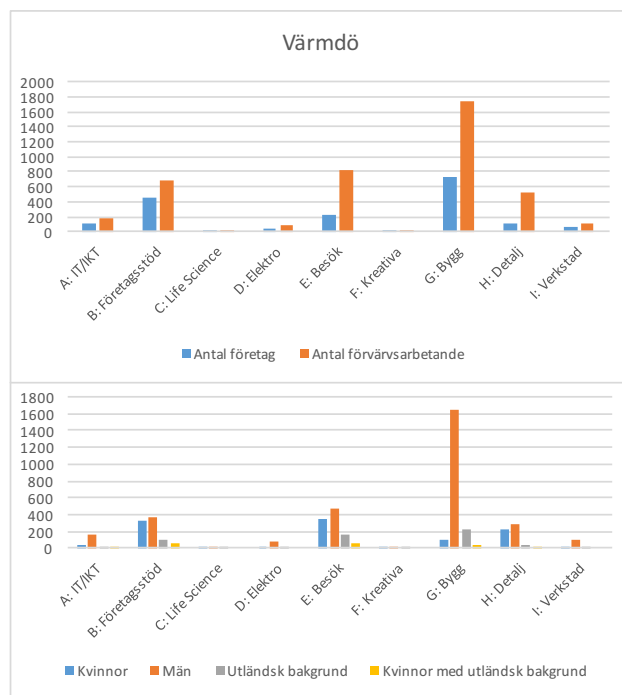
VAXHOLM KOMMUN

Flest antal förvärvsarbetande återfinns i Bygg och därefter Företagsstöd, Besök, Detalj och Besök. En mindre del finns inom Elektro, IKT och Verkstad. Sett till antal företag är det Företagsstöd, Bygg, Besök, Detalj och IKT i storleksordning.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikeras främst till Företagsstöd och i viss mån Bygg.

Branscherna Besök och Företagsstöd uppvisar en större andel kvinnor. Alla andra branscher mindre. Inom Elektro, Verkstad och IKT finns mycket få kvinnor.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns begränsat liksom att kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.



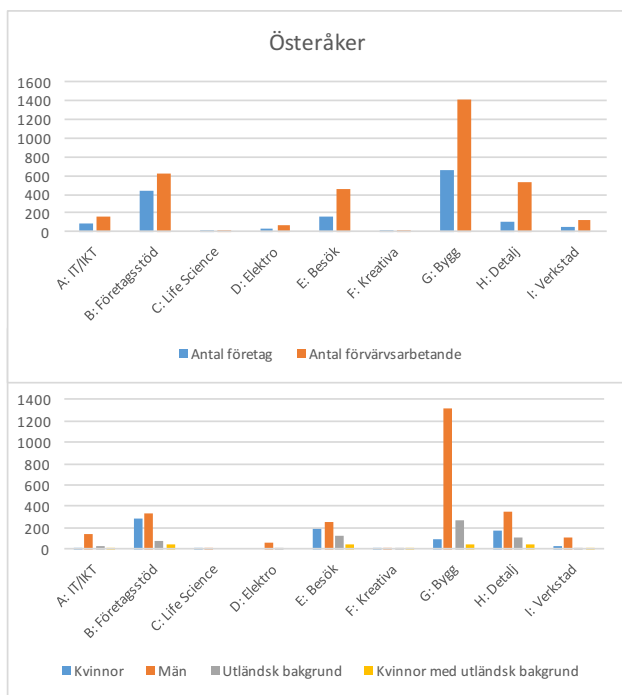
VÄRMDÖ KOMMUN

Flest förvärvsarbetande finns dominerande i Bygg. På nästa nivå finns Besök, Företagsstöd och Detalj. Det även finns ett antal i Verkstad och IKT. Mest företag finns i Bygg, Företagsstöd och Besök.

Tillväxtbranscher 2011-2015 har främst Bygg och Företagsstöd. Bland nya företag märks även branscherna IKT och Besök.

Företagsstöd, Besök och Detalj uppvisar en närmare balans i antalet anställda män och kvinnor. Andra branscher inte.

Anställda med utländsk bakgrund finns begränsat liksom att kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.



ÖSTERÅKER KOMMUN

Störst antal förvärvsarbete återfinns helt dominerande i Bygg På nästa nivå återfinns Företagsstöd. Detalj och Besök. En mindre del finns inom IKT och Verkstad. Sett till antal företag är det Bygg och Företagsstöd, följt av Besök, Detalj och IKT på en lägre nivå.

Tillväxtbranscher sett till ökning av anställda 2011-2015 indikerar främst Bygg och Företagsstöd samt i viss mån Besök.

Branschen Företagsstöd uppvisar nästan en balans i andel kvinnor. Besök lika så. Alla andra branscher mindre.

Anställda med utländsk bakgrund återfinns relativt begränsat liksom att kvinnor med utländsk bakgrund är sällsynta.

BILAGA 3: ANALYS AV PRIORITERADE BRANSCHER

	Komptenspool	Jobbmultiplikator	Potential/marknad	Branschläge
A: IT/IKT	Finns	Hög	Stor/global	Starkt
B: Företagsstöd (KIBS)	Finns	Hög	Indirekt/nationell	Starkt
C: Life Science	Finns/Akademi	Hög	Stor	Blandat
D: Elektro	Begränsad	Hög	Osäker	Svagt
E: Besök	Inte utmärkande	Låg	Lokal/Sthlm attraktiv	Starkt
F: Kreativa	Finns	Hög	Stor/global	Starkt
G: Bygg	Inte utmärkande	Låg	Lokal	Starkt
H: Detalj	Inte utmärkande	Låg	Lokal	Blandat
I: Verkstad/teknikföretag	Finns	Hög	Stor/global	Starkt

ALMI