

Kartläggning: småskaliga och värdeskapande aktörer i Göteborg

Intervjustudie med småskaliga och värdeskapande aktörer i Göteborg
med fokus på deras förutsättningar för- och intresse av att dela lokal

trendie.
– en del av protek.



A NATIONAL PROGRAM
FOR THE SHARING
ECONOMY IN CITIES



Sharing Cities Sweden är ett nationellt program för delningsekonomi i städer.



Programmet har som ambition att sätta Sverige på kartan som ett land som aktivt, och med ett kritiskt förhållningssätt, utforskar delningsekonomins roll för hållbara städer och ytterst Agenda 2030. I programmet ingår fyra testbäddar för delningsekonomi i Stockholm, Göteborg, Malmö och Umeå.

Testbädd Sharing City Göteborg består av 15 partners som inom testbädden arbetat, både enskilt och i olika konstellationer, med att utveckla och testa tjänster och koncept för att dela produkter och ytor.

I Testbädd Södra Älvstranden (senare kallad Masthuggskajen) har delningsekonomi som ett verktyg i stadsutvecklingen undersökts, där ett av delprojekten fokuserar på en platsutveckling för att etablera en nod för hållbar konsumtion. Denna rapport sammanfattar processen och lärdomarna från detta arbete. Arbetet har letts av det kommunala bolaget Älvstranden Utveckling AB. Sharing Cities Sweden genomförs inom Viable Cities, ett svenskt innovationsprogram för hållbara attraktiva städer, gemensamt finansierat av den svenska innovationsmyndigheten Vinnova, Energimyndigheten och FORMAS. Mer om Sharing Cities Sweden på: www.sharingcities.se

Innehåll

Innehåll.....	3
1. Inledning.....	4
2. Intervjuade verksamheter	5
2.1. Lunchrestaurang.....	5
2.2. Samlingsplats för affärsrådgivning	5
2.3. Improvisationsteater	6
2.4. Kaffedistributör	6
2.5. Makerspace/verkstad för konstnärer.....	7
2.6. Podcast	7
2.7. Startup med sikte på smidigare etablering för nyinflyttade i Sverige.....	8
2.8. Utomhusbio.....	8
2.9. Klädbutik med lagningsverksamhet	8
2.10. Ed-tech bolag.....	9
2.11. Second hand	9
2.12. Möbelrestaurering.....	10
2.13. Makerspace/verkstad för kreativa	10
2.14. Bokhandel.....	11
2.15. Mötesplats för HBTQI-ungdomar	11
3. Sammanfattande insikter från samtliga intervjuer	13
Mat & dryck är essentiellt	13
Inställningen till att dela lokal är antingen positiv eller neutral.....	13
Behovet av en dedikerad facilitator	14
Subventionerade hyror är avgörande	15
4. Slutsatser	16
Rekommendationer för fortsatt arbete	16
5. Appendix.....	17
5.1. Frågebatteri intervjuer	17

1. Inledning

Parallellt med utvecklingen av stadsutvecklingsområdet för nya Masthuggskajen pågår initiativet "Sharing city", som är en pusselbit i ett nationellt initiativ med samma namn, där man gemensamt inom staden utforskar möjligheterna med delningsekonomi och levande bottenplan. Ambitionen är att underlätta en hållbar konsumtion och i förlängningen en generellt mer hållbar livsstil. Genom satsningar på delningsekonomin och levande bottenplan ämnar Göteborgs stad bättre ta vara på det entreprenöriella engagemang som finns i staden, samt att genom småskaliga, värdeskapande verksamheter generera liv och rörelse mellan husen.

Denna intervjustudie har kartlagt småskaliga och värdeskapande aktörer i Göteborg för att samla insikter kring vilka förutsättningar som krävs för att möjliggöra för olika typer av verksamheter. Extra stort fokus har legat på att hitta och prata med idéburna aktörer vars främsta sätt att skapa värde med sin verksamhet inte är kopplat till ekonomisk lönsamhet. Det kan exempelvis handla om verksamheter vars främsta syfte är att vara integrationsfrämjande, underhållande, klimatsmarta och trygghetskapande. Detta i kombination med ambitionen om ett diversifierat urval av aktörer har varit vägledande i valet av respondenter. I appendix 5.1. finns en tabell som övergripande redogör för vilka aktörer som tagit del i studien samt huvudsaklig data från respektive intervju.

Följande frågeställningar har utretts i samband med kartläggningen och intervjustudien:

- › Vilka olika typer av småskaliga, värdeskapande verksamheter finns i Göteborg idag?
- › Var har de lokaler i dagsläget, finns det nyöppnade småskaliga och värdeskapande aktörer i centrala Göteborg?
- › Hur lätt/svårt har dessa verksamheter att hitta lokaler och varför?
- › Vilka värden bidrar verksamheterna med till staden/i stadsrummet?
- › Hur är inställningen hos dessa verksamheter att dela lokaler med andra?

Detaljerat frågebatteri finns att hitta i Appendix 5.2.

2. Intervjuade verksamheter

I detta avsnitt finns en kort beskrivning av de femton verksamheter som har intervjuats, samt viktiga takeaways från vardera intervju. Dessa takeaways relaterar främst till vad som påverkar verksamheternas val av lokal, samt deras förutsättningar för att dela lokal.

2.1. Lunchrestaurang

Göteborgsbaserad lunchrestaurang. Använder säsonginspirerade och lokalt producerade råvaror för att skapa en så hållbar matupplevelse som möjligt. Kunder är främst företag där man erbjuder beställning genom deras app och leverans till kontoret. Verksamheten är beroende av tillgången till ett kök och hyr idag in sig i en centralt belägen lokal i Göteborg där de betalar en omsättningsbaserad hyra.

Huvudsakliga takeaways:

- › Deras sätt att laga mat på är svårt att standardisera och kräver mycket handpåläggning och därmed också ett dynamiskt och flexibelt kök. Samtidigt delar de gärna lokalen med andra för att möjliggöra en hög nyttjandegrad.
- › Maten levereras med cykelbud i egen regi vilket gör det nödvändigt att ha en centralt belägen lokal.
- › Verksamheten experimenterar fortfarande med olika affärsmodeller men vill gärna vara med och göra en traditionellt mansdominerad bransch mer jämställd.

2.2. Samlingsplats för affärsrådgivning

Initiativet är del av Göteborgs 400-årsjubileum och syftar till att lyfta fram det entreprenöriella Göteborg. Projektägare för satsningen är Business Region Göteborg och initiativet beskrivs som en samlingsplats för affärsrådgivning. Hit kan man som individ eller nystartat företag komma för att få stöttning i utvecklingen av sin idé eller sitt företag. Tanken är att vara platsen där man dels får möjlighet att nätverka med andra entreprenörer och dels få tillgång till den hjälp man kan behöva för att utvecklas i sitt entreprenörskap. Sitter idag i kommunalt subventionerade lokaler.

Huvudsakliga takeaways:

- › De ser att det behöver skapas "en tredje plats" som inte är kontoret/arbetsplatsen eller hemmet. Där ska man ges förutsättningar att gå från idé till verksamhet, ett stadie där man som aktör inte är kapitalstark nog att hyra in sig någonstans eller köpa rådgivning från konsulter.
- › Representanter för initiativet uttrycker att de inte tror på klusterbildning utan eftersträvar en stor variation av verksamhetstyper.

- › För att som enskild entreprenör få hjälp av initiativet krävs det att verksamheten man vill utveckla är idéburen, utan vinstsyfte samt bidrar till initiativets övergripande vision.

2.3. Improvisationsteater

Improvisationsteater som erbjuder föreställningar, kurser samt en kombination av företagsevents. Allt från ledarskapsutveckling till teambuilding. För verksamheten är det avgörande med tillgång till någon form av scen. När de ska hålla föreställningar hyr de in sig i en teater till en subventionerad kostnad. För kurser och företagsevent hyr de in sig i en kurslokal.

Huvudsakliga takeaways:

- › Improvisationsteater har vuxit i popularitet de senaste 10 åren. Detta gäller både globalt, nationellt och i synnerhet här i Göteborg.
- › Lokaler likt den de hyr idag med tillgång till scen, mindre läktare och kurslokaler är en bristvara i staden.
- › De ser bara fördelar att dela lokal med andra. Både när det kommer till annan scenkonst och andra kulturella verksamheter. De efterfrågar också någon typ av servering i anslutning vilket är något de verkligen saknar idag.
- › Konceptet vänder sig både till privatpersoner och till företag, exempelvis som del av ledarskapsutbildning. En lokalisering med tillgång till båda dessa grupper vore därav av värde.

2.4. Kaffedistributör

Distributör av kaffe importerat från hållbara kaffeodlingar i Kongo-Kinshasa där verksamhetens lönsamhet ska bidra till att också bygga upp samhällena med koppling till odlingarna. Samarbetar med ett Göteborgsbaserat rosteri och säljer sina produkter online. Hyr idag ett lager i Hisings-backa.

Huvudsakliga takeaways:

- › Kunder efterfrågar ett showroom för produkterna för en bättre och mer spännande köpupplevelse.
- › Bolaget är idag finansiellt självständiga genom stark e-handelsförsäljning.
- › Bolaget vill gärna sitta nära andra verksamheter som attraherar människor till platsen och skapar ett stadigt flöde av spontanbesökare.

2.5. Makerspace/verkstad för konstnärer

Ett makerspace med fokus på konstnärlig verksamhet. Erbjuder ett omfattande utbud av verkstäder, maskiner och utrustning för allt från träsnideri till bronsgjutning. Som medlem betalar man en årlig avgift som finansierar en del av verksamheten. Hyran för lokalen subventioneras av kommunen.

Huvudsakliga takeaways:

- › De medlemmar som hyr in sig i respektive verkstad är konstnärer inom olika skrån vilka också representerar en kostnadskänslig målgrupp. Detta gör det också omöjligt att finansiera verksamheten i större utsträckning genom medlemsavgifter.
- › Föreningen uttrycker ett stort generellt behov av delade centralt belägna ateljéplatser på runt 20-30 kvadratmeter där man som kreatör dessutom får möjlighet att träffa andra konstnärer och kreatörer.
- › Föreningen uttrycker att det byggts upp en viss frustration inom konstnärscommunityn relaterad till hur konstnärer engageras för skapande. Det sker idag stötvis och alltid på kort sikt i korta uppdrag. Om ambitionen är att långsiktigt skapa en spännande plats med mycket liv och rörelse behöver skapandet koordineras av någon form av facilitator och med ett långsiktigt perspektiv.

2.6. Podcast

Podcast som vill inspirera sina lyssnare till bättre ekonomisk självständighet genom möjligheten till extraknäck. Intervjuar framgångsrika personer som har svårt att nå exponering i andra kanaler. Den studio som idag används för inspelningar i Göteborg ligger i Kviberg och hyrs vid behov och om tillgängligheten tillåter.

Huvudsakliga takeaways:

- › Verksamheten är mycket positivt inställd till möjligheten att få dela lokal med andra aktörer och är gärna med och bidrar till en inkluderande mötesplats för samtliga av stadens medborgare. Verksamheten värnar om att de personer man eventuellt utvecklar en plats för på Masthuggskajen ska vara involverade även under processens gång.
- › Främsta behovet består av studioutrustning med möjlighet för 3 personer att i en lugn miljö producera poddavsnitt. Låg lönsamhet idag gör det svårt att säkerställa långsiktig tillgång till poddstudio, framför allt en centralt belägen.
- › Närheten till Göteborg är av stort värde då man vill intervju lokala personer som också ska inspirera lokala personer.

2.7. Startup med sikte på smidigare etablering för nyinflyttade i Sverige

Startup som utvecklar en digital plattform som ska hjälpa personer från ett annat land som vill etablera sig och leva i Sverige. Stöttningen är fokuserad till administrativ hjälp i en idag byråkratisk och långsam process. Affärsmodellen är under utveckling och de har ännu inga intäcksströmmar. Verksamheten är för tillfället en del av en Göteborgsbaserad inkubator, i vars lokaler de nyligen har börjat hyra kontorsplatser. Innan dess saknade de lokal och jobbade på distans.

Huvudsakliga takeaways:

- › På sikt vill de skapa en digital och automatiserad process men erbjuder idag främst personlig rådgivning.
- › Har stor nytta av att sitta nära relevanta myndigheter för att möjliggöra en attraktiv och inkluderande mötesplats som fokuserar mycket kunskap på ett ställe.
- › Man delar gärna lokaler så länge den man delar med inte har något intresse av den IP som utvecklas i och med plattformen.

2.8. Utomhusbio

Eventbolag som 2018 och 2019 anordnat utomhusbio i Göteborg för en publik på över 5000 personer. Allt arbete inför evenemanget anordnas av en projektgrupp på distans och deras enda behov av lokal består av en utomhus-yta för visningen.

Huvudsakliga takeaways:

- › Affärsmodellen bygger endast på partner- och sponsorskap vilket kräver en stor publik för att nå lönsamhet. Detta gör såklart verksamheten enormt skrymmande men gör det samtidigt möjligt för samtliga av stadens medborgare att kunna delta.
- › Idén är att skapa en form av publikt vardagsrum där man umgås främst med vänner och familj men samtidigt är del av en mycket större gemenskap.
- › Att kunna erbjuda tillgång till mat och dryck i anslutning till bion är avgörande för framgång.

2.9. Klädbutik med lagningsverksamhet

Pionjärer inom hållbar klädtilverkning. Erbjuder idag möjligheten att laga kläder som gått sönder snarare än att köpa nya, trots att detta egentligen inte är ekonomiskt lönsamt. De har idag två centralt belägna butiker i Göteborg.

Huvudsakliga takeaways:

- › Lagningsdelen av verksamheten är grundat utifrån ett ideologiskt perspektiv snarare än ett affärsmässigt. Vanligtvis erbjuds tjänsten i de vanliga butikerna men för en eventuellt framtida verksamhetslokal kan man tänka sig att ha en renodlad lagningsverksamhet.
- › Man samarbetar gärna med lokala kreatörer vid skapande av nya marknadsföringskampanjer och ser därför stort värde i att finnas på samma plats. De kan med glädje också tänka sig att dela lokal med andra lagningsaktörer.
- › De höga hyrorna i centrala lägen utmanar ekonomiskt vilket gör att bolaget utvärderar hur de ska göra med sina lokaler framåt.

2.10. Ed-tech bolag

Ett edtech-bolag som lär ut programmering till barn med innovativa metoder. De tillverkar bl.a. byggsatser av återvinningsbar bioplast som kan användas till både lek och utbildning. Tillhörande digitala utbildningsprogram finns att tillgå på hemsidan och man jobbar med skolor för att integrera dessa i skolplanen. Idag finner man verksamheten i en 300 kvm stor lokal på Ringön, bland annat med tillgång till studioutrustning.

Huvudsakliga takeaways:

- › Verksamheten skulle vilja öppna, och kan tänka sig att driva, en kombinerad förskola/fritids med fokus på att utveckla kreativitet och programmeringskunskaper. Man kan tänka sig att göra detta pro bono förutsatt att kostnaden inte är för hög.
- › För att få till ett attraktivt verksamhetsområde efterfrågas nära tillgång till någon form av restaurang eller café.
- › Man har stort behov av tillgång till någon form av studio där man kan spela in webinars och digitala utbildningsmoduler.

2.11. Second hand

Ideell organisation där en del av verksamheten innebär försäljning av second hand-kläder och inredning i butiksform. Just den delen av verksamheten har som främsta syfte att ge möjligheter till arbetsträning i butikerna och verksamheten generellt ämnar hjälpa människor i utanförskap.

Huvudsakliga takeaways:

- › Secondhandverksamheten faller under deras fokusområde "arbetsintegration" där man nyttjar butikerna för att minska utanförskap genom arbetsträning.

- › För att få till en levande plats tror man det krävs nära tillgång till mat och dryck samt någon som faciliterar olika typer av aktiviteter och evenemang inom verksamhetslokalen.
- › Verksamheten har centralt belägna lokaler vilket inte hade varit möjligt utan väldigt förmånliga hyresavtal. I dessa utforskas nya cirkulära affärsmodeller med fokus på delningsekonomi, och man skulle gärna vilja samarbeta med andra aktörer t ex inom textillagning för att bredda sina erbjudanden.

2.12. Möbelrestaurering

Enmans-företag som lagar och flätar om möbler i främst trä. Kunder kommer själva och lämnar av samt hämtar upp sina möbler för lagning och betalning sker per timme nedlagt arbete. Har sedan starten behövt byta lokal 3 gånger i takt med att verksamheten växt. Hyr idag lokal i Kville med högt i tak och god tillgång till parkering.

Huvudsakliga takeaways:

- › För nyetablerade hantverkare är det i stort sett omöjligt att hitta en passande lokal till ett rimligt pris.
- › Som möbelrestaurerare har man stor nytta av att samarbeta med andra nischade hantverkare. En delad lokal vore extra passande för de som är nya i branschen då de får möjlighet att samarbeta med andra och en mindre hyra.
- › Utöver tillgång till en maskinpark som delas hantverkare emellan efterfrågas ungefär 30 kvm per hantverkare samt någon form av yta för vernissage och utställning i anslutning.

2.13. Makerspace/verkstad för kreativa

Makerspace med 1000 kvm lokal på Ringön och omkring 70 aktiva medlemmar. För att få nyttja lokalen betalas insats för deläggande i föreningen samt en löpande medlemsavgift. Lampan i verkstaden är allt som oftast tänd och lokalen nyttjas främst för hobbyverksamhet där även några få nyttjar den för sitt heltidsarbete. En gång i veckan anordnas ett öppet hus som möjliggör för vem som helst att komma och nyttja lokalen.

Huvudsakliga takeaways:

- › Resonemanget bakom affärsmodellen med insats är att ett delat ägande av maskinparken skapar starkare incitament att också ta ansvar för den. Kommunalt ägande av en liknande verkstad skulle möjliggöra en större öppenhet.

- › Verksamhetens framgång är beroende av engagemang från eldsjälar inom föreningen. Idag ordnas aktiviteter och evenemang som inte vore möjligt utan en dedikerad koordinator.
- › Vem som helst har möjlighet att få något lagat eller tillverkat genom att medlemmarna erbjuder beställningsjobb utifrån ett öppet formulär på hemsidan.

2.14. Bokhandel

Anrik bokhandel som legat i samma byggnad sedan uppförande för cirka 90 år sedan. Nuvarande ägare tog över vid millennieskiftet och har de senaste fem åren upplevt kraftiga hyreshöjningar till följd av områdets gentrifiering, så pass att personalen behövde gå ned i lön. Verksamheten finansieras av försäljning av böcker och skrivmaterial men i lokalen anordnas även evenemang i form av författarkvällar och konstutställningar. Bokhandeln är placerat i ett område med god blandning av andra företag och boende, vilket lyfts fram som en framgångsfaktor för verksamheten.

Huvudsakliga takeaways:

- › På frågan om de kan tänka sig att dela lokal med någon annan då butiken är stängd nämner de att de gör detta idag, dock i väldigt liten skala och endast till någon de känner och har väldigt högt förtroende för.
- › I samband med en omfattande renovering i området etablerades fler restauranger som drog upp attraktiviteten. I sin tur har detta också lett till ökade besök i bokhandeln.
- › Man tror ett nytt verksamhetsområde behöver hitta sin egen känsla och atmosfär som gör platsen unik. Bokhandels identitet är väldigt starkt kopplad till platsen den ligger på.

2.15. Mötesplats för HBTQI-ungdomar

Verksamheten är en del av Göteborgs stads Ungdomssatsningen Hisingen. Mötesplatsen är riktad till HBTQI-ungdomar och fungerar dels som en fritidsgård dit man kan komma och umgås, och dels som en plats för personliga samtal och vägledning. Verksamheten har skapats utifrån dialoger med målgruppen för att framgångsrikt skapa en plats på deras villkor. Detta bedrivs i kommunens regi och man nyttjar således också kommunala lokaler.

Huvudsakliga takeaways:

- › Ungdomar i allmänhet och HBTQI-ungdomar i synnerhet är en mindre målgrupp som behovsmässigt faller mellan barn och vuxna och som därför sällan prioriteras inom den kommunala förvaltningen. Då ungdomar/unga vuxna med funderingar kring

sexualitet och/eller könsidentitet är en grupp i behov av trygga mötesplatser har kommunfullmäktig tagit beslut om fler initiativ. Regnbågens hus lyft som ett exempel på initiativ där lokalisering ej än verkar fastställd.

- › Mötesplatsen är öppen för olika grupper olika dagar i veckan just för att kunna ge varje individ det bemötande som finns behov av just då. En dag i veckan är mötesplatsen öppen för alla.
- › Om de olika initiativen inom Ungdomssatsningen Hisingen hade krav på sig att betala en hyra skulle verksamheten inte vara möjlig att bedriva.
- › Man finner utbytet mellan olika målgrupper och åldrar intressant och ser gärna att en plats primärt ämnad för unga finns i närheten av en plats primärt ämnad för äldre.
- › Samtidigt kan det finnas ett hotbild mot personerna som vill besöka mötesplatsen och en ovilja för dem att bli sedd med koppling till verksamheten. Detta ställer krav på fysiska anpassningar på en eventuellt framtida lokal med t ex möjligheter att gå in en annan väg, eller säkerhetsdörrar.

3. Sammanfattande insikter från samtliga intervjuer

Mat & dryck är essentiellt

Majoriteten av respondenterna anger att tillgång till någon form av café- och/eller restaurangverksamhet är nödvändigt att etablera i anslutning till en verksamhetslokal. De respondenter som nämner detta är överens om att det krävs för att skapa en levande plats som sjuder av aktivitet oavsett tid på dygnet eller dag i veckan. De aktörer med en kulturell och mer evenemangsinspirerad verksamhet uttrycker att tillgång till mat och dryck inom närområdet främjar antalet spontanbesök samt hjälper dem skapa en bättre helhetsupplevelse för sina besökare/kunder. Även de mer konsumtionsfokuserade aktörerna anser att tillgång till mat & dryck bidrar till en tydligare helhetsupplevelse men nämner också att det bidrar till att besökare stannar längre i verksamhetslokalen vilket också är bra för övriga aktörer på platsen.

De bolag som är verksamma på startupscenen anser att tillgång till mat och dryck spelar en avgörande roll för platsens funktion som mötesplats. Framför allt i ett initiativ där ambitionen är att vara en öppen och inkluderande plats för samtliga av samhällets medborgare. I det syftet anges caféer och restauranger som samlingspunkter med potentialen att skapa de möten och utbyten mellan människor som blir unika för just den här platsen.

Inställningen till att dela lokal är antingen positiv eller neutral

Ingen av de intervjuade respondenterna ställer sig negativ till att dela vare sig yta eller lokal med andra verksamheter. Några få ställer sig tveksamma då de ser en del praktiska utmaningar som i så fall skulle behöva hanteras på ett bra sätt för att få till ett hållbart delande. Framför allt handlar det då om delande av samma specifika yta med en annan aktör. Från intervjuerna framkommer det att det främst handlar om verkstads- och konstnärsverksamheter som uttrycker ett behov av att under en längre period ha tillgång till någon form av kreativ yta där man får möjlighet att succesivt jobba fram sina alster. Detta ställer krav på kontinuerlig tillgång samt möjligheten att på ett bra sätt kunna förvara sina alster och sin utrustning under tiden man själv inte nyttjar arbetsytan.

Utöver detta finns inga förbehåll hos de intervjuade inför att dela lokal med andra aktörer. Samtliga av de tillfrågade ser det snarare som något som höjer attraktiviteten för området samt har potentialen att sänka den egna hyran. Det finns samtidigt vissa önskemål om vilka som man i så fall skulle dela ytan med, framför allt utifrån ett konkurrensperspektiv. Klädbutiken med lagningsverksamhet nämner till exempel att man hellre delar arbetsyta med en aktör som fokuserar på en annan typ av textil än vad de gör.

Affärsrådgivningsverksamheten nämner att man hellre ser en bred variation av verksamheter än ett kluster av liknande.

Majoriteten av respondenterna anger att den främsta fördelen med att finnas i den här typen av delad verksamhetslokal är den möjlighet till samarbeten och synergier som uppstår mellan de som delar.

Behovet av en dedikerad facilitator

Ungefär hälften av de som intervjuats¹ påtalar behovet av en dedikerad koordinator som kan facilitera samarbeten, utbyten och evenemang i det fall man ska dela lokal. Detta anser man krävs för att platsen ska hållas levande och attraktiv på lång sikt. Rollen som efterfrågas motsvarar den roll en "community manager" har för ett coworking-space, vars ansvar är att aktivt sträva efter att skapa kopplingar och samarbeten mellan hyresgäster. Som enskild aktör har man främst fokus på den egna verksamheten och behöver således stöttning för att ta vara på de samarbetsmöjligheter och synergieffekter som en delad verksamhetslokal har potential att skapa. Föreningen som driver makerspacet/verkstaden för konstnärer efterfrågar exempelvis en långsiktig ateljéverksamhet där man som kreatör eller konstnär också engageras under längre perioder. Idag upplever man ett stort problem med att allt arbete sker stötvis och på kommission. Framgent vill man undvika fenomenet "culture washing" som i grova drag innebär att det uttrycks en önskan om tillgången till kulturell verksamhet utan att det samtidigt skapas långsiktiga förutsättningar för att den ska få finnas.

Föreningen som driver makerspacet för kreativa påvisar också tydligt att en facilitator möjliggör en mer öppen verksamhet. I deras fall drivs makerspacet av en förening där medlemmarna främst nyttjar verkstaden utanför sin ordinarie arbetstid. Utan de två eldsjälar som aktivt driver på utvecklingen av verkstaden hade det exempelvis inte varit möjligt att anordna ett öppet hus varje onsdag som gör det möjligt för vem som helst att ta del av en annars väldigt sluten miljö.

Som nämndes ovan ser majoriteten av respondenterna att en delad verksamhetslokal har en unik möjlighet att skapa synergier och samarbeten mellan de aktörer som nyttjar den. Dessa kan vara mer uppenbara, som poddstudio som kan extraknäcka som inspelningsstudio för marknadsföringskampanjer och webinarier. De kan också vara mindre uppenbara och främst möjliggöras genom lokalens funktion som mötesplats, och där en facilitators roll blir avgörande för att dessa möten skapas. Exempelvis är möten generationer emellan något som sällan sker utan en facilitators inblandning, vilket tydligt framkommit som ett stort värde bland annat i mötesplatsen för HBTQI:s verksamhet.

¹ Podcastverksamheten, båda makerspaces/verkstäderna, affärsrådgivningsverksamheten, secondhanden, bokhandeln, ed-tech bolaget

Flera respondenter lyfter även behovet av en aktiv hyresvärd för att säkerställa att delande av lokal och ytor vid olika tider på dygnet skall fungera. Det behövs troligtvis en struktur kring upplägget av delande, både gällande anpassningar av lokal, planering av tider för nyttjande av ytor samt för att hitta lämpliga aktörer att faktiskt dela med.

Subventionerade hyror är avgörande

Med några få undantag anger samtliga intervjuade aktörer att deras verksamhet hade varit omöjlig att bedriva om det inte vore för att de fick hjälp med att betala hyran, antingen helt eller delvis. För ett par aktörer är det också nödvändigt att tillämpa flera affärsmodeller inom samma verksamhet för att få ekonomin² att gå ihop. Framförallt handlar detta om idéburna verksamheter där den aktör som subventionerar eller sponsrar anser att verksamheten tillför ett för stort och/eller unikt värde till samhället för att inte få bedrivas. Det kan också, som i fallet med secondhanden, handla om att hyresvärden subventionerar lokalhyran både som en del av socialt hållbart arbete, men också för att verksamheten bidrar till att attrahera målgrupper och skapa flöden som hyresvärden annars hade haft svårt att locka till sig.

Även här kan vi se en viss koppling till öppenhet. Ju högre hyra en aktör har att betala, desto mer betalt behöver man ta för sina produkter eller sina tjänster. Detta indikerar att en hög hyra gör det svårare för mindre kapitalstarka personer att ta del av respektive aktörs erbjudande. I studien finner vi fyra tydliga exempel på att det finns en konflikt mellan lönsamhetskrav p.g.a. höga omkostnader och storleken på målgruppen. Både klädbutiken med lagningsverksamhet och ed-techbolaget kan exempelvis tänka sig att ur ett ideologiskt perspektiv bedriva en pro bono verksamhet på platsen förutsatt att det inte innebär någon större ekonomisk förlust.

Inom studien finns också en kartläggning över vilken hyra dessa mer idéburna verksamheter har för sina lokaler idag. Ungefär hälften av respondenterna betalar idag någon form av hyra men med tanke på att hyresnivåer varierar på ett spektrum mellan noll och flera tusen kronor per kvadratmeter samt att betalningsmodellerna skiljer sig stort mellan aktörerna är det dock svårt att dra någon generell slutsats gällande betalningsförmåga.

² Improvisationsteatern, båda makerspaces/verkstäderna, lunchrestaurangen

4. Slutsatser

Samtliga av de verksamheter som intervjuats är intressanta hyresgäster i den framtida Älvstaden. Respondenterna själva har uttryckt ett intresse för initiativet och flera har också uttryckt en öppenhet inför att skruva om och anpassa affärsmodeller för att kunna bidra med det värde som efterfrågas.

Vissa förbehåll finns inför delning av specifik verksamhetslokal, främst hos aktörer med koppling till skapande och kultur. Där finns det utmaningar kring förvaring av utrustning och projekt under tiden någon annan verksamhet nyttjar samma arbetsyta, där exempelvis tillgång till större skåp med lås har lyfts som ett förslag på delösning. Samtidigt är dessa och övriga respondenter positivt inställda till möjligheten att dela.

Inför fortsatt arbete i utformningen av verksamhetssammansättningen inom Älvstaden och Masthuggskajen identifierades några konkreta förslag:

- › Möjliggör för en scen. Dessa är generellt svåra att få tag på i staden och kan användas i flertalet syften. Allt från inspirationsföreläsningar till improvisationsteater.
- › Möjliggör för förvaring av alster vid etablering av konstnärlig verksamhet.
- › Tillsätt en facilitator som aktivt och helhjärtat jobbar för att ta vara på synergier, skapa samarbeten och långsiktigt bibehålla platsens liv och rörelse. Som facilitator/hyresvärd krävs en aktiv roll för att skapa ett fungerande delande av ytor.
- › Inkludera möjligheten att äta och/eller dricka i anslutning till övrig verksamhet
- › Inkludera tilltänka slutanvändare av lokalen i utformningsprocessen för att säkerställa att man uppfyller relevanta behov.
- › Möjliggör att olika typer av målgrupper och generationer lockas till området.

Rekommendationer för fortsatt arbete

För att komma vidare i utvecklingen av ett koncept som beskriver hur verksamhetslokaler inom Masthuggskajen och initiativet Sharing city bör utformas för att skapa levande bottenplan har det identifierats ett antal perspektiv värda att utforska ytterligare. Ett sådant perspektiv är fastighetsägarens. I slutändan är det fastighetsägaren för respektive fastighet som kommer avgöra vilka hyra som kommer gälla samt vilka värden man vill ska skapas. Således blir det viktigt att få med det perspektivet i en liknande studie för att säkerställa att konceptet som skapas blir ömsesidigt framgångsrikt. Med det som bakgrund kan det även vara relevant att dyka än djupare i frågan om hur värde kan representeras i andra former än just lönsamhet. En definition av "värdeskapande verksamhet" kommer behövas för att kunna motivera olika hyror i en och samma fastighet. Parallellt kan det bli intressant att dyka än djupare i ytbehov och betalningsförmåga för olika typer av verksamheter.

5. Appendix

5.1. Frågebatteri intervjuer

Frågor kopplat till verksamheten

- › Beskriv din verksamhet, hur har den utvecklats över tid? Vad är planerna framöver?
- › Vilka värden bidrar verksamheten till och för vem? (eller helt enkelt: vad är det viktigaste din verksamhet bidrar till och för vem?)
- › Hur betydelsefull är just kopplingen till Göteborg?
- › Hur ser er affärsmodell ut?
- › Vilka är era viktigaste samarbetspartners?

Lokalbehov

- › Hur har möjligheterna/utmaningarna sett ut för er kopplat till hyra av lokal – prissättning, längd på kontrakt, andra förutsättningar...?
- › Hur viktigt är lokalisering för er? Önskar ni sitta centralt i Göteborg? Varför/varför inte?
- › Vilka andra verksamheter är det intressant för er att ha i närområdet?
- › Hur ser ni på att dela lokal med andra? Vilka aktörer skulle ni kunna tänka er att dela lokal med och varför?
- › Hur stor del av en vecka används lokalen? Helg eller vardagar?

Övrigt

- › Har du förslag på andra aktörer som du tror kan bidra med värdefulla insikter till vårt arbete?