

entreprenneur

STHLM

NY SYN PÅ LIVET SOM
FÖRETAGARE
VAD HÄNDE SEDAN PÅ
SKALMSTA GÅRD?
MÖT KONSTNÄREN
FRÉDÉRIC IRIARTE

INTERVJU MED:

ANNA SKARBORG
ELISABETH WIKSTRÖM SHERER
MARIE TEGNEFJORD
ULLA HAMILTON
PER UNCKEL

**HON VILL FÖRÄNDRA I
VÅRDEN
STOCKHOLM LÄNET DÄR
ALLA HJULEN SNURRAR
RÅDGIVNINGEN FÅR
GOTT BETYG**



entrepreneur
STHLM

MAJ 2011

INNEHÅLL

LEDARE 3

Stockholms entreprenörer

ENTREPRENEUR STHLM – RESAN 4

Projektledare Katarina de Verdier

NY SYN PÅ LIVET SOM FÖRETAGARE 6

Anna Skarborg och UpGrades

TVÅ FRÅGOR 9

Vilken betydelse har rådgivningen för regionen?

VAD HÄNDE SEN PÅ SKALMSTA GÅRD? 11

Intervju med Marie Tegnefjord

LEKSKULPTURER PÅ EXPORT 13

Intervju med Frédéric Iriarte

GOLFHÄFTET SLÅR ETT SLAG FÖR GOLFARE 15

Intervju med Fredrik Van Speijks

NYA INNOVATIONER 16

HON VILL FÖRÄNDRÄ VÅRDEN 17

Intervju med Elisabeth Wikström Shemer

ENTREPRENÖRER I LÄNET 18

Goda exempel

RÅDGIVNINGEN FÅR GOTT BETYG 20

Kundundersökningen

RÅDGIVNINGSPROGRAMMEN – HELA KAKAN 22

Olika former av rådgivning

TACK TILL 24

Rådgivarna

FÖLJEFORSKARE 25

Intervju med Jenny Höglund

LÄNET DÄR ALLA HJULEN SNURRAR 26

Nyföretagandet viktigt för ekonomin

RUNDBORDSSAMTAL 28

Ur egen erfarenhet om kvinnors företagande

RÖSTER OM 31

Entreprenörskap

KVINNORS FÖRETAGANDE 34

Det går framåt

I KRISTALLKULAN 35



www.entrepreneursthlm.nu

Följ oss på Facebook:
facebook.com/entrepreneursthlm



Ett gemensamt EU-projekt i samarbete mellan Länsstyrelsen i Stockholms län, ALMI Företagspartner Stockholm, Innovationsbron och Stockholm Business Region Development med syfte att långsiktigt stärka och öka rådgivningen till entreprenörer och innovatörer i Stockholms län. Samverkande kommuner är Järfälla, Sundbyberg, Södertälje, Upplands-Bro, Upplands Väsby och Vallentuna.



Stockholms entreprenörer

Det är med stolthet som jag skriver förordet till den här tidningen där vi sammanfattar projektet Entrepreneur Sthlm:s första tre år. Genom projektet har länets rådgivningssystem lyckats med att nå ut till många fler innovatörer, entreprenörer och företagare.

Detta har gett tillväxt och skapat fler arbetstillfällen. Vi har fått fler nya företag både genom en ökad nyföretagarrådgivning och innovationsrådgivning i exempelvis vården och inom forskarvärlden. Vi har också satsat på att stärka kvinnors företagande och på affärsutveckling för befintliga företag för att de ska tänka större, bli lönsammare och våga växa.

Rådgivning till företag behövs verkligen för att ta vara på den innovationskraft och entreprenörlust som finns. Rådgivarna hjälper dagligen fram nya idéer och entreprenörer till en marknad. Majoriteten av dessa idéer hade inte blivit verklighet om de inte fångats upp av rådgivare. Därför vill jag också passa på att tacka alla fantastiska rådgivare som med stort och kunnigt engagemang varit vägledande för de 20 000 personer som fått rådgivning genom Entrepreneur Sthlm.

På sidorna som följer berättar vi mer om resultaten som projektet har bidragit till och ni kan läsa mer om hur nyföretagandet har stigit i länet. Ni får också läsa om några av de företagare som har startat och utvecklat sina företag med hjälp av rådgivningen. Jag hoppas att ni får inspiration och glädje av att ta del av företagarnas resa mot att förverkliga sina drömmar och visioner. Eller som Anna Skarborg uttrycker sig i intervjun med henne, "man ska inte ta alla dessa drivna och flitiga företagare för givet". Det är ändå de som får hjulen att snurra.

Vi kommer att göra vad vi kan för att hjulen i Stockholms län ska fortsätta att snurra och för att främja ett hållbart företagande i vårt vackra län.

Trevlig läsning, önskar

ANNIKA ROSING

Tillväxtdirektör på Länsstyrelsen i Stockholms län

PROJEKTLEDNING:

Katarina de Verdier
www.entrepreneursthlm.nu

REDAKTÖR OCH SKRIBENT:

Jenny Öijermark
JOI communication AB

ART DIRECTOR:

Jennifer Williams
Williamsdesign.se

GRAFISK FORM:

Franklin-sthlm.se

OMSLAGSFOTO:

Erika Stenlund

TRYCK:

Åtta45 Tryckeri
Omslag: Edixion 250g
Inlaga: Edixion 120g

ISBN:

ISBN 978-91-7281-430-1

RESAN

När den första fasen av projektet Entrepreneur Sthlm avslutades den sista mars 2011 hade totalt 48 miljoner kronor, av projektets budget på 56 miljoner, omsatts i 90 000 rådgivningstimmar för 20 000 människor i Stockholms län från det att projektet startade den första april 2008.

Mera rådgivning till fler

Ökningen har bland annat skett genom att projektet har ansökt om, och tilldelats pengar, som annars inte hade haft någon lämplig mottagare i länet. Det har man kallat för projektets "fångstarm" som har fångat upp och omvandlat nationella medel till regional rådgivning. Kapitaltillskott har alltså styrts ut via rådgivningssystemet till företagare, entreprenörer och innovatörer.

– Vi vet att minst tio miljoner kronor aldrig hade kanaliserats ner till länet utan Entrepreneur Sthlm, säger Katarina de Verdier som är projektledare för Entrepreneur Sthlm. Det hade inte funnits någon annan mottagare som kunnat omvandla dessa medel till praktisk rådgivning. Vi har exempelvis kunnat skala upp antalet mentorpar i länet från 20 till 550.

Lika bra rådgivning för alla

Varför var det viktigt att kvalitetssäkra rådgivningen anser du?

– Det är dels en rättvisefråga och en jämlikhetsfråga, dels en fråga om att länet missar affärsmöjligheter genom ett enögt bemötande,

säger Katarina. Det ska inte spela någon avgörande roll var du bor i länet, vilken bakgrund eller kön du har och inte heller inom vilken bransch du verkar eller vilken företagsform du väljer för hur bra eller dålig rådgivning du får. Utgångspunkten har hela tiden varit att se till att alla som tar del av den, får en hög kvalitet på rådgivningen och får en verklig nytta av den.

Den undersökning som genomfördes bland rådtagarna år 2010 visade också att det inte fanns några signifikanta skillnader i kundnöjdhet utifrån de svarandes kön eller bakgrund, något Katarina är extra glad över.

Det styrverktyg som har använts för att höja kvaliteten är att man genom projektet har konkurrensetsatt rådgivningen genom öppna upphandlingar. Detta har också öppnat upp för privata aktörer som har getts möjlighet att konkurrera med de befintliga rådgivningsorganisationerna i den offentligt finansierade sektorn. På så sätt har utbudet och valmöjligheterna inom rådgivningen ökat, både på djupet och på bredden, och matchar bättre den mångfald som länets invånare utgör. Fler aktörer har kunnat genomföra program på grundval av deras olika kompetenser och

specifika kunskaper. Men konsekvensen av konkurrensetsättning är att alla inte får avtal. Det har under resans gång visat sig att de allra flesta kommunerna är mycket måna om sitt lokala NyföretagarCentrum, även om de tycker att kvaliteten borde höjas. Därför har man dragit slutsatsen att upphandling som verktyg för kvalitetssäkring är fel sätt att påverka nyföretagarrådgivningen, eftersom den som lämnar bäst anbud får avtal, och därmed kan inte just NyföretagarCentrum garanteras. Därför har man inte lyckats utjämna skillnaderna i kvalitet mellan NyföretagarCentrumen i länet. I stället har man valt att utveckla nyföretagarrådgivningen genom Start-Up Stockholm med Stockholms NyföretagarCentrum som nyckelspelare för det regionala samarbetet kring nyföretagarrådgivningen. Inom ramen för detta ska rådgivningen fortsätta att stärkas och kvalitetssäkras på regional nivå med ett uttryckt mål om samarbete med minst tio kommuner i länet.

Bättre tillgänglighet och sökbarhet

Entrepreneur Sthlm har skapat en digital portal för rådgivningen, www.entrepreneursthlm.nu. Därifrån och via ett nyhetsbrev med över 4 000 prenumeranter har man spridit information om projektet och tillgänglig rådgivning. På denna hemsida finns en sökmotor där man kan hitta tillgänglig rådgivning i länet utifrån de

"Vi vet att minst 10 miljoner kronor aldrig hade kanaliserats ner till länet utan Entrepreneur Sthlm"

Entrepreneur Sthlms Diplom från European Enterprise Awards för "Främjande av entreprenörssanda".

AN
PRIZE
&
DIPLOM

Den europeiska näringslivet, som har instiftat av
Kommissionen, är ett erkännande av goda insatser
för att främja regionalt entreprenörskap.

"Entrepreneur Sthlm"
länsstyrelsen i Stockholms län
Vinnare 2010/2011 i kategorin
"Främjande av entreprenörssanda"

Den här kategorin belönar regionala och lokala initiativ som
utvecklar kompetens och främjar
entreprenörskap genom konsultering och innovation.

Ämnes ordning

Entrepreneur Sthlm har gett ut en regional utvärderingsrapport och
innehållande resultat av de 30 utvärderade projekten. Detta är ett
förtroende till de företag som deltagit i projektet. Om du vill ha
mer information kontakt gärna projektledaren Katarina de Verdier
eller kontakta den regionala utvärderingsgruppen för att få
ett utfyllande svar på dina frågor. Mer information finns på
www.entrepreneursthlm.se. Detta är ett erkännande av goda
insatser för att främja regionalt entreprenörskap.

Katarina de Verdier
Projektledare
Entrepreneur Sthlm

TILLVÄXT
VERKET

Ministeriet för Näringslivet,
Innovationer och Utbildning
EU-kommissionen

behov man själv har. Artiklar, som syftar till att informera och inspirera och som handlar om företagare med nya affärsidéer, innovatörer som gör skillnad med sina lösningar och entreprenörer som berättar om sina erfarenheter, finns att läsa på hemsidan. Dessa publiceras i ett månatligt nyhetsbrev. Här ges också information om projektet, råd från experter, nya rön och tips om seminarier och andra event för företagare.

Belönas för goda insatser

Entrepreneur Sthlm fick det nationella priset i tävlingen European Enterprise Awards. Priset är instiftat av Europeiska Kommissionen och är ett erkännande av goda insatser för att främja regionalt entreprenörskap.

– Jag tror att vi har fått priset för de goda resultat som vi har kunnat visa, säger Katarina, 20 000 personer har fått rådgivning genom projektet och alla är lika nöjda med den rådgivning de fått, oavsett kön eller bakgrund. En annan intressant aspekt är den mycket effektiva modell som vi har använt, där vi kunnat leda ner nationella medel till rådgivning i länet som vi upphandlat och administrerat på ett enhetligt sätt. Detta har i sin tur gjort det enkelt för rådgivningsorganisationerna att sälja sina tjänster till oss.

Entrepreneur Sthlm har också stöttat rådgivarnas eget nätverk CREDO. Ett resultat av projektet är också att rådgivarnas erfarenhetsutbyte har ökat och även kännedomen om varandras verksamheter och kompetenser. I projektet har det funnits totalt 34 leverantörer av rådgivning som har svarat på upphandlingarna och fått avtal med uppdrag att utföra ett tjugotal olika inriktningar av rådgivning. Dessutom har Almi:s IFS-rådgivare deltagit och fungerat som bollplank för projektledningen för att säkerställa att rådgivningen även når och är relevant för entreprenörer med utländsk bakgrund. En stor del av projektet har riktats till kvinnors företagande.

– Det har onekligen satsats mycket pengar på kvinnors företagande, säger Katarina. Det beror på att man ser en stor outnyttjad affärspotential inom det här området och satsningarna har också gett ett tydligt avtryck i statistiken där andelen företag som drivs av kvinnor ökar i en stadig trend.

Ett utomordentligt samarbetsprojekt

Även om länsstyrelsen i Stockholm är primus motor för Entrepreneur Sthlm har det drivits som ett gemensamt EU-projekt tillsammans med ALMI Företagspartner Stockholm, Innovationsbron och Stockholm Business Region Development. Järfälla, Sundbyberg, Södertälje, Upplands-Bro, Upplands Väsby och Vallentuna kommun har också samverkat i projektet.

Projektets första fas är nu avslutad och Entrepreneur Sthlm delas i två verksamheter framöver, som ska stärka rådgivningen i länet. Länsstyrelsen kommer att fortsätta driva Entrepreneur Sthlm och därigenom agera fångstarm för nationella medel, i första hand rådgivning inom Kvinnors företagande, som går ut i länet via upphandlingar där också privata aktörer

har möjlighet att konkurrera. Däremot kommer nyföretagarrådgivningen inte att konkurrensättas på det sätt som skett hittills. Arbetet med att höja kvaliteten och utveckla nyföretagarrådgivningen i länet kommer att fortsätta inom regionalfondsprojektet Start-Up Stockholm med Stockholms NyföretagarCentrum i spetsen. Parterna fortsätter att träffas i en referensgrupp för att hålla igång dialogen om länets behov av rådgivning och entreprenörskap.

– Jag vill passa på att tacka alla våra rådgivningsleverantörer som har hjälpt oss att höja kvaliteten på rådgivningen i vårt län, säger Katarina. Stort tack för ett gott samarbete och jag ser fram emot ett fortsatt gott arbete med rådgivningen i framtiden. Till alla entreprenörer önskar jag lycka till med att starta och utveckla företag och med att realisera drömmar.

OM ENTREPRENEUR STHLM:

Parterna bakom regionalfondsprojektet Entrepreneur Sthlm har bestått av Länsstyrelsen i Stockholms län, som projektägare, och ALMI Företagspartner Stockholm, Innovationsbron och Stockholm Business Region Development. Samverkande kommuner har varit Järfälla, Sundbyberg, Södertälje, Upplands-Bro, Upplands Väsby och Vallentuna. Projektet har letts av en styrgrupp bestående av de fyra parterna. Samverkande kommuner har haft en rådgivande funktion till projektledningen. Om du vill ha rådgivning kring ditt företagande: www.entrepreneursthlm.se



Katarina de Verdier
Projektledare
Entrepreneur Sthlm
Foto: Martina K Svensson



ANNA SKARBORG

Grundare till UpGrades
Sex heltidsanställda och 150
aktiva studiecoacher

Bakgrund: Handelshögskolan i
Stockholm. Arbetat inom Investor
och Pöry. Bred erfarenhet av
studier i och utanför Sverige.

www.upgrades.se

Ny syn på livet som **FÖRETAGARE**

– Att driva företag har förändrat mitt sätt att se på tillvaron och samhället. Jag tänker på alla entreprenörer som ser till att det finns service, tjänster, varor i affärerna och transporter. Jag tar inte längre allt för självklart. Jag tänker på hur de har skyltat upp varor i affärerna, undrar om de tjänar bra på dem och funderar över vilken investering affären måste ha varit för den som startade den, alla timmar av arbete och möda som ligger bakom. Så tänkte jag aldrig förut, säger Anna Skarborg som har startat UpGrades.

FOTO: ERIKA STENLUND

Idén till UpGrades fick hon när hon läste nationalekonomi på Handelshögskolan i Stockholm då hon mötte yngre elever som ville veta mer om vägen till, och livet på, högskolan. Affärsidén bygger på att ta tillvarata och förmedla högskolestudenters kunskaper och erfarenheter i form av utbildningstjänster.

UpGrades populäraste tjänst heter Studiecoachning och erbjuds idag till ett stort antal privatpersoner och skolor runt om i Sverige. Studiecoachning innebär att elever coachas i sina studier av äldre högskolestudenter, så kallade studiecoacher. Coachningen innefattar tre delar; det första är ämneskunskaper, det andra är studieteknik och det tredje är studiemotivation. Studiecoacherna studerar själva på högskolor och universitet runt om i Sverige och fungerar därigenom som motiverande förebilder. För att kunna coacha eleverna i deras ämnen och studieteknik väljs studiecoacherna ut med största omsorg och utbildas sedan internt av UpGrades.

– Det första året handlade mycket om att bestämma vilka vi är, vilka värderingar vi har som företag och vad vi säljer, säger Anna Skarborg, grundare till UpGrades.

Detta är Annas första företag och hon hade ingen tidigare erfarenhet av företagande. Efter

Handelshögskolan ville hon vara med och bygga en bättre värld och tog bland annat tjänst inom FN. Studier och arbetet tog henne till USA, Kina, Frankrike, Italien och Samoa.

Annas företag hjälper faktiskt unga människor att återfå sin självkänsla, att komma in i positiva utvecklingsspiraler och att ta tillvara sin egen potential genom att hjälpa dem att förbättra sina studieresultat. Det kanske inte förändrar hela världen men det är betydelsefullt för dem som får hjälp på det här sättet. Företaget UpGrades affärsidé bygger på att högskolestuderande ger studiestöd till elever på gymnasiet. UpGrades är idag, två år senare, ett etablerat företag som har gått i bräschen för en helt ny nisch inom utbildningsbranschen.

Våga Språnget

– När jag först startade och min affärsidé var oprövad fanns det många olyckskorpar som kraxade i örat på mig, säger Anna. Den där affärsidén kan du aldrig livnära dig på eller, du kommer aldrig att lyckas. Det tog mig hårt i början. Det är egentligen konstigt att alla tycker att de har rätt att ifrågasätta den som startar företag. Man skulle aldrig kritisera någons yrkesval på samma sätt. "Du kommer

aldrig att lyckas som läkare eller advokat", även om de skulle tycka så.

Anna möttes dock av mycket uppmuntran i en grupp med andra entreprenörer när hon deltog i ett rådgivningsprogram som kallas för Våga Språnget på Stockholms NyföretagarCentrum. Där träffade hon tolv andra kvinnor som också gick i tankar på att starta eget företag.

– Även om jag har ett starkt stöd hos min man, min familj och hos andra människor i min närhet så finns det en gräns för hur mycket de orkar lyssna, säger Anna. Och det var det som var så fantastiskt med den här gruppen att här vara alla jätteintresserade av allas företagsidéer och vi kunde prata hur mycket som helst om dem utan att trötta ut varandra. Jag kan verkligen rekommendera den här typen av rådgivning.

Dessutom hade Anna få erfarenheter av företagande och trots studier på Handelshögskolan tycker hon inte att hon fått någon djupare kunskap i ämnet entreprenörskap.

– Det är svårt att få en inblick i företagande om man inte känner företagare, därför är det viktigt att man som nystartad får träffa andra, säger Anna. Nu ska faktiskt entreprenörskap in i läroplanen enligt den nya gymnasiereformen och det tycker jag är bra.



Anna har gått Våga Språnget, ett rådgivningsprogram som Stockholms Nyföretagar-Centrum har utvecklat för dem som vill starta eget företag.

Du ska snart bli mamma för första gången. Hur ska ditt företag klara sig utan dig?

– Det kan tyckas som ett hot för företaget att jag ska vara mammaledig men tvärtom har det varit en del i vår framgång. Jag har tvingats att tänka på mitt företag som en organisation som ska kunna klara sig utan mig. Redan från början har jag planerat för att vi ska vara mycket större än vad vi är. Vi är nog tio gånger vår verkliga storlek på pappret.

”Detta är inte ett jobb, det är ett sätt att leva, säger Anna.”

– Jag valde tidigt att satsa på ett robust IT-system och gick ganska snabbt ifrån excel-arken, säger hon. Det var ett tips som jag fick av min mans kusin, Johan Skarborg, som driver Academic Work.

Idag har UpGrades sex heltidsanställda och cirka 150 aktiva studiecoacher över hela landet. Skolorna har också visat ett stort intresse. Idag har UpGrades över 30 skolor som kunder och fler än 500 privata kunder på sju orter.

– Vi har gjort det tillsammans och Upgrades ska inte vara beroende av att jag är där varje dag, säger Anna. Det är viktigt att tänka i

tjänster eller roller och inte i personer. Nu är det ingen här som är nervös för att jag ska vara borta. På grund av att jag har tvingats att tänka så här så har det gjort mitt jobb enklare, och jag ser det som en otrolig stryka och en förutsättning för att kunna växa i den här takten.

Det går inte att överdriva betydelsen av försäljning

Något som är ett genomgående tema när man pratar med entreprenörer är att alla talar om vikten av att sälja. En förutsättning för att lyckas som företagare är att ha fokus på försäljning.

– Innan jag själv blev företagare hade jag svårt att tänka mig in i säljrollen, jag saknade förebilder från personer som var som jag, säger Anna. Jag trodde att jag var dålig på att sälja och inte tillräckligt pushig. Nu älskar jag att sälja och det är vad jag helst vill göra, men det är bara eftersom jag känner att det vi kan erbjuda gör en positiv skillnad i människors liv. Jag känner genuint att vi hjälper andra och det är därför som det känns så roligt och självklart att berätta för nya kunder om vad vi kan göra för dem.

– De skäl som eleverna ger för att anlita oss är inte i första hand att höja betygen, säger Anna. Ofta säger eleverna att de inte vill känna sig dumma inför kompisarna i klassrummet när de inte kan och att de vill verka lite duktigare än vad de är idag. Många

säger också att de vill slippa bråk hemma om läxor och betyg. Det vi gör är att stärka deras självkänsla. De får en förtroget i en person som är lite äldre än de själva, som varken är lärare eller förälder, som är på väg in i vuxenvärlden men med ena benet kvar i skolvärlden. En person som kan coacha dem i deras studier på deras egna villkor.

– Vi drivs av våra värderingar vilket betyder att vi väljer att göra saker som vi tror ger andra glädje och nytta i första hand, och tjäna pengar i andra hand, säger Anna. Känslan och glädjen i att vara med och skapa ett företag, att se sina visioner växa fram och förverkligas är fantastisk och en av belöningarna med att vara entreprenör, avslutar Anna.



2 FRÅGOR



Vilken betydelse har rådgivningen för regionen?

Entrepreneur Sthlm har drivits sedan första april 2008. Under den här tiden har projektet samlat ihop runt 49 miljoner kronor som har gått till rådgivning till 20 000 entreprenörer i länet. Genom projektet har man kunnat fånga upp och dra till sig medel till länet som annars inte hade haft någon mottagare.

Rådgivningen har omfattat allt från nyföretagar- och innovationsrådgivning till affärsutveckling och mentorprogram för befintliga företag. Av dessa entreprenörer är 58 procent kvinnor och 37 procent av entreprenörerna har utländsk bakgrund.

Genom Entrepreneur Sthlm har rådgivningen också konkurrensutsatts genom öppna upphandlingar. På så sätt har den kvalitets-säkrats. En utvärdering visade också på att kvaliteten var god och jämn. När man frågade rådgivarna så fanns det inga stora skillnader i kundnöjdhet beroende av bakgrund eller kön och så många som 80 procent rekommenderar andra att ta del av samma rådgivning.

Per Unckel, Landshövding i Stockholms län

1) Vilken betydelse anser du att rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har haft i länet?

Rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har nått ett stort antal blivande entreprenörer, inte minst många kvinnor och personer med utländsk bakgrund. Det är ytterst viktigt för tillväxten i en storstadsregion som Stockholm att ta tillvara på den entreprenöriella förmågan hos alla som finns i länet. Skall Stockholm bli den attraktivaste storstadsregionen i vår del av världen krävs det att allas förmågor tas tillvara.

2) Vilka råd skulle du vilja ge projektledningen för framtiden?

Det är angeläget att vi i regionen fortsätter att, tillsammans med alla nödvändiga egna initiativ, dra nytta av nationella satsningar för företagarna i länet. Detta för att hålla en fortsatt hög nivå av kvalitetssäkrad kompetent rådgivning som bidrar till en långsiktigt hållbar tillväxt i länet.

Erik Langby, Ordförande Strukturpartnerskapet Stockholms län

1) Vilken betydelse anser du att rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har haft i länet?

Det är klart att rådgivning till 20 000 entreprenörer i Stockholmsområdet har stor betydelse för utvecklingen av företagsamheten i regionen!

2) Vilka råd skulle du vilja ge projektledningen för framtiden?

Fortsätt att vara lyhörd för entreprenörernas, inte minst de helt nya, syn på vilket stöd de behöver. Vi måste alla hela tiden utveckla oss och möta behoven.

Ulla Hamilton, Företagarborgarråd i Stockholms stad

1) Vilken betydelse anser du att rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har haft i länet?

Stockholms län är en del av en innovativ region, men det räcker inte med bra idéer. Att kunna kapitalisera på dessa och utveckla nya företag spelar en utomordentligt viktig roll för länets utveckling. Entrepreneur Sthlm är ett projekt som hjälper till att främja en sådan utveckling genom att tillhandahålla ett kunskapsstöd till våra nya entreprenörer. Projektet har vidare sett till att det finns ett varierat utbud av rådgivning runt om i länet, men också att regionens aktörer har blivit bättre på att jobba tillsammans.

2) Vilka råd skulle du vilja ge projektledningen för framtiden?

Det är viktigt att vi fortsätter med den goda samarbetsanda som finns i Entrepreneur Sthlm, där regionens aktörer jobbar mot samma mål att göra det lättare att starta, driva och utveckla företag i Stockholmsregionen. Vi behöver fler företag som kan utvecklas och anställa personal.

Anna Wrangel, Näringslivschef Södertälje kommun

1) Vilken betydelse anser du att rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har haft i din kommun?

Rådgivningen bidrar framförallt till ett ökat nyföretagande, som dessutom ökar överlevnadsgraden eftersom brister i affärsplanen kan åtgärdas i ett tidigt skede. Då kommunen har många medborgare med utländsk bakgrund, har rådgivningen också en funktion i "systemguidningen" i svenska samhället gällande myndigheter och regelverk. I Södertälje fanns rådgivning innan projektet startade, men projektet bidrog framförallt till en kvalitetssäkring av den existerande rådgivningen eftersom upphandlingarna, mätningar och olika dialogforum tydliggjorde styrkor och svagheter hos samtliga aktörer på ett objektivt sätt.

2) Vilka råd skulle du ge till projektledningen för framtiden?

Större fokus på regionala satsningar och då enbart på affärsutveckling, vilket är ett segment som saknas idag.

Gunilla Ridström, Verksamhetschef Upplands Väsby Promotion

1) Vilken betydelse anser du att rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har haft i din kommun?

Vi har ett väl fungerande NyföretagarCentrum lokalt i Upplands Väsby, som ger råd och stöd till nystartade företagare. Både individuellt och i grupp. Men vi tycker det är viktigt att det också finns tillgång till expertrådgivning inom olika områden som kan stötta såväl nystartade som befintliga företag i deras utvecklingsprocess för att uppmuntra utveckling och därmed skapa tillväxt. Det är bra att vi lokalt och regionalt har stöttat upp varandra så att

företagen har ett smörgåsbord med stöd att välja på.

2) Vilka råd skulle du ge till projektledningen för framtiden?

Nationella eller regionala satsningar bör ej konkurrera med lokala NyföretagarCentrum, som lever på stöd från lokala näringslivet och kommunen. Det är bättre att rådgivningen samordnas med de lokala NyföretagarCentrum, som är ledande i landet, och som oftast har tillgång till upparbetade lokala nätverk.

Vad som behövs är mer stöttning och samordning med de lokala resurser som finns och komplettera med expertrådgivning inom viktiga områden. Företagen efterfrågar tillgång till experter inom olika branscher eller områden, kostnadsfritt, både på hemsidan, via e-post, telefon och personliga möten. Kanske också mer lokal rådgivning på plats ute i kommunerna.

Kristina Eineborg, Näringslivschef Täby Kommun

1) Vilken betydelse anser du att rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har haft i din kommun?

Både i Täby och hela Nordostsektorn har rådgivningen haft stor betydelse. Nyföretagandet är högt och en bidragande orsak är tillgången till kvalificerad rådgivning. Efterfrågan är stor på individuell rådgivning men också på nyföretagarkurser och olika typer av nätverk.

2) Vilka råd skulle du ge till projektledningen för framtiden?

Rådgivning till nyföretagande är en viktig grund. I ett nästa steg skulle jag gärna se ännu mer fokus på rådgivning till företag med potential att växa. Företag som kan behöva stöd på vägen med att exempelvis utveckla sin verksamhet och affärsidé så att man på sikt kan anställa fler. Kanske kan det danska systemet med "Væksthus" tjäna som inspiration.

Peter Jemtbring, Näringslivschef Botkyrka kommun

1) Vilken betydelse anser du att rådgivningen till entreprenörer, innovatörer och företagare har haft i din kommun?

Vi har ett mycket bra samarbete med NyföretagarCentrum i Botkyrka som utför rådgivning till nya presumtiva företagare. Enligt uppgift har NyföretagarCentrum varit en del i rådgivningsprojekt via er under 2009 nyföretagarrådgivning. Att ha en aktör som arbetar med adekvat och gedigen företagsrådgivning, ett brett kontaktnät för blivande företagare, diplomerade rådgivare och en hög tillgänglighet är avgörande för oss eftersom vi vill att fler startar företag men med hållbara affärsidéer. Botkyrka erhöll pris för bästa Tillväxt i Stockholms Län 2010 och ser NyföretagarCentrum som en strategisk samarbetspartner i vårt arbete att stärka tillväxten.

2) Vilka råd skulle du ge till projektledningen för framtiden?

Använd mer resurser till att stödja de redan befintliga organisationerna som exempelvis NyföretagarCentrum, aktörer som redan har ett upparbetat nätverk och skapat en förmåga att uppnå resultat. Ha ett perspektiv där rådgivning ska vara lokalt förankrat med ett brett kontaktnät.

Med ett bra finansiellt stöd kan kommuner också höja sina krav och målsättningar kring tillväxt genom utökat entreprenörskap.



På bilden:



Fotografer: Ulla Hamilton – Foto: Peter Knutson, Per Unkel – Foto: T. Busch-Christiansen, Kristina Eineborg – Foto: Jesper Almen, Anna Wrangel – Foto: Mikael Jeppe



VAD HÄNDE SEN PÅ SKALMSTA GÅRD?

Jag tar på mig gummistövlarna vid bilen. Idag är det lertigt eftersom snön har börjat smälta. Här är idylliskt. Höns och tuppar struttar runt och pickar i sig frön här och var. En grupp med barn är på väg ut på ponnypromenad. Vi hittar Marie Tegnefjord i ladugården. Hon är i full färd med att ta hand om fåren och lammen som huserar där inne. Ett livligt pipande drar min uppmärksamhet till en bur på golvet som är full med ivriga småfåglar.

FOTO: ERIKA STENLUND

Två år senare knackar vi på hos Marie Tegnefjord

– Det är vaktlar, säger Marie. Vi säljer äggen.

Om man åker från Stockholm city i riktning mot Sigtuna och svänger av E4:an vid Upplands Väsby har man bara åtta kilometers bilväg kvar till Skalmsta gård, och landet. På Maries familjegård, där hon själv har växt upp, har hon startat ett projekt inom grön näring. Jag intervjuade henne för två år sedan när projektet just skulle dra igång.

Vi sätter oss vid köksbordet i det lilla gula huset som är en Bed & Breakfast. Marie bodde här som barn.

– Det har varit väldigt spännande och roligt att få arbeta med det här projektet, säger Marie, men jag har helt klart underskattat vilken tid det skulle ta med handledningen av praktikanterna som många gånger har mer eller mindre tunga upplevelser med sig i ryggsäcken.

Skalmsta gård är en plats för både integration och utveckling av gröna näringar. Här kan jobbsökande från arbetsförmedlingen få en chans att utveckla egna projekt under



Pilotprojekt inom grön näring

För två år sedan fick Marie en ansökan beviljad av Länsstyrelsen och LRF för att genomföra det här pilotprojektet på gården. Om den här modellen fungerar så kan fler gårdar öppnas upp på samma sätt.

– Det är jättopulärt att få komma hit, vi har haft tolv personer här på gården redan, säger Marie. Kravet är att de har med sig en projektidé som de vill genomföra och sedan hjälper jag dem genom att ge dem informa-

“Det är jättopulärt att få komma hit, vi har haft tolv personer här på gården redan”

en praktikperiod på gården. Marie fick idén när hon arbetade vid gränsbevakningen på Arlanda där hon mötte många asylsökande. Hon förstod att det fanns ett stort intresse av att arbeta i de gröna näringarna, men att de som flyttar hit ofta saknar en naturlig kontakt med landsbygden här i Sverige.

Marie berättar om Felix från Kongo som drog igång en produktion av Maranägg. En sorts ägg som är populära i hans hemland och även i Frankrike. Äggen är vackert mörkbruna och har en lite annan densitet än vanliga hönsägg. Några av dem är till salu och ligger i en korg i den lilla äggboden där man själv plockar ägg och stoppar pengar i en bössa. De brunspräckliga äggen sticker ut bland de vita hönsäggen.

tion, handledning och att skaffa fram vad som behövs för projektet. När Felix kom med sin projektidé om Maranägg så hjälpte jag honom först med att köpa in ägg.

Det visade sig vara för dyrt att ta in höns, istället skickade vi efter ägg som var till salu i Tyskland. Av 200 ägg var det 70 som kläcktes. Nu har kycklingarna blivit höns som själva lägger ägg.

Marie reser sig upp och sticker ut huvudet genom fönsterrutan. Hon ropar åt en man som heter Morad och ber honom följa sina två barn över gatan. Marie bor med sin familj, man och tre barn, i ett annat hus på andra sidan vägen från gården. Morad odlade grönsaker i sitt hemland Libanon och nu har han fått chansen att starta upp grönsaksodling på Skalmsta. Förra året kom hans första skörd

av auberginer, mangold, vattenmelon och zucchini med mera.

– Det har gått bra att odla grönsaker och till exempel mangold är väldigt efterfrågat av många utlandsfödda och de vill gärna köpa det i stora partier, säger Marie. Det gäller bara att få ekonomi i det. Vi odlar ekologiskt och det måste reflekteras i priset men jag är själv lite dålig på att ta betalt.

Från gården leder numera också en afrikansk stig som var ett upplevelseprojekt. Stigen leder fram till ett gammalt magasin som kan användas för fester.

– Mitt i smällkalla november hade vi 70 afrikaner på fest i magasinet, säger Marie.

Vi är visst ett socialt företag

Skalmsta gård har fått rådgivning från Coompanion för att skapa en organisation kring projektet och för att få affärerna att gå ihop på sikt. Även om projektet har blivit väldigt populärt så har det varit svårt att få ekonomin att gå ihop. Detta eftersom det i själva verket bygger mer på lärande, träning, integration och personlig utveckling än på nyttig produktion. På sikt kan även produktionen och projektet ge avkastning på grödor eller andra produkter men det blir inte det här året eller nästa. En del pengar kan också tas in på turism om projekten riktas åt det hållet.

– När jag ringde Coompanion och berättade om Skalmsta så sa de direkt, jaha så du driver ett socialt företag, säger Marie. Det höll jag inte alls med om men det gör jag nog nu. Vi har skapat en förening som en slags kooperation för praktikanternas aktiviteter som exempelvis odling, café och fester med mera. Tanken är att fler verksamheter ska finnas i föreningen och att avkastningen på detta ska kunna investeras i medlemmarnas nya idéer.

En slutsats som Marie har dragit av projektet är att det måste gå att ta betalt för den tid som ägnas till att utbilda och handleda praktikanter, eftersom det är småskaliga projekt som inte kan hinna generera avkastning på bara tre månader. Det tar längre tid än så innan man kan skörda frukterna av arbetet på en gård. Därför vill Marie utveckla projektet mer mot utbildning och handledning.

– Det vore också bra om samma praktikanter kunde stanna här för en längre tid så att deras idéer hinner mogna, säger hon. Men det är tyvärr svårt att få det att fungera inom ramen för Arbetsförmedlingens verksamhet.

Möjligen går det att koppla det till jobb- och utvecklingsgarantin.

De som kommer till Skalmsta gård vill nästan alltid stanna kvar eller komma tillbaka för att arbeta.

– Det har betytt väldigt mycket för många och varit lite som en livlina för dem, säger Marie.

Ett skäl till att detta är tidskrävande är också att det kan dyka upp många sociala aspekter i samverkan med praktikanterna, saker som egentligen inte hör till projektet.

– Om något händer så vänder de sig naturligtvis till mig, säger Marie. Om de till exempel inte fått de pengar som de räknat med så måste det problemet lösas innan vi kan få arbetsro. Då får jag ringa myndigheter och försöka hjälpa dem och det är klart att det tar tid. Det kan gå en hel dag till problemlösning.

Framtiden på Skalmsta

Att Marie är engagerad i sin gård och i att skapa förutsättningar för att integrera människor från hela världen i vårt land råder det inga som helst tvivel om. Under dessa år har hon även lärt sig den hårda vägen att det är viktigt att kunna ta betalt för sin tid och kompetens, något som kommer att beröra alla aspekter av vårt näringsliv då vi skiftar om från ett produktionssamhälle till ett tjänstesamhälle.

Det positiva för Marie och alla andra i hennes position är att marknaden för hennes tjänster växer i stadig takt. Intresset och köpsuget efter närproducerade ekologiska varor ökar, det är bara att slå upp en valfri tidning som behandlar ämnet mat och dryck för att få det bekräftat.

Det finns också ett sug bland storstadsbor och barnfamiljer i staden att uppleva natur och djur på ett naturligt sätt. Ponnyridningen som vi såg när vi besökte Skalmsta Gård är väldigt populär. Lägg därtill turismnäringen där Skalmsta Gård kan bli ett naturligt utflyktsmål för turister med utgångspunkt från Arlanda, Stockholm eller Sigtuna. På förmiddagen bjuds du på sightseeing i Stockholms innerstad och på eftermiddagen får du hålla ett veckogammalt lamm i famnen och sedan äta nybakade kanelbullar.



LEKSKULPTURER PÅ EXPORT

Stockholms miljonprojekt är stadda i förvandling och en av dem som har bidragit till en bättre vilo- och lekmiljö i Fittja är konstnären, Frédéric Iriarte, från Artotec AB.

FOTO: MARTINA K SVENSSON

Se nästa sida >>

Botkyrkabyggen AB tillsammans med PEAB:s dotterbolag Berg och Väg Maskin AB, gav ARTOTEC i uppdrag att skapa en oas för barn och vuxna bland den föräldrade arkitekturen. Det skulle vara en vilo- och lekplats som stimulerar lek och kreativitet för de boende i området. Spiralformade lekskulpturer i glada färger som blått, rött, gult och grönt lyser upp en glänta mellan höghusen. Här är det inte tal om massproduktion. Frédéric förklarar sin intention.

– Massproducerade lekparker väcker aggressivitet hos människor som leder till skadegörelse, förstörelse och klotter. Men konstverk av hög kvalitet i fysiskt och spirituellt avseende brukar lämnas i fred och blir sällan utsatta för klotter eller sabotage, säger han. Om man slipper det så dras kostnaderna för underhåll och slitage ner. Skulpturerna är lätta att sätta upp vilket drar ner ytterligare på de höga installationskostnaderna för lekparker. Konst bidrar också mer positivt till allas, barns som vuxnas, utveckling och välbefinnande.

“Massproducerade lekparker väcker aggressivitet hos människor som leder till skadegörelse, förstörelse och klotter.”

Genomgående har lekplatsen inspirerats av spiralformen men vid en närmare betraktelse upptäcker man att det inte är en vanlig enkel symmetrisk spiral. Denna bicentriska spiral är juridiskt skyddad och döpt till Iriartes Bicentriska Spiral, inte att förväxla med Archimedes spiral.

Frédéric är konstnär och utbildad vid Konstakademien i Perpignan i hans fosterland Frankrike. Han kom till Sverige 1986 och är numera bosatt i Järna, strax söder om Södertälje. Förutom ett produktivt konstnärskap har han också fört in konstbegreppet i undervisningen som kursansvarig och lärare på Kungliga Tekniska Högskolan.

Frédéric började arbeta med lekmiljöer i ett projekt i Alby kallat Stockholm Direct. För det fick han ESF forskningsstöd under sex månader. Han har också gjort utsmyckning för skolor. Det verkar vara en konservativ bransch med få uppstickare.

– Det är samma leksaker och lekplatser överallt i hela världen, säger Frédéric, man undrar var utvecklingen finns i branschen? Därför är det särskilt intressant att kunna bryta

likriktningen med andra typer av lekredskap.

Idag är lekskulpturerna klara för export till Spanien, Belgien, Portugal och Frankrike och detta med hjälp av rådgivningsorganisationen Acreo som har haft avtal med Entrepreneur Sthlm om rådgivning för internationalisering. För att komma så långt som till exportklara produkter har Frédéric fått rådgivning av olika rådgivare med olika kompetenser. Det har varit en lång process och det har funnits en hel del trösklar att ta sig igenom. Genom Almi har ARTOTEC fått hjälp med innovationslån för att utveckla sina idéer kring lekparker och urbana möbler som växte fram i projektet och blev starten för ARTOTEC AB.

Sedan tog han fram konstruktionsritningar på lekskulpturerna, bland annat med hjälp av NUTEK (nuvarande Tillväxtverket), Hjälpmedelsinstitutet och flera personer, företag och institutioner. Han lyckades dessutom med konststycket att få sin innovation skyddad som teknisk lösning för spiralen. Det juridiska arbetet med att söka patent har han också fått

rådgivning kring från Innovationsbron.

De har varit en utmaning för tillverkaren att tillsammans med Frédéric lösa de högt ställda hållfasthets- och säkerhetskraven på redskap i offentlig miljö. De ska vara starka, tåliga, lätta att underhålla och samtidigt attraktiva. Säkerhetskraven efterfrågar mycket kunskap för att möta de konstnärliga önskemålen hos konstnären och därefter återstår att lösa den tekniska utmaningen som ställer stora krav på tillverkaren. Inte att förglömma, slutprodukten ska stimulera intresset från barn och vuxna för den.

Med finansiering från Hjälpmedelsinstitutet kunde han ta fram en ergonomisk analys. Därefter hittade han en partner i Nässjö nämligen Träcentrum som inte enbart arbetar med trä. Med stöd från Tillväxtverket kunde han bygga nya prototyper. Idag är det fabriken som satsar på att utveckla lekskulpturerna och parkmöblerna genom att investera i nya prototyper med högt ställda kravprofiler och en omfattande framtida produktion.

– Det finns en arbetsmoral i Sverige som jag gillar och jag ser helst att vi kan tillverka

lekskulpturerna i Sverige och exportera dem över hela världen. Därför är jag glad över att ha hittat en bra produktionspartner här, avslutar Frédéric.

PLATS FÖR ALLA BARN

ARTOTEC AB har fått utvecklingsbidrag ur Hjälpmedelsinstitutets anslag från Norrbacka-Eugeniastiftelsen för en ergonomisk analys för fem utav elva befintliga lekredskap.

“En bra lekplats är utformad så att alla barn och vuxna, oavsett funktionsförmåga, kan använda den eller vara tillgängliga. Det ska gå att komma nära med rullstol eller rollator. Lekredskapen ska ha greppvänliga handtag, det ska gå att stödja sig på alternativa sätt, eventuellt ska lekredskapen kunna kompletteras med stöd. Utformningen tillsammans med tillgängligheten avgör lekredskapens användbarhet”. Hjälpmedelsinstitutet.

ARTOTEC AB formger, tillverkar och säljer alternativa och innovativa lekskulpturer för utomhusmiljöer. Artotec Forskning är en organisation som för samman experter från skilda områden tvärvetenskapligt för att främja och stödja utvecklingen av nya lekparker och andra urbana miljöer samt lekredskap. Dessa är godkända enligt europeiska säkerhetsstandarden SS-EN 1176:2008 och i enlighet med konceptet “Design för all”.

ARTOTEC är också ett nätverk av konstnärer, designers, landskapsarkitekter, arkitekter, stadsplanerare, pedagoger, ergonomer, forskare, civilingenjörer, tillverkare, hantverkare och entreprenörer som alla arbetar för mer kreativa och innovativa utomhusmiljöer för barn.

GOLFHÄFTET

slår ett slag för golfare

...att gästa golfbanor runt om i Sverige, Norden och Tyskland. Golfhäftet gavs ut första gången 2006 efter en lång, varm sommar med flitigt spelande och många rundor på grundaren Fredrik Van Speijks välbekanta hemmabana. Alltför många rundor tyckte Fredrik.

FOTO: MARTINA K SVENSSON

– När vi har så otroligt många fina banor i Sverige, varför åker vi inte runt mer i landet och testar dem frågade vi oss.

Sagt och gjort, funderingarna ledde till att Fredrik och hans kollegor skapade ett samarbete som gynnar både golfare och de anslutna golfklubbarna genom ett ökat green-fee-spelande. Det går till så att de anslutna klubbarna erbjuder innehavaren av Golfhäftet att spela till halva priset vid ett tillfälle på varje klubb. Fredrik hoppades att erbjudandet skulle locka både nya och gamla spelare till de anslutna klubbarna. Hundra svenska golfklubbar nappade på idén.

– Till vår glädje fungerade idén väl och responsen från landets golfare och golfklubbar var väldigt positiv vilket sporrade oss att fortsätta vårt arbete, säger Fredrik. Fram till 2011 har antalet samarbetsklubbar växt till hela 290 stycken fördelade på länderna Sverige, Danmark, Norge och Tyskland.

– Jag pluggade Civilingenjörsprogrammet Elektro på KTH, säger han och sedan arbetade jag i två år som konsultchef på bemaningsföretaget Prime. Efter det kände jag mig både mogen och nyfiken på entreprenörskap och att få bygga upp en verksamhet.

Affärsidén bakom Golfhäftet är att skapa större rörlighet på golfmarknaden.

– Det har i alla tider varit så att man varit medlem i en golfklubb och därför spelat den största delen golf på hemmaklubben, säger han. Absolut inget fel med det men vi ville att folk skulle komma ut mer och spela på andra

banor än sina hemmaklubbar och få fler och bättre golfupplevelser helt enkelt. Samtidigt har de flesta av Sveriges golfbanor svårt att fylla upp sina banor med spelare vilket lämnar en stor outnyttjad överkapacitet på i princip alla svenska golfklubbar. Tanken med Golfhäftet är att klubbarna på dessa outnyttjade tider kan gå ut med ett erbjudande till våra kunder för att få dem att välja att åka till en annan bana, istället för att återigen spela på hemmabanen.

”Det har dock inte gått en enda dag då jag har ångrat att jag hakade på mina kompisar när de ville ha med mig.”

Vi vill att Golfhäftet ska fungera som marknadsföring för golfklubbarna och ”en spark i baken” för spelarna att spela nya banor. Första året, 2006, gick 100 svenska golfklubbar med och idag är den siffran uppe i över 330 klubbar i Sverige, Danmark, Norge och Tyskland. Cirka 23 500 spelare i nämnda länder spelar i år golf med hjälp av Golfhäftet.

– Jag fick frågan om att gå med i ett rådgivningsprogram hos Grufman Reje och tyckte att det verkade vara både ett intressant innehåll och intressanta människor från vår bransch som skulle delta, säger Fredrik. Vi var och är i ett skede där vi tittar på hur vi ska kunna expandera, varför temat tillväxt passade oss alldeles utmärkt.



– Under våra första år har drivkrafterna varit personligt engagemang och ett stort golfintresse, säger han. Det kommer man långt på, men någonstans på vägen måste ett företag börja se över sin verksamhet och staka ut vilken väg det ska välja att fortsätta längs. Rådgivningen har gett oss bra verktyg för att kunna hitta våra kärnområden och förstå vår egen verksamhet på ett bättre sätt. Resultatet är att vi har kunnat identifiera inom vilka områden som vi har störst potential att växa.

– Mitt absolut bästa råd till den entreprenör som står inför att dra igång en ny verksamhet är att vara uthållig och ha en långsiktig plan och inte hoppas på en snabb superaffär. Att planen är finansierad, och detta gärna inte enligt de glädjesiffror man får fram i sin första kalkyl, är en annan viktig del. Man läser dagligen om företag som startas ena dagen och nästa dag är värda miljarder. Det är verklighet för endast ett fåtal lyckliga individer, medan det för de flesta av oss innebär att man måste jobba hårt, tro på sin grej och ha tålamod. För oss tog det drygt två år att komma på fötter. Det har dock inte gått en enda dag då jag har ångrat att jag hakade på mina kompisar när de ville ha med mig. Att jobba för sitt eget företag inom ett område som intresserar dig ger så mycket mer än att vara anställd.





Energibolaget Pamoja Cleantech

Peik Stenlund, Felix Ertl och William Katende, grundade företaget Pamoja som betyder "tillsammans som en" på Swahili. De levererar energi till Östafrikanska samhällen som annars skulle sakna elektricitet. Deras alternativa energikällor kan stoppa avverkning av träd och ge lokalbefolkningen möjlighet att få ren energi.

Rådgivare: SU Innovation

Trådborttagarsprättare

Lena Wimans patenterade trådborttagarsprättare, sprättar lätt och tar bort lösa trådar. Design Stina Svalin. Säljes via butikskedjor som säljer sybehör, heminredningsbutiker, grossister inom sybehör, större varuhuskedjor och dagligvaruhandeln i Sverige, Västeuropa och USA.

Rådgivare: Kyllenius & Garmer numera EGT



Middagsfrid

Kicki Theander grundade Middagsfrid och skapade en helt ny bransch inom livsmedelshandeln och idag finns det flera efterföljare. Företaget levererar klimatsmarta kassar med råvaror och recept som räcker till fem middagar.

Rådgivare: NyföretagarCentrum i Stockholm och Mentor Eget Företag på Almi Företagspartner



Tillfälliga Toan

Lukas Lundemo och Krister Andersons Tillfälliga toa. Vid ombyggnationer, renoveringar och stambyten när toaletterna tillfälligt är ur bruk behövs en tillfällig lösning. Här fanns en stor marknad men med få bra miljöalternativ. Detta är en grön innovation som inte innehåller några kemikalier utan fungerar istället med hjälp av träspån som i sig själva är desinficerande.

Rådgivare: Goodpoint

Stick Stop

Sonia Gustavssons patenterade handskydd Stick Stop skyddar förlösningsspersonalen från stick som kan sprida smitta när de tar blodprov i de nyfödda barnens navelsträngar. Lanseras i sommar av företaget Mediplast AB, senare även internationellt.

Rådgivare: SLL Innovation

Peer Mobile

Nicolae Paladi och Vadim Koroliov har grundat företaget Peer Mobile, vars affärsidé är att leverera enkla och säkra betalningslösningar via mobiltelefoner. Den första tjänsten som lanserades 2010 heter Handla med mobilen.

Rådgivare: SU Innovation



HON VILL FÖRÄNDRA I VÅRDEN

Elisabeth Wikström Shemer är gynekolog och utmanas av att utveckla metoder för att förbättra vården. Idag arbetar hon som mödrahälsovårdsöverläkare på BB Stockholm. Hon hämtar inspiration till nya idéer för kvinnosjukvården ur hennes dagliga arbete i vården.

FOTO: ROLF ANDERSSON

– Jag lärde mig att aktivt driva idéer och ifrågasätta när jag bodde utomlands i några år, säger hon. När jag flyttade tillbaka till Sverige så tyckte jag hälso- och sjukvårdens system var för långsamt och inte så öppen för att ta till sig nya tillvägagångssätt. Jag insåg att det behövs ett samarbete mellan investerare och vården för att få fram nya metoder och produkter som kan effektivisera och optimera patientvården.

Man skulle kunna kalla Elisabeth för en social entreprenör vars primära syfte inte är att tjäna pengar, utan genom att göra vården tillgänglig för fler, få till en social förändring i samhället. Hon menar att vården behöver fler nya innovationer för att klara av det stressiga tempot och den pressade ekonomin som många vårdgivare har, i Sverige men även globalt. Just de här två faktorerna var upprinnelsen till hennes första patent, Smearan.

Hon arbetade då som gynekolog på Karolinska Sjukhuset under en period då det rådde stor personalbrist. Alla var pressade och det fanns för få undersköterskor. När Elisabeth skulle ta cellprover utan hjälp av en undersköterska märkte hon hur svårt det var att få ett dugligt prov.

– När cellprovet tas måste det bli både jämnt och tydligt om laboratoriet sedan ska kunna analysera det, säger Elisabeth. Som gynekolog har man bara en ledig hand för att stryka på provglaset som rör sig och glider mot bordsytan vilket påverkar kvaliteten på provet.

Elisabeth tänkte att bästa sättet vore att hitta ett hjälpmedel för att få ett bra utstryk, utan assistans, för att spara både tid och personal.

– Jag kom på att en gummiplatta skulle

kunna hålla provglaset stilla under utstrykningen, säger Elisabeth.

Elisabeth vände sig till DS Innovation som hjälpte henne med att ta patent och ta fram prototyper. De kan även juridiken kring uppfinningar och har ett nätverk som är viktigt för att nå ut. När idén var patenterad och en prototyp framtagen som kallades Smearan, kunde man gå vidare ut på marknaden. Elisabeth står som uppfinnare och DS Innovation äger patentet. Gardasil köpte produkten och har nu distribuerat 12 000 Smearor i Sverige, Danmark och Norge.

Många goda idéer kommer fram genom problemlösning inom vården, men de flesta av dessa idéer skulle aldrig bli färdiga produkter om det inte fanns rådgivning som hjälpte fram dem. Elisabeth menar också att arbeten inom vården ofta är så krävande att det är svårt att ta sig tid till att driva sina idéer. Det är därför rådgivningen är så värdefull.

Elisabeth startade Gynius AB och på resans gång fick hon SLL Innovationsrådgivning och Vinn Nu bidrag från Vinnova och Fokus Verifiering. Men framförallt har hon haft ett nära samarbete och stöd från Karl-Adam Bonniers innovationsstiftelse och Innovationsbron.

Gynius AB är idag ett familjeföretag och drivs av Elisabeth, hennes man Isaac Shemer och svågern Matthew Volsky, där alla bidrar med unika kompetenser för företaget, och Elisabeth fortsätter att utveckla patent och produkter parallellt med sitt arbete på BB Stockholm.

Det senaste tillskottet är ett litet, smidigt och sladdlöst gynocular som ersätter kolposkop. Gynocularret har en unik patenterad optik och



SLL Innovation är ett landstingsövergripande innovations- och rådgivningssystem. Där ingår DS Innovation, Södersjukhuset, KS och primärvården.

ljusbelysning för vaginal undersökning som används när man undersöker vävnaden på livmodertappen för att upptäcka cellförändringar. Första urprototypen tog hon fram i samarbete med SLL Innovation.

Nu har företaget fått in externa finansierare och vidarutvecklar Gynocularret till en färdig produkt, redo att lanseras på marknaden till sommaren 2012. Under året väntar en stor klinisk prövning. Elisabeth har fått flera utmärkelser för Gynocularret, dels från Stockholm Business Region, dels ett SKAPA stipendium.

– Det har betytt mycket för mig att få de här utmärkelserna eftersom det ger uppmärksamhet åt produkterna, det blir också ett slags kvalitetsstämpel, säger hon. Det glädjer mig också att man har valt att lyfta upp innovationer som förbättrar vården inom gynekologin. Det ser jag nästan som ett trendskifte, att man sätter ett så stort värde vid en idé som ska tillämpas inom kvinnors sjukvård.

GODA EXEMPEL

PÅ ENTREPRENÖRER I STOCKHOLMS LÄN

AFRIKING EXPORT & CONSULTING

"Tillgången till nätverk av kunniga personer har varit viktigare än hjälp med finansiering. Rådgivningen har gett mig information om viktiga frågor och fallgropar att undvika när man bygger upp en verksamhet, säger Nem Umar Quattara, grundare och VD på exportkonsultföretaget, Afriking Export Consulting."

Affärsidé: Verka som bro mellan Sverige och det fransktalande Västafrika i exportfrågor och hjälpa svenska företag att komma in på den västafrikanska marknaden med sina varor och tjänster.

Rådgivare: Lodermis



Norrtälje

10

AFRIKING EXPORT & CONSULTING

ACTILEG

"Rådgivningen har gett mig information om viktiga saker att tänka på när man bygger upp verksamheten, om risker och saker att hålla reda på, säger Sten Bodin, grundare och VD till träningsredskapsproducenten, Actileg. Sten är nu själv mentor och hjälper andra företagare."

Affärsidé: Tillhandahålla träningsutrustning för äldre och sjukvård i syfte att skapa en positiv gemenskap och samtidigt öka rörligheten i benen.

Rådgivare: DS Innovation

2

Värmdö

BELLIO

"Under rådgivningen kom jag fram till att jag måste få upp volymerna och dessutom hur jag skulle göra det, säger Johanna Persson Green, grundare av Bellio. Det är lätt att sälja tofflorna men jag insåg att våra marginaler behövde bli bättre."

Affärsidé: Bellio är ett företag som säljer miljövänliga och svensktillverkade accessoarer för barn. Den största produkten är söta tofflor i läder.

Rådgivare: Grönsamma affärer hos U&W



BELLIO

Sigtuna

3

Vallentuna

Upplands Väsby

13

Täby

Danderyd

8

Solna

9

Lidingö

5

Nacka

12

Stockholm

Upplandsbro

14

Järfälla

15

Sundbyberg

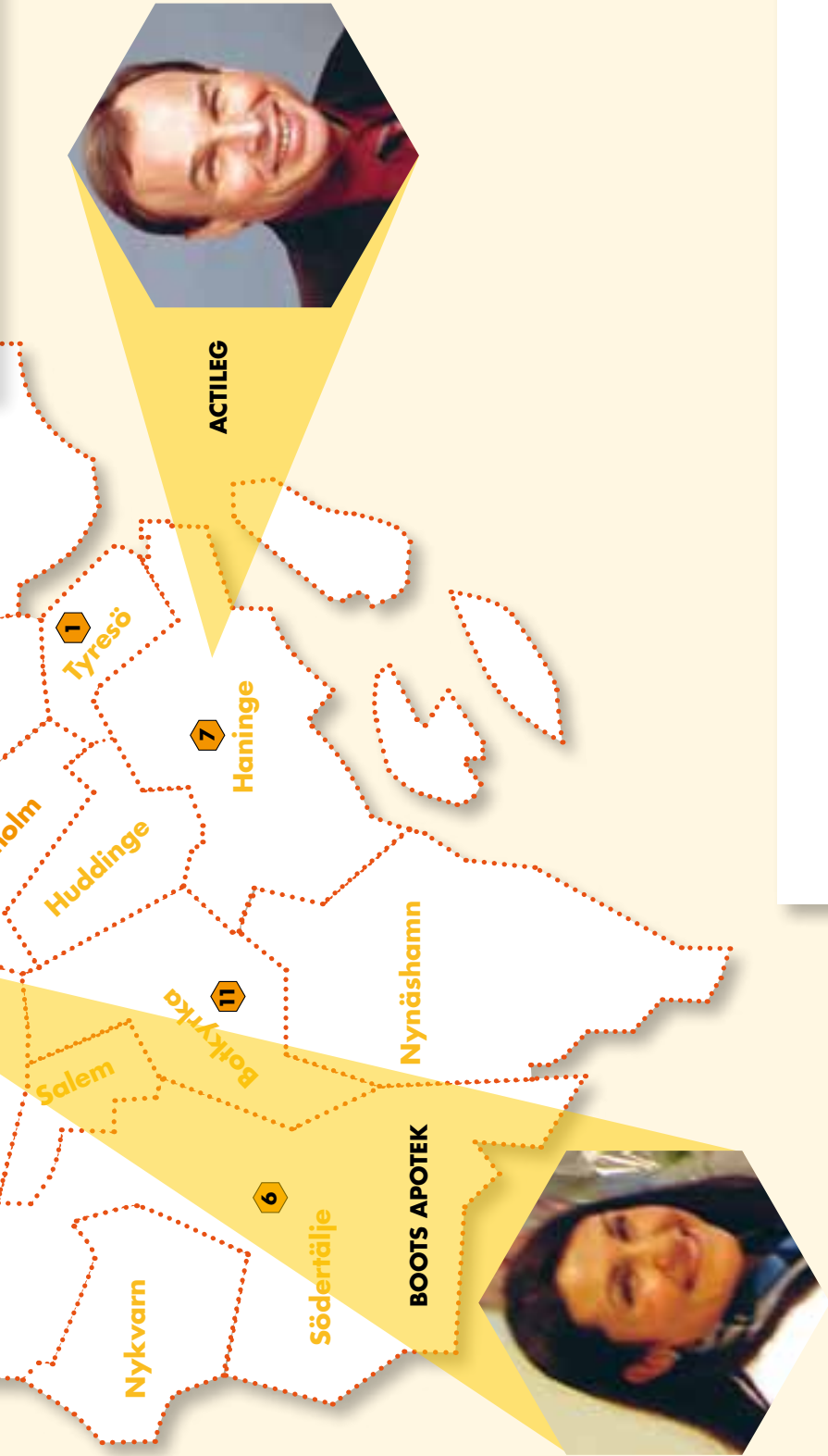
4

Ekero

Ekero

Österåker

Vaxholm



ACTILEG



BOOTS APOTEK

BOOTS APOTEK

"Rådgivningen hjälpte mig att tänka i rätt banor, bli bra på att analysera, ha tålamod, tänka långsiktigt och vara mera medveten om mina styrkor och svagheter och framgångsfaktorer, säger Nevin Esmer Telcin som har grundat företaget, Novacure Apotek AB som driver Boots apotek i Huddinge Centrum"

Affärsidé: Jag ska ha en av Sveriges mest spännande apotekskoncept med Boots bäsäljande produkter, nya hälso tjänster och trygg receptexpediering.

Rådgivare: Aldana Coaching

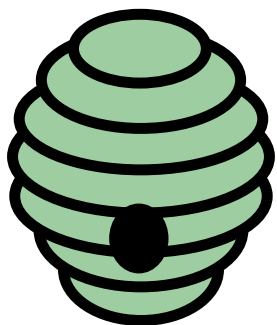
Här är några av de cirka 20 000 personer som har fått rådgivning av ett tredtiotal rådgivningsorganisationer.

1. MaRitaCAD, CAD-konsult i Tyresö. Rådgivare: Konsult N Öhlund
2. Casa Canela, Latinamerikanskt hantverk på Värmdö. Rådgivare: Konsult N Öhlund
3. Macmaster Bilvård, Bilvårdsföretag i Vallentuna. Rådgivare: IFS
4. Huvudsta Vårdcentral i Solna. Rådgivare: Yggdrasil.
5. Seasafari AB, Upplevelser i Stockholm. Nacka. Rådgivare: SmåföretagsPlanerarna
6. SitSupport, Hjälpmedel vid whiplash. Södertälje. Rådgivare: DS Innovation
7. Actileg, Tandentrampstjälpmedel i Haninge. Rådgivare: DS Innovation

8. Viksolution AB, Självcoaching i Danderyd. Rådgivare: Ladermis
9. VarUnik Designvaruhus i Lidingö. Rådgivare: Ladermis
10. Kooperativet Vårkraft, LSS-verksamhet i Norrtälje. Rådgivare: Companion Roslagen
11. 3S Design, Reklambyrå i Botkyrka. Rådgivare: IFS
12. Afriking Export & Consulting, Exportkonsult i Stockholm. Rådgivare: Ladermis
13. Bellio miljövänliga Barnsassecoiter i Täby. Rådgivare: U&W
14. Novacure Apotek i Sollentuna. Rådgivare: Aldana Coaching
15. Fransstörps Verkstäder, LSS-verksamhet i Sundbyberg. Rådgivare: Companion Stockholm



RÅDGIVNINGEN FÅR GOTT BETYG!



Det visar kundundersökningen *Entrepreneur Sthlm – kvalitet och kundnytta i rådgivningen?* som genomfördes under våren 2010. En webbenkät med tjugo frågor besvarades av 767 personer som fått rådgivning under 2009 genom projektet. Rådgivningen har levererats av 34 upphandlade samarbetspartners till Entrepreneur Sthlm.

BILD/GRAFIK: FRANKLIN-STHLM.SE



Med enkäten ville projektledningen ta reda på hur väl projektet hade lyckats med att kvalitetssäkra rådgivningen och om det fanns några stora skillnader mellan olika grupper som fått rådgivning. Frågan är viktig eftersom man vill säkerställa att alla de som får rådgivning i länet får det på lika villkor. Ingen ska få sämre rådgivning eller mötas av mindre kompetenta rådgivare på grund av kön, bakgrund eller andra kriterier. Det är Entrepreneur Sthlms uppdrag att verka för en god kvalitet och rättvis fördelning i länet av rådgivningen.



”Den bärande idén i Entrepreneur Sthlm är att entreprenören och innovatören oavsett kön, bakgrund, bransch eller företagsform på ett enkelt sätt ska få tillgång till professionell rådgivning i ett kvalitetssäkrat och transparent stödsystem.”

Så skriver styrgruppen för Entrepreneur Sthlm i förordet till kundundersökningen som genomfördes med deltagare i projektet som fått rådgivning under 2009.

Svaren visar att 85 procent är nöjda eller mycket nöjda med den rådgivning som de fick. Majoriteten eller så många som 80 procent skulle rekommendera andra att söka den rådgivning som de själva har fått.

Enkäten visar att det inte finns någon märkbar skillnad i upplevelsen hos rådtagarna med utgångspunkt från kön och bakgrund. Kundens svar i undersökningen visar också att det inte finns några större skillnader i resultaten mellan de olika rådgivarna eftersom det inte är några stora variationer i betygsättningen. Rådgivningen förefaller ha hållit en jämn kvalitet vad gäller bemötande, kompetens och förmåga att förmedla kunskap oavsett kundernas kön eller bakgrund. Detta är helt i linje med Entrepreneur Sthlms målsättning.

Har rådgivningen verkligen gjort nytta?

Undersökningsföretaget Kontigo som genomfört undersökningen har valt att tolka nyttobegreppet i termer av värden som skapats hos



Ingen skillnad i kundnöjdhet kan ses utifrån kön, bakgrund eller företagsform, vilket varit en uttalad målsättning för Entrepreneur Sthlm.

deltagarna som en följd av rådgivningen. Detta är således nära kopplat till resultat och effekter av rådgivningen.

Rådtagarna själva uppger sig vara nöjda med det stöd som Entrepreneur Sthlm har kunna ge dem via rådgivarna i länet. Men kan man säga att företagen blivit bättre skickade att driva sina företag och kan man se om det har gett resultat i form av ökad tillväxt?

Nästan 70 procent av de företagare som har svarat på enkäten säger själva att de har blivit bättre företagare. Det är också värt att notera att 57 procent av enkätsvaren tyder på att de har fått värdefulla nya kontakter och byggt på sina affärskapande nätverk. Nätverkan har visat sig vara en oerhört viktig del i att driva företag eftersom det ofta är så som nya samarbeten uppstår och att det ofta är via nätverk som företagare hittar nya kunder. Rådgivningen gavs under 2009 och enkäten genomfördes på våren 2010, men redan efter så kort tid uppgav 35 procent att de fått nya kunder på grund av att de deltagit i rådgivningen.



Enligt en överslagsberäkning så har detta lett till mellan 250–375 nya jobb som en följd av rådgivningen. Nyföretagandet har också ökat, 1 700–2 600 företag beräknas ha startats av de cirka 14 000 individer som hade fått

rådgivning inom ramen för Entrepreneur Sthlm när undersökningen gjordes. Beräkningar utifrån en överslagsberäkning ska tolkas med försiktighet enligt Kontigo.

Utöver förändringen i sysselsättning upplever också företagen i enkäten en ökning i företagets omsättning som en följd av rådgivningen och 20 procent anger att lönsamheten har förbättrats.



”Från september 2008 till mars 2011 har länets rådgivare som arbetat inom ramen för Entrepreneur Sthlm hjälpt 20 732 personer i 4 458 företag med att utveckla sina företag och skapa 2 451 nya arbetstillfällen och starta 3 889 företag. Det är stora volymer rådgivning och ändå får vi goda resultat i undersökningen, bland annat säger 80 procent av de svarande att de skulle rekommendera andra att söka den rådgivning de själva har fått. Detta gör att jag är mycket nöjd med rådgivningen som vi har upphandlat, säger Katarina de Verdier som är projektledare för Entrepreneur Sthlm.”

Framtida behov av rådgivning med bredd och spets

Det är viktigt att komma ihåg att de resultat som vi har redovisat i artikeln sannolikt inte skulle ha kommit till stånd utan rådgivningen. Över hälften säger att de inte skulle ha sökt upp eller anlitat någon annan för att få rådgivningen om de inte hade fått den via Entrepreneur Sthlm. Bara 15 procent säger att de skulle ha finansierat rådgivning på egen hand. För att fortsatt stimulera tillväxt och företagande behöver entreprenörer, innovatörer och företagare få tillgång till rådgivning.

Inom Entrepreneur Sthlm har det funnits rådgivning med olika inriktningar. Det kan handla om mer generell rådgivning som affärsutveckling eller nyföretagarrådgivning medan andra gett mer specifik rådgivning som miljörådgivning eller rådgivning till kvinnor som driver företag. Det har också funnits branschspecifik rådgivning som exempelvis innovationer inom vården eller sociala ekonomin.

En bred och mer generell insats når ut till



fler individer och en nischad satsning riktad till specifika grupper med utgångspunkt från bransch, sektor eller tillväxtambitioner ger en mer homogen grupp kunder att arbeta med. Vilket gör det lättare att anpassa rådgivningen till just denna grupps frågeställningar och behov och det tillåter mer specialanpassade insatser till en mindre grupp. Det här tar Kontigo upp i sin analys, men det kom också fram i en efterfrågestudie som genomfördes som en del av planeringen av Entrepreneur Sthlm.

Det kommer att bli en strategisk fråga för projektägarna hur de kan knyta branschspecifik kunskap närmare rådgivningen i fortsättningen.

Hela undersökningen finns att ladda ner på: www.entrepreneursthlm.nu



RÅDGVIVNINGSPROGRAMMEN

– hela kakan

Offentligt finansierade rådgivningsorganisationer i länet tillsammans med privata aktörer har genomfört en stor mängd olika former av rådgivning inom ramen för Entrepreneur Sthlm. Räkningar in all rådgivning blir det rådgivning för 49 miljoner kronor sammanlagt. Dessa medel har styrts och riktats in på olika insatsområden och med hjälp av upphandlingar har man sökt den bästa kompetensen på respektive område.

FOTO: MARTINA K SVENSSON **GRAFIK:** FRANKLIN-STHLM.SE

Nyföretagande

Nyföretagandet i Stockholm är en mycket viktig kraft för tillväxten inte bara i länet utan för hela landet. Därför sätts det också in medel för att stötta dem som bestämmer sig för att ta steget och starta ett nytt företag.

En första grov mätning visade att 2 200 nya företag har startats av de cirka 14 000 individer som fått rådgivning inom ramen för Entrepreneur Sthlm fram till och med 2009. Den siffran har med all sannolikhet vuxit när summan räknas ihop i bokslutet den sista mars 2011.

En stor tårbit av rådgivningen har gått till kvinnors företagande där man har sett att det finns en särskilt stor potential för nyföretagande. Detta har uppmärksammats och stärkts med hjälp av riktad rådgivning för kvinnor i grupp. En stor del av nyföretagarrådgivningen har också kommit personer med utländsk bakgrund till del.

Nyföretagarrådgivning har getts av följande rådgivningsorganisationer:

IFS, Stockholms NyföretagarCentrum, NyföretagarCentrum Södertälje och NyföretagarCentrum Ekerö med hjälp av övriga lokala nyföretagarcentrum som underkonsulter, EGT och Coompanion Stockholm och Roslagen.

Grupprådgivning riktad till kvinnor som vill eller som har nystartat företag har getts av följande rådgivare:

Täby Danderyd NyföretagarCentrum, Stockholms NyföretagarCentrum, Astarcan, Kreo, QUL Utveckling & Ledarskap, Multiling, UtbildningsSpecialisterna, PricewaterhouseCoopers, Creative Futures och Lidingö NyföretagarCentrum.

Ägarskifte

Nio av tio småföretagsledare i Sverige äger sina företag, ensamma eller tillsammans med familjemedlemmar eller affärskompanjoner. Av åldersskäl kommer sex av tio företagare att lämna över ägandet av sitt företag under de närmaste 10 åren. En av de mest kritiska faserna i ett företags livscykel inträffar när det byter ägare och ledare. Överlåtelse av företag kan ske inom familjen, till anställda eller till utomstående. Att förbereda och genomföra en företagsöverlåtelse är en lång och komplicerad process som kan medföra många olika typer av svårigheter. Så skriver Tillväxtverket inför det stundade generationsskiftet.

Genom Entrepreneur Sthlm har man stött kvinnor som vill ta över och köpa befintliga företag istället för att starta ett nytt. Kvinnorna får svar på vad som krävs för ett lyckat företagsköp och vilka för och nackdelar det finns med att ta över ett färdigt företag jämfört med att bygga ett nytt. De kvinnor som har gått programmet har också fått råd kring värdering och finansiering av företag samt med matchningshjälp för att hitta säljare.

Rådgivare: UtbildningsSpecialisterna, EGT och PricewaterhouseCoopers

Innovation

Med innovation syftar man på att något nytt av ekonomiskt eller samhällsligt värde har skapats som en ny eller vidareutvecklad produkt, process, organisation, affärsmodell eller resursinsats. Innovationer blir allt mer avgörande för vår konkurrenskraft men det är inte bara Stockholm eller Sverige som satsar

på att ta fram nya patent, uppfinningar och forskning som ska leda till nya produkter och tjänster. Det pågår en global kapprustning på området. Genom Entrepreneur Sthlm har man kunnat stärka den här angelägna rådgivningen från allmän innovationsrådgivning till innovationsrådgivning riktad gentemot värden eller forskare och studenter.

DS Innovation vid Danderyds Sjukhus AB är en särskild enhet på sjukhuset som omsätter medarbetarnas egna idéer och uppslag genom att utveckla dem till nya innovativa produkter som kan användas inom sjukvården.

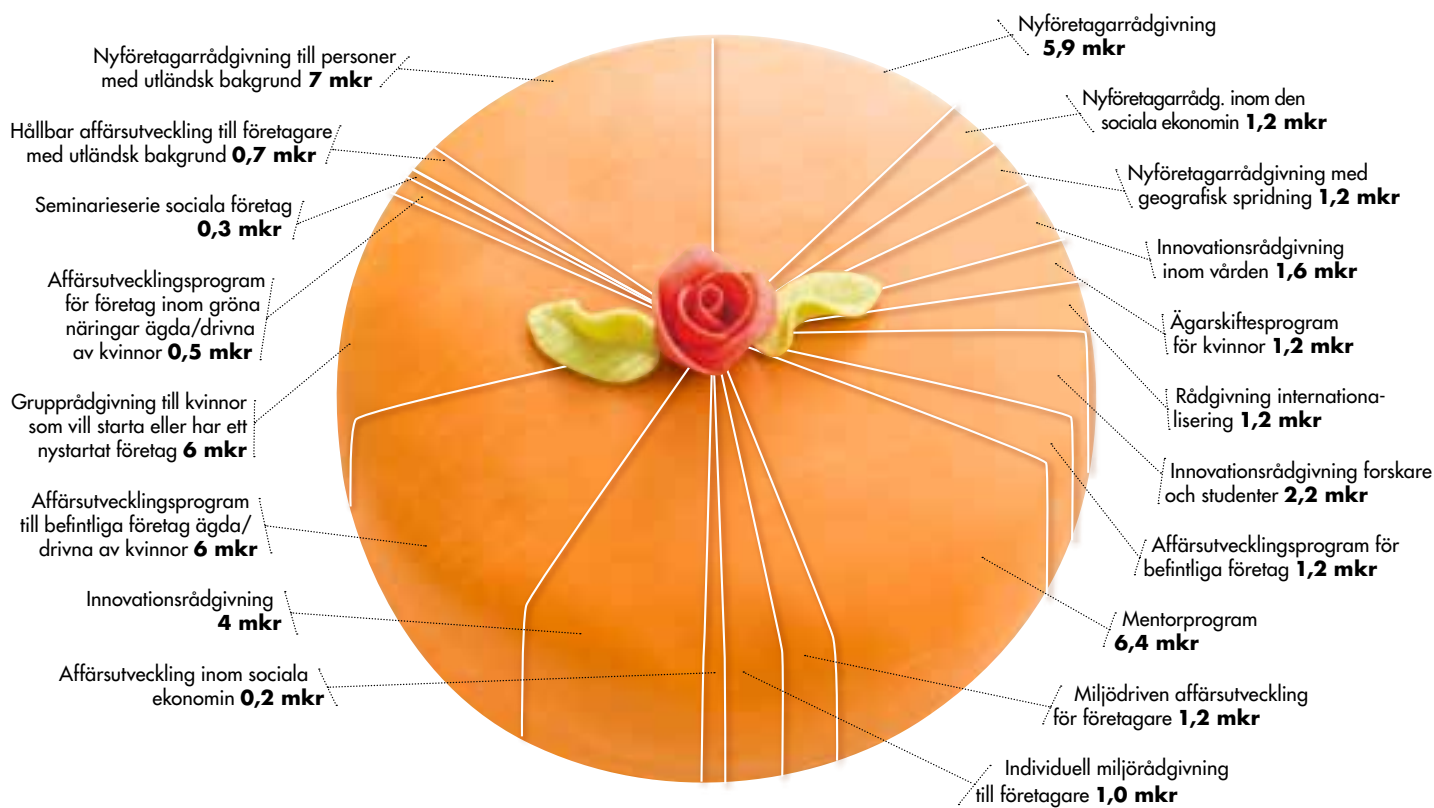
Det finns en enorm sprängkraft i den här rådgivningen och många idéer skulle aldrig bli affärsidéer eller företag utan hjälp, säger Olle Hillborg som är rådgivare inom SLL Innovation som är landstingets paraplyorganisation för innovationsrådgivning.

Rådgivare: DS Innovation, EGT, SU Innovation, Adakt och Inno Scandinavia

Miljö och affärsutveckling

Miljöfrågan är det största utmaningen i vår tid. Den ger skäl till oro men också plats för nytt tänkande och nya innovationer. Miljövänliga produkter och tjänster är allt mer efterfrågade av näringslivet och intresset växer också stadigt bland konsumenterna. Entrepreneur Sthlm har upphandlat miljödriven affärsutveckling samt miljörådgivning och en del av rådgivningen har öronmärkts för hållbar affärsutveckling gentemot företagare med utländsk bakgrund.

Rådgivare: Goodpoint, U&W, Yggdrasil, Sus-tainia, Aldana Coaching och Konsult N Öhlund



Växande företag

Företagare med en uttalad vision om att anställa fler eller att lansera sina produkter eller tjänster i andra länder har sökt rådgivning kring att ta det steget. Rådgivning kring affärsutveckling och internationalisering har då erbjudits till företagare som har som ambition att utveckla sina företag kring nya affärsmodeller eller på nya marknader.

Kundundersökningen visar att de största effekterna av rådgivningen är att rådgivarna upplever sig ha blivit bättre företagare, fått värdefulla eller förbättrade kontaktnät, samt att de har hittat nya samarbetspartners.

En stor del av affärsutvecklingen har riktats särskilt gentemot kvinnor med tillväxtambitioner som driver eller äger företag. Ofta har de haft målet att anställa fler personer eller att bli mer lönsamma.

Rådgivare för tillväxt: Grufman Reje Management, SmåFöretagsPlanerarna, PricewaterhouseCoopers.

Rådgivare för internationalisering: Acreo

Rådgivare för affärsutvecklingsprogram riktat mot kvinnor med tillväxtambitioner: Mimo Utveckling, QUL Utveckling och Ledar-

skap, Huma Nova, Astarcan, Coompanion Stockholm, PricewaterhouseCoopers, I do, UtbildningsSpecialisterna.

Social ekonomi

Det sociala företagandet öppnar upp för fler att välja entreprenörskap. Att kunna starta företag tillsammans med andra blir en möjlighet för dem som annars inte skulle ha valt den vägen om alternativet hade varit att driva företag själv. Kooperativt företagande lockar också många unga människor med ett annat perspektiv på företagandet.

I ett kooperativt företag är det tre eller fler personer – oftast i företagsformen ekonomisk förening – som äger och driver företaget, styr det demokratiskt och deltar i verksamheten. Utifrån bland annat SCBs och Bolagsverkets register samt Tillväxtverkets attitydundersökningar vet vi att: Antalet ekonomiska föreningar växer relativt sett dubbelt så snabbt som aktiebolagen och de enskilda firmorna, dock från en låg nivå. Närmare bestämt med 47 procent under perioden 1998-2008, jämfört med de enskilda firmornas 21 procent och aktiebolagens 23 procent.

Rådgivare: Coompanion Stockholm och Coompanion Roslagen

Mentorprogram

I Almis mentorprogram Mentor Eget Företag matchas företagare med tillväxtpotential mot en professionell mentor. Detta program har mejslats fram utifrån en stor efterfrågan hos småföretagare samt en ambition att stötta tillväxten i regionen. Det här programmet har varit särskilt värdefullt för dem som saknar djup kunskap om det svenska samhället och upparbetade kontaktnät inom näringslivet.

– Det gick inte alls bra, säger en av adepterna. Jag hade det väldigt tufft det första året eftersom jag varken hade erfarenhet av att göra stora affärer eller kännedom om den svenska marknaden.

– Det är så lätt att snöa in och tappa kontakten med verkligheten som egenföretagare, säger en av mentorerna i programmet. Dessutom lever vi i en tidsålder av ständig förändring. Då gäller det att hänga med. Att komma ut och träffa andra är ett bra sätt.

Rådgivare: KKIKK, HumaNova Utbildning, Kvadrat och Ladermis

TACK FÖR VÄL UTFÖRT ARBETE!



Av utrymmesskäl kan vi inte visa alla underkonsulter hos våra avtalsparter här men ni hittar flera av dem på www.entrepreneursthlm.nu.

FÖLJEFORSKARE

Jenny Höglund är doktorand vid institutionen för Innovation, Design och Teknik vid Mälardalens Högskola. Jenny har varit engagerad i Entrepreneur Sthlm ända från starten i egenskap av följeforskare. En stor del av hennes analysarbete bygger på intervjuer med personer inom rådgivningssystemet, företagsfrämjare, projektledning och användare av rådgivningstjänsterna. Här är några av slutsatserna.

FOTO: MARTINA K SVENSSON



Vad har Entrepreneur Sthlm betytt för utvecklingen i länet och för kunderna? Kan man med säkerhet säga att projektet varit till nytta?

Projektet har skapat förutsättningar för utvecklingen av ett tydligare och mer transparent rådgivningssystem i länet, säger Jenny. Detta genom ökat samarbete mellan parterna, ökat nätverkande mellan rådgivningsaktörerna och inte att förglömma - projektets hemsida som samordnar rådgivning i länet genom en sökfunktion. Entrepreneur Sthlm har bidragit till en ökad dialog mellan företagsfrämjare på olika nivåer i länet.

De medel som Entrepreneur Sthlm har tillfört systemet har gett ett stort och varierat utbud av rådgivning. Rådande forskning på området visar att det går att stärka entreprenöriella processer med hjälp av professionell rådgivning. Jag kan därför med säkerhet säga att projektet bidragit till att en mängd entreprenöriella processer och företag stärkts i länet.

Vilka slutsatser har du dragit ur projektet?

En slutsats som jag kan se, säger hon, är att resurserna som Entrepreneur Sthlm tillfört rådgivningssystemet inte enbart är finansiella. Entrepreneur Sthlm har också tydliggjort aktörerna och dess kompetenser för varandra. Detta betyder att länets rådgivningssystem är på god väg att bli mer samordnat och transparent.

Problem eller hinder som övervunnits i projektet?

Vi som arbetat i detta projekt har fått lära oss mycket vad gäller komplexitetshandling

Vi har hanterat och övervunnit; en administrativ komplexitet som handlar om hur svårt det kan vara att få samarbeten och partnerskap att fungera, kognitiv komplexitet som handlar om svårigheten att mäta och uppfatta resultat av den här typen av satsningar och en ledarskapskomplexitet som handlar om den regionala samordningen och samverkan över kommungränser för att främja företagsutveckling och nyföretagarrådgivning.

Hur når man ut med mer branschspecifik kompetens i rådgivningen?

Innovation Stockholm är ett bra exempel, de arbetar processinriktat med nystartsrådgivning. Rådgivaren är processledare med expert- och branschkompetenser i sitt nätverk. Jag tror på den metoden för personer som är i gång med att starta företag eller som ska ta en idé till marknaden. När rådgivaren är processledare ser hon när det behövs branschspecifik kunskap för att komma vidare och tillför det genom att arrangera möten mellan företagare och branschspecifik kompetens.

I princip alla kommuner i Stockholms län har behov av att knyta upp branschspecifik kompetens inom rådgivningen till befintliga företag, fortsätter Jenny. Entrepreneur Sthlm är ett bra forum som kan samordna och upphandla den typen av rådgivning. En del kommuner löser den här frågan genom ideella insatser från företagare.

Det har kommit fram förslag på att renodla nyföretagarrådgivningen i länet för att höja kvaliteten. Hur ska det fungera?

Mina intervjuer stärkte det faktum att kvaliteten

på nyföretagarrådgivningen är ojämn och att den skiljer sig ganska så radikalt mellan kommunerna, säger Jenny. Det är allt vanligare att söka sig över kommungränserna för att få relevant rådgivning. Ett förslag är att renodla tre nyföretagarnoder i länet för att bättre leva upp till de krav på kvalitet som efterfrågas. Stockholms NyföretagarCentrum är förebild med ett inflöde på 9 000 rådgivningar per år. De har under fyra år byggt upp en verksamhet som är kvalitetsanpassad efter så stora volymer. Det finns behov av en regional aktör i länet som har kompetens och mandat att samordna och kvalitetssäkra nyföretagarrådgivningen i länet.

Vilka är de största vinsterna med projektet enligt din forskning?

Den delvis statligt finansierade nyföretagarrådgivningen som bedrivs på NyföretagarCentrum bör nog inte konkurreras ut, säger Jenny, därför att en övervägande del av kommunerna inte är villiga att riskera sina lokala nyföretagarcentrum genom konkurrensutsättning. Därför är inte upphandlingsformen rätt verktyg för att påverka kvalitetskillnaderna inom nyföretagarrådgivningen.

Erfarenheter dragna ur Entrepreneur Sthlms första fas skapade förutsättningar för diskussioner kring att skapa en plattform för en ny gemensam nyföretagar- och innovationsrådgivning. Denna plattform invigdes den 9 september 2010 under namnet Start-Up Stockholm som också har en uttalad ambition om regionalt samarbete.



STOCKHOLM

LÄNET DÄR ALLA HJULEN SNURRAR

Nyföretagandet viktig för ekonomin

Trots stora omvälvande händelser och katastrofer i vår omvärld tuffar Sveriges och framför allt Stockholms ekonomi fram med oförminskad kraft. På Ekofinmötet tidigare i år så berättade Sveriges finansminister Anders Borg med förtjusning att en finansministerkollega har beskrivit Sverige som Europas tigerekonomi (SvD 20 januari 2011). Då Stockholm historiskt är motorn i vårt lands ekonomi så ligger vår

region bakom den största delen av tillväxten det senaste året och en av förklaringarna till detta är den stora andelen nystartade företag.

Hög etableringsfrekvens

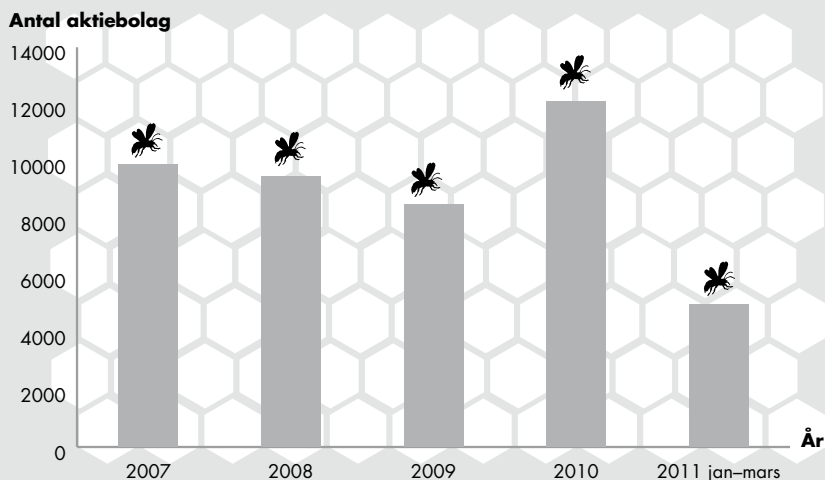
I Stockholms län startades 10,7 nya företag per tusen invånare under 2010 enligt en färsk undersökning från NyföretagarCentrum. Samma undersökning visar också att nyföretagandet ökade med hela 20 procent under

2010 jämfört med 2009. Totalt startades 65 072 nya företag under 2010 vilket är den högsta i Sverige sedan 1994.

Vi ringde upp Lars Jagrén, chefsekonom på Företagarna, Sveriges största företagargenorganisation som representerar över 70 000 företagare för att ta reda på varför åtta av tio kommuner på tio-i-topplistan över nyföretagande i Sverige är Stockholmskommuner.

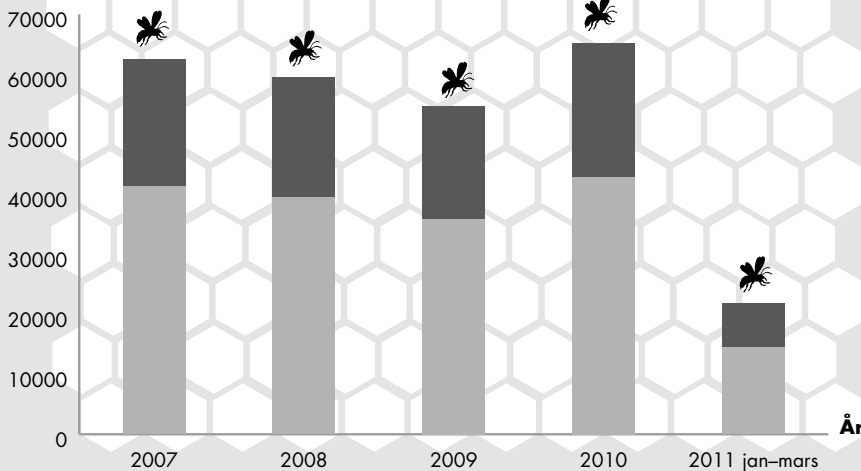
Stockholm i topp

– Historiskt har Stockholm alltid legat i topp när det gäller nyföretagande och detta beror främst på tre faktorer; förebilder, det vill säga att vi har en ständig ström av nya framgångsrika företag i Stockholmsregionen som tjänar som förebild för andra entreprenörer, det går att lyckas med sin affärsidé i Stockholm, säger Lars Jagrén. Sen har vi god tillgång till kapital samt Sveriges i särklass största marknad med cirka två miljoner köpsugna konsumenter och andra företag som potentiella kunder i Storstockholmsområdet. Sen har kravet på aktiekapital sänkts från 100 000 kronor till 50 000 kronor vilket är positivt för nyföretagandet. Även RUT-avdraget har fått många inom den växande tjänstesektorn att starta eget.



Antalet aktiebolag ökar markant i Stockholms län. Trenden lutar fortsatt uppåt och under det första kvartalet år 2011 startades cirka 5 000 nya aktiebolag i länet. Källa Bolagsverket

Antal nystartade företag



Antal nystartade företag i Stockholms län (svart) och i övriga riket (grått), 2007–2011.

Källa: Bolagsverket

Medhåll från Bolagsverket

Ulf Karnell som är informationschef på Bolagsverket håller med om att det är en stor ökning av nya företag, speciellt aktiebolag, och att ökningen går att härleda till att tröskeln för att starta aktiebolag har sänkts i kombination med ljusare tider.

– Att vi ser en kraftig ökning av antalet aktiebolag beror sannolikt på en positivare syn på konjunkturen i kombination med de lagändringar som genomförts under 2010, där aktiekapitalkravet halverades i april samt att kravet på revisor i små aktiebolag ändrades i november, säger Ulf.

Ett företag som har sett dagens ljus under 2010 är tjänsten Underskrift.se. Vi fick möj-

ligheten att få en pratstund med Andreas Marsarsch, en av grundarna till det nya företaget.

Andreas, kan du berätta lite om er verksamhet?

– Underskrift.se är en tjänst som gör det möjligt att signera dokument digitalt med hjälp av e-legitimation vilket gör att du slipper skriva ut och skicka runt fysiska dokument, avtal, protokoll, offerter, allt som behöver signeras.

Hur uppstod idén till detta?

– Ur en frustration, alla steg i processen är idag digitala, man skriver sitt avtal i en ordbehandlare, man skickar avtalet via e-post till en mottagare och då var hela kedjan digital förutom signaturen som då gjorde att du tvingades att skriva ut avtalet för att slutföra processen. I flera hundra år har man använt fysiska signaturer och vi tyckte att det var dags att ta nästa steg och vara helt oberoende av dokumentformat och teknik utan använda oss av e-legitimation, som är det allmänt vedertagna sättet att signera elektroniska dokument just nu och som bland annat Skatteverket, Försäkringskassan och alla storbanker använder.

När drog ni igång?

Företaget startades under 2010 med stöd av Almi.

Vad har ni fått för respons?

– Väldigt positivt men även en viss skepticism. Det roliga är att många som vi berättar om Underskrift.se för tror att sådana här tjänster redan

finns och har funnits länge, men vi är mig veterligen de första på den svenska marknaden.

”Håller det juridiskt?” Är en av de vanligaste frågorna. Och svaret på det är att det gör det. I alla fall förutom testamenten och lagfarter, testamenten för att man måste kunna verifiera att den som skriver under är vid sina sinnens fulla bruk, något som blir en utmaning vid digitala tjänster. Och när det gäller lagfarter så vet jag faktiskt inte svaret på det.

Vad ser ni för utveckling under det kommande året?

– Mycket talar för att digitala signaturer som tjänst kommer att få fäste och stark tillväxt. Detta hänger ihop med den rådande trenden kring molntjänster, dvs att lagra informationen virtuellt på internet istället för i en fysisk dator på kontoret eller hemma. Vi har några pilotprojekt som rullar och tanken är att dessa ska övergå i skarpa projekt.

Vad ser du som de största fördelarna med att driva företag i Stockholm?

– Förutom det uppenbara att jag bor och har min familj i Stockholm så finns marknaden här i Stockholm med de största kunderna samt de största aktörerna på leverantörssidan (teknikleverantörer). I vår bransch är det också avgörande med tillgången på rätt kompetens – i det här fallet duktiga mjukvaruutvecklare.

Enligt Bolagsverket startades totalt 8 289 aktiebolag i Stockholms län år 2000. Förra året startades 12 100 aktiebolag och den siffran fortsätter att stiga. Bara första kvartalet i år startades närmare 5 000 aktiebolag.

RUNDABORDS SAMTAL

Fem kvinnor samlas runt bordet för att dela med sig av sina erfarenheter av att driva företag och deras syn på rådgivningen.

FOTO: ERIKA STENLUND



RUNT BORDET

Från vänster:
Aster Sagai, Agneta Lindblom,
Anuta Sjunghamn,
Nadja Hatem, Lisa Carpevi

Ur egen erfarenhet om kvinnors företagande

Agneta Lindblom är inne på sitt andra företag, KravXperts som hjälper företag att beskriva behov och krav på sina IT-system. Hennes första företag var en konsultfirma.

– I Alinda projektstyrning sysselsatte jag mig själv, men nu efter rådgivningen i programmet, Grow, på Astarcan har jag helt andra ambitioner. Vi har anställt flera personer.

Hennes kompanjon, Kerstin Blom, har fått samma rådgivning. Företaget har sitt säte på Gamla Brogatan. Lokalen är en tillväxtarena för företag som drivs av KravXperts i samarbete med Astarcan. Där erbjuds företag både kontorsplats och rådgivning i form av sälj-coachning, i ett nytt koncept.

Anuta Sjunghamn och hennes kollega Nadja Hatem läste juridik på Uppsala universitet och arbetade därefter tillsammans på en ideell kvinnojour. Idag driver de Hatem & Sjunghamn juristbyrå.

– Vi vet att vi är unga men vi ville inte vänta med att starta en byrå tills vi är fyrtio år, säger Anuta. På juristlinjen förutsätts alla bli anställda och vi visste inte någonting om att driva företag, därför tog vi kontakt med NyföretagarCentrum.

– Vi talar arabiska och persiska, säger Nadja. Detta har gjort oss väldigt efterfrågade eftersom många vill ha juridiska tjänster på sitt eget språk, de litar inte alltid på biträden som tilldelats dem via exempelvis Migrationsverket.

Aster Sagai driver Aster Communications och är specialiserad på den mångkulturella konsumentmarknaden.

– Jag har bott i London i tio år. Där är det självklart att rikta marknadsföring specifikt till den mångkulturella marknaden där, säger Aster. Det är verkligen inte fråga om välgörenhet, tvärtom det är lönsamt.

Hon tar exemplet med Coop i Akalla där man till slut har vaknat upp och börjat ta in ett sortiment som de närboende verkligen vill ha. Tidigare handlade 70 procent av dem aldrig där.

Det var först efter en marknadsundersökning som Coop i Akalla tänkte om.

Aster kommer ursprungligen från Eritrea och Afrika är också en växande marknad som intresserar allt fler investerare och företag.

– Det är fantastiskt med rådgivningen, säger

Aster som har fått rådgivning från KREO, jag har fått så många bra idéer. Idag arbetar jag med LinkedIn som verktyg för att sammanföra investerare och banker med företagare i Östafrika. Detta var något som växte fram i rådgivningen.

Lisa Carpevi driver förlaget Uppdragsklubben tillsammans med en kompanjon. De har just lanserat ett bokkoncept som används av kommuner för att nå ut med information till de yngsta kommuninvånarna. Boken handlar om tre barn. Historien är fiktiv medan all fakta i boken är riktig. Sollentuna kommun var först med att beställa boken som delats ut till alla familjer med barn i tolvårsåldern. Boken används dessutom i undervisningen i årskurs 3.

– Vi kommer att anlita skribenter för att kunna genomföra det här bokprojektet med tillhörande hemsida i landets 290 kommuner, säger Lisa som har en bakgrund som lärare och journalist.

Hon startade företag under sin första mammaledighet och nu väntar hon sitt tredje barn i juni. Idén till att starta förlag har hon utvecklat under rådgivning från Creative Futures i programmet CORE 2009.

”Varför är vi rädda för att berömma oss själva. Män får mer jobb på det sättet”

Finns det skillnader på kvinnors och mäns företagande?

– Det handlar om plus och minus för både män och kvinnor, säger Agneta, i slutändan handlar det om att få ekonomin att gå ihop men jag tror ändå att vi ser på det lite olika.

Övriga håller med om att det finns skillnader.

– Det verkar vara mer accepterat för män att misslyckas, säger Nadia. Vi är mer rädda för det.

– Jag tror att det finns skillnader i mentaliteten och intressen, säger Anuta. Det finns ju inte så många kvinnor i vår bransch eller inom IT, eller hur Agneta?

– Jag träffar fler kvinnor som arbetar med Yoga och coachning än som startar företag inom sälj, juridik och ekonomi, säger Nadja.

– Jag drivs av en passion och att jag vill hjälpa till, säger Aster, män vill alltid veta hur mycket jag omsätter. Det verkar vara ett viktigt mått för dem.



– Kvinnor startar ibland företag istället för att ta ett arbete, säger Lisa. Då ser de företaget mer som en sysselsättning än som ett företagsbyggande.

– Jag har märkt att kvinnor ofta är rädda för media, säger Anuta. Det är inte vi. Vi tackar alltid ja om vi har möjlighet att få vara med. I vår bransch är det oerhört viktigt att synas. Alla vill ju anlita Silbersky eller andra kända

advokater, de behöver nödvändigtvis inte vara de bästa men de syns och alla vet vilka de är. Det hänger kanske ihop med att män vågar säga att de kan och är bäst även när de inte är det. Det skulle nog verka som en väldigt dålig egenskap hos en kvinna som alltid sa att hon var bäst.

– Varför är vi rädda för att berömma oss själva, säger Agneta. Män får mer jobb på det sättet och vi upplever istället ett motstånd.

– Jag undrar varför kvinnor inte hjälper varandra mer, säger Aster.

– Kvinnor kan ibland känna sig hotade av andra, säger Nadja. De känner kanske att de själva borde ha varit lika duktiga.

– Varför är man rädd för att verka för hård, Anuta, jag tycker att tuffa kvinnor är coola.

– Vi blir alla skolade till anställningar, flickor Nadja in. Begreppet entreprenörskap blir så främmande.

– Men nu ska äntligen entreprenörskap få komma in som ett eget ämne i skolan. Det ingår i den nya läroplanen som börjar gälla hösten 2011, säger Lisa. Det är glädjande.

Är det viktigt med förebilder?

– Ja det är väldigt viktigt med förebilder för att våga, säger Lisa. Många av dem som syns som företagsledare är män från börsnoterade bolag. Det jag behöver är att se att det fungerar att kombinera driva företag med familj och flera barn. Mina förebilder har jag istället hittat bland de andra kvinnorna på rådgivningsprogrammet. Det är framförallt dem som har inspirerat mig.

– Det finns kvinnliga advokater som kan fungera som förebilder, men de är inte alltid så synliga, och därför många gånger svåra att hitta, säger Anuta.

Är det bra med särskild rådgivning för kvinnor?

– Det finns ett stort behov av kvinnliga nätverk, säger Aster.

– Det är jättebra med kvinnliga nätverk, säger Agneta, men jag tycker att det kan vara farligt att sluta sig för man behöver nätverka med män också.

– Vi får fler rekommendationer och kunder från män än kvinnor men det kan bero på att vi har fler män i vårt nätverk än kvinnor, säger Anuta.

– Det vore kanske intressant om rådgivnin-

“Mina förebilder har jag istället hittat bland de andra kvinnorna på rådgivningsprogrammet. Det är framförallt de som har inspirerat mig.”

gen var mer anpassad till branscher och olika typer av tjänster. För att bli antagen till Grow fick man visa att man drivit företag i ett par år och att man var redo för att växa. Det tycker jag var bra för då var alla på samma nivå.

– Ja det kan vara svårt att mixa olika affärsidéer och nivå på företagande i samma grupprådgivning, säger Anuta. Visserligen kan

det även vara väldigt givande, men det sätter stora krav på utformningen av rådgivningen och det är inte alltid det håller måttet.

– Det är bra att det finns så många valmöjligheter, säger Nadja.

– Min rådgivning var väldigt intressant, säger Aster. Vi fick bjuda in gäster, av någon anledning var det bara kvinnor som kom men

jag tyckte att jag fick mycket bra feedback och många fräscha idéer för mitt företag, säger Aster.

Vad har rådgivningen gett er?

– Jag har fått mer självförtroende, självkänsla och bättre självkänedom och ny kunskap om att driva företag, säger Lisa.

– Vi fick tillräckliga kunskaper för att våga starta vår byrå, säger Nadja. Vi kunde också släppa tanken på att vi skulle kunna allt från början. Nu utvecklar vi vårt företag hela tiden och affärsplanen har vi uppdaterat många gånger om sedan vi skrev den första.

– Rådgivningen har gett mig fokus på tillväxt i mitt företag på en till tre års sikt, säger Agneta. Det var bra att de ställde hårda krav vid intagningen, det blev en väldigt bra grupp. Jag har lärt mig att ta betalt och fokusera.

– KREO var mycket bra, säger Aster. Jag brinner verkligen för min affärsidé och det finns så mycket att göra på det här området.

Samtalet bryter ut i en livlig diskussion om Aster Communications affärsidé som har inspirerat de andra. Frågan gäller varför det inte finns ett stort utbud av tv-kanaler på persiska och arabiska. Varför har inte Comhem eller Boxer ett paketerbjudande där Al Jazeera ingår på arabiska när det finns massor av kunder som vill ha det?

Denna diskussion visar på styrkan i rådgivningen. När flera entreprenörer möts, kvinnor eller män, så delar de gärna med sig till varandra av sin passion, kreativitet, erfarenhet och kontaktnät.



RÖSTER OM

entreprenörskap



Maroun Aoun VD IFS

Det behövs ett samlat nytänkande kring nybyggare och entreprenörskap, anser Maroun Aoun, VD för IFS.

Det är dags att tänka nytt, ta tillvara befintlig kunskap och kompetens och inse att invandrarföretagen betyder mycket mer än enbart egen försörjning, säger han. Export, generationsskiften och offentliga upphandlingar är tre områden där åtgärdsförslag måste redovisas snarast. Invandras företagande bör rimligtvis vara en nyckeluppgift både för näringspolitiken men även den regionala utvecklingspolicyn.

För att skapa fler jobb och företag i landet, och därmed högre tillväxt, behövs den utlandsfödda befolkningens unika kunskap. Genom att bättre ta tillvara kunskaper om affärskultur, politik, religion och språk hos personer som ursprungligen kommer från andra regioner eller länder ges goda förutsättningar för nya handelsförbindelser och att öka vår internationella handel.

Maroun förespråkar mentorskap som en bra metod

I olika former av mentorskap kan invandrarföretagare dela med sig av sina erfarenheter till sina nyanlända landsmän som vill bli företagare. Eller låta infödda företagare vägleda nysvenskar till att bli framgångsrika entreprenörer. Det kan också vara utlandsfödda som är mentorer för svenska företagare som vill etablera sig på nya marknader.



Magnus N:son Engelbäck

VD Ung Företagsamhet

Magnus N:son Engelbäck är VD för Ung Företagsamhet. Tror du inte att de som har fått rådgivning genom UF hade startat företag ändå? Vilken betydelse anser du att rådgivningen har?

Vi har tränat och utbildat över 200 000 personer i UF och jo visst några av dem men långt ifrån alla skulle ha startat företag utan oss, säger han. Det är helt avgörande för de unga människor som inte har tillgång till stöd i form av nätverk, finansiering och kunskap om företagande på annat sätt att få hjälp med detta genom oss. Vi går in i gymnasieskolorna och tror på unga människor och deras kapacitet och ger dem möjligheten att skaffa och bygga nätverk och detta har visat sig ge resultat.

Vilken typ av rådgivning har nästa generation entreprenörer behov av?

Vår erfarenhet är att det viktigaste är att fokusera på lönsamhet, säger han. Hur bygger du ett lönsamt företag? Framtidens entreprenörer måste också lära sig att nå ut genom ett större brus.

Ung Företagsamhet är en ideell organisation som arbetar för att få unga människor att utveckla kreativitet, företagsamhet och entreprenörskap.



Karin Klerfelt
VD Astarcan

Karin Klerfelt är VD för Astarcan som bland annat erbjuder ett mycket uppskattat affärsutvecklingsprogram, kallat GROW. Ungefär 170 företag har deltagit i dessa med finansiering från Entrepreneur Sthlm.

De öppna upphandlingarna som har gjorts inom Entrepreneur Sthlm har gett Astarcan som privat aktör chansen att få vara med och konkurrera som rådgivare.

På vilket sätt är det bra att släppa in privata aktörer i rådgivningssystemet? Framför allt vilka vinsterna finns det för rådagarna?

Jag tycker att det är A och O att privata företag används i sammanhang som dessa! Jag kan se minst tre viktiga aspekter: För rådagarna är det en stor fördel att vi själva är entreprenörer i själ och hjärta. Detta har gett oss omfattande kunskap och erfarenhet av affärsutveckling och entreprenörskap. Rådagarna kan identifiera sig med oss och vi med dem. För det tredje är satsningen på att utveckla kvinnors företagande ett ypperligt tillfälle att "walk the talk"! Varför är det okej för privata aktörer att tjäna pengar på att bygga vägar eller skolbyggnader som skattefinansieras men inte på rådgivning som i stora delar utförs av kvinnor?

Ni har arbetat mycket med kvinnors företagande. Vad är det största hindret för kvinnor att starta företag idag anser du?

Nerven i allt företagande är att skapa en intäkt som ger ett överskott. Utan tillräcklig lönsamhet så finns det inga möjligheter till expansion. Därför måste kvinnor förstå affärsmekanismerna och utveckla ett affärsmässigt självförtroende. Att ha en adekvat egen inkomst är vägen till jämställdhet. Detta är ett av de viktigaste budskapen som vi lär ut! Det finns många möjligheter inom vårt system för företagande. Det måste lyftas fram, så att de utnyttjas bättre av de allra minsta företagen och av kvinnorna. Många saker kan man råda bot på genom utbildning och lobbying. En annan sak som kan stoppa oss är mod. Jag kan själv lida av det...kanske är det ett genusperspektiv? Det skulle jag vilja ta reda på.



Camilla Littorin
Förbundssekreterare FöretagarFörbundet

Camilla Littorin, Förbundssekreterare FöretagarFörbundet, som representerar Sveriges småföretag. Vad tror du är den viktigaste frågan för att få fler att vilja starta företag i Stockholms län?

– Stockholmsregionen växer så det knakar och det ställer stora krav på både offentliga och privata aktörer, inte minst då det gäller att skapa de bästa möjligheterna för företag och jobb.

Ett bra företagsklimat ger oss ett starkare Sverige. Att starta företag ska vara ett naturligt alternativ till anställning och genom att göra det enklare att driva och utveckla företag i Stockholmsregionen gör vi det möjligt för småföretagen att växa.

– Det som är viktigt för att skapa de bästa förutsättningarna för fler och växande företag är personlig rådgivning som är konfidentiell, kostnadsfri och objektiv samt att man som företagare, ny eller etablerad, kan få råd kring sin affärsidé, budget, marknadsföring med mera.

– Det behövs också ett brett stöd från näringslivet – både nationellt och lokalt – som erbjuder kontakter och stöd från näringslivet det vill säga råd om företagande av riktiga företagare.



Jan Forslund
Rådgivare och verksamhetsledare
Coompanion Stockholm

Jan Forslund, rådgivare och verksamhetsledare, för Coompanion kooperativ utveckling Stockholms län och representant i CREDO:s "Advisory Board". Du har varit med från starten av Credo. Vad är Credo och hur började det egentligen?

Jag tycker att nätverket CREDO var den logiska utvecklingen av det positiva samarbetsklimat vi tidigare byggt upp inom "Entreprenörskap Utan Gränser". Företagsrådgivarna och deras huvudmän har ett behov av att utveckla och kvalitetssäkra rådgivningen i vårt län. Det handlar om omvärldsbevakning, metoder och vår regions speciella karaktär som tillväxtmotor. Dessutom ville vi skapa ett professionellt nätverk mellan rådgivarna för att våra kunder ska få rätt guidning dit kunskapen och resurserna finns. Det finns nu all anledning att "Start-Up-Stockholm" och "Entrepreneur Sthlm 2" bygger vidare på denna process. Från Coompanions sida har vi uppskattat det ökade samarbetet framförallt med NyföretagarCentrum, ALMI och Inkubatorerna - men även med enskilda rådgivare i bland annat stödet till kvinnors företagande. Jag hoppas att ett ännu tajtare samarbete kan byggas upp mellan kärnaktörerna och att det bygger på respekt för aktörernas olika uppdrag, speciella kompetenser, skillnad i storlek och geografiska lokalisering.

Hur stor roll tror du att rådgivningen spelar för utvecklingen av ett hållbart och växande näringsliv i Stockholm?

All företagsrådgivning måste utgå från kundens behov sett i ljuset av vad marknaden kan erbjuda. Vi rådgivare bör bli ännu bättre på att möta skilda kulturer, nya områden för företagande och utnyttja varandras kunskaper och resurser. Jag skulle särskilt vilja plussa för att vi behöver bli bättre på att främja unga människors ambitioner att starta företag – inte minst att göra det tillsammans med andra. Vi och alla andra företagarrämjare måste även göra kraftfulla insatser för att stötta alla dem som flyttat till Sverige, att driva företag, så de kan försörja sig själva och sina familjer. Här tror jag att det personliga mötet mellan rådgivaren och den eller de som vill starta eller utveckla ett företag är minst lika viktigt som webbsidor och broschyrer. Till sist har jag noterat en fortsatt stark trend bland företagen om ökat fokus på det sociala ansvarstagandet. De större företagen behöver rådgivning hur det bäst sker på ett etiskt och ekonomiskt hållbart sätt – och de nya s.k. sociala företagen kan i sin tur ha nytta av det i sin utveckling av affärerna.



Johan Strandberg
Projektledare Miljöteknik för tillväxt

Miljöteknik för tillväxt är ett treårigt samarbetsprojekt där näringslivsfrämjande organisationer arbetar tillsammans för att påskynda tillväxt och exportmognad hos små och mellanstora miljöteknikföretag i Stockholm-Mälardalsregionen.

Anser du att Stockholm ligger långt fram i utveckling av miljötekniska företag eller sacker vi efter?

Stockholm har länge haft en bra position inom områdena vatten- och avfallshantering, mycket till följd av att samhället tidigt tog ett stort ansvar för dessa frågor och lade ribban högt, medan där vi ser stark utveckling idag är inom andra områden, såsom energiproduktion eller energioptimering. Det finns många fina företag med produkter och tjänster som ligger långt framme, men vi är inte så internationellt enastående som vi ibland vill framställa oss. De andra har knappt in och i vissa fall dragit ifrån. Om vi ska behålla en marknadsfördel har vi inte råd att vila på gamla lagrar. Miljöteknik är per definition spetsteknik och den positionen behåller man inte om man inte utvecklas.

Varför behövs det särskilda insatser på det här området? Kan inte näringslivet utvecklas inom området ändå?

Näringslivet och företagen kommer att utvecklas oberoende av de insatser som exempelvis Entrepreneur Sthlm eller vårt projekt Miljöteknik för tillväxt gör, men det går att snabba på den utvecklingen väsentligt genom att skjuta till rätt resurser i rätt tid. Det har båda projekten visat. Det är därför insatserna ska sättas in på det här området. För att miljöteknik ständigt måste utvecklas för att vara aktuell.

Det går framåt för

KVINNORS FÖRETAGANDE

Av de cirka 916 000 företag som vi har i Sverige drivs ungefär 25 procent av kvinnor och så många som 34 procent av de nystartade företagen startas av kvinnor. Kvinnors företag omsätter årligen 323 miljarder kronor.

Entrepreneur Sthlm har varit delaktigt i Projektet "Främja Kvinnors Företag" som administreras av Tillväxtverket. Projektet startades som en försäkring om att en del av de pengar som årligen ges ut i olika former av företagsstöd ska gå till kvinnor som driver företag. Traditionellt så går det mesta av det offentliga företagsstödet till mäns företag.

En viktig del i programmet har varit att visa på positiva förebilder och 880 kvinnor har ställt upp som ambassadörer för kvinnors företagande.

Entrepreneur Sthlm har bidragit med rådgivning som har varit särskilt riktad till kvinnor som vill starta, utveckla eller ta över ett befintligt företag, med närmare 16 miljoner kronor. Dessutom har kvinnor också deltagit i andra rådgivningsprogram inom Entrepreneur Sthlm utöver dem som var riktade enbart till kvinnor.

Idag startas 34 procent av alla nya företag av kvinnor. Om vi skulle fortsätta i den här ökningstakten betyder det att vi i skulle nå en balans mellan kvinnors och mäns nyföretagande år 2023, vilket skulle innebära ungefär 8 000 fler företag i Stockholms län.

Den vilande kraften i kvinnors företagande

Det verkar finnas en samsyn vad gäller att det är just bland kvinnor som den stora potentialen finns för nyföretagande. Därmed är det också vettigt att fortsätta att satsa på rådgivning riktad gentemot kvinnor.

Så här uttryckte sig landshövding Per Unckel då han öppnade en konferens som arrangerades av Länsstyrelsen i Stockholms län, en så kallad mötesplats för diskussion om Kvinnors Företagande, den 7 november 2010 i Stockholm.

– Vi behöver kunna möta en global

konkurrens i framtiden och man ser en stor tillväxtpotential just i kvinnors företagande. Landshövdingen pekade på sektorer med en intressant utveckling som tidigare varit belagda med monopol, men som nu öppnar upp för privata aktörer som skola, vård och omsorg. Dessa är alla branscher där det i dag arbetar många företagsamma kvinnor och det är önskvärt med flera olika aktörer såväl kommunala som privata inom dessa områden, det är i slutändan positivt för användarna.

Annika Rosing är Tillväxtdirektör på Länsstyrelsen i Stockholms län och deltog i konferensen. Hon tryckte också på att här finns en positiv kraft att ta tillvara.

– Kvinnors företagande är naturligtvis lika mycket värt som mäns. Där ser jag ingen skillnad. Däremot är det bland kvinnorna som den stora potentialen för ökat företagande finns i vårt län och det behöver vi, säger hon.

De fick båda medhåll av Pia Forsberg som ansvarar för Näringslivsutvecklingen i Huddinge kommun.

– Allt företagande är viktigt för oss i Huddinge kommun, men just bland kvinnor finns det en stor potential som inte har kommit fram än. Därför tycker vi att det finns ett särskilt värde i att satsa specifikt på kvinnors företagande.

De företagare som kontaktar oss på Huddinge kommun spontant är till 80 procent män. Därför har vi funderat på om det behövs någon slags uppsökande verksamhet. Vi tror att vi har mycket kvar att göra ännu i vår kommun.

Osynliga företagare

Enligt Tillväxtverket betalas 23 miljarder ut i löner från kvinnors företag om året enbart i Stockholms län. En av anledningarna till att dessa entreprenörer inte syns och märks så my-

OM PROGRAMMET FRÄMJA KVINNORS FÖRETAGANDE

Programmet Främja kvinnors företagande har som syfte att bidra till ökad sysselsättning och ekonomisk tillväxt genom att fler kvinnor startar, driver, köper och utvecklar företag.

www.tillvaxtverket.se/kvinnorsforetagande

cket är att kvinnor ofta driver företag inom handeln och vårdsektorn. Det är också branscher där entreprenörskapet sällan uppmärksammas.

Monica Lindstedt, docent vid KTH och Institutionen för industriell ekonomi, visade på hur forskningen ser på kvinnors företagande och dess bidrag till tillväxten under sitt föredrag på konferensen. Framför allt menar hon att kvinnors företagande länge har varit osynligt och tvingats att anpassa sig till dominerande strukturer och manliga sätt att driva företag på.

Kvinnor som företagare uppvisar stor variation i sitt företagande och som individer - i allt från verksamhetsart, tillväxtambitioner och kvinnornas bakgrund. Samma sak gäller män. Det finns således inga biologiska könsmonster som skulle "styra" hur man beter sig som företagare. Kopplingen till traditionella könsroller är däremot stark och det är speciellt synligt i familjeföretag.

Monica säger också att det feminina företagandet innebär att man integrerar företagandet i ett sätt att leva. Att företagandet blir ett medel för att kunna styra över sitt eget liv och inte ett mål i sig. Därför är det inte alltid företagsbyggandet som är det primära. För att få fler kvinnor som driver företag är det viktigt att uppmärksamma de goda förebilder som finns. Detta är något som Entrepreneur Sthlm vill bidra till.

I KRISTALLKULAN...

Projektledningen är i full gång med att planera de kommande åren när nu Entrepreneur Sthlm går in i nästa fas och verksamheten delas i två delar. Här presenterar vi vad vår ambition är.



VAD HÄNDER NU I ENTREPRENEUR STHLM?

Länsstyrelsen kommer att fortsätta driva Entrepreneur Sthlm och agera fångstarm för att fånga upp nationella medel och omvandla dem till rådgivning för länets entreprenörer. På så sätt förmeras och kompletteras rådgivningen i länet för att hålla en fortsatt hög nivå. I första hand kommer fokus att ligga på kvinnors företagande och nyföretagarrådgivning. Mer branschspecifikt kunnande kopplat till rådgivningen kommer att eftersträvas.

Även fortsättningsvis kommer rådgivningen att kvalitetssäkras genom konkurrensutsättning med upphandlingar som styrverktyg. Det är också ett sätt att få in kompetens från privata aktörer i rådgivningssystemet.

Ett annat viktigt arbete är att göra rådgivningen än mer individanpassad, sökbar och lättillgänglig för alla i länet.

Länets företagare kan även framöver söka och hitta rätt inriktning på rådgivning genom att välja på olika sökkriterier på www.entrepreneursthlm.nu

Vad vill man göra? Starta företag, utveckla en helt ny produkt eller tjänst eller att utveckla företaget. Här kan man också söka på vad som finns i den kommun man bor i eller kanske där man arbetar, utifrån vad som är mest praktiskt i vardagen. Dessutom kan man välja på vilket språk man vill ha rådgivningen. Det finns så många som 12 språk utöver svenskan att välja på. Själva sökfunktionen är också översatt till engelska och arabiska. Om inte detta räcker går det att fritextsöka efter exempelvis en specifik kompetens.

På www.entrepreneursthlm.nu kan du fortsätta att följa Entrepreneur Sthlm:s utveckling. Du kan också välja att prenumerera på vårt nyhetsbrev om du önskar få löpande information och inspiration framöver.

START-UP STOCKHOLM

VAD GÖR START-UP STOCKHOLM?

Den 9 september invigdes Start-Up Stockholm genom ett speakers corner för företagare utanför Drottninggatan 97. Där har NyföretagarCentrum flyttat in, på samma adress som Almi Företagspartner Stockholm Sörmland. Start-Up Stockholm är en kraftsamling kring nyföretagar och innovationsrådgivningen i Stockholms län.

Start-Up Stockholm drivs av Stockholms NyföretagarCentrum (SNC). Projektet finansieras till viss del av regionalfonden, Stockholm Business Region (SBR), Almi Företagspartner Stockholm Sörmland (Almi) och Länsstyrelsen i Stockholms län som medfinansierar rådgivning till kvinnor.

Start-Up Stockholm blir den drivande partnern i den regionala diskussionen om att förbättra och stärka nyföretagarrådgivningen i hela länet. Ett av målen är att hitta samarbetsformer med minst tio av länets kommuner.

Utmaningen ligger i att möta både höga kvalitetskrav och stora volymer. SNC har över 11 000 klienter i sin databas och ger drygt 9 000 rådgivningar årligen och hjälper därmed 2 000 företag att starta. Stiftelsen har under ett år tillgång till 60 rådgivare och har 30 sponsorer och samarbetspartners. Start-Up Stockholm är ett sätt att möta den ökande efterfrågan på nyföretagarrådgivning i länet.

Start-Up Stockholm ska ge individanpassat stöd för snabbare och tryggare företagsstarter.

Rådgivningen riktas till alla i Stockholms län som vill ta en innovation till marknaden, starta företag eller redan har startat företag, men som ännu inte har några intäkter som gör att de kan köpa in motsvarande tjänst. Tillsammans med den här kostnadsfria rådgivningen har Start-Up Stockholm tre ben att stå på. Det andra benet är ett så kallat Knowledge Center, där metodiken och kvaliteten ska förbättras och utvecklas för olika typer av rådgivning. I Knowledge Centret ska man bedriva forskning som ska öka kunskapen om företag, företagaren och branscher. Det tredje benet är en Business Club som ska fungera som en plattform för kreativa möten för Stockholms näringsliv. Tanken är att Stockholmare som har en affärsidé, innovation och vill starta företag ska kunna träffa nya samarbetspartners och få tillgång till fler idéer kring företagande genom Stockholms Business Club.

Inom tre år ska Start-Up Stockholm ha blivit en etablerad partner och ett självklart val för den som söker nyföretagar- och innovationsrådgivning i länet. Länet nyföretagarrådgivning ska då vara mer effektiv och kvalitets-säkrad och ligga på en jämn nivå. Det målet ska ha nåtts genom den regionala samverkan som Start-Up Stockholm eftersträvar under projektperioden.

Fler företag ska startas med hjälp av den rådgivning som ges av Start-Up Stockholm. Företagarna ska få snabbare och effektivare uppstarter. Start-Up Stockholm ska också se till att minska riskerna för dem som väljer att starta företag och i sin rådgivning även avstyra projekt som inte är ekonomiskt realistiska. Rådgivningen ska ge en kvalitetshöjning i de företag som startas och de som fått rådgivning ska ha förbättrat sina affärsidéer så att de arbetar mer kommersiellt med sina företag.

Läs mer om vad som är på gång på:
www.nyforetagarcentrum.org

VILL DU VETA MER OM RÅDGIVNINGEN I STOCKHOLMS LÄN?

På Entrepreneur Sthlm:s hemsida kan du söka bland all den rådgivning för företagare som finns tillgänglig i länet. En stor del av den är kostnadsfri så det finns ingen anledning att tveka. Tänk igenom vad just du behöver hjälp med och vilka utmaningar du möter, och välj den rådgivning som passar dig bäst. Möjligheterna är större än du tror!

Låt dig också inspireras av hur andra har gjort. På hemsidan finns artiklar och en blogg där du kan läsa om hur andra entreprenörer tänker kring sitt företagande.

Vill du hålla dig uppdaterad kan du få information om Entrepreneur Sthlm på hemsidan eller genom att prenumerera på vårt nyhetsbrev.

Besök: www.entrepreneursthlm.nu



entrepreneur
STHLM

Ett gemensamt EU-projekt i samarbete mellan Länsstyrelsen i Stockholms län, ALMI Företagspartner Stockholm, Innovationsbron och Stockholm Business Region Development med syfte att långsiktigt stärka och öka rådgivningen till entreprenörer och innovatörer i Stockholms län. Samverkande kommuner är Järfälla, Sundbyberg, Södertälje, Upplands-Bro, Upplands Väsby och Vallentuna.