

Handläggare Kirsi Kangas
Telefon 08 508 28 094
Epost kirsi.kangas@stockholm.se

Till
Styrelsen för Stockholm Business Region

Harmonisering av ersättningsnivåer i kundvalet Starta eget Stockholm samt förenkling av modellen.

Förslag till beslut

Styrelsen för Stockholm Business Region beslutar följande:

1. Att godkänna de nya ersättningsnivåerna i Starta eget Stockholm.
2. Att godkänna att Modul 1 blir en eventkalender.
3. Att godkänna att Modul 2 och 3 slås samman och utgör ett enda steg i Starta eget Stockholm nyföretagarrådgivning, ny förenklad modell.
4. Att uppdra åt VD att besluta om eventuella nödvändiga följdändringar i avtal och bilagor.

Sammanfattning

I september 2019 fattade styrelsen för Stockholm Business Region beslut om att införa en kundvals lösning för nyföretagarrådgivning utifrån framtagna rapport, ”Kundvalsmodell för nyföretagar- och innovationsrådgivning i Stockholms stad”.

Styrelsen beslutade den 26 maj 2020 om att godkänna reviderade generella auktorisationsvillkor samt fastställa auktorisationsprocessen för kundvalet Starta eget Stockholm, samt godkänna specifika auktorisationsvillkor för modul 1, 2 och 3 i kundvalet Starta eget Stockholm.

SBR har under hösten 2020 samt våren 2021 arbetat med att förenkla bokningssystemet. Fler förenklingar behöver emellertid göras då det kommer till själva Starta eget modellen, för att ge alla Stockholmare möjlighet att ta del av Starta eget Stockholm oavsett tidigare erfarenheter inom IT eller företagande.

SBR har under implementeringen av Starta eget Stockholm under hösten 2020 samt våren 2021 sett att ersättningsnivåerna mellan modulerna behöver harmoniseras för att förenkla för leverantörer samt för administrationen inom SBR.



Stockholm Business Region AB

Stockholm Stad

Drottninggatan 33, Box 16282, 103 25 Stockholm

stockholmbusinessregion.se / investstockholm.com / visitstockholm.com

Bakgrund

Utifrån ägardirektivet att Stockholm Business Region (SBR) ska arbeta med ”fler aktörer som stödjer nyföretagande för att fler personer, inte minst kvinnor och personer i ytterstaden, ska starta egna företag”, tog bolaget under 2019 fram rapporten ”Kundvalsmodell för nyföretagar- och innovationsrådgivning i Stockholms stad”. Tanken var att till medborgarna kunna erbjuda ökad valfrihet och ett brett urval av företagsfrämjande aktörer med rådgivning anpassad för alla stockholmare samt att ge fler aktörer tillgång till det stöd Stockholms stad, via SBR, ger till den företagsfrämjande verksamheten.

I samband med implementering av modellen har vissa behov av revidering framkommit. Dessa förändringar redovisas i ärendet. Vidare har SBR utrett ersättningsnivåerna till leverantörerna samt tak gällande antal timmar för kunden i modellen, vilket också redovisas i ärendet. I kort, är detta ärende inriktat på att göra Stockholms Stads modell för nyföretagarrådgivning mer pedagogisk för alla.

Ärendet

Starta eget Stockholms projektgrupp har tillsammans med leverantörer som ingår i en referensgrupp (bilaga 1) tittat på en förenklad modell för att få in fler aktörer i systemet samt för att kunna möta människor i Stockholm som vill starta företag på flera sätt. Projektgruppen har under hösten och våren 2021 arbetat intensivt med att förbättra de tekniska förutsättningarna i bokningssystemet. Under arbetets gång har det stötts på onödiga hinder i modellens utformning.

Starta eget Stockholms bokningssystem ska vara pedagogiskt gripbar för alla medborgare och med särskild hänsyn till prioriterade målgrupper. I diskussioner med både medborgare och leverantörer har bolaget sett att själva moduluppbyggnaden blir ett hinder för medborgarna att ta del av nyföretagarrådgivningen.

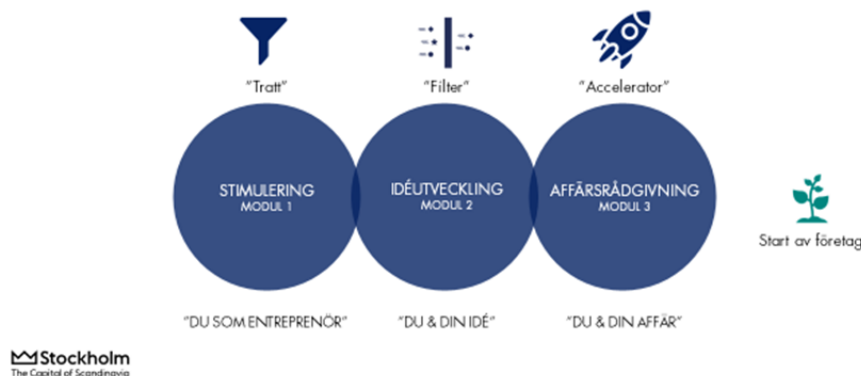
Ärendet innehåller reviderad och förenklad version av modulupplägget i Starta eget Stockholm samt en harmonisering av ersättningsnivåer för workshop och enskild rådgivning.

Modellen idag

Kundvalsmodellen, benämnd Starta eget Stockholm, är uppbyggd för att ”aldrig tappa bort individen”. Modulens steg ska ses som en entreprenörsresa, där individen aldrig glöms bort i ”du som entreprenör” (modul 1), ”du och din idé” (modul 2) och ”du och din affär” (modul 3). Kundvalet ska inte vara ett val mellan ”bra och dålig kvalitet” utan ett val mellan olika leverantörer som är bra, men med rådgivningen upplagd på ett sätt som passar den enskilde individen.

Starta eget Stockholms Modell idag

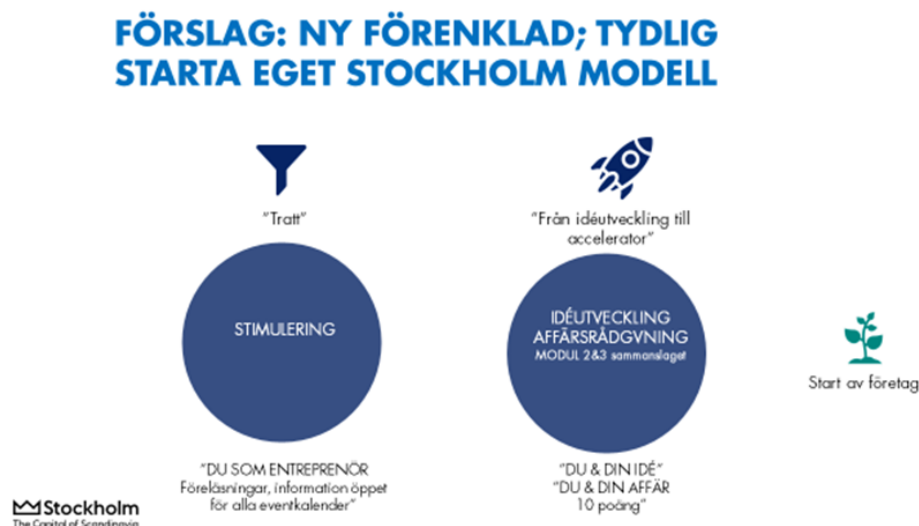
STARTA EGET STOCKHOLM MODELL IDAG



Förslag på ny modell

Sedan implementeringen av Starta eget Stockholm har projektgruppen, leverantörer samt medborgare antytt att det råder en onödig komplexitet i den nuvarande modellen. Vidare har leverantörer sedan implementeringen i liten grad lagt in föreläsningar i modul 1 eller workshops i modul 2. 95 % av de auktoriserade leverantörerna har fokuserat på enskild rådgivning i modul 3. Därav ser vi att stegen med modulerna blir onödigt komplicerade, både för medborgaren och för leverantörerna. Vi ser också att det är viktigt att modellen är pedagogiskt gripbar för alla stockholmare och särskilt bolagets prioriterade målgrupper. Genom att Starta eget Stockholm endast består av en modul (idéutveckling och affärsrådgivning) blir det enklare för att medborgaren att få rådgivning utan pedagogiska hinder eller komplicerade trösklar. Förslaget innebär att Starta eget Stockholm utgörs av en modul och en eventkalender (öppen för alla organisationer och bolag som hjälper företagare framåt – banker, Almi, Tillväxtverket samt privata organisationer)

Nytt förslag på modell samt en harmonisering av ersättningsnivåerna:



Generella auktorisationsvillkor samt revidering av tidigare antagna villkor

Idag är Modul 1 en del av auktorisationsvillkoren. I denna nivå utgår det ingen ersättning för leverantörer, utan ses som ett ”marknadsföringsfönster” för att erbjuda öppna föreläsningar eller information om företagandets olika delar.

För att locka fler Stockholmare till att välja företagares anser bolaget att det inte krävs en auktorisationsprocess för att ge föreläsningar eller information. Modul 1 är inte föremål för någon som helst ersättning från staden men är däremot en viktig del av företagares då exempelvis banker, Tillväxtverket, Verksamt.se, Almi, enskilda Start-up hubbar och privata/offentliga organisationer skulle ha möjlighet att dela med sig av sina öppna föreläsningar.

Att lyfta ut modul 1 ger också möjligheten för stockholmarna att ta del av en eventkalender kring vad som händer i staden beträffande företagande utan att för den skull behöva logga in med Bank-Id.

Att modul 1 blir en tillgänglig eventkalender för alla stockholmare minskar trösklarna till att ta del av det kostnadsfria utbudet och en möjlighet för stadens aktörer som inte är auktoriserade att faktiskt dela med sig av information och göra den mer tillgänglig. Bolaget ser vidare att utifrån rådande läge med pandemin kan intresset för nyföretagarrådgivning komma att öka de närmsta åren och att då på ett enkelt sätt via föreläsningar erbjuda ett enkelt och lättillgängligt första steg för grundläggande information är positivt.

Ersättning – reviderad modell och nivåer

Efter möten och samtal med leverantörer, samt deltagarna i referensgruppen råder konsensus att modellen behöver revideras och förenklas samt att ersättningsnivåerna behöver harmoniseras.

Nedan föreslagna förändringar förbättrar de administrativa förutsättningarna, skapar ersättningar utifrån faktisk kostnad, skapar incitament för leverantörerna samt skapar en tydligare koppling mellan kostnad och tak för timmar för den enskilde kunden. En grundprincip gällande ersättningen är att den bör illustrera leverantörens faktiska kostnad, varken mer eller mindre. En rådgivares kostnad för att genomföra en aktivitet med en eller flera kunder skiljer sig åt beroende på antalet kunder.

Efter möten med några rådgivare framgår en beskrivning av att det för rådgivaren föreligger ett visst förarbete med kunder innan aktivitet och ett ökat resursbehov i form av personal beroende på fler antal deltagare. Exempelvis en aktivitet som bedrivs som en workshop, där deltagaren förväntas att delta aktivt samt att rådgivarens möjlighet att stödja respektive kund begränsas av ju fler kunder som deltar, kräver större resurser från rådgivaren ju fler kunder som deltar i workshopen.

Enligt förslaget till förändrad ersättningsmodell, avseende tillägg per tillkommande kund, ska en kostnad beräknas som deltar i en aktivitet. I diskussioner med rådgivare framgår ett snitt om maximalt 15 kunder i en aktivitet för att aktiviteten ska vara

genomförbar med god kvalitet. Med detta som bakgrund har den tillkommande kostnaden beräknats utifrån en rådgivares tänkta timkostnad för en aktivitet med en kund dividerat med 15. Detta ger en kostnad om 48 kronor per timme. Av administrativa skäl för både SBR samt leverantörer föreslår vi att detta avrundas till 50 kr samt att ersättningen för workshops höjs från 675 kr i timmen till samma som enskild rådgivning det vill säga 715 kronor i timmen.

Tidigare ersättningsmodell samt ersättningsnivåer

Aktivitet/ Kund	Modul 2 (per workshop alt. individ) med workshop menas minst 2 högst 15 personer *	Modul 3 (per individ el. affärsidé)
Aktivitet, 1: a kund	675 kronor / timme	715 kronor / timme
Tillägg tillkommande kund i workshop *Pitchmöte	48 kronor / timme 375 kronor/30 minuter Eller 675 kronor/timme	N/A

Reviderad ersättningsmodell samt föreslagen ersättningsnivå

Aktivitet/ Kund	Eventkalender	Nyföretagarrådgivning (per grupp alt. individ)
Aktivitet, 1: a kund	N/A	715 kronor / timme för enskild rådgivning 715 kronor/timme för workshop
Tillägg tillkommande kund i workshop Pitchmöte	N/A	50 kronor / timme 375 kronor/30 minuter Eller 715 kronor/timme

Tak för kunden idag

Utifrån att ingen ersättning utgår till leverantörerna i modul 1 finns inget tak för hur många aktiviteter/timmar som kunderna kan konsumera i modul 1. Sedan lanseringen har dock denna modul varit ”underutnyttjad” av både leverantörer och medborgare. Det har helt enkelt inte funnits incitament för auktoriserade leverantörer att lägga upp kostnadsfria föreläsningar.

Kopplat till principen om att det är mer kostnadseffektivt per kund att bedriva gruppaktiviteter så bör det även finnas ett incitament, både hos rådgivaren och hos kunden, att genomföra fler gruppaktiviteter i förhållande till enskilda aktiviteter.

Idag viktas ett deltagande av kund i en gruppaktivitet (workshop) till 0,2 i förhållande till deltagande av kund i en individuell aktivitet. I och med detta bör ett tak sättas för hur många enskilda aktiviteter en kund kan konsumera.

I diskussioner med rådgivare har det framgått i den nuvarande modellen som tillämpas att en kund behöver ett visst antal timmar/aktiviteter för att tillgodogöra sig färdigheter i företagande. Utifrån detta föreslås att en kund kan konsumera fem aktiviteter i vardera modul 2 och 3 samt att behovet är maximalt två timmar i modul 2 för enskilda aktiviteter. Det innebär att en exempelkund kan konsumera maximalt två timmars enskilda aktiviteter samt 15 timmars gruppaktiviteter i modul 2 ($2 + 15 \cdot 0,2 = 5$). Alternativt kan kunden maximalt konsumera 1 timmes enskild aktivitet samt 20 timmar gruppaktivitet i modul 2 ($1 + 20 \cdot 0,2 = 5$).

Detta har uppfattats som onödigt komplicerat samt svårigheter i själva bokningssystemet har också funnits med tak och viktning av 0,2.

Nedan illustration sammanfattar tak för kund idag

Tak i timmar per i förhållande till specifik kund	Modul 1	Modul 2	Modul 3
Kund	Obegränsat	5 timmar totalt Deltagande i en timmes gruppaktivitet viktas som 0,2 timmar. Maximalt 2 timmar enskilda aktiviteter.	5 timmar

Nedan illustration sammanfattar tak för kund i förenklad modell

Tak i timmar per i förhållande till specifik kund	Eventkalender	Nyföretagarrådgivning i form av workshops/enskild rådgivning (tidigare Modul 2 & 3)	
Kund	Obegränsat	10 timmar totalt Deltagande i en timmes gruppaktivitet viktas som 0,5 poäng. Maximalt 10 timmar enskilda aktiviteter eller 20 timmars workshop	

Bolaget föreslår att modul 2 och 3 slås samman och att Starta eget Stockholm utför nyföretagarrådgivning både i form av workshops och i form av enskild affärsrådgivning.

Medborgaren/kunden får sammanlagt 10 poäng att disponera över, vilket i sin tur betyder 10 timmars enskild rådgivning eller 20 timmars workshop.

Bolagets synpunkter och bedömning

Bolaget anser att införandet av en ny förenklad kundvalsmodell bidrar till att förbättra förutsättningarna för att starta företag för alla då olika leverantörer kommer att erbjuda rådgivning anpassad till olika målgrupper och medborgaren enklare kan navigera i bokningssystemet utan att ta hänsyn till olika moduler.

Medborgaren kan därav på ett enkelt sätt välja att delta i workshops eller få individuell rådgivning utifrån var de befinner sig i sin företagarresa.

Utöver att underlätta för medborgaren anser bolaget att en harmonisering av ersättningsnivåerna även förenklar för både leverantörerna och administrativt för SBR. Bolaget bedömer vidare att Modul 1 (där ingen ersättning utgår för leverantörer) öppnas upp och blir en eventkalender; vilket kommer att öka tillgängligheten för fler medborgare och minska trösklarna för att undersöka intresset av att bli företagare Dessutom inhämtas kunskap från myndigheter och akademien (ex. Skatteverket, ALMI, Vinnova, KTH, Stockholms universitet) och inspiration från Starta eget auktorserade nyföretagarrådgivare.

Taket för antalet timmar i de andra två modulerna har satts efter dialog med flera nyföretagarrådgivare och utifrån en uppskattning av hur många timmar en kund i genomsnitt använder sig av hos de olika rådgivarna idag och uppskattas av bolaget som rimligt.

Eventuella nödvändiga följdändringar i avtal och bilagor med leverantörer kan komma att påverkas. Dessa förändringar utreds med stadens juridiska avdelning.

Staffan Ingvarsson
VD

Hans Aspgren
Tf VD

Bilagor

1. Referensgrupp Starta eget Stockholm.

Attesterat av

Detta dokument har godkänts digitalt av följande personer:

Namn	Datum
Staffan Ingvarsson, VD	2021-05-07
Hans Aspgren, Tf VD	2021-05-07