

Handläggare:  
Ariane Pousette Bucquet  
Tel: 08-508 28 061  
E-post: [ariane.pousette@stockholm.se](mailto:ariane.pousette@stockholm.se)

Till  
Styrelsen för Stockholm Business Region

Kirsi Kangas  
Tel 08-508 28 094  
E-post [kirsi.kangas@stockholm.se](mailto:kirsi.kangas@stockholm.se)

## Rapport Starta Eget Stockholm 2021

### Förslag till beslut

Styrelsen för Stockholm Business Region beslutar följande:

Att godkänna rapport avseende Starta Eget Stockholm 2021.



## **Sammanfattning**

Starta eget Stockholm är en rådgivningstjänst för alla stockholmare över 18 år som är folkbokförda i Stockholms stad och är intresserade av att starta eget företag. Därutöver har kommunfullmäktige pekat ut ett antal prioriterade målgrupper där bolaget riktar extra insatser för att öka kännedomen om vilka tjänster som staden erbjuder. De prioriterade målgrupperna är kvinnor, utrikesfödda samt boende i ytterstaden med särskilt fokus på utsatta områden, ungdomar samt personer med funktionshinder. Beslut om att införa tjänsten fattades i september 2019 av SBR:s styrelse.

Tjänsten har sedan lansering kontinuerligt utvecklats och förenklats och idag finns drygt 40 auktoriserade leverantörer och 1162 aktiva kunder i modellen. Förbättringsarbetet pågår fortlöpande liksom marknadsföringskampanjer för att öka stockholmarnas kännedom om vilka möjligheter till kostnadsfri rådgivning som finns för den som är intresserad av att starta eget företag i Stockholm.

Bolaget ser framöver att det finns ytterligare potential i att rikta marknadsföring till prioriterade målgrupper. Även vidare utredningsarbete kring en potentiell utvidgning av en regional lösning av modellen samt att undersöka om det finns möjlighet att även inkorporera rådgivning till tillväxtföretag i modellen kommer att studeras under 2022.

I en jämförelse med tidigare modell kan konstateras att Starta eget Stockholm lyckats med att attrahera fler intresserade stockholmare till att bli aktiva kunder i nuvarande rådgivningsmodell än vad tidigare leverantör för nyföretagarrådgivning inom staden gjorde. Bolaget ser också via undersökningar att kundnöjdheten är förhållandevis hög inom ramen för verksamheten.

Sammanfattningsvis kan sägas att i och med lanseringen av Starta eget Stockholm nås fler av erbjudande om nyföretagarrådgivning. En kontinuerlig ökning av antalet både nya kunder samt leverantörer som erbjuder en stor bredd av rådgivningstjänster till alla stockholmare intresserade av att starta eget företag kan noteras.

## **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”. Syftet 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 september 2019 fattade styrelsen för Stockholm Business Region beslut om att införa en kundvalslösning 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, fastställa auktorisationsprocessen för kundvalet Starta eget Stockholm samt att godkänna specifika auktorisationsvillkor för modul 1,2 och 3 i kundvalet Starta eget Stockholm. Vid samma styrelsemöte beslutades att återrapportering skall ske årsvis genom rapport till nästkommande års första

styrelsemöte. Bland annat skall rapporten i enlighet med styrelsebeslut omfatta aktiviteter och beslut fattade utifrån auktorisation, varning, avauktion samt metodisk kvalitetsuppföljning.

### **Ärendet**

Starta eget Stockholm är en rådgivningstjänst för alla stockholmare över 18 år som är folkbokförda i Stockholms stad och är intresserade av att starta eget företag. Därutöver har kommunfullmäktige pekat ut ett antal prioriterade målgrupper där bolaget riktar extra insatser för att öka kännedomen om vilka tjänster som staden erbjuder. De prioriterade målgrupperna är kvinnor, utrikesfödda samt boende i ytterstaden med särskilt fokus på utsatta områden, ungdomar samt personer med funktionshinder.

Arbetet med att rekrytera och auktorisera leverantörer till modellen öppnade i maj 2020 och det operativa arbetet med intervjuer, referenstagning och auktorisation skedde under juni 2020. Lagom till lansering i mitten av juli hade modellen nio auktoriserade leverantörer och tjänsten öppnade för kommuninvånare intresserade av att starta eget företag. Idag finns över 40 auktoriserade leverantörer och ett 80-tal registrerade rådgivare i systemet som med stor bredd har möjlighet att nå ut till alla stockholmare samt de av staden utpekade prioriterade målgrupperna.

Grundtanken med en snabb lansering var att komma igång med den nya modellen och att kunna erbjuda en diversifierad rådgivning till kunderna, därefter har modellen både utvecklats och förenklats utifrån vad bolaget sett att det funnits behov av. Vidare har vidareutveckling skett av bokningssystemet och marknadsföringsinsatser satts in för att få fler stockholmare som är intresserade av att starta eget företag att få kännedom om den rådgivning som staden erbjuder.

Ärendet innehåller både uppföljning för 2021 samt en bild av utvecklingen av modellen från start fram tills idag.

## **Kvalitetsuppföljning**

I maj 2020 beslutade styrelsen att återrapportering skall ske årsvis. Bland annat skall rapporten omfatta aktiviteter och beslut fattade utifrån auktorisation, varning, avauktorisering samt metodisk kvalitetsuppföljning. SBR:s roll i det systematiska kvalitetsarbetet innebär att redovisa kvaliteten samt att driva kontinuerlig kvalitetsutveckling för ett livskraftigt kundval som ger bra service till kommuninvånarna. Ett annat perspektiv i kvalitetsarbetet är uppföljning av efterlevnad i företagsfrämjares avtal. Kvalitetsarbetet syftar till att få bästa värde för skattebetalarnas pengar.

SBR:s modell för systematiska kvalitetsuppföljning innefattar uppföljning av mål och resultat, kontroll och efterlevnad av avtal, utvecklingsarbetet mellan SBR och rådgivare samt rutiner för synpunkter och klagomålshantering. Arbetet med en ytterligare mer utvecklad modell för kvalitetsuppföljning pågår.

## **Uppföljning av mål och resultat**

Uppföljning av mål och resultat har bland annat gjorts genom jämförande statistik mellan nuvarande och tidigare modell för nyföretagarrådgivning. 2020 var ett speciellt år för nyföretagarrådgivningen både ur aspekten att det tidigare systemet utvecklades samtidigt som det nya systemet var i en uppstartsfas. Då 2020 var ett "brytår" mellan gamla och den nya tjänsten, har bolaget därav valt att göra en jämförelse av siffror för antalet kunder då 2019 var ett normalår för Start-Up Stockholm, stadens tidigare rådgivningstjänst samt för 2021 som är det första hela kalenderåret som den nya rådgivningstjänsten funnits. Därav ger detta de bästa indikatorerna för jämförbar statistik.

Det vi ser är att i jämförelse mellan "normalåren" 2019 och 2021 har antalet aktiva kunder i systemet ökat från 894 till 1162<sup>1</sup>. Analysen visar att det nya kundvalet har tagits emot väl av stockholmare som vill starta nya företag. Då det tar tid att bygga ett nytt varumärke och öka kännedomen av nya tjänster på marknaden bedömer bolaget att är detta ett mycket gott resultat.

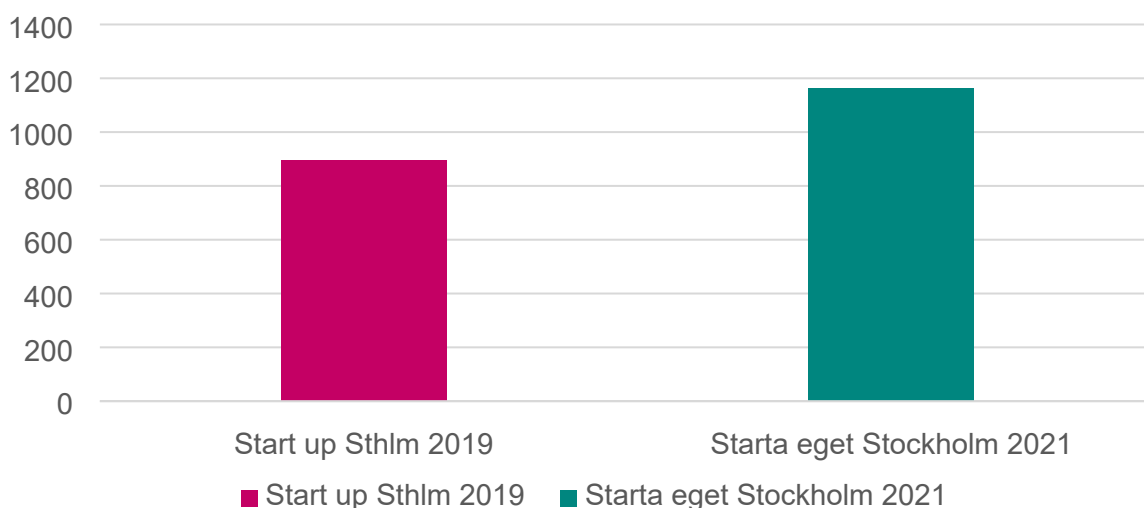
I början av 2021 var tjänsten Starta Eget fortfarande ny. Trots att tjänsten i januari 2021 endast varit öppen för kunder i fyra månader och med ytterst små markandföringsinsatser hade tjänsten 220 kunder. För att öka kundunderlaget till Starta Eget Stockholm genomfördes en marknadsföringskampanj under hösten 2021.

---

<sup>1</sup> 1162 aktiva kunder i systemet. Senaste beräkning gjord 31/12 2021.

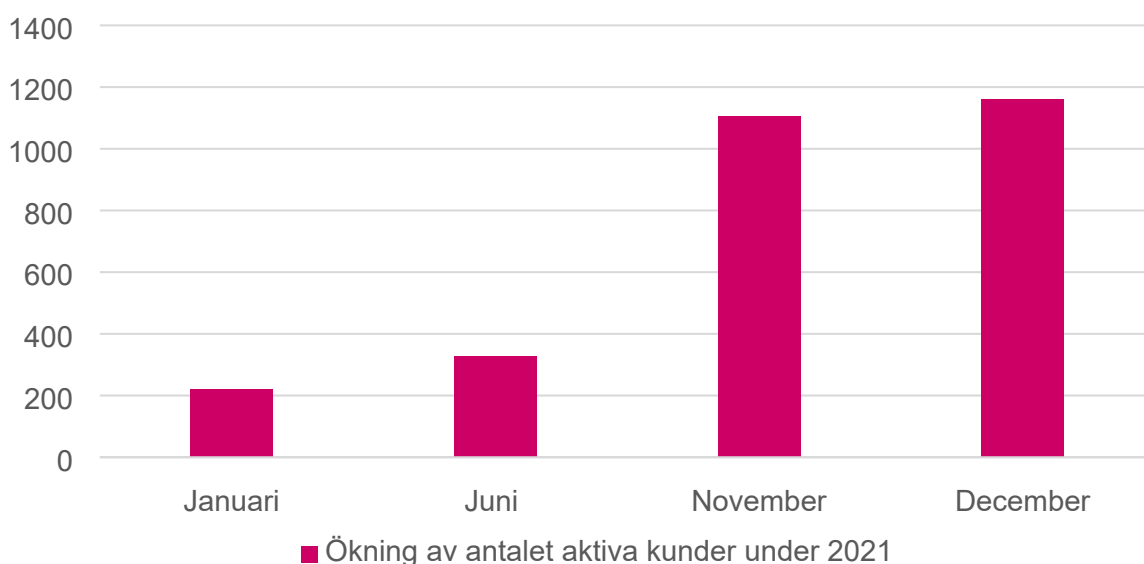
Bilden nedan illustrerar antalet aktiva kunder i jämförelse mellan Startup Sthlm och Starta eget Stockholm.

## Antalet aktiva kunder, en ökning med 30% från tidigare rådgivningstjänst.



Bilden nedan illustrerar inflödet av nya kunder till Starta eget Stockholm under 2021. Vid årsskiftet fanns i systemet 1162 aktiva kunder med inlagda projekt vilket är en kraftfull ökning jämfört med årets början med då 220 aktiva kunder med upplagda projekt i systemet. Det innebär också att det i Starta eget Stockholm finns fler aktiva kunder än hos tidigare rådgivningsleverantör jämfört mellan helår 2019/2021.

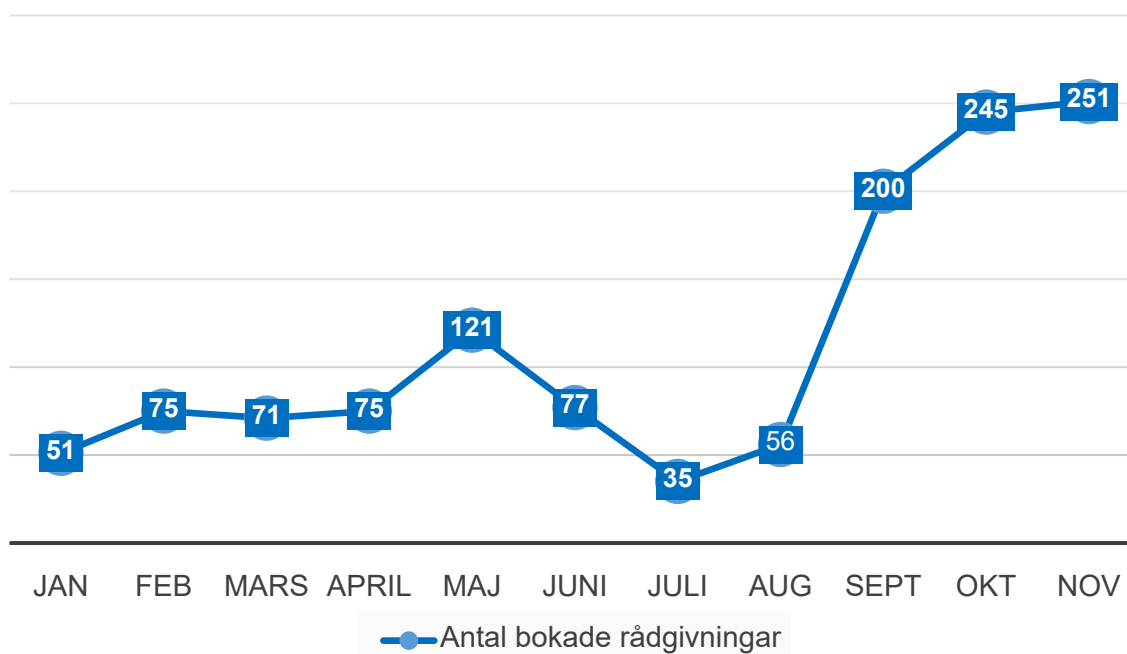
## Ökning av antalet aktiva kunder under 2021



Förutom att titta på antalet aktiva kunder är en intressant mät punkt att se hur många rådgivningstillfällen som faktiskt bokas av de registrerade kunderna. Bolaget kan se en markant ökning av bokningar av rådgivningstillfällen efter att den större marknadsföringskampanjens startade i början av hösten 2021.

Bilden nedan illustrerar ökning av rådgivningstillfällen månad för månad 2021

### Ökning av antalet rådgivningar månad för månad 2021 – marknadsföring har gett resultat



Vid en summering av 2021 kan konstateras att antalet aktiva kunder och rådgivningar inom Starta eget Stockholm konstant ökat för att efter marknadsföringskampanjen under hösten ligga på ca 200-245 bokningar av rådgivningstillfällen per månad. Vid årsskiftet fanns 1162 aktiva kunder i systemet. I en jämförelse med Startup Stockholm (2019) fanns då 894 aktiva kunder från Stockholms stad, vilket innebär en ökning med ca 30% för Starta eget Stockholm.

Rådgivningstjänst Jmf. 2019 och 2021	Antalet aktiva kunder
Startup Sthlm	894 (2019)
Starta Eget Stockholm	1162 (2021)

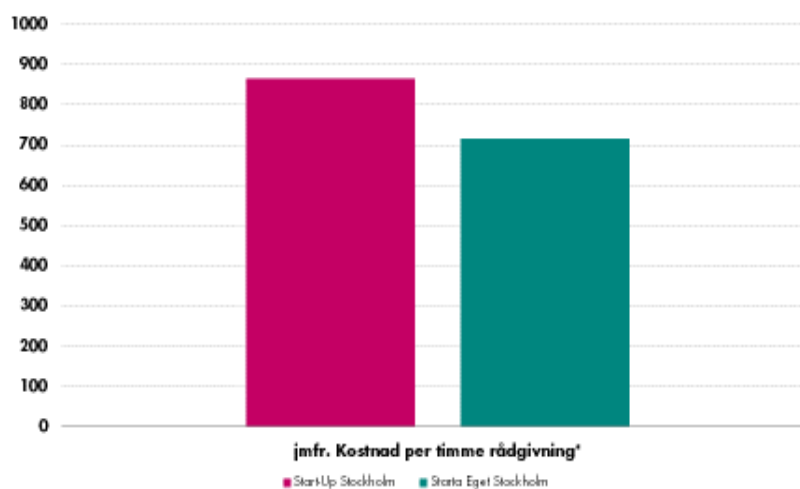
## Kostnadsjämförelse<sup>2</sup> mellan nuvarande och tidigare rådgivningstjänst

Bolaget har valt att titta på kostnad per rådgivning samt estimerat en total kostnad för rådgivningen per kund i jämförelse med tidigare rådgivningstjänst. \*

För Starta eget Stockholm ligger kostnaden per rådgivningstillfälle på 715 sek/tillfälle och i tidigare rådgivning med Startup Sthlm beräknades kostnaden (för 2019) till 864 sek per rådgivningstillfälle.

### Nuvarande rådgivning mer kostnadseffektiv per timme<sup>3</sup>

<sup>3</sup> I båda fallen har vissa administrativa kostnader såsom lokaler, personal (förutom rådgivare) etc lämnats utanför beräkningen.



 **Stockholm**  
The Capital of Scandinavia

## Mätningar via enkäter avseende nöjdhet från kunder och leverantörer 2021

SBR har mätt kundnöjdheten genom två enkätundersökningar under 2021.

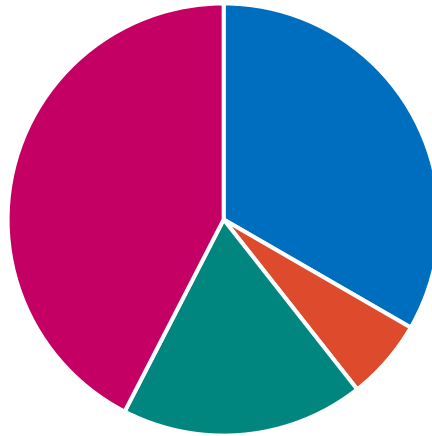
Den första undersökningen skickades ut den 27:e maj och den andra den 9:e december 2021. Frågorna i enkäten är ställda på lite annorlunda sätt, men det kan noteras är att kunder i det stora hela är nöjda med den tjänst som Stockholms Stad tagit fram. En liten ökning bland kunder som är i en tidig fas av sitt företagande, det vill säga de som funderar att starta företag, kan konstateras i december jämfört med maj.

---

\*Noteras bör att det inte finns något riktigt bra jämförelsematerial mellan de två modellerna vad gäller kostnadsbild. Detta då de inte är uppbyggda på samma sätt och statistiken är inte förd på samma sätt, är detta mer ett försök att påvisa de rimliga skillnaderna mellan *kundvalsmodellen* och det stöd staden tillsammans med SBR gav StartUp Sthlm för att utföra rådgivning till nyföretagare i staden.

## 1. Undersökning 27:e maj

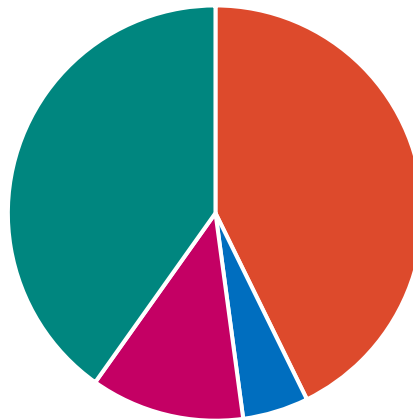
I vilken fas av företagande är du?



- Funderar på att starta eget företag, 33,33%
- Annat, 6,06%
- Drivit företag i ett år eller mer, 18,18%
- Precis startat företag, 42,42%

## 2. Undersökningen 9:e december

2. I vilken fas av företagande är du?



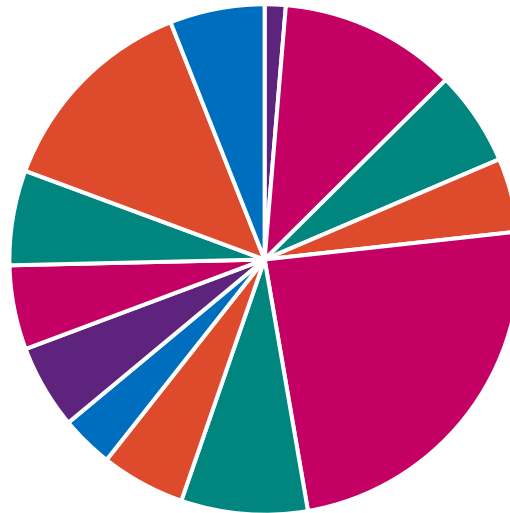
- Funderar på att starta, 42,74%
- Driver företag sedan längre tid tillbaka, 5,13%
- Har startat under 2020, 11,97%
- Har startat under 2021, 40,17%



På frågan som ställdes i december 2021 om *vilken bransch* man avser att Starta eget inom, ges värdefulla insikter. Några konstateranden är att tjänsteföretag fortfarande är den största sektorn. Kulturella och kreativa näringar (KKN 13,3%) är ett växande område där ett ökande intresse bland de som söker rådgivning kan ses. Detta följt av e-handel (11,33%).

*En fördelning illustreras i bilden nedan.*

### 1. Inom vilken bransch avser du att starta företag?

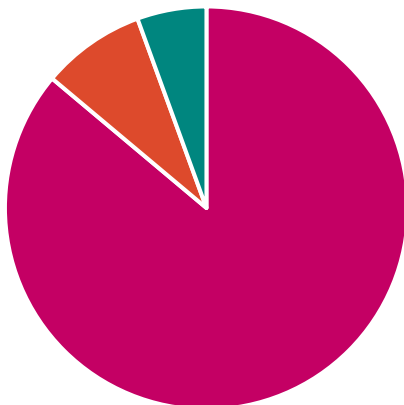


■ Finans, 1,33%	■ E-handel, 11,33%
■ Design, 6%	■ Bygg, 4,67%
■ Tjänsteföretag, 24%	■ Tech, 8%
■ Socialt entreprenörskap, 5,33%	■ Skönhet, 3,33%
■ Serviceföretag, 5,33%	■ Retail, 5,33%
■ Restaurang /café, 6%	■ Kulturella & kreativa näringar, 13,33%
■ Hälsovård, 6%	

### Vilken typ av rådgivning tar Stockholmare helst del av?

Vid både undersökningen som genomfördes i maj samt i december kan ses att en övergripande del av stockholmare som tar del av nyföretagarrådgivning väljer individuell rådgivning.

Vilken typ av rådgivning har du tagit del av?

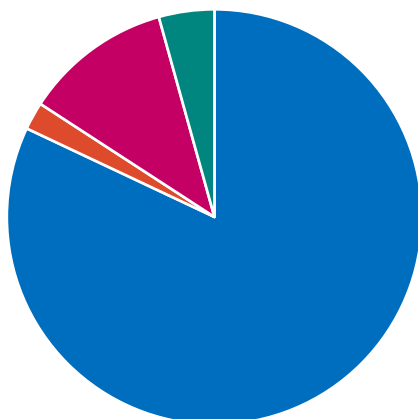


■ Individuell rådgivning, 86,11% ■ Annat, 0% ■ Workshop, 8,33% ■ Föreläsning, 5,56%

*Ovan bild illustrerar resultatet från undersökningen i maj och nedan resultatet i december.*

Vi ser i resultatet från december att enskilda rådgivningen minskat något och att något fler intressenter under hösten valt att delta i seminarier och workshops. Detta ses som en positiv utveckling då kunden får fler rådgivningstimmar till sitt förfogande.

### 3. vilken typ av rådgivning har du tagit del av?



■ Enskild rådgivning 82,01% ■ Något annat, 2,16%  
 ■ Seminarier eller föreläsningar, 11,51% ■ Workshops, 4,32%

### *Undersökning gjord till leverantörerna i kundvalssystemet*

SBR har tittat på hur leverantörerna ser på Starta Eget Stockholm som kundvalsmodell utifrån en undersökning gjord i december 2021. Undersökningen skickades till samtliga leverantörer och rådgivare, sammanlagt ett 80-tal. I undersökningen har påståenden

ställtts och leverantörerna har svarat ifall de instämmer eller inte instämmer, på en skala 1 till 5.

1 är lägst och betyder *instämmer inte alls* och 5 är högst och betyder *instämmer helt*.

Attitydmätningen handlar om att få en sammanfattning om hur leverantörerna ser på sig själva och sin bidragande roll till att få fler företagare i Stockholm, men även hur de upplever den kontakt de haft med SBR kring support av bokningssystemet.

**Frågorna (påståendena) som ställts i undersökningen till leverantörerna är följande:**

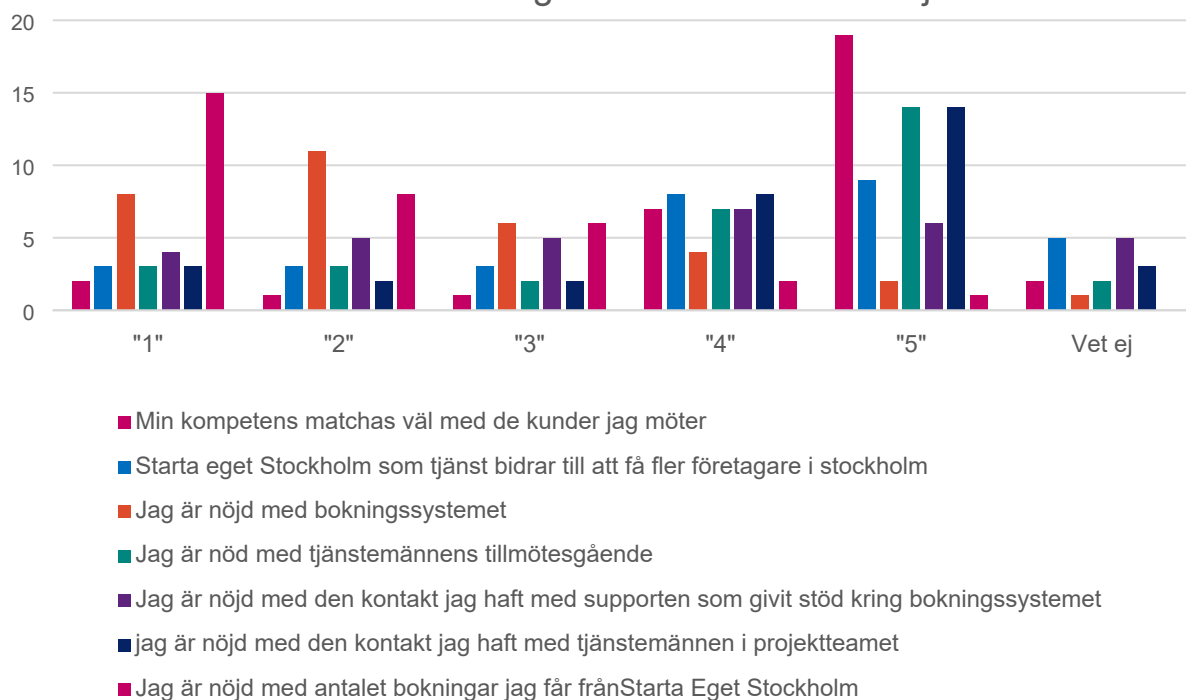
1. Min kompetens matchar väl med de kunder jag möter (1-5)
2. Starta Eget Stockholm som tjänst bidrar till att få fler företagare i Stockholm (1-5)
3. Jag är nöjd med bokningssystemet (1-5)
4. Jag är nöjd med tjänstemännens bemötande (1-5)
5. Jag är nöjd med den kontakt jag haft med tekniska supporten kring bokningssystemet (1-5)
6. Jag är nöjd med den kontakt jag haft med tjänstemännen i projektteamet (1-5)
7. Jag är nöjd med antalet bokningar i bokningssystemet (1-5)

Mätningen ger SBR viktig information om hur leverantörerna uppfattat kontakten med tjänstemännen samt hur leverantörer upplevt auktorisationsprocessen. Svaren på frågorna sammanfattas i ett stapeldiagram nedan, där staplarna är antalet svarande i siffror.

Bolaget ser positivt på att leverantörer och rådgivare svarat att de upplever att Starta eget Stockholm som tjänst bidrar till att få fler företagare i Stockholm.

Vad rör bokningar avseende rådgivningar visar undersökningen att leverantörer och rådgivare önskar sig fler, vilket tyder på att det finns mer kapacitet hos leverantörerna att ta emot fler kunder. De tekniska ”barnsjukdomarna” som bokningssystemet hade vid lanseringen har delvis avhjälpats under hela 2021 med bland annat förstärkning i projektteamet med en IT-koordinator. Men undersökningen visar emellertid att det fortfarande finns en problematik med bokningssystemet.

#### 4. I vilken utsträckning instämmer du med följande

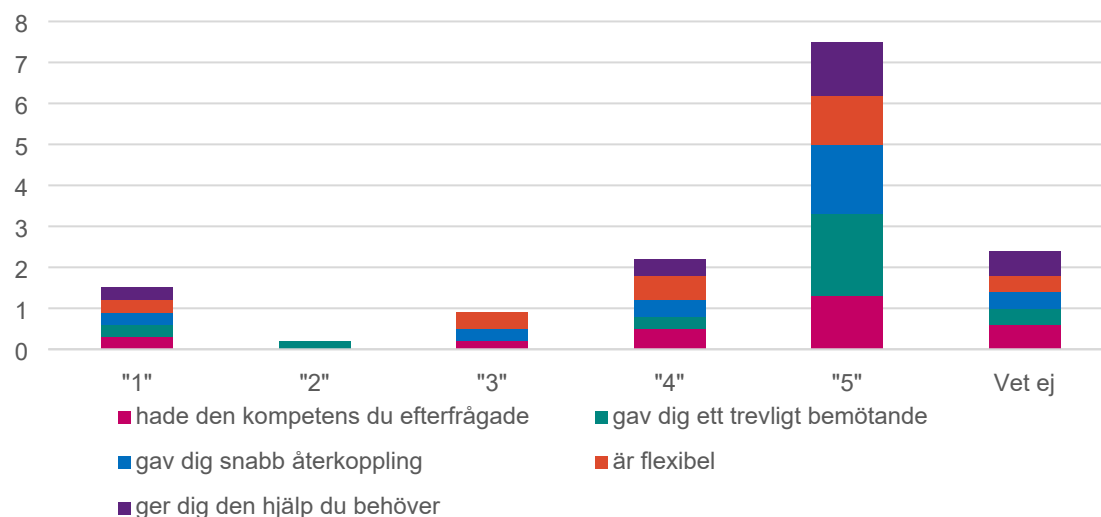


#### Undersökning av auktorisationsprocessen

I ett led av att vara en lärande organisation har SBR även valt att mäta hur leverantörer uppfattar själva auktorisationsprocessen i Starta get Stockholm och svaren ger SBR viktiga insikter. Även här är påståenden ställda med skalan 1-5, där 1 instämmer inte alls och 5 är instämmer helt.

Staplarna beskriver antalet svarande och bilden nedan illustrerar tydligt att majoriteten av de bolag som är auktoriserade uppfattar tjänstemännen (anställda hos SBR) i samband med auktorisationen som kompetenta, hjälpsamma, ger trevligt bemötande, snabba på att återkoppla samt flexibla.

#### 6. I vilken utsträckning instämmer du i att den person som auktoriserar ditt företag



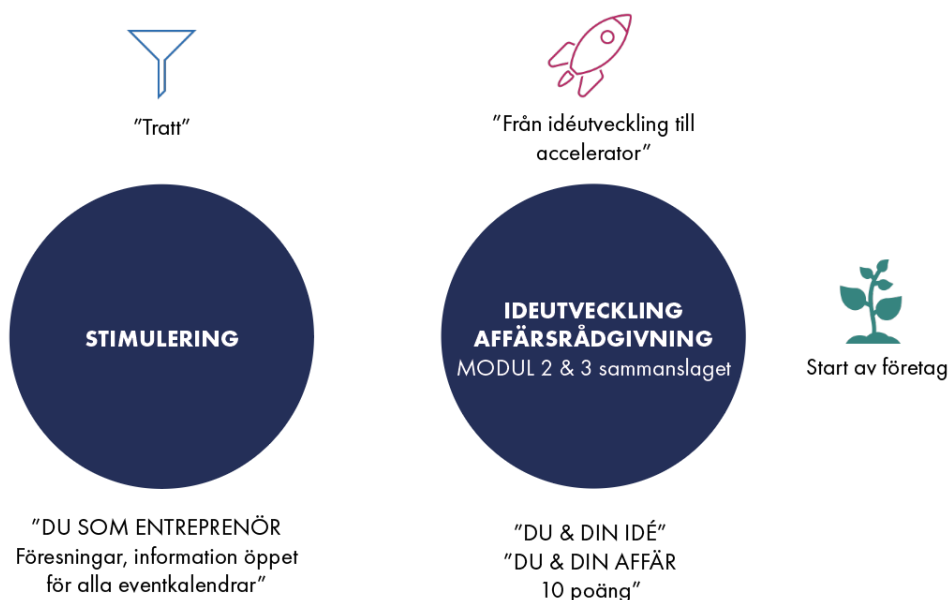
### Starta eget Stockholm och utveckling av modellen

Kundvalsmodellen, benämnd Starta eget Stockholm, var uppbyggd för att ”aldrig tappa bort individen”. Modulens steg skulle 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 skulle 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.

Bolaget insåg att det fanns förbättringspotential och möjlighet till att förenkla modellen både för leverantörer och kunder. Därför har under hösten 2020 samt våren 2021 ett arbete med att förenkla modellen utifrån input både från leverantörer, kunder samt modellens referensgrupp pågått. Tanken var att alla lätt ska kunna delta i modellen oavsett tidigare erfarenheter inom IT eller företagande. Ett av de hinder som sågs i modellen var uppbyggnaden utifrån moduler då styrelsen beslutade den 25 maj 2021 om en förenkling av modellen för att underlätta för medborgarna att kunna ta del av nyföretagarrådgivningen.

Den förenklade modellen tillsammans med marknadsföringsinsatser har resulterat i ett märkbart ökat inflöde av nya kunder.

### Ny förenklad modell av Starta eget Stockholm:



### Starta eget Stockholmsmodell idag (förenklad modell)

Utifrån styrelsebeslutet den 25:e maj 2021 har bolaget sedan fortsatt arbetet med att implementera den förenklade modellen och den harmoniserade ersättningsnivån för att ge bästa möjliga nytta både för leverantörer och kunder i systemet. En tydligare ersättning utifrån faktisk kostnad har skapat incitament för leverantörerna samt en tydligare koppling mellan kostnad och tak för timmar för den enskilde kunden.

*Reviderad ersättningsmodell som antogs av styrelsen den 25 maj 2021.*

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

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

*Nedan illustration sammanfattar tak för kund i förenklad modell idag*

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

### **Leverantörer i systemet; utveckling, auktorisation samt avauktionering**

Inga leverantörer har under året varnats eller avauktionerats. Däremot har några rådgivare slutat och en leverantör har slutat pga. nytt arbete. När systemet lanserades i juli 2020 fanns nio auktoriserade leverantörer i systemet, idag har det utvecklats och det finns per november 2021, 41 auktoriserade leverantörer varav ca 33 är aktiva i bokningssystemet. I januari 2021 fanns 31 auktoriserade leverantörer och 67 rådgivare så en kontinuerlig ökning kan konstateras. Tillsammans har de nu 41 leverantörerna ett 80-tal rådgivare/konsulter som arbetar aktivt med rådgivning till stockholmare intresserade av att starta företag. Avseende vilka kompetenser som finns hos leverantörerna så kan konstateras att det finns en stor bredd. Som ett exempel kan nämnas kompetens inom juridik, nybildning inom bolag och bolagsrättslig verksamhet, investeringar inom start-up, socialt företagande, e-handel, marknadsföring, varumärkesutveckling, socialt entreprenörskap, media, HR, friskvård och hälsa, hållbarhet, säkerhet, resor, facility management, konferens och kommersiell fotografering, inom service och tjänsteföretag, transport, telekom, retail, konstruktion och bygg, musikbranschen, fokus på startups som skapar impact, FoodTech och Smart Cities. Vidare finns leverantörer som riktar sig speciellt till kvinnligt företagande och leverantörer med särskilda kunskaper i att coacha och vägleda människor med funktionsnedsättningar, såsom autismspektrumtillstånd och ADHD.

### **Utvecklingsarbete mellan SBR och företagsfrämjare**

SBR har genom en referensgrupp bestående av tolv leverantörer kontinuerlig kontakt för att utveckla och förbättra modellen för Starta eget Stockholm. Referensgruppen ger

värdefulla insikter om de förbättringsåtgärderna kring både modell samt digitala system som behövs för att på bästa sätt bidra till ett ökat nyföretagande. Referensgruppen har träffats månatligen under 2021.

### **Rutiner för synpunkter och klagomålshantering**

Rutiner för synpunkter och klagomålshantering har tagits fram av SBR. Under utveckling är en mer digitaliserad version att via bokningssystemet kunna generera en automatiserad enkät efter genomförd rådgivning bestående av tre frågor via sms. Detta är en viktig del i den fortsatta utvecklingen av bokningssystemet för Starta eget Stockholm.

### **Bolagets synpunkter och bedömning**

Bolaget ser att det även fortsatt bör läggas stor vikt vid marknadsföring och kampanjer, gärna också riktade kampanjer till prioriterade målgrupper för att i ännu högre grad nå ut med det erbjudande kring nyföretagande som staden tillhandahåller. Vidare ser bolaget att utifrån gjord insiktsresa tillsammans med extern digital byrå, kunder, referensgrupp och leverantörer att det är av vikt att bygga ett nytt och för ändamålet mer anpassat bokningssystem. Bolaget ser också att det skulle vara fördelaktigt om det i vissa fall ställs högre krav, bland annat på erfarenhet av rådgivning för leverantörer som auktoriseras och avser därför att komma tillbaka till styrelsen med förslag på justerade auktorisationsvillkor under 2022. Även den kontinuerliga kvalitetsuppföljningen kommer att utvecklas och systematiseras under året.

Ur juridisk aspekt har stadens arbete med nyföretagarrådgivning förbättrats i och med den nya modellen utifrån ett auktorisationssystem låter alla behöriga leverantörer ge rådgivning och med tydlighet kring vilka som kan/får delta i modellen. Tidigare fanns en av staden anlitad aktör som gav bra möjligheter för kunderna men inte för alla leverantörer att delta på lika villkor.

Förbättrade möjligheter att få information på fler språk kommer också att utredas i samband med implementering av nytt bokningssystem samt även via stadens hemsida. Bolaget ser också att fler förvaltningar och bolag inom staden kan få information om och utbildas i vad Starta eget Stockholm innebär för att själva kunna vara ambassadörer för modellen framåt, detta gäller inte minst stadens jobbtorg samt medborgarkontor.

Under 2022 kommer arbetet med att skapa en egen eventkalender för de evenemang och föreläsningar som tidigare låg under modul ett att skapas. Bolaget ser att det gör att trösklarna för att alla stockholmare ska kunna ta del av det kostnadsfria utbudet minskar och att föreläsningarna erbjuder ett enkelt och lättillgängligt första steg för grundläggande information som kan inspirera till vidare rådgivning och på sikt till eget företagande.

Ytterligare viktigt är att stadens övergripande fokus på hållbarhet kan implementeras i modellen samt att modellen i än högre grad utformar nätverksforum som gör att leverantörerna själva lättare kan hänvisa kunder mellan varandra vid behov. Ett fortsatt arbete med att bredda modellen med fler leverantörer inom aktuella/växande branscher kommer också att fortgå.

Sammanfattningsvis kan sägas modellen går bra och växer i förhållande till stadens tidigare erbjudande av nyföretagarrådgivning med en enskild leverantör. En kontinuerlig ökning av antalet nya kunder samt leverantörer som erbjuder en stor bredd av rådgivningstjänster till alla stockholmare intresserade av att starta eget företag kan noteras.

Bolaget ser också att en utredning kring att eventuellt införa tillväxtrådgivning för småföretag i modellen skulle kunna vara fördelaktigt och har för avsikt att utföra denna utredning under kommande år. Vidare finns ett stort intresse från andra kommuner i regionen kring en utökad lösning för hela regionen från 2023 och framåt. Även i det här fallet har bolaget för avsikt att utreda vad som krävs för att kunna utföra en regional utvidgning av modellen.

Staffan Ingvarsson  
VD Stockholm Business Region

Anna Gissler  
VD Invest Stockholm



## **Attesterat av**

Detta dokument har godkänts digitalt av följande personer:

<b>Namn</b>	<b>Datum</b>
Staffan Ingvarsson, VD	2022-01-21
Anna Gissler, VD	2022-01-21