

UTVÄRDERINGSINTERVJU

Uppdrag	Studie av Snabbspår för företagande
Uppdragsgivare	Tillväxtverket
Projekt	Entreprenörshub
Projektägare	Nacka kommun
Intervjuperson	Tomas Haraldsson, projektledare
Intervjuare	Erica Iseborn, Ramböll
Datum	2017/01/25

1. Behov

Vilket behov/utmaning utgår projektet ifrån?

Det kommer hit många människor till Nacka och en hel del har erfarenhet av företagande. Om man säger att det är 25 % så borde det vara ca 100 som vi borde kunna nå. Det har varit bra uppstyrt för att hitta jobb och studier i Nacka men däremot inte lika uppstyrt när det gäller starta-eget-stödet. Tidigare har man bara skickat folk till Nyföretagarcentrum och de har inget särskilt stöd för nyanlända.

2. Genomförande

Berätta kortfattat vad ni gör i ert projekt? Hur arbetar ni?

Grundtanken är att skapa fysisk plats för nyanlända och de som tidigare har gjort resan. Fysisk mötesplats där de får rådgivning, seminarier etc. Det ska inte vara digitalt och abstrakt. Vi tror på ett fysiskt möte. Om man har intresse för att få mentor så finns möjligheten. Vi har Rotary-medlemmat som är mentorer och sex deltagare har en mentor. Deltagare rekryteras via kommunens vägledare, Arbetsförmedlingen mm. och då kan de slussa personer hit om de vill starta företag. Jobbcoachföretag och SFI-skolor är också viktiga kanaler. Dropin-träffar på biblioteken för etablering – de kan också bli slussade hit.

Vilken befintlig metod eller modell är det som ni använder/vidareutvecklar i ert projekt?

Konceptet har vi snickrat ihop själva. Två dagar per vecka har vi workshop eller seminarier, affärsrådgivning som Startup Stockholm håller i. De kör på engelska, svenska och arabiska. Rådgivningen är stommen i det som deltagarna får. Sedan har vi Entrepreneurship Lab och det är en process från Uppsala Universitet, från idé-embryo till färdigt koncept. Rådgivningen är individuell efter personernas behov men E Lab är en niostegs process som är mycket konkret. De har 9 seminarier, ett för varje steg från idé till koncept tillsammans med profession. Det är en del av hubben.

Vilka andra organisationer/aktörer samarbetar ni med i projektet? Hur ser samarbetet ut?

Startup Sthlm: De håller i rådgivningen.

AF: De är med som samarbetspartner och vi får en del deltagare från dem.

TVV: Medfinansier

SFI-skolorna: Många av deltagarna kommer därifrån men de är inte en partner som de andra.

Genomförs projektet enligt planen (projektansökan)? Om nej, vad har ändrats?

Ja absolut. Det är en pilotsatsning. Vi och många andra som har fått medel från Tillväxtverket lyssnar in och justerar. Vi har fått bra utrymme att testa och rigga om. Vi har en projektplan men hur vi än riggar det så måste vi justera vartefter.

Målgruppen är mycket mer blandad än vi trodde. Inte arabisk-dominerat som vi nog tänkte och inte heller alls bara nyanlända som kommer - många som kommer är en bra bit över det. De ska också var välkomna. Mycket bland grupp när det gäller ursprung, erfarenhet, språk, hur länge de har varit här, förväntningar på hur snabbt de ska gå.

Tider: Vi måste ändra tiderna så att det inte krockar med SFI.

Lokalisering: Vi funderar på om vi ska sitta närmare där de bor istället för Sickla köpcentrum där vi är nu. Vi måste testa olika grepp. Vi har redan kört igång att finnas i Orminge och Fisksätra också.

3. Målgrupp

Vilken är målgruppen för projektet?

Målgruppen var från början enbart nyanlända. Men vi resonerade mycket kring hur det kunde motiveras. Det var inte rimligt att stänga dörren för dem som har varit här i några år men ännu inte blivit etablerade.

Vilka erfarenheter har ni som projektledning/projektägare av att arbeta med målgruppen?

Vilma och jag jobbar huvudsakligen med målgruppen genom våra roller på arbets- och företagsenheten på kommunen. Vilma och jag har tidigare jobbat med olika projekt och samarbeten för att stötta målgruppen.

4. Framgångsfaktorer

Vilka andra viktiga erfarenheter/kunskaper tar ni med er in i det här projektet?

Både samverkan och samarbetet att få en komplex process att drivas framåt. Att få AF och kommunen ihop med partners att dra åt samma håll. Vi behöver vara duktiga diplomater och pragmatiska processledare för att få alla att vara skapligt överens om syften och mål. Vi jobbar ofta externt jag och Vilma och det är en fördel. Vi båda har "djupa tjänster", verkar både uppe hos direktörer och politiker samt med individer på gräsrotsnivå. Vi jobbar ganska fritt med förankring och förtroende både uppåt och neråt.

Vilka är de viktigaste framgångsfaktorerna i ert projekt?

1. **Det fysiska mötet:** Folk som kommer hit från andra länder, för dem är det viktigt med det fysiska mötet. Där sker möten oftare genom mänskliga möten än den moderna svenska online- och digitaliseringshypen. Det går inte att sitta och bara maila. Man måste träffa fysiskt. Face to face är viktigt – det är en lärdom.
2. **Visa framgångar som vi har haft:** Vi har haft en utställning i december för dem som deltog i höstas för deras koncept och det blev mycket lyckat. Både värdet för deltagare som får exponering men också att vi kunde påvisa en lyckad verksamhet. Det var marknadsföring för oss också. Hitta goda exempel och exponera dem.

5. Utmaningar

Vilka är de främsta utmaningarna i genomförandet av ert projekt?

1. **Nå målgruppen:** Att nå den tänkta målgruppen och få dem att nappa. Kommunikation! Är det möjligt för tidigt att köra företagandestöd för dem som är så nya i Sverige? Det funderar vi på. Flera av dem säger till oss "lugn nu, vi måste fokusera på språket och landa i Sverige. Inte starta företag nu". Den signalen vill jag skicka vidare till politiker och ledning. Det kan vara för naivt att tro att de som har varit här i två år är mogna för att starta företag. Det kan det vara för tidigt att starta företag. Gensvaret från målgruppen överlag har inte varit riktigt så stort. Det är svårt att nå ut. Vet inte om det beror på att de har läst men inte nappat eller att de inte nåtts av informationen. De får så mycket info när de är nya i landet! Kan bero på att de redan får så mycket info eller så har vi inte nått ut till målgruppen. Att nå ut till målgruppen är en utmaning.

Hur hanterar ni utmaningarna?

Vi har löpande kommunikationsprat. Jobbar med kommunikatörer och stämmer av med brobyggare där vi snackar med lokala människor i Nackas stadsdelar, t.ex. moskéföreståndaren som känner alla. De säger att fysisk närvaro är viktigt. Därför kommer vi att satsa mer på fysisk närvaro i t.ex. Fisksätra och Orminge. Dagtid när tjänstemän jobbar och kvällstid när målgruppen är ute och rör sig är en svår kombination. Vi försöker att kommunicera via länkar samt från oss till målgruppen och ha samarbete med andra nätverk, t.ex. somaliska kvinnor och andra sammanslutningar.

6. Resultat (per januari)

Utifrån era indikatorer hur ligger ni till just nu med er måluppfyllelse?

Överlag tycker jag att vi är i fas. Vi har nått ut till personer som vi har träffat men som valt att inte gå in i hubben. Mer än de 40 som ingår i hubben idag har fått vår info och sedan gått vidare uppåt och framåt i en annan form. Det har varit en del ketchup-effekt. Först var det trevande i höstas men sedan slutet på december och början på januari har det kommit in flera.

7. Nyttan

Vem eller vilka har/kommer att få nytta av ert projekt? Beskriv nyttan.

Individ: För de som lyckats komma igång så är nyttan uppenbar, där börjar försörjningen rulla in. Vi har en som har färdig lokal och ytterligare en som har kommit igång med att ha första kund. Sedan är det ju ett stort steg att bli självförsörjande, det är en bit bort. Minsta nämnaren är att de får mer samhällskoll och vilka kontakter som är viktiga. Många som orienterar sig och bygger upp kontakter.

Organisation: Det blir intensivt när det är pilot. Ganska säkert att det blir fortsättning för verksamheten och med en vidgad målgrupp etc.

Om det ej blir fortsättning, vad tar ni med er då?

Lärdomen att det möjligtvis är för tidigt, att nyanlända är inte helt redo. Vi måste landa i en tidsaxel när man är redo för det här. Kanske måste ha längre tid i landet för att vara redo för hubben och i så fall måste man rigga utifrån det.

Bidrar projektet till några oväntade resultat/effekter?

En lärdom är att det är en så blandad skara. Många olika affärsidéer - allt från massage till surdeg. Vi talar inte samma språk när det gäller att driva företag. Där skulle man behöva förfilter innan man kommer hit. Det som är företagande i Zambia är inte samma sak som när vi säger företagande i Nacka. Validering av vad som är företagande behövs.

8. Fortsättning

Är det troligt att ert projekt kommer att leva vidare i någon form efter projektperioden?

Diffust än så länge. Vi har fått uppmärksamhet från andra kommuner och t.ex. Svenskt Näringsliv. Vi tror att det blir fortsättning.

Hur kommer det att finansieras i så fall?

Det finns olika alternativ, socialfonden, Tillväxtverket m.fl.. Det skrivs på ansökningar ihop med våra partners och jag tror att kommunen är öppen för intressanta förslag. Målgruppen finns kvar och man är intresserad av att jobba med det här vidare hos kommunen.

Stycket om projektet ur Rambölls rapport till Tillväxtverket

Entreprenörshub

Pilotprojektet *Entreprenörshub* drevs av Nacka kommun. Projektet syftade till att skapa en plats där nyanlända med intresse för egenföretagande ska kunna utvecklas och få stöd för sin idé samt ges chans att komma igång med verksamhet alternativt få anställning. Därtill syftade projektet till att bidra till en hållbar och inkluderande tillväxt genom att ta tillvara på de nyanländas potential, kunskap och kompetens.

Inom ramen för projektet arrangerades ett flertal aktiviteter för nyanlända med intresse för företagande. Deltagare i Entreprenörshubben erbjöds att delta i bland annat seminarier om egenföretagande, workshops, studiebesök och grupparbeten. I samarbete med Startup Stockholm erbjöd projektet även affärsrådgivning till deltagarna både individuellt och i grupp.

Totalt 60 personer deltog i Entreprenörshubben under projektperioden, vilket är något färre än projektets målsättning. Ytterligare ca 100 personer fick vägledning/samtal om företagande, men valde att inte delta i Entreprenörshubben.

En viktig framgångsfaktor i projektet var en flexibel och lösningsorienterad projektledning. Under projektets gång identifierades löpande utvecklingsmöjligheter och anpassades därifrån projektgenomförandet. Ett exempel på detta är projektets utmaningar när det gäller att hitta lämpliga deltagare till Entreprenörshubben. För att hantera utmaningarna skedde rekryteringen av deltagare via en mängd kanaler, bland annat informationsträffar, sociala medier, Arbetsförmedlingen, SFI och andra kommunala verksamheter.