KTH Centre for Sustainable Communications

Flexibla arbetsplatsers betydelse för hållbar utveckling i storstadsregioner

ANNA KRAMERS
MALIN SÖDERHOLM

Report from the KTH Centre for Sustainable Communications
Stockholm, Sweden 2013

ISSN: 1654-479X
TRITA-SUS-2013:1

Centre for Sustainable Communications
KTH, SE-100 44 Stockholm
www.cesc.kth.se

Titel:

Flexibla arbetsplatsers betydelse för hållbar utveckling i storstadsregioner

Författare:

Anna Kramers

Malin Söderholm

Rapport från KTH Centre for Sustainable Communications

ISSN: 1654-479X

TRITA-SUS-2013:1

Stockholm 2013

Centre for Sustainable Communications (CESC)

Centre for Sustainable Communication är ett av VINNOVA finansierat forskningscentrum som grundades år 2007. Centret har byggt upp en stark internationell forskningsmiljö på KTH tillsammans med sina partners som inbegriper stora företag och myndigheter. CESC är ett tvärvetenskapligt forskningscentrum som bedriver innovativ forskning om IT för hållbar utveckling och bidrar till en förändring av samhället i riktning mot hållbar utveckling.

Websida: http://cesc.kth.se

Partners 2012-2015
Coop
Ericsson
Swedish ICT - Interactive Institute
Stockholms Läns Landsting – Tillväxt, Miljö och Regionplanering
Stockholms stad
TeliaSonera

Sammanfattning

Denna rapport presenterar en intervjuundersökning som genomförts under våren 2013. Syftet med studien var att undersöka drivkrafter och barriärer för att etablera flexibla arbetsplatser i förorter. Genom flexibla arbetsplatser går det att uppnå miljövinster i form av minskat energiutnyttjande genom minskat resande och bättre utnyttjande av uppvärmda ytor. Studien undersöker också möjligheten att presentera flexibla arbetsplatser i en reseplanerare som ett alternativ till att pendla till arbetet.

Innehåll

Förord 5
1. Introduktion 6
1.1 Syfte och frågeställningar 7
2. Metod 8
3. Flexibla arbetsplatser - olika koncept 9
3.1 Arbetsplatsers lokalisering 9
3.2 Arbetsytor för flexibelt arbete 11
3.3 Olika verksamheter med flexibla arbetsplatser 12
4. De intervjuade aktörerna 14
4.1 United Spaces 14
4.2 Hub Stockholm 14
4.3 Coffice 15
4.4 Kolonien 16
4.5 Ekensbergskyrkan i Solna 16
4.6 Sammanfattning av aktörernas verksamhet 16
5. Intervjuresultatet 18
5.1 Drivkrafter och barriärer för etablering i förorter 18
5.1.1 Drivkrafter för etablering i förorter 18
5.1.2 Barriärer för etablering i förorter 19
5.2 Flexibla arbetsplatser i reseplanerare 19
5.3 Etablering av flexibla arbetsplatser i Norra Djurgårdsstaden 20
6. Potential för energiminskning 21
6.1 Potential för minskning av persontransporter 21
6.2 Potential för minskning av uppvärmda ytor 21
7. Diskussion 23
8. Slutsatser 26
Referenser 27
Bilagor 29
Bilaga A. 29
Bilaga B. Enkätfrågor 47
Bilaga C. Enkätsvar 48

Förord

Projektet Travel Planner for Sustainable Cities (TRACS) avser att beskriva hur resenärsinformationssystem kan fungera, vad de skulle kunna innehålla och hur en bred spridning och acceptans kan åstadkommas bland medborgarna. Projektet är ett samfinansierat forskningsprojekt mellan Vinnova, Stockholms läns landsting, Stockholms stad, Trafikverket, Ericsson, Samtrafiken, SpaceTime och pågår mellan 2010 och 2013.

Denna rapport är en delstudie inom TRACS-projektet som utförts tillsammans med Stockholms stad. Rapporten innehåller en intervju undersökning som är tänkt att användas som bakgrundinformation till att utforska om alternativet att inte resa skulle kunna presenteras i en reseplanerare.

1. Introduktion

I Stockholm råder stor trängsel i trafiksystemet, både i det kollektiva systemet med spårbunden trafik och bussar, och i väg och gatunätet. Befolkningstillväxten i Stockholms län är så stor att investeringar i vägar och spår inte kommer att räcka till. Kapacitetsbristen i trafiksystemet kommer att bestå eftersom befintliga planer för utbyggnad av transportinfrastrukturen inte räcker till parallellt med att högre krav ställs på vägar och gators funktion som levande platser i den täta staden (Trafikkontoret Sthlms stad 2012).

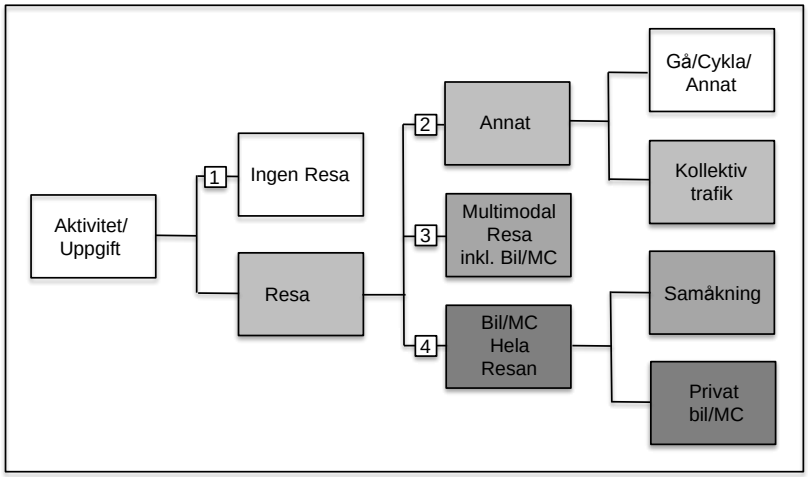
Resorna leder till belastning på både miljö och människors hälsa. Vägtrafiken är en av stadens största miljöproblem med luftföroreningar, buller och utsläpp av växthusgaser. I Stockholm har satsningar på utökad kollektivtrafik, trängselskatt och nya cykelbanor lett till att utsläppen minskat per innevånare (Trafikkontoret Sthlms stad 2012). För att kunna nå de redan fastställda klimatmål som staden satt, tre ton CO_{2e} utsläpp per capita år 2015 och fossilbränslefri år 2050 (Stockholms stad 2013a), behövs ytterligare åtgärder.

Enligt stadens åtgärdsplan behöver de planerade utbyggnaderna av kollektivtrafiken kompletteras med fler kollektivtrafikfält, höjda parkeringsavgifter, främjande av bil-pooler, ökad fyllnadsgrad i lastfordon, marknadsföring av alternativ till resor t.ex. videokonferenser och distansarbete samt åtgärder som främjar marknaden för miljöbilar (Trafikkontoret Sthlms stad 2012).

Parallellt med den fysiska infrastrukturen växer den digitala infrastrukturen fram i snabb takt. Den digitala infrastrukturen såsom fibernät och mobilt bredband i kombination med bärbara datorer och surfplattor samt smarta mobiler är en viktig infrastruktur som kan leda till förändrade resebehov. Det är inte längre nödvändigt att resa för att kunna utföra sina dagliga aktiviteter. Tillgänglighet har blivit viktigare än mobilitet för kunskapsarbetare.

Det finns stora behov av att optimera användningen av transportinfrastrukturen. I fyrstegsprincipen (Trafikverket 2013) som använts som en prioriteringsgrund för infrastruktursatsningar av Trafikverket sedan 1997 analyseras trafikåtgärder i fyra steg: 1) Åtgärder som minskar efterfrågan på transporter och till effektiva transportsätt, 2) Åtgärder för optimerad användning av befintligt vägnät, 3) Mindre vägförbättringar och renovering av befintlig infrastruktur, 4) Nyinvesteringar och större vägförbättringar.

I denna studie är det främst åtgärd 1 som behandlas, där målet är att minska efterfrågan på transporter och en övergång till trafikslag som leder till en hållbar utveckling. I aktivitetsbaserad transportmodellering utgår man ifrån individens aktivitetsbeteende istället för individers resmönster och gör det möjligt att undersöka vilka av individens aktiviteter som skulle kunna genomföras utan att resa för att minska belastningen på miljön och i transportinfrastrukturen, se figur 1. I denna studie har fokus varit på individens aktivitet ”arbete”.



Figur 1. Beslutsträd för val av färdsätt för olika aktiviteter. Val som leder uppåt i figuren använder mindre energi och leder till mindre utsläpp av växthusgaser (Kramers 2012).

I den nya regionala utvecklingsplanen för Stockholmsregionen planeras för nio nya stadskärnor med potential att utveckla stadsmässiga strukturer. Målsättningen är att skapa tätare och mer attraktiva miljöer som möjliggör en blandning av boende, parker, verksamheter och service. (Stockholms läns landsting 2010). I en sådan struktur hoppas man att kunna minska de miljöpåfrestande resorna.

I planeringen av den nya stadsdelen Norra Djurgårdsstaden har en ny trafikhierarki etablerats. Målet är att utformningen av stadsdelen ska underlätta för ett så bra miljöval som möjligt för de resor som de som bor och arbetar där företar sig. Promenader och cykling har fått högsta prioritet, följt av kollektivtrafik/frakt (miljöeffektiva fordon), samåkning (miljöbilar såsom biogas och elbilar), och privatbilar (miljöbilar) (Stockholms stad 2010).

1.1 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna rapport är att undersöka;

(1)Vilka drivkrafter och barriärer finns det för etablering av flexibla arbetsplatser i Stockholm i närheten av bostäder, i olika stadsdelar och förorter?

(2)Vilka möjligheter finns det att etablera en flexibel arbetsplats i Norra Djurgårdsstaden med hjälp av de intervjuade företagen?

(3) Hur skulle information om flexibla arbetsplatser kunna presenteras i en reseplanerare?

(4) Vilken potential finns det att spara energi och därmed växthusgasutsläpp om flexibla arbetsplatser skulle finnas som ett alternativ till att pendla till arbetet.

2. Metod

För att undersöka utbudet av flexibla arbetsplatser och de olika koncept som finns gjordes först en internetsökning för att hitta befintliga aktörer som är etablerade i Stockholm. En lista med olika aktörer togs fram och därefter valdes fem av dessa aktörer ut med hänsyn till deras affärskoncept runt flexibla arbetsplatser. Därefter gjordes en utveckling av ett framtidsscenario för aktivitetslokalisering i IT-samhället för att åskådliggöra arbetsplatsens lokalisering i ett samhälle där bärbara datorer, mobilt bredband och smarta telefoner fått genomslag. Vidare gjordes en kategorisering av de olika typer av arbetsytor och verksamheter som erbjuder flexibla arbetsplatser som framkommit under studien.

De utvalda företagen intervjuades sedan. Inför intervjuerna skickades en enkät ut med frågor om kapacitet och beläggningsgrad (bilaga B). Intervjuerna var ungefär en timme långa och semistrukturerade med öppna frågor. Frågorna strukturerades utifrån Zachmans ramverk (Swoa and Zachman 1992) för att ge svar på varför verksamheten bedrivs, vad för verksamhet som bedrivs, hur verksamheten bedrivs idag, var verksamheten bedrivs, när verksamheten bedrivs och vem som bedriver den. Utöver dessa frågor ställdes också frågor om möjligheter och barriärer för att etablera verksamheten i förorter och hur företagen såg på att göra informationen om deras arbetsplatser tillgänglig via en reseplanerare samt hur företagen ser på en eventuell etablering specifikt i Norra Djurgårdsstaden. Intervjuerna har renskrivits och presenteras i sin helhet i bilaga A. Utifrån dessa har en mer generell sammanställning gjorts för att besvara frågeställningarna.

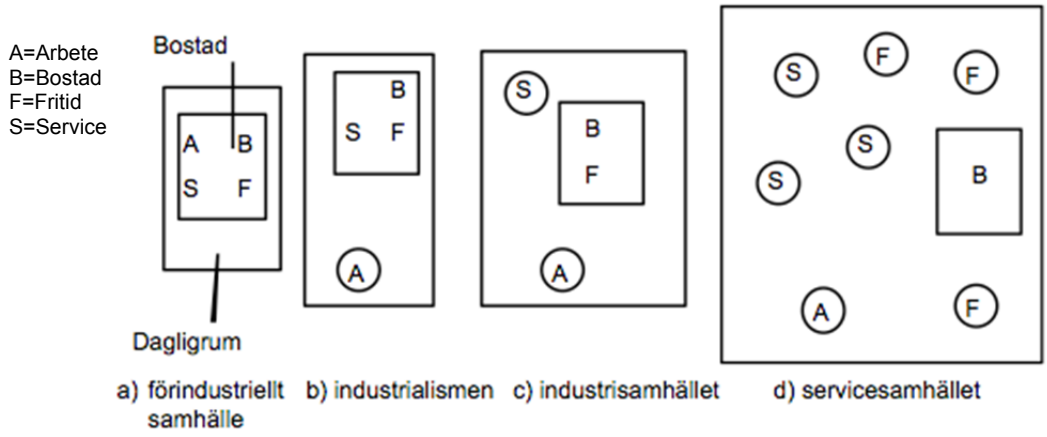
3. Flexibla arbetsplatser - olika koncept

Reseplanerare skulle förutom att de innehåller information om olika färdsätt mellan A till B också kunna innehålla information om möjligheten att utföra en aktivitet utan att behöva resa alls eller speciellt långt. Genom att erbjuda information om arbetsplatser och lokaler som en individ eller ett företag kan utnyttja mer flexibelt och i närheten av bostaden ges en möjlighet att minska individens dagliga förflyttningar, m.a.o. individens dagligrum. I detta kapitel redovisar vi dagligrummets förändring under det senaste seklet och utvecklar ett nytt scenario för dagligrummet i det mobila informationssamhället. Olika typer av *arbetsytor* och olika typer av *verksamheter* som har flexibla arbetsplatser redovisas som skulle kunna presenteras som alternativ i en multimodal reseplanerare.

3.1 Arbetsplatsers lokalisering

Organisatorisk flexibilitet kan delas upp i tre delar; *flexibla kontrakt*; *flexibel tid*; samt *flexibel lokalisering*. Flexibilitet i lokaliseringen påverkar var arbetsplatsen finns, hur den är utformad och hur den används, och även anställdas tillgång till flera såväl traditionella och icke-traditionella platser att arbeta på. Den mer flexibla lokaliseringen har lett till en utveckling av nya arbetssätt, där människor inte längre är knutna till en enskild plats utan snarare använder den plats som är mest lämplig för uppgiften (Gibson 2003).

De dagliga resorna och lokaliseringen av aktiviteter har förändrats under det senaste seklet. Människors rörelsemönster och den geografiska vardagen har utvidgats väsentligt. Från ett dagligrum i det förindustriella samhället där i stort sett alla aktiviteter kunde utföras med små transportavstånd till servicesamhället i början på 1990-talet med hög rörlighet och geografisk flexibilitet där de olika verksamheterna är separerade i tid och rum (figur 2).

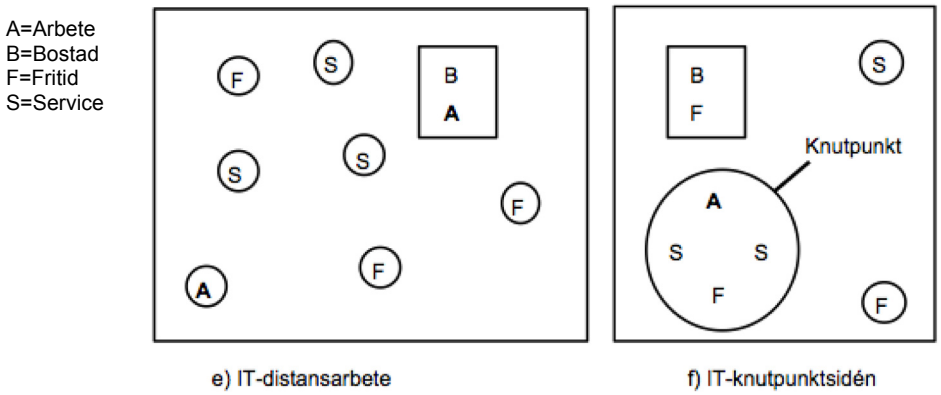


Figur 2. Aktivitetslokalisering det senaste seklet. (Wärneryd 1990)

1990-talets utveckling av informationstekniken gör det möjligt att arbeta från stationära datorer uppkopplade via det fasta telefonnätet. IT-relaterade arbetsformer kan delas in i fem kategorier: *distansarbete*, *arbete från grannskapscentral*, *arbete från satellitkontor*, *arbete från lokalkontor* och *arbete i virtuella organisationer* (Engström and Johansson 1997). Distansarbete innebär att en del av arbetet utförs från hemmet; arbete på en grannskapscentral innebär att arbetet delas mellan en huvudarbetsplats och en närliggande grannskapscentral; satellitkontor är ett kontor dit ett företag flyttat en del av verksamheten; arbete från lokalkontor är arbete på en lokal filial till företaget och

virtuell organisation innebär att olika samarbeten skapas mellan mindre enheter med syfte att producera något gemensamt.

I en studie baserad på aktivitetslokalisering för distansarbete har två framtidsscenarier (figur 3) utvecklats för att åskådliggöra hur individers dagligrum kan förändras genom utnyttjande av informationsteknologi (Höjer 1998). I scenariot IT-distansarbetet är arbetet förlagt till hemmet vissa dagar och till en huvudarbetsplats resten av veckan. I scenariot IT-knutpunktsidén är allt arbete förlagt till en grannskapscentral i en knutpunkt. IT-distansarbetet kan leda till ett alltmer spritt dagligrum medan IT-knutpunktsidén där grannskapscentralen är förlagd nära hemmet skulle kunna få en viss strukturerande effekt så att bebyggelsestrukturen blev mindre spridd än vid distansarbete från hemmet. Att förlägga huvuddelen av arbetet vid en grannskapscentral skulle kunna leda till ett minskat resande och möjliggörandet av ett hållbart resande med gång och cykel som huvudalternativ. Det finns de som menar att restiden över dygnet är konstant och om arbetsresandet minskar så ökar annat resande (Åkerman 1996). Det som talar mot det i exemplet med grannskapscentralen är tre skäl; 1) *restiden minskar inte* eftersom det kan ske ett byte av transportmedel för resorna där bil och kollektivtrafik ersättas av gång- och cykeltrafik, 2) det är tveksamt om all den eventuellt *sparade tiden skulle gå till transporter*, 3) det är lätt att tänka sig att de flesta föredrar fritids- och serviceresor, framför arbetspendlande (Höjer 1998).

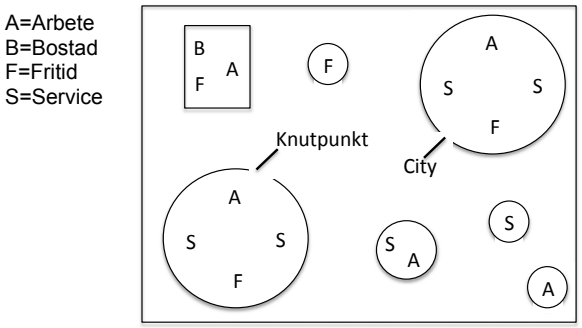


Figur 3. Aktivitetslokalisering i två framtida samhällen. (Höjer 1998)

Genom spridning av bärbara datorer, mobil telefoni och mobilt bredband har informationssamhället utvecklats så att vissa kategorier av arbetstagare är helt oberoende av att befinna sig på en speciell plats för att kunna utföra sitt arbete. De kan arbeta från bostaden, fritidshuset, ett café eller annan serviceinriktad verksamhet som erbjuder WIFI i kombination med arbetsplatser och lokaler. Troligtvis kvarstår behovet att kunna utföra arbetet vissa tider från en huvudarbetsplats och där skulle en flexibel arbetsplats kunna fungera som en lösning.

För att underlätta för individen att minska sina arbetsresor har ett scenario för multipla flexibla arbetsplatser utvecklats (figur 4). IT-Knutpunktsidén (figur 3) skulle här kunna fungera som ett alternativ för att minska resor på veckobasis, där individen och företaget använder sig av flera knutpunkter. I cityknutpunkten skulle en flexibel arbetsplats kunna användas som en samlingsplats för huvudarbetsplatsen och i den lokala knutpunkten skulle den flexibla arbetsplatsen användas för att utföra huvuddelen av det dagliga arbetet (figur 4). Troligtvis skulle detta flexibla sätt att utnyttja lokaler inte kunna användas av alla företag och därför kvarstår behovet av en speciell huvudarbetsplats som inte använder sig av en flexibel arbetsplats för vissa. Individens resor

(personkilometer per vecka) har stora möjligheter att minska i detta scenario men vissa dagar kvarstår ett resebehov till cityknutpunkten alt. huvudarbetsplatsen som inte ligger i en knutpunkt. Dagligrummet kommer i detta scenario att vara olika för individen olika dagar i veckan. I figur 4 åskådliggörs veckans olika möjliga dagligrum för en individ. Någon eller några dagar åker individen till en arbetsplats som är lokaliserad på pendlingsavstånd alt. till en arbetshubb som ligger placerad centralt i city. Andra dagar arbetar individen på en arbetshubb eller serviceställe ex. café som ligger placerad i närheten av bostaden och ibland även hemma. De dagar som individen arbetar i närheten av hemmet är inte dagligrummet större än det som utnyttjades i det förindustriella samhället (se alt. a i figur 2).



Figur 4. Scenario för multipla flexibla arbetsplatser.

3.2 Arbetsytor för flexibelt arbete

Gibson (2003) ställer sig frågan huruvida flexibla arbetssätt kräver flexibla arbetsytor och menar att det inte nödvändigtvis finns en direkt koppling. Hänsyn måste tas till de olika aspekter av flexibilitet som finns. I och med utvecklingen av informations- och kommunikationssystem har såväl organisationsformer, anställdas arbetssätt och utformning av arbetsytor förändrats.

En aspekt av själva arbetsplatsens flexibilitet handlar om den fysiska utformningen, såsom öppna ytor, cellkontor etc. (se tabell 1). Olika arbetsuppgifter kräver olika former av arbetsytor. Traditionella kontor med slutna individuella arbetsplatser längs med en korridor uppmuntrar inte till kommunikation och samarbete, och en flexibel utformning av ett kontor innebär att människor kan förflytta sig mellan de olika ytorna beroende på den typ av arbete som ska utföras (Gibson 2003).

Hur arbetsytor utformas påverkar vilka typer av aktiviteter som utförs. Ett sätt att kategorisera olika typer av arbetsytor är att skilja på arbetsytor avsedda för individuella aktiviteter från samarbets-aktiviteter (tabell 1) (Davenport E. and Bruce I. 2002).

Tabell 1: (Davenport E. and Bruce I. 2002)

Personliga utrymmen	**Samarbetsutrymmen**
* Cellkontor	* Café/restaurang
* Skrivbord	* Smarta mötesrum
* Läsplatser	* Konferensrum
* "Touch-downs"	* Projektrum
	* Oas
	* Informella utrymmen
Permanenta - bokningsbara	Företag - kund - team

Genom att jämföra de ytor som förknippas med traditionella arbetsplatser med de ytor som finns på mer aktivitetsbaserade arbetsplatser syns en förändring från slutna till mer öppna arbetsytor (tabell 2). Mer utrymme ges till mötesplatser och ett större utbud av ytor finns för olika typer av uppgifter.

Tabell 2: Arbetsytor för flexibelt arbete, utveckling av (Davenport E. and Bruce I. 2002)

	Personliga utrymmen	**Samarbetsutrymmen**
Traditionell arbetsplats	(1) Plats vid bord Cellkontor Skrivbord	(3) Mötesrum Konferensrum Projektrum
Aktivitetsbaserad arbetsplats	(2) Öppna platser Läsplats Touchdown-arbetsplats	(4) Mötesplatser Smarta mötesrum Café/restaurang Oas Informella utrymmen

3.3 Olika verksamheter med flexibla arbetsplatser

”Co-workingspaces” erbjuder flexibla lösningar för arbetsplatser. Det finns inte något etablerat begrepp på svenska, men ord som förekommer är arbetshubbar och arbetsnoder. I denna rapport använder vi begreppet flexibla arbetsplatser. Principen ”flexibla arbetsplatser” innebär att dela skrivbord eller att bara använda kontorsplatsen under en del av dagen eller veckan. Olika typer av flexibla arbetsplatser fyller olika funktioner och skulle kunna placeras ut på en skala där caféer finns på den ena kanten och renodlade kontorshotell på den andra. Faktorer såsom öppenhet och vilka tjänster som erbjuds skiljer dessa åt. I denna rapport har vi valt att studera flexibla arbetsplatser som ger möjlighet till att spontant bestämma sig för att arbeta på ett visst ställe. Vi kan konstatera att det finns olika koncept med varierande grad av flexibilitet (tabell 3).

Tabell 3. Verksamheter som erbjuder flexibla arbetsplatser (siffrorna inom parentes hänvisar till tabell 2).

	Typ av verksamhet			
	Medelstort företag med uthyrning av överkapacitet	**Traditionellt kontorshotell**	**Kontorshotell med social gemenskap**	**Verksamhet som erbjuder gratis arbetsplatser**
Målgrupp	Företag/SMF	SMF	SMF	Allmänheten
Avtalstyp	Andrahandskontrakt	Hyreskontrakt	Medlemsavtal	Inget
Minsta kontraktstid	Varierande, ofta längre perioder	3 mån	1-3 mån	Inget kontrakt
Arbetsytor	Plats vid bord (1) Mötesrum (3)	Plats vid bord (1) Mötesrum (3)	Plats vid bord (1) Öppna platser (2) Mötesrum (3) Mötesplatser (4)	Öppna platser (2) Mötesplatser (4)

I Stockholm finns det olika aktörer som bedriver verksamhet som erbjuder flexibla arbetsplatser. Det finns renodlade kontorshotellverksamheter som erbjuder kompletta lösningar inom uthyrning av kontor för enskilda och företag med flexibla hyresvillkor. Kontorslokalerna är möblerade och erbjuder tillgång till gemensamma faciliteter samt erfaren personal. Andra verksamheter är i grunden kontorshotell i juridisk mening men utöver uthyrningsverksamheten erbjuder de också en social gemenskap parallellt. De kallar sig ofta hubbar. De arrangerar frukostmöten, föredrag, gemensamma pubar och fester för sina medlemmar för att underlätta för medlemmarna att skapa kontakt och kännedom om varandras verksamheter. De erbjuder ännu mer flexibelt utnyttjande av ytorna än de traditionella kontorshotellen med hjälp av olika medlemslösningar och kan på så sätt ha ett större medlemsantal i förhållande till antal arbetsplatser. I Stockholm finns det också gott om medelstora företag som ibland har överkapacitet. För att få täckning för hyreskostnader hyr de ut de rum som de inte har behov av till andra företag. Andra typer av flexibla arbetsplatser utgörs av caféer som erbjuder WiFi tillsammans med caféverksamhet. Det finns olika grader av arbetsvänliga caféer med avseende på vilka sittplatser de erbjuder. Både städer, bibliotek och hotellobbys erbjuder ibland gratis WiFi och/eller platser att arbeta vid.

4. De intervjuade aktörerna

Nedan följer en sammanfattning av de intervjuade aktörerna, United Spaces (United Spaces 2013), Hub Stockholm (Hub Stockholm 2013), Coffice (Coffice 2013), Kolonien (Kolonien 2013) och Ekensbergskyrkan (Ekensbergskyrkan 2013), som belyser varför verksamheten bedrivs och vad det är för verksamhet som bedrivs genom att redovisa affärsidé, målgrupp och erbjudande.

4.1 United Spaces

United Spaces erbjuder små och medelstora en arena för lärande, utbyte och nätverkande, där dessa företag kan möta andra företagare i nya sociala sammanhang (Intervju US 2013). Affärsidén handlar om att erbjuda flexibla och effektiva ytor (ca 7-8 kvm/medlem) centralt i Stockholm. En annan av United Spaces målsättningar är att erbjuda kontinuerlig utveckling och lärande för sina medlemsföretag.

United Spaces erbjuder centrala arbetsplatser och mötesplatser för små och medelstora företag. Medlemmarna är företag som främst är baserade i Stor-Stockholmsområdet och är verksamma inom konsultbranschen. De är ofta på resande fot och är till största delen kunskapsarbetare inom it, ledarskap, affärsutveckling och personal (HR). Det finns några stora företag som har sina dotterbolag sittandes hos United Spaces och de har hyrt ett helt rum och sitter där ofta. De företag som har behov av större arbetsytor som t.ex. design- eller arkitektföretag finns inte där. Inte heller de företag som är baserade i andra städer i landet t.ex. Göteborg, Malmö eller Luleå, de sitter hellre på hotell eller hos de företag som de för tillfället besöker. Externa företag som hyr konferenslokaler är en annan målgrupp och viktig inkomstkälla för United Spaces.

United Spaces erbjuder tre medlemstjänster; *Business Lounge* som ger tillgång till arbetsplats i lounge och café under 8 timmar per vecka (3100 kr/mån); *Business Lounge Premium* ger obegränsad tillgång till skrivbord i kontorslandskap och eget skåp samt möjlighet att ta med en gäst till loungen (7200 kr/mån); *Private Office* ger obegränsad tillgång till ett privat kontorsrum och eget skåp (från 16000 kr/mån). I alla medlemskap ingår fritt kaffe, dagstidningar, skrivare, skanner, kopiering och fax. Alla medlemmar får ta del av veckovisa frukostmöten och utannonserade nätverksträffar med föredrag.

Erbjudandet består också av uthyrning av möteslokaler till externa kunder. De finns tillgång till 18 möteslokaler med olika utrustning (distansmötesutrustning, skype-rum, internet, videokonferens) i storlekar mellan 2–60 personer.

4.2 Hub Stockholm

Hub Stockholm har som affärsidé att bidra till en positiv samhällsutveckling genom att erbjuda tjänster till entreprenörer som arbetar på olika sätt med socialt entreprenörskap får tillgång till en öppen och kreativ miljö där de kan samverka, nätverka och inspireras av varandra (Intervju TH 2013)

The Hub grundades 2005 i London och är ett globalt nätverk med över 4000 medlemmar. Hub Stockholm ligger på Riddargatan och har drygt 100 medlemmar. De säljer ”the Hub experience” som består av tre delar; plats, innehåll och gemenskap.

De vänder sig främst till små och medelstora företag som arbetar som konsulter eller entreprenörer inom socialt entreprenörskap.

Medlemskapen på Hub Stockholm är tidsbaserade och medlemmarna betalar för den tid de använder utrymmet och skrivbordsplatser i öppet kontorslandskap. *Hub Lite* ger tillgång till 25 timmar i

månaden och kostar 1800 kr. *Hub Casual* kostar 2700 kr och ger tillgång 50 timmar i månaden och *Hub Frequent* ger tillgång 100 timmar i månaden för 3100 kr. *Hub Local* ger obegränsad tillgång och kostar 3900. Hub Local + ger även tillgång till ett eget skrivbord och kostar 4600 kr. Priserna är per månad exklusive moms och det finns möjlighet att växla antal timmar från månad till månad. Medlemmar som arbetar i företag eller organisationer med en omsättning på mer än 800 000 kr/år får högre medlemsavgifter. Kontoret är öppet 9-17 på vardagar, men medlemmar med nyckel har tillgång dygnet runt. Det finns ytterligare ett medlemskap, *Hub Connection*, som endast ger tillgång till nätverket och de event som hålls. Hub Connection-medlemmar har även möjlighet att köpa dag-pass till arbetsplatserna för 300 kr.

Medlemmar och externa har möjlighet att boka rum för möten och större evenemang, med plats för upp till 100 personer i det öppna utrymmet. Medlemmar får 75 % rabatt och Hub Connection-medlemmar får 50 % rabatt. Externa betalar fullt pris, men får 10-20 % rabatt vid bokning av halv eller hel dag. Kostnader för bokning av rum, lagring och utskrift debiteras separat. På kvällar och helger anordnas ibland olika event som t.ex. föreläsningar, debatter, filmkvällar eller middagar.

4.3 Coffice

Arkitektkontoret Combine experimenterar med olika koncept som syftar till att förstå vad det innebär att arbeta i staden. De ställer sig frågor om hur individen vill arbeta om de bor i en urban kontext där det sociala, yrkesidentitet, arbete och fritid flyter ihop. De vill hitta intressanta gränssnitt även ur ett arkitektoniskt perspektiv. De är intresserade av gränser mellan det privata och det offentliga och det halvoffentliga. Gatan som är offentlig, caféet där vem som helst kan komma in, arbetsklubben som har företräde framför cafégästerna och det privata som är arkitektkontoret. De är även intresserade av att förstå samspel mellan aktörer med olika ekonomiska förutsättningar. Genom att både stora etablerade företag som t.ex. Ericssonanställda, universitetsanställda, studenter och småföretagare arbetar på där skapas en kulturell blandning. (Intervju CF 2013).

Combine brinner för att skapa roliga och kreativa mötesplatser för alla som vill arbeta centralt på Söder, och har tagit fram ett koncept som de kallar Coffice. Coffice är ett arbetsdedikerat café där olika funktioner kombineras; en kaffebar, en arbetsklubb, ett mötes-rum samt arkitektkontoret Combine som initierat verksamheten. Till Coffice kommer främst frilansande söderbor inom kreativa yrken. De är t.ex. journalister, författare, bokförläggare, från kommunikationsbranschen, jobbcoacher, biståndsarbetare och forskare. Coffice har en låg tröskel för vem som kan bli medlem och välkomnar alla. Dock finns det viss förväntan att de som blir medlemmar bidrar på något sätt till gemenskapen och inte bara utnyttjar de andra som ingår i den.

Coffice är öppet vardagar kl. 7.45-18 och helger kl. 10-17. De erbjuder dels en publik del och dels en Arbetsklubb. Arbetskubben vänder sig till frilansare och egenföretagare som vill vara en del av en gemensam arbetskultur. Arbetsklubben är förlagd i samma yta som den publika delen. I loungen finns 12 mindre skrivbordsplatser samt fåtöljer och fönsternischer att sitta i. Där får vem som helst sitta och arbeta, men som medlem i Arbetsklubben får man även tillgång till ett antal plusfunktioner såsom skrivare och pentry. Mötesrummen är en del av den publika miljön på Coffice och kan bokas av alla. Det finns två mötesrum för 6 respektive 8 personer som hyrs för 500kr per timme, alternativt 1600 kr för halvdag eller 2500 för heldag. Priserna är inklusive moms. Coffice har ett samarbete med Johan & Nyström och J&N at work som driver kaffebaren.

4.4 Kolonien

Kolonien vill skapa en kreativ miljö (akademisk och entreprenöriell klusterkultur) där framförallt kreativa näringar och designverksamheter kan sitta tillsammans. Genom att de olika företagen inspireras av varandra skapas nya företagsidéer och samarbeten har uppkommit mellan företag inom samma bransch där man tidigare upplevde konkurrens. Den flexibla arbetsplatsen stimulerar till samarbeten som annars inte skulle kunna ha uppkommit (Intervju KL 2013).

Kolonien är ett kontorshotell och ”co-workingspace” för frilansare och mindre företag inom design, formgivning, media och kommunikation. . Idag sitter ca 70 företag på Kolonien och grundtanken är att det ska vara en kreativ mötesplats för samarbeten, utbyten och nätverkande.

De erbjuder sina medlemmar flexibla lösningar för både temporära och permanenta behov. De vänder sig till företag som inte har ambitionen att växa. Om företagen växer blir det svårt att vara kvar inom Kolonien eftersom det inte finns några lokaler som stödjer lite större verksamheter.

Kontoret vid Telefonplan är 2600 m2 stort och som medlem finns möjlighet att hyra skrivbordsplatser, ett eller flera egna rum på mellan 12 och 42 m2, alternativt dela rum med andra företag. Priset för medlemskap varierar beroende på typ av plats. En *flexibel frilansplats/drop in-plats* kostar från 1 195 kr/månad, en *fast frilandsplast* från 1 995 kr. Att *dela rum* kostar mellan 2 295 och 2795 kr/månad och *egna rum* mellan 4 395och 8 750 kr/månad, beroende på rummens storlek. Hyran betalas månadsvis och uppsägningstiden är tre månader. De flexibla arbetsplatserna går inte att boka, men i övrigt får man tillgång till alla resurser. I medlemskapet ingår en bemannad reception, mötesrum, bredband via fiber, nätverksskrivare, kaffe och te, kök, postfack och städning

4.5 Ekensbergskyrkan i Solna

Ekensbergskyrkan är en kyrka i Solna som tillhör Svenska Missionskyrkan. Ekensbergskyrkan ligger i ett område där folk både arbetar och bor. Lokalen var dåligt utnyttjad, den var byggd för föreningsverksamhet på 70-talet då kyrkan stod för barn och ungdomsverksamhet, fotolab och musikverksamhet. Då kyrkan avyttrade andra lokaler, fick de en budget för att utveckla något nytt. Fem personer anställdes och de fick uppdraget att etablera kontakter i närområdet och att skapa en mötesplats i närområdet. Idén om att öppna en flexibel arbetsplats dök upp under diskussioner med dem som regelbundet besöker kyrkan, där det kom fram att många sitter hemma och arbetar och tycker att det känns ensamt (Intervju EK 2012). De vänder sig till hemarbetare, arbetssökande och studenter. Kyrkan bjuder in till öppen arbetsgemenskap på torsdagsförmiddagar kl. 9.00–13.00. Alla är välkomna att sitta och jobba och äta medhavd matlåda tillsammans. Kyrkan tillhandahåller internetuppkoppling och kaffe. Den har inget kommersiellt syfte.

4.6 Sammanfattning av aktörernas verksamhet

Tabell 4 sammanfattar ytterligare information om de olika aktörerna; typ av verksamhet, geografisk placering, medlemsantal, efterfrågan samt ifall de erbjuder drop-in platser och uthyrning av mötes/konferenslokaler.

Tabell 4: De intervjuade aktörerna

	Aktör				
	United Spaces	**The Hub**	**Kolonien**	**Coffice**	**Ekensbergskyrkan**
Typ av verksamhet	Kontorshotell med social gemenskap	Kontorshotell med social gemenskap	Kontorshotell med social gemenskap	Verksamhet som erbjuder gratis arbetsplatser /kontorshotell med social gemenskap	Verksamhet som erbjuder gratis arbetsplatser
Geografisk placering	Centralt	Centralt	Närförort	Centralt	I bostadsområde
Antal medlemmar	ca 185	ca 100 personer	ca 80 personer	6	Som mest 10 besökare
Efterfrågan på tjänsterna	Motsvarande sin kapacitet	Mindre än sin kapacitet	Mer än sin kapacitet	Mindre än sin kapacitet	Mindre än sin kapacitet
Drop-in	Nej	Nej	Nej	Ja	Ja
Uthyrning av mötes-/konferensrum	Ja	Ja	Ja	Ja	Nej

5. Intervjuresultatet

I detta avsnitt presenteras resultatet av intervjustudien. Frågeställningarna behandlar vilka drivkrafter och barriärer som företagen ansåg finnas för etablering av liknande verksamhet i förorter, hur företagen ser på att presentera sin verksamhet i en reseplanerare och hur de ser på att etablera sig i Norra Djurgårdsstaden.

5.1 Drivkrafter och barriärer för etablering i förorter

I en reseplanerare som erbjuder bokningsbara flexibla arbetsplatser som ett alternativ till resande krävs det att det finns en spridning av arbetsplatserna i regionen för att få önskad effekt med minskade resor. Flexibla arbetsplatser är inte vanligt förekommande i Storstockholmsområdet annat än i de centrala delarna med några få undantag. Därför undersöktes drivkrafter och barriärer för att etablera en sådan typ av verksamhet i förorter.

5.1.1 Drivkrafter för etablering i förorter

Den främsta drivkraften för *medlemmar* att vara på en flexibel arbetsplats som är etablerad i en förort är att få tillgång till de gemensamma arbetsytorna och bli en del av gemenskapen där nya kontakter och nätverk skapas. Om arbetsplatsen skulle vara placerad i närheten av bostäder skulle medlemmarna både spara tid och miljö genom att minska sina resor (Intervju US 2013; Intervju EK 2012).

Drivkraften för *verksamheter* som vill etablera flexibla arbetsplatser är främst kommersiella d.v.s. att etablera en lönsam verksamhet (Intervju EK 2012; Intervju US 2013). Erfarenheten från de som driver denna typ av verksamhet idag säger dock att det tar ganska lång tid (5-10 år) att etablera en ekonomiskt bärande verksamhet (Intervju US 2013). En möjlighet är att kombinera verksamheten med en annan inkomstbringande verksamhet som till exempel arkitektkontor, café, lunchrestaurang, daghem, träningslokal etc. (Intervju CF 2013). För att kunna attrahera kunder i förorter krävs ett mervärde. Genom att erbjuda en central nod som komplement till ett förortskontor blir erbjudandet mer komplett. Medlemmarna skulle på så vis få tillgång till ett centralt beläget kontor där det är möjligt att träffa kunder och samarbetspartners. Det lokala kontoret kan få tillgång till det centrala kontorets olika event via video. På så sätt skulle resurser kunna skapas för det troligtvis mindre resursstarka förortskontoret som inte vore möjligt annars (Intervju US 2013).

Det finns områden i Stockholms ytterområden dit en viss typ av företag sökt sig och just därför går det bra att etablera en hubb där. Ett exempel på det är i Hägersten dit många kreativa företag sökt sig som inte har råd att sitta centralt. Genom att många företag söker sig dit bildas en smältdegel med designinriktade företag och verksamheter (Intervju KL 2013). I början såg många företag det som en nackdel att sitta tillsammans med sina konkurrenter men med tiden har det visat sig att det lönat sig att sitta på samma ställe vilket lett till fler samarbeten istället för utslagning (Intervju KL 2013).

Kommuners drivkraft skulle kunna vara att minska på resor till och från arbetet genom att etablera arbetsplatser i närheten av bostäder så att folk kan gå och cykla till sin arbetsplats (Intervju EK 2012). Att möjliggöra för flexibla arbetsplatser genom att skapa en bra plats för företag och individer i Stockholms kringkommuner kan bidra till en positiv inverkan på samhället. En lokal plats där det är möjligt att arbeta kan bli en ny sorts Folkets hus. Det finns kommuner som redan diskuterar möjligheten att kombinera verksamheter som bibliotek och arbetsförmedling med flexibla arbetsplatser (Intervju TH 2013; Intervju CF 2013).

5.1.2 Barriärer för etablering i förorter

Människan är förändringströg och kan ha svårt att göra på annat sätt än det som är vanligt förekommande. Att åka till jobbet är fundamentalt (Intervju EK 2012).

Det finns finansiella barriärer för de *företag* som skall etablera verksamheten. Det är inte självklart att det går att etablera en lönsam verksamhet i förorter bara för att det är möjligt i centrala Stockholm. Det möjliga uthyrningspriset för en kontorsplats är betydligt lägre i förorter. I både förorter och centralt i Stockholm finns det företag som hyr ut sina kontorsplatser som de inte utnyttjar för tillfället. Dessa plaster uppstår slumpmässigt och kan ha ett betydligt lägre pris än kontorsplatser på en hub och är på så vis ett hot mot att kunna etablera lönsamma hubbar (Intervju US 2013). Om hubb-verksamheten vänder sig till företag som bedriver en viss typ av verksamhet kan det vara svårt att hitta ett tillräckligt stort underlag i förorten (Intervju TH 2013). Eftersom det krävs i stort sett lika många resurser för att driva en verksamhet med 30 medlemsföretag som 300 bär det sig inte ekonomiskt.

För att attrahera kunder till flexibla arbetsplatser räcker det inte med att ha en fysisk plats. Det behöver uppstå en kultur där människor möts med ett innehåll och en gemenskap också. För att lyckas med en etablering krävs att någon som är verkligt intresserad av att driva verksamheten finns i företaget. Därför behövs det någon som har till uppgift att driva själva stället och etablera en kultur som andas de värderingar som stället står för (Intervju US 2013; Intervju TH 2013; Intervju CF 2013). Att starta en hubb är en lång och krävande process. Det har visat sig att de kluster eller hubbar som växt organiskt, dvs. skapats genom att arbeta nära företagen med dess värderingar och behov genom att ha en dialog med dem, har haft längre bärkraft än de managementstyrda kluster där man mest hyrt ut platser till företag med liknande inriktning (Intervju KL 2013).

Fastighetsbranschen är bransch som kräver långa kontrakt och är inte särskilt flexibel. För att underlätta för etablerandet av flera flexibla arbetsplatser så skulle de kunna erbjuda mer flexibla kontrakt. Utöver flexibla kontrakt för lokalerna så vore det även önskvärt att kunna hyra möbler, skrivare, internetuppkoppling och annan kontorsutrustning i mer flexibla hyreskontrakt (Intervju TH 2013).

5.2 Flexibla arbetsplatser i reseplanerare

De intervjuade företagen ombads att ge sin syn på att presentera sitt tjänsteutbud i en reseplanerare. De ansåg alla att en reseplanerare skulle kunna tjäna som en intressant marknadsföringsplats.

Eftersom det inte finns några drop-in platser för allmänheten för närvarande hos något av de företag (förutom Ekensbergskyrkan) som ingick i studien skulle tjänsten bara kunna erbjudas de som är medlemmar eller de som vill boka en konferenslokal. Konferenslokalerna är öppna för alla företag under kontorstider och kan bokas via ett webbaserat system eller receptionen (Intervju KL 2013; Intervju US 2013; Intervju TH 2013). De web-baserade bokningssystem som Hub Stockholm, Coffice och Kolonien har är för närvarande endast tillgängligt för medlemmar. Arbetsplatser och loungedelen (om den finns) är bara öppna för medlemmar och går inte att boka. Den som kommer först tar en ledig plats. Det har hittills inte inträffat att någon blivit utan arbetsplats.

En positiv effekt som en reseplanerare skulle kunna bidra till är att andra konkurrerande verksamheter som hotellobbys och caféliknande verksamheter skulle bli mer synliga (Intervju KL 2013).

För att stärka gemenskapen på hubben genom att skapa samhörighet och möjlighet att knyta kontakter har man diskuterat möjligheten att via sociala medier visa vilka som är på hubben idag för sina medlemmar via ett incheckningssystem (Intervju TH 2013; Intervju CF 2013). En annan möjlighet

som också diskuterats är att också visa vilka som är på väg till hubben för att göra det möjligt att samåka både med bil och tillsammans på kommunala samfärdsmedel (Intervju TH 2013).

5.3 Etablering av flexibla arbetsplatser i Norra Djurgårdsstaden

Med tanke på att det endast är fem stationer med tunnelbanan in till city måste Norra Djurgårdsstaden (NDS) räknas som en central plats och inte en förort (Intervju US 2013). Alla de intervjuade aktörerna tycker att det vore intressant att etablera någon form av flexibel arbetsplats i NDS. Det är då viktigt att ta hänsyn till de lokala förutsättningarna, framförallt miljöprofileringen av NDS. Det är viktigt att utgå ifrån de lokala förutsättningarna för att se vilka aktörer som är intressanta att samla där (Intervju US 2013; Intervju TH 2013; Intervju KL 2013; Intervju CF 2013).

United Spaces, Hub Stockholm och Kolonien tittar på flera olika expansionsmöjligheter och är intresserade av att föra en dialog om etablering i NDS (Intervju US 2013; Intervju KL 2013; Intervju TH 2013).

Kolonien är snart överbelagda och skulle kunna tänka sig att hitta andra lokaler utanför city och där etablera ett liknande koncept. Det skulle antagligen inte bli ett likadant Kolonien och de skulle söka en annorlunda utformning av lokalerna än de har idag. De har även ett drop in-liknande koncept liggande (Intervju KL 2013).

Även *Hub Stockholm* tittar på expansionsmöjligheter. Flera av hubbarna i deras internationella nätverk startade med ett community innan det fanns som fysisk plats. Hub Stockholm är dock ett undantag eftersom de hade platsen först. Det har tagit nästan ett och ett halvt år att bygga upp den community som de har idag. Nu har de erfarenhet och ett nätverk med människor som vill vara delaktiga och det skulle därför vara lättare att etablera en hub till (Intervju TH 2013).

United Spaces har redan ansökt om tilldelning i Gasverksområdet i NDS för att etablera en hub där med hållbarhetsprofil. Den skulle rikta sig mot hållbarhetskonsulter och hållbarhetsföretag och arbetsnamnet är Green Spaces. När den väl etableras kommer den heta United Spaces. Med tanke på att det i framtiden kommer att komma många delegationer till NDS så skulle United Spaces även kunna vara en plats för dem att vara på (Intervju US 2013).

Coffice är inte intresserade av att starta en ny verksamhet, men är gärna med och coachar andra som vill göra det. De har bland annat ett samarbete med Botkyrka kommun där verksamheten är kopplad till arbetsförmedlingen och ska vara en plats där människor kan starta företag. Coffice har även varit med i ett EU-projekt i Tjeckien som undersökte om co-working kan användas för att underlätta för mödrar att komma tillbaka till arbetet genom att kombinera co-working med barnpassning, en slags dubbelfunktion som gynnar entreprenörskap för en ny grupp (Intervju CF 2013).

Den öppna arbetsgemenskapen i *Ekensbergskyrkan* har varit ett sätt att skapa mötesplatser och bättre använda de lokaler som kyrkan har. De har inget kommersiellt syfte. Det finns många kyrkor i Stockholm som byggdes på 1970-talet med stora utrymmen som inte används längre och det skulle kunna fungera bra med en liknande verksamhet även i andra områden (Intervju EK 2012).

6. Potential för energiminskning

Flexibla arbetsplatser förlagda till förorter i närheten av bostäder har möjlighet att minska det totala arbetspendlandet och även behovet av uppvärmda ytor. Nedan följer ett kortfattat resonemang om potentialen för energibesparingen.

6.1 Potential för minskning av persontransporter

Idag är kontorshotellen med social verksamhet helt beroende av att de är placerade centralt eftersom det är där deras medlemmar möter kunder, affärspartners och kollegor eller där man har vägarna förbi och stannar till ett tag för att sedan åka vidare till kunder. Verksamheterna karakteriseras av att medlemmarna vistas kortare tider på kontoret (Intervju CF 2013). Genom att etablera lokala hubbar runt om i Stockholm och Mälarregionen skulle största delen av arbetet kunna förläggas där. De lokala hubbarna bör isåfall etableras nära centrala knutpunkter vid t.ex. en kollektivtrafikknutpunkt eller ett shoppingcenter. Troligtvis skulle de lokala hubbarna användas mer frekvent, medlemmarna skulle vistas där under längre tider och den huvudsakligen verksamheten skulle bedrivas därifrån (Intervju US 2013).

Om huvuddelen av arbetet förlades till en lokal hubb skulle individens resor per vecka kunna minskas väsentligt. Vissa dagar kommer det dock att kvarstå ett resebehov till cityknutpunkten alt. huvudarbetsplatsen som inte ligger i en knutpunkt.

I Stockholm passerade under hösten 2010 varje dag 460 000 bilar och bussar det s.k. innerstadssnittet som består av en sammanbindning av stadens tullar. Under samma år fanns det 98 033 pendlare som pendlade ut från Stockholm till de Norra och Södra kommunerna och 217885 som pendlade in till Stockholm från samma kommuner (Stockholms stad 2013b). Det är dessa siffror som skulle kunna påverkas genom att etablera flexibla arbetsplatser i förorter och även i Stockholms olika stadsdelar.

Utifrån intervjumaterialet framgår att de centrala kontoren har mest besökare i mitten på veckan från tisdag till torsdag. Det tyder på att de som är medlemmar där främst arbetar från andra platser i början och i slutet av veckan eller att de inte arbetar alls.

6.2 Potential för minskning av uppvärmda ytor

Genom att människor arbetar mer från icke-traditionella platser som t.ex. hemma eller hos kunder, finns det potential att minska den totala kontorsytan och därmed även kostnader p.g.a. ett behov av en annorlunda utformning av arbetsytorna (Gibson 2003).

Det finns inga exakta mått för hur stora ytor kontorsrum eller arbetsplatser i öppna kontor skall ha utan endast riktvärden (Arbetsmiljöverket 2013):

- Kontorsrum för en person bör vara cirka 8-10 kvadratmeter.
- Kontorsrum för två personer bör vara cirka 15 kvadratmeter.
- Öppna kontor bör vara cirka 15-20 kvadratmeter per arbetsplats, inklusive kommunikationsytor men exklusive andra allmänna och gemensamma funktioner.
- Hela lokalytans fördelning per arbetsplats bör vara cirka 25 kvadratmeter per arbetsplats totalt, inklusive utrymmen som mötesrum, förråd, korridorer och personalutrymmen. Detta gäller både cellkontor och öppna kontor. Yta för hissar och trapphus är inte inräknat.

De intervjuade företagen använder en mindre yta än vad som rekommenderats av arbetsmiljöverket (Tabell 5). Av de intervjuade aktörerna använder de centralt belägna kontoren mindre än hälften av

den av arbetsmiljöverkets rekommenderade yta både för den enskilda arbetsplatsen och då de gemensamma ytorna är medräknade. På kontoret som ligger i närförort är ytan per arbetsplats i överensstämmelse med den storlek som arbetsmiljöverket rekommenderat men då gemensamhetsytor räknas in är resultatet att ytan är hälften så stor som rekommenderas.

Detta ger en indikation på att den totala uppvärmda ytan som behövs på flexibla arbetsplatser är mindre än för vanliga arbetsplatser.

Utöver att ytan är mindre så finns det också potential att serva fler medlemmar än vad som befinner sig på kontoret vid samma tillfälle. Den totala minskade energiåtgången beror på var medlemmar förlägger sitt arbete den resterande tiden då de inte är på den flexibla arbetsplatsen (traditionellt kontor, hos kund, olika möten, arbete hemifrån, arbete från hotell lounge etc.).

I en beräkning som gjorts av the Global e-sustainability intitative har man kommit fram till att ifall majoriteten av alla anställda arbetade hemifrån tre dagar i veckan så skulle mellan 20-50 % av energin sparas även om den ökande energiåtgången hemma inbegrips. Om arbetet förlades färre än tre dagar i hemmet skulle inte minskningen bli lika stor eftersom en lika stor kontorsyta som används idag skulle behövas (GeSI 2008).

Tabell 5. Yt-användning hos de intervjuade aktörerna.

	United Spaces	**The Hub**	**Kolonien**	**Coffice idag**	**Ekensbergskyrkan**
Hur många kan arbeta samtidigt på arbetsplatsen?	ca 200	57	ca 200	54	15-20
Total yta	2069 m^2	480 m^2	2600 m^2	95 m^2	50-70 m^2
Yta per arbetsplats exklusive gemensamma ytor	2-5 m^2/pers		ca 9 m^2/pers	1,8 m^2/pers	
Yta per arbetsplats inklusive gemensamma ytor	6-7 m^2/pers	ca 8 m^2/pers	ca 13 m^2/pers		ca 3 m^2/pers

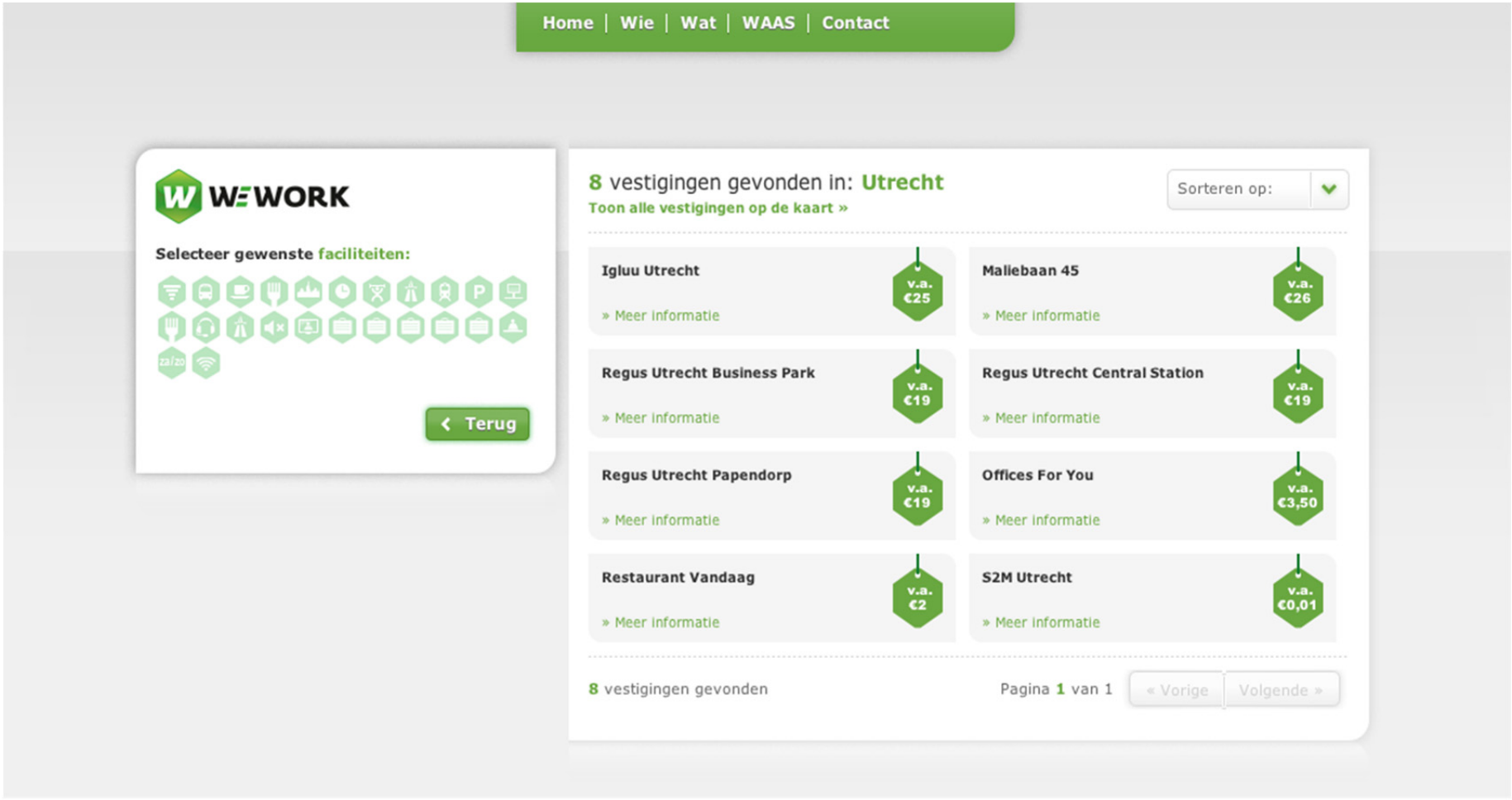
7. Diskussion

De verksamheter som vi studerat i denna studie har grundats utifrån olika *behov* som finns. När det med tiden har blivit möjligt att arbeta var som helst ifrån har det uppstått nya behov av arbetsplatser. Flera av de intervjuade företagen har utvecklat verksamheten utifrån tanken att det finns *många små och medelstora företag som behöver samarbeta* och därmed skapat en plats främst för små företag där de kan växa och utvecklas genom utbyte med andra företag i liknande situationer. De har tillgodosett de små företagens *behov av ett socialt sammanhang* och att vara en del i ett nätverk där kunskap, erfarenheter och tjänster kan bytas. De studerade verksamheterna erbjuder en *central plats* för företag som kanske annars inte hade haft möjlighet till att ha tillgång till ett så pass centralt beläget kontor.

Det som saknas i erbjudandet från dessa verksamheter är drop-in arbetsplatser och öppenhet för allmänheten. För tillgång till de flesta av de här verksamheterna krävs någon typ av medlemskap, även om medlemskapen är flexibla. Drop-in arbetsplatser finns främst på caféer och i hotellobbys som också anpassats efter nya behov. Väldigt många caféer erbjuder idag internetuppkoppling, vilket underlättar för människor att arbeta där. Även bibliotek och hotellobbys har gått i den riktningen. Det faktum att en kyrka erbjuder arbetsgemenskap visar på de behov som växt fram i samhället där fler och fler har en portabel arbetsplats och kan välja själva när och var de arbetar. Platsens betydelse har förändrats och gränserna mellan arbetsplats, hemmiljö och offentlig miljö är inte längre så tydliga.

Flera av de intervjuade aktörerna ser att det kan finnas problem med att etablera drop-in platser för vem som helst p.g.a. säkerhetsaspekter och lönsamhetskrav. Man vill inte släppa in vem som helst. En lösning på det är att ha olika sektioner, där en drop in-lounge kan vara tillgänglig för vem som helst, medan medlemskap krävs för att komma längre in i lokalen. Vad gäller lönsamhet menar flera av de intervjuade aktörerna att människor inte är villiga att betala för en drop in-plats när det finns gratis platser på caféer, bibliotek, hotellobbys etc. Att hyra ut mötes- och konferensrum till både medlemmar och externa är en viktig inkomstkälla för flera av aktörerna, vilket bidrar till finansieringen av den övriga verksamheten. För att kunna få lönsamhet i ett flexibelt arbetsplatskoncept behöver man ta ut en medlemsavgift. Det kan på vissa sätt liknas vid gym-lokalers medlemskap. Verksamheterna erbjuder flera olika arbetsytor för att möta olika behov hos dem som arbetar där. Den sociala aspekten är väldigt viktig och därmed möjligheterna att mötas. Jämfört med traditionella kontor har flera ”nya” arbetsytor lagts till (se tabell 2) för att möta behoven av ytor för olika arbetsuppgifter, men även behovet av mötesplatser. Många av medlemmarna kommer dit för att nätverka och delta i ett community och utan dessa mötesplatser skulle det inte vara intressant att komma dit. För andra handlar det mer om den professionella arbetsplatsen, att ha ett riktigt kontor att gå till istället för att sitta hemma och arbeta. Det faktum att verksamheterna är uppbyggda för att olika människor med olika arbetsuppgifter ska komma dit och arbeta innebär att utbudet av arbetsytor behöver vara bredare och mer flexibelt jämfört med t.ex. ett kontor för ett mindre företag. Anpassningen till olika behov syns även i de olika medlemskapen som erbjuds.

I Nederländerna har ett företag skapat en plattform för att visa lediga arbetsytor, konferensrum och videokonferensanläggning (figur 5)(We Work 2013). Arbetsplatserna som annonseras drivs av caféer, olika verksamheter, kontorshotell mm. Man visar även erbjudanden som kräver medlemskap. Det går inte att boka en arbetsplats direkt via plattformen men alla annonsörer kan kontaktas via email. Plattformen är för närvarande inte sammankopplad med någon reseplanerare. Det skulle dock inte vara svårt att koppla ihop denna typ av informationsplattform med en reseplanerare. I ett framtida system skulle det vara önskvärt att kunna få information om lediga plaster direkt i systemet utan att behöva skicka ett email till en kontaktperson.



Figur 5. Arbetsplatser som är tillgängliga i Utrecht genom We work plattformen (We Work 2013)

En fullfjädrad flexibel arbetsplats som täcker in alla typer av arbetsytor (tabell 2) kan bli svårt att på kort tid etablera i Stockholms förorter och kanske inte heller är önskvärd. En stegvis utveckling där de lediga platser som finns idag presenteras likt den Nederländska lösningen (figur 5) kan möjligen uppmärksamma nya möjligheter och på så sätt påskynda utvecklingen av fler tillgängliga platser.

Endast Ekensbergskyrkan riktar sig till alla boende i området. Utgångspunkten för de andra verksamheterna i intervjustudien är snarare vilka som är intressanta att samla på platsen eller i nätverket, och att nischa sig mot liknande företag och näringar tycks viktigt för att locka dit företag. Behovet av att minska resor i Stockholm gynnas inte av att samla personer med samma typ av yrken på en och samma arbetsplats. Istället bör arbetsplatser precis som Ekensbergskyrkan i största möjliga mån rikta sig till alla kategorier av arbetstagare i det område där den flexibla arbetsplatsen är lokaliserad. Arbetsplatser med personer som arbetar inom olika branscher eller inom samma bransch på olika företag har potential för att hitta nya lösningar på problem som annars inte vore lika lätt att finna eftersom de som arbetar på dessa företag inte möts spontant.

Norra Djurgårdsstaden ska bli ett miljöprofilsområde. Etablering av en flexibel arbetsplats för boende och verksamma i NDS kräver vidare undersökningar kring vilka behov som finns och hur detta skulle kunna fungera.

8. Slutsatser

Flexibla arbetsplatser saknas i stor utsträckning i Stockholms förorter och det beror på att det är svårt att få lönsamhet i ett sådant koncept från start. Om det finns en redan etablerad verksamhet som har möjlighet att öppna sina lokaler för dem som vill arbeta nära bostaden som t.ex. en kommun, kyrka, dagis, café, hotell eller annan verksamhet skulle det kunna underlätta för bred spridning.

Flexibla arbetsplatser i förorter har potential att bidra till en positiv inverkan på samhället bl.a. genom att skapa en mer levande atmosfär under dagtid. Om de också erbjuder en ”community” där nya kontakter och nätverk kan skapas ökar attraktiviteten.

I de nya regioncentren som håller på att etableras i Stockholms län kommer det troligtvis att finnas ett tillräckligt stort underlag för en central knutpunkt med flexibla arbetsplatser med samma faciliteter som finns centralt i Stockholm idag.

De intervjuade företagen kan tänka sig att etablera sig i Norra Djurgårdsstaden och framförallt gärna göra ett grönt profilkontor där med kunskapskluster runt hållbar utveckling. Norra Djurgårdsstaden ses inte som en förort utan en del av innerstaden och därför handlar det om att etablera en central nod där som även kan användas av de boende i NDS.

En reseplanerare skulle kunna vara en bra marknadsföringskanal för lediga och/eller bokningsbara flexibla arbetsplatser. Det finns många olika verksamheter (café, arkitektkontor, bibliotek, hotell, företag med överkapacitet) som skulle kunna dra nytta av att presenteras i en multimodal reseplanerare. Potentialen för energiminskning finns både i form av minskade resor till och från arbetet och en mer effektivt utnyttjad lokalanvändning för arbete. För att ta reda på storleken av potentialen behöver dock fortsatta studier att göras.

Referenser

Arbetsmiljöverket (2013) Arbetsplatsytor på kontor. http://www.av.se/fragorochsvar/475.aspx. Accessed 0625 2013

Coffice (2013). http://www.coffice.coop/. Accessed 0326 2013

Davenport E., Bruce I. (2002) Innovation, knowledge management and the use of space: questioning assumptions about non-traditional office work. Journal of Information Science 28:225-230

Ekensbergskyrkan (2013). http://www.missionskyrkan.se/ekensbergskyrkan. Accessed 0326 2013

Engström MG, Johansson R (1997) Med IT mot nya organisationsformer - flexibilitet i tid, rum och organisation. KFB-rappiort, vol 1997.

GeSI (2008) SMART 2020: Enabling the low carbon economy in the information age.

Gibson (2003) Flexible working needs flexible space? Towards an alternative workplace strategy. . Journal of Property Investment & Finance 21 (1):12-22

Höjer M (1998) Ökad Tillgänglighet och minskat resande.

Hub Stockholm (2013). http://stockholm.impacthub.net/. Accessed 0307 2013

Kolonien (2013). http://www.kolonien.se/. Accessed 0326 2013

Kramers A (2012) Improving Advanced Traveler Information Systems to reduce energy usage and greenhouse gas emissions in urban areas. In: Kramers A (ed) Contribution of ICT to Climate Targets of Cities: Exploring the potential of Information and Communication Technologies in reducing emissions and energy use from buildings and travel, vol TRITA-SOM 2012-12. KTH, Stockholm,

Stockholms läns landsting (2010) Regional Utvecklingsplan för Stockholmsregionen 2010.

Stockholms stad (2010) Övergripande program för miljö och hållbar stadsutveckling i Norra Djurgårdsstaden (Stockholm Royal Seaport)

Stockholms stad (2013a) Stadens miljömål och miljöarbete. http://miljobarometern.stockholm.se/main.asp?mo=12. Accessed 10-04 2013

Stockholms stad (2013b) Statistisk årsbok för Stockholm. Stockholm

Swoa JF, Zachman JA (1992) Extending and formalizing the framework for information systems architecture. IBM Systems journal 21 (3)

Trafikkontoret Sthlms stad (2012) Framkomlighetsstrategi för Stockholm 2030, Augusti 2012 - På väg mot ett Stockholm i världsklass. Stockholms stad Trafikkontoret, Stockholm

Trafikverket (2013) Fystegsprincipen. http://www.trafikverket.se/Foretag/Trafikera-och-transportera/Planera-persontransporter/Hallbart-resande/Fyrstegsprincipen/. Accessed 0904 2013

United Spaces (2013). http://www.unitedspaces.se/. Accessed 03-07 2013

Wärneryd O (1990) Folk rör sig med tiden. Bor och Jobbar vi annorlunda med data- och teleteknik, vol 60. Teldok, Stockholm

We Work (2013) Tillgängliga arbetsplatser i Utrecht. http://www.w-work.nl/frontoffice/orientation. Accessed 0823 2013

Åkerman J (1996) Tid för resor - om tidsanvändning, värdering av tid och snabbare transporter. KFB-rapport, vol 1996:6.

Intervjuer:

Intervju CF (2013) Intervju med grundaren av Coffice.

Intervju EK (2012) Intervju med präst i Ekensbergskyrkan.

Intervju KL (2013) Intervju med grundaren av Kolonien.

Intervju TH (2013) Intervju med grundaren av The Hub.

Intervju US (2013) Intervju med grundaren av United Spaces.

Bilagor

Bilaga A.

Intervjufrågor

1. Berätta om din roll i företaget.

2. Vilken typ av verksamhet bedriver ni?

3. Varför bedriver ni verksamheten?

4. Vad tror du att det finns för drivkrafter för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

5. Vad tror du att det finns för barriärer för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

6. På vilket sätt är er verksamhet beroende av den geografiska platsen där den är belägen idag?

7. Är det någon skillnad på att etablera verksamheten här eller i andra stadsdelar och förorter?

8. Vilken målgrupp riktar ni er till?

9. De som kommer hit, är detta deras enda arbetsplats?

10. Vad tror du är skälet till att de som kommer hit kommer just till er?

11. Hur bokar man era tjänster idag?

12. Hur ser du på att presentera era tjänster i en reseplanerare (typ ResiSTHLM) ?

13. Hur skulle det fungera med era befintliga system?

14. Är det något annat som har koppling till det vi frågat om som du också skulle vill berätta?

Intervju med Göran Garberg, United Spaces, 2013-04-19.

1. Berätta om din roll i företaget.

Göran Garberg grundade United Spaces tillsammans med Lars Rydén år 2000, och är huvudägare av företaget.

2. Vilken typ av verksamhet bedriver ni?

I grunden är det en kontorshotellverksamhet, men skillnaden är att det är *mötet* som är det viktigaste på United Spaces. De som kommer dit vill synas och möta andra människor. United Spaces tar på sig att hyra lokalen från fastighetsägaren och kan sedan hyra ut arbetsplatser till små och medelstora företag som inte behöver ta på sig en lika lång hyresperiod, alltså grundaffärsidén för kontorshotell. Hyresperioden kan variera mellan 3 månader och 1 år. Det går inte att rubricera detta som andrahandsuthyrning eftersom det är en momsbefriad verksamhet. Skatteverket har tagit fram ett sätt att ansöka om frivillig momsplikt, för att denna typ av verksamhet skall fungera som ett momspliktigt företag.

3. Varför bedriver ni verksamheten?

Drivkraften består i en besatthet av att se små och medelstora företag växa och utvecklas. För att göra det behöver de här företagen en plats där de kan möta andra människor och hamna i nya sociala sammanhang. United Spaces organiserar kunskapsseminarier, frukostföreläsningar och after work och vill vara en arena för lärande, utbyte och nätverkande. Genom detta skapas business och därigenom kan små och medelstora företag växa och utvecklas. Göran menar att allt det som stora företag har, det kan United Spaces erbjuda även de små. De funderar även på att etablera en virtuell arena som ger access till det som finns på kontoret i Waterfront Building. Då skulle det vara möjligt att ha hubbar på andra platser där man genom videokonferenssystem kan vara en del av och få access till det som händer på huvudkontoret, utan att befinna sig där fysiskt.

4. Vad tror du att det finns för drivkrafter för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Drivkraft för kunderna är att de sparar tid och även miljö. Om det finns en drivkraft från kunden att köpa en sådan här lösning så skulle det kunna vara tillräckligt skäl för att en entreprenör ska försöka etablera en hub. Men Göran tror att det måste till något ytterligare, en koppling som han menar att United Spaces kan erbjuda genom sitt läge i city. Man måste erbjuda något mervärde.

För ett företag som United Spaces är en drivkraft att tjäna pengar, men det är en stor risk. Det är först nu efter tio år som det börjar bli lönsamt och nu ökar de enligt Göran hela tiden.

5. Vad tror du att det finns för barriärer för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Det är inte helt självklart att det går att få ihop affären i ytterområdena. Göran tror att det är en stor fördel att finnas centralt parallellt vid en eventuell etablering i ytterområdena. I city kan man ta 7000 kr per månad, men i exempelvis Täby så skulle man bara kunna ta ut 3000-4000 kr. Ett problem som de stött på är företag som har lediga platser över på sina kontor och hyr ut dem väldigt billigt till småföretag. Göran kallar dessa platser för reaplatser eftersom de uppstår slumpmässigt. Det är platser som företag inte behöver just nu och därför kan få intäkter för, men som bara är lediga så länge som företaget inte behöver platsen själv. En sådan plats är bara en arbetsplats och erbjuder inte samma

mervärde som United Spaces, där möjligheter till nätverkande och kontaktskapande finns. En s.k. ”reaplats” på Drottninggatan kostar cirka 3500 per månad.

Om man vill etablera en hub i en förort och tjäna pengar på det, då finns en risk att de som är intresserade av en arbetsplats i det området även har koll på reaställen där. Det gör det svårt att ta tillräckligt betalt för att få det att gå runt. Då måste man erbjuda något mervärde, t.ex. att man även får tillgång till United Spaces i city. Göran tror att man måste ha det här i city för att erbjuda hubbar i förorter. Han påpekar även att det inte räcker med att ha en öppen yta för att det ska uppstå en social kultur där människor möts. Det behöver skapas en kultur av öppenhet och nyfikenhet, där förutsättningar finns för människor att mötas.

En hub för drop-in kunder är ett helt olönsamt koncept i nuläget anser Göran. United Spaces kan inte släppa in personer de inte känner i sitt kontor. Det är viktigt att de som är på kontoret känner att det är en trygg och trevlig stämning. Han resonerar vidare och funderar på om en öppen zon skulle kunna fungera som dragplåster och marknadsföring för att få fler medlemmar i United Spaces-konceptet. Det skulle inte vara möjligt att finansiera en värd som tar emot besökare för en sådan plats, men möjligen om det kombinerades med en café-verksamhet. Göran tror dock inte att folk är villiga att betala för drop-in-platser, när man kan sitta på en massa andra ställen gratis. Det finns ingen entreprenör som skulle ta den risken. Däremot skulle en enhet med drop-in-platser kunna vara ett sätt att rekrytera in nya kunder.

United Spaces har fått en förfrågan om att samarbeta med en hotellkedja för att etablera sig runt om i Stockholms- och Mälarregionen. I det konceptet ingår inte drop-in platser för närvarande.

6. På vilket sätt är er verksamhet beroende av den geografiska platsen där den är belägen idag?

United Spaces har flyttat runt och funnits på fem olika ställen i Stockholm. Genom att ha en etablering i taget har de lärt sig hela tiden och blivit bättre och bättre, så att konceptet har kunnat utvecklas. Deras lokalisering nu i Stockholm Waterfront Building är vad det kallar sin ”flagship arena”, deras mönsterarena. De har valt att lägga sig så nära alla kommunikationer som möjligt och Göran poängterar att det är jätteviktigt att de ligger så centralt. De är en hub där man stannar till, gör en ”touch down”. Business lounge-koncepet har lite av en drop-in-karaktär, och många av deras medlemmar kommer förbi ett litet tag för att sedan åka vidare till kunder. För att den delen av deras koncept ska fungera menar Göran att de måste ligga så centralt, det måste vara en plats där man har vägarna förbi.

Om United Spaces utökar sin verksamhet med 15 nya hubbar runt om i Stockholms och Mälarregionen tror Göran att tillgången till United Spaces centrala city-kontor gör att det är intressant att vara med i konceptet. På så sätt kan man förlägga vissa affärsmöten mitt i stan, men ändå utföra mesta delen av arbetet i närheten av där man bor. Eventuellt skulle det centrala kontoret behöva öka lite för att supporta de hubbar som låg mindre centralt.

7. Är det någon skillnad på att etablera verksamheten här eller i andra stadsdelar och förorter?

Om United Spaces etablerade sig på någon annan plats skulle det också ligga väldigt centralt. Om ute i förorterna så nära knutpunkterna. Skillnaden skulle vara att kontor i förorten nog skulle användas mer frekvent, att man har sitt kontor där, jämfört med här där många av medlemmarna bara är här någon timme i veckan.

8. Vilken målgrupp riktar ni er till?

United Spaces riktar sig främst till små och medelstora företag inom konsultbranschen. Verksamheten kan vara inom vilket område som helst, men det är främst kunskapsarbetare som ofta är ute hos kund och på resande fot, exempelvis inom marknad, it, ledarskap, affärsutveckling och hr. Däremot är det nästan inga reklambyråer och liknande, som har behov av större arbetsytor, som kommer dit. Några större företag har sina dotterbolag på United Spaces. De hyr nästan alltid rum och har folk som kommer dit och jobbar varje dag. Att vara en del av communityn på United Spaces är en viktig del även för dem som har egna rum.

Ursprungligen tänkte de att många småföretag uti i landet, t.ex. från Göteborg, Malmö och Luleå, som ofta reser till Stockholm skulle vara en stor målgrupp. Men det har visat sig att de hellre sitter på hotell eller hos de företag som de besöker och det är främst Stor-Stockholmare som besöker kontoret.

Det är även öppet för externa företag som hyr konferensutrymmen, vilket är en viktig intäkt för United Spaces.

9. De som kommer hit, är detta deras enda arbetsplats?

De som kommer hit arbetar här, hemma och ute hos kunder.

10. Vad tror du är skälet till att de som kommer hit kommer just till er?

Tillgången till de gemensamma ytorna och det community som man blir en del av är jätteviktigt. Sen finns det funktionsskäl, United Spaces ligger nära centralen och det är logistiskt väldigt bra att sitta där. Känslomässigt så är det en trevlig arbetsplats. Det finns enligt Göran en öppenhet, man lär känna mycket folk och det är socialt trevligt. Det är även intellektuellt stimulerande, de har spännande föreläsningar. Göran berättar att de ska bli ännu bättre på detta i framtiden, med föreläsningar flera gånger i veckan, eftersom det intellektuella utbytet och nätverkandet är en del av deras affärsidé. Sen finns det även designskäl, det är en snygg miljö att arbeta i.

11. Hur bokar man era tjänster idag?

Man kontaktar receptionen och skriver ett kontrakt för den period man är intresserad av att vara medlem. Det går inte att boka platser utan den som först kommer tar en ledig plats. Göran berättar att det på tolv år aldrig har hänt att det blivit helt fullt, men om det skulle hända få man sitta i business loungen tills någon plats blir ledig.

För konferensutrymmena ringer man och bokar i receptionen.

12. Hur ser du på att presentera era tjänster i en reseplanerare (typ ResiSTHLM)?

Absolut, om det skulle erbjudas en sådan tjänst där ens koncept kan marknadsföras vill United Spaces gärna vara med. Men för att kunna göra det mer öppet och tillgängligt för allmänheten menar Göran att det skulle behövs en enhet bara för den typen av drop-in-kunder. Idag om man är buisness-lounge-kund, som är det närmaste drop-in man kan komma, då har man ändå access till allt på kontoret och kan komma in där dygnet runt, även när det är obemannat. Det bygger på att de vet vilka som släpps in.

13. Hur skulle det fungera med era befintliga system?

2. Intervju med Jesper Kjellås, Hub Stockholm, 2013-04-30.

1. Berätta om din roll i företaget.

Jesper var med och startade företaget 2005. Han hade då jobbat på en konsultbyrå med organisationsfrågor och förändringsprocesser i företag. De upplevde ett behov av att sitta med likasinnade och ville då etablera någon form av co-workingplats. De flyttade in i Sprays tidigare lokaler och företaget kallades då för R17. Under ett par år var Jesper borta från verksamheten och när han kom tillbaka från utlandsvistelse 2010 hade ägaren anslutit sig till the Hub, en internationell sammanslutning av liknande verksamheter. De började samarbeta igen och så småningom tog Jesper över och är sedan ett och ett halvt år ägare och VD av Hub Stockholm. Företaget har en anställd som jobbar halvtid med event och program samt ytterligare en som jobbar 20 % med koordination och administration.

2. Vilken typ av verksamhet bedriver ni?

Verksamheten är inte ett kontorshotell, utan handlar om att sälja the Hub experience som består av tre komponenter. ”Space” innebär ett kreativt utrymme med allt som medlemmarna behöver. Arbete kan ske på många olika sätt; över en kaffe, i mötesrum, i köket, i kontorsmiljön och Hub Stockholm erbjuder dessa olika miljöer. ”Content” handlar om att fylla utrymmet med innehåll såsom inspirerande föreläsningar och sociala evenemang, för medlemmar och externa. ”Community” är alla medlemmar och den kultur som skapas. Jesper påpekar att alla komponenterna är lika viktiga.

Hub Stockholm säljer en tjänst, ett medlemskap. Medlemmarna köper timmar som paketeras på olika sätt och löper månadsvis. De har även några företag som hyr fasta platser. Eftersom världen är föränderlig så erbjuds också tjänster som är möjliga att förändra, utan uppsägningstid. Ibland har företagen behov av mer tid och köper temporärt mer för att sedan gå ner till kortare tider. Det är ibland problem att få täckning på sommarmånaderna och därför drar man ner på Hub Stockholms egen verksamhet under sommaren genom att Jesper inte jobbar lika mycket.

Det är individer, inte företag, som är medlemmar i Hub Stockholm. Individerna blir alltid intervjuade innan de kan bli medlemmar om vad de har för värderingar, vilken kompetens de har, vad de driver för verksamhet och vad de kan bidra med till communityn. Detta för att få dit människor som har lust att bidra, med grundtanken att ju mer man bidrar desto mer får man tillbaka. Medlemmarna är gemensamt ansvariga för det som sker på kontoret. Det finns inte någon receptionist och alla hjälps åt att ta emot besökare. Alla är delaktiga i verksamheten och den kulturen är viktig på Hub Stockholm. Medlemmar kan också välja att vara medlemsvärd en dag ibland. De med mer erfarenhet och kompetens inom ett område kan driva något projekt och skapa utrymmen för möten att hända i. De mer juniora värdarna, ofta nyexaminerade, tar mer hand om medlemmarnas löpande behov.

3. Varför bedriver ni verksamheten?

De bedriver verksamheten för att bidra till en positiv samhällsutveckling, genom att erbjuda tjänster som gör att entreprenörer som arbetar med socialt entreprenörskap får tillgång till en öppen och kreativ miljö. De tror på entreprenörskap som en positiv kraft för att förändra samhället till det bättre. Jonas menar att det behövs ställen som Hub Stockholm för entreprenörer, företagare och individer som vill bidra till en positiv samhällsutveckling. Ett community där de kan samverka, nätverka och inspireras av varandra. Genom att driva den här verksamheten på ett bra sätt känner Jesper att han bidrar till en positiv samhällsutvecklingen, samtidigt som det är en inspirerande miljö att vara i.

Troligtvis kommer Hub Stockholm att flytta till nya lokaler eller öppna en till Hub. Många av företagen som sitter där växer och behöver fler platser, och som det ser ut idag behöver de flytta när de blir fler än 3-4 personer eftersom Hub Stockholm då inte kan tillgodose deras platsbehov. De vill kunna erbjuda lokaler för företag som behöver 6-7 platser och Jesper menar att den ultimata miljön vore om det fanns utrymme för ett antal kontorsplatser också, men där de som satt där fick access även till det kreativa utrymmet och communityn.

4. Vad tror du att det finns för drivkrafter för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Jesper tror att värderingarna är en drivkraft, att man vill ha en positiv inverkan på samhället genom att skapa en bra plats för bra företag och individer. Han tror inte att det handlar så mycket om att spara miljö och att kunna arbeta nära där man bor, men däremot att en lokal plats i förorten skulle kunna bli någon form av nytt folkets hus. Där skulle man kunna skapa en bra miljö för individer med socialt ansvarstagande, där individerna lyfts fram och står i fokus och där deras inspiration och energi driver hela verksamheten. Jesper tror att effekten blir mycket starkare om man skapar ett community med människor som vill samverka. Hub Stockholm har för närvarande en dialog med flera förorter, bland annat Tyresö kommun, om att etablera en hub där.

5. Vad tror du att det finns för barriärer för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Det räcker inte med en fysisk plats, det måste finnas ett innehåll och en community också. Det måste även finnas en drivande person bakom konceptet som kan få alla komponenterna på plats. Att starta en Hub är enligt Jesper en lång och krävande process och därför behövs det människor som verkligen vill det. Det är ofta en svår ekonomisk period för den som väljer att driva verksamheten. Utmaningen ligger i att skapa en plats där kreativitet, passion och energin får utrymme att växa. Hub Stockholm har fördelen av att ingå i ett internationellt nätverk med 6500 medlemmar och 17 000 m^2 yta i hela världen.

Jesper menar även att det finns barriärer i samhället. Fastighetsbranschen är en trög bransch som kräver långa kontrakt och inte är speciellt flexibel. Det vore bra om de kunde erbjuda flexibla kontrakt på det sätt som Hub Stockholm gör till sina medlemmar. De önskar även att det fanns möjligheter att utöver lokaler kunna hyra möbler, skrivare, internetuppkoppling och annan utrustning som ett kontor behöver.

Om man jämför med kontorshotell som bara säljer kontorsplatser så kan Hub Stockholm enligt Jesper inte konkurrera med dem eftersom de har ett helt annat koncept. För Hub Stockholm handlar det mer om att skapa ett community av förändrare än att sälja kontorsplatser och Jesper tror att det är en mer hållbar affärsidé.

6. På vilket sätt är er verksamhet beroende av den geografiska platsen där den är belägen idag?

Hub Stockholm är mycket beroende av att ha en central plats. Om man tittar på Hub Stockholms globala nätverk så kan man enligt Jesper se att de som ligger i förorten har större utmaningar. I alla fall vad gäller att skapa den kreativa massa som behövs eftersom det är svårare att locka dit kreativa människor, att skapa event och att få ihop ett community. Och det krävs nästan lika mycket resurser att driva för 30 som för 300 personer och man får på så sätt en skaleffekt av att arrangera event för fler personer.

7. Är det någon skillnad på att etablera verksamheten här eller i andra stadsdelar och förorter?

Jesper tror att det skulle kunna gå att hitta ett underlicensavtal för en mindre hub som är knuten till plattformen, men som skulle ha frihet att driva sin verksamhet efter de lokala förutsättningarna. Då kan man få skalfördelarna genom att ha tillgång till centrala Hub Stockholm. Man skulle kunna anordna gemensamma aktiviteter, och har man ett möte i stan så finns det en plats att gå till. Men det får inte bara bli en hotspot som inte har Hub Stockholms själ, därför är det väldigt viktigt med lokal förankring och det behövs en genomtänkt affärsmodell för att det ska fungera.

Har ni inspirerats av någon annan verksamhet då ni utvecklade er egen?

När Hub Stockholm startade fanns United Spaces som de inspirerades av. United Spaces är dock mer kommersiellt driven och Hub Stockholm:s verksamhet handlar inte om det. Värdet som medlemmarna har skapat går inte att värdera. Exempelvis sitter tre stiftelser där som Hub Stockholm sponsrar delvis, bland annat en som driver ett mentorsprogram för unga tjejer. Det långsiktiga samhällsvärdet som det ger går inte att värdera. Jesper berättar även att Annie Löf var på Hub Stockholm och presenterade Sveriges innovationsstrategi. Hon pratade medan Hub Stockholms medlemmar arbetade för att skapa innovation.

Vilka faktorer har varit viktiga för etablering?

Det har varit viktigt med lokal kännedom och ett community att starta med. Nästan alla Hub Stockholm har börjat med ett community innan själva plasten fanns. Det är även viktigt med en bra relation till fastighetsägaren och till platsen.

8. Vilken målgrupp riktar ni er till?

Hub Stockholm har en diversifierad målgrupp med både seniora konsulter och entreprenörer som jobbat länge och unga människor. De försöker skapa en blandad grupp med ”people with big hearts”. Jesper menar att de har en väldigt välkomnande kultur som individerna anpassas till. Hub Stockholm vill ha ett flöde av människor. Om man inte känner igen den som är där ligger det i kulturen att ta reda på varför personen är där.

Utanför målgruppen hamnar sådana individer som bara tror på sig själva.

9. De som kommer hit, är detta deras enda arbetsplats?

Det är väldigt olika. Hub Stockholm erbjuder inte arbetsplatser utan medlemskap, men det finns en professionell miljö där som medlemmarna betalar för att sitta i. Vissa som sitter där är även med i andra inkubatorer, t.ex. Reach for Change, Kinneviks inkubator-program och andra sitter på Stockholms Universitet i deras egen inkubatorverksamhet som heter Villa Bellona.

10. Vad tror du är skälet till att de som kommer hit kommer just till er?

Det är en värdebaserad organisation, med en bra lokal, ett bra geografiskt läge och ett community. Nästan alla medlemmar känner andra som sitter här. Hub Stockholm har fler medlemmar än fysiska arbetsplatser, men under den tid som Hub Stockholm har haft öppet har det bara varit överfullt i en timme.

11. Hur bokar man era tjänster idag?

Man tecknar medlemskap, utrymmena på Hub Stockholm är endast tillgängliga för medlemmar. Idag går det att boka mötesrum via ett bokningssystem som är tillgängligt på nätet, men det pågår just nu en förändring av bokningssystemet. Jesper tror att det på lång sikt skulle kunna bli ännu mer flexibelt, men det är viktigt att ha kvar community-känslan. Han skulle gärna se att det fanns en launch-del med der lätt access för att öka flödet.

12. Hur ser du på att presentera era tjänster i en reseplanerare (typ ResiSTHLM) ?

Varför inte. Jesper berättar att de skulle vilja koppla upp sitt system så att medlemmar kunde se vilka som är på hubben idag, en typ av incheckningssystem. Ett sådant system skulle kanske även kunna öppnas upp och i ett längre perspektiv kunna kombineras med ett samåkningssystem där det går att se vilka som är på väg till hubben idag och resa tillsammans.

13. Hur skulle det fungera med era befintliga system?

I dagsläget bokas endast mötesrum, men de håller just nu på att ändra system. Medlemmarna betalar sedan för allt beroende på vad man använder och det är endast kostnaderna för kaffe, te och frukt som alla delar gemensamt.

3. Intervju med Anders Morsén, Coffice, 2013-05-03

1. Berätta om din roll i företaget.

Anders är landskapsarkitekt och medverkande i företaget. Företaget grundades tillsammans med Per. Sedan kom Elin med och då bildades ett kooperativ.

2. Vilken typ av verksamhet bedriver ni?

Företaget är ett arkitektföretag, Combine arkitekter, som arbetar med stadsbyggnad, medskapandedialoger och landskapsarkitektur. Företaget är en ekonomisk förening.

Verksamheten består av en café-del, arbetsklubben, uthyrning av mötes rum och konferenslokaler och ett arkitektkontor. Arkitektkontoret är den ekonomiska basen som får verksamheten att gå runt. Arbetsklubbens syfte är att skapa en gemenskap där man kan knyta kontakter och hitta samarbeten där man kan vara med på sina egna premisser. Det krävs en kritisk massa för att en arbetsklubb skall fungera bra, nu är det bara 7-8 medlemmar tidigare var det ca 30-40 medlemmar. Man försöker för tillfället att hitta en ny form för arbetsklubben. Café-delen har leasats ut till ett annat företag som driver den verksamheten. Det var inte en ekonomisk drivkraft som gjorde att Coffice uppstod från början. Coffice är en testverksamhet där nya koncept och idéer kan prövas. Vi var en grupp som var intresserade av ”co-creation” kultur där man skapar en kultur för människor att arbeta tillsammans säger Anders. Olika idéer som fanns på marknaden undersöktes när Coffice skulle startas upp. Coffice har byggts upp genom medskapande och att arbeta tillsammans, det är både en affärsidé och en kultur. Coffice delen av företaget startade 2009 och går nu runt ekonomiskt nu, men det har tagit tid.

3. Varför bedriver ni verksamheten?

Verksamheten är en slags undersökning som syftar till att förstå vad det innebär att arbeta i staden. Anders menar att det är ganska länge sen det blev möjlighet att arbeta varsomhelst. Ändå har inga stora förändringar skett på området. De ställer sig frågor om hur individen vill arbeta om man bor i en urban kontext där det sociala, yrke, arbete och fritid flyter ihop.

Vi vill hitta intressanta gränssnitt. Vi undersöker även ur ett arkitektoniskt perspektiv. Vi är intresserade av gränser mellan det privata och det offentliga och det halvoffentliga. Gatan som är offentlig, caféet där vem som helst kan komma in, arbetsklubben som avskiljs av ett rep och det privata som är arkitektkontoret. På Coffice kommer det in folk hela tiden och hejar. Det är det en väldigt stor skillnad jämfört med Combines tidigare kontor. Dit kom ingen och hälsade på. På Coffice möts man på ett annat sätt.

De är även intresserade av att förstå samspel mellan aktörer med olika ekonomiska förutsättningar. Genom att både stora etablerade företag som tex. Ericsson, Universitetsanställde, studenter och småförtagare arbetar på Coffice skapas en kulturell blandning. Projektet bidrar till att företag skapar nya samarbeten.

Även om vissa säker tycker att de som kommer hit är hippa söderbor, så är det en väldigt stor blandning på vad folk som kommer hit göra… typ…

4. Vad tror du att det finns för drivkrafter för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

För att lyckas med att etablera en liknande verksamhet behövs det någon som verkligen är intresserad av att driva verksamheten. Det behövs en kommersiell del som gör att verksamheten kan bära sig.

I Coffice koncept saknas en kontorshotell-del. De hade gärna haft det, men lokalen är för liten. Vissa företag har växt och blivit för stora för att kunna vara kvar på Coffice och då har de varit tvungna att flytta någon annanstans. Verksamheten ligger i gränslandet mellan ekonomiskt bärkraftigt och kulturellt intressant. Coffice har haft besök av kommuner som vill etablera en liknande verksamhet för sina innevånare t.ex. i kombination med bibliotek eller arbetsförmedling. Där saknas kommersiella drivkrafter.

Verksamheten fungerar bra tillsammans med ett café. Sedan caféet leasades ut och de tog hit den fina kaffe-kulturen har mycket café-folk kommit till Coffice. Arbetsklubben har då fallit mellan stolarna samtidigt som caféet hade lite för lite plats. För att utveckla verksamheten så öppnades lokalen upp genom att ta bort repet och ge plats för fler café besökare som också kan arbeta. Under mars-april i år har verksamheten blivit mer arbetsplatsbekväm. De är i en uppbyggnadsfas och letar återigen folk som vill arbeta här.

Coffice tror på att satsa på färre medlemmar men med mer service. De har anställt en arbetsklubbsvärd på halvtid som sköter om medlemmar och kök, säljer mötesrummen utåt etc.

Det kostar lite mer för de som köper tjänsten men i gengäld får de en bättre tjänst mer anpassad efter deras behov. Ett nytt upplägg tar ca ett halvår-år att bygga upp.

5. Vad tror du att det finns för barriärer för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Anders tror att det skulle gå men det är nog svårare och beror på var man skulle etablera. Det gäller att hitta rätt ställe, bra prisnivå och att skapa en bra stämning, det går inte att bara smälla upp ett skal, det krävs aktivt arbete om man vill skapa en kultur.

6. På vilket sätt är er verksamhet beroende av den geografiska platsen där den är belägen idag?

För att vara en pionjärverksamhet så är den väldigt beroende av platsen. Det finns väldigt många småföretagare som vill etablera sig i Stockholm som inte har råd att vara på ”värsta” gatan men ändå behöver finnas centralt. Coffice ligger på söder (NOFO – North of Folkungagatan) på gatuplanet i ett hörn vilket är ett bra café-annons-läge som gör det lätt att hitta hit. Gatuplan har visat sig vara viktigt och mycket fönster.

7. Är det någon skillnad på att etablera verksamheten här eller i andra stadsdelar och förorter?

Det behövs någon som driver verksamheten. I Norrköping är det kommunerna som driver verksamheten. I Malmö har flera företag samarbetat och driver tillsammans.

8. Vilken målgrupp riktar ni er till?

Coffice siktar på en bred målgrupp och har en låg tröskel för att komma med. De som kommer till Coffice är främst frilansande söderbor i blandade åldrar med tonvikt på 30-50 år. Det är journalister, författare, bokförläggare, från kommunikationsbranschen, jobbcoacher, biståndsarbetare, och forskare. En stor blandning inom främst kreativa näringar.

Erfarenheten av att ha en låg tröskel är positiv. Det kan ibland bli problem med ljudnivån, det får vara varken för tyst eller för hög ljudnivå. Det har också förekommit att personer som varit giriga på den

kreativa kulturen som finns hos Coffice har utnyttjat den och sedan inte har kunnat ge något tillbaka. Det gäller att skapa en kultur så att de som arbetar förstår hur man skall bete sig. Kulturen kan skapas genom att rikta in sig mot olika typer av känslor, tex mer anonymt, hippt etc.

9. De som kommer hit, är detta deras enda arbetsplats?

För mång har det blivit så, speciellt i den förra perioden. Men väldigt blandat, men vissa var här väldigt mycket.

10. Vad tror du är skälet till att de som kommer hit kommer just till er?

De som besöker Coffice söker sig till miljön eftersom den är socialt inkluderande och att det ofta händer något där. Ett annat skäl är att det ligger bra till geografiskt. Många som arbetar på Coffice bor i närheten.

11. Hur bokar man era tjänster idag?

Det går att boka mötesrummen via en web-sida, det är öppet för alla men rabatterat för medlemmar.

12. Hur ser du på att presentera era tjänster i en reseplanerare (typ ResiSTHLM) ?

Coffice ser positivt på att erbjuda sina tjänster via en reseplanerare.

Eftersom en del av arbetsklubben är att skapa en gemenskap i gränslandet mellan det privata och det offentliga, för att skapa samhörighet och knyta nya kontakter har det funnits en tanke om att man skulle logga in med kort och kunna se vem som var här, men det har inte fungerat än.

13. Hur skulle det fungera med era befintliga system?

Borde kunna gå att lägga upp konferenslokalerna redan nu eftersom de redan finns på en web-sida.

4. Intervju med Fredrik Helgöstam, Kolonien, 2013-04-18

1. Berätta om din roll i företaget.

Fredrik Helgöstam är grundare av Kolonien, ett nischat kontorshotell för mindre företag och frilansare inom design, formgivning, media och kommunikation. Det är ett litet företag på två personer och Fredrik arbetar till vardags som facilitator genom att se till att allt fungerar, att det kommer in nya företag samt att utveckla företaget och erbjudandet mot kunderna. Fredrik har erfarenhet från liknande verksamhet sedan 2002 då han bedrev ett klusterprojekt i Skärholmen/Kungens kurva. De företagen följde sedan med när de flyttade till Telefonplan.

2. Vilken typ av verksamhet bedriver ni?

I juridisk bemärkelse är det en kontorshotellverksamhet som Fredrik bedriver, men han vill hellre kalla det för co-workingspace. Ett co-workingspace är en lokal där man stimulerar till möten mellan olika kompetenser där det finns möjlighet att vistas permanent, temporärt eller tillfälligt.

Tätheten i erbjudanden avgör vad det är för slags verksamhet som bedrivs, på en skala från att erbjuda en tom lokal till kontorshotell till nischade kontorshotell. Kolonien är ett nischat kontorshotell där möten och sammanträffanden mellan de olika företagen faciliteras. En facilitator jobbar med att sätta en agenda så att individerna på Kolonien möts. Facilitatorn organiserar eller stimulerar till möten genom exempelvis afterwork där man tar en öl tillsammans eller till andra typer av möten som stimulerar till affärsutveckling, såsom seminarier eller presentationer. Företagen på Kolonien är små och individbaserade, och det är individerna som ska mötas. Även externa kan bjudas in för att skapa nya möten och inflöden.

3. Varför bedriver ni verksamheten?

För att skapa en kreativ miljö (akademisk och entreprenöriell klusterkultur) där en massa företag sitter tillsammans och skapar nya företagsidéer. Det är en blandning av en ursprungsidé, ett väl identifierat behov och utmaningen att skapa en egen lönsam verksamhet. Redan under Fredriks studietid fanns tankar kring detta som sedan utvecklades när han tillsammans med en kollega arbetade med affärsutveckling åt kreativa näringar/designverksamheter. De upptäckte då att det fanns väldigt stora behov av samarbeten mellan företag som jobbar med liknande saker, där man inom branscherna ofta upplevde konkurrens istället. De insåg att det måste finnas infrastrukturer, mötesplatser och samarbetsplattformar. I utvecklingen av sin verksamhet har de försökt följa de råd som de själva tagit fram för att utveckla företag.

Har ni inspirerats av någon annan verksamhet då ni utvecklade er egen?

Fredrik har inspirerats av United Spaces, de startade tidigt och hade gott om pengar men fick inte till konceptet med samarbete i början. The Park är ett annat företag som Fredrik har blivit inspirerad av som ligger på Sveavägen i Stockholm. När Kolonien startade var man fyra personer. Förutom Fredrik var det också Ingrid Unsöld, Agnes Fries och Claes Boman. Ingrid och Agnes hade erfarenhet från Republiken i Köpenhamn.

4. Vad tror du att det finns för drivkrafter för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Det är väldigt viktigt med lokala förutsättningar och vilka behov som finns på varje plats. Man måste även fråga sig om det går att skapa ett kluster eller om det måste växa fram organiskt. Fredrik jämför

med de många communities som fanns online för några år sedan, t.ex. Lunar storm. Det var många som försökte starta sådana mötesplatser online, men bara för att man bygger en mötesplats är det inget som säger att folk kommer att komma dit och interagera. Det finns några kluster som växt fram organiskt, men betydligt fler managementstyrda etablerade kluster. Kista t.ex., där man satsat på digitalt utvecklingsarbete, har enligt Fredrik inte växt fram organiskt och har heller inte lyft på önskat sätt. Kolonien har till skillnad från Kista skapats genom att arbeta nära företagen, deras värderingar och behov och genom att hela tiden föra en dialog med dem, vilket tillåtit verksamheten att växa fram mer organiskt. Fredrik menar att deras styrka har varit att de valt en nisch med likande företag.

5. Vad tror du att det finns för barriärer för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Det finns finansiella barriärer för de företag som skall etablera verksamheten. Kolonien har byggts upp helt utan bidrag, vilket enligt Fredrik har bidragit till att den haft en organisk tillväxt. För att bygga vidare och växa mer kanske det skulle behövas en trippel-helixmodell där man samarbetar med näringsliv, akademi och offentlig sektor. Men det är svårt att som liten aktör att initiera en sådan modell. I Stockholm fungerar inte trippel-helixmodellen lika bra som i andra städer och regioner som t.ex. Göteborg och Skåne, där stat, näringsliv och akademi samarbetar bättre.

Kolonien har funnits i sina befintliga lokaler i Telefonplan i fem år och innan dess satt de under två år några kvarter bort. Det har enligt Fredrik varit en barriär att få ut företagen, men småbolagen har lättare att flytta dit.

Fredrik berättar att de just gjort en förstudie om förutsättningarna för etablering av ett design- och innovationscenter i telefonplan. Vinnova har varit med och finansierat förstudien. De lokala förutsättningarna har kartlagts och man har även tittat på internationella benchmarks och hur man har jobbat med design-lab och klusterutveckling i London, Barcelona, Amsterdam, Rom, Berlin, Helsingfors och några till, samt Göteborg och Malmö. Det som framkommit är att bästa sättet att bygga sådana verksamheter är genom en projektdriven organisation som är operativ, som inte finansieras med bidrag utan där erbjudanden och tjänster paketeras mot näringsliv, akademi och offentlig sektor för att driva olika utvecklingsprojekt, leverera kompetens etc. Fredrik poängterar att man måste titta på varje plats och se vilka aktörer som är intressanta att samla just där.

6. På vilket sätt är er verksamhet beroende av den geografiska platsen där den är belägen idag?

Kolonien är beroende av den geografiska platsen för att kunna ge rätt prisbild. De minsta kreativa enheterna trycks utåt, de har inte råd att ha kontor centralt. Med rätt prisläge och kommunikativa plattform skulle man kunna etablera det här inne i city, men det är viktigt att titta på varje plats och se vilka företag som är intressanta att samla. Hägersten är en smältdegel av designinriktade företag och verksamheter, med både Konstfack och Hyper Island.

7. Är det någon skillnad på att etablera verksamheten här eller i andra stadsdelar och förorter?

En styrka som Kolonien har jämfört med andra sådana här verksamheter är att liknande företag söker sig till dem. Inom designnäringen finns en stark integritet och i början var det ett problem att företagen inte ville sitta tillsammans med sina konkurrenter. Men det har vuxit bort i och med att de små företagen har insett att de måste samarbeta.

8. Vilken målgrupp riktar ni er till?

Kolonien vänder sig till små bolag inom design, formgivning, media och kommunikation, som inte har som ambition att växa. De har istället en upplevd valfrihet att vara precis så stora som de vill. Även stora företag som vill arbeta i en kreativ miljö skulle kunna låta delar av sin personal sitta hos Kolonien. De har projektrumsmöjligheter som man kan hyra i tre till sex månader och på så sätt få access till ett antal kreatörer och olika tjänster.

Kolonien vill inte släppa in vem som helst på kontoret eller ha öppet för allmänheten. För att göra det måste man ha en mer aktivitetsbaserad lokal där man öppnar upp ytor mot allmänheten och bjuder in dem. Sen finns det olika steg i erbjudandet och accessen.

9. De som kommer hit, är detta deras enda arbetsplats?

Nja, de jobbar också hemma, ute hos kund eller från sin mobila arbetsplats på café eller där de befinner sig.

10. Vad tror du är skälet till att de som kommer hit kommer just till er?

De som kommer till Kolonien kommer dit för att möta andra med kompletterande kompetenser, vilket skapar mervärden i form av att man gör mer och bättre affärer.

Företagen här är små och behöver samarbeten för att kunna byta tjänster med varandra för att kunna ta större projekt, och även för att kunna vara ledig ibland genom att lägga ut uppdrag till någon annan. Som småföretagare är det viktigt med ett socialt nätverk och att få input utifrån. På Kolonien får man 180 kollegor och blir del av ett stort nätverk. Många bor här i närheten och kommer till Kolonien för att slippa sitta hemma och för att öka sin produktivitet.

Det finns andra ställen att sitta på och det handlar om vilket läge som är mest intressant och vad man är beredd att betala. Fredrik tror att det största hotet eller substitutet är de som kan sitta ”in house” hos ett företag inne i city. Många medelstora företag sitter på för stora lokaler och hyr därför ut rum eller platser billigt, utan att man egentligen vet vad det kostar att ha rummet eller platsen.

11. Hur bokar man era tjänster idag?

Intresseanmälningar görs via telefon, e-post eller möten och referenser. Sedan träffar man alla bolag för att presentera Kolonien och höra efter vad de jobbar med och vad de har för behov, för att hitta en lösning som passa dem. Därefter skrivs avtal. Kontrakten är inte så långa, men löpande med en uppsägningstid. Fredrik påpekar att uppsägningstid eller bindningstid inte ska vara en tröskel för företag att flytta in. När man väl har kommit in och är medlem kan man boka mötesrum och annat man behöver. Har man en fast plats så är det ens egen plats, för drop in-platserna får man ta en som är tillgänglig, de går inte att boka. Men det har aldrig hänt att alla är inne samtidigt. Det är lättare att sälja rum än drop in-platser och de har en övervägande del företag som har valt att sitta på egna rum.

Vad gäller drop in för vem som helst så finns det en viss problematik med momsregler, frivillig momsregistrering vid andrahandsuthyrning. Varje avtal som skrivs är uthyrning av ny yta och det går alltså inte att boka en enskild plats. Om man skulle ha drop in-platser skulle man kanske välja att kalla det en tjänst snarare än ett medlemskap. Fredrik har ett drop in-liknande koncept liggande, som baseras på de erfarenheter de byggt upp under tio år.

12. Hur ser du på att presentera era tjänster i en reseplanerare (typ ResiSTHLM) ?

Idag har Kolonien inget stöd för spontana drop in-platser, däremot skulle det kunna vara intressant marknadsföringskanal. Då kan eventuellt konkurrerande verksamheter bli mer synliga som t.ex. hotellobbys, andra co-workingställen och caféliknande verksamheter. Fredrik tror att det kunde fungera att människor som är ute och reser eller rör sig i området eller bor här skulle kunna ha en drop in-plats på Kolonien. Men behöver man bara en mötesplats så kan man ju åka till vilket café som helst.

Fredrik tycker att det låter väldigt bra, men funderar även på om Stockholm är tillräkligt stort och tillräckligt tätt för att få det att fungera. Det krävs ju en viss massa för att det ska gå. Och måste någon verkligen gå in och styra upp? Fredrik tror att där behovet finns, där finns det redan någon typ av lösning.

13. Hur skulle det fungera med era befintliga system?

Kolonien har inget befintligt system.

5. Intervju med Lars-Göran Olsson, Ekensbersgkyrkan, 2013-04-11

1. Berätta om din roll i företaget.

Lars-Göran Olsson är präst och verksamhetsansvarig för Ekensbergskyrkan i Solna som är en kyrka inom Svenska Missionskyrkan (frikyrka, tillhör inte Svenska kyrkan). Fick uppdraget att etablera kontakter i närområdet och skapa mötesplatser. Uppdraget var att använda sig av okonventionella sätt för att genomföra uppdraget.

Har ingen tidigare erfarenhet av att arbeta med flexibla arbetsplatser.

2. Vilken typ av verksamhet bedriver ni?

Kyrkoverksamhet för livets helhet: Arbete, fritid, glädje och sorg.

Däribland erbjuds möjligheten att arbeta i kyrkan mellan kl. 9.00 -12.00 då medhavd gemensam lunch äts. Arbetet med att erbjuda arbetsplatser har inget kommersiellt syfte. ”Vi säger bara att här finns en lokal och internetuppkoppling, välkommen”

3. Varför bedriver ni verksamheten?

Huset ligger mitt i där folk arbetar och bor. Lokalerna var dåligt utnyttjade. De byggdes för en annan tid, 1970-talet då pengar fanns för föreningsaktiviteter: barn och ungdomsverksamhet, fotolab, musikverksamhet etc. Kyrkan avyttrade lokaler och fick på så sätt en budget för att utveckla något nytt. 5 personer anställdes och de fick uppdrag att arbeta på olika sätt för att etablera kontakter i närområdet och att skapa mötesplatser.

Under diskussioner med de som regelbundet besöker kyrkan kom det fram att många sitter hemma och arbetar och tycker att det känns ensamt. Då dök den här idén upp om en sådan mötesplats och vi gjorde i ordning en plats.

4. Vad tror du att det finns för drivkrafter för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Främst kommersiella drivkrafter för att kunna hyra ut lokaler. Stadens drivkraft kan vara att få folk att kunna gå till arbetet och slippa resa. Nätverksskapande för hemma-arbetare som kan skapa kontakter på flexibla arbetsplatser.

Känner bara till ett annat ställe där det finns Internetcafé men inte med speciella arbetsplatser iordningsställda. I Immanuelskyrkan i korsningen Birger Jarlsgatan – Kungstensgatan har de öppet café, men vet inte om de har internet.

5. Vad tror du att det finns för barriärer för etablering av en liknande verksamhet i andra stadsdelar och förorter?

Det kan vara en barriär att det är en kyrka som etablerar denna typ av arbetsplats. Människor kopplar inte kyrkan med arbete. Människan är förändringströg och kan ha svårt att tänka och göra på andra sätt än de vanliga. Att åka till jobbet är fundamentalt.

6. På vilket sätt är er verksamhet beroende av den geografiska platsen där den är belägen idag?

Verksamheten är belägen på denna plats eftersom vi finns här idag. Har inga planer på att etablera på något annat ställe.

7. Är det någon skillnad på att etablera verksamheten här eller i andra stadsdelar och förorter?

I Solna finns det många som sitter hemma och jobbar.

7.1 Har ni inspirerats av någon annan verksamhet då ni utvecklade er egen?

Nej

7.2 Hur började verksamheten och hur har den utvecklats?

Under tiden som den hållit på har samma verksamhet pågått. Det var ca 3 personer som arbetar i reklambranschen och en musikkulturarbetare som kom första gången.

7.3 Vilka faktorer var viktiga för att möjliggöra etableringen?

Att vi hade en lokal och några som kan ta hand om den, koka kaffe, tända ljuset i lokalen och se till att det finns trådlöst internet.

7.4 Vad upplevde ni för problem vid etableringen av verksamheten?

Inget svar

8. Vilken målgrupp riktar ni er till?

De som arbetar hemma, studerar eller söker arbete, men det är öppet för alla som vill komma.

9. De som kommer hit, är detta deras enda arbetsplats?

Nej, de har andra arbetsplatser också.

10. Vad tror du är skälet till att de som kommer hit kommer just till er?

För att de får träffa fler i samma situation som de och att vi erbjuder en lugn och trivsam miljö. För att äta sin matlåda tillsammans med andra samtidigt som de samtalar om olika saker.

10.1 Får ni besök av andra som ni inte ursprungligen hade som målgrupp? Vilka i så fall?

Någon gång har en vilsen person kommit förbi och bara suttit ner ett tag och sedan återkommit 3 ggr utan att dyka upp igen.

10.2 Hur når ni nya kunder/medlemmar?

Vi har en hemsida+ skylt utanför kyrkan och så har vi annonserat i MittiSolna en gång.

11. Hur bokar man era tjänster idag?

Går inte att boka

12. Hur ser du på att presentera era tjänster i en reseplanerare (typ ResiSTHLM) ?

Om någon skulle erbjuda oss det så skulle vi kunna tänka oss att vara med där.

Om det i sin tur leder till att vi skulle ha längre öppettider då skulle det komma in ekonomi i frågan. Då behöver det finnas någon som är här hela tiden och har ansvar för lokalen. Men det är klart hållbarhetssituationen är viktig att påverka. Det är ett skapelseteologiskt lovvärt syfte att eftersträva.

13. Hur skulle det fungera med era befintliga system?

Finns inget befintligt system

14. Är det något annat som har koppling till det vi frågat om som du också skulle vill berätta?

Miljö och hållbarhet och hur människor mår hänger ihop.

Människor Facebookar och Twittrar. Det virtuella mötet har blivit dominerande och man blir mer och mer uppkopplad. T.ex. som när två personer som äter middag samtidigt sitter och fingrar på sina mobiltelefoner.

Mötet i den reella världen är viktigt. Luncherna som hålls i kyrkan har lett till riktiga möten och att de som deltagit blivit berikade. Att öppna upp för det kan påverka den ”mänskliga miljön”

15. Tror du att andra kyrkor kan tänka sig att bedriva en liknande verksamhet, tex i NDS?

Absolut, även i nya områden. Det finns många kyrkor från 60-70-talen med stora lokaler som idag inte används.

Bilaga B. Enkätfrågor

Frågor om kapacitet och beläggningsgrad

Besvara gärna frågorna nedan innan intervjutillfället.

För vem är era tjänster tillgängliga?(markera med kryss)

Allmänheten? _____

Medlemmar? _____

Kunder med avtal? _____

Annan: _____

Hur många kunder/medlemmar har ni? _____

Hur många kunder/medlemmar har ni kapacitet för? _____

Vilken efterfrågan finns det på era tjänster?

Mer än vår kapacitet____ Motsvarande vår kapacitet___ Mindre än vår kapacitet____

Hur många kan arbeta samtidigt på er arbetsplats? _____

Hur stor yta (m^2) har ni:

Totalt? _____

Per arbetsplats exklusive gemensamma ytor? _____

Per arbetsplats inklusive gemensamma ytor? _____

Hur många besökare har ni:

per dag? _____
per vecka? _____
per månad? _____

Är det fler besökare under vissa tider och dagar? _____

Vilken beläggningsgrad har ni? _____

Bilaga C. Enkätsvar

	Enkätsvar				
	United Spaces	**The Hub**	**Kolonien**	**Coffice idag**	**Ekensbergskyrkan**
För vem är tjänsterna tillgänglig?	Medlemmar, konferensdeltagare	Medlemmar	Medlemmar	Allmänheten, medlemmar, anställda på Combine	Allmänheten
Antal kunder/medlemmar	185 (snitt antal anställda)	Ca 100 personer	Ca 70 företag, ca 80 personer	6 (+ mötesrumskunder)	Som mest 10 besökare
Hur många kunder/medlemmar finns det kapacitet för?	Ytterliggare 150 business lounge, 20 business lounge premium samt några rum för 1-4 personer.	ca 143	Ytterliggare 40-50 personer efter pågående expansion	12-20 (café 20, arbetsklubb 40)	15-20
Vilken efterfrågan finns på tjänsterna?	Motsvarande sin kapacitet	Mindre än sin kapacitet	Mer än sin kapacitet	Mindre än sin kapacitet	Mindre än sin kapacitet
Hur många kan arbeta samtidigt på arbetsplatsen?	ca 200	57	ca 200	54	15-20
Total yta	2069 m^2	480 m^2	2600 m^2	95 m^2	50-70 m^2
Yta per arbetsplats exklusive gemensamma ytor	2-5 m^2/pers		ca 9 m^2/pers	1,8 m^2/pers	
Yta per arbetsplats inklusive gemensamma ytor	6-7 m^2/pers	ca 8 m^2/pers	ca 13 m^2/pers		
Besökare per dag	40-50			ca 300 pers (200 inköp i caféet)	
Besökare per vecka	225			2500	
Besökare per månad	900			10700	
Flest antal besökare	Tisdagar, onsdagar och torsdagar	Tisdagar, onsdagar och torsdagar		Varierar mycket, många här kl. 12-15	Endast torsdagar
Beläggningsgrad	75%	70%	Före expansion ca 95 %, nu ytterliggare 600 m^2 som fylls upp	ca 33 %	