

ØF- rapport nr. 21/2006

Ny etablerermodell i Hedmark

av

Espen Køhn og Reidun Grefsrud

Østlandsforskning

Østlandsforskning er et forskningsinstitutt som ble etablert i 1984 med fylkeskommunene og høgstolestyrene/de regionale høgstolesentra i fylkene Oppland, Hedmark og Buskerud som stiftere i samarbeid med Kommunaldepartementet.

Østlandsforskning er lokalisert i høgstolemiljøet på Lillehammer og har i tillegg kontorer i Hamar. Instituttet driver anvendt, tverrfaglig og problemorientert forskning og utvikling.

Østlandsforskning er orientert mot en bred og sammensatt gruppe brukere. Den faglige virksomheten er konsentrert om to områder:

Næringsliv og regional utvikling
Velferd, organisasjon og kommunikasjon

Østlandsforskning sine viktigste oppdragsgivere er departement, fylkeskommuner, kommuner, statlige etater, råd og utvalg, Norges forskningsråd, næringslivet og bransjeorganisasjoner.

Østlandsforskning har samarbeidsavtaler med Høgstolen i Lillehammer, Høgstolen i Hedmark og Norsk institutt for naturforskning. Denne kunnskapsressursen utnyttes til beste for alle parter.

ØF- rapport nr. 21/2006

Ny etablerermodell i Hedmark

av

Espen Køhn og Reidun Grefsrud



østlandsforskning

Tittel: Ny etablerermodell i Hedmark

Forfattere: Reidun Grefsrud og Espen Køhn

ØF-rapport nr.: 21/2006

ISBN nr.: 82-7356-601-3/978-82-7356-601-0

Prosjektnummer: K-10004

Prosjektnavn: Etablerermodellen

Oppdragsgiver: Hedmark fylkeskommune

Prosjektleder: Espen Køhn

Referat: Rapporten er en evaluering av etablermodellen i Hedmark som ble iverksatt fra 2004. Evalueringen viser at Hedmark har en næringsstruktur som vanskeliggjør at man kommer høyt på landsbasis mht. ny-etableringer. Organisering av tilbudet til arbeidsplassetablereren som et gratis tilbud med regionalisert undervisning har stor oppslutning hos både deltakere og hos aktører i virkemiddelapparatet. Det samme gjelder det faglige innholdet i kurset. En felles etablerermodell for hele fylket støttes av et flertall av de intervjuede personene. Det regionale nettverket som er etablert vurderes som positivt, men bør ikke bli toppstyrt. I tillegg bør det være utviklingsorientert slik at man i størst mulig grad kan bidra til en positiv næringsutvikling i fylket.

Sammendrag: Norsk

Emneord: Xxxx

Dato: November 2006

Antall sider: 63

Pris: Kr. 110,-

Utgiver: Østlandsforskning
Postboks 1066 Skurva
N-2601 Lillehammer
Telefon 61 26 57 00
Telefax 61 25 41 65
e-mail: of@ostforsk.no

<http://www.ostforsk.no>

⌈ Dette eksemplar er fremstilt etter KOPINOR, Stenergate 1 0050 Oslo 1. Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale og strid med åndsverkloven er straffbart og kan medføre erstatningsansvar.

Forord

Denne rapporten viser resultatet av evalueringen av "Ny etablerermodell for Hedmark" som Østlandsforskning har gjennomført for Hedmark fylkeskommune.

Som følge av at fylkeskommunen ønsket å øke antall ny-etableringer i fylket, ble det iverksatt en ny etablerermodell fra 01.01.2004. Gjennom et regionalt undervisningstilbud som er gratis for alle som har en forretningside, ønsket man å stimulere til økt etableringsfrekvens.

Undervisningstilbudet skulle gis av godkjente miljøer/etablererskole på bakgrunn av en anbudskonkurranse. For perioden 01.01.2004 - 31.12.2006 er det Bedriftsetablereren som har stått for undervisningen. Ved siden av dette ble det også etablert et regionalt nettverk for næringsjefer, landbruksjefer og andre utviklingsaktører i fylket. Dette nettverket skulle være en arena for informasjons- og erfaringsutveksling, kompetanseoverføring og faglig diskusjon. Østlandsforskning fikk i oppdrag å evaluere etablererskolen (tilbudet til arbeidsplassetablereren) og det regionale nettverket.

Prosjektet er gjennomført med Espen Køhn som prosjektleder. Køhn har hatt ansvaret for statistikkdelen og analysen av spørreundersøkelsen rettet mot deltakerne på etablererskolen. Som følge av at Espen Køhn begynte i jobb hos oppdragsgiver for dette prosjektet før det ble avsluttet, har Reidun Grefsrud gjennomført og skrevet om intervjuene med de forskjellige aktørene i det lokale og sentrale virkemiddelapparatet. Funn og konklusjoner fra evalueringen forelå sommeren 2006. Disse ble også medelt oppdragsgiver før de startet utarbeidelse av anbudsdokumenter for etablererskolen for perioden 2007-2009.

Avslutningsvis vil vi takke våre informanter for verdifulle innspill i forbindelse med gjennomføringen av denne evalueringen

Hamar/Lillehammer, oktober 2006

Ståle Størdal
Forskningsleder

Espen Køhn
Prosjektleder

Innholdsfortegnelse

Sammendrag.....	7
1 Innledning.....	11
1.1 Om etablerermodellen.....	11
1.2 Fokus i evalueringen.....	12
2 Metode.....	15
3 Næringsstruktur og etablering.....	17
3.1 Bedriftsstruktur og utvikling.....	17
3.2 Utvikling i antall arbeidsplasser	22
3.3 Nyetableringer	24
3.4 Konklusjon.....	27
4 Verdikjeden i etablererprosessen – roller og erfaringer	29
4.1 Førstelinjens roller og erfaringer	29
4.2 Det sentrale tiltaksapparatets roller og erfaringer.....	33
4.3 Konklusjon.....	36
5 Deltakernes vurdering av etablererskolen	39
5.1 Hva kjennetegner deltakerne på etablererskolen i Hedmark	39
5.2 Deltakernes vurdering av etablererskolen.....	50
5.3 Svakheter og styrker ved etablererskolen	53
5.4 Brukernes dom over etablererskolen - et godt tilbud.....	54
6 Regionalt nettverk	55
6.1 Om nettverket - styrker, svakheter, muligheter og trusler	55
6.2 Nettverket - en viktig arena med utviklingspotensial for utviklingsaktørene i Hedmark 58	
7 Konklusjon	59
Litteratur:	61

Sammendrag

I 2003 vedtok Utvalg for Næring og Kultur å etablere en egen styringsgruppe knyttet til Innsatsstyret for Næring og Kultur. Fokus her var fylkets arbeid med rekruttering, opplæring og oppfølging av etablerere i Hedmark. Etablererfrekvensen i fylket var lav og man ønsket å komme opp på landsnivå.

De overordnede målsettinger for arbeidet med ny etablerermodell i Hedmark var:

- Å øke antall entreprenører gjennom holdningsskapende og motiverende arbeid.
- Å øke gjennomføringsevnen for entreprenørene ved tilførsel av kompetanse, nettverk og finansiering.

I designet for den nye etablerermodellen ble det også lagt opp til at tilbudet til arbeidsplassetablereren skulle gis av godkjente etablererskoler/opplæringsmiljøer etter anbudskonkurranse. I tillegg vedtok man også at tilbudet om etablererskole skulle være gratis, samt at undervisningen skulle skje regionalt. Denne modellen, sammen med etableringen av et regionalt nettverk skulle også evalueres.

Evalueringen er delt inn i tre deler. Den første delen fokuserer på bedriftsstruktur, arbeidsplassutvikling og nyetableringer. Formålet med dette er å se på utviklingen i nyetableringer totalt sett på regionalt nivå sammenliknet med nasjonal utvikling. Den andre delen tar for seg aktørenes erfaringer med etablererskolen. Aktører i denne sammenheng er både deltakere og representanter fra virkemiddelapparatet. Siste del fokuserer på aktørenes erfaringer med det regionale nettverket.

Bedriftsstørrelsen varierer mellom regionene i Hedmark. Nord-Østerdalen og Glåmdalen har en høyere andel små bedrifter enn hva man finner på landsbasis. Hamarregionen har derimot en større andel bedrifter med mer enn fem ansatte enn på landsbasis. Dette gjelder også hvis man bryter statistikken ned på enkelt næringer. Utviklingen i antall arbeidsplasser for perioden 2000-2005 viser at Hamar- og Sør-Østerdalsregionen har hatt samme vekst som på landsbasis (+ 2 prosent). Nord-Østerdalen og Glåmdalsregionen hadde i samme periode en nedgang på 1,5- 2 prosent. For Hedmarks vedkommende har det vært en nedgang i privat sektor og offentlige foretak i alle regioner, mens det på nasjonalt nivå har vært en vekst på 1 prosent. Alle regioner har hatt en vekst i antall nyetableringer fra 2001 og framover. Nord-Østerdalsregionen har hatt en sterkere prosentvis vekst i nyetableringer enn på nasjonalt nivå. De øvrige regionene har på sin side en lavere prosentvis vekst. Ser en i forhold til næringer er situasjonen at alle regioner har en lavere andel av nyetableringene innen nasjonale vekstnæringer enn landsgjennomsnittet.

Representanter fra virkemiddelapparatet både lokalt og sentralt er stort sett positive til den nye etablerermodellen. Det er positivt at den er åpen for alle, at kursene holdes regionalt og at

modellen er strukturert. Kritiske tilbakemeldinger er i hovedsak knyttet opp til mindre tilpasninger av eksisterende modell. F.eks i retning av at en kanskje bør vurdere å stille litt større krav til forretningside, evt å ha en liten egenandel på kursene. Det er imidlertid stor enighet om at terskelen for å delta skal være lav. Det varierer mye i hvor sterk grad det lokale tiltaksapparatet engasjerer seg i forhold til etablerere og etablerermodellen. Kommunene kommer oftest i kontakt med arbeidsplassetablereren, mens Innovasjon Norges målgruppe er bedriftsetablereren som er nyskapende, vekstkraftig og ikke etablerer seg innenfor handel og tjenesteytende virksomhet. Mens IN har en begrenset økonomisk ramme som fordeles etter strenge kriterier, etterlyser det lokale næringsapparatet tilgjengelige midler, f.eks en form for ”mikrokreditt” som kan deles ut til arbeidsplassetablerere som trenger startkapital osv.

Alle er enige om at de temaene som tas opp i fagkursene (påbyggingskursene) er viktige, men ingen har noen gode svar på hvorfor en ikke lykkes i rekrutteringen. De fleste tror det har noe å gjøre med at det er vanskelig å reise fra bedriften for nyetablerte og at de første fasene av en etablering er så ressurskrevende at kurs ikke prioriteres. Flere nevner alternativer til fagkurs, for eksempel en eller annen form for coaching.

De fleste aktørene vi har snakket med er inneforstått med at en modell med en kursarrangør for hele fylket og det samme tilbudet overalt er best sett i forhold til kostnader, oversiktlighet osv. I to regioner var man mer for en mer regionalisert modell og et mer regionalisert ansvar, blant annet for mottak av potensielle etablerere.

Hvis vi kopleer funn fra intervjuene opp i mot funn i fra spørreundersøkelsen til deltakerne er de samstemt mht. viktigheten av at det er et regionalt tilbud og at etablererskolen holder et faglig bra nivå. Når det gjelder spørsmålet om at det skal være et lavterskel tilbud (gratis) er deltakerne delt.

Deltakerne på etablererskolen er relativt jevn fordelt regionalt. Flertallet av deltakerne på etablererskolen i Hedmark er kvinner (55 prosent). Størst andel av de mannlige deltakerne er i alderen 20-29 år, mens det for kvinnene er en høyest andel for aldersgruppen over, dvs 30-39 år. Mer enn 50 prosent av etablererne har utdanning på høgskolenivå. Med hensyn til utdanning er det en større andel menn med høgskoleutdanning. 25 prosent av deltakerne er sjølstendig næringsdrivende etter etablererskolen. Lysten til å skape egen arbeidsplass er den viktigste drivkraften for å begynne på etablererskolen. Hvis en ser på forretningsideene til etablererne satser halvparten på en etablering i forhold til lokalt marked.

6 av 10 oppgir at nytten av etableringsskolen i forbindelse med egen etableringsprosess har vært stor eller meget stor. Dette gjenspeiles også i forhold til deltakernes vurdering av det faglige innholdet i kurset totalt sett og for enkelte fagområder. Kursdeltakerne trekker også fram kursledere som en svært viktig ressurs, både faglig og erfaringsmessig sett samt som mennesker. Det er en liten andel av deltakerne som tar til ordet for at gruppene kan være for heterogene. Det etterlyses noe større forpliktelse og engasjement.

En hovedmålsetting med den nye modellen var å øke det holdningsskapende og motiverende arbeid rundt etableringer. En vesentlig aktør i denne sammenheng vil være de forskjellige virkemiddelaktørene og da spesielt førstelinja. Kartlegginga viser at det er et behov for å vurdere tiltak som i større grad involverer førstelinja. En utfordring er selvfølgelig at det varierer sterkt hvilke ressurser den enkelte aktør har. Et bidrag i denne sammenheng kan være det regionale nettverket som er etablert. Hvis man klarer å fortsette den utviklingen som nettverket har vist den

siste tiden, kan dette bli et viktig virkemiddel for å styrke førstelinjas muligheter til å drive bl.a. holdningsskapende arbeid. Dette forutsetter antakeligvis at det regionale nettverket blir mindre toppstyrt og mer prosessorientert. Et konkret forslag er at det etableres en ”programkomite” som er ansvarlig for innholdet på nettverksmøtene. Dette kan være med på å styrke den faglige utviklingen og økt bruk av ”best practice”. Et annet konkret forslag er at man prøver å etablere en informasjonsarena som kan brukes mellom møtene i det regionale nettverket

På bakgrunn av de funn vi har gjort i forbindelse med denne evalueringen mener vi at tilbudet til arbeidsplassetablereren er i samsvar med målsettingene med modellen. Hvis man velger å gå videre med etablererskolen for en ny periode er det helt vesentlig at man gir et regionalisert tilbud. Dette har som sagt vært ett av de største suksesskriteriene for modellen. Tilgjengeligheten til tilbudet har sannsynligvis vært av betydning for den høye kvinneandelen på kursene

1 Innledning

1.1 Om etablerermodellen

På initiativ fra SND Hedmark (Nå Innovasjon Norge) ble det i løpet av 2002 gjennomført et forprosjekt med tanke på utvikling av en ny etablerermodell i Hedmark tilpasset dagens situasjon, krav og behov. Bakgrunnen for dette var at den vanlige arbeidsmetodikken ikke hadde vært tilstrekkelig for å sikre rekruttering og gode opplærings- og oppfølgingstilbud til etablererne. Samtidig var det slik at stadig flere miljøer ønsket å tilby etablereropplæring og mente å inneha nødvendig kompetanse. I tillegg opplevde man at etablererne stilte strengere krav til det opplæringstilbudet som ble gitt. Ved begynnelsen av år 2003 ble det i Utvalg for Næring og Kultur vedtatt å etablere en egen styringsgruppe knyttet til Innsatsstyret for Næring og Kultur. Fokus her var fylkets arbeid med rekruttering, opplæring og oppfølging av etablerere i Hedmark. Etablererfrekvensen i fylket var lav og man ønsket å komme opp på landsnivå.

De overordnede målsettinger for arbeidet med ny etablerermodell i Hedmark var:

- Å øke antall entreprenører gjennom holdningsskapende og motiverende arbeid
- Å øke gjennomføringsevnen for entreprenørene ved tilførsel av kompetanse, nettverk og finansiering.

Målgruppen for etablerermodellen er etablerere fra 19 år og oppover, med særlig fokus på ungdom og kvinner. I modell- designet for den nye etablerermodellen ble målgruppen delt opp i tre ulike segmenter fordi man mente behovet for veiledning og tjenester vil være forskjellig innenfor de tre gruppene:

1. Arbeidsplassetablereren
2. Bedriftsetablereren
3. Re-etablereren

Arbeidsplassetablereren ble definert som en etablerer hvor ambisjonen primært ”er å skaffe seg selv en egen arbeidsplass, uten ambisjoner om å vokse for å sysselsette flere”. Det er foreslått at arbeidsetablereren gis et bredt og godt basistilbud

Bedriftsetablereren er definert som en etablerer som har ambisjoner om å drive virksomhet med potensial for sysselsettingsmessig- / markedsmessig vekst.

”Re- etablereren” er etablereren som stadig kommer opp med nye forretningsideer og som også realiserer disse gjennom nye etableringer. Re-etablereren trenger knapt stimuleringstiltak for å

gjennomføre sin forretningside, og det ble derfor heller ikke foreslått eller vurdert egne tiltak overfor denne gruppen av etablerere.

I designet for den nye etablerermodellen ble det også lagt opp til at tilbudet til arbeidsplassetablereren skulle gis av godkjente etablererskoler/opplæringsmiljøer etter anbudskonkurranse. I tillegg vedtok man også at tilbudet om etablererskole skulle være gratis, samt at undervisningen skulle skje regionalt. Det skulle i tillegg arrangeres eller gjennomføres to kurs i hver region pr. år i perioden 1.1. 2004- til 31.12. 2006.

I tillegg skulle det etableres et rådgivernettsverk bestående av lokalt tiltaksapparat/næringsavdelingene i kommunene, godkjente miljøer som skal drive opplæringsvirksomhet rettet mot etablerere og næringshager og – parker. Nettverket skulle driftes av Hedmark fylkeskommune i nært samarbeid med Innovasjon Norge. Formålet med nettverket er kompetanseheving, ide- og erfaringsutveksling. I den sammenheng ble følgende aktiviteter for nettverket foreslått:

- Samlinger 3 ganger årlig
- Drøfting av felles problemstillinger og utfordringer
- Erfaringsutveksling
- Rekrutteringsproblematikk
- Statusrapportering – hvor er vi og hvor vil vi?
- Faglig påfyll i form av foredrag m.m.

Modellen slik den ble vedtatt i 2003 la også opp til en evaluering av den nye etablerermodellen, dvs. etablererskolen og det regionale nettverket. Bedriftsetablerer- og re-etablerergruppa skulle holdes utenfor fordi disse to gruppenes interesser og behov ivaretas av andre ordninger og strukturer.

1.2 Fokus i evalueringen

Etter en anbudskonkurranse høsten 2004 ble Bedriftsetablereren engasjert for å kjøre etablereropplæring for perioden 1.1. 2004- til 31.12. 2006. Våren 2004 fikk Østlandsforskning i oppdrag å evaluere tilbudet til arbeidsplassetablerere og det regionale nettverket. Vår evaluering er basert på tre hovedområder. I kapitel 3 presenterer vi statistikk vedrørende næringsutvikling (arbeidsplassutvikling og bedriftsstruktur) og nyetableringsfrekvens. Vi har valgt å vie dette relativt stor plass av flere grunner. For det første kan det være interessant å se i hvilken grad det faktisk skjer en økning i antall nyetableringer. Det vil selvfølgelig ikke være mulig å måle en eksakt effekt av etablererskolen, men det gir en indikasjon på hva som skjer på etableringssiden og kanskje endring i etableringsklima. En annen målsetting med dette kapitlet er å vise næringsstrukturen i de forskjellige regionene. Vi mener at næringsstrukturen har en direkte effekt i forhold til å påvirke etableringsmuligheter og type etableringer.

Kapitel 4 fokuserer på verdikjeden i etableringsprosessen. Med det menes hvilke rolle og erfaringer de forskjellige aktørene har med etableringsmodellen. Kapittel 5 er viet brukernes erfaring med det tilbudet som er etablert for arbeidsplassetablereren.

Erfaringene med det regionale nettverket presenteres i kapitel 6. Tilnærmingen her er basert på en SWOT- metodikk.

Neste kapitel fokuserer på enkelte metodiske forhold.

2 Metode

Denne evalueringen er basert på tre typer av datakilder. Kapitlet om næringsutvikling og nyetableringer generelt er basert på data hentet fra SSBs statistikkbank og bearbeidet av Østlandsforskning. Dette er i hovedsak registerbasert statistikk hvor vi må ta dataenes reliabilitet og validitet for gitt. Den andre typen datakilde som er benyttet er spørreskjema som ble sent ut til alle deltakere som hadde gått på etablererskolen. Data fra spørreskjemaundersøkelsen danner grunnlaget for kapittel 5 som fokuserer på kjennetegn ved etablereren, ved forretningsideen og deltakernes vurderinger av etablererskolen.

Personlige intervjuer av aktører i virkemiddelapparatet er den tredje metodiske tilnærmingen, og danner grunnlaget for kapittel 4 og 6.

Svarprosent i spørreundersøkelsen

Skjemaet som ligger til grunn for spørreundersøkelsen ble sendt ut til ca. 480 deltakere. Disse representerer hele "universet" (dvs. personer som har gjennomført etablererskolen fram til sommeren 2006) og var basert på navne- og adresseliste fra kursleverandøren. Spørreskjemaet ble sendt ut etter at etablererskolen var avsluttet. For de første "kulla" kom spørreskjemaet nesten ett år etter at kurset var ferdig. Totalt sett kom det 74 svar i retur fra postverket grunnet "flyttet eller ukjent adresse". Dvs. at vårt nettutvalg i forbindelse med denne undersøkelsen ble på 405 respondenter. Etter puring kom vi opp i en svarprosent på i underkant av 30 prosent (29,6). Ideelt sett burde den minst vært på det dobbelte. Siden vi ikke har informasjon om de som har svart skiller seg ut fra de som ikke har svart på noen systematisk måte, vet vi ikke hvilke konsekvenser dette har i forhold til generaliserbarhet. Vår vurdering er at svarprosenten er tilfredsstillende mht. å fange opp deltakernes vurdering av det faglige innholdet. Våre funn stemmer også overens med de opplysningene vi har fått gjennom de personlige intervjuene med andre aktører.

Personlige intervjuer

Som nevnt ovenfor har vi også brukt personlige intervjuer. Denne metoden har blitt brukt for å få informasjon fra virkemiddelapparatet lokalt og på fylkesnivået når det gjelder deres rolle i etablererprosessen, erfaringer med etablerermodellen og det regionale nettverket som har blitt dannet i den sammenheng.

Vi har intervjuet følgende representanter for førstelinjetjenesten:

- Tore Nilsen i Næringsssamarbeidet Hamar - Stange
- Gro Svarstad – nærings sjef i Trysil
- Jon Ola Kroken – rådmann i Os kommune
- Hanne Andersen – leder for omstillingsprogrammet i Åmot kommune
- Torkjel Strøm – leder for Eidskog næringsutvikling
- Torbjørn Øveråsen – Nærings sjef Grue

Alle regionene i Hedmark er representert, men siden vi har intervjuet et utvalg av næringssjefer kan vi ikke påstå at deres synspunkter nødvendigvis er representative for alle næringssjefene i Hedmark.

På fylkesnivå er følgende intervjuet

Unni Fornes – Fylkeskommunen i Hedmark
Tom Colbjørnsen - Innovasjon Norge
Anne Mari Pandum – Innovasjon Norge.

I tillegg har vi snakket med Aud Christensen hos kursleverandøren Bedriftsetablerern.

Regioninndeling

Etablerermodellen er basert på at det skal gis regionale tilbud. Region i denne sammenheng er sammenfallende med det som ofte kalles plan- eller administrativ region i fylkeskommunen, med et unntak. Fjellregionen som er en planregion omfatter også Røros. I denne evalueringen er ikke Røros med og vi opererer derfor med begrepet Nord- Østerdalsregionen. Planregioninndelingen er ikke identisk med SSB's økonomiske regioner eller Jukvams regioninndeling.

Hamarregionen omfatter følgende kommuner:

Hamar, Ringsaker, Løten og Stange

Glåmdalsregionen omfatter kommunene

Kongsvinger, Nord-Odal, Sør-Odal, Eidskog, Grue, Åsnes og Våler

Sør – Østerdalen omfatter kommunene

Elverum, Trysil, Åmot, Stor-Elvdal og Engerdal.

Nord- Østerdalen omfatter kommunene

Rendalen, Tolga, Tynset, Alvdal, Folldal og Os.

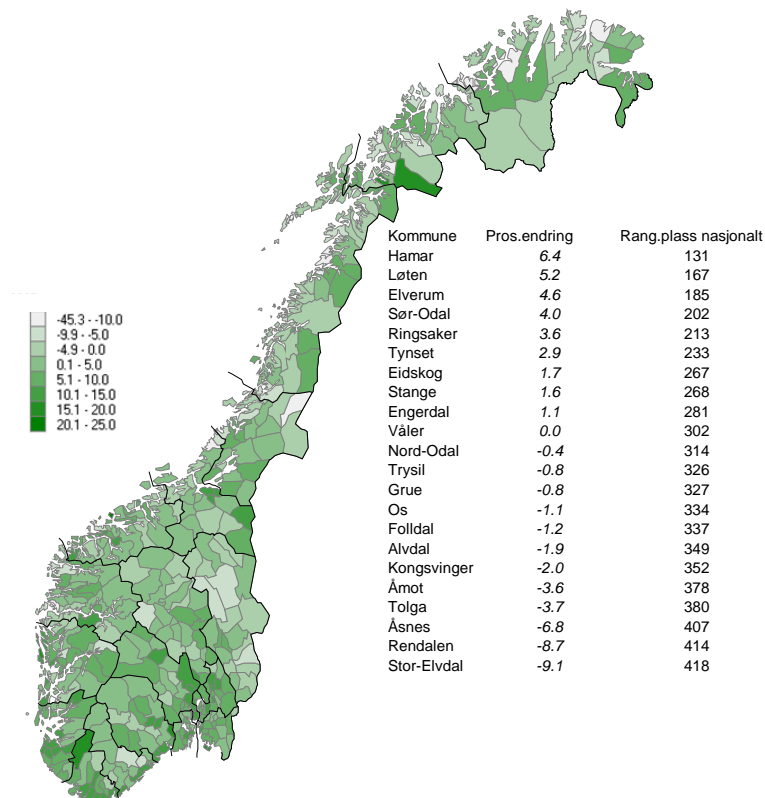
3 Næringsstruktur og etablering.

En av målsettingene med etableringen av den nye etablerermodellen i Hedmark var å få til en høyere etablererfrekvens i fylket. Den sentrale spørsmålsstillingen i den sammenheng er hvorvidt en har hatt en positiv utvikling i etablererfrekvensen. Kan man faktisk etterspore en økning i antall bedrifter de siste årene?

Hensikten med dette kapitlet er å presentere statistikk som viser den faktiske utviklingen i antall bedrifter og antall nyetableringer i Hedmark. I denne sammenheng vil vi gjøre komperasjoner mot Oslo og landet som helhet. Etter vår vurdering vil også etablererfrekvensen i en region være påvirket av næringsstrukturen for øvrig. Både bedriftsstørrelse og nærings sammensetning vil ha betydning. Derfor vil vi også presentere noe statistikk mht. dette avslutningsvis i dette kapitlet.

3.1 Bedriftsstruktur og utvikling

Fig. 3.1. Prosentvis endring i antall bedrifter fra 2002- 2006 (4.kv) og rangeringsplass nasjonalt for alle kommuner i Hedmark



Kilde: SSB og bearbeidet av Østlandsforskning

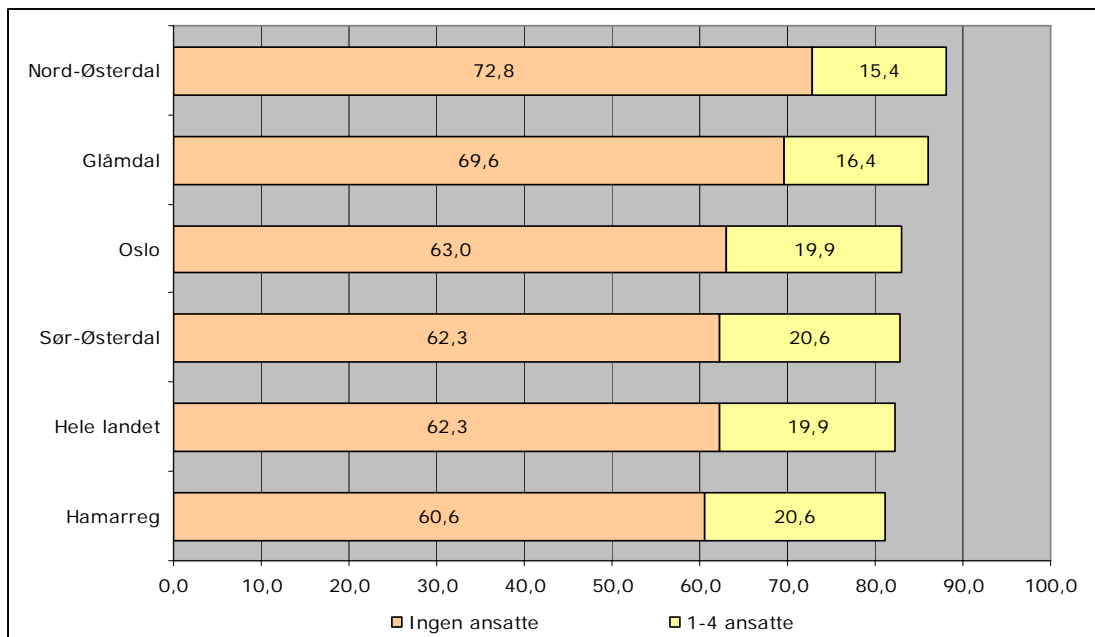
Endring i antall bedrifter

Figur 3.1 viser at den prosentvise endringen i antall bedrifter varierer sterkt mellom norske kommuner. De grønneste områdene, de som har hatt størst vekst, er rundt Oslo og de andre storbyene. Mellomsjiktet er langs kysten. "Fargekartet" for Hedmarks-kommunene er i hovedsak i de lysere grønn- eller gråfargene. Dette synliggjøres nærmere hvis en ser de enkelte kommunene i forhold til den nasjonale rangeringen. Hamar kommune har den høyeste plasseringen av Hedmarks-kommunene på en 131. plass. I den undersøkte perioden har det vært en økning i antall bedrifter på i overkant av 6 prosent. 12 av kommunene i Hedmark har hatt en nedgang. Ved tolkning av figuren er det vesentlig å være klar over to forhold: Statistikken omfatter alle typer bedrifter. Det vil si at også virksomheter som drives på "hobby-basis" er inkludert i tallmaterialet. Det er mao ingen klar sammenheng mellom disse tallene og evt. vekst/endring i sysselsatte. I tillegg sier ikke dette kartet noe om hvorvidt det er et godt etableringsklima eller ikke fordi grafikken kun viser nettoendring. I en kommune kan det ha blitt etablert mange bedrifter, men samtidig kan det ha vært en stor avgang av bedrifter. Tabell 3.1. viser totalt antall bedrifter, antall bedrifter uten ansatte og antall bedrifter med en – fire ansatte, samt prosentandelen med mindre enn fem ansatte i 2002 og 2005 etter region og næring.

Bedriftsstørrelse og fordeling på næringer

Før vi ser nærmere på sammenhengen mellom utvikling i antall bedrifter i forhold til næring i de forskjellige regionene kan det være interessant å se på bedriftsstørrelsen i de forskjellige regionene. Figur 3.2 viser andel bedrifter med ingen og en til fire ansatte (2.kv.2006).

Fig.3.2.: Andel bedrifter med ingen eller en til fire ansatte (2.kv.2006) for regioner i Hedmark, Oslo og landet som helhet



Kilde: SSB og bearbejdet av Østlandsforskning

Figuren viser at andelen bedrifter uten ansatte varierer fra 60 prosent (Hamarregionen) til 73 prosent i Nord-Østerdalen. Andelen med en til fire ansatte varierer fra 15 til 21 prosent. Dvs. at andelen bedrifter med fem ansatte eller mer varierer fra 12 prosent i Nord-Østerdalen til 19 prosent i Hamarregionen. Nord-Østerdalen og Glåmdalen har en struktur med en større andel små bedrifter enn hva man finner på landsbasis. En sentral forklaringsfaktor i denne sammenheng er at Nord-Østerdalen har en stor andel bedrifter innen jordbruk. Sør-Østerdalen har en struktur når det

gjelder størrelse som samsvarer med situasjonen på landsbasis og i Oslo. Sammenliknet med de andre regionene i Hedmark og landet som helhet har Hamarregionen en større andel bedrifter med fem ansatte eller mer. Dette skyldes at denne regionen har flere større industribedrifter og er hovedsete for større private bedrifter og offentlige foretak.

Hamarregionen

Hamarregionen har hatt en vekst på 3,3 prosent i antall bedrifter fra 2002 til 2006. I 2002 hadde 82 prosent av bedriftene mindre enn 5 ansatte. Denne andelen var noe redusert i 2006 (81,2 prosent). Hamarregionen hadde en reduksjon innenfor primærnæringene og tjenester tilknyttet disse på nesten 9 prosent fra 2002 til 2006. I 2006 hadde 98 prosent av bedriftene innenfor primærnæringene mindre enn fem ansatte.

Antall bedrifter innenfor industri har blitt redusert med i underkant av en prosent. 67 prosent av bedriftene innenfor industrisegmentet hadde mindre enn fem ansatte i 2006. Bygge og anleggsvirksomhet hadde en vekst på i overkant av 6 prosent i den undersøkte perioden. Veksten var større i bedrifter med en – fire ansatte enn blant en-mannsbedriftene. I 2006 hadde 83 prosent av bedriftene i denne regionen mindre enn fem ansatte.

Varehandel og hotellvirksomhetsbedrifter hadde en svak nedgang i den kartlagte tidsperioden (-2,4 prosent). Nedgangen for denne næringen var størst for virksomheter uten ansatte. Her var nedgangen på nesten ni prosent. Hvis en ser på andelen bedrifter med mindre enn fem ansatte ble den redusert med to prosentpoeng til 68 prosent fra 2002 til 2006. Det vil si at i denne næringen har det i hovedsak vært enmannsbedriftene som har forsvunnet.

For samferdselssektoren ser man noe av den samme utviklingen som for varehandel. Det er en nedgang i antall bedrifter (fem prosent) og nedgangen kommer innenfor enmannsbedriftene. Rundt 8 av 10 bedrifter i denne næringen har mindre enn fem ansatte.

Finans og forretningsmessig tjenesteyting har hatt en vekst på 15 prosent. Mesteparten av denne veksten har kommet i bedrifter uten ansatte. Dette er også en næring som kjennetegnes med en stor andel små virksomheter. 89 prosent av bedriftene har mindre enn 5 ansatte

Tab.3.1. Antall bedrifter totalt, bedrifter uten ansatte, bedrifter mer 1-4 ansatte og fordeling etter næringsstilhørighet og region

	Bedrifter i alt		Ingen ansatte		1-4 ansatte		Andel med mindre enn 5 ans	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
Hamarreg								
Totalt	7517	7766	4569	4706	1592	1599	82,0	81,2
Prim-næring og tj.tilknyttet disse	1883	1719	1568	1423	286	262	98,5	98,0
Industri	468	465	224	220	98	90	68,8	66,7
Kraft og vannf.	16	18	6	8	2	3	50,0	61,1
Bygge- og anleggsvirksomhet	705	749	455	486	129	139	82,8	83,4
Varehandel, hotell og rest	1400	1366	599	547	378	378	69,8	67,7
Samferdsel	417	397	211	190	136	134	83,2	81,6
Finans og forr.messig tjenesteyting	1341	1542	937	1094	265	276	89,6	88,8
Off. forvaltning og annen priv.tj.yting	1287	1510	569	738	298	317	67,4	69,9
Glåmdal								
Totalt	6254	6025	4449	4194	991	991	87,0	86,1
Prim-næring og tj.tilknyttet disse	2606	2198	2434	2046	149	128	99,1	98,9
Industri	348	299	175	148	79	64	73,0	70,9
Kraft og vannf.	28	27	17	12	6	6	82,1	66,7
Bygge- og anleggsvirksomhet	553	603	396	415	85	107	87,0	86,6
Varehandel, hotell og rest	888	855	396	361	268	258	74,8	72,4
Samferdsel	366	343	212	197	107	102	87,2	87,2
Finans og forr.messig tjenesteyting	652	823	457	609	132	155	90,3	92,8
Off. forvaltning og annen priv.tj.yting	813	877	362	406	165	171	64,8	65,8
Sør-Østerdal								
Totalt	3756	3694	2432	2302	723	761	84,0	82,9
Prim-næring og tj.tilknyttet disse	1196	1004	1052	865	126	121	98,5	98,2
Industri	225	199	119	106	51	38	75,6	72,4
Kraft og vannf.	28	26	12	5	6	12	64,3	65,4
Bygge- og anleggsvirksomhet	344	349	228	221	68	75	86,0	84,8
Varehandel, hotell og rest	678	678	305	289	188	192	72,7	70,9
Samferdsel	195	199	103	105	64	72	85,6	88,9
Finans og forr.messig tjenesteyting	490	594	360	430	76	105	89,0	90,1
Off. forvaltning og annen priv.tj.yting	600	645	253	281	144	146	66,2	66,2
Nord-Østerdal								
Totalt	2624	2557	1915	1861	390	393	87,8	88,2
Prim-næring og tj.tilknyttet disse	1256	1135	1155	1044	100	90	99,9	99,9
Industri	144	126	81	71	31	30	77,8	80,2
Kraft og vannf.	25	24	15	19	6	2	84,0	87,5
Bygge- og anleggsvirksomhet	240	232	184	174	28	31	88,3	88,4
Varehandel, hotell og rest	262	271	122	124	65	69	71,4	71,2
Samferdsel	98	95	64	60	21	19	86,7	83,2
Finans og forr.messig tjenesteyting	220	296	148	219	45	51	87,7	91,2
Off. forvaltning og annen priv.tj.yting	379	378	146	150	94	101	63,3	66,4
Oslo								
9S Sum	60485	64457	37177	40630	12724	12835	82,5	82,9
Prim-næring og tj.tilknyttet disse	453	344	398	292	33	36	95,1	95,3
Industri	2892	2662	1450	1366	802	706	77,9	77,8
Kraft og vannf.	49	77	20	38	7	16	55,1	70,1
Bygge- og anleggsvirksomhet	3648	3988	2268	2538	766	799	83,2	83,7
Varehandel, hotell og rest	12318	12287	5091	4869	3624	3575	70,8	68,7
Samferdsel	4188	4178	2672	2690	892	885	85,1	85,6
Finans og forr.messig tjenesteyting	23019	25766	16334	18800	4279	4564	89,5	90,7
Off. forvaltning og annen priv.tj.yting	13918	15155	8944	10037	2321	2254	80,9	81,1
Hele landet								
9S Sum	436300	459842	272857	286521	87092	91527	82,5	82,2
Prim-næring og tj.tilknyttet disse	82144	74499	73966	66907	7132	6528	98,7	98,6
Industri	26221	25260	13186	12486	5648	5573	71,8	71,5
Kraft og vannf.	1474	1719	624	833	291	328	62,1	67,5
Bygge- og anleggsvirksomhet	39402	43033	25537	27504	7607	8706	84,1	84,1
Varehandel, hotell og rest	83085	83680	35767	34059	23318	23824	71,1	69,2
Samferdsel	27110	27219	15340	15803	7184	6927	83,1	83,5
Finans og forr.messig tjenesteyting	96755	114473	69061	83629	18320	20815	90,3	91,2
Off. forvaltning og annen priv.tj.yting	80109	89959	39376	45300	17592	18826	71,1	71,3

Kilde:SSB og bearbeidet av Østlandsforskning

Offentlig forvaltning og annen privat tjenesteyting er den næringen som har hatt størst vekst i antall virksomheter i Hamarregionen i perioden 2002- 2006 (17,3 prosent). Fordi dette er en kategori som både omfatter offentlig forvaltning og privat tjenesteyting er det på bakgrunn av denne statistikken ikke mulig å skille ut hvor mye som har kommet innenfor privat tjenesteyting. En indikasjon er å se på antall bedrifter uten ansatte (Det er rimelig å anta er det ikke etablerers virksomheter innen offentlig forvaltning med ingen ansatte). Av de totalt 223 nye bedriftene som kom innenfor offentlig forvaltning og annen privat tjenesteyting kom 169 i bedrifter med ingen ansatte (dette tilsvarer en økning på 30 prosent). Det vil antakeligvis si at det har vært en relativt sterk vekst innenfor privat tjenesteyting i løpet av de fire årene i Hamarregionen. Ca. 70 prosent av bedriftene innenfor denne kategorien hadde mindre enn fem ansatte.

Glåmdalsregionen

I Glåmdalsregionen var det en nedgang på fire prosent når det gjelder antall bedrifter for perioden 2002- 2006. 87 prosent av bedriftene hadde mindre enn fem ansatte i 2002. I 2006 er andelen redusert med ett prosentpoeng. Regionen har hatt en reduksjon på ca 15 prosent for bedrifter innen primærnæring og industri. 70 prosent av bedriftene innenfor sistnevnte næring har mindre enn fem ansatte. Bygge og anleggsvirksomheten følger samme utvikling som i Hamarregionen, men med en noe sterkere vekst (9 prosent). Veksten har i hovedsak kommet innenfor bedrifter med mindre enn fem ansatte. Varehandel har hatt en tilbakegang på i overkant av 2 prosent og den har skjedd innenfor virksomheter uten ansatte. Samferdselsbedrifter har en tilbakegang på i overkant av 6 prosent og også for denne næringen er det de minste bedriftene som står for mesteparten av tilbakegangen. Finans- og forretningsmessig tjenesteyting har hatt en sterk vekst i den undersøkte perioden (26 prosent) og veksten har i all hovedsak kommet innenfor en-mannsbedrifter, men også bedrifter med 1- 4 ansatte har hatt en vekst (17,4 prosent). Offentlig forvaltning og annen privat tjenesteyting har også hatt en økning i Glåmdalsregionen, men atskillig mindre (8 prosent) enn hva tilfellet var i Hamarregionen. Veksten i bedrifter med mindre enn fem ansatte er også er svakere. Det kan være en indikasjon på at det har vært en mindre vekst innenfor annen privat tjenesteyting.

Sør-Østerdalsregionen

Sør-Østerdalsregionen samlet har en svak nedgang i antall bedrifter (-1,7 prosent). 83 prosent av bedriftene i denne regionen har mindre enn fem ansatte. Bedrifter innen primærnæringene og tjenester tilknyttet disse har hatt en nedgang på 16 prosent. Også i denne regionen utgjorde bedrifter med mindre enn fem ansatte 98 prosent. Industrinæringen på sin side hadde en nedgang på 12 prosent og spesielt bedrifter med 1-4 ansatte har hatt en stor nedgang (-25 prosent). Innenfor bygg og anleggsvirksomhet skiller Sør-Østerdalen seg ut fra Hamarregionen og Glåmdalen med svak vekst. Varehandel, hotell og restaurant har en stabil utvikling. Samferdselsbedrifter har hatt en liten økning, dvs en økning på fire bedrifter. Finans og forretningsmessig tjenesteyting har hatt en økning på 21 prosent, og da spesielt innenfor bedrifter med en til fire ansatte. I denne næringen har ni av ti bedrifter i regionen mindre enn fem ansatte i 2006. Antall bedrifter i offentlig forvaltning og annen privat tjenesteyting har hatt en økning på åtte prosent. Innenfor denne næringen har det vært en økning i antall bedrifter uten ansatte på elleve prosent.

Nord- Østerdalsregionen

I Nord- Østerdalsregionen var det også en nedgang i antall bedrifter på 3 prosent. 88 prosent av bedriftene i denne regionen har mindre enn fem ansatte. Innenfor primærnæringene hadde 99,9 prosent av bedriftene mindre enn fem ansatte. Denne næringen hadde en nedgang på nesten 10 prosent mht. antall bedrifter. Antall industribedrifter ble redusert med 13 prosent. For denne

næringen økte den relative andelen bedrifter med mindre enn fem ansatte fra 2002 til 2006. Bygg og anleggsbedrifter hadde en nedgang på 3 prosent. Varehandel, hotell og restaurant hadde en vekst på i overkant av 3 prosent. Omtrent halvparten av veksten i antall bedrifter kom i småbedrifter (mindre enn 5 ansatte). Finans og forretningsmessig tjenesteyting hadde en vekst på 35 prosent når det gjelder antall bedrifter. Også i denne regionen var veksten størst innenfor bedrifter uten ansatte. Offentlig forvaltning og annen privat tjenesteyting hadde en nedgang i antall bedrifter. For bedrifter uten ansatte eller 1- 4 ansatte var det en svak økning.

Hvordan har så utviklingen vært i de forskjellige planregionene i Hedmark sammenliknet med Oslo og landet som helhet? Oslo hadde en vekst i antall bedrifter på i underkant av 7 prosent, mens landet som helhet hadde en vekst på i overkant av 5 prosent. 83 prosent av bedriftene i Oslo har mindre enn fem ansatte. På landsbasis er det samme tallet 82.

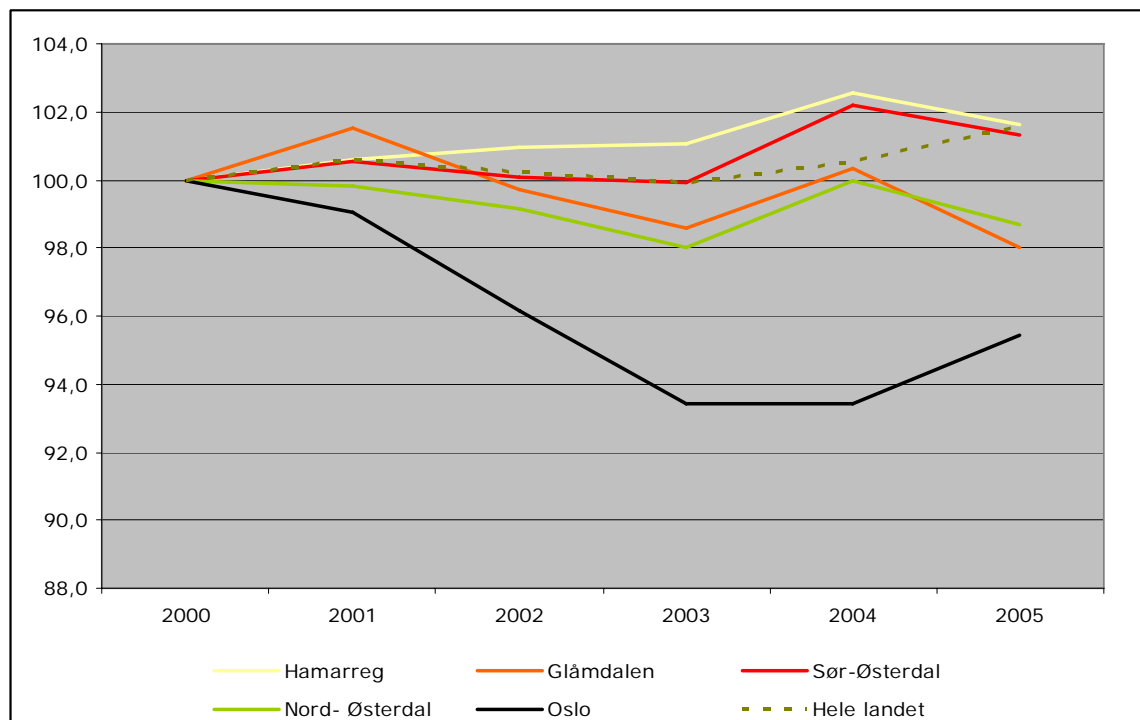
Oppsummert kan vi si at Hedmark ikke er homogent når det gjelder bedriftsstørrelse. Det er kun Nord- Østerdalen og Glåmdalsregionen som har en større andel små- bedrifter enn hva man finner på landsbasis. I tillegg viser det seg at veksten i antall bedrifter i stor grad skjer innenfor småbedrifter innenfor de fleste næringene, men veksten er forskjellig.

3.2 Utvikling i antall arbeidsplasser

Utvikling i antall bedrifter er en indikator mht. utvikling i antall arbeidsplasser. Figur 3.3. gir en grafisk framstilling av arbeidsplassutviklingen på regionalt nivå for perioden 2000- 2005.

Indeksen i figur 3.3. viser at Hamar- og Sør-Østerdalsregionen har hatt samme vekst i antall arbeidsplasser fra 2000 til 2005 (4.kv) som det man hadde på landsbasis, dvs i i underkant av 2 prosent. Nord-Østerdals- og Glåmdalsregionen på sin side har i samme periode hatt en nedgang på mellom 1,5 og 2 prosent. For Oslo's vedkommende har det i samme periode vært en nedgang på litt over 4 prosent.

Fig.3.3. Indeks for arbeidsplassutvikling 2000-2005 for regioner i Hedmark, Oslo og hele landet (pr. 4.kv.)



Kilde:SSB og bearbeidet av Østlandsforskning

Innenfor hvilke institusjonell sektor er det så endringen i antall arbeidsplasser har kommet i de forskjellige regionene? For Hedmarks vedkommende forklares veksten i antall arbeidsplasser med en vekst i kommunal forvaltning. Statens overtakelse av sykehusene forklarer mye av utviklingen mht. statlig og fylkeskommunal forvaltning. Når det gjelder privat sektor (og offentlige foretak) har det vært en nedgang i alle Hedmarksregionene. For landet som helhet har det i samme periode vært en økning på nesten en prosent i denne sektoren. Oslo på sin side har kun hatt vekst innenfor statlig forvaltning.

Tab.3.2. Antall arbeidsplasser pr.4.kv.2005 og prosentvis endring fra 2000 -2005 etter region sektor

	Antall arbeidsplasser pr. 4. kv.2005			
	Statlig forvaltning	Fylkeskommunal forvaltning	Kommunal forvaltning	Privat sektor og offentlige foretak
Hamarreg	4233	1012	7290	25609
Glåmdalen	1807	441	4821	13384
Sør-Østerdal	2211	302	3394	9310
Nord- Østerdal	477	150	1775	4588
Oslo	59036	282	38367	293868
Hele landet	247729	40459	403432	1606380

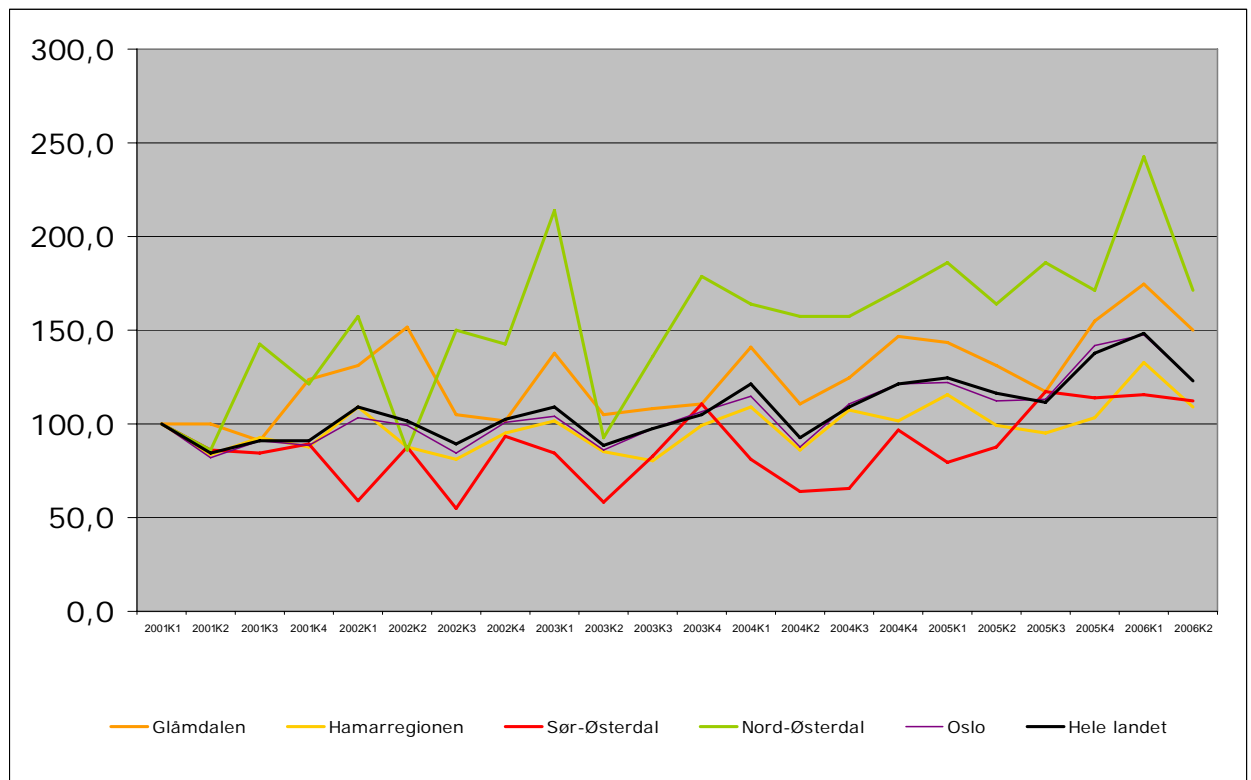
	Prosentvis endring i arbeidsplasser fra 2000- 2005			
	Statlig forvaltning	Fylkeskommunal forvaltning	Kommunal forvaltning	Privat sektor og offentlige foretak
Hamarreg	81,4	-59,3	7,5	-1,2
Glåmdalen	27,6	-59,2	0,5	-1,4
Sør-Østerdal	84,9	-74,2	4,1	-0,8
Nord- Østerdal	96,3	-64,3	1,9	-2,0
Oslo	27,6	-21,4	-21,0	-6,7
Hele landet	59,9	-65,8	1,6	0,9

3.3 Nyetableringer

Vi har ovenfor fokusert på utvikling i antall bedrifter og størrelsen på disse, samt på utviklingen i antall arbeidsplasser. Presentasjonen av dataene viser at det er regionale forskjeller. På den ene siden ser vi at veksten i antall arbeidsplasser i stor grad har skjedd innenfor kommunal forvaltning. Samtidig er det regionale forskjeller mht utvikling i antall bedrifter. En interessant problemstilling i denne sammenheng er hva slags ”føringer” dette legger mht. til etableringskultur og etableringsfrekvens i Hedmark. Er det f.eks slik at områder med vekst innenfor kommunal forvaltning har en svakere utvikling mht. nyetableringer. Sagt på en annen måte kan en stille spørsmål om hvorvidt en svak utvikling i offentlig sektor medfører en vekst i antall etableringer i en region. Andre sentrale faktorer som antakeligvis vil ha effekt i forhold til etableringer kan være befolkningsutvikling (potensielt marked) og næringsstruktur for øvrig. For eksempel vil det kanskje være lettere å etablere en gardsturisme-bedrift i et område som er en kjent turistdestinasjon. Generelt vil det også være lettere å etablere seg i en region som er i vekst. Hvordan har så utviklingen vært mht. ny-etableringer i de forskjellige regionene i Hedmark?

Figur 3.4. viser en indeks for nyetableringer kvartalsvis fra 1.kv. 2001 til 2.kv. 2006. Antall nyetableringer svinger fra kvartal til kvartal i alle de kartlagte geografiske områdene. Indeksen viser den prosentvise veksten fra kvartal til kvartal. Hovedtendensen er at alle regioner har en positiv utvikling, men veksten varierer. Nord-Østerdalen og Glåmdalsregionen er de regionene som har den sterkeste prosentmessige veksten og den ligger høyere enn hva man finner for landet som helhet. Sør-Østerdal og Hamarregionen har hatt en relativt svak vekst i nyetableringer og den ligger under hva man finner på landsbasis.

Fig.3.4. Indeks for nyetableringer på regionalt nivå i Hedmark, Oslo og hele landet fra 1.kv.2001 -2.kv. 2006 (unntatt offentlig forvaltning og primærnæringene)



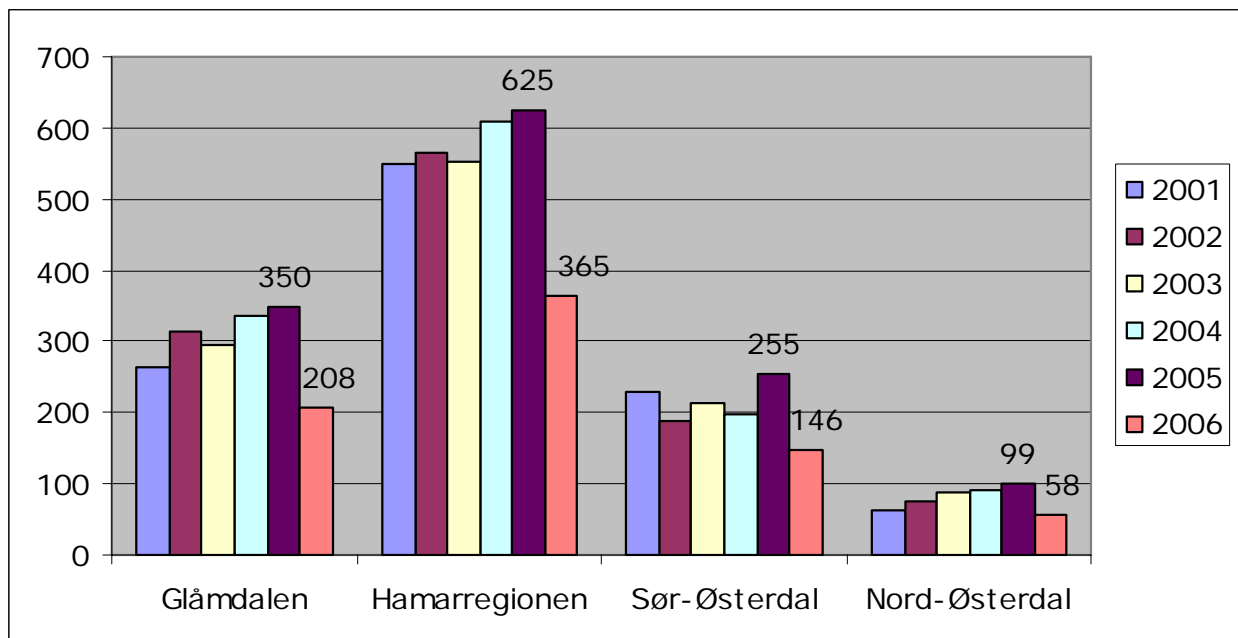
Kilde:SSB og bearbeidet av Østlandsforskning

Det er de regionene som har hatt den svakeste arbeidsplass- og bedriftsutviklingen som har hatt sterkest prosentmessig vekst i nyetableringer. Dette kan tolkes på forskjellige måter. En tolkning er at utgangspunktet har vært lavt og dette er med på å forklare den uheldige utviklingen mht. til arbeidsplasser og bedriftsutvikling. En annen tolkning er at reduksjon i antall arbeidsplasser har en positiv effekt i forhold til å etablere egen virksomhet. Denne tolkningen finner vi ikke støtte for i spørreundersøkelsen til deltakere på etablererskolen. (jfr. Kap.5). En tredje mulighet er at veksten i offentlig sektor reduserer behovet, alternativt lysten, til å etablere seg.

Hvor mange nyetableringer er det man faktisk har på regionalt nivå i Hedmark?

Antall nyetableringer varierer naturlig mellom regionene. Hamarregionen hadde for eksempel 625 ny- etableringer i 2005 mot ca 550 i 2001, mens Nord- Østerdalen økte fra i overkant av 60 til 99. Sør- Østerdalen på sin side hadde en nedgang fra 2001 til 2004 og så en vekst fram til 2005. Hvis vi forutsetter at alle regioner får samme antall nyetableringer 2. hå. 2006 som de første seks månedene vil alle regioner fortsette den gode trenden med en økning i antall nyetableringer.

Fig.3.5.: Antall ny-etableringer pr. år på regionalt nivå i Hedmark (2006 omfatter kun 1.hå.)



Kilde: SSB og bearbejdet av Østlandsforskning

Nyetableringer fordelt på næring

Innenfor hvilke næringer kommer nyetableringer i Hedmark og kan vi etterspore evt. endringer i dette de siste årene? Et annet spørsmål er om det er regionale forskjeller i dette bildet? Er det slik at Hedmark i større grad har etableringer innenfor de tradisjonelle næringene og i liten grad innenfor næringer som er i nasjonal og internasjonal vekst? Litt ambisiøst kan spørsmålet stilles om i hvilken grad nyetableringene er tilpasset den globaliserte kunnskapsøkonomien eller ikke?

Hamarregionen

Totalt sett var det 14 prosent flere nyetableringer i Hamarregionen i 2005 sammenliknet med 2001. Den største veksten har kommet innen offentlig og annen privat tjenesteyting med en økning på 125 prosent. I tillegg var det en økning innenfor bygge- og anleggsvirksomhet. Øvrige næringer har hatt en tilbakegang. Den største andelsmessige nyetableringsnæringen har i hele perioden vært finans- og forretningsmessig tjenesteyting men den sank fra 2001 til 2005. I 2005

var 31, 7 prosent av nyetableringene innenfor denne næringen. 29 prosent var innen offentlig og annen privat tjenesteyting. Dvs. at i denne regionen var 6 av 10 nyetableringer innenfor tjenesteytende næringer.

Tab.3.3. Antall ny-etableringer totalt i 2001 og 2005 samt 1.hå 2006, næringenes andel av nyetableringene disse årene og prosentvis endring 2001-2005 på regionalt nivå.

	2001	2005	2006	2001	2005	2006	Endring 2001-2005
Hamarreg	550	625	365	99,8	100,0	99,7	13,6
Industri	34	31	24	6,2	5,0	6,6	-8,8
Bygge- og anleggsvirksomhet	69	87	51	12,5	13,9	14,0	26,1
Varehandel, hotell og rest	125	102	54	22,7	16,3	14,8	-18,4
Samferdsel	29	27	14	5,3	4,3	3,8	-6,9
Finans og forr.messig tj.yting	212	198	124	38,5	31,7	34,0	-6,6
Off. og annen privat tjenesteyting	80	180	97	14,5	28,8	26,6	125,0
Glåmdalen	265	350	208	99,6	100,0	100,0	32,1
Industri	23	17	9	8,7	4,9	4,3	-26,1
Bygge- og anleggsvirksomhet	48	66	31	18,1	18,9	14,9	37,5
Varehandel, hotell og rest	47	67	33	17,7	19,1	15,9	42,6
Samferdsel	19	27	9	7,2	7,7	4,3	42,1
Finans og forr.messig tj.yting	89	92	72	33,6	26,3	34,6	3,4
Off. og annen privat tjenesteyting	38	81	54	14,3	23,1	26,0	113,2
S-Østerdal	230	255	146	99,6	100,0	100,0	10,9
Industri	9	14	3	3,9	5,5	2,1	55,6
Bygge- og anleggsvirksomhet	20	38	25	8,7	14,9	17,1	90,0
Varehandel, hotell og rest	69	56	28	30,0	22,0	19,2	-18,8
Samferdsel	9	13	9	3,9	5,1	6,2	44,4
Finans og forr.messig tj.yting	84	85	47	36,5	33,3	32,2	1,2
Off. og annen privat tjenesteyting	38	49	34	16,5	19,2	23,3	28,9
N-Østerdal	63	99	58	100,0	99,0	98,3	57,1
Industri	7	9	7	11,1	9,1	12,1	28,6
Bygge- og anleggsvirksomhet	9	23	5	14,3	23,2	8,6	155,6
Varehandel, hotell og rest	15	13	14	23,8	13,1	24,1	-13,3
Samferdsel	1	7	3	1,6	7,1	5,2	600,0
Finans og forr.messig tj.yting	19	27	17	30,2	27,3	29,3	42,1
Off. og annen privat tjenesteyting	12	19	11	19,0	19,2	19,0	58,3
Oslo	7803	10546	5827	99,9	99,9	100,0	35,2
Industri	251	294	129	3,2	2,8	2,2	17,1
Bygge- og anleggsvirksomhet	421	739	438	5,4	7,0	7,5	75,5
Varehandel, hotell og restaurant	1051	1282	667	13,5	12,2	11,4	22,0
Samferdsel	475	614	288	6,1	5,8	4,9	29,3
Finansiell og forr.messig tj.yting	3652	4852	2758	46,8	46,0	47,3	32,9
Off. og annen privat tjenesteyting	1947	2759	1547	25,0	26,2	26,5	41,7
Norge	35537	47436	26226	99,8	99,8	100,0	33,5
Industri	1657	1996	1002	4,7	4,2	3,8	20,5
Bygge- og anleggsvirksomhet	3349	5254	2946	9,4	11,1	11,2	56,9
Varehandel, hotell og restaurant	6945	7416	3755	19,5	15,6	14,3	6,8
Samferdsel	2187	2522	1349	6,2	5,3	5,1	15,3
Finansiell og forr.messig tj.yting	14368	18552	10970	40,4	39,1	41,8	29,1
Off. og annen privat tjenesteyting	6972	11589	6204	19,6	24,4	23,7	66,2

Kilde:SSB og bearbejdet av Østlandsforskning

Glåmdalsregionen

I Glåmdalsregionen økte antall årlige nyetableringer fra 2001 til 2005 med 32 prosent. Også i denne regionen utgjør de tjenesteytende næringene rundt halvparten av nyetableringene, hhv 26 prosent innen finans- og forretningsmessig tjenesteyting og 23 prosent innen offentlig og annen privat tjenesteyting i 2005. Selv om forretningsmessig tjenesteyting har den største andelen nyetableringer har denne næringen hatt en lav prosentvis vekst. Glåmdalsregionen skiller seg fra

Hamarregionen med at man har hatt en vekst i nyetableringer i alle næringer med unntak av industri.

Sør-Østerdalsregionen

I Sør-Østerdalsregionen var det en vekst på 11 prosent fra 2001 til 2005 når det gjelder antall nyetableringer pr. år. Alle næringer, med unntak av nyetableringer innen varehandel, hotell og restaurant hadde en vekst. Den prosentvise veksten var størst innenfor bygge- og anleggsvirksomhet. Også i denne regionen utgjorde finans og forretningsmessig tjenesteyting den største andelen av nyetableringene, omtrent på samme nivå som i Glåmdalsregionen i 2005. Sør-Østerdalsregionen hadde en svært liten vekst innenfor denne næringen fra 2001- 2005 mht. nyetableringer. Offentlig og annen privat tjenesteyting viste en sterk prosentvis vekst i antall nyetableringer (58 prosent) og utgjorde 19 prosent av nyetableringene i 2005.

Nord-Østerdalsregionen

Den nordlige delen av Østerdalen hadde en prosentmessig vekst i antall nyetableringer på 57 % fra 2001 til 2005 i året. Nord-Østerdalsregionen har hatt sterkest prosentmessig vekst i nyetableringer fra 2001 til 2005 av regionene i Hedmark. Den prosentmessige veksten er også sterkere enn hva man finner i Oslo og på landsbasis. Sterkest vekst finner man innenfor bygge- og anleggsvirksomhet (155 prosent). Etableringer innenfor tjenesteyting hadde også en sterk vekst i denne perioden, finans- og forretningsmessig tjenesteyting med 42 prosent og offentlig og annen privat tjenesteyting med 58 prosent. Også i denne regionen utgjorde disse næringene den største andelen av nyetableringene i 2005 med til sammen 47 prosent.

Oslo og resten av landet

Hvordan er så bildet hvis man sammenlikner ”nyetableringsbilde” i Oslo og på landsbasis med hva vi har sett i Hedmarksregionene? For det første ligger både Oslo og resten av landet på en prosentmessig vekst i antall nyetableringer på ca.34 prosent fra 2001 til 2005. Dvs høyere enn for tre av fire Hedmarksregioner (Nord- Østerdal ligger høyere) Andelsmessig utgjør finans- og forretningsmessig tjenesteyting i underkant av 50 prosent av alle ny-etableringer i Oslo mot rundt 40 prosent i landet som helhet. Dvs. at de fleste regionene i Hedmark har en svakere prosent- og andelsmessig vekst innenfor den næringen som har størst vekst nasjonalt.

Nyetableringsstatistikken støtter mao. det som er trukket fram i andre undersøkelser hvor det konkluderes med at Hedmark er underrepresentert innenfor næringer i nasjonal og internasjonal vekst (Birkelund, H.,Ørbeck, M, & Lein,K.)

3.4 Konklusjon

Når det gjelder størrelsen på bedrifter i Hedmark varierer den mellom regionene. Nord-Østerdalen og Glåmdalen har en høyere andel små bedrifter enn hva man finner på landsbasis.

Hamarregionen har en større andel av bedrifter med mer enn fem ansatte enn hva man finner på landsbasis. Dette gjelder også hvis man bryter det ned på enkelt næringer. Utviklingen i antall arbeidsplasser for perioden 2000-2005 viser at Hamar- og Sør- Østerdalsregionen har hatt samme vekst som på landsbasis (+ to prosent). Nord-Østerdal og Glåmdalsregionen hadde i samme periode en nedgang på 1,5- 2 prosent. For Hedmarks vedkommende har det vært en nedgang i privat sektor og offentlige foretak i alle regioner, mens det på nasjonalt nivå har vært en vekst på

1 prosent. Alle regioner har hatt en vekst i antall nyetableringer fra 2001 og framover. Nord-Østerdalsregionen har hatt en sterkere prosentvis vekst i nyetableringer enn hva man finner på nasjonalt nivå. De øvrige regionene har på sin side en lavere prosentvis vekst. Ser en i forhold til næringer er situasjonen at alle regioner har en lavere andel nyetableringer innen nasjonale vekstnæringer.

4 Verdikjeden i etablererprosessen – roller og erfaringer

4.1 Førstelinjens roller og erfaringer

I den nye etableringsmodellen ble det lagt opp til at virkemiddelapparatet lokalt og på fylkesnivået skulle jobbe målrettet mot de tre målgruppene. Førstelinjen skulle blant annet ha en klar rolle i forhold til arbeidsplassetablereren. I dette kapitlet vil vi presentere de forskjellige aktørenes rolle og erfaring i forbindelse med dette

Vi har spurt informantene om hvordan de faktisk jobber i forhold til (potensielle) etablerere, hvilke erfaringer de har med etablerermodellen og deres synspunkter på styrker og svakheter ved modellen. Vi har videre spurt mer generelt om utfordringer i forhold til å øke etablererfrekvensen og hvilke konkrete tiltak som de mener kan ha betydning for å få flere til å etablere seg. Næringsjefene er også spurt om erfaringer og holdninger til det regionale nettverket som er etablert i forbindelse med etablerermodellen. Svarene på disse spørsmålene er gjengitt i kapittel 6.

4.1.1 Det lokale næringsapparatet og etablererne

Store forskjeller mht ressurser.

De fleste kommunene i Hedmark er forholdsvis små og næringsapparatet i den enkelte kommune består vanligvis av en person. I Os kommune er det for tiden rådmannen som fungerer som nærings sjef i tillegg til jobben som rådmann. I Hamarregionen er det etablert et interkommunalt nærings samarbeid (Hamar og Stange som nettopp er utvidet med Løten). Næringsarbeidet er ellers organisert på litt forskjellig vis.

Kommunene har også noe ulikt med ressurser å bruke til ulike næringstiltak. De fleste har noen ressurser å rutte med; f.eks i form av næringsfond eller kraftfond. Åmot kommune har vært i en særstilling på grunn av tilførte midler gjennom omstillingsprogrammet.

Kommunenes arbeid i tilknytning til etablerere

Vi har spurt om hvordan næringsjefene arbeider i forhold til etablerere. Hvilke muligheter kommunen har til å være aktive på dette området vil være avhengige av hvilke ressurser de har tilgjengelige både i form av arbeidskraft og rene penger.

Generelt sett er det slik at kommunene tar i mot og snakker med de som henvender seg til kommunen og som er interessert i å begynne for seg selv. Kommunene går i liten grad ut og annonserer for sine tjenester, men de forsøker i ulik grad å fremstå som næringsvennlige og

etablerervennlige. De som henvender seg til kommunen får vanligvis en anbefaling om å gå etablererskolen.

Etter etablererskolen kommer mange av de som har bestemt seg for å etablere seg tilbake til kommunen for å få mer rådgivning eller helst litt hjelp i forbindelse med finansiering.

Utfordringer i arbeidet

Kommunenes utfordringer er særlig knyttet til knapphet mht. tid og ressurser. Små og sårbare miljøer og mange løpende arbeidsoppgaver gjør at det kan være vanskelig å få tid til å jobbe målrettet med nyetableringer i tillegg til øvrig saksarbeid. Næringsjefene har dessuten et vidt spekter med oppgaver. De skal både ta seg av det eksisterende næringslivet og de skal hjelpe de som ønsker å etablere seg. De skal både kunne håndtere de store bedriftene og de aller minste etablererne. Dette krever en bred kompetanse.

En av næringsjefene nevner også utfordringer i forhold til hvordan de skal møte etablererne. De skal møte de på en måte som ikke skremmer de vekk, samtidig som de skal drive realitetsorienterende arbeid når noen kommer med ideer som ikke er liv laga.

4.1.2 Utfordringer i forhold til å få folk til å etablere seg – og mulige tiltak

Strukturelle trekk

Et moment som ble trukket fram som en utfordring var strukturelle forhold knyttet til sammensetningen av næringslivet. Det hevdes å være for få bransjer som inspirerer til gründervirksomhet. Det er lite industri og mye landbruk og offentlig administrasjon.

Kultur og holdninger

Flere nevnte holdninger til etablerere og ”etableringsklima” som utfordringer. Det er lett at noen henges ut hvis de mislykkes. Som tiltak for å endre dette nevnes at kommunene bør legge til rette for større åpenhet. Flere av de som ble intervjuet nevnte ungt entreprenørskap – ungdomsbedrifter som eksempel på et viktig tiltak for å legge til rette for bedre etablererklima og at det skal bli akseptert å ville starte egen bedrift.

Manglende finansieringsmuligheter

Mange av de potensielle etablererne som er i kontakt med kommunene er arbeidsplassetablerere som ønsker å etablere seg innenfor ulik tjenesteytende virksomhet. Disse faller stort sett utenfor SND's virkemidler. De er ikke nyskapende, de har lite vekstpotensial og de etablerer seg dels innenfor bransjer der det allerede er konkurrerende virksomhet på stedet. Etablererne har liten eller ingen kapital og det er også vanskelig å skaffe nødvendig finansiering i form av risikovillig lån eller tilskudd. Det savnes derfor tilgang til en form for ”mikrokreditt” for disse etablererne.

Byråkratiske og lovmessige hindringer

Det er vanskelig å etablere seg og det er mye regelverk å forholde seg til. Kravene er store og kanskje unødvendige. En av intervjupersonene nevnte også at det var forskjell på betingelsene for ulike grupper av etablerere. F.eks mente han at det var enklere regelverk for innvandrere. Andre hindre som trekkes frem er at rettighetene for selvstendige næringsdrivende er for dårlige. Her nevnes f.eks sykelønnsordningen.

Oppfølgingen av de som ønsker å etablere seg

Det er mulig at oppfølgingen av de som ønsker å etablere seg er for dårlig. Her nevnes at en f.eks kan satse mer på mentor/coaching ordninger som omtales i neste avsnitt. En av de som ble intervjuet uttalte at det er ikke nok med en kvantitativ tilnærming – f.eks telle antall som går på kurs. De som går på kurs må også lykkes. En mulighet er å lage regionale ordninger med rådgivning utover kursene.

4.1.3 Styrker og svakheter ved etablerermodellen

Rekruttering til etablererkursene (grunnkurset)

Alle vi har intervjuet i det lokale tiltaksapparatet mener det er en fordel at etablererkursene (grunnkurset) er åpne for alle og at det stilles få krav for å få lov til å delta. Kursene oppfattes som et lavterskeltilbud. En av næringsjefene mener også at det kan være en fordel at kursene ikke krever at man har PC eller kunnskaper om PC-bruk, siden mange av de potensielle etablererne kanskje ikke har slik kompetanse.

Fordelen med et lavterskeltilbud er at folk får testet ideene sine og at de ideene som ikke har livets rett blir silt ut. En av intervjupersonene sammenliknet kursene med en trakt som var vid i toppen, men der bare de brukbare ideene kommer ut i den andre enden. I en slik modell er det naturlig at det blir en del frafall underveis og dette oppfattes ikke som en ulempe. Målet med et slikt grunnkurs er først og fremst at de som deltar skal få testet ut realismen i ideene sine og ikke nødvendigvis at "alle" skal etablere seg.

De åpne kursene fører til at de som deltar er svært ulike. Noen har kommet langt i prosessen, mens andre bare har en vag forretningside ved oppstart. Selv om det synes å være bred enighet om at etablererkursene bør være relativt åpne, er det noen som ser utfordringene med en slik åpen modell og kanskje ønsker å stramme inn litt; f.eks ved å kreve litt mer av forretningsideen.

Kursene har vært populære og ofte fulltegnet lenge før oppstart. Det har vært eksempler på at kursene har vært fulltegnet allerede før informasjonsmøtet har vært holdt. Dette har vært uheldig.

Gjennomføring av kursene

Alle de spurte næringsjefene er enige om at kursene har holdt mål faglig sett og at de er gjennomført på en god måte. Det har vært en viss fleksibilitet i systemet fra fylkeskommunens og kursoperatørs side når det gjelder ekstrakurs.

En av næringsjefene savnet et tema som gikk på etablererens egen person – om hvilke egenskaper en trenger i rollen som etablerer.

I tillegg til undervisningen på kursene får alle som deltar et visst antall individuelle veiledningstimer, som i utgangspunktet skal tas i tilknytning til kurset. En av næringsjefene mente at etablererne ikke var så flinke til å benytte seg av dette tilbudet og at det burde stå ved lag en viss tid etter at kurset var over.

Den nye etablerermodellen har ført til et tydeliggjort tilbud. Det er positivt med faste frister og innhold og at det er ryddighet i gjennomføringen.

Nærings sjefenes involvering i etablerermodellen

Det kommunale tiltaksapparatet har ingen formell rolle i forbindelse med rekruttering til og gjennomføring av etablererkursene. Når det gjelder rekruttering til kursene oppfattes dette som primært fylkeskommunens ansvar. Det er fylkeskommunen som har ansvaret for annonsene og få av de nærings sjefene vi snakket med driver med aktiv rekruttering. De som henvender seg til kommunen får vanligvis en anbefaling om å gå etablererskolen. I en av kommunene vi snakket med ble det satt som vilkår for utbetaling av støtte at man hadde gått etablererskolen.

Hvilken kontakt det er mellom det lokale tiltaksapparatet og etablererskolen varierer fra kommune til kommune. Et par av nærings sjefene vi har snakket med har vært veldig aktive i forhold til etablererskolen. De har deltatt selv og de har representanter for kommunen tilstede eller i alle fall tilgjengelige mens kurset pågår. (Dette gjelder først og fremst der kurset er arrangert i kommunen.). Ved avslutning av kursene er det ofte en representant fra næringsapparatet som sitter i ”dommerpanelet” når deltakerne presenterer sine ideer.

Kommunene får lister med oversikt over deltakere fra etablererskolen. Dette var det en del problemer med å få til i starten. Nærings sjefene mener at dette er positivt i forhold til videre oppfølging. Det varierer ellers mye fra kommune til kommune hvordan denne oppfølgingen faktisk foregår.

Oppfølgingskursene

Mens det har vært stor etterspørsel etter grunnkursene og de stort sett har vært fulltegnet og vel så det, har det vært langt vanskeligere å rekruttere til oppfølgingskursene. Selve rekrutteringen har foregått på ulike måter (jfr omtalen av intervjuene med fylkeskommunen, kursarrangør og Innovasjon Norge kap 6) uten at dette har hatt den intenderte effekten.

Det er litt varierende hvordan næringsapparatet i kommunene har forsøkt å rekruttere til disse kursene. Siden dette formelt sett ikke er kommunenes ansvar, vil det være opp til den enkelte kommune og nærings sjef å bidra. Noen ser ikke dette som sitt ansvar, mens andre har vært veldig aktive i forhold til å ta kontakt med folk som har deltatt på etablererkurs, som man kjenner til har etablert seg osv.

Det er ingen som har helt klare svar på hva som kan være årsaken til manglende interesse for kursene. Det er enighet om at kursene tar opp viktige temaer og at det derfor hadde vært ønskelig med bedre rekruttering. Samtidig sier mange at en som er nyetablert sannsynligvis har fullt opp å gjøre med å få virksomheten på beina og derfor ikke har tid, råd eller mulighet til å ta seg fri i to dager for å gå på kurs.

Noen av nærings sjefene nevner alternativer til oppfølgingskurs. I Åmot har de f.eks hatt en ordning med ”gründercoach” i forbindelse med omstillingsprogrammet. Dette har fungert bra og nærings sjefen i Åmot ønsker at dette kan vurderes i forbindelse med etablerermodellen. En eller annen form for coaching i form av frikjøp av kompetanse fra næringslivet, fra etablerere som har lyktes eller andre nevnes også av andre nærings sjefer vi har intervjuet som et alternativ til oppfølgingskursene.

Styring av etablerermodellen

Fylkeskommunen har ansvaret for den praktiske administrasjon og styring av etablerermodellen. De gjør avtale med kursarrangør, sørger for annonsering av etablererkursene og står for

arrangering av nettverksmøter. De fleste av de næringssjefene vi har snakket med ser ut til å synes at dette er en grei ordning, mens noen ønsker en mer regionalisert modell. Alle vi har snakket med er imidlertid fornøyd med det faglige innholdet i kursene og alle ser også verdien i en enhetlig modell som gjør administrasjon av modellen enklere.

Et argument som taler for en mer regionalisert modell er å få til en mer enhetlig innfallsport for etablererne lokalt eller regionalt. Det er i dag mange ulike aktører på banen; fylkeskommunen, Innovasjon Norge, NAV og kommunene, og det er litt uklart hvem som skal ta vare på de som ønsker kontakt. Det er en svært liten del av etablererne som kommer inn under Innovasjon Norges apparat. Kommunene eller et regionsamarbeid burde kunne fungere bedre som en innfallsport eller ”mottakssentral” for etablere. Men da må også det regionale apparatet kunne ta bedre hånd om etablererne enn de gjør i dag.

I Nord-Østerdalen oppleves fylkesgrensa som en barriere i forhold til samarbeid med Røros. I tillegg ønsker en i større grad å bruke den kompetansen som finnes i regionen. I andre regioner (f.eks Trysil) finnes pr i dag ikke noe konsulentmiljø som kan overta f.eks som kursoperatør. Å regionalisere tilbudet er derfor ikke noe ønske i den regionen.

I de to regionene som ønsker et mer regionalt styrt tilbud fremheves også særegne regionale problemstillinger. F.eks mener Hamar at de har mer felles med kommunene rundt Mjøsa enn med Hedmark generelt. Noe av det samme kommer også til uttrykk i Nord-Østerdalen.

4.2 Det sentrale tiltaksapparatets roller og erfaringer

Hensikten med dette avsnittet er å presentere hva slags rolle det sentrale tiltaksapparat har og hvilke erfaringer man har med etablerermodellen.

Organisering av etablerermodellen

Den nye modellen innebærer at fylkeskommunen har fått mer innflytelse over tilbudet for etablererne. Det at kursene settes ut på anbud medfører at fylkeskommunen får mer kontroll med innholdet i kursene, hvor og når kurs skal kjøres, antall deltakere osv. Det er laget en kontrakt mellom tilbyder av kursene og fylkeskommunen som regulerer dette. I tillegg gjennomføres det kvartalsvise møter (samordningsmøter) der Innovasjon Norge deltar i tillegg til Fylkeskommunen og kursarrangør. På disse møtene diskuteres eventuelle tilpasninger av opplegget. En har f.eks kjørt ekstra kurs.

Aetat på sin side var spent på søkning til egne opplegg etter innføring av den nye etablerermodellen. Dette har ikke vært noe problem og de ser på Hedmark fylkeskommune og Innovasjon Norge som viktige samarbeidspartnere i denne sammenheng. Aetats sine kurs krever at minst 50 % av deltakerne er i usikker jobb. Ellers er innholdet i Aetats kurs og Etablerermodellen ganske like og Aetats målinger mht. hvor mange etableringer som eksisterer noen år etter etablering viser gode resultat.

Rekruttering til grunnkursene

Tidligere var det slik at alle som skulle gå etablereropplæring måtte få et stipend eller tilskudd for å få lov til å delta. Nå kan så å si hvem som helst gjennomføre grunnleggende etablereropplæring, bare de har en forretningside. Det er stor spredning i nivået blant deltakerne. Noen har kommet langt i forhold til en etablering og noen er i en fase der de lurer på om de kanskje skal etablere seg. Kursene skal gi beslutningsgrunnlag – gi hjelp til å vurdere egne ideer. Noen faller fra underveis. Dette vurderes som normalt. At det er en lav terskel for å delta fremheves som positivt fra alle aktørene på fylkesnivå. Det er likevel noen som er inne på tanken om at litt større krav til forretningside eller en liten egenandel kan bidra til at kursdeltakerne setter litt mer krav til seg selv.

Ca 60 % av de som går på etablererkursene er kvinner, men det er faktisk motsatt i Trysil og Tynset i følge Bedriftsetablereren. Årsaken til dette er at kvinner i stor grad driver med tradisjonelle bransjer; helse, hud, fotterapi og butikk.

Fylkeskommunen har ansvaret for rekruttering til kursene og annonserer i samarbeid med kursoperatør. Det sendes i tillegg ut mailer til virkemiddelapparatet om kursene. Det har generelt vært god rekruttering til grunnkursene. Dette gjelder spesielt i Trysilregionen, men det er også bra i Hamar og Elverum. I Tynsetregionen har det også vært ganske bra, tross lange avstander. I Kongsvingerregionen har det vært mellom 18 og 25 på hvert kurs ifølge Bedriftsetablereren.

Både Innovasjon Norge (IN) og Aetat er mottaksapparat for potensielle etablerere. De som vurderer å etablere seg innenfor landbruksnæringa ringer direkte til Innovasjon Norge, men må gjennom kommunen for å skrive søknad. De får anbefalt etablererskolen. Etter å ha laget forretningsplan og skrevet søknad kommer etablererne tilbake til IN og hvor det fattes evt. vedtak om tilskudd. De som vurderes i forhold til etablerertilskuddet har en samtale med IN der de får tilbakemelding på om de passer inn i forhold til kriterier og vedtatte satsningsområder. Mange blir silt ut gjennom denne samtalen, mens IN går inn i en nærmere prosess med de som anses kvalifisert.

Gjennomføringen av grunnkursene

Grunnkursene er gjennomført med stor deltakelse og det er stort sett enighet i det sentrale tiltaksapparatet om at disse har vært vellykkede. De to representantene fra Innovasjon Norge som vi har snakket med har fått gode tilbakemeldinger fra brukerne som har gått på kurs. De som kanskje ikke er så fornøyd er antakelig personer som var kommet relativt langt i egen etableringsprosess da de startet på etablererskolen. Våre informanter bekrefter at samme opplegg kjøres over hele fylket. I tillegg til selve kurset får hver deltaker tilbud om 3 timer veiledning. Veiledningstimene skal egentlig tas i løpet av kurset, men her har det blitt vist fleksibilitet fra kursleverandør.

Oppfølgingskursene

Rekrutteringen til fagkursene har vært vanskelig. Dette tilbudet ble først avgrenset til de som har fått etablererstipend. Dette ble for smått. Tilbudet er derfor utvidet til å gjelde de som har etablert seg siste 3 – 5 år.

Fagkursene ble først annonsert sammen med grunnkursene. Nå blir de annonsert særskilt. Det sendes dessuten ut annonser til virkemiddelapparatet. Kursene er dels holdt regionalt – dels på

Stavsjø. Det har ikke hjulpet på rekrutteringen at kursene har vært holdt ute i regionene. Både Hedmark fylkeskommune, Innovasjon Norge og Aetat syns at det er uheldig at fagkursene ikke ble fylt opp. Ingen av aktørene på sentral eller fylkesnivå har gode svar på hvorfor det er så dårlig oppslutning. "Alle" mulige tiltak er forsøkt for å rekruttere. IN har for eksempel forsøkt å rekruttere blant etableringstilskuddsmottakere, men etablererne prioriterer det ikke, muligens fordi det oppfattes som viktigere å få driften til å gå i det daglige. Aetats kunder er også aktuell målgruppe for oppfølgingskursene. Aetat sier også at det er en krevende oppgave å fylle disse og støtter antakelsen om at det er vanskelig å være borte fra bedriften i denne fasen.

Som følge av den vanskelige rekrutteringen til fagkursene har en valgt å gjennomføre disse med færre deltakere enn planlagt. Kursarrangør ønsket 8 deltakere pr kurs, men fylkeskommunen har ønsket å gjennomføre kurs uten at de har vært fulltegnede. Dette har fungert bra, selv om kursarrangøren mener det er bedre med litt flere deltakere.

Kontakten med virkemiddelapparatet

Det lokale virkemiddelapparatet får tilsendt lister over de som har gått på kurs. Eventuell oppfølging av kursdeltakerne er virkemiddelapparatets ansvar. Kursarrangøren har kontaktet det lokale virkemiddelapparatet vedr rekruttering til fagkursene. De syns det er leit at det ikke rekrutteres og mener at tiltaksapparatet kanskje er for lite aktive. De spør seg om en kanskje bør stille krav om kurs for å få støtte. Innovasjon Norge mener også at det lokale tiltaksapparatet burde utfordres mer.

Har kvaliteten på etablererne blitt bedre?

Innovasjon Norge (IN) sier det er vanskelig å svare på om kvaliteten på etablererne har blitt bedre enn før. En av grunnene er at IN ikke behandler søknader på samme måte som tidligere, men går inn i et prosjekt eller en dialog med etablereren der det legges et løp med framdrift og milepæler. IN vurderer etablererne først og fremst i forhold til om de er nyskapende og mener at dette ikke har endret seg i forhold til hva som var tilfellet før man implementerte den nye modellen.

Det er en høy andel kvinner som går på kurs, men en mindre andel kvinner som etablerer seg og som får etablerertilskudd fra IN. I følge statistikk fra Innovasjon Norge ble ca 32 % av midlene som ble delt ut i 2005 gitt til kvinner, mens 39 % av tilsagnene ble gitt til kvinner. At det er en mindre andel kvinner enn menn som kommer gjennom nåløyet hos IN skyldes først og fremst at de etablerer seg på områder som ikke kvalifiserer for etablerertilskudd. Dette gjelder f.eks en rekke tjenesteytende næringer.

Det er 25-30 etableringer hvert år som er finansiert via etableringsstipend. I 2005 ble det gitt 31 tilsagn om etablerertilskudd. Det er bare de "sprekeste" etableringene IN går inn i. Til sammen ble det i 2005 bevilget 5,3 mill. kroner i etablerertilskudd. Av dette ble 3 mill. kroner (57,5 %) bevilget til etablerere i Hamarregionen. I 2004 ble det totalt bevilget 4,1 mill. kroner, derav 2 mill. kroner til Hamarregionen.

Det finnes ikke noe statistikk for hvor stor andel av søknadene som mottas som innvilges. IN "blir enige" med mange gjennom telefonsamtaler eller møter om at de ikke passer inn eller er støtteberettigede. For å få tilskudd fra IN må etableringen ha et vekstpotensial. Derfor vil kun en mindre andel av de som gjennomfører etablererskolen søke stipend fordi de kan kategoriseres som arbeidsplassetablerer og ikke bedriftsetablerer,

4.3 Konklusjon

De vi har intervjuet både lokalt og sentralt er stort sett positive til den nye etablerermodellen. Det er positivt at

- Den er åpen for alle
- At kursene holdes regionalt
- At modellen er strukturert

I den grad vi har fått tilbakemeldinger som går i negativ retning, er dette mer snakk om mindre tilpasninger av eksisterende modell. F.eks i retning av at en kanskje bør vurdere å stille litt større krav til forretningside, evt å ha en liten egenandel på kursene. Det er imidlertid stor enighet om at terskelen for å delta skal være lav.

Det lokale tiltaksapparatets rolle

Det varierer mye i hvor sterk grad det lokale tiltaksapparatet engasjerer seg i forhold til etablerere og etablerermodellen. Noen er svært aktive, mens andre er mindre aktive. Det synes å være en holdning blant Innovasjon Norge og også kursarrangøren at tiltaksapparatet er for lite engasjert. Dette gjelder f.eks i forbindelse med rekruttering til fagkursene. Det lokale apparatet har imidlertid ingen formell rolle når det gjelder rekruttering osv. Ikke alle i kommunene oppfatter at de har et ansvar her.

Målgrupper i etablerermodellen

Målgruppen for etablerermodellen er først og fremst arbeidsplassetablereren. Det er også arbeidsplassetablereren som kommunene ofte er i kontakt med. Innovasjon Norges målgruppe i forhold til etablerertilskuddet er imidlertid bedriftsetablereren som er nyskapende, vekstkraftig og ikke etablerer seg innenfor handel og tjenesteytende virksomhet. Det er sannsynligvis de færreste som går etablererkurs som er kvalifisert til etablerertilskudd. Ca 60 % av de som går etablererkurs er kvinner som vurderer å etablere seg i ”feil” bransje i forhold til kriteriene for å motta etablerertilskudd. Mens IN har en begrenset økonomisk ramme som fordeles etter strenge kriterier, etterlyser det lokale næringsapparatet tilgjengelige midler, f.eks en form for ”mikrokreditt” som kan deles ut til arbeidsplassetablerere som trenger startkapital til en PC, markedsundersøkelser osv. Som følge av at målgruppene for etablerermodellen og Innovasjon Norges virkemidler er forskjellige, blir det ikke meningsfullt å evaluere vellykketheten ved modellen i forhold til de kriteriene som IN vektlegger.

Fagkursene

Alle er enige om at de temaene som tas opp i fagkursene er viktige, men ingen har noen gode svar på hvorfor en ikke lykkes i rekrutteringen. De fleste tror det har noe å gjøre med at det er vanskelig å reise fra bedriften for nyetablerte og at de første fasene av en etablering er så ressurskrevende at kurs ikke prioriteres. De fleste vi har snakket med understreker imidlertid at dette er noe de egentlig ikke vet. Flere nevner alternativer til fagkurs, for eksempel en eller annen form for coaching, ”grundercoach” som har vært utprøvd bl.a. i Åmot kommune.

En modell for hele fylket eller regionalisert?

De fleste vi har snakket med er inneforstått med at en modell med en kursarrangør for hele fylket og det samme tilbudet overalt er best sett i forhold til kostnader, oversiktighet osv. Representantene for de kommunene vi snakket med i Glåmdalsregionen og Sør-Østerdalsregionen syns også at det var greit med en felles modell for hele fylket. I Hamarregionen og Nord-

Østerdalsregionen derimot var man mer for en mer regionalisert modell og et mer regionalisert ansvar, blant annet for mottak av potensielle etablerere. For Hamarregionen er ikke nødvendigvis fylket riktig enhet. Her er man mer opptatt av ”byperspektivet” eller ”Mjøsregionen” og mener at man ikke har så mye felles med resten av regionene i Hedmark. I den nordligste delen av Hedmark er man mer vendt mot Røros og ønsker mer samarbeid i den retningen. I Nord-Østerdalen, representert med Os kommune, ønsker man også å bruke lokal kompetanse i større grad.

5 Deltakernes vurdering av etablererskolen

Hensikten med dette kapitlet er tre-delt. For det første presenteres funn mht. karakteristika ved arbeidsplassetablero i Hedmark. De to andre elementene er deltakernes vurdering av det faglige innholdet i kurstilbudet og dets betydning mht. etableringsprosessen. Det siste området er etablerernes vurdering av organisering av tilbudet. Med det menes forhold rundt den desentraliserte løsningen og at det er lavterskel tilbud. Dataene som presenteres i dette kapitlet er basert på spørreskjemaet som er sendt til alle deltakere på etablererskolen. De funn som presenteres i dette kapitlet er basert de som svarte på spørreskjemaet (jfr. kap.2), dvs 120 personer.

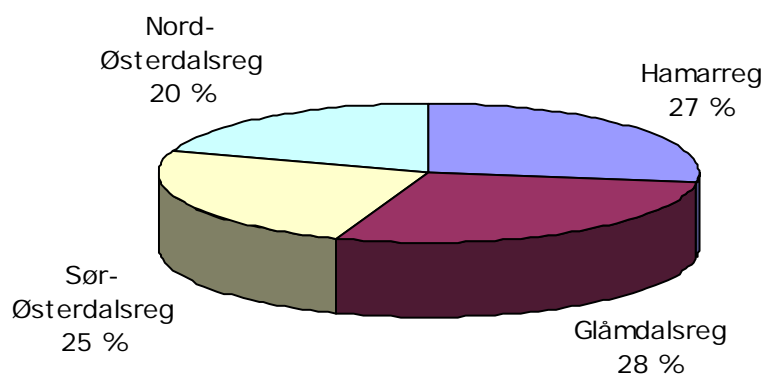
5.1 Hva kjennetegner deltakerne på etablererskolen i Hedmark

Den nye etablerermodellen som ble iverksatt i Hedmark er som tidligere nevnt et lavterskeltilbud. Dvs. at det er et tilbud som er gratis. Alle kan i utgangspunktet melde seg på etablererskolen gitt at de har en forretningside. Interessante spørsmål i den sammenheng er hvorvidt deltakerne er en homogen eller heterogen gruppe, hvorvidt dette påvirker dynamikken i undervisningssituasjonen osv.

Deltakernes geografiske tilhørighet.

Etablererskolen, slik den har vært organisert, har vært basert på et desentralisert undervisningstilbud. Dvs. at undervisningen har blitt gitt i deltakernes bosettingsregion. Figur 5.1. viser deltakere på etablererskolen fordelt etter region. Bildet som dannes her er at det er en forholdsvis jevn fordeling av deltakere mellom regionene, men med noe underrepresentasjon for Nord- Østerdalsregionen. Størst andel av deltakerne kommer i fra Glåmdalsregionen (28 prosent av deltakerne kommer fra denne regionen).

Fig.5.1. Deltakere på etablererskolen fordelt etter (plan)region



Vi konstaterer en relativt lik regionalfordeling, men hvis vi ser deltakelsen i forhold til de forskjellige regioners andel av befolkningen i fylket, finner vi f.eks at Nord- Østerdalen hadde 8,2 prosent (pr.1 januar 2006) av Hedmarks befolkning, men hele 20 prosent av deltakerne på etablererskolen for den undersøkte perioden. Fordi en større andel av befolkningen har deltatt på etablererskolen enn i andre regioner, kan man kanskje anta at denne regionen har utviklet en noe sterkere etablererkultur. Isolert sett støtter dette opp under funn i etableringsstatistikken som ble presentert i kap. 3. Samtidig skal man være svært forsiktig med å konkludere med dette. Andel av befolkningen som har deltatt på etablererskolen er en for enkel indikator mht. å vurdere etablererkulturen og – klima i en region. For eksempel kan det være at det er en større andel av deltakerne fra Nord-Østerdalen som faktisk har svart på undersøkelsen. Et annet veldig sentralt element er at kursene har hatt et visst antall plasser. Regionfordelingen kan dermed påvirkes av tilbudet av plasser. Hvis antall plasser i f.eks Hamarregionen er lavere enn etterspørselen, mens en har nok plasser i Nord-Østerdalen, vil dette påvirke regionfordelingen av deltakerne. Det kan også tenkes at man i Hamarregionen har et større tilbudsspekter, som for eksempel tilbud om etablererskolen gjennom arbeidsmarkedsetaten eller andre aktører. Hvis man for eksempel bruker søknad om etablererstipend i regi av Innovasjon Norge som indikator på etableringskultur vil bildet endre seg. Statistikken her viser at det er relativt få søknader om dette fra Nord-Østerdalen¹.

Vi kan mao konstantere at det er relativt jevn regional fordeling av deltakere på etablererskolen. Den regionale fordelingen viser at Nord-Østerdalen har en større andel av deltakerne enn for eksempel befolkningsandelen skulle tilsi. Hvorvidt dette indikerer en annen etablererkultur enn i de andre regionene er usikkert.

¹ Dette kan skyldes at etablerere i større grad har benyttet andre finansieringsmuligheter i etableringsprosessen (privat kapital, kommunale næringsfond) eller at etableringene i større grad skjer innenfor "ikke- støtteberettigede næringer".

Hvor gammel er etablereren og er det en mann eller kvinne?

Figur 5.2. viser aldersfordelingen blant deltakerne på etablererskolen. 7 av 10 deltakere som har deltatt på etablererskolen er i alderen 30- 49 år. 36 prosent er i alderen 40- 49 år. M.a.o. er det i hovedsak personer som antakeligvis har yrkeserfaring som ønsker å etablere seg. Underlagsmaterialet viser ingen vesentlige forskjeller i dette bildet mellom regionene.

Vi kan med dette konstantere at den typiske arbeidsplass- etablereren er en person som har en eller annen form for yrkeserfaring med seg inn i etablererprosessen. Vi vil komme tilbake til hva som er drivkreftene for å starte med en etablering. Det som kanskje er det mest sentrale i denne sammenheng er at det ikke er et naturlig valg for de yngre å starte egen bedrift. Satsingsområder som ungt entreprenørskap og entreprenørskap i skolen har m.a.o ikke slått ut i forhold til dette tilbudet. Dette kan tolkes på flere måter. En tolkning kan være at de unge enten føler at de kan nok om dette, alternativt at de ønsker å være arbeidstakere. Ønske om en egen etablering skjer først etter noen år i arbeidslivet og/eller i voksenalder.

Et interessant funn ut i fra et kjønnsperspektiv er at 55 prosent av deltakerne på etablererskolen er kvinner. For det første strider dette mot det tradisjonelle synet om at kvinner i stor grad søker seg mot omsorgsykker i offentlig sektor og at andelen kvinnelige entreprenører er lavt. I følge G.A. Alsos viser Global Entrepreneurship Monitor 2005 at Norge er et av landene med lavest andel kvinnelige entreprenører (Alsos 2006).

Alsos og Kolveid (2005) har gjennom litteraturstudier med data fra Norge diskutert mulige årsaker til den lave andelen gründere i Norge, med bakgrunn i forskjeller mellom menn og kvinner når det gjelder entreprenørskap. Deres konklusjoner er oppsummert i følgende punkter:

- Motivasjon/intensjoner. Noen studier viser at færre kvinner enn menn ønsker å starte egen bedrift. Kvinner foretrekker i større grad å være ansatt.
- Forretningsmuligheter. Det finnes indikasjoner på at kvinner i mindre grad har identifisert forretningsideer
- Kompetanse og evner. I undersøkelser oppgir færre kvinner enn menn at de tror de har den kompetansen som skal til for å starte en ny bedrift. Ser man imidlertid på personer som forsøker å starte en bedrift, er det ingenting som tyder på at kvinnene i denne gruppen mangler kompetanse eller evner i større grad enn menn.
- Fra ord til handling. Blant de som er motivert eller interessert i å gjøre karriere som gründer, synes det å være færre kvinner enn menn som faktisk forsøker en slik karriere. Derimot synes det ikke å være forskjell når det gjelder i hvilken grad kvinner og menn lykkes med etableringsprosessen

Selv om vi skal være forsiktige med å sette likhetstrekk mellom arbeidsplassetablerer og etablerere(gründere) totalt sett er det interessant at etablererskolen i Hedmark faktisk har hatt en så høy kvinneandel. Funnene i fra vår undersøkelse avviker fra de funn som Alsos & Kolveid har presentert. Noe av dette kan skyldes metodiske forhold.

Et annet vesentlig element er at dette viser et potensial mht. nyetableringer. Tradisjonelt har det vært menn som har startet opp nye bedrifter og som også har ivaretatt sentrale beslutningsarenaer mht. næringspolitiske arenaer. Hvordan skal man tolke den høye kvinneandelen? Etter vår vurdering er det rimelig å anta at organiseringen av tilbudet med lokale/regionale tilbud har vært viktig. Det har vært mulig å kombinere dette i forhold til familierollen for øvrig. Samtidig viser underlagsmaterialet at andelen kvinner har blitt svakt redusert fra første året dette tilbudet ble levert. Dette kan tolkes som om det var et ”oppdemmet behov” og et potensial mht. kvinnelige etablerere. I denne sammenheng kan det også tenkes at det har hatt en betydning at det på kursene

også har vært kursholdere av begge kjønn. (jfr.funn vedr. styrker og svakheter ved etablerermodellen). Ved siden av denne fortolkningen er det også rimelig å anta at veksten innenfor mer tjenesteytende næringer også er med på å stimulere kvinners lyst til å etablere egen virksomhet.

Fig.5.2. Deltakere på etablererskolen fordelt etter alder

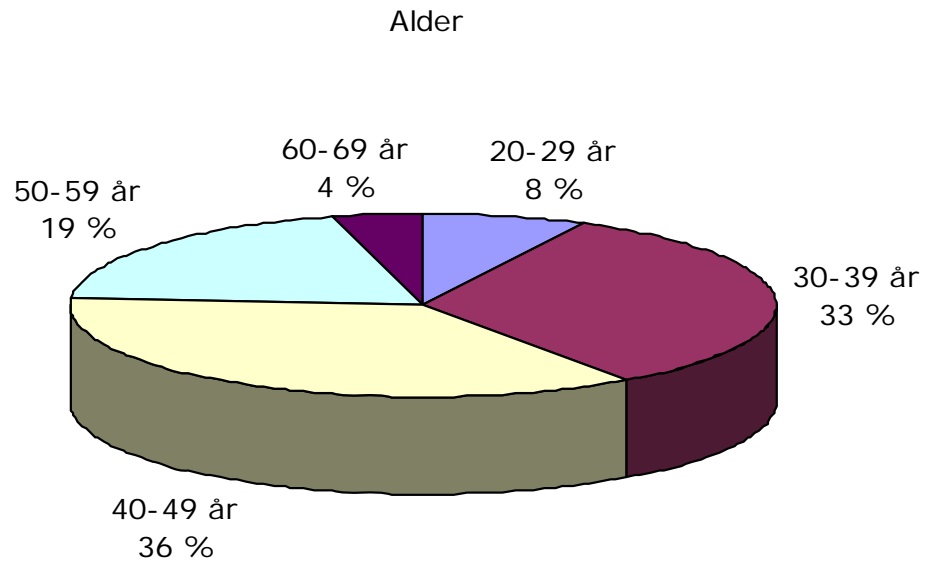
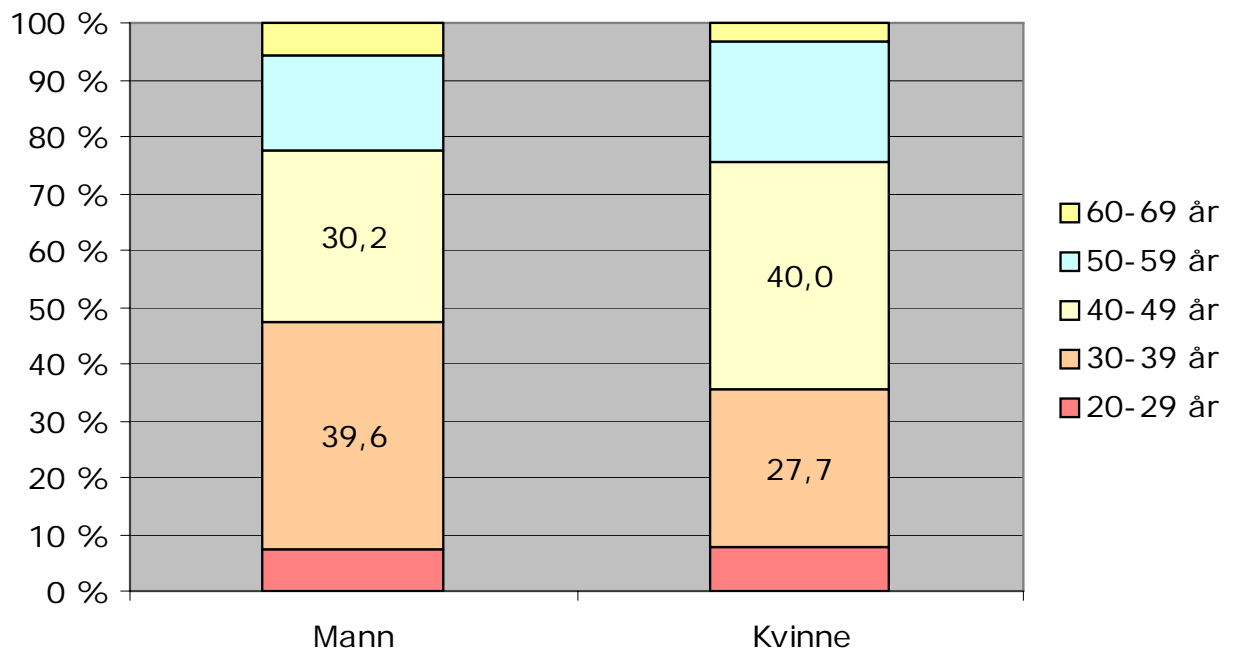


Fig.5.3. Aldersfordeling blant menn og kvinner som har deltatt på etablererskolen

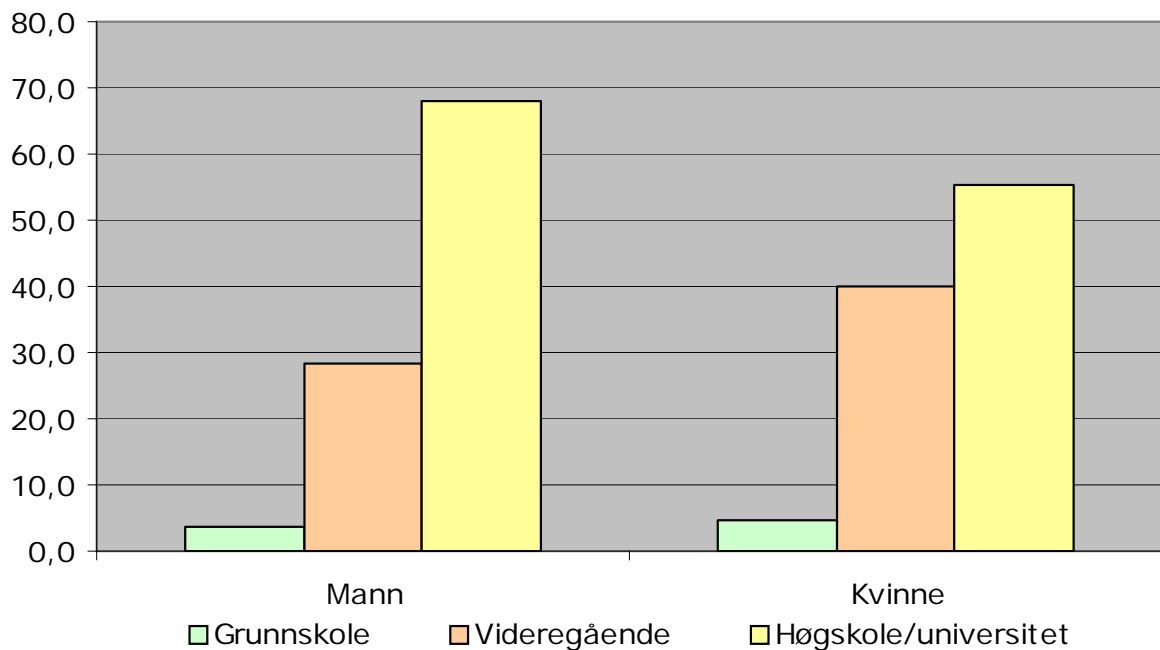


Når en ser på aldersfordelingen for menn og kvinner er det en vesentlig forskjell. For kvinner er den høyeste andelen i aldersgruppen 30-39 år, mens den for menn er i aldersgruppen 20-29 år. Dette er antakeligvis delvis et resultat av det tradisjonelle kjønnsrollemønsteret.

Etablerernes utdanningsnivå

Hva slags formell utdanning har etablererne i Hedmark? Basert på funn i fra denne evalueringen er det grunnlag for å hevde at flesteparten av hedmarkingene som har planer om å etablere egen arbeidsplass har høy formell utdanning. Nesten 70 prosent av mennene har høyskole/universitets utdanning og 55 prosent av kvinnene (jfr fig. 5.4.) Det er kun 2-4 prosent som har grunnskole. I denne sammenhengen er det kanskje to overraskende funn. For det første er det kanskje noe større andel som har høyskole/universitetsutdanning enn det man kunne forvente ut i fra befolkningens utdanningsnivå. Dette viser også at befolkningens utdanningsnivå har betydning mht. etableringsfrekvens og kanskje også utvikling av etableringsmiljø. Dette samsvarer med Ljunggrens funn mht. at høyere utdanning øker sannsynligheten for å starte en bedrift og bli sjølstendig næringsrivende (Ljunggren 1998). Det vil bety at regioner som har en høy andel personer med høyskole/universitetsutdanning også har et større potensiale mht. arbeidsplassutvikling. Dette kan også være et element som kan bidra til å forklare den positive utviklingen i Nord- Østerdalen (når det gjelder antall etableringer).

Fig.5.4. Utdanningsnivået blant deltakere på etablererskolen fordelt etter kjønn



Det andre spennende elementet i denne sammenhengen er at kvinnelige deltakere har en lavere andel med høyskoleutdanning. Forskjellen mellom kjønnene her samsvarer ikke med hva man finner for befolkningen som helhet hvor det er en større andel kvinner med høyskole/universitetsutdanning.

Hva kan så årsaken til dette være? Et element er at kvinner med høyskole/ universitetsutdanning i stor grad har profesjonsutdanning rettet mot offentlig sektor. I denne sammenheng hører det også

med at det er relativt mange sjølstendig næringsdrivende kvinner innen privat tjenesteyting, varehandel, hotell og restaurant når en ser situasjonen på nasjonalt nivå. (Spilling og Berg 1999). En mulig forklaring kan dermed være at kvinner med utdanning på mellomnivå i større grad ønsker å etablere egen virksomhet. Menn har utdanning over et større spekter og som kanskje gjør det lettere å bruke egen høyere utdanning i forhold til en forretningside.

Oppsummert kan vi si at flertallet av deltakerne på etablererskolen i Hedmark er kvinner. Størst andel av de mannlige deltakerne er i alderen 20-29 år, mens det for kvinnene er en høyest andel for aldersgruppen over, dvs 30-39 år. Mer enn 50 prosent av etablererne har utdanning på høgskolenivå. Med hensyn til utdanning er det en større andel menn med høgskoleutdanning.

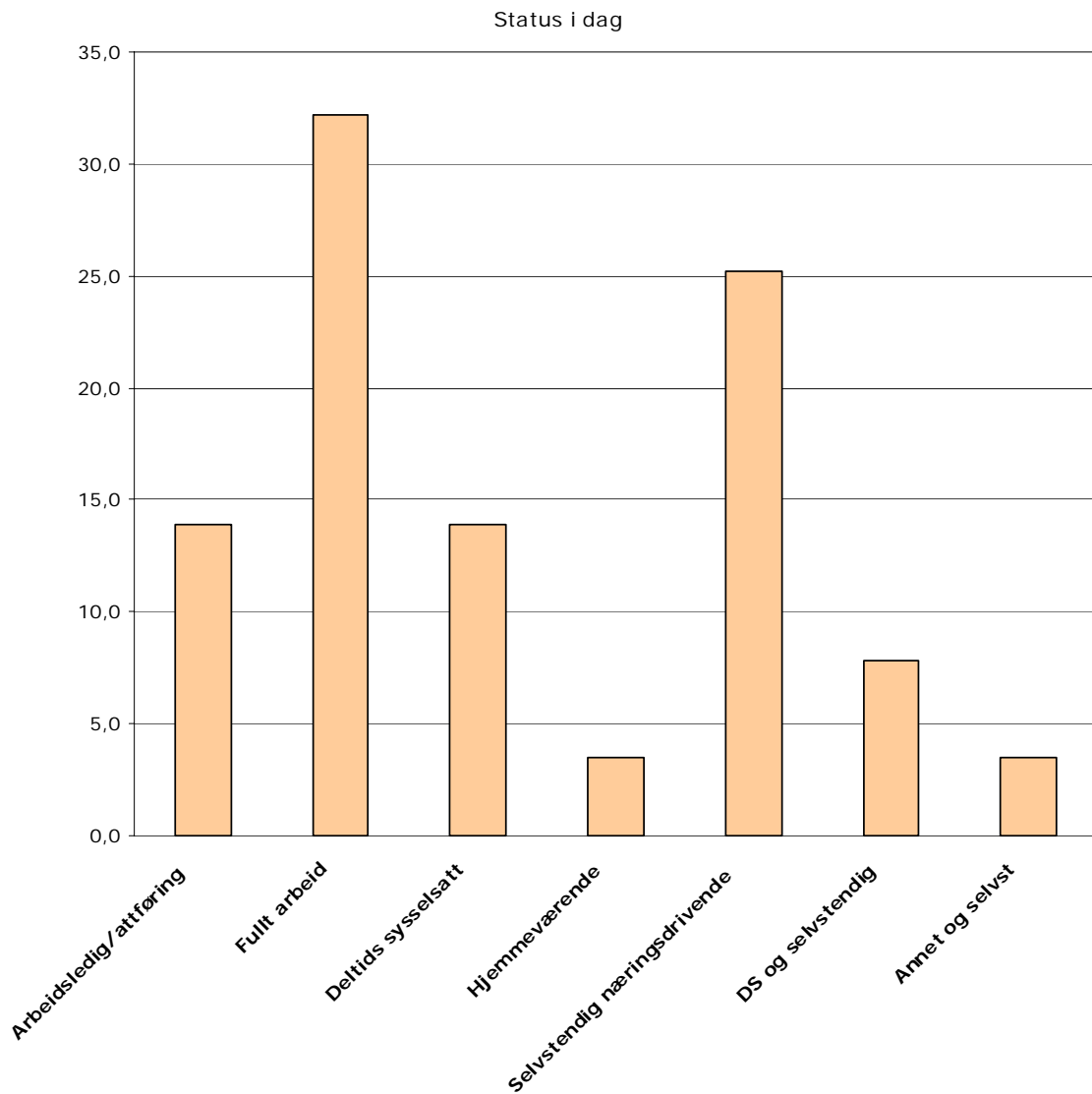
Hva er etablererskoledeltakernes status i dag?

Innføring av den nye etablerermodellen har som målsetting å øke antall nyetableringer i fylket. Etablererskolen er primært et tilbud rettet mot det som er kalt arbeidsplassetablereren. En kritisk suksessfaktor i denne sammenheng vil være hvor stor andel av deltakerne som har etablert egen virksomhet. Ideelt sett burde man hatt mulighet til å kartlegge hvor mange som har etablert seg for eksempel to år etter at etablererskolen er avsluttet og også hvordan det har gått med personer som faktisk har etablert seg etter for eksempel to til tre år. SSB's kartlegging viser for eksempel at på landsbasis er det ca 45 prosent som består etter to års drift. I kartleggingen rundt denne spørreundersøkelsen har vi spurt respondenten om hva vedkommende driver med "pr. i dag". Det vil si etter at etablererskolen er avsluttet. For de første etablererkursene som ble kjørt kan "pr. i dag" være inntil ett år etter at etablererskolen er avsluttet. Figur 5.4. viser hva deltakerne på etablererskolen driver med i dag. Den største andelen, rundt 32 prosent, er i fullt arbeid. Årsaken til at 1/3del er i fullt arbeid kan enten skyldes at de ikke gjennomfører selve etableringen, har lagt den på is eller at etableringen vil bli gjennomført på et seinere tidspunkt. Sistnevnte gruppe kan for eksempel mangle finansiering, ønsker å gjennomføre en ny markedsundersøkelse osv. Det interessante i denne sammenheng er at ca. 25 prosent av deltakerne på etablererskolen er sjølvstendig næringsdrivende.

I tillegg kommer personer som er delvis sysselsatt (og annet) ved siden av å være selvstendig næringsdrivende. Dvs at rundt 36 prosent av deltakerne på etablererskolen driver egen virksomhet. Vi kan ikke se bort i fra at en del av deltakerne ville etablert seg selv om de ikke hadde gjennomført etablererskolen. Gitt at spørreundersøkelsen er representativ for deltakerne på etablererskolen vil etablererskolen ha vært med på å skape rundt 180 etableringer i løpet av den kartlagte treårs perioden.

I denne sammenheng bør det også nevnes at etablererskolen også vil ha som funksjon å hindre at enkeltpersoner prøver å starte virksomheter som ikke er "liv laga". I tillegg er det rimelig å anta at deltakerne blir mer bevisste i forhold til om de ønsker å ta belastningen med å starte egen virksomhet, både arbeidsmessig og økonomisk. Et interessant spørsmål i denne sammenheng er hva som er drivkreftene for å starte egen virksomhet.

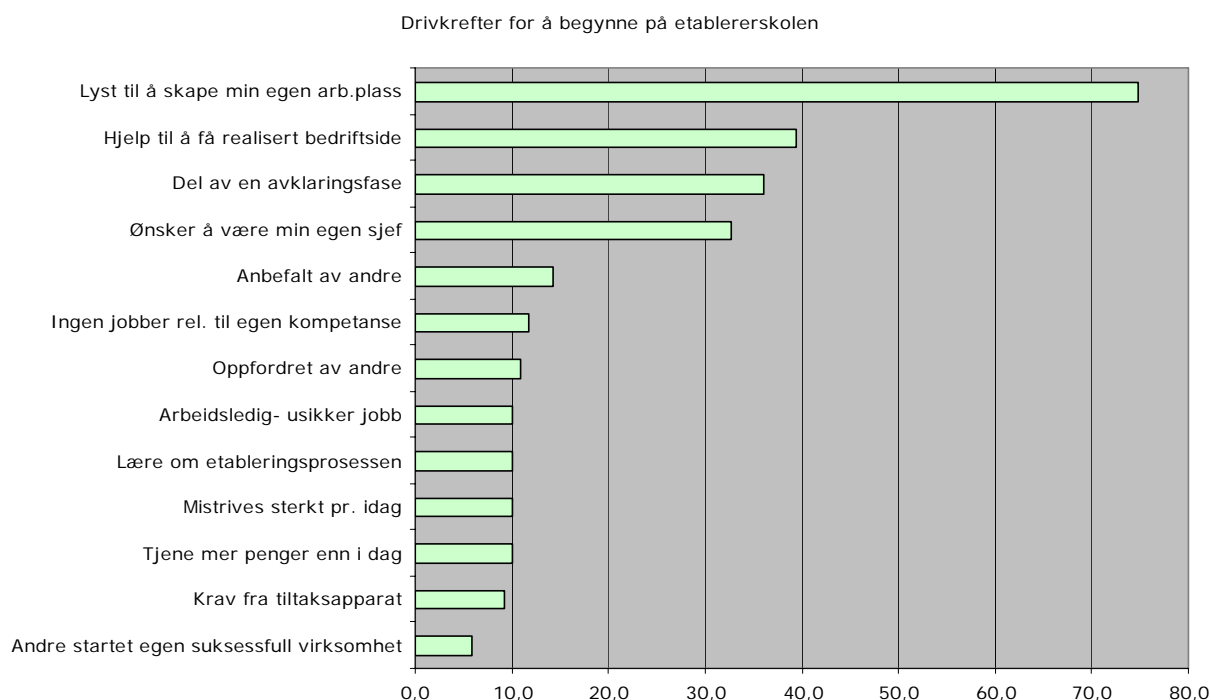
Fig.5.5. Deltakernes status ved avsluttet etablererskole



Lysten til å skape egen arbeidsplass viktigste drivkraft

En av målsettingene med etablererskolen var at Hedmark skulle komme opp på nivået på landsbasis når det gjaldt etableringer. En generell utfordring for Norge er at vi har for få etablerere. Dette kommer bl.a. annet til uttrykk gjennom satsninger som Ungt entreprenørskap, mastergradsutdanning innen entreprenørskap og innovasjon osv. På det samfunnmessige planet er det mao etablert forskjellige stimuleringsmekanismer. Hva er så drivkreftene på det individuelle planet?

Figur 5.6. Andel av etablererne som har krysset av på forskjellige drivkrefter mht å starte på etablererskolen. Respondentene kunne krysse av på så mange alternativ som de ønsket.



Basert på funn i fra spørreundersøkelsen til deltakerne på etablererskolen ser vi at den desidert viktigste årsaken for å begynne på etablererskolen er lysten til å skape egen arbeidsplass. 75 prosent har krysset av dette som en viktig drivkraft. Forhold som hjelp til realisering av en bedriftside eller etablererskolen som del av en avklaringsfase oppgis av 35- 38 prosent av deltakerne som en viktig årsak. Dette er noe høyere enn for personer som ønsker å være sin egen sjef. Vi ser at det er relativt få som oppgir et dårlig arbeidsmarked som årsak (Ingen jobber relatert til egen kompetanse eller usikker jobb). Drømmen om å tjene mer penger får også en relativt lav score i spørreundersøkelsen. Smitteeffekten av andre som har startet egen virksomhet har relativ liten betydning i denne sammenheng. Kun fem prosent oppgir dette som en viktig faktor.

Bedriftsideene- stor andel satser på lokalt marked med lokal konkurrent på etableringstidspunkt

Etablererskolen er som tidligere nevnt et lavterskel tilbud. Eneste kravet som ble stilt var at deltakerne hadde en konkret bedriftside ved oppstart. Akkurat dette gjenspeiles også i svarene, 97 prosent bekreftet at de hadde dette på oppstartstidspunktet

I en globalisert kunnskapsøkonomi forventes det større tilgang nye markeder, men dermed også økt konkurranse fra andre områder. I tillegg forventes det en ytterligere vridning mot tjenesteytende næringer. Vår kartlegging viser at 49 prosent av etablererne hadde en bedriftside som var basert på det lokale markedet, 34 prosent på et nasjonalt marked og 12 prosent satset på det internasjonale markedet. Den resterende andelen hadde ikke oppgitt markedsorientering. Vi spurte også om etablererne hadde en lokal konkurrent på etableringstidspunktet, 50 prosent av deltakerne svarte ja på dette spørsmålet.

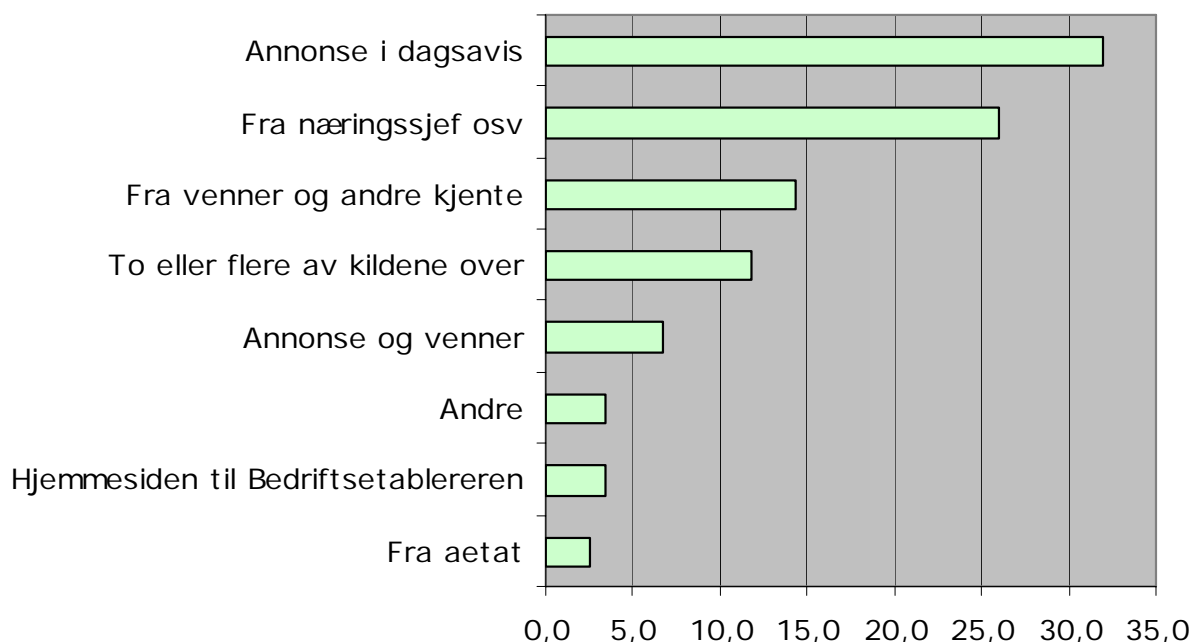
I tillegg til marked og lokal konkurrent ønsket vi også å få opplysning om hvorvidt bedriftsideen var basert på en innovativ ide (nytt produkt, ny produksjonsmåte osv.). På bakgrunn av hvordan respondentene har svart på disse spørsmålene mener stort sett alle at de vil basere seg på et ”innovativt produkt”. Etter vår vurdering er det mao. ikke mulig å si noe om grad av ”innovativitet”. Årsaken til dette skyldes antakeligvis at man i spørreskjemaet burde lagt inn hva som var ment med begrepet innovasjon. Samtidig samsvarer dette til en viss grad med Innovasjon Norges erfaringer som ble presentert i kap.4.

Innenfor hvilke næringer har deltakere på etablererskolen planer om å etablere seg? I spørreskjemaet hadde respondentene mulighet til å oppgi næringstilhørighet for egen bedriftside. På lik linje med spørsmålet om innovativitet er det vanskelig å få et klart bilde i denne sammenheng. For det første er det mange som ikke har oppgitt næring og for det andre viser det seg at det for mange er manglende sammenheng mellom hvordan man beskriver bedriftsideen og hva man har krysset av på. Basert på en mer ”kvalitativ vurdering” er hovedinntrykket at flertallet ønsker å etablere seg innen tjenesteyting, varehandel og kulturbaserte næringer. Med tjenesteyting menes alt fra konsulentvirksomhet til strikketjenester. Innenfor det mer kulturbaserte var det en stor andel som ville satse på naturbaserte opplevelser. Ut i fra vår vurdering var det store flertallet arbeidsplassetablerere innenfor tredjesektor. Ikke overraskende viser datamaterialet visse kjønnsmessige forskjeller. Kvinner ønsker i større grad å etablere seg innen varehandel og personlig tjenesteyting. Menn på sin side har ideer basert på etableringer i grensesnittet mot forretningsmessig tjenesteyting eller etableringer med et mer ”maskulint” innhold, for eksempel safari, hovpleie osv.

Kjennskap til tilbudet - avisannonse det mest virkningsfulle

Den nye etablerermodellen i Hedmark introduserte som tidligere nevnt et lavterskeltilbud. Før omorganisering av etablerertilbudet var etablererskolen et tilbud til personer som skulle søke etablererstipend eller tilskudd gjennom BU- ordningen. En viktig forutsetning for at lavterskel tilbudet skal fungere er at potensielle deltakere blir kjent med denne muligheten. I forbindelse med spørreskjemaet ble det kartlagt hvordan deltakerne ble gjort kjent med tilbudet. Resultatet av dette er presentert i figur 5.7. Den viktigste rekrutteringskilden til etablererskolen har vært annonse i dagsavisen. (32 prosent). Den nest viktigste kilden er næringssjef eller andre representanter fra tiltaksapparatet.

Fig.5.7. Kjennskap til etablererskolen fordelt etter informasjonskilde.



For det første viser figuren at det er viktig at man benytter flere informasjonskanaler for å spre informasjon om tilbudet. Fra evaluators side er det naturlig å problematisere hvorfor andelen som oppgir nærings sjef som kilde er såpass lav. Det er kun en av fire deltakere som begynte på etablererskolen som et resultat av informasjon fra det offentlige virkemiddelapparatet. Uansett årsaksforhold i denne sammenheng mener vi at det er et potensial mht. til å utvikle en mer pro-aktiv tilnærming fra de lokale næringsutviklingsaktørene. En styrket etableringskultur og etableringsfrekvens forutsetter et apparat som kan stimulere til etableringer og kople potensielle etablerere inn mot denne typen opplæring og evt. andre relevante ”hjelpere”. Vi har ikke noe godt empirisk grunnlag for å si at dette ikke fungerer, men reiser spørsmål om det ikke er et potensial mht. til en mer pro-aktiv arbeidsform mht. å stimulere etableringsfrekvens.

Betalingsvillighet for et lavterskel tilbud?

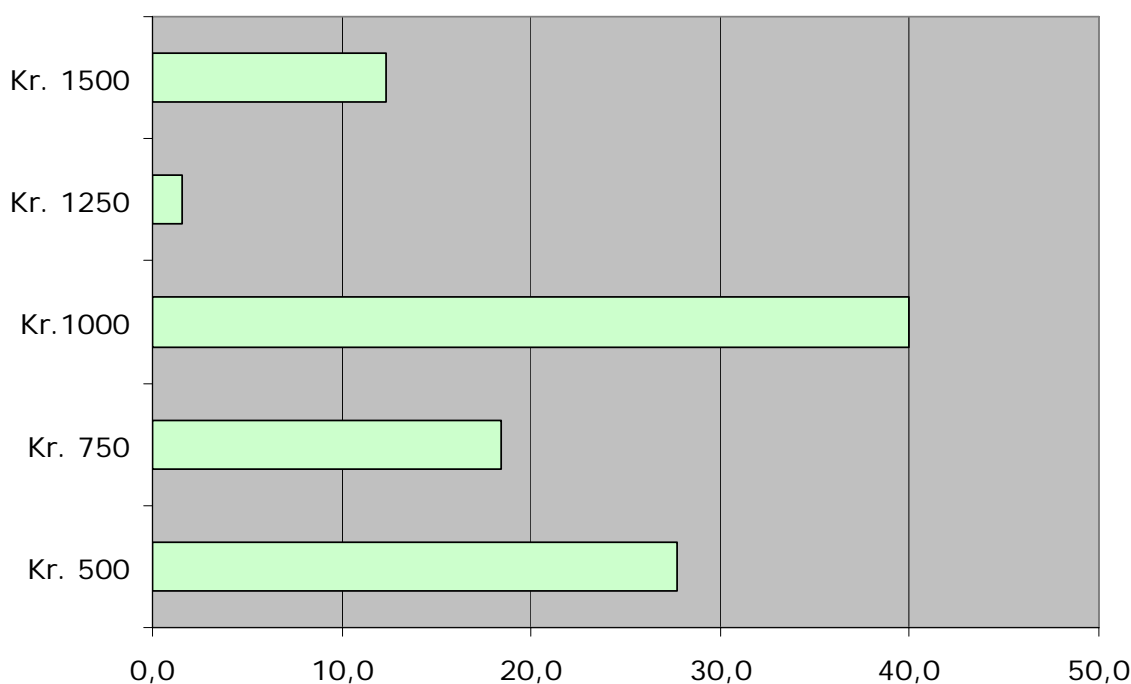
En sentral forutsetning ved innføring av den nye etablerermodellen var at opplæringen bl.a. skulle være gratis. På den ene siden kan det være viktig at tilbudet er gratis for at flest mulig skal benytte seg av tilbudet. På den annen side vil et gratis tilbud også kunne skape utfordringer mht. kursavvikling (oppmøte, undervisningsopplegg osv.). Et gratis kurs gjør kanskje at den enkelte føler mindre forpliktelse til å gjennomføre kurset eller være en aktiv deltaker i kurssammenheng. Samtidig er det rimelig å anta at et gratis kurs vil skape en mer heterogen gruppe med de styrker og svakheter dette kan medføre. En heterogen gruppe vil antakeligvis medføre et bredere spekter av bedriftsideer og kan dermed legge grunnlag for andre type diskusjoner/ problemstillinger enn en homogen gruppe. En annen mulighet er at forskjellene i gruppa blir så stor at man ikke får til de gode diskusjonene og at det skaper undervisningsmessige utfordringer. På bakgrunn av problemstillinger som dette spurte vi deltakerne om de ville ha deltatt på etablererskolen hvis de hadde måttet betale for det. Det statistiske materialet viser oss at:

- 54 prosent ville ha deltatt selv om de hadde måttet betale

- Det er en regional forskjell mht. betalingsvillighet. Den er størst i Hamarregionen (60 prosent) og minst i Glåmdalen (51 prosent).
- Det er personer i aldersgruppen 30- 39 år som har størst betalingsvillighet
- Det er ingen forskjell mellom kjønnene når det gjelder spørsmålet om deltakelse og gratis tilbud

Når det gjelder kulepunktet for aldersgruppen 30-39 år menes det med betalingsvillighet at det er i denne gruppen det er størst andel som er villige til å betale (58 prosent). En annen indikator på betalingsvillighet er hvor mye man er villig til å betale. Figur 5.8 gir en indikasjon på dette.

Fig.5.8. *Betalingsvillighet for etablererkurs blant de som har svart ja til deltakelse på etablererskolen med egenandel*



Av de 54 prosentene som ville begynt på etablererskolen med en egenandel er det 55 prosent som var villige til å betale 1000 kr. eller mer.

Vi ser mao.at det er betalingsvillighet for etablererskolen. For det første er dette en indikasjon på at et flertall mener at det som er levert holder faglig nivå. Respondentene har svart på dette etter at de har gjennomført kurset. Vi skal komme tilbake til dette etter hvert. Det andre sentrale spørsmålet er om dette faktisk skal være et gratistilbud. 54 prosent er som sagt villige til å betale for deltakelse. Innledningsvis i dette avsnittet ble det kort problematisert noen av effektene med å ha et gratis tilbud. Etter vår vurdering er det rimelig å anta at personer som betaler for dette har større engasjement og antakeligvis har et noe mer gjennomtenkt forhold til det å etablere egen virksomhet. Det kan dermed også tenkes at det er en sterk sammenheng mellom de som er betalingsvillige og de som faktisk har etablert egen virksomhet. På den annen side kan det tenkes at de som er så motiverte at de vil etablere seg hadde gjort det uavhengig av dette tilbudet. Etableringen hadde blitt realisert, men terskelen hadde vært noe høyere. Det kan selvfølgelig også tenkes at noen av de som ikke var villige til å betale for kurset har fått den nødvendige inspirasjon, trygghet og kompetanse for å realisere egen arbeidsplass. Her hører det også med at et lavterskeltilbud (gratis tilbud) antakeligvis også har vært utløsende for at det har blitt kjørt etablereropplæring i alle regioner hvert halvår i den kartlagte perioden.

5.2 Deltakernes vurdering av etablererskolen

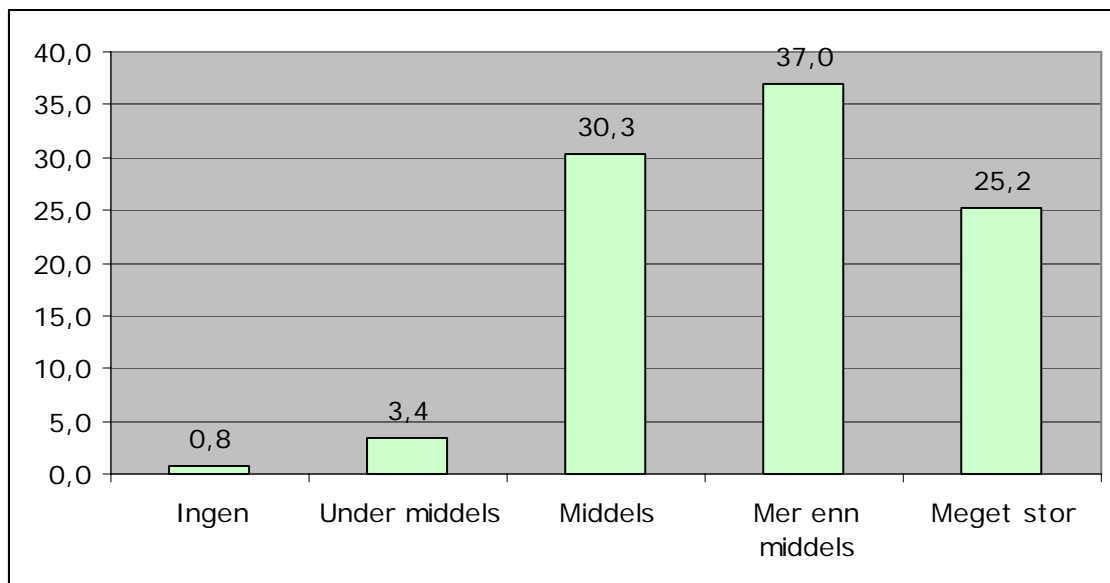
Hva er så deltakernes vurdering av etablererskolens faglige innhold, organisering og betydning mht. realisering av selve bedriftsideen. Siste spørsmål i spørreundersøkelsen gikk på hvorvidt de ville anbefale andre å delta på etablererskolen. Hele 97 prosent svarer ja på dette spørsmålet. Etter vår vurdering er dette en relativt sterk indikasjon på at etablererskolen og organiseringen av denne har fungert relativt bra. I det følgende skal vi se nærmere på enkeltområder ved etablererskolen.

Nytten av opplæringen i forhold til etableringsprosessen

En sentral suksessfaktor i en evaluering av etablererskolen er å se på nytten deltakerne har hatt av opplæringen i forhold til selve etableringsprosessen. Figur 5.9 viser svarfordelingen på dette spørsmålet

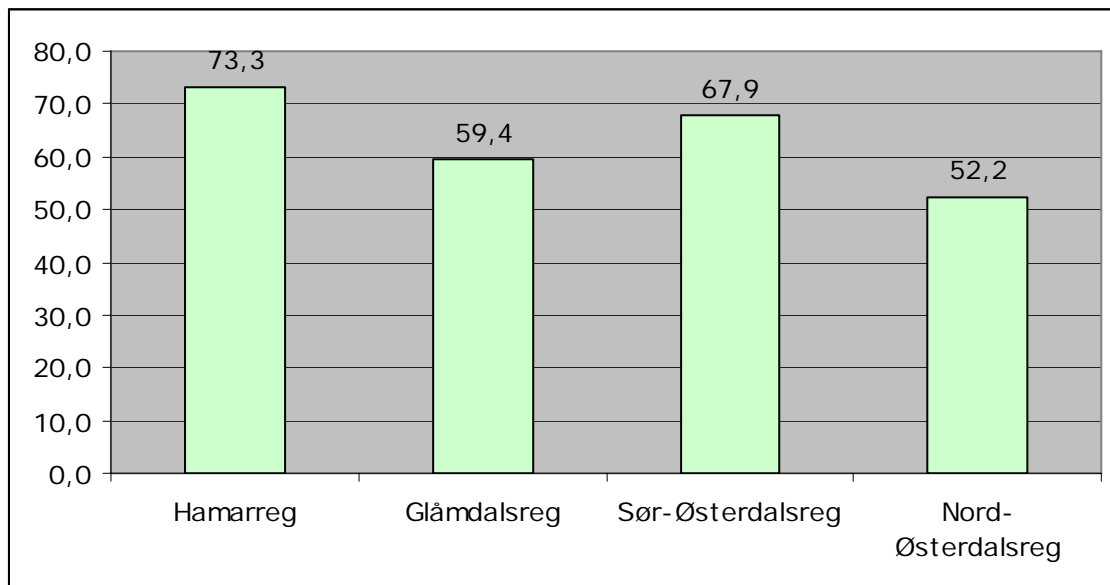
62 prosent mener nytten har vært mer enn middels eller meget stor. Det er kun fire prosent som synes den har vært liten eller svært begrenset. Etter vår vurdering er dette en indikasjon på at innholdet i opplæringen i stor grad har fokusert på de rette elementene i forhold til selve etableringsprosessen. Underlagsmaterialet viser at denne fordelingen er relativt lik selv om en bryter det etter utdanningsnivå. 60 prosent av de med kun grunnskole mener nytten har vært mer enn middels eller meget stor. For personer med høgskole eller universitetsutdanning er det 65 prosent som sier det samme. Deltakere med

Fig.5.9. Svarfordeling mht. deltakernes nytte av opplæring i forhold til selve etableringsprosessen.



utdanning på videregående skoles nivå ligger midt i mellom. Underlagsmaterialet viser heller ingen forskjell mht. kjønn eller alder (med unntak av aldersgruppen 50- 59 år hvor det er 53 prosent som har krysset av på de to mest positive kategoriene). Hvis vi derimot trekker inn geografidimensjonen er det noen klare forskjeller. Dette er vist i figur 5.10

Fig.5.10. Andelen av deltakerne som mente at nytten av opplæringen var mer enn middels eller meget stor i forbindelse med etableringsprosessen etter region



Hva årsakene til de geografiske forskjellene kan være er vi usikre på. Det er rimelig å anta at sammensetningen av personer på hvert enkelt kurs kan påvirke resultatet, og spørreskjemaundersøkelsen dekker alle kurs som var kjørt fram til og med våren 2006. En annen mulighet er at kursholdere kan ha hatt større kunnskap om næringslivet i en region, eller at det i noen regioner har vært ønske om å etablere seg innenfor næringer hvor kursledere har hatt mindre relevant kompetanse. På bakgrunn av den informasjon vi har gjennom spørreundersøkelsen finner vi ingen støtte til denne antakelsen. En gjennomgang av ”tekststrengene” (felt hvor respondentene kan komme med utfyllende kommentarer) viser heller det motsatte. De av deltakerne som har svart på dette trekker heller fram kursledernes kompetanse som en stor pluss-faktor.

Et tilbud som dette har ikke bare som funksjon at det skal skje etablering av nye arbeidsplasser. Det er også viktig at man stopper en etablering hvis selve ideen ikke er god nok, ikke har nødvendige økonomiske ressurser eller mangler andre forutsetninger. I den forbindelse ble deltakerne spurt om etablererskolen hadde medført at de ikke gikk videre med etableringen og evt. hvorfor. Det er 14 prosent av deltakerne som oppgir at de ikke går videre (nå). Begrunnelsen for dette varierer. Eksempler på begrunnelser for dette er:

- Helsemessige årsaker
- Personlig økonomi
- Må utarbeide ny markedsundersøkelse og budsjett
- Venter på ny reguleringsplan for området
- Familiesituasjonen osv

Det er mao. ikke mulig å finne noen klare eller dominerende årsaker til at deltakere kuttet ut egen etablering. Vi kan heller ikke finne noen klare regionale, kjønnsrelaterte eller utdanningsmessige forskjeller i forhold til dette.

Deltakernes vurdering av det faglige innholdet i de forskjellige fagområdene.

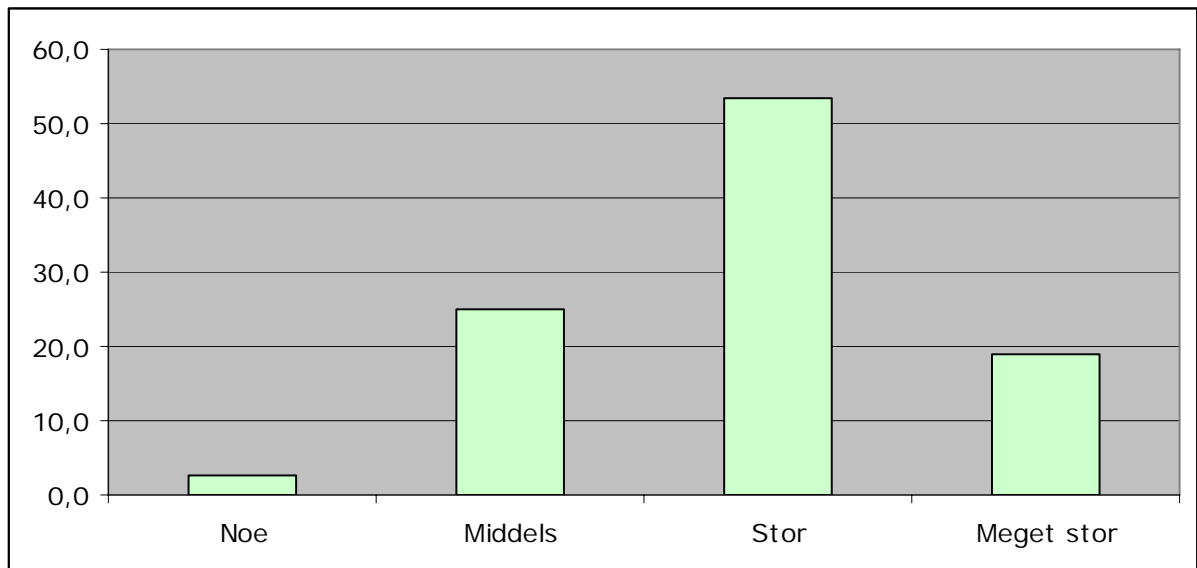
Hvordan vurderer så deltakerne det faglige innholdet i kurset og de forskjellige fagområdene? I utgangspunktet vil det i denne sammenheng være flere faktorer som vil ha effekt. Det at etablererskolen er et lavterskel tilbud gjør at deltakerne har forskjellig bakgrunn (yrkeserfaring og

formell kompetanse). En lite homogen gruppe vil stille relativt store krav til kursledere og innholdet i kurset. Figur 5.11 viser deltakernes vurdering av det faglige innholdet totalt sett.

Det er ingen av deltakerne som har krysset av på at det faglige innholdet har vært lik null og det er kun tre av 100 som mener at det faglige innholdet er lavt. En av fire mener at innholdet er middels. Underlagsmaterialet viser for øvrig

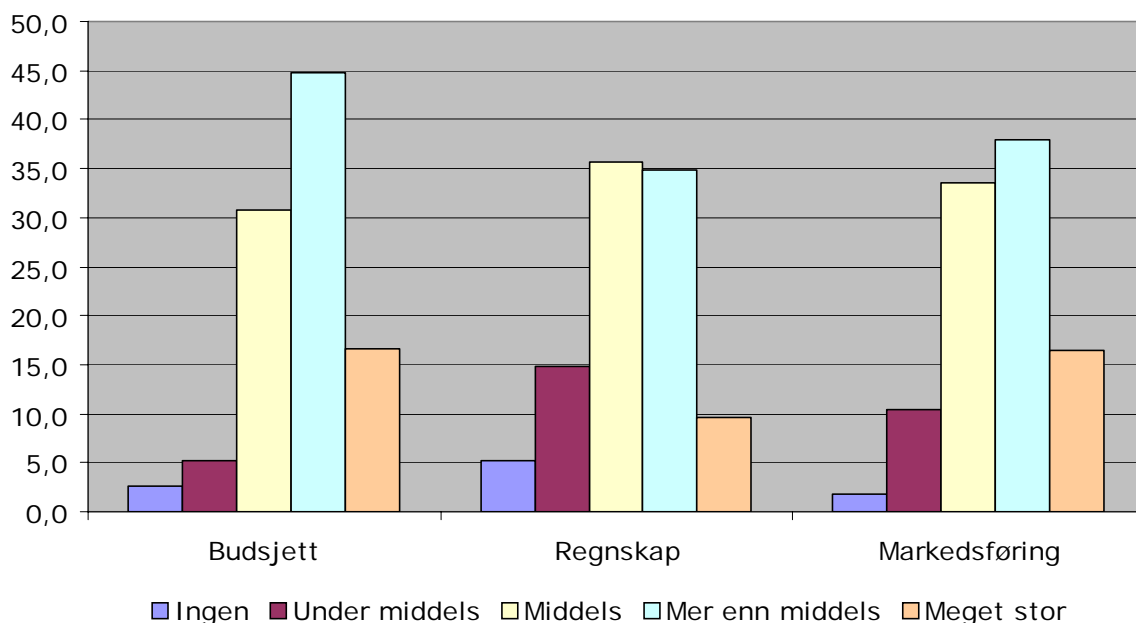
- En noe større andel av kvinnene er mer positive til det faglige innholdet
- Eldre deltakere er gjennomgående noe mer positive det faglige innholdet
- Det er geografiske forskjeller og deltakerne fra Glåmdalen er mest fornøyd med det faglige innholdet og deltakere fra Sør- Østerdal ”minst fornøyd ” (hhv 79 prosent som mener det faglige er stort eller meget stor. I Sør- Østerdal er det tilsvarende tallet 64 prosent)
- Vurdering av faglig innhold er relativt likt mellom personer med videregående og høgskoleutdanning.

Fig.5.11. Deltakernes vurdering av det faglige innholdet totalt sett i etablererskolen



Hvis en bryter dette ned på de tre fagområdene budsjett, regnskap og markedsføring får man i hovedsak det samme bildet (jfr. Figur 5.12) Regnskap er det fagområdet som får dårligst score. Innenfor dette området er det 20 prosent som mener at det faglige innholdet har vært lavt. Budsjett er det fagområdet som får mest positiv tilbakemelding. 60 prosent mener at det faglige innholdet er høyere enn middels eller meget stor.

Fig.5.12. Deltakernes vurdering av faglig innhold på forskjellige fagområder



Etter vår vurdering må ”brukertilfredsheten” karakteriseres som relativt bra. I denne sammenheng må det understrekes at vi som evaluatorene ikke har vurdert det faglige innholdet, vi ser kun på deltakernes vurdering av innholdet.

5.3 Svakheter og styrker ved etablererskolen

I spørreundersøkelsen ble også respondentene bedt om å nevne tre svakheter eller forbedringsområder ved tilbudet og tre positive forhold ved skolen. Materialet viser for det første at deltakerne har vært mer opptatt av å trekke fram positive sider ved etablererskolen enn negative sider. Det ser også ut til at respondentene gjennomgående har hatt vanskeligheter med å finne tre svakhetsområder.

Hvis vi først ser på forbedringsområdene, eller svakheterne, er det for det første ingen som trekker fram negative forhold rundt kursleverandøren. Anslagsvis fem til ti prosent mener at kursene eller gruppene blir for heterogene (for stort sprik mellom de forskjellige forretningsideene). I tillegg er det omtrent samme andel som trekker fram at det stilles for lave krav til å begynne på etablererskolen. Lav terskel, dvs. at man kun må ha en forretningside, gjør i følge disse respondentene at forpliktelsene til å delta blir lave. Begge disse faktorene har en negativ effekt i forhold til ”engasjement og gruppedynamikk”. Etter vår vurdering er ikke dette overraskende så lenge man satser på et lavterskel tilbud. Dette må også balanseres opp i mot andre målsetninger som ligger til grunn for etablerermodellen. Tilbud om opplæring i alle regioner hvert halvår gjør at terskelen for deltakelse ikke må være for høy hvis man skal få nok deltakere på alle kurs. Et annet element i denne sammenheng er at vi her snakker om et ”grunnkurs”. Modellen la i utgangspunktet også opp til at det skulle gjennomføres fagkurs for de som hadde etablert seg.

I tillegg er det et poeng at et slikt tilbud også kan fungere som utløsende i forhold til økt ny-etableringsfrekvens. Det kan tenkes at et lavterskel tilbud får en utløsende effekt i forhold til personer som i utgangspunktet ikke har noen bevisst holdning til å etablere seg eller at etablererskolen er første steg i forhold til å ta en form for videreutdanning. Det at det faktisk er et tilbud om etablererskole vil antakeligvis også ha en forsterkende effekt i forhold til ”nyskapingsskulturen” i en region og dermed et svar på en av hovedmålsettingene med innføring av den nye etablerermodellen.

Hva er det som deltakerne trekker fram som positive sider ved etablererskolen? Det området som et stort flertall trekker fram som positivt er at tilbudet gis regionalt. For svært mange har dette vært en forutsetning for å delta eller gjennomføre etablererskolen. M.a.o er *tilgjengelighet* en av de største suksessfaktorene for den nye etablerermodellen. En annen vesentlig faktor som trekkes fram er kursarrangørens *kompetanse* (fagkunnskap og erfaring). Dette gjenspeiles også i de svarene som er gitt og presentert tidligere i dette kapitlet. En annen interessant problemstilling i denne sammenheng er det faktum at det er en større andel kvinner enn menn som har gjennomført etablererskolen. Etter vår vurdering er det ingen tvil om at tilgjengelighet har vært en viktig årsak til dette. På bakgrunn av hva som ligger i de utdypende kommentarene kan det også tenkes at det har hatt en positiv effekt at kurslederne har vært av begge kjønn. Vi har ingen data som kan støtte eller svekke denne antakelsen utover at kvinnelige deltakere ofte trekker fram kursledernes *kompetanse og menneskelige egenskaper* som et positiv element ved etablererskolen.

Et tredje positivt element er at kurset har vært gratis. Selv om deltakerne er delt mht. om de ville betalt for å være med er dette et av suksesskriteriene ved etablererskolen.

5.4 Brukernes dom over etablererskolen - et godt tilbud

Etter vår vurdering kan brukernes syn på etablererskolen oppsummeres i følgende kulepunkter:

- Brukerne er svært fornøyd med at tilbudet gis lokalt
- Faglig innhold vurderes av de fleste som svært godt
- Etablererskolen har vært sentral mht. til utvikling egen bedriftside.
- Kurslederne fremheves av mange som en av de store suksessfaktorene (kompetanse og som mennesker)
- Delt mht. hvorvidt det trenger å være et gratis-tilbud.
- Liten andel mener at gruppene blir for heterogene og at det burde stilles større krav til deltakelse

6 Regionalt nettverk

Hensikten med dette kapitlet er å se på hvordan det regionale nettverket som ble etablert i forbindelse med den nye etablerermodellen har fungert og hvordan det faktisk kan utvikles videre.

6.1 Om nettverket - styrker, svakheter, muligheter og trusler

Målsettingen med nettverket er å bidra til kompetanseutvikling og erfaringsutveksling i virkemiddelapparatet. Temaene har vært erfaringsutveksling når det gjelder å drive rekruttering til kurs og aktørene har presentert seg med sine virkemidler og muligheter. Veiledning har også vært et tema som så vidt har vært tatt opp. I tillegg har kursarrangør lagt fram fakta knyttet til etablererskolen.

Det ble opprinnelig foreslått tre årlige samlinger i modellen, men det viste seg å være for mye. Det gjennomføres nå to samlinger pr år. Den ene av disse samlingene går over to dager, den andre over tre dager. De inviterte er næringssjefer og landbrukssjefer i kommunene, næringshager, kunnskapspark, fylkesmannen, Aetat, Innovasjon Norge, den som har kontrakt som kursarrangør og Kvinneuniversitetet. Forumet har blitt utvidet med næringshager og kunnskapspark etter hvert. Det har vært veldig god oppslutning og fylkeskommunen mener at folk har vært fornøyd med at nettverket er etablert.

6.1.1 Styrker ved nettverket

En arena for å gi og få informasjon

Innovasjon Norge mener at nettverket fungerer bra og synes det er viktig å bli kjent med det lokale virkemiddelapparatet. Det er konstruktivt med tilbakemeldinger fra lokale aktører. IN har også informert om forskjellige støtteordninger og programmer på nettverksmøtene. De mener at ikke alle er klar over hvordan Innovasjon Norge fungerer, spesielt i forhold til tildeling av etablerertilskudd. Det er en begrenset ramme pr år til etablerere, men terskelen oppleves som for høy. Når det gjelder BU-ordningen har IN også andre kanaler å informere gjennom. Informasjonen går stort sett direkte til landbrukskontorene.

Aetat setter også pris på å bli presentert på møtene og de mener de får informasjon som de ikke ville fanget opp så raskt ellers. Det lokale tiltaksapparatet er også stort sett fornøyd med informasjonen på møtene. Informasjonen er mindre tilfeldig enn før og alle får nå informasjon samtidig.

Arena for erfarings- og ideutveksling og relasjonsbygging

De fleste mener at nettverket fungerer godt i forhold til nettverksbygging mellom næringsapparatet i de ulike kommunene og når det gjelder forholdet mellom det lokale og sentrale virkemiddelapparatet. Man blir bedre kjent, noe som er positivt fordi det er få ansatte i det lokale næringsapparatet og det faglige miljøet er lite. Noen sier de ikke har andre møteplasser enn nettverket. En må møtes for å samarbeide. Næringssejefene snakker nå mer med hverandre enn før. Eksempelvis deltar Åmot kommune i ulike prosjekter med kolleger (f.eks utredning av næringssselskap Våler, Elverum, Solør).

Innovasjon Norge på sin side er også avhengig av tett samarbeid med kommunene siden alle landbrukstilskudd fra IN (BU-midlene) er innom kommunene. De mener derfor at det er viktig å videreføre dette nettverket.

Flere av aktørene på sentralt hold mener at næringssejefene ikke er aktive nok. Det er derfor positivt at alle næringssejefene møtes, blir kjent og kan bygge nettverk. Dette blir også en arena hvor en kan gi og motta innspill i forhold til virkemidler, etablererskolen og drive erfaringsutveksling. Fordi næringsapparatet fungerer svært forskjellig fra kommune til kommune er det viktig å ha en felles arena som dette.

Arena for å påvirke og gi innspill

Selv om det i stor grad har vært fylkeskommunen og Innovasjon Norge som setter agendaen for nettverksmøtene, mener de aller fleste at det er et likeverdig forhold mellom det sentrale og det lokale virkemiddelapparatet. Denne symmetrien i "maktforholdet" er vesentlig hvis man skal ha mulighet til å påvirke og gi innspill i forbindelse med utviklingen av nettverket.

Gode faglige innspill

En av de vi snakket med sa at nettverket har "modnet", dvs at det hadde blitt litt mer utviklingsorientert og gått over fra mye vekt på informasjon til å legge mer vekt på det faglige. Veiledning er f.eks et viktig og aktuelt tema som har vært oppe på et av møtene. Flere nevner at de ønsker mer om dette temaet. Det er viktig å gi faglig input på metodene for veiledning. Folk sjøl er den viktigste brikken. En må gi den enkelte etablerer et eierforhold til sin egen etablering og i dette tilfellet er veiledning svært sentralt. En må ha en riktig grunnholdning – møte folk og stille spørsmål, uttaler en av representantene fra kommunene.

Møtehyppighet

2 møter pr år er passe sier de fleste. Det blir litt hektisk med en dags møte. Tid og økonomi tilsier at en bør holde på en kombinasjon av et todagers-seminar og et en-dagsmøte. Folk prioriterer å reise på samlingene fordi de oppleves som nyttige.

6.1.2 Svakheter ved nettverket

Det er ikke mange som har nevnt svakheter ved nettverket. Enkelte mener at de har hatt mindre utbytte av møtene i nettverket. Begrunnelsen for dette er skepsis, eller at det er mindre interessant å se på hele fylket. De ser det som ønskelig at man samarbeider på regionale arenaer hvor man har mer felles i forhold til utfordringer, virkemidler og arbeidsmetodikk. Flertallet av de vi snakket med gir imidlertid en oppslutning til fylkesvise møter.

Noen få sier at det av og til kan bli litt mye informasjon på møtene som de har hørt om tidligere. Noen ganger blir man imidlertid overrasket av nye og ukjente temaer. Kompetansemeklingsprosjektet var det f.eks ingen som hadde hørt om før. En bør også se på tiden som brukes til informasjon i forhold til spørsmål, diskusjon og faglige temaer.

6.1.3 Muligheter

Utfordringene framover går først og fremst på å få nettverket til å fornye seg. For de fleste virker det selvfølgelig at nettverket skal bestå. Nå er kunnskapen om virkemiddelapparatet etablert og en må få inn nytt innhold.

Ikke bare etablerermodellen som tema

Flere av de vi snakket med ville gjerne ta opp andre temaer som var felles for deltakerne i nettverket. Temaer som gjelder eksisterende næringer er først og fremst aktuelt stoff. Temaer knyttet til den ”store verden”, eksempelvis næringsstruktur globalt, EØS og markedsutvikling ble også nevnt.

Faglig påfylling er viktig

Veiledningsmetode, dvs å håndtere folk i en utviklingsprosess, ønskes det mer påfyll om.

Mer deltakelse fra det lokale næringsapparatet.

Næringsapparatet må utfordres. Hva gjør de for å bidra til etableringer på sitt område? Fylkeskommunen burde for eksempel etablere en gruppe med aktører fra nettverket hvor en satte dagsorden for nettverksmøtene. Det kan sikre at virkemiddelapparatet ble mer involvert. I dag er det fylkeskommunen og Innovasjon Norge som står for agendaen og innholdet.

Dra mer direkte nytte av de andre i nettverket

Det kom også inn synspunkter på at en kanskje kunne brukt nettverket mer, f.eks når det gjelder å bytte kompetanse og slik sett dra mer direkte nytte av hverandre. En har samme systematikk i forhold til arbeidet. Men det er ikke så enkelt i praksis pga lange avstander.

Formen på møtene

Det må være rom for diskusjoner på møtene. En må derfor passe på at det blir satt av tid til dialog. Forumet er litt stort, det bør derfor legges til rette for diskusjoner o.l i mindre grupper på møtene. Det bør være en kanal for å nå fram – ikke bare i plenum.

En av de spurte ønsket litt mer direkte informasjon, f.eks på e-post mellom samlingene og at det eventuelt kunne bli litt mer system på informasjonen.

Påvirke utad

Det er mye som skjer – blant annet når det gjelder rammene rundt næringsarbeidet. Næringsutvikling er ingen pålagt oppgave. Det er derfor viktig at nettverket støtter hverandre. En i det lokale tiltaksapparatet mente at nettverket kan være en påvirkningsarena f.eks når det gjelder å jobbe for å bevare kommunale næringsfond.

6.1.4 Trusler

Det var få som så at det kunne være mye som truet nettverket. De fleste ser det som selvfølgelig at nettverket skal fortsette. Det er likevel en fare dersom det ikke blir interessant, f.eks ved at nettverket ikke fornyes. Nettverket bør ikke bli for ”toppstyr”.

Av mer generelle trusler nevnes kommuneøkonomien, i forhold til at kommunene vil prioritere ressurser annerledes. Næringsutvikling og etablererstøtte krever tid og næringsutvikling er ingen lovpålagt oppgave.

6.2 Nettverket - en viktig arena med utviklingspotensial for utviklingsaktørene i Hedmark

I forbindelse med denne evalueringen har vi vært i kontakt med representanter for de forskjellige aktørene som er med i det regionale nettverket. Et stort flertall av disse mener at nettverket er en viktig arena når det gjelder informasjon, oppdatering og faglig påfyll. En modell med to samlinger i året er passe nivå mht. møtehyppighet. Et par av de intervjuede mente at man i større grad burde ha en regional organisering fordi det er relativt store forskjeller mellom regionene. Utfordringene for nettverket er at man fortsetter å utvikle nettverket slik man ser tendenser til på kartleggingstidspunktet. I denne sammenheng er det fremmet forslag om at man etablerer en gruppe som kan være ansvarlig for temaene på nettverksmøtene. Fra nettverksdeltakernes synspunkt er det viktig at dette ikke bare blir en arena for fylkeskommunen og Innovasjon Norge. Ved siden av informasjon er det også viktig at man bruker ressurser på faglig utvikling og erfaringsutveksling.

7 Konklusjon

I denne evalueringen har vi fokusert på tre områder; generell næringsstruktur, aktørenes erfaring med etablererskolen og det regionale nettverket. Generelt er vårt inntrykk at den nye etablerermodellen i stor grad ivaretar de målsettingene man hadde ved implementeringen. Samtidig er det fortsatt et utviklingspotensial på enkelte områder og noen områder hvor man kanskje bør være mer realistiske mht. til ”målfastsettelse”.

En av disse målsettingene er at man ønsker å ligge på landsgjennomsnittet mht. nyetableringer. Etter vår vurdering er dette et ambisiøst mål fordi næringsstruktur og delvis geografi eller markedstilgang medfører visse begrensninger. En næringsstruktur med relativt mange små bedrifter, stor andel av næringer i nasjonal tilbakegang og stor offentlig sektor gjør at etterspørselen etter innsatsfaktorer i det lokale markedet kan være begrenset. Det medfører også at en stor andel av etableringene vil komme innenfor privat tjenesteyting og være rettet mot husholdningsmarkedet. Til tross for at vi mener det er enkelte begrensninger mht. hva man kan forvente av nyetableringer i Hedmark viser statistikken at det skjer mye positivt.

Når det gjelder selve etablerskolen mener vi at gitt at dette er, og skal være, et lavterskeltilbud er brukernes tilbakemeldinger mer positive enn man kanskje kan forvente. Det styrker antakelsen om at man har truffet mht organisering av tilbudet. I tillegg viser det også at kursleverandøren har levert et godt produkt. Dette begrunnes ut i fra at:

- Antall arbeidsplassetableringer som resultat av opplæringen er bra. ¼ del av deltakerne er sjølstendig næringsdrivende på undersøkelsestidspunktet
- Sterke indikasjoner på at denne modellen i større grad aktiviserer kvinner i forhold til tidligere etablereropplæring
- Kursleverandør har levert et faglig godt tilbud og vært fleksibel i forhold til gjennomføring.
- Desentralisert undervisningstilbud er en av de viktigste suksessfaktorene ved den nye etablerermodellen
- Lavterskel- tilbudet er positivt, men en bør kanskje vurdere om terskelen skal heves noe. Det er ikke gitt at man nødvendigvis skal bruke en prismekanisme for å heve terskelen.

I den nye etablerermodellen var det lagt opp til et grunnkurs med mulighet for oppfølgingskurs. Det viser seg at det har vært vanskelig å fylle opp disse kursene selv om man har prøvd andre rekrutteringskrav enn hva modellen opprinnelig la opp til. Ingen av de vi har intervjuet har kunnet svare sikkert på årsaken til dette. Flesteparten mener at etablereren prioriterer egen bedriftsutvikling på bekostning av faglig kompetanseutvikling.

Innføring av den nye etablerermodellen hadde to hovedmålsettinger. For det første skulle man øke antall entreprenører gjennom holdningsskapende og motiverende arbeid. For det andre skulle man øke gjennomføringsevnen for entreprenørene ved tilførsel av kompetanse, nettverk og finansiering. Vår evaluering viser at antall entreprenører har økt uten at vi kan få rendyrket effekten av etablerermodellen i denne sammenheng. Vi har også fått dokumentert at mange etablerere har fått økt kompetanse gjennom etablererskolen. Det har ikke ligget innenfor denne evalueringens mandat å få kartlagt hvorvidt entreprenørene har fått et bedre nettverk eller økte finansieringsmuligheter. En vesentlig aktør når det gjelder holdningsskapende og motiverende arbeid vil være de forskjellige virkemiddelaktørene, og da spesielt førstelinja. Kartlegginga viser at det er et behov for å vurdere tiltak som i større grad involverer førstelinja. En utfordring er selvfølgelig at det varierer sterkt hvilke ressurser den enkelte aktør har. Et bidrag i denne sammenheng kan være det regionale nettverket som er etablert. Hvis man klarer å fortsette den utviklingen som nettverket har vist den siste tiden, kan dette bli et viktig virkemiddel for å styrke førstelinjas muligheter til å drive bl.a. holdningsskapende arbeid. Dette forutsetter antakeligvis at det regionale nettverket blir mindre toppstyrt og mer prosessorientert. Et konkret forslag er at det etableres en ”programkomite” som er ansvarlig for innholdet på nettverksmøtene. Dette kan være med på å styrke den faglige utviklingen og økt bruk av ”best practice”. Et annet konkret forslag er at man prøver å etablere en informasjonsarena som kan brukes mellom møtene i det regionale nettverket.

På bakgrunn av de funn vi har i forbindelse med denne evalueringen mener vi at tilbudet til arbeidsplassetablereren er i samsvar med målsettingene med modellen. Hvis man velger å gå videre med etablererskolen for en ny periode er det helt vesentlig at man gir et regionalisert tilbud. Dette har som sagt vært en av de største suksesskriteriene for modellen. I tillegg er det av stor betydning ut i fra et kvinneperspektiv.

Fordi det regionale nettverket også har fått en positiv attest bør dette også opprettholdes framover. I denne sammenheng er det viktig at man sørger for at det skal være deltakerstyrt og utviklingsorientert.

Litteratur:

Alsos, G.A. & Kolvereid, L. (2005): Entrepreneurship among women in Norway. In E.S. Hauge, P-A Havnes (Eds), Women entrepreneurs. Theory, research and policy implications. Høyskoleforlaget, Kristiansand

Alsos, G.A.(2006): Barrierer for kvinners entreprenørskap. Diskusjonsnotat. Nordlandsforskning

Birkelund, H., Ørbeck, M, & Lein, K.(2000): Fra pløye til pleie. Hedmark fra landbruk til tjenesteyting. ØF rapport 09/2000

Ljunggren, E.C. (1998): The new business formation process: Why are there so few women entrepreneurs in Norway? Handelshögskolan. Umeå Universitet. Umeå

Spilling, O.R. & Berg, N.G.(1999): Gender and small business management: the case of Norway in the 1990s. Article submitted to International Small Business Journal

Annet:

Fylkeskommunale dokumenter vedr. behandling av ny etableringsmodell

Etablererskolen i Hedmark- Bedriftsetablererens kursbok

Ny etablerermodell i Hedmark

Rapporten er en evaluering av etablermodellen i Hedmark som ble iverksatt fra 2004. Evalueringen viser at Hedmark har en næringsstruktur som vanskeliggjør at man kommer på landsbasis mht. ny-etableringer. Organisering av tilbudet til arbeidsplassetablereren som et gratis tilbud med regionalisert undervisning har stor oppslutning hos både deltakere og hos aktører i virkemiddelapparatet. Det samme gjelder det faglige innholdet i kurset. En felles etablerermodell for hele fylket støttes av et flertall av de intervjuede personene.

Det regionale nettverket som er etablert vurderes som positivt, men bør ikke bli toppstyrt. I tillegg bør det være utviklingsorientert slik at man i størst mulig grad kan bidra til en positiv næringsutvikling i fylket.

Rapport nr.: 21/2006

ISBN nr.: 82-7356-601-3/978-82-7356-601-0