



RF – Rogalandsforskning. <http://www.rf.no>

Kari Jøsendal

Evaluering av Etablererskolen for kvinner i Rogaland (EKR)

Rapport RF – 2003/02

Prosjektnummer: 7252078
Prosjektets tittel: Evaluering av Etablererskolen for kvinner i Rogaland
Kvalitetssikrer: Einar Leknes
Oppdragsgiver(e): Rogaland fylkeskommune
Forskningsprogram:

ISBN: 82-490-0221-0
Gradering: Åpen

Forord

I august 2002 ga Rogaland fylkeskommune ved næringsseksjonen RF Rogalandsforskning et oppdrag som gikk ut på å evaluere Etablererskolen for kvinner i Rogaland.

Undervegs i studien har det vært fire rapporteringer til Rogaland fylkeskommune. Den første vedrørende utforming av spørreskjema, de to neste vedrørende presentasjon av foreløpige resultater på inspirasjonsseminar for tidligere deltakere på EKR i oktober 2002 og i artikkel i fylkeskommunens magasin Rogaland i utvikling i desember 2002. Den siste rapportering var i slutten av desember 2002 knyttet til resultater av de empiriske undersøkelsene vedrørende etablererskolen.

I Rogaland fylkeskommune har Helga Idsøe Kloster vært vår kontaktperson. Ved Rogalandsforskning har Kari Jøsendal vært prosjektleder og Einar Leknes faglig kvalitetssikrer.

Undervegs i prosjektet har vi hatt kontakt med en rekke informanter både blant EKR sine deltakere, andre arrangører av etablererskoler og Rogaland fylkeskommune. Vi takker informantene for velvillig bistand.

Stavanger, januar 2003

*Kari Jøsendal
Prosjektleder*

Innhold

Sammendrag	1
1 INNLEDNING	4
1.1 Bakgrunn	4
1.2 Evalueringens hovedspørsmål	5
1.3 Analyseopplegg og metode	6
2 TRE ETABLERERE	8
3 EVALUERINGENS HOVEDFUNN	10
3.1 Respondentene – hvem har deltatt på EKR ?	10
3.2 Etablerte virksomheter	10
3.3 Deltakernes vurdering av etablererskolen	12
4. ETABLERERSKOLENS RESULTATER	13
4.1 Hvem er etablererne ?	13
4.2 Hvilke bedrifter har de etablert ?	20
4.3 Hvilken kompetanse har EKR bidratt med ?	36
5. PERSPEKTIVER PÅ KVINNER OG ENTREPRENØRSKAP	43
5.1 Entreprenørkultur	44
5.2 Kvinner og entreprenørskap	45
5.3 Internasjonal handel og den globale økonomi	46
5.4 Nettverk	47
6 SAMMENLIGNING AV RESSURSBRUK VED NOEN ETABLERERSKOLER	49
6.1 NorVentus	49
6.2 Samarbeidsrådet for Sunnhordland	50
6.3 Synergia, Rogaland Kunnskapspark	50
6.4 Etablererskolen i Oslo/Akershus	51
6.5 Oppsummering	51
7 REFERANSER	53
VEDLEGG	52

Sammendrag

Etablererskolen for kvinner i Rogaland (EKR) er delt inn i tre trinn. Trinn 1 er for de som har en forretningsidè, men som ennå ikke er kommet i gang med egen virksomhet. Trinn 2 er for de som er i etableringsfasen, men som trenger mer kunnskap og veiledning. Trinn 3 er for de som er kommet godt i gang, men som står overfor nye utfordringer. Deltakerne kan gå trinn for trinn eller plukke ut ett eller to trinn etter behov. Det er ikke nødvendig å ha gjennomført trinn 1 for å delta på trinn 2 eller 3. Hvert kurs består av fire samlinger (torsdag til lørdag) som går over ett halvt år. Deltakerne utarbeider forretningsplaner i løpet av kurset. Undervisningen bygger på prosessorienterte undervisningsmetoder, hvor brukers behov står i sentrum og livslang læring er målet. Det gis undervisning i blant annet produktutvikling, personlig utvikling, markedsføring, økonomi, jus og data.

Evalueringsens hovedspørsmål

Evalueringen av Etablererskolen for kvinner i Rogaland (EKR) er gjennomført på oppdrag av Rogaland fylkeskommune i forbindelse med at etablererskolen ble startet for ti år siden. Fylkeskommunen ønsker å finne ut hvilke resultater etablererskolen har bidratt til og i hvilken grad målsettingen med etablererskolen er oppnådd. På bakgrunn av målsettingen stiller vi to spørsmål: Er deltakeren blitt bedre i stand til å starte og drive lønnsom næringsvirksomhet på sine egne premisser? Har hver enkelt, gjennom kunnskap, veiledning, erfaringsutveksling og nettverk, fått mulighet til å utvikle både seg selv og sitt produkt for å nå egne mål? For å svare på disse spørsmålene har vi gjennomført en spørreundersøkelse blant tidligere deltakere på EKR. Det ble sendt ut 278 spørreskjemaer, og av disse svarte 154. Dette gir en svarprosent på 55.

Tre hovedområdet belyses i undersøkelsen. For det første informasjon om respondentene, for andre informasjon om virksomhetene og til slutt deltakernes vurdering av etablererskolen. Undersøkelsen viser at deltakerne er voksne kvinner med yrkeserfaring som velger å starte for seg selv. I overkant av 1/3 av respondentene ligger i aldersgruppen mellom 40 og 50 år, mens aldersgruppen 30 – 39 og 50 – 59 hver utgjør ¼ av respondentene. Ser vi på utdanningsbakgrunn er det ti prosent av respondentene som har høyere utdanning av mer enn fire års varighet. Godt og vel 30 prosent har høyere utdanning med inntil fire års varighet. Det er med andre ord en relativt stor andel som har høyt utdanningsnivå. Den regionale fordeling av respondentene viser at i underkant av 60 prosent kommer fra Jæren, mens 10 – 15 prosent kommer fra hver av de andre tre regionene. Den regionale fordeling av deltakerne på EKR viser en tilsvarende fordeling.

Etablerte virksomheter

Vi har sett på hvor mange som driver egen virksomhet i forhold til hvilket trinn de gikk på. På trinn 1 er det en jevn fordeling mellom de som har startet virksomhet og de som ikke har startet. På trinn 2 er det 12 av 55 respondenter som ikke har egen virksomhet i dag. Av deltakerne på trinn 3 er det kun tre som ikke driver for seg selv, mens 19

respondenter har egen bedrift. Totalt er det omlag 2/3 av respondentene som har egne bedrifter i dag.

Datamateriale viser at det er virksomheter med få ansatte og med relativt lav omsetting som blir etablert. Halvparten av virksomhetene har en omsetting på inntil 200.000 kroner i år 2002. Godt og vel 20 prosent omsetter for mellom 200.000 og 500.000 kroner, mens kun sju prosent omsetter for mellom 500.000 og 1 million kroner. Omlag 1/5 av virksomhetene vil omsette for over 1 million kroner inneværende år.

Vurdering av EKR

Flertallet av respondentene er svært godt fornøyd med Trinn 1 på etablererskolen. Respondentene er mest fornøyd med undersvisningsmetodene og det at deltakelse på EKR satte dem bedre i stand til å starte egen virksomhet. Trinn 2 har hatt en motiverende effekt på de fleste av deltakerne. Flertallet mener også at deltakelse på etablererskolen gjorde dem bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet. Når det gjelder behov for veiledning og erfaringsutveksling er resultatet ikke så entydig positivt for deltakere på Trinn 2. De fleste av respondentene som har gått på Trinn 3 gir imidlertid uttrykk for at de har fått dekket sine behov for erfaringsutveksling og veiledning. De sier seg også fornøyd med undervisningen på EKR. Det er også stor enighet om at deltakelse på etablererskolen gjorde respondentene bedre i stand til å takle nye oppgaver i virksomheten.

Støtte og motivasjon

Omlag halvparten av respondentene mener at de ikke fikk god støtte av kommunen da de ville etablere virksomhet. Halvparten sier også at ikke fikk god veiledning av SND vedrørende sin bedriftsetablering. Vi ser også at 2/3 av respondentene er uenige i at SND var en nødvendig støttespiller i bedriftsetableringen. Imidlertid opplevdes nærmiljøet som positivt til det å starte sin egne virksomhet. Respondentene opplever det offentlige virkemiddelapparatet som mindre støttende enn nærmiljøet. Det synes her å være grunnlag for å se nærmere på grad av og kvalitet på dialogen mellom Rogaland fylkeskommune, SND og det kommunale virkemiddelapparatet når det gjelder å utvikle et godt klima for kvinner som vil etablere egen virksomhet.

Ser vi på undersøkelsen av EKR og hva som motiverer respondentene til å starte for seg selv finner vi at behovet for å realisere en drøm er svært viktig. Dernest kommer behovet for å styre arbeidsdagen selv som et viktig motiv, mens ønsket om å tjene penger kommer på en tredje plass. Selvrealisering, frihet og økonomi er altså svært viktige motivasjonsfaktorer for disse kvinnene.

Behov for endringer av EKR

Dersom det er slik at 3/4 av deltakerne på etablererskolen antas å ha en omsetting på under 500.000 kroner per år mens en liten gruppe vil ha en omsetting på flere millioner kroner vil det være svært store forskjeller i deltakernes behov for kompetansetilførsel. For at begge disse gruppene skal få et best mulig tilbud kan det være grunnlag for

Rogaland fylkeskommune å vurdere hvorvidt det skal gis et opplæringstilbud til deltakere som ønsker småskalaproduksjon, mens deltakere som har større vekstambisjoner for sine virksomheter skal få et tilbud med et noe annet innhold.

Datamateriale fra spørreundersøkelsen viser også at svært få av respondentene eksporterer sine produkter til utlandet. Imidlertid ser vi at det er et ønske om økt eksport blant deltakerne på EKR. Rogaland fylkeskommune bør vurdere å ha et større fokus på internasjonal handel i sitt tilbud til deltakerne på etablererskolen da små og mellomstore bedrifter vil få stadig økte muligheter til å delta på den internasjonale arena.

EKR er i følge respondentene et viktig nettverk for etablererne. Omlag halvparten av respondentene har behov for mer oppfølging enn det som nettverket kan tilby i dag. Over 90 prosent av respondentene gir uttrykk for at de uten problemer kan anbefale andre kvinner å delta på etablererskolen. Rogaland fylkeskommune arrangerer årlig oppfølgingsseminar for tidligere deltakere på etablererskolen som en del av nettverkssamarbeidet. Temaer som tas opp på seminarene kan med fordel være knyttet opp til internasjonal handel, deling av informasjon, innovasjon og læring i organisasjoner. For at ikke temaene skal bli for overordnede og generelle kan man også her tenke ulike målgrupper og vurdere hvorvidt det kan arrangeres oppfølgingsseminar for deltakere som trenger oppfølging på forskjellige områder.

Ressursbruk

Vi har sammenlignet ressurser brukt på drift av EKR med fire tilsvarende tilbud i Norge. Etablererskolen i Oslo/Akershus har flest deltakere (85 per år), mens EKR ligger på omtrent halvparten (40). Synergia har hatt 20-25 deltakere på år, NorVentus og Sunnhordland har hatt 18 – 25. EKR og Synergia koster mest per deltaker (20-25.000 kroner), mens NorVentus og Sunnhordland ligger på anslagsvis 10.000 kroner. Oslo/Akershus nyter godt av blant annet stordriftsfordeler og er nede på 6.000 kroner per deltaker. Oslo/Akershus har samlet sett halvparten av EKR sine kostnader og over dobbelt så mange deltakere. Oslo/Akershus og Synergia har best resultater med hensyn til bedriftsetableringer da $\frac{3}{4}$ av deltakerne starter egen bedrift, mens resultater for EKR er $\frac{2}{3}$ og NorVentus og Sunnhordland 50-60 prosent.

Sammenligning av ressursbruk og resultater mellom de ulike etablererskolene gir grunnlag for å vurdere justeringer og endringer i opplegget for EKR.

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

Næringslivet er i omstilling til en økonomi basert på kunnskap framfor materielle ressurser og til et samfunn som i stadig større grad kommuniserer og agerer i nettverk via informasjons- og kommunikasjonsteknologi og internett. I denne utviklingen har etablererne og entreprenører en viktig rolle både i forhold til konkurransevne og sysselsetting. Virksomheter startet og ledet av kvinner utgjør et sentralt næringspolitisk område i overgangen til en mer kunnskapsbasert økonomi.

Kvinner som er bedriftseiere skaper nye nisjer for entreprenør aktivitet og har potensial til å bli nøkkelaktører i den nye kunnskapsbaserte økonomien. Imidlertid må de tilpasse seg grunnleggende endringer når det gjelder hvordan små virksomheter drives, både lokalt og globalt. Sentrale spørsmål er hvordan små og mellomstore bedrifter eid av kvinner skal gripe de muligheter som gis av globaliseringen, informasjons- og kommunikasjonsteknologi, endringer i hvordan virksomheter organiseres, den økende betydningen av servicesektoren og andre sentrale utviklingstrekk vi ser i dag. Noen av de hovedutfordringene vi står overfor i dag når det gjelder kvinner og etablering av virksomhet er (OECD, 1998):

- å bidra til at det vokser fram en entreprenørkultur for kvinner
- få mer kunnskaper om kvinner og entreprenørskap og bedriftsetablering
- bedre finansieringsmuligheter
- økt deltakelse av kvinner som etablerere i internasjonal handel og den globale økonomi

Grad av entreprenørskap reflekterer et lands rammebetingelser, kulturelle holdninger og ulike program for næringsutvikling som utøvende myndigheter har. Kulturelle holdninger spiller en nøkkelrolle når det gjelder å hemme eller å fremme etablering av egen virksomhet. Med kultur så tenker vi for det første på hvilken status det har å være etablerer og hvorvidt man i den gjeldende region har klart å etablere et positivt image rundt det å være etablerer og selvstendig næringsdrivende. For det andre så henspeiler kultur på hvorvidt det aksepteres at det å feile er en del av læreprosessen. Risikoaversjon ser ut til å være et større hinder for kvinner enn for menn i en etableringssituasjon. Vi ser også at sterke, synlige og positive rollemodeller er viktig for kvinner som ønsker å etablere egen virksomhet. I dag vet vi for lite om

- kvinners motivasjon for å starte egen bedrift
- profesjons- og utdanningsmessig bakgrunn
- karakteristika ved forretningsvirksomheten
- bedriftens utvikling og vekst over tid

Disse aspektene er viktige å kartlegge for å forstå kvinnelige etablereres styrker og de utfordringer de står overfor når de starter og driver forretningsvirksomhet. På den måten

kan vi identifisere områder der det er behov for ulike tiltak. Dagens datakilder gir et begrenset bilde av kvinner som etablerere og deres bidrag i økonomien og i samfunnet, både kvantitativt (målt i kroner og øre) og kvalitativt (humankapital, kundeservice og et bredere bidrag til økonomien).

Servicesektoren er den største sektoren i den globale økonomien og utgjør en stadig økende andel av verdenshandelen. Dette skyldes i hovedsak teknologisk endring som har forbedret mulighetene til eksport fra denne sektoren. I denne sektoren befinner det seg mange kvinner. Integrering av informasjons- og kommunikasjonsteknologi i daglig forretningsvirksomhet kan hjelpe kvinner å komme over barrierer relatert til karakteristika ved virksomheten. Dette gjelder forhold som størrelse på virksomheten, hvilken sektor man driver næringsvirksomhet i og geografisk lokalisering.

Hvordan og i hvilken grad kvinner griper muligheter som byr seg vedrørende etablering av nettverk og ny teknologi vil påvirke deres evne til å vokse, internasjonaleses og leve opp til det potensial som kvinner har til å bli sentrale aktører i den globale økonomi.

1.2 Evalueringens hovedspørsmål

Alle kvinner i Rogaland kan søke om å få gå på etablererskolen. Det gjelder de som ønsker å starte eller videreutvikle egen virksomhet. Dersom man har fått etablererstipend eller er arbeidsledig kan man også søke. Etablererskolen kan også være et godt tilbud til de som står overfor nye utfordringer.

Etablererskolen for kvinner i Rogaland (EKR) er delt inn i tre trinn. Trinn 1 er for de som har en forretningsidè, men som ennå ikke er kommet i gang med egen virksomhet. Trinn 2 er for de som er i etableringsfasen, men som trenger mer kunnskap og veiledning. Trinn 3 er for de som er kommet godt i gang, men som står overfor nye utfordringer. Deltakerne kan gå trinn for trinn eller plukke ut ett eller to trinn etter behov. Det er ikke nødvendig å ha gjennomført trinn 1 for å delta på trinn 2 eller 3. Hvert kurs består av fire samlinger (torsdag til lørdag) som går over ett halvt år. Deltakerne utarbeider forretningsplaner i løpet av kurset. Undervisningen bygger på prosessorienterte undervisningsmetoder, hvor brukers behov står i sentrum og livslang læring er målet. Det gis undervisning i blant annet produktutvikling, personlig utvikling, markedsføring, økonomi, jus og data.

Etter avsluttet kurs får alle deltakerne invitasjon til et årlig oppfølgingsseminar. Fylkeskommunen ønsker med dette å kunne tilby faglig påfyll, samt legge til rette for videreutvikling av nettverksbygging.

Det er ti år siden EKR ble etablert. Rogaland fylkeskommune ønsker i den forbindelse å gjennomføre en evaluering av EKR for å finne ut hvilke resultater etablererskolen har bidratt til, og i hvilken grad målsettingene med etablererskolen er oppnådd.

Målsetting med EKR i følge Rogaland fylkeskommune:

”Etablererskolen for kvinner i Rogaland er et undervisningstilbud som har som målsetting å gjøre deltakerne bedre i stand til å starte og drive lønnsom næringsvirksomhet – på egne premisser. Gjennom kunnskap, veiledning, erfaringsutveksling og nettverk, skal hver enkelt få muligheter til å utvikle både seg selv og sitt produkt for å nå egne mål”.

På bakgrunn av målsettingen stiller vi spørsmålene:

- i) Er deltakerne blitt bedre i stand til å starte og drive lønnsom næringsvirksomhet på sine egne premisser ?
- ii) Har hver enkelt, gjennom kunnskap, veiledning, erfaringsutveksling og nettverk, fått mulighet til å utvikle både seg selv og sitt produkt for å nå egne mål ?

Rogaland fylkeskommune ønsker å få informasjon om: i) deltakerne på etablererskolen, ii) bedriftene som disse har etablert, og iii) deltakernes vurdering av EKR. I tillegg skal det gjøres en beregning av hvor mye ressurser som brukes på EKR sammenlignet med andre typer lignende tiltak. Når det gjelder de kvalitative aspekt ved EKR sitt tilbud vil fylkeskommunen undersøke om deltakerne har fått tilført de kunnskaper de hadde behov for , hvorvidt det er behov for oppfølging, EKR sin betydning og behovet for et eget tilbud kun til kvinner. Denne informasjonen vil danne hovedgrunlaget for en vurdering av EKR .

1.3 Analyseopplegg og metode

Evalueringen er i hovedsak basert på en spørreskjemaundersøkelse. Spørreskjemaet er utviklet i samarbeid med Rogaland fylkeskommune og inneholder spørsmål om personlige kjennetegn, vurderinger av EKR, bedriftsinformasjon, finansiering og klima for etablerere.

Det ble sendt ut spørreskjema til samtlige 278 tidligere deltakere på EKR. Av disse svarte 154 personer, hvilket gir en svarprosent på 55. Datamateriale er analysert ved hjelp av statistikkprogrammet SPSS. Databehandlingen gir muligheter for kobling av ulike variable. For eksempel kan være interessant å analysere hvorvidt det er spesielle kjennetegn ved de grupper som driver egne virksomhet i dag og har lyktes i etableringen. Er det sammenheng mellom for eksempel a) personlige kjennetegn og etablerervirksomhet, b) vurderinger av EKR og etablerervirksomhet, c) omsorgsoppgaver i hjemmet og etablering ?

Alle som ikke svarte innen den første tidsfristen ble purret ved at de fikk tilsendt nytt skjema og ny tidsfrist for innsendelse. Vi har også hatt telefonisk kontakt med sju etablerere som ikke svarte på undersøkelsen. I disse intervjuene kom det fram at

tidspress og forglemmelse var årsaken til at de ikke returnerte spørreskjema og ikke manglende vilje eller interesse.

Et utvalg av resultatene fra undersøkelsen ble presenter på inspirasjonsseminaret "My Way" den 24. og 25. oktober i Stavanger. Spørreundersøkelsen er også omtalt i en artikkel i Rogaland fylkeskommune sitt magasin "Rogaland i utvikling".

Resultatene fra undersøkelsen vil analyseres i lys av etablererkultur, kunnskap om kvinner som etablerere, finansieringsmuligheter og økt deltakelse i den globale økonomi. Vi vil også forsøke å relatere EKR til den generelle næringsutvikling og til internasjonale trender og se selve innrettingen av EKR i forhold sentrale utviklingstrekk i næringslivet.

2 Tre etablerere

Vi presenterer her tre av deltakerne på etablererskolen. Navn er fiktive, men historiene gir et godt bilde av noen av etablererne.

Tone

Jeg bor i en kommune litt sør i fylket, er i midten av 30-årene og deltok på Etablererskolen for kvinner i år 2000. I noen år hadde drømmen min vært å starte for meg selv. Endelig skulle det bli en mulighet til å prøve. Jeg hadde også en intensjon om å skape arbeidsplasser for flere, og det målet er nådd. I dag er nesten ti personer tilknyttet min virksomhet. For mange som starter egen bedrift er et av motivene å tjene penger. Slik er det også for meg. Med over en million i omsetning så kort tid etter oppstart er jeg fornøyd. På kort sikt forventer jeg en moderat omsetningsøkning. Min virksomhet kommer i kategorien privat tjenesteyting.

Etter oppstart på Etablererskolen ble det klart for meg at jeg skulle gått på et trinn over. Dermed ble ikke mine behov for kunnskapstilførsel og veiledning dekket slik jeg hadde forventet. Jeg er imidlertid ikke i tvil om at EKR er et tilbud som andre kvinner med fordel kan benytte seg av. For min egen del savner jeg oppfølging ut over det som blir tilbudt i dag. En egen veileder for en periode ville vært fint nå da vi står overfor en del viktige vei valg vedrørende framtidig drift av virksomheten. EKR kan med fordel formidle denne type tjenester.

Berit

Mitt bosted er nord i fylket, og jeg gikk på Etablererskolen på slutten av 1990 tallet. Per i dag er det kun jeg som jobber i virksomheten som driver med privat tjenesteyting. Jeg har passert 40 år og har tenåringsbarn som også krever sitt. Jeg lærte mye på etablererskolen og fikk den hjelpen jeg hadde behov for slik at jeg kunne komme i gang med min virksomhet. Med små barn i huset ble det et ønske for meg å kunne være tilgjengelig for barna samtidig som jeg kunne ha en yrkeskarriere. Å drive egen virksomhet gjør at man lettere kan styre arbeidsdagen selv.

Utviklingen i virksomheten min har vært av en slik art at jeg er optimistisk med tanke på framtiden. Omsetningen, som ikke var så stor til å begynne med, vokser jevnt og trutt, og i løpet av de neste fem til ti årene forventer jeg en markant omsetningsøkning. For oss som har drevet virksomhet i noen år er det et stort behov for videre oppfølging, og det ville vært fint om etablererskolen kunne være behjelpelig med det.

Sissel

Jeg driver varehandel i bynært område og gikk på etablererskolen på slutten av 1990 tallet. Det var svært motiverende å delta på etablererskolen, og det gjorde at etableringsfasen gikk lettere. Når man skal starte egen virksomhet er det ofte et behov for å dele erfaringer med andre i samme situasjon, og dette behovet fikk jeg stort sett dekket via etablererskolen. Jeg var kommet til et punkt i livet der jeg ønsket å prøve noe

nytt samtidig som omsorgsbehov i hjemmet gjorde seg gjeldende. Løsningen ble da å starte for seg selv.

Omsetningen øker år for år, og jeg er dermed optimistisk med tanke på framtiden. Fram til i dag har eksport til utlandet ikke vært aktuelt, men jeg vurderer nå å utvide virksomheten til også å prøve seg på eksportmarkedet. Jeg er i dag fornøyd med det valget jeg tok da jeg startet egen virksomhet, og trives godt med å være selvstendig næringsdrivende.

3 Evalueringens hovedfunn

I dette kapitlet presenteres hovedresultatene fra undersøkelsen. Først ser vi på respondentenes alder, utdanning og bosted. Derneft vil vi trekke fram enkelte karakteristika vedrørende virksomhetene som respondentene har etablert, så som årsverk, ansatte og omsetning. Til slutt vil vi presentere noen av de vurderingene respondentene har gjort vedrørende EKR.

3.1 Respondentene – hvem har deltatt på EKR ?

Alder

Undersøkelsen viser at det er voksne kvinner med yrkeserfaring som velger å starte for seg selv. I overkant av 1/3 av respondentene ligger i aldersgruppen mellom 40 og 50 år, mens aldersgruppen 30 – 39 og 50 – 59 hver utgjør ¼ av respondentene.

Utdanning

Ser vi på utdanningsbakgrunn er det ti prosent av respondentene som har høyere utdanning av mer enn fire års varighet. Godt og vel 30 prosent har høyere utdanning med inntil fire års varighet. Det er med andre ord en relativt stor andel som har høyt utdanningsnivå. Annen forskning (Spilling, 1998) viser at det er klare tendenser til at etablererne gjennomgående har et høyere utdanningsnivå enn gjennomsnittet av befolkningen. I de mest aktuelle aldersgruppene for etablerere (mellom 40 og 50 år) ligger andelen med høyere utdanning for landet som helhet på mellom 20 og 30 prosent.

Bosted

Den regionale fordeling av respondentene viser at i underkant av 60 prosent kommer fra Jæren, mens 10 – 15 prosent kommer fra hver av de andre regionene. Den regionale fordeling av deltakerne på EKR viser en tilsvarende fordeling. Ser man på fordeling av deltakere/respondenter mellom byer (Stavanger, Sandnes, Haugesund, Egersund) og landkommuner kommer omlag 40 prosent fra bykommunene.

3.2 Etablerte virksomheter

Driver du virksomhet i dag ?

Vi har sett på hvor mange som driver egen virksomhet i henhold til hvilket trinn de gikk på. Som vi ser av tallene under er det på trinn 1 en jevn fordeling mellom de som har startet virksomhet og de som ikke har startet. På trinn 2 er det 12 av 55 respondenter som ikke har egen virksomhet i dag. Av deltakerne på trinn 3 er det kun tre som ikke driver for seg selv, mens 19 respondenter har egen bedrift.

	Ja	Nei
Trinn 1	49	47
Trinn 2	43	12
Trinn 3	19	3

Det er 62 personer som svarer at de ikke driver egen virksomhet i dag, mens 111 svarer at de har egen virksomhet. Med andre ord har omlag 2/3 av respondentene egne bedrifter i dag. På spørsmål om hvorfor de ikke driver egen bedrift har vi følgende svarkategorier (antall respondenter i parentes) :

- Det var for lav inntjening (8)
- Jeg hadde ikke tid til å følge opp (2)
- Det var for mye arbeid (5)
- Jeg har startet annen virksomhet (2)
- Jeg hadde for lite kunnskaper til videre drift (3)
- Annet (21)

Det er kun 41 personer av de som ikke driver virksomhet som har svart på spørsmålet om hvorfor de ikke har egen bedrift. Av disse er det halvparten som svarer i kategorien ”Annet”. I denne kategorien var det flere som ble gravide i den perioden de skulle starte virksomheten, og som derfor vil utsette oppstarten. Det var også en del som nettopp hadde gått etablererskolen sitt trinn 1 og derfor ikke hadde kommet i gang enda, men som var undervegs med etableringen.

Hvor mange årsverk er det i din virksomhet ?

Svært få av de 122 respondentene som har svart på dette spørsmålet har flere enn fem årsverk i sin virksomhet.

- 67 virksomheter har under 1 årsverk
- 49 virksomheter har 1 til 5 årsverk
- 3 virksomheter har 6 til 10 årsverk
- 2 virksomheter har 11 til 15 årsverk
- 1 virksomhet har mer enn 20 årsverk

Hvor stor omsetting har du ?

Datamateriale viser at det er hovedsaklig små virksomheter som blir etablert med relativt lav omsetting. Omtrent 50 prosent av virksomhetene har en omsetting på inntil 200.000 kroner i år 2002. Godt og vel 20 prosent omsetter for mellom 200.000 og 500.000 kroner, mens kun sju prosent omsetter for mellom 500.000 og 1 million kroner. Derimot omsetter 21 prosent av respondentene for over 1 million kroner inneværende år.

3.3 Deltakernes vurdering av etablererskolen

Hovedinntrykket er at flertallet av respondentene er svært godt fornøyd med Trinn 1 på etablererskolen. Respondentene ser ut til å være mest fornøyd med undervisningsmetodene og at deltakelse på EKR satte dem bedre i stand til å starte egen virksomhet. Et stort flertall er også enig i at det var motiverende i etableringsprosessen å delta på etablererskolen. Når det gjelder påstanden ”EKR gjorde meg bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet” ser vi at tilbakemeldingen er noe mer nøktern. De fleste respondentene er enige, men ikke så entydig enige sammenlignet med svaret på de andre påstandene. Det samme gjelder påstanden om at ”Jeg fikk god hjelp til å videreutvikle min forretningsidè”.

Trinn 2 ser ut til å ha hatt en motiverende effekt på de fleste av deltakerne. De fleste mener også at deltakelse på etablererskolen gjorde dem bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet. Når det gjelder behov for veiledning og erfaringsutveksling er resultatet ikke så entydig positivt. Undervisningsmetodene på Trinn 2 får svært god tilbakemelding, og et overveiende flertall mener også at deltakelse på EKR satte respondentene bedre i stand til å starte egen virksomhet. Etableringsfasen ble også lettere for de fleste ved å delta på EKR.

De fleste av respondentene som har gått på Trinn 3 gir uttrykk for at de har fått dekket sine behov for erfaringsutveksling og veiledning. De sier seg også fornøyd med undervisningen på EKR. Det er også stor enighet om at deltakelse på etablererskolen gjorde respondentene bedre i stand til å takle nye oppgaver i virksomheten.

Tilbakemeldingen er ikke så entydig positiv når det gjelder hvorvidt EKR gjorde respondentene bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet. Påstanden om at faglige temaer det undervises i på Trinn 3 er svært viktig i forretningsutviklingen får heller ikke fullt så markant oppslutning som flere av de andre påstandene man skal vurdere. Dette kan tyde på at EKR bør ta en gjennomgang av faglige temaer på dette trinnet og se på mulige endringer.

4. Etablererskolens resultater

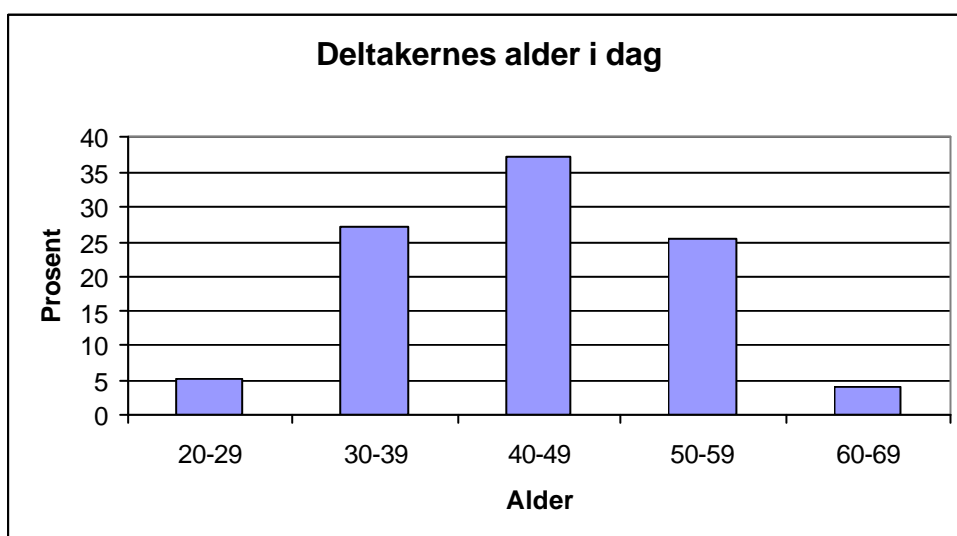
Rogaland fylkeskommune ønsker å få belyst ulike sider ved Etablererskolen for kvinner i Rogaland. For det første vil fylkeskommunen ha generell informasjon om deltakerne så som alder, utdanning og bosted. Dernest skal det skaffes tilveie bedriftsinformasjon om hvorvidt etablererne driver virksomhet i dag, eventuelt årsaker til avvikling, årsverk, ansatte, omsetting, landbrukstilknytning og etablererstipend. Som et tredje punkt vil fylkeskommunen ha oversikt over hvilket årstall deltakerne gikk på EKR, antall kurs de har deltatt på, opplevelse av relevant kunnskap, behov for oppfølging, EKR sin betydning i deres bedriftsetablering samt behov for et eget tilbud til kvinner. Kapittel 4 er inndelt i henhold til disse tre områdene.

4.1 Hvem er etablererne ?

Når det gjelder informasjon om deltakerne på EKR har vi utarbeidet oversikt over respondentenes alder, utdanning, bosted, antall barn, motivasjon til å starte egen bedrift og tidligere yrkeserfaring. Antall respondenter totalt er 154.

4.1.1 Alder

I figur 1 ser vi aldersfordeling på deltakerne som har svart på undersøkelsen. Vi har delt inn i fem aldersintervaller og som tabellen viser er nesten 40 prosent av respondentene mellom 40 og 49 år i dag.



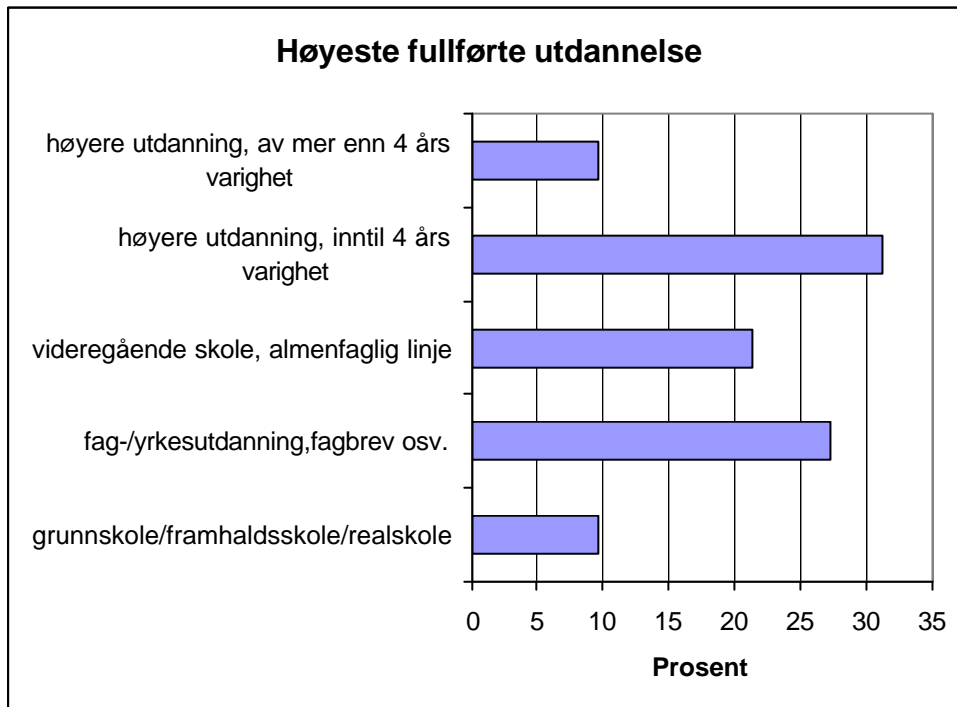
Figur 1. Deltakernes alder i dag

I gruppen 30-39 år er det 40 personer. I aldersgruppen 50-59 år er det 38 personer, mens det er 8 personer mellom 20 – 29 år og seks personer i intervallet 60 – 69 år.

Det må her presiseres at i undersøkelsen svarer respondentene på den alder de har i dag, og ikke den alderen de hadde da de gikk på etablererskolen. Vi kan allikevel trekke den konklusjon at det er hovedsaklig voksne kvinner med yrkeserfaring som velger å starte for seg selv. Gjennomsnittsalderen for respondentene er i overkant av 40 år. Disse resultatene samsvarer godt med andre funn om nyetableringer (Spilling, 1998).

4.1.2 Utdanning

Figur 2 viser høyeste fullførte utdanning hos respondentene. Vi ser at omlag 30 prosent har høyere utdanning med inntil fire års varighet. Den nest største gruppen er de med fag/yrkesutdanning, fagbrev osv., mens den tredje største gruppen har videregående skole, almenfaglig linje. Det er like mange som har grunnskole/framhaldsskole/realskole som har høyere utdanning av mer enn fire års varighet.



Figur 2. Høyeste fullførte utdanning

Ti prosent av respondentene har altså høyere utdanning av mer enn fire års varighet, mens godt og vel 30 prosent har høyere utdanning med inntil fire års varighet. Det er med andre ord en relativt stor andel som har høyt utdanningsnivå. Annen forskning (Spilling, 1998) viser at det er klare tendenser til at etablererne gjennomgående har et høyere utdanningsnivå enn gjennomsnittet av befolkningen. I det materiale som Spilling viser til har 40 prosent av etablereren høyere utdanning, og dette stemmer godt overens med de funn vi gjør i undersøkelsen når det gjelder EKR. I de mest aktuelle aldersgruppene for etablerere (mellom 40 og 50 år) ligger andelen med høyere utdanning for landet som helhet på mellom 20 og 30 prosent.

4.1.3 Bosted

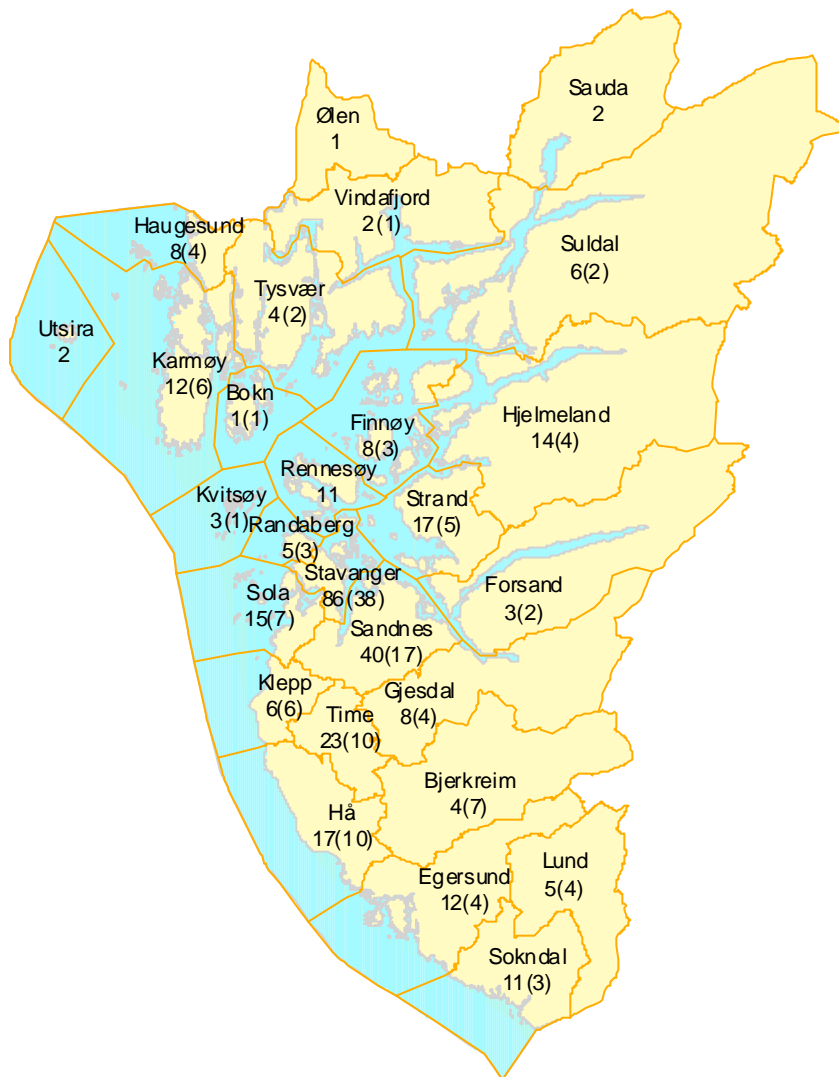
EKR skal favne etablerere fra hele Rogaland. Når vi ser på fordeling av respondenter og deltakere på kommuner finner vi 38 respondenter fra Stavanger, mens 86 kvinner fra Stavanger har deltatt på EKR siden oppstart for ti år siden. Fra Sandnes kommune er det 17 kvinner som har svart på undersøkelsen, og 40 som har gått på etablererskolen siden opprettelsen av skolen. I Time kommune er det 10 respondenter, mens 23 kvinner har deltatt på EKR siden 1992. Dersom vi ser regionvis på antall deltakere totalt på EKR siden oppstart i 1992 i forhold til antall kvinner som bor i de respektive regioner per 1.1.2000 ser vi følgende fordeling:

<i>Region</i>	<i>Prosentandel kvinner som har deltatt på EKR siden oppstart</i>
Ryfylke	0.4
Dalane	0.3
Jæren	0.16
Nord Rogaland	0.06

Tallene viser at det er svakest representasjon fra Nord Rogaland. Ryfylke er best representert, mens vi ser at i Jærregionen er deltakelsen av kvinner i relasjon til innbyggertallet lavere enn i både Ryfylke og Dalane.

Tabell 1. Bostedskommune

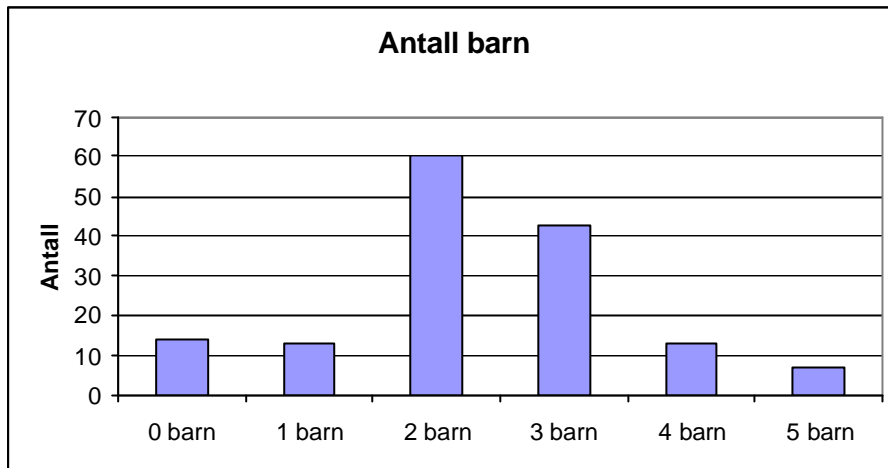
Kommune	Antall respondenter	Respondenter i prosent	Totalt antall deltakere per kommune siden 1992
Egersund	4	2,6	12
Sandnes	17	11,3	40
Stavanger	38	25,2	86
Haugesund	4	2,6	8
Sokndal	3	2,0	11
Lund	4	2,6	5
Hå	10	6,6	17
Klepp	6	4,0	6
Time	10	6,6	23
Gjesdal	4	2,6	8
Sola	7	4,6	15
Randaberg	3	2,0	5
Forsand	2	1,3	3
Strand	5	3,3	17
Hjelmeland	4	2,6	14
Suldal	2	1,3	6
Sauda	1	,7	2
Finnøy	3	2,0	8
Rennesøy	3	2,0	11
Kvitsøy	1	,7	3
Bokn	1	,7	1
Tysvær	2	1,3	4
Karmøy	6	4,0	12
Vindafjord	1	,7	2



Kartet viser hvordan respondenter og deltakere fordeler seg på kommuner i Rogaland. Tallene i parentes viser antall respondenter, mens tall uten parentes viser totalt antall kvinner som har deltatt på EKR siden oppstart i 1992.

4.1.4 Antall barn

Som vi ser av figuren har 13 av respondentene ett barn, 60 har to barn, 43 respondenter har tre barn. Det er 13 respondenter med fire barn, mens sju respondenter har fem barn. Det er 14 personer som ikke har barn. Dette betyr at omlag 90 prosent av respondentene har barn. At så mange kvinner som etablerer egen virksomhet har barn samsvarer med at et av hovedmotivasjonene for å starte for seg selv er hensyn til familien. En dansk undersøkelse fra 1999 viser at av kvinner med små barn som etablerer egen virksomhet uttrykker 90 prosent at de er motivert av å kunne kombinere familie og yrkesliv på en bedre måte.



Figur 3. Antall barn

Vi har sett på hvorvidt de som har barn, og de som ikke har barn, driver virksomhet i dag. Tabellen viser at av de som ikke har barn, er det seks personer som driver eget firma i dag, mens åtte svarer nei på dette spørsmålet. Når det gjelder de som har barn ser vi at uansett antall barn så er det flere som driver virksomhet enn de som ikke har eget firma på undersøkelsestidspunktet.

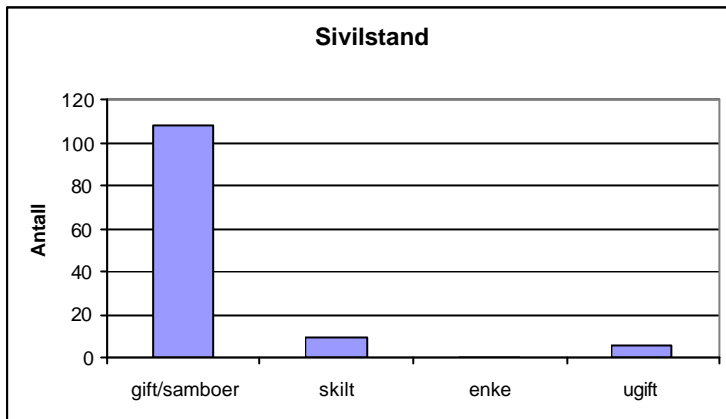
Tabell 2.

Antall barn	Driver du eget firma i dag ?		Total
	Ja	nei	
0 barn	6	8	14
1 barn	7	6	13
2 barn	36	23	59
3 barn	29	14	43
4 barn	12	1	13
5 barn	6	1	7

Flere av respondentene gir uttrykk for at et av de tre viktigste motivene for å etablere egen virksomhet er ønsket om å kunne kombinere jobb og familie på en bedre måte. Flere av kvinnene har imidlertid voksne barn, og for disse kvinnene er omsorgsargumentet sannsynligvis ikke det viktigste men heller å få realisert en drøm nå da barna er voksne.

4.1.5 Sivilstand

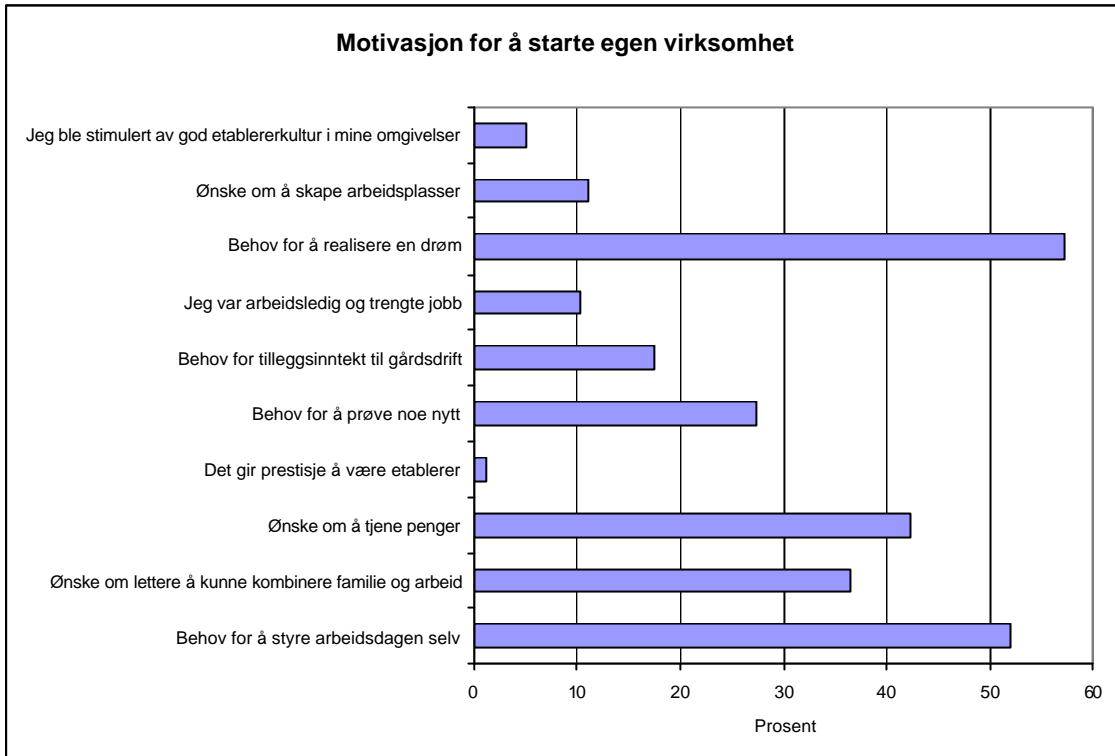
Når det gjelder sivilstand er 86 prosent av respondentene gift eller samboende. Omlag åtte prosent er skilt, og fem prosent er ugift. Disse tallene indikerer at det er hovedsaklig to inntekts familier der kvinnen etablerer virksomhet.



Figur 4. Sivilstand

4.1.6 Motivasjon for å starte egen virksomhet

Motivene for å starte for seg selv kan være mange. Dette vil variere fra person til person, og motivasjon kan også variere med hensyn til hvilken type virksomhet som startes. I det foreliggende materiale ser vi at selvrealiseringsmotivene er sterkt fremtredende. Nesten 60 prosent av respondentene ønsker å realisere en drøm, og over 50 prosent gir uttrykk for at de har et behov for å styre arbeidsdagen selv. Kvinner som etablerer virksomheter har ofte som målsetting en integrert og holistisk balanse mellom familie og arbeid, og de mener at dette kan oppnås ved å starte egen virksomhet. Belønningen vurderes ofte i fleksibilitet framfor inntekt. Omlag 35 prosent oppgir ønsket om lettere å kunne kombinere familie og arbeid som motivasjon for å starte for seg selv. Undersøkelsen vedrørende EKR viser at en stor andel, over 40 prosent, sier at ønsket om å tjene penger er et viktig motiv. Kombinasjonen av ønske om økt selvrealisering og økonomiske muligheter ser altså ut til å være viktige drivkrefter for å etablere egen virksomhet.



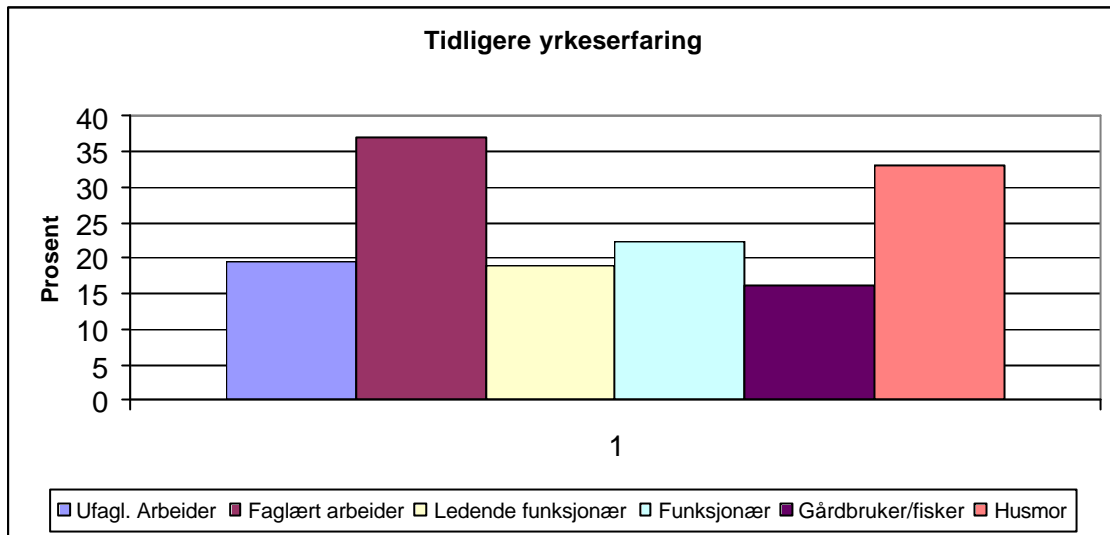
Figur 5. Motivasjon for å starte egen virksomhet

Kun 10 prosent av respondentene sier de var arbeidsledige og hadde behov for jobb når de etablerte egen virksomhet, mens 17 prosent oppgir at motivet var tilleggsinntekt til gårdsdrift.

4.1.7 Tidligere yrkeserfaring

Det er 10 prosent av respondentene som var arbeidsledige på det tidspunktet de valgte å etablere egen virksomhet, det vil si 16 personer. Vi ser av figuren under at nesten 20 prosent av respondentene hadde ledererfaring før de startet for seg selv, mens bortimot 40 prosent har erfaring som faglært arbeider. Enkelte av respondentene har krysset av for flere alternativ når det gjelder tidligere yrkeserfaring, slik at det summerer seg til over 100 prosent.

Tallmateriale vedrørende EKR tyder ikke på at arbeidsledige i større grad enn andre starter ny virksomhet. I følge Spilling (1999) kom sju prosent fra en situasjon med arbeidsledighet i en undersøkelse som ble foretatt i 1996 av 700 etableringer fra seks forskjellige geografiske områder i Sør-Norge. Dette samsvarer med andre skandinaviske undersøkelser som er foretatt og som viser at arbeidsledighet er av begrenset betydning for etablering av nye virksomheter (Johanisson og Bång, 1992).



Figur 6. Tidligere yrkeserfaring

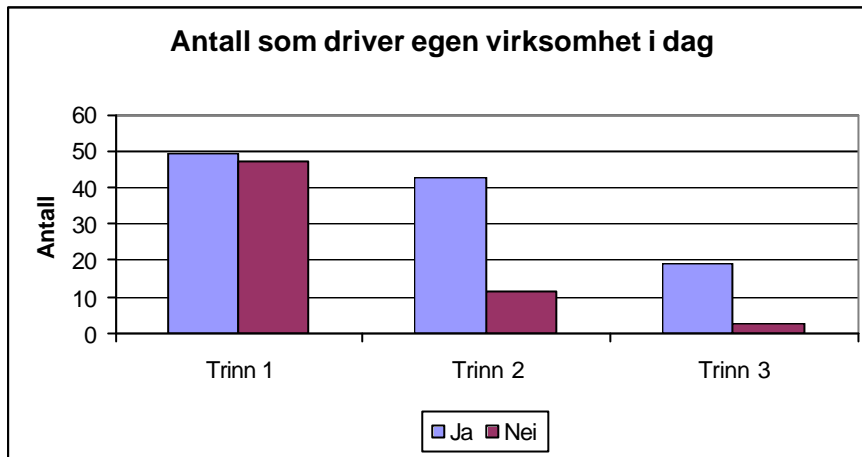
4.2 Hvilke bedrifter har de etablert ?

4.2.1 Andel som driver eget firma i dag

Spørreundersøkelsen viser at 98 respondenter driver eget firma i dag, mens 55 av respondentene ikke har egen virksomhet. Det betyr at 2/3 har egen virksomhet, mens 1/3 ikke har eget firma. Når vi deler opp på de ulike trinn, finner vi at andelen som har eget firma i dag øker fra trinn 1 til trinn 2 og 3. På spørsmål om hvorfor de ikke driver egen bedrift har vi følgende svarkategorier (antall respondenter i parentes) :

- Det var for lav inntjening (8)
- Jeg hadde ikke tid til å følge opp (2)
- Det var for mye arbeid (5)
- Jeg har startet annen virksomhet (2)
- Jeg hadde for lite kunnskaper til videre drift (3)
- Annet (21)

Det er 41 personer av de som ikke driver virksomhet som har svart på spørsmålet om hvorfor de ikke har egen bedrift. Av disse er det halvparten som svarer i kategorien ”Annet”. I denne kategorien var det flere som ble gravide i den perioden de skulle starte virksomheten, og som derfor vil utsette oppstarten. Det var også en del som nettopp hadde gått etablererskolen sitt trinn 1 og derfor ikke hadde kommet i gang enda, men som var undervegs med etableringen.



Figur 7. Antall som driver egen virksomhet i dag

EKR er lagt opp slik at de som går på Trinn 1 har en forretningsidé men er enda ikke startet opp. Trinn 2 er for de som er i etableringsfasen, men som trenger mer kunnskap og veiledning. Trinn 3 er for de som er kommet godt i gang, men står overfor nye utfordringer.

Vi kan stille spørsmålet om de som driver eget firma i dag har høyere utdanning enn de som ikke driver egen virksomhet. Tabell 3 viser at innen alle fem utdanningskategoriene er det flere respondenter som har eget firma enn de som ikke driver egen virksomhet i dag.

Tabell 3.

Høyeste fullførte utdanning	Driver egen virksomhet	% som driver virksomhet	Driver ikke virksomhet
Grunnskole/framhaldsskole/realskole	12	80	3
Fag-/yrkesutdanning, fagbrev osv.	26	62	16
Videregående skole, almenfaglig linje	18	56	14
Høyere utdanning, inntil 4 års varighet	30	62	18
Høyere utdanning, av mer enn 4 års varighet	11	73	4

Det er ingen signifikant forskjell mellom de som ikke har høy utdanning og de som har høy utdanning og med hensyn til om de driver egen virksomhet i dag eller om de ikke har egen virksomhet.

Av de 16 personene som var arbeidsledige da de startet på EKR er det ni som driver eget firma i dag, mens sju personer svarer nei på dette spørsmålet. Dette betyr at over halvparten av de som var arbeidsledige har egen virksomhet i dag.

56 respondenter var motivert til starte egen bedrift av ønsket om lettere å kunne kombinere familie og arbeid. Av disse har 38 personer i dag eget firma, mens 18 personer ikke har eget firma. Omlag 2/3 driver altså i dag for seg selv.

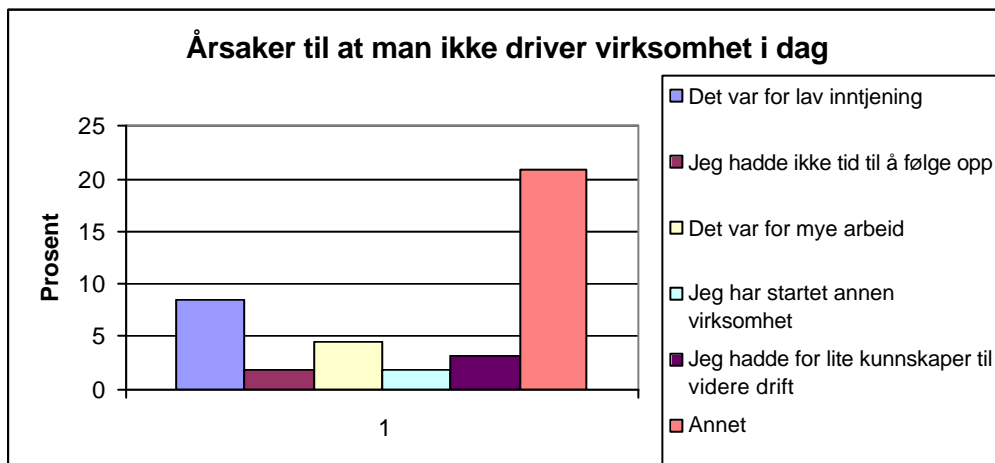
Når det gjelder ønsket om å tjene penger svarte 65 respondenter at dette var ett av de tre viktigste motivene de hadde for å starte eget firma. Det er 40 personer i denne kategorien som i dag driver eget firma, hvilket er 61 prosent.

4.2.2 Årsaker til at man ikke driver virksomhet i dag

Størst antall respondenter finner vi i gruppen ”Annet”. I denne gruppen er flere som hadde blitt gravide da de skulle starte virksomhet, og av den grunn utsatte oppstarten. Det er også en del av respondentene som nettopp er ferdig med trinn 1, og derfor ikke har kommet i gang enda.

Nesten 10 prosent av de som har svart på dette spørsmålet oppgir som årsak til at man ikke driver virksomhet at det var for lav inntjening. Omlag fem prosent mener det var for mye arbeid, mens tre prosent sier de hadde for lite kunnskaper til videre drift. Tre personer hadde ikke tid til å følge opp virksomheten, mens tre personer startet annen virksomhet.

Den største gruppen av respondentene som ikke har egne bedrift i dag ser med andre ord ut til å være i en ventesituasjon som kan henge sammen med at de har svangerskapspermisjon eller er i ferd med å etablere virksomhet.



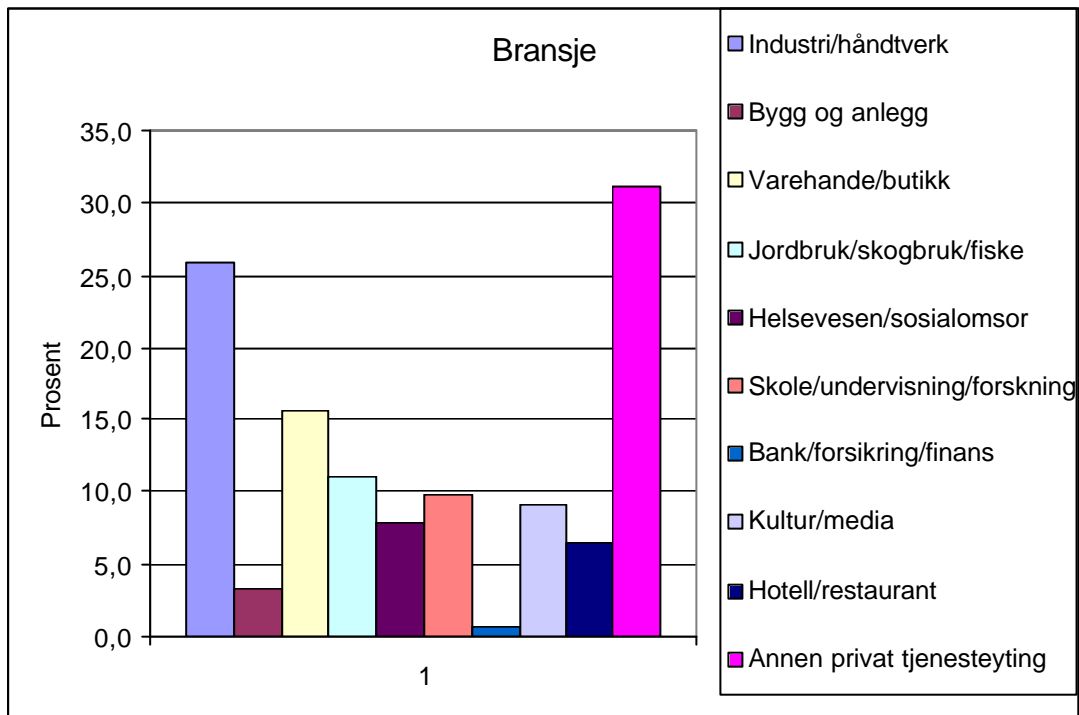
Figur 8. Årsak til at man ikke driver virksomhet i dag

4.2.3 Bransje

Bedrifter etablert i ulike bransjer stiller forskjellige profesjonelle og personlige krav til etablererens ressurser og kompetanse. Avhengig av type virksomhet vil det være viktige forskjeller i nyhetsgrad i forretningskonseptet, nødvendige investeringer, krav til kunnskap om finansielle forhold, teknologisk kunnskap og kunnskap om eksport. Ressursbehov vil også variere sterkt mellom personer som vil drive små hobbylignende virksomheter og de som ønsker å etablere større og vekstorienterte bedrifter.

Et av spørsmålene i spørreundersøkelsen i Rogaland gjelder innen hvilke bransje de startet sin virksomhet. Vi ser av figur 9 at omlag 30 prosent av etablererne befinner seg i gruppen annen privat tjenesteyting. Omlag ¼ har etablert virksomheter innen

industri/håndverk, mens den tredje største gruppen er i kategorien varehandel/butikk. Dette stemmer godt overens med flere internasjonale undersøkelser som viser at kvinner velger noen bransjer hyppigere enn andre når de etablerer seg. Undersøkelser i andre land om kvinner som etablerer virksomheter viser at etableringene oftest skjer innen varehandel, hotell og restaurant og privat tjenesteyting. I Rogaland er det imidlertid et relativt stort innslag av etablerere innen håndverk. Det er 39 av respondentene som svarer at virksomheten har tilknytning til landbruk, det vil si 32 prosent.



Figur 9. Bransje

For å få et bilde av robustheten til virksomhetene har vi sett på når respondentene gikk på EKR og hvorvidt virksomhetene de startet er i drift på undersøkelsestidspunktet.

Tabell 4.

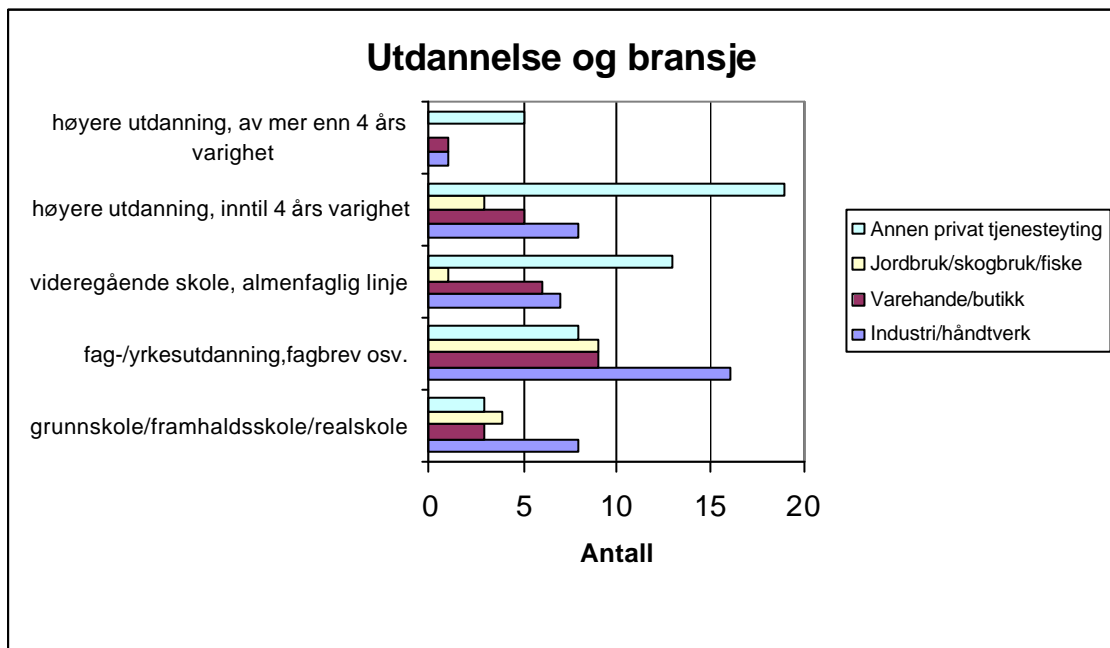
	Landbruks tilknytning	Varehandel /butikk	Industri/håndverk	Annen privat tjenesteyting	Jordbruk/skogbruk/fiske	Totalt
1992	2	1	3	1	1	8
1993	4		1	3	1	9
1995	4	1	3	3	2	13
1996	7	1	5		2	15
1998	9	5	4	7	1	26
1999	1	3	2	6		12
2000	5	1	5	5	1	17
2001	1	1	2	2		6
2002	4			1	1	6
	37	13	25	28	9	

Når det gjelder bedrifter med landbrukstilknytning ser vi at to respondenter gikk på etablererskolen i 1992 og driver virksomhet på det tidspunktet de svarte på undersøkelsen. Det er sju respondenter som gikk på EKR i 1996 som har egen bedrift i dag, mens ni respondenter deltok på etablererskolen i 1998 og driver virksomhet i dag. Fra 1992 til og med 1998 er det 26 av respondentene som har virksomheter med landbrukstilknytning og som har egen virksomhet. Fra 1999 til 2002 er det ti respondenter som har bedrifter med landbrukstilknytning og som er i drift i dag.

Bransje og utdanning

Vi har valgt fire bransjer for å undersøke hvilken type utdanningsbakgrunn respondentene har innen disse bransjene. I figur 10 ser vi hvordan utdanning fordeler seg på industri/håndverk, varehandel/butikk, jordbruk/skogbruk/fiske og annen privat tjenesteyting.

De med høyest utdanning finner vi i gruppen "Annen privat tjenesteyting". Innen industri/håndverk er det flest respondenter med fag-/yrkesutdanning, fagbrev. Når det gjelder respondenter innen varehandel/butikk er det størst innslag av kvinner med utdanning fra videregående nivå, men vi finner enkelte både på grunnskolenivå og med høyere utdanning. Respondenter som har virksomheter innen jordbruk/skogbruk/fiske har hovedsaklig fag-/yrkesutdanning eller grunnskole/framhaldsskole/realskole.



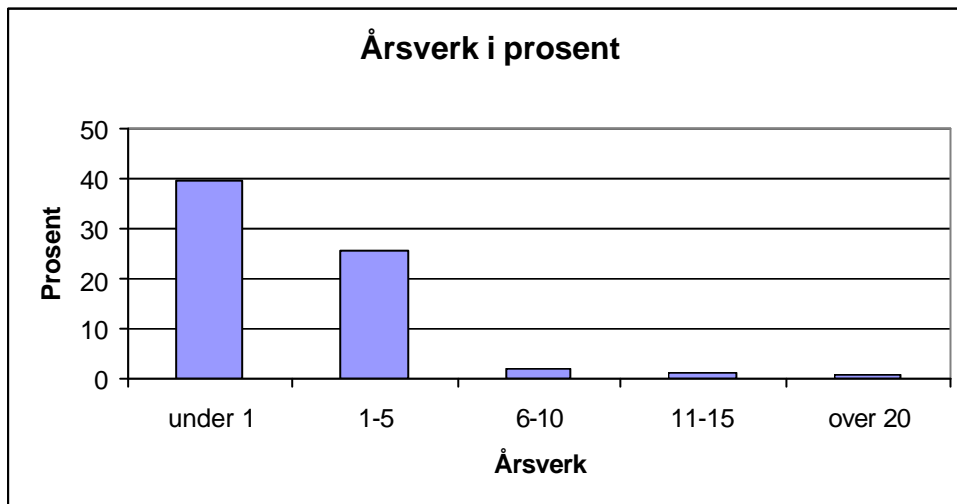
Figur 10. Utdannelse og bransje

4.2.4 Årsverk

De etablerte virksomhetene er relativt små. Omtrent 40 prosent av virksomhetene har under ett årsverk, mens 25 prosent har mellom ett og fem årsverk. Tre av virksomhetene har 6 – 10 årsverk, to virksomheter har 11 – 15 årsverk, mens kun en av virksomhetene har mer enn 20 årsverk. Totalt sett har respondentene til sammen skapt cirka 220 årsverk. Dette tallet har vi kommet fram til ved å se på kategoriene for årsverk og antall

virksomheter i hver kategori. Dersom vi antar at de deltakerne som ikke har svart har skapt relativt sett like mange årsverk er det til sammen skapt omlag 400 årsverk av deltakerne på etablererskolen.

Ser vi på undersøkelsen som refereres til i Spilling (1998) kommer det fram at halvparten av foretakene hadde på undersøkelsestidspunktet en sysselsetting på ett årsverk og en omsetning på under en million kroner, og 40 prosent av etablererne arbeidet mindre enn 80 prosent av full tid i virksomheten. Bare 3 prosent hadde 20 eller flere årsverk og var det vi kaller mellomstore foretak, og bare 16 prosent hadde en omsetning på over 10 millioner kroner. De undersøkte foretakene ble etablert i årene 1998-1993, mens undersøkelsen ble gjennomført vinteren 1996. I gjennomsnitt var foretakene på mellom to og åtte år. Man kunne da tenke seg at det er en viss sammenheng mellom alder og størrelse, siden det gjerne tar noen tid å vokse. Materiale viser imidlertid ingen slik sammenheng mellom alder og størrelse. Dette samsvarer ellers med andre undersøkelser om etablerte foretak – de vokser i svært beskjeden grad (Isaksen og Spilling 1996, Spilling 1996). Det viser seg at det er bare en meget liten andel av nyetablerte foretak som vokser.



Figur 11. Årsverk i prosent

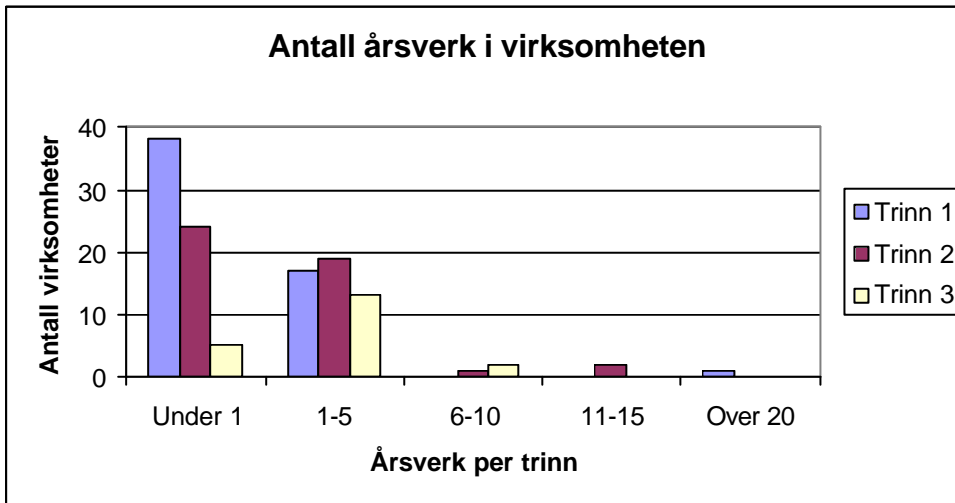
Når det gjelder årsverk i virksomheter som har tilknytning til landbruk er det 35 respondenter som har svart på dette spørsmålet. Figur 11 viser at flertallet, det vil si 21, av disse virksomhetene har under ett årsverk, mens 13 virksomheter har mellom ett og fem årsverk. En av virksomhetene har mellom 11 og 15 årsverk.



Figur 12. Årsverk i virksomheter med landbrukstilknytning

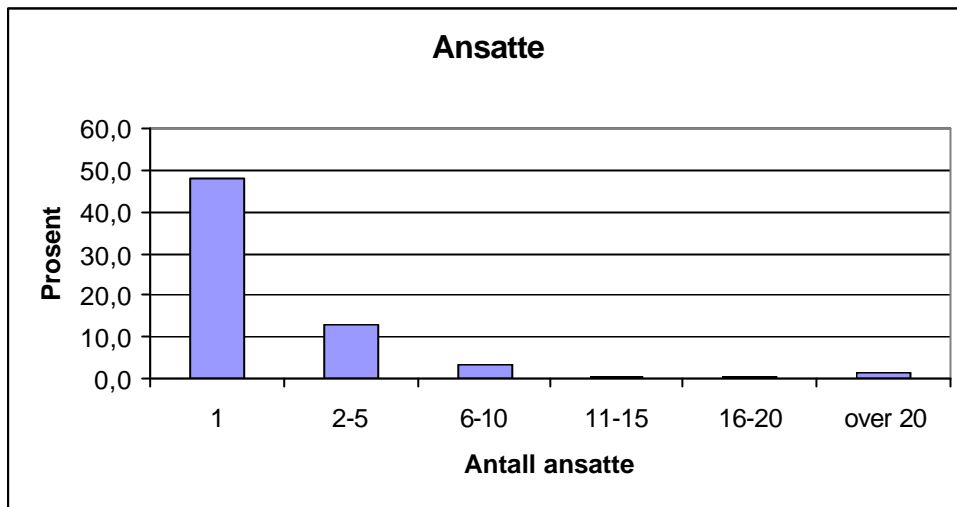
Figur 12 viser årsverk fordelt på de ulike trinn. Når det gjelder respondenter som har gått på Trinn 1 har flertallet virksomheter med under ett årsverk. Det er 17 virksomheter som har mellom ett og fem årsverk, mens ett foretak har over 20 årsverk.

Ser vi på respondenter som har gått Trinn 2 er det 24 virksomheter med under ett årsverk og 19 virksomheter med mellom ett og fem årsverk. Respondenter med deltakelse på Trinn 3 har flest virksomheter i kategorien ett til fem årsverk.



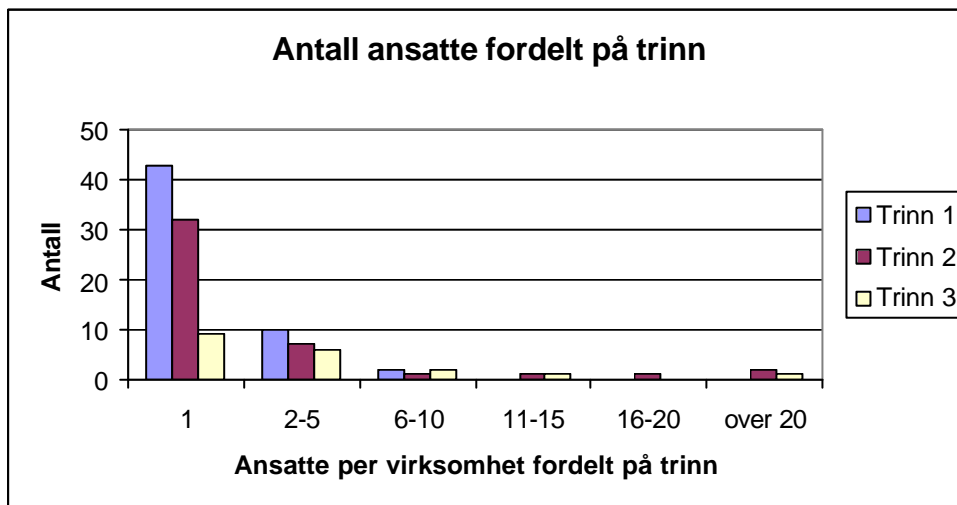
Figur 13. Antall årsverk i virksomheten på de ulike trinn

Når det gjelder ansatte sysselsetter omtrent 50 prosent av virksomhetene en person. Godt og vel ti prosent har to til fem ansatte. I en virksomhet er det 11 – 15 ansatte, mens en bedrift har 16 – 20 ansatte. To virksomheter har over 20 ansatte.



Figur 14. Antall ansatte

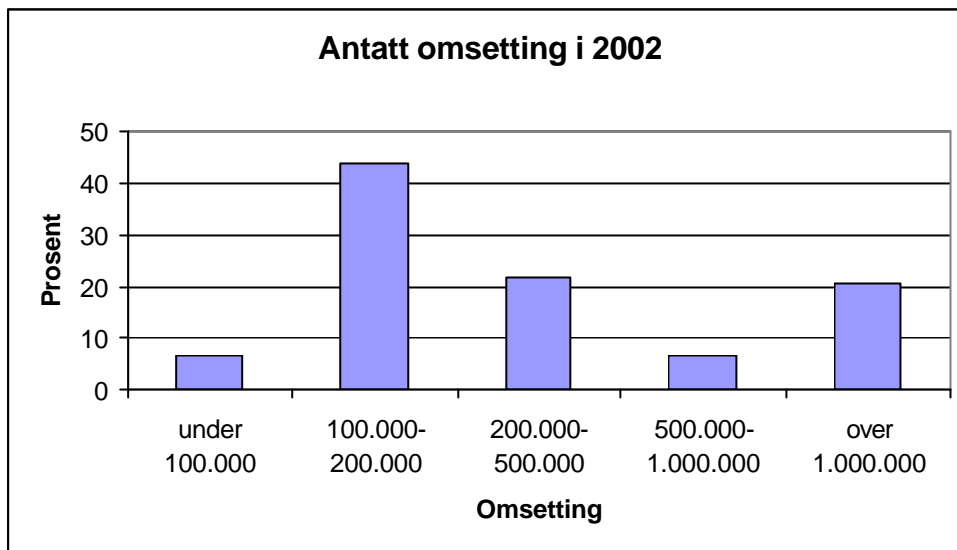
Figur 13 viser antall ansatte fordelt på trinn. For alle tre trinnene gjelder at de fleste respondenter har virksomheter som sysselsetter kun etablereren.



Figur 15. Antall ansatte fordelt på trinn

4.2.5 Omsetting

Datamateriale viser at det er hovedsaklig små virksomheter som blir etablert med relativt lav omsetting. Som vi ser av figur 16 har vel 50 prosent av virksomhetene en omsetting på inntil 200.000 kroner i år 2002. Nesten 22 prosent omsetter for mellom 200.000 og 500.000 kroner, mens kun sju prosent omsetter for mellom 500.000 og 1 million kroner. Derimot omsetter 21 prosent av respondentene for over 1 million kroner inneværende år.



Figur 16. Omsetting

Vi har også sett på når deltakerne begynte på EKR og antatt omsetning i 2002. Tabell 5 viser at det ikke er en klar sammenheng mellom årstall for deltakelse på etablererskolen og antatt omsetning i 2002.

Tabell 5.

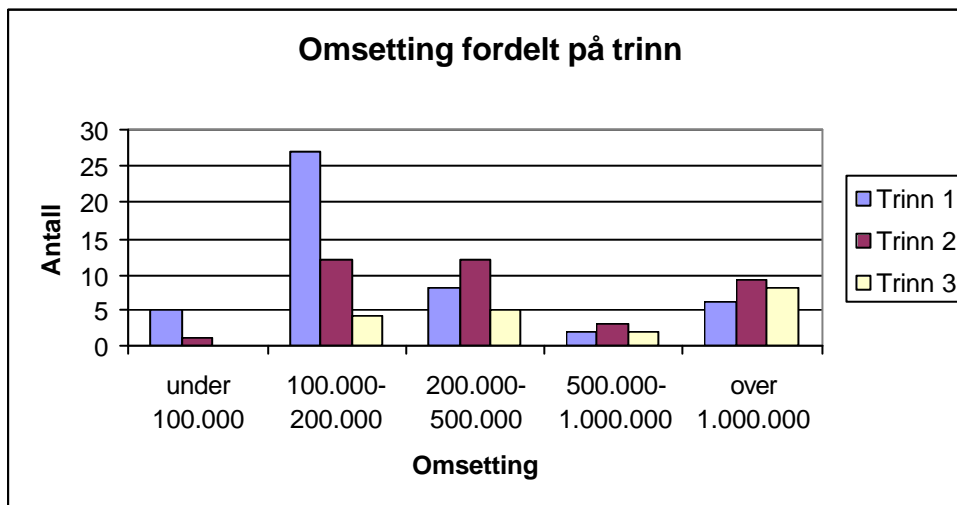
		under 100.000	100.000- 200.000	200.000- 500.000	500.000- 1.000.000	over 1.000.000	Total
	1992		1	4		1	6
	1993		1		1	1	3
	1995	1	5	2		2	10
	1996		4	3		2	9
	1998	3	4	5	3	5	20
	1999		5	2	2	3	12
	2000		8	2		2	12
	2001		6	1			7
	2002	2	1				3
Total		6	35	19	6	16	82

Når det gjelder omsetning i virksomheter med landbrukstilknytning viser figur 17 at de fleste forventer en omsetning på mellom 100.000,- og 200.000,- kroner.



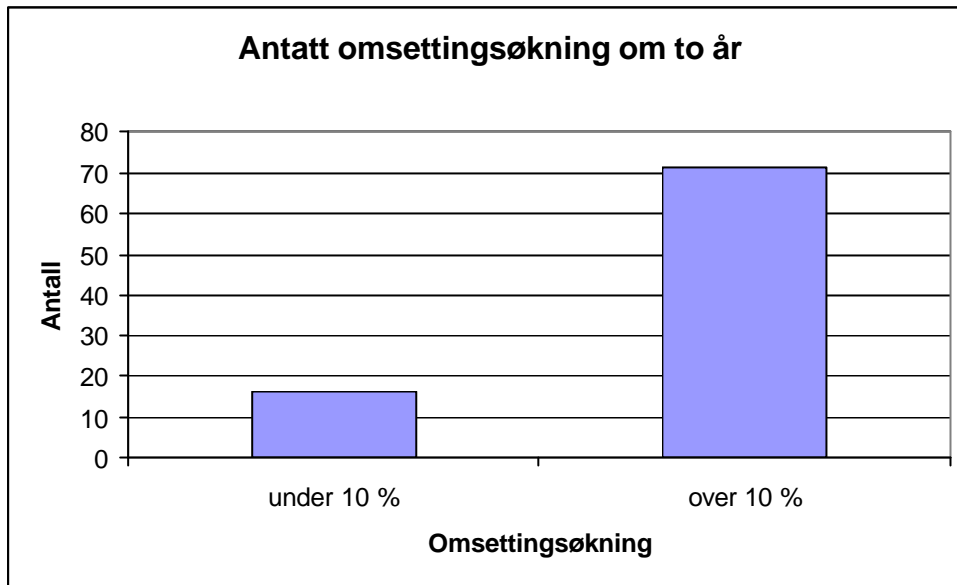
Figur 17. Omsetting i virksomheter med landbrukstilkn tning

Ingen av respondentene som har gått på Trinn 3 omsetter for under 100.000 kroner i år. Det er flest respondenter fra Trinn 2 som omsetter for over 1 million kroner inneværende år, mens det er flest fra Trinn 1 som omsetter for under 200.000 kroner.

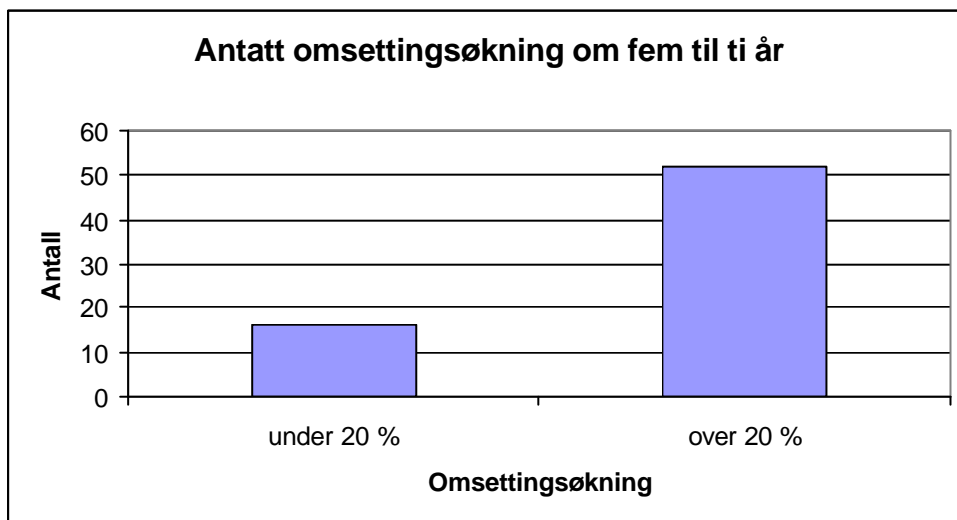


Figur 18. Omsetting fordelt på trinn

Vi var interessert i hvordan respondentene vurderte framtidsutsiktene til sine virksomheter. Som vi ser av figur 16 forventer 70 av respondentene en omsetningsøkning på over ti prosent i løpet av de neste to årene. Ser vi litt lenger fram i tid forventer 52 av respondentene en økning i omsetningen på over 20 prosent de neste fem til ti årene. Flere av respondentene er med andre ord relativt optimistiske med tanke på virksomhetens framtid.



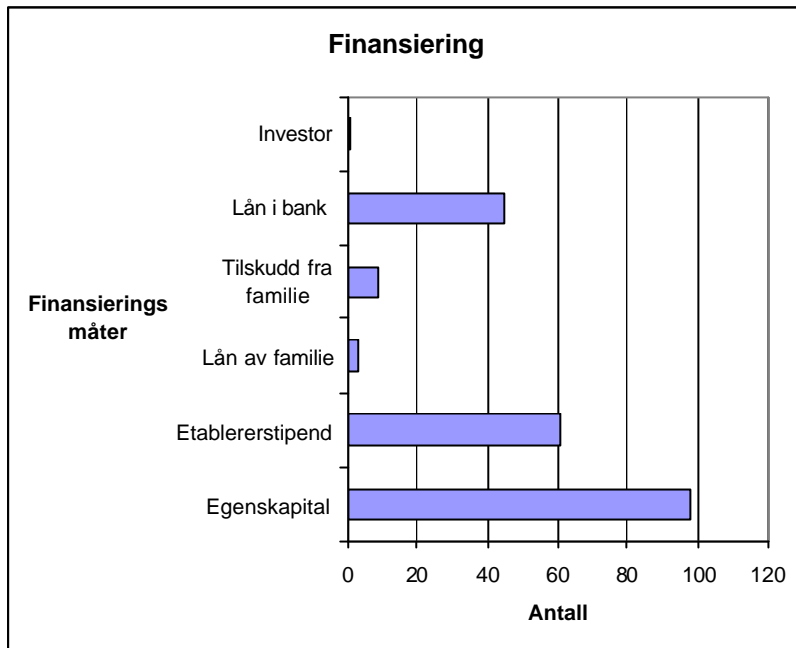
Figur 19. Antatt omsetningsøkning om to år



Figur 20. Antatt omsetningsøkning om fem til ti år

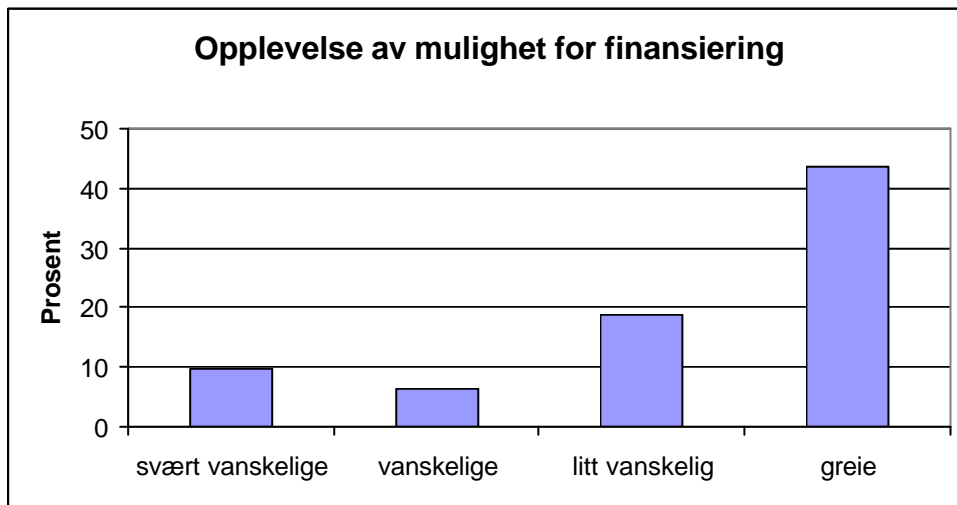
4.2.6 Erfaring med finansiering

Undersøkelsen vår viser at respondentene klarer seg med begrenset ekstern finansiering. Egne sparepenger og små banklån viser seg å være tilstrekkelig finansiell basis for mange kvinner. Undersøkelsen viser at kvinner som etablerer virksomhet ofte starter i det små, og at de ikke ønsker å ta opp gjeld. Disse funnene henger sammen med at det er små virksomheter som etableres. Bildet endrer seg radikalt når det gjelder bedrifter eid av kvinner der man har flere ansatte. Disse kvinnene ønsker i større grad at virksomheten skal vokse, og at dette skal skje gjennom å ansatte flere. I en slik ekspansjon vil det ofte være behov for økt kompetanse innen områder som markedsføring og personalledelse.



Figur 21. Finansiering

Tallmateriale viser at egenkapital er den viktigste finansieringskilden når respondentene skulle starte sin virksomhet. Vi ser at 60 personer har mottatt etablererstipend, men mens 45 personer har tatt opp lån i bank. Det er kun en av respondentene som har fått finansiering via investor.

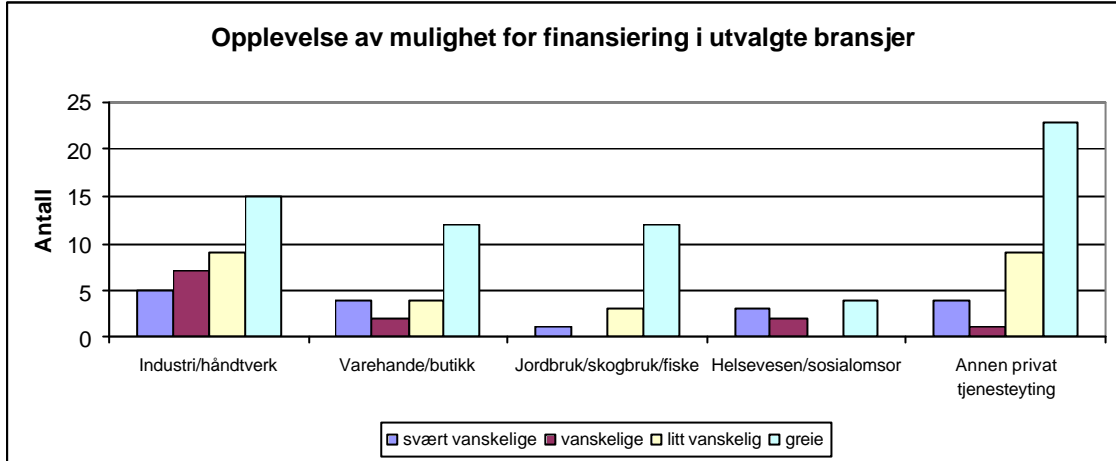


Figur 22. Opplevelse av mulighet for finansiering

Vi spurte etablererne hvordan de opplevde mulighetene for finansiering. Av de som svarte på dette spørsmålet er det 44 prosent (67 personer) som opplevde det som greit å få finansiering. Det er 54 personer som sier at de opplevde det som vanskelig i ulik grad å skaffe midler til sin bedriftsetablering.

Vi har valgt ut fem bransjer for å vurdere hvorvidt det er store forskjeller i hvordan respondenter innen de ulike bransjene opplever finansieringsmuligheter. Omlag 75 prosent av respondentene i bransjen jordbruk/skogbruk/fiske som har svart på dette

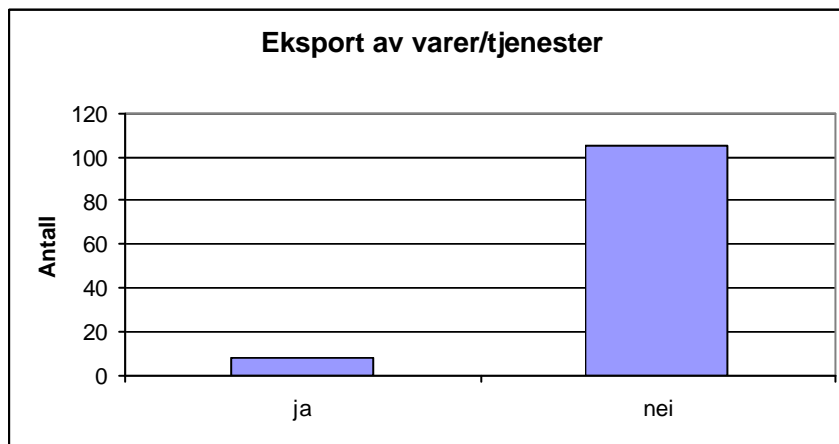
spørsmålet opplever finansieringsmulighetene som greie, mens fem prosent sier at finansieringen var svært vanskelig. Ser vi på bransjen annen privat tjenesteyting svarer 62 prosent at finansieringen var grei, mens 11 prosent gir uttrykk for at det var svært vanskelig å skaffe midler. Av de bransjene vi har valgt å se på er respondenter innen industri/håndverk som ser ut til å oppleve muligheter for finansiering som vanskeligst.



Figur 23. Opplevelse av mulighet for finansiering i utvalgte bransjer

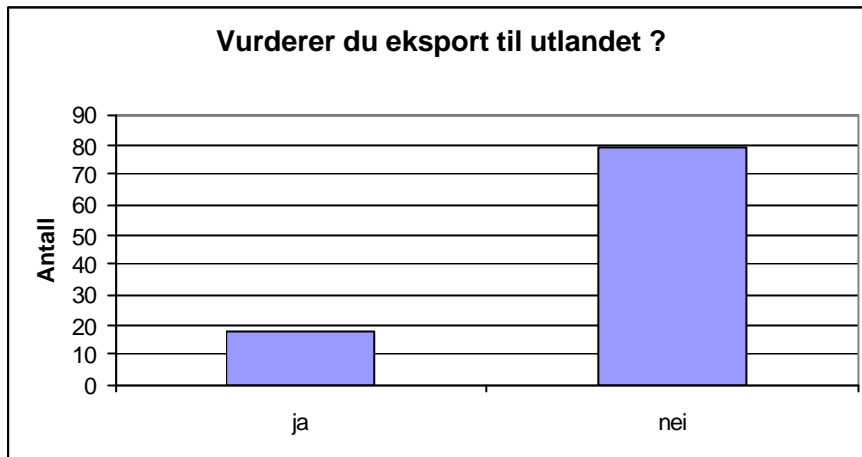
4.2.7 Eksport

I evalueringen av EKR spør vi om etablereren eksporterer sine varer eller tjenester til utlandet. Det er 106 respondenter som svarer nei, mens 8 svarer ja.



Figur 24. Eksport av varer/tjenester

Vi spør også om de vurderer eksport til utlandet av varer og tjenester. Av de som svarte på dette spørsmålet sier 79 respondenter nei, mens 18 svarer ja. Dette gir signaler om et potensial for økt eksport blant de virksomhetene som er etablert av deltakerne på EKR.



Figur 25. Vurderinger om eksport til utlandet

Vi har sett på innen hvilke bransjer det vurderes eksport til utlandet. Tabell 4 viser at det innen sju av bransjene er respondenter som ønsker å selge sine varer og tjenester utenfor landets grenser.

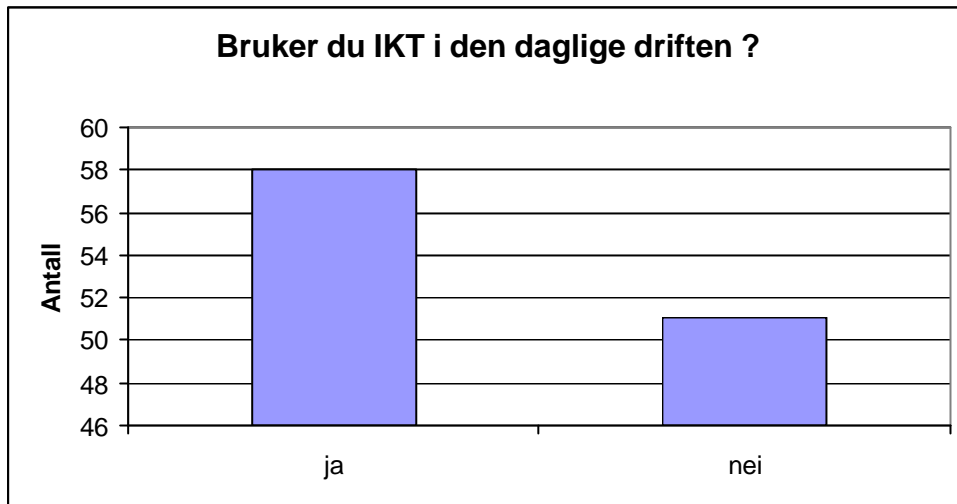
Tabell 6.

Industri/håndtverk	7
Varehandel/butikk	4
Jordbruk/skogbruk/fiske	1
Helsevesen/sosialomsorg	2
Skole/undervisning/forskning	4
Kultur/media	4
Annen privat tjenesteyting	5

4.2.8 Bruk av IKT

Mange av kvinnene som har startet egen virksomhet har ikke vært tilstrekkelig forberedt på å utnytte for eksempel de muligheter som ligger i informasjons teknologi som er en sentral del av det å arbeide i nettverk i den såkalte nye økonomien (Danish Agency for Trade and Industry, 2000).

Som vi ser av figur 26 sier 58 av respondentene at de bruker IKT i den daglige driften, mens omlag 50 svarer nei.



Figur 26. Bruker du IKT i den daglige driften ?

På spørsmål om de har behov for mer kunnskap om IKT svarer omlag 70 respondenter ja, mens drøye 30 svarer nei. Vi kan på dette grunnlaget trekke den konklusjon at opplæring i bruk av IKT kan styrkes i etablereropplæringen.



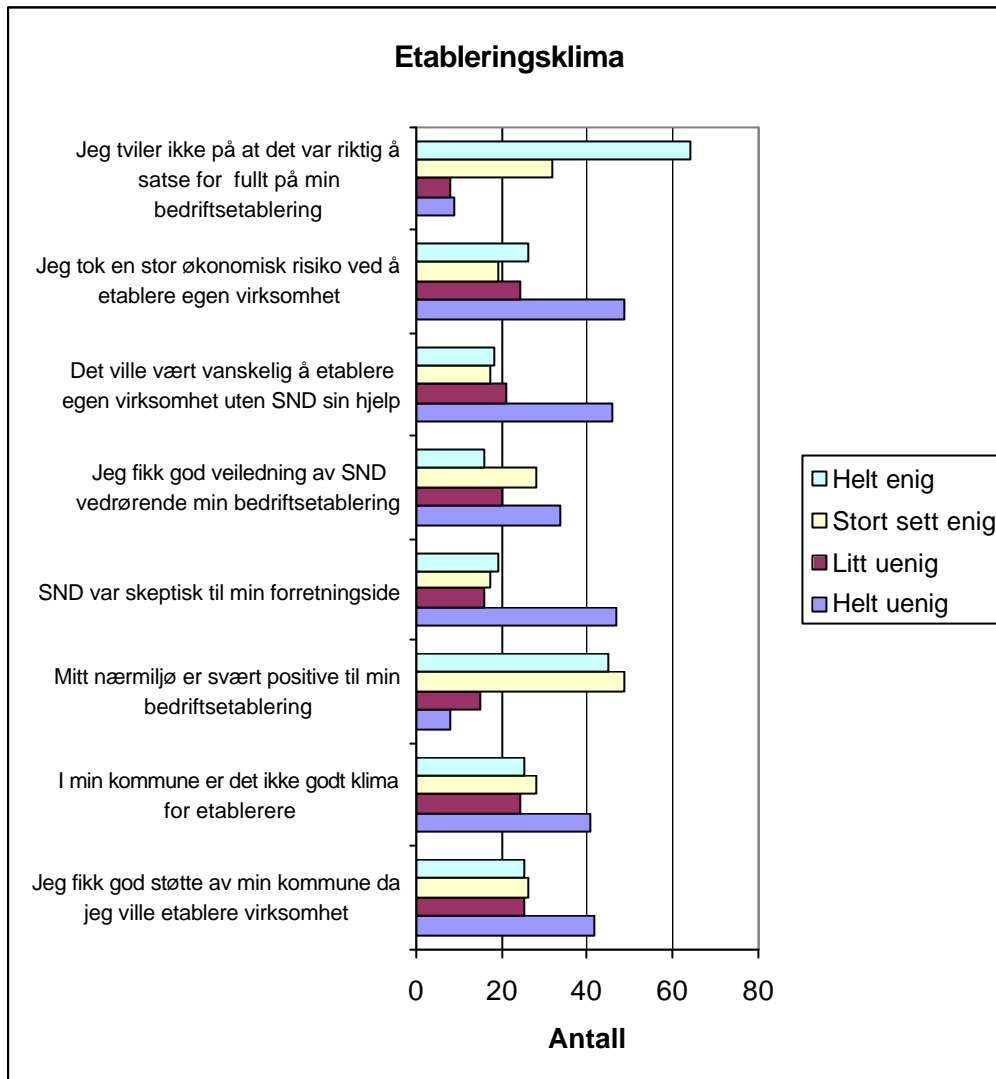
Figur 27. Behov for mer kunnskap om IKT

4.2.9 Etablererklima

Etablererklimaet uttrykker hvordan ulike betingelser i de eksterne omgivelser påvirker strategiske og operasjonelle avgjørelser før, under og etter en virksomhet har blitt etablert eller når en person overtar en virksomhet. Det kan være kulturelt betingede meninger i samfunnet vedrørende å starte egen bedrift, det generelle forretningsklimaet, tilgang til venture kapital, og nasjonale og lokale politiske initiativ når det gjelder rådgiving, veiledning, tilgang til fysiske ressurser så som bygninger, eiendommer osv. Klimaet for etablerere handler om de overordnede sosiale og økonomiske betingelser vedrørende å drive en virksomhet, men også i stor grad om politisk besluttede forhold som påvirker etablering eller utvikling av nye virksomheter.

I figur 28 får vi et inntrykk av hvordan respondentene vurderer klima for etablerere. Omlag 70 av respondentene sier de er uenige i påstanden om at de fikk god støtte av sin kommune da de ville etablere virksomhet. Rundt 50 respondenter sier seg enig eller stort sett enig. Flertallet av de som har svart på dette spørsmålet er dermed ikke helt fornøyd med den støtten de har fått av sin kommune. Når det gjelder nærmiljøet er 2/3 av respondentene enige i at de fikk svært god støtte.

Presentasjon av forretningsideer hos Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond har fått en blandet mottagelse. Av respondentene er det 1/3 som er glad i at SND var skeptiske til forretningsideen, mens 2/3 respondenter er helt uenig i at SND var skeptisk. Videre er det 55 prosent av de som har svart på dette spørsmålet som mener de ikke fikk god veiledning av SND vedrørende sin bedriftsetablering. Imidlertid mener 65 prosent av respondentene som har svart på dette spørsmålet at de er uenige i at SND var en nødvendig støttespiller i bedriftsetableringen. Ser vi på vurdering av risiko er det 40 prosent av respondentene som mener de tok stor risiko da de startet egen virksomhet, mens 60 prosent ikke er enig i at de tok en stor økonomisk risiko. Uansett hvordan man har opplevd klima for etablering og finansiering så gir et solid flertall av respondentene uttrykk for at de ikke tviler på at det var riktig å satse for fullt på bedriftsetableringen.



Figur 28. Etableringsklima

4.3 Hvilken kompetanse har EKR bidratt med ?

4.3.1 Årstall for deltakelse og antall deltakere

Tabell 6 viser hvilke årstall respondentene gikk på EKR.

Tabell 7.

	1992	1993	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Antall	16	7	16	12	26	15	19	11	19
Prosent	10,4	4,5	10,4	7,8	16,9	9,7	12,3	7,1	12,3

Antall respondenter på ulike trinn fordeler seg som følger:

Trinn 1	96
Trinn 2	55
Trinn 3	22

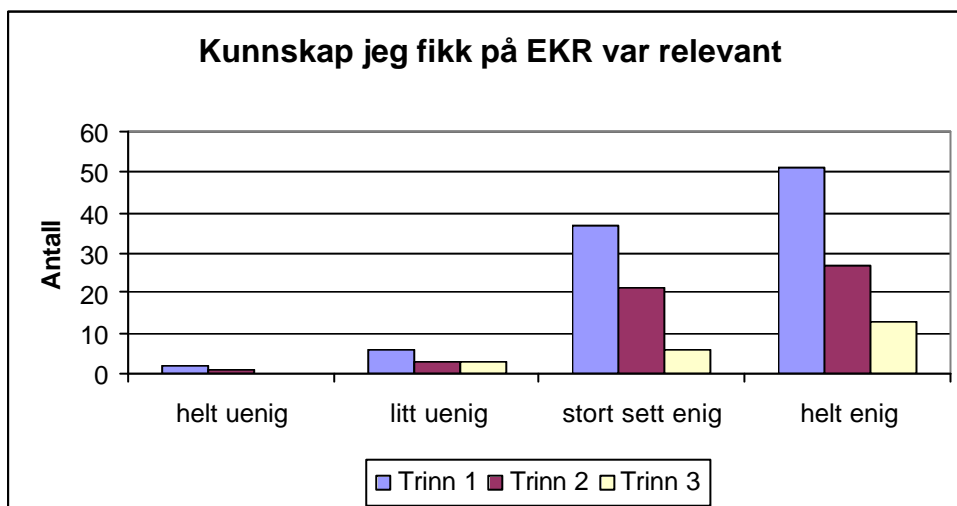
Det er åtte personer som gått både Trinn 1 og 2, seks personer har gått Trinn 1 og 3, mens åtte personer har gått Trinn 2 og 3.

4.3.2 Evaluering av Trinn 1, Trinn 2 og Trinn 3

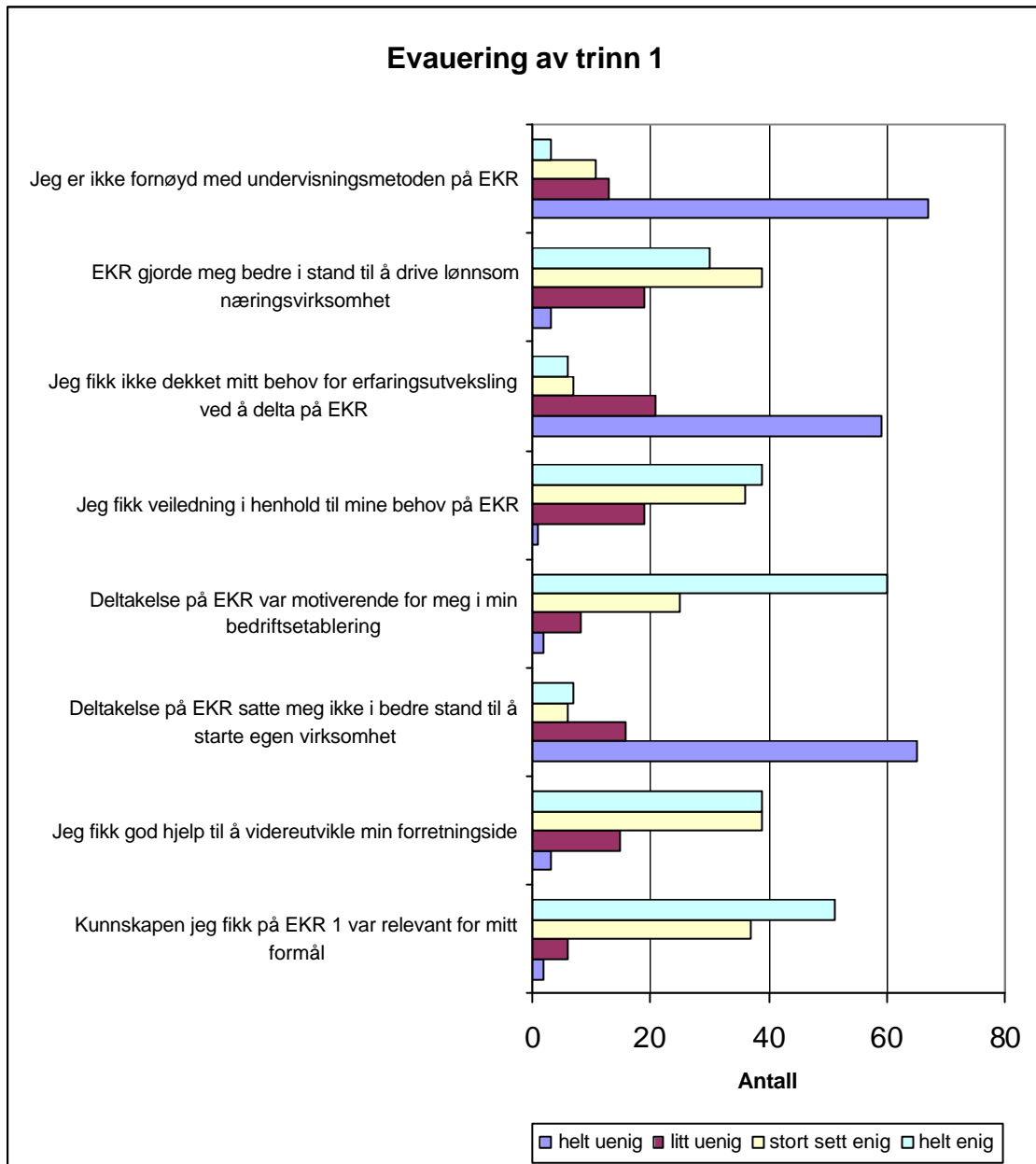
Vi har evaluert de tre trinnene i henhold til den funksjon hvert trinn skal ha for etablereren i etableringsprosessen. Respondentene ble bedt om å gi uttrykk for i hvilken grad de er enige eller uenige i åtte påstander innenfor hvert trinn. En påstand er felles for alle trinnene:

- *Den kunnskapen jeg fikk på Etablererskolen var relevant for mitt formål*

Figur 30 viser at et stort flertall er enig i denne påstanden. De fleste respondentene har fått tilført den kunnskap de mente de hadde behov for på det stadium de var i etableringsprosessen.

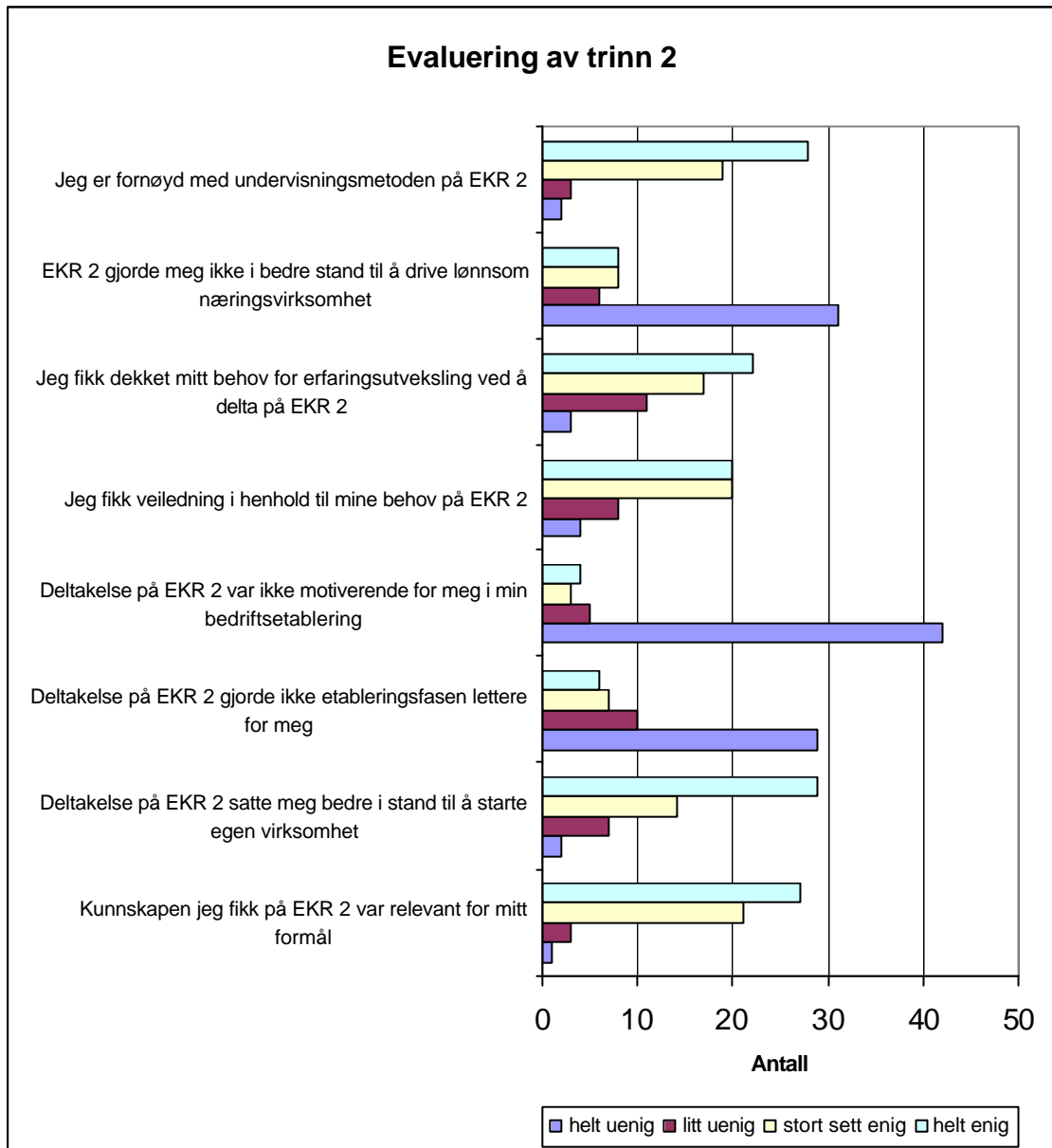


Figur 29. Kunnskap jeg fikk på EKR var relevant



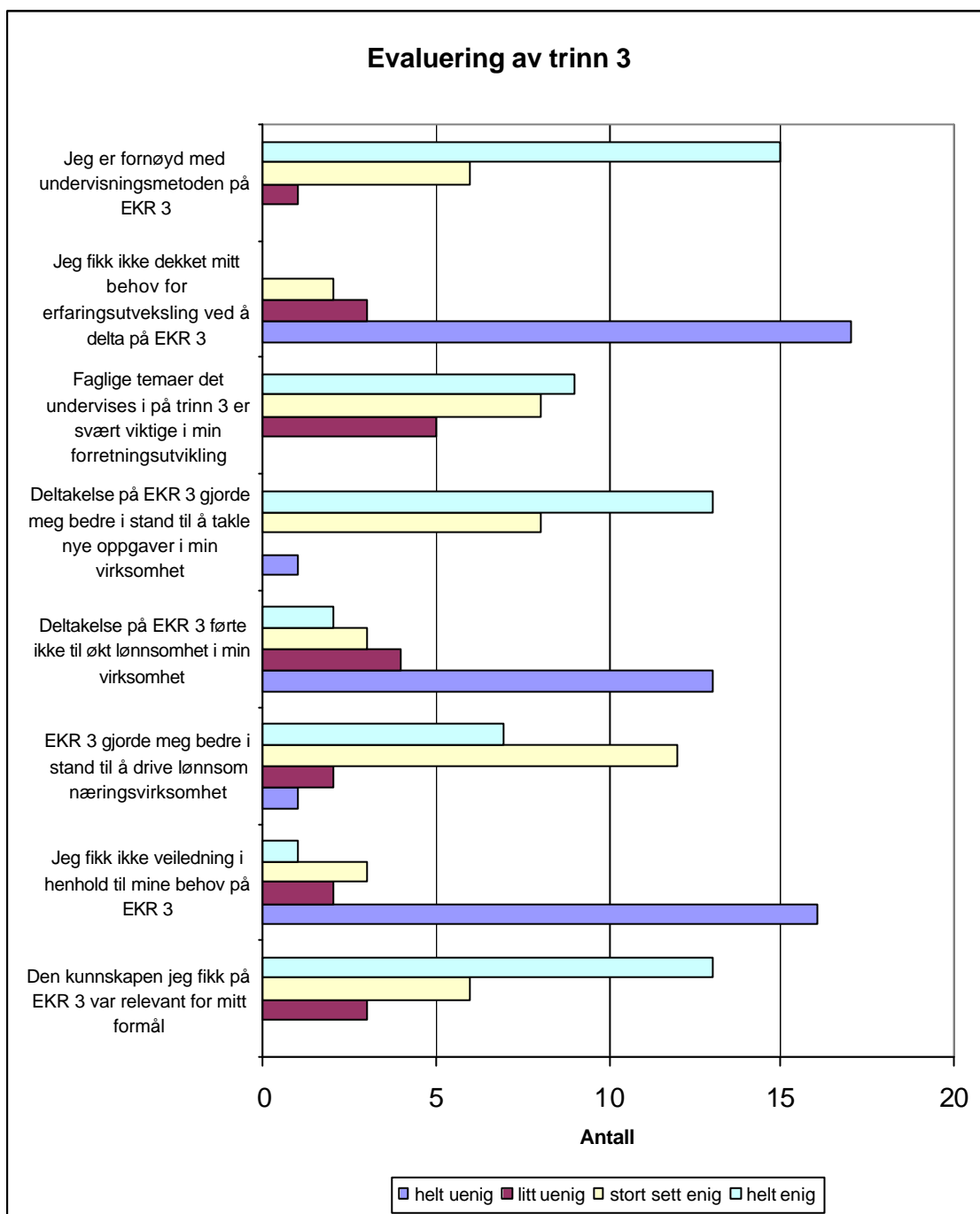
Figur 30 . Evaluering av Trinn 1

Hovedinntrykket er at flertallet av respondentene er svært godt fornøyd med Trinn 1 på etablererskolen. Respondentene ser ut til å være mest fornøyd med undervisningsmetodene og at deltakelse på EKR satte dem bedre i stand til å starte egen virksomhet. Et stort flertall er også enig i at det var motiverende i etableringsprosessen å delta på etablererskolen. Når det gjelder påstanden ”EKR gjorde meg bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet” ser vi at tilbakemeldingen er noe mer nøktern. De fleste respondentene er enige, men ikke så entydig enige sammenlignet med svaret på de andre påstandene. Det samme gjelder påstanden om at ”Jeg fikk god hjelp til å videreutvikle min forretningside”.



Figur 31. Evaluering av Trinn 2

Trinn 2 ser ut til å ha hatt en motiverende effekt på de fleste av deltakerne. De fleste mener også at deltakelse på etablererskolen gjorde dem bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet. Når det gjelder behov for veiledning og erfaringsutveksling er resultatet ikke så entydig positivt. Undervisningsmetodene på Trinn 2 får svært god tilbakemelding, og et overveiende flertall mener også at deltakelse på EKR satte respondentene bedre i stand til å starte egen virksomhet. Etableringsfasen ble også lettere for de fleste ved å delta på EKR.



Figur 32. Evaluering av Trinn 3

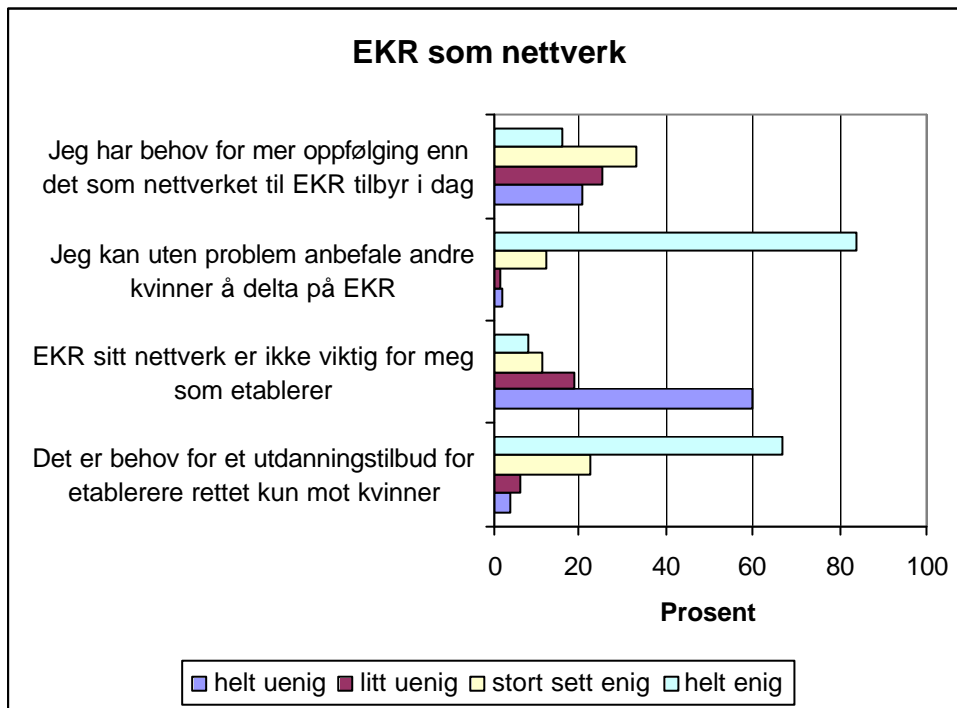
De fleste av respondentene som har gått på Trinn 3 gir uttrykk for at de har fått dekket sine behov for erfaringsutveksling og veiledning. De sier seg også fornøyd med undervisningen på EKR. Det er også stor enighet om at deltakelse på etablererskolen gjorde respondentene bedre i stand til å takle nye oppgaver i virksomheten.

Tilbakemeldingen er ikke så entydig positiv når det gjelder hvorvidt EKR gjorde respondentene bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet. Påstanden om at faglige temaer det undervises i på Trinn 3 er svært viktig i forretningsutviklingen får heller ikke fullt så markant oppslutning som flere av de andre påstandene man skal

vurdere. Dette kan tyde på at EKR bør ta en gjennomgang av faglige temaer på dette trinnet og se på mulige endringer.

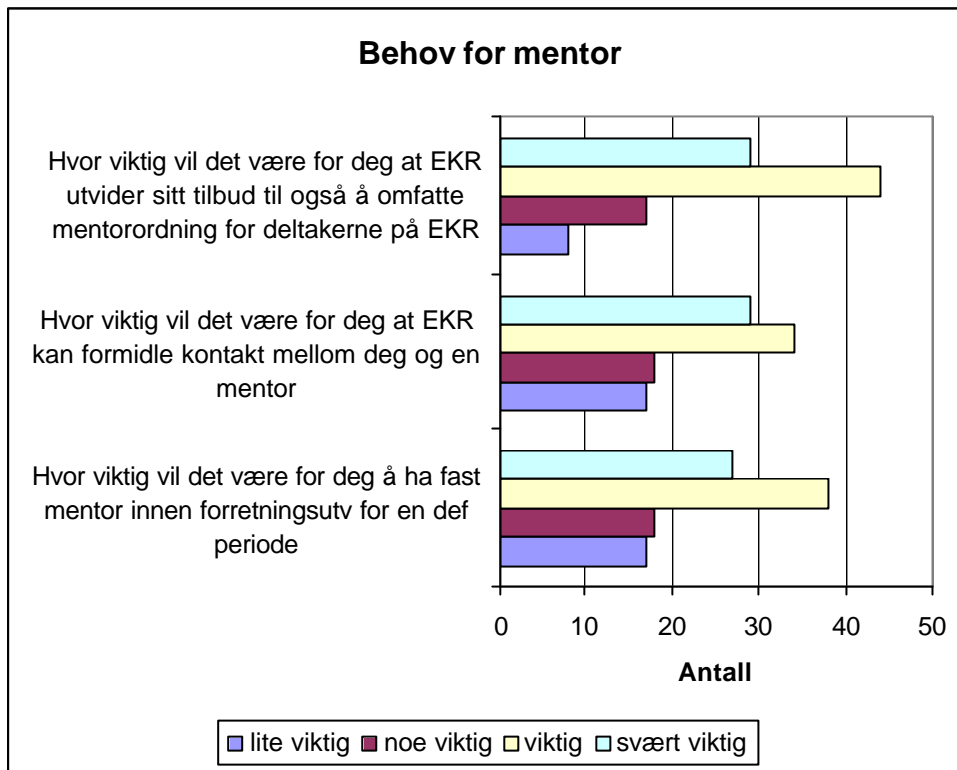
4.3.3 EKR og nettverk

Etablererskolen for kvinner i Rogaland er et viktig nettverk for deltakerne i følge respondentene i vår undersøkelse, og et stort flertall av respondentene kan uten problem anbefale andre kvinner å delta på etablererskolen. Når det gjelder behovet for ytterligere oppfølging enn det som nettverket kan tilby i dag svarer omtrent halvparten at de ikke har behov for mer oppfølging. Vi ser også at rundt 80 prosent av de som har svart på dette mener at etablererskolen skal være et tilbud kun for kvinner.



Figur 33. EKR som nettverk

4.3.4 Behov for mentor



Figur 34. Behov for mentor

Bruk av mentor har vist seg å være et godt virkemiddel når det gjelder kompetanseoverføring fra en person med erfaring innen et bestemt område (ledelse, bedriftsetablering osv.) til en person som er i starten på en karriere. Vi ville undersøke om det er behov for en slik ordning, og om det er ønskelig at EKR bidrar til tilrettelegging av en mentorordning.

I overkant av 2/3 av respondentene mener det ville være viktig eller svært viktig å ha en fast mentor innen forretningsutvikling for en definert perioden. På spørsmål om hvor viktig det vil være for respondentene at EKR utvider sitt tilbud til også å omfatte mentorordning for deltakerne svarer 75 prosent at det vil være viktig eller svært viktig, mens 25 prosent mener at det ikke er fullt så viktig for dem. Det vil også være relativt viktig for flertallet at EKR formidler kontakt mellom deltakerne og en mentor.

5. Perspektiver på kvinner og entreprenørskap

Informasjon om kvinner som bedriftseiere er viktig av flere årsaker. Det vil gi en økt forståelse av hva disse etableringene betyr for økonomisk vekst, internasjonal handel og skaping av arbeidsplasser. God informasjon og statistikk er nødvendig for analyse av kvinner som etablerer egen virksomhet og for å kunne utforme tiltak og virkemidler. Ikke minst er statistikk nødvendig for å kunne evaluere og måle resultater

To typer investeringer er sentrale for kvinner i SMB segmentet. Den ene formen for investering er materielle investeringer i teknologi. Ny teknologi kompenserer både for størrelse og distanse, og kan endre kvinners måte å jobbe på. Vi ser også at virksomheter i stadig økende grad bruker internett til å skaffe informasjon. Den andre investeringstypen som er sentral for kvinner i små og mellomstore bedrifter er immaterielle investeringer i evne til å bruke teknologi effektivt, evne til å bruke informasjon, opplæring av medarbeidere og evne til å alliere seg med forskningsmiljøer. Strategiske evner innen innovasjon og fleksibilitet er også nødvendig (OECD, 1998).

I Danmark er tre av ti etablerere kvinner (Ervervsfremmelse styrelsen, 2000). Det kommer fram at kvinner i Danmark har flere barrierer når de skal starte egen virksomhet, og disse har ofte utgangspunkt i oppdragelse og utdanningsvalg, familiemønstre og tradisjonelle kjønnsroller. Forskjellen mellom kvinner og menn i Danmark som velger å etablere egne virksomheter gjelder hovedsaklig valg av bransje og forskjeller i verdier og prioriteringer. Kvinnene opplever i større grad en konflikt mellom virksomhetens og familiens verdier. Kvinner prioriterer oftere helhet og harmoni i tilværelsen framfor vekst og inntjening i virksomheten. Dette er forskjeller som har betydning for barrierer og muligheter. Kvinner er også generelt mer tilbøyelige til å søke rådgiving, og gjør mer bruk av nettverk enn menn. Ser vi på norske forhold er om lag 20 prosent av entreprenørene og etablererne kvinner (Spilling, 1998). Det er gjort en rekke evalueringer om ulike kvinneretta tiltak, men få studier har tatt for seg prosessene og praksisene som forårsaker at så få kvinner etablerer egen virksomhet sett i relasjon til menn. Eksisterende næringsstrukturer tenderer til å reproducere seg selv. De ressursene som finnes i et område er den viktigste bestemmende faktorer for både etablerer og entreprenører (Spilling, 1998). En vesentlig del av ressursgrunnlaget i Rogaland er EKR og det tilbudet skolen tilbyr kvinner som ønsker å starte sin egen virksomhet. I dette kapitlet vil vi først vurdere Etablererskolen for kvinner i Rogaland i forhold til entreprenørkultur og hva som motiverer kvinner til å etablere egen virksomhet. Dernest vil vi se på kvinner og entreprenørskap, internasjonal handel og til slutt deltakelse i nettverk.

5.1 Entreprenørkultur

Flere faktorer påvirker i hvilken grad det vokser fram en entreprenørkultur i et land eller en region. I henhold til OECD er grad av entreprenørskap i et land et resultat av tre dimensjoner: rammebetingelser, kulturelle holdninger og statlig initierte programmer vedrørende entreprenørskap. Gode rammebetingelser er grunnlaget for en entreprenørkultur både for kvinner og menn. Kulturelle holdninger som er støttende til entreprenørskap vil bygge opp under rammebetingelsene. Omgivelser der entreprenørskap blir vurdert positivt og der prøving og feiling er tillatt uten at man blir stigmatisert når man ikke lykkes har en stimulerende virkning på holdninger til det å etablere egen virksomhet.

I de fleste tilfeller er etablering av virksomhet en komplisert prosess som involverer mange usikre variable og avgjørelser. Noen kan bli tvunget til å starte virksomhet, mens for andre handler det om å realisere en drøm om få bli sin egen sjef. Et viktig punkt i etableringsprosessen er tanker om vekst. En dansk undersøkelse (Danish Agency for Trade and Industry, 2000) indikerer store forskjeller mellom kvinner og menn og mellom kvinner. Kvinner har i stor grad valgt å bli selvstendig næringsdrivende for å oppnå større fleksibilitet og dermed balansere jobb og familie bedre. Konsekvensen av dette er at langt flere kvinner enn menn ikke ønsker at virksomheten skal vokse.

Personlige egenskaper er også en viktig faktor når det gjelder å etablere egen virksomhet. Disse egenskapene inkluderer for eksempel etablererens psykologiske, sosiologiske, demografiske og sysselsettingsmessig relaterte karakteristikk eller hennes relasjoner til de nærmeste omgivelser (personlige, familie og profesjonelle nettverk). Dette inkluderer motiver, holdninger og hvordan man ser på faktorer som demotiverer eller motiverer som påvirker en persons ønske og evne til å effektivt utføre beslutningen om å bli selvstendig næringsdrivende.

I følge undersøkelsen til the Danish Agency for Trade and Industry er kvinner ofte motivert av ønsket om vise både seg selv og sine nærmeste at de kan lykkes, og måler suksess på det psykiske og mentale plan heller enn på det materielle plan. Dette skiller suksesskriterier for kvinner som eiere av egen virksomhet fra de tradisjonelle målene som er brukt både i teori og praksis når en virksomhets suksess skal måles. Å ha barn og familie kan motivere kvinner til starte å egen virksomhet, men kan også være en barriere til å starte. Svangerskap og permisjoner blir sett på som et problem, og flere kvinner som vurderte å starte for seg selv kom ikke i gang på grunn av svangerskap. Dette gjenspeiles i undersøkelsen av EKR, der flere oppgir svangerskap og fødsel som årsak til at de ikke har kommet i gang med etableringen.

Kvinner som er entreprenører er generelt mindre vekstorientert enn menn – i tradisjonell finansiell mening – og søker i høyere grad å være helt selvstendige. Et stort antall virksomheter eid av kvinner sysselsetter derfor bare eieren. Dette er ofte et bevisst valg fordi det gir den nødvendige frihet til å kombinere arbeid, fritid og familieliv.

I undersøkelsen av EKR ser vi at omlag 55 prosent av respondentene mener at de ikke fikk god støtte av kommunen da de ville etablere virksomhet. Cirka 55 prosent sier også at ikke fikk god veiledning av SND vedrørende sin bedriftsetablering. Det er 65 prosent av respondentene som er uenige i at SND var en nødvendig støttespiller i bedriftsetableringen. Imidlertid opplevdes nærmiljøet som positivt til det å starte sin egne virksomhet. Respondentene synes altså å oppleve det offentlige virkemiddelapparatet som mindre støttende enn nærmiljøet. Det synes her å være grunnlag for å se nærmere på grad av og kvalitet på dialogen mellom Rogaland fylkeskommune, SND og det kommunale virkemiddelapparatet når det gjelder å utvikle et godt klima for kvinner som vil etablere egen virksomhet.

5.2 Kvinner og entreprenørskap

Et viktig felt i etableringsprosessen er ønske om at foretaket skal vokse. Danish Agency for Trade and Industry viser i sin undersøkelse at det er markante forskjeller mellom kvinner og menn. Kvinner har i stor grad valgt å bli selvstendig næringsdrivende for å oppnå større fleksibilitet og dermed kunne håndtere bedre både å være yrkesaktiv og å ivareta familiens behov. Konsekvensen av dette er at langt flere kvinner enn menn ikke ønsker at foretaket skal vokse, men ønsker å drive foretaket uten store endringer.

Internasjonal forskning vedrørende kvinner som etablerere er i dag delt i to hovedretninger. Den første retningen er basert på en holdning om at en passende beskrivelse av kvinners motive r og handlinger best kan foretas på basis av antagelser og teorier som eksisterende forskning om entreprenørskap og etablerervirksomhet bygger på. Den andre hovedretningen er basert på antagelsen om at det er viktig å søke inspirasjon innenfor andre forståelsesrammer og analyser dersom målsettingen er å avdekke spesielle forhold som påvirker kvinner og etablerervirksomhet. I sistnevnte hovedretning antar man at kvinner som etablerere er forskjellige fra menn som etablerer virksomhet på flere måter når det gjelder psykologiske variable. Man hevder her at metoder og redskaper som brukes for å sammenligne kvinner og menn som etablerere er utviklet med tanke på å måle en type maskuline verdier og standarder som også uttrykkes i suksess kriterier brukt for å evaluere mulighetene for å lykkes for en virksomhet som er satt i gang eller skal etableres.

Eksempel på disse forskjellene kommer til uttrykk i den danske undersøkelsen. Kvinner tenker mer helhetlig der jobb for selvstendig næringsdrivende kombineres med ivaretagelse av familiens behov. Den holistiske tenkingen reflekteres også i motstanden mot å ta opp lån av frykt for å påføre familien store tap. Denne helhetlige tenkingen som ivaretar omsorg for familien er ikke en del av vurderingen når det gjelder en bedrifts kommersielle og økonomiske nytte. En evaluering av de verdier som skapes i samfunnet av virksomheter eid av kvinner krever derfor andre vurderingsmetoder enn de tradisjonelle metodene dersom man skal klare å fange opp betydningen av disse virksomhetene. Innfor denne forståelsesrammen blir det en naturlig konsekvens av en holistisk tenking at den setter begrensninger på utviklingen av en virksomhet målt med tradisjonell suksesskriterier. En holistisk tilnærming til virksomhetsetablering kan bli

grunnlaget for utviklingen av nye virksomheter som er mer i harmoni med arbeids- og ledelsesformer som ser ut til å få mer og mer innpass i et samfunn preget i stadig større grad av tjenesteyting, informasjon og teknologi.

Ser på undersøkelsen av EKR og hva som motiverer respondentene til å starte for seg selv finner vi at behovet for å realisere en drøm er svært viktig. Dernest kommer behovet for å styre arbeidsdagen selv som et viktig motiv, mens ønsket om å tjene penger kommer på en tredje plass. Selvrealisering, frihet og økonomi er altså svært viktige motivasjonsfaktorer for disse kvinnene. Datamateriale i undersøkelsen viser at det er hovedsaklig små virksomheter som blir etablert med relativt lav omsetting. Godt og vel 70 prosent omsetter for inntil kroner 500.000,- inneværende år, mens 21 prosent omsetter for over en million.

Dersom det er slik at $\frac{3}{4}$ av deltakerne på etablererskolen antas å ha en omsetting på under 500.000 kroner per år mens en liten gruppe vil ha en omsetting på flere millioner vil det være svært store forskjeller i deltakernes behov for kompetansetilførsel. For at begge disse gruppene skal få et best mulig tilbud kan det være grunnlag for Rogaland fylkeskommune å vurdere hvorvidt det skal gis et opplæringstilbud til deltakere som ønsker småskalaproduksjon, mens deltakere som har større vekstambisjoner for sine virksomheter skal få et tilbud med et noe annet innhold.

5.3 Internasjonal handel og den globale økonomi

Vi registrerer i dag en næringsmessig restrukturering som karakteriseres av bedrifters økende spesialisering og deres strategier for outsourcing (OECD 2001,a). Bedrifter fokuserer i stadig større grad på kjernevirksomhet og outsourcer områder som ikke tilhører kjernen. Når bedrifter ønsker spesialisering og søker eksterne komplementære ressurser for å konkurrere på globale markeder, har flere mindre bedrifter blitt involvert i internasjonale forretningsnettverk (OECD, 2002). Global restrukturering har åpnet opp internasjonale forretningsmuligheter for SMB`er med materielle og immaterielle aktiva av høy kvalitet, slik som nisje produkter og tjenester, avansert teknologi og markedskunnskap.

Økt global konkurranse i vare- og tjenestesektorer har vært en hovedfaktor i næringsmessig restrukturering. Store multinasjonale selskaper som går inn på utenlandske markeder har søkt tilgang til immaterielle aktiva, slik som dybde kunnskap om lokale markeder og kunder, gjennom fusjoner og oppkjøp av små bedrifter. Økt kompleksitet når det gjelder teknologi krever også at bedrifter samarbeider med ulike sektorer (OECD, 2000a). Nyskaping og innovasjon krever gjensidig læring gjennom samarbeidende nettverk, som ofte involverer teknologibaserte bedrifter. Teknologiske endringer skaper nye markeder og forretningsmuligheter. Flere og flere bedrifter har begynt med online forretningsvirksomhet, som inkluderer business-to-business and business-to –consumer elektronisk handel. Når det gjelder politiske faktorer ser vi at markedsliberalisering og deregulering i OECD området også akselerer prosessen med industriell globalisering.

Flere SMBer blir i økende grad globalisert selv om enkelte fremdeles fokuserer på lokale markeder. Omtrent 1/5 av vareproduserende SMBer i OECD området henter mellom 10 og 40 prosent av omsetningen fra aktiviteter utenfor landegrensen (OECD 2002/4). Flere store firmaer er nå villige til å betale for bedrifters intellektuelle eiendom, slik som ledende teknologier, markedskunnskap og ekspertise og for nisjeprodukter og tjenester av høy kvalitet. Små bedrifter er involvert i global industriell restrukturering på flere måter, som inkluderer:

- partnere i internasjonale strategiske allianser
- deltakere i eller mål for oppkjøp og fusjoner
- spesialiserte tilbydere til multinasjonale selskaper
- medlemmer av uformelle globaliserte nettverk
- deltakere i elektroniske nettverk

I de senere år har SMBer blitt mer aktive deltakere i strategiske allianser utenfor landets grenser innefor ulike sektorer, både når det gjelder varer og tjenester. Strategiske allianser er samarbeidende avtaler mellom uavhengige bedrifter basert på forretningskontrakter som skal styrke konkurransestrategier i deltakende bedrifter. Allianser ut over landegrensene som gjelder SMBer (1-249 ansatte) har økt det siste tiåret, spesielt i tjenesteytende sektor. I perioden 1995-2000 deltok små bedrifter med 1 til 49 ansatte i 440 avtaler (140 i vareproduserende sektor, 300 i tjenesteytende sektor) (OECD, 2002/4).

Når store multinasjonale selskaper outsourcer aktiviteter som ligger utenfor kjerneområdene kan små bedrifter med unik teknologi, nisjeprodukter og spesiell ekspertise få økte muligheter som spesialiserte tilbydere på globalt nivå. Mange SMBer blir globale ved å kombinere styrker gjennom nettverk, både på nasjonalt og internasjonalt nivå. Ved å delta i nettverk kan smbør kompensere for begrensninger vedrørende størrelse og forbedre deres konkurransemessige posisjon (UNIDO, 1999).

Datamateriale fra spørreundersøkelsen viser at svært få av respondentene eksporterer sine produkter til utlandet. Imidlertid ser vi at det er et potensial for økt eksport blant deltakerne på EKR. Rogaland fylkeskommune bør vurdere å ha et større fokus på internasjonal handel i sitt tilbud til deltakerne på etablererskolen da små og mellomstore bedrifter vil få stadig økte muligheter til å bli sentrale aktører på den internasjonale arena.

5.4 Nettverk

En av fordelene med å delta i nettverk er gjensidig læring blant tilknyttede bedrifter. Disse forretningsforbindelsene og nettverkene har blitt sterkere og mer horisontale og gjensidig avhengige de siste årene. Lokale nettverk har spilt en betydelig rolle i å hjelpe deltakende smbør til å bli konkurransedyktige og attraktive globalt. Å delta i nettverk er et økende felles trekk ved suksessfulle regionale økonomier (Perry, 1999). Velfungerende forretningsnettverk legger vekt på å dele informasjon, som inkluderer

teknologier og produktgjennombrudd, og fokuserer på gjensidig gevinst for deltagende bedrifter i et langtids perspektiv.

Empiriske analyser viser at læring i interaksjon med andre organisasjoner er avgjørende for å utvikle innovative egenskaper. En nylig svensk studie viser at 70 prosent av bedriftene i undersøkelsen som hadde utviklet produktinnovasjoner gjorde dette i samarbeid med andre organisasjoner (Edquist et al. 2000). Det er organisasjoners innovative evner i stor grad som bestemmer deres konkurransedyktighet i den nye lærende økonomien.

Innovasjonssystemer kommer til syne ved hjelp av organisasjoner som er involvert i utvikling, spredning og bruk av innovasjon. Her er læring som er muliggjort i samarbeid med andre sentralt. Bedrifter innoverer ikke i isolasjon, men i samarbeid med andre aktører. Storper (1995) uttrykker at regionen er en nøkkelfaktor og et nødvendig element i ”arkitekturen av tilbud” for læring og innovasjon. Det er læring i organisasjoner – både i og mellom bedrifter og andre organisasjoner – som er nøkkelen til høyt nivå på innovasjonskapasitet som karakteriserer ”den lærende region” (Florida, 1995). Den lærende region er karakterisert av regionale institusjoner som gjør det lettere for individuell læring og læring i organisasjoner gjennom koordinering av fleksible nettverk av økonomiske og politiske agenter.

EKR er i følge respondentene et viktig nettverk for etablererne. Omlag halvparten av respondentene har behov for mer oppfølging enn det som nettverket kan tilby i dag. Over 90 prosent av respondentene gir uttrykk for at de uten problemer kan anbefale andre kvinner å delta på etablererskolen. Rogaland fylkeskommune arrangerer årlig oppfølgingsseminar for tidligere deltakere på etablererskolen som en del av nettverkssamarbeidet. Temaer som tas opp på seminarene kan med fordel være knyttet opp til internasjonal handel, deling av informasjon, innovasjon og læring i organisasjoner. For at ikke temaene skal bli for overordnede og generelle kan man også her tenke ulike målgrupper og vurdere hvorvidt det kan arrangeres oppfølgingsseminar for deltakere som trenger oppfølging på forskjellige områder.

6 Sammenligning av ressursbruk ved noen etablererskoler

Vi har sammenlignet ressurser brukt på drift av EKR med fire tilsvarende tilbud i Norge. Kort sammendrag er vedlagt i tabellsform. Via email fikk fire opplæringsinstanser følgende spørsmål tilsendt:

Ressursbruk

- i) Hvor mange deltakere har det vært per år i 2000, 2001 og 2002 ?
- ii) Hva er egenandelen for deltakerne ?
- iii) Hva er kostnadene per deltaker ?
- iv) Hvordan er etablereropplæringen lagt opp ?
- v) Hva koster det å drive etablererskolen per år ?
- vi) Hvor mange årsverk benyttes for å drive etablererskolen ?
- vii) Hvilke instanser bidrar til finansiering av etablereropplæringen ?
- viii) Er det både kvinner og menn som deltar ?

Resultater

- i) Hvor mange etablerer egen virksomhet etter å ha deltatt på etablererskolen ?
- ii) Innen hvilke bransjer etableres det virksomhet ?

Tre av opplæringsinstansene ga en tilbakemelding via email, mens en svarte via telefon.

6.1 NorVentus

NorVentus er et privateid konsulentfirma i Vadsø. Dette konsulentfirmaet har drevet etablererskole for Øst-Finnmark i fire år. Det er ingen egenandel for deltakerne på disse kursene og kostnader per deltaker vurderes per kurs. Jo flere deltakere jo mindre kostnader blir det per deltaker. Gjennomsnittlig utgift per deltaker har variert mellom kroner 8.000 og 14.000. Etablereropplæringen er lagt opp med fem samlinger à to dager samt to timers individuell veiledning per deltaker. NorVentus driver ikke etablererskole på fast basis, men sender inn tilbud på enkeltkurs. For de kursene som er avholdt er det brukt omtrent et halvt årsverk.

Både aetat Finnmark, SND Finnmark og Sametinget har bidratt med finansiering av etablerertilbudet i Finnmark, som har både kvinner og menn som deltakere. Gjennomsnittlig er det halvparten av deltakerne som etablerer egen virksomhet etter å ha deltatt på kursene, men for kurset i Vadsø i 2002 antas at 70 prosent av deltakerne starter egne bedrifter. De bransjene det etableres flest virksomheter i er:

- Butikkdrift (mest kvinner)
- Turisme/reiseliv (både kvinner og menn)

- Tjenesteytende næringer som for eksempel trykkeri, konsulentvirksomhet, vikarbyrå (både kvinner og menn)
- Produksjon/kunst (mest kvinner)

Hovedinntrykket er at nyetablerere satser innenfor tradisjonelle bransjer. Utviklinger går i retning av at man kombinerer salg av ulike produkter og deltakerne satser for eksempel på reiseliv/journalistikk, butikkdrift med helsekost/sko/kunstgalleri osv.

6.2 Samarbeidsrådet for Sunnhordland

Samarbeidsrådet for Sunnhordland gjennomfører en etablererskole i året. I 2000 var det 20 deltakere (13 kvinner og 7 menn), 2001 14 deltakere (9 kvinner og 5 menn) og 2002 er det 15 deltakere (11 kvinner og 4 menn). Kostnadene per deltaker er omlag 9000 kroner. Etablereropplæringen er lagt opp med prosessamlinger som går over fire helger à to dager. Alle deltakerne utarbeider forretningsplan. For Samarbeidsrådet er lønn/timebruk til prosjektleder omtrent 15.000 kroner. Totalkostnadene per etablererskole er cirka 160.000 kroner.

Hordaland fylkeskommune og SND Hordaland finansierer 50 prosent av kostnadene. I tillegg til deltakeravgift på 2000 kroner per deltaker bidrar Samarbeidsrådet med en egenandel. Deltakernes egenandel dekker kursmateriell og mat på samlingene i tillegg til en overnatting. Reise og eventuelt flere overnattinger må deltakerne dekke selv.

I år 2000 var det 11 personer som etablerte egen virksomhet etter å deltatt på skolen, mens i 2001 var det åtte personer. Det gjenstår å se hvor mange det blir inneværende år. De tre siste årene er det etablert virksomheter innen følgende områder: møbeltapetserer, gårdsturisme, grafisk design, optisk forretning, kulturformidling, telemontør, service av innemiljø, klassisk massasje, arkitektfirma, formidling av helsepersonell, interiørkonsulent, vaktmestertjeneste, blomsterbutikk, sekretærtjeneste, kultur og turistnæring, skjelloppdrett, barnehage.

6.3 Synergia, Rogaland Kunnskapspark

De tre siste årene har det vært mellom 25 og 30 nye deltakere hvert år. Kostnadene per deltaker er cirka 20 – 25000 kroner. Etablererklubben er et tilbud til både arbeidsledige og ikke arbeidsledige personer og ikke minst fremmedspråklige som ønsker å starte egen bedrift. I etablererklubben får man individuell hjelp i inntil 6 måneder og 35 timer i planleggingsfasen. Man får hjelp til å utarbeide en forretningsplan. Etter at man har startet får man tilbud om ca 9 timers veiledning. For de som ikke er arbeidsledige betaler vedkommendes hjemstedskommune kr 10 000 og det er en egenandel på kr 2 000. For arbeidsledige er det ingen egenandel.

Kostnadene for etablererskolen er kroner 600.000 per år og det benyttes i underkant av et halvt årsverk på driften. Aetat finansierer inntil 70 prosent av etablereropplæringen,

mens SND Rogaland, kommuner og egenandel av deltakerne finansierer resten. Det er en liten overvekt av kvinner som deltar på etablererklubben, og andelen har vært økende de siste årene.

I 1997 ble det gjort en undersøkelse vedrørende etablererklubben. Undersøkelsen viser at andelen som starter egen bedrift er relativt høy - cirka 75 prosent - fordi det stilles strenge krav til det å få delta. Det største frafallet kommer fra personer som får fast jobb. Erfaringen er at deltakerne blir mer attraktive og får økt selvfølelse når de er med i etablererklubben i forhold til det å være arbeidsledig og skulle søke jobb. Det etableres virksomheter innen en svært bredt spekter av bransjer.

6.4 Etablererskolen i Oslo/Akershus

De tre siste årene har det i snitt vært 85 deltakere per år. Det holdes 12 kurs i året på ulike steder, og det er både kvinner og menn som deltar. Årlige kostnader for disse kursene er kroner 500.000. Personer som har fått etablererstipend må delta på etablererskolen. I Oslo/Akershus er det tre etablerersentre ledet av personer som selv har startet egen virksomhet og alle i fylket som ønsker å starte egen virksomhet må ta kontakt med et av sentrene.

Det holdes et kurs som går over en helg, mens neste trinn som handler om fra idè til lønnsom bedrift går over en helg pluss to dager. Deltakerne får i tillegg ti timer gratis veiledning. I 1994 ble det foretatt en evaluering som viste at etter tre år var 76 prosent i gang med egen virksomhet.

Etablererskolen i Oslo/Akershus finansieres av SND, fylkeskommunen, aetat og fylkesmannens landbruksavdeling. Kostnader per deltaker er omlag kroner 6000, og egenandelen er 1000 kroner.

6.5 Oppsummering

Rogaland fylkeskommune ønsker å få belyst ressursbruk per deltaker eller per årsverk når det gjelder drift av EKR, og gjerne sammenlignet med andre tilsvarende tiltak. Vi har sett på kostnader knyttet til deltakerne, totale kostnader per år og antall årsverk som brukes på etablererskolene. Resultater vurderes her i lys av hvor stor andel som starter egen virksomhet etter å deltatt på etablererskolen. Denne form for resultatvurdering dekker imidlertid ikke alle virkninger av etablereropplæringen da deltakerne uansett får en kunnskapstilførsel og kompetanseheving som de kan benytte innenfor andre områder enn egen bedriftsetablering. Deltakerne får også tilgang til nettverk av etablererkvinner og opplæringsinstanser hvilket kan være et gode i seg selv. I Rogaland fylkeskommune sin målsetting for EKR foreligger forøvrig ikke anslag på hvor mange deltakere som skal starte egen virksomhet etter å ha deltatt på skolen og heller ikke tall for ønsket nivå på lønnsomhet eller omsetting.

Etablererskolen i Oslo/Akershus har flest deltakere (85 per år), mens EKR ligger på omtrent halvparten (40). Synergia har hatt 20-25 deltakere per år, NorVentus og Sunnhordland har hatt 18-25. EKR og Synergia koster mest per deltaker (20-25.000 kroner), mens NorVentus og Sunnhordland ligger på anslagsvis 10.000 kroner. Oslo/Akershus nyter godt av blant annet stordriftsfordeler og er nede på 6.000 kroner per deltaker. Oslo/Akershus har samlet sett halvparten av EKR sine kostnader og over dobbelt så mange deltakere. Oslo/Akershus og Synergia har best resultater med hensyn til bedriftsetableringer da $\frac{3}{4}$ av deltakerne starter egen bedrift, mens resultater for EKR er $\frac{2}{3}$ og for NorVentus og Sunnhordland 50-60 prosent.

Ressursbruken per deltaker er ulik i de opplæringstilbudene vi har sett på og det kan være flere årsaker til dette. Noen kan dra nytte av stordriftsfordeler, og vi ser også at det konkrete kursopplegget varierer mellom opplæringstilbudene. Vår undersøkelse viser at det ikke er direkte sammenheng mellom resultatene som etablererskolene oppnår og den ressursinnsats man benytter. Dette gir grunnlag for at Rogaland fylkeskommune kan vurdere EKR sitt etablerertilbud. I den sammenheng kan det være aktuelt å se på om opplæringstilbudet er tilpasset kursdeltakerne sett i relasjon til at det er mindre virksomheter som blir etablert.

7 Referanser

- Danish Agency for Trade and Industry 2001, *Internationalisering af service*
- Danish Agency for Trade and Industry 2000, *The Circumstances of Women Entrepreneurs*
- Edquist, C. & McKelvey, M. (eds.) (2000), *Systems of Innovation: growth, competitiveness and employment. An Elgar reference collection*, Cheltenham: Edward Elgar
- Florida, R. (1995), *Toward the Learning Region*, *Futures*, No. 27, pp. 527-536
- Johannisson, B. & Bång, H. 1992, *Nyföretagande och regioner – modeller, fakta, stimulantia*. Stockholm, Almannas Förlaget
- OECD 2001, *Cities and Regions in the New Learning Economy*
- OECD 2001a, *New Patterns of Industrial Globalization: Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances*, OECD, Paris
- OECD 2000a, *Role of Competition and Co-operation in Innovation and Growth*, working paper, OECD, Paris
- OECD 1998, *Women entrepreneurs in small and medium enterprises*
- Sakai, Kentaro, *Global Industrial Restructuring: Implications for small firms*, OECD Working Papers 2002/4
- Spilling, O. 1998, *Entreprenørskap på norsk*
- Storper, M. (1999), *The Resurgence of Regional Economics, Ten Years After: the region as a nexus of untraded interdependencies*, *European Urban and Regional Studies*, No. 2, pp. 191-221
- UNIDO 1999, *SME Cluster and Network Development in Developing Countries: The Experience of UNIDO*, Private Sector Development Branch (PSD) Technical Working Paper No.2, UNIDO, Vienna

Vedlegg

Spørreskjema for evaluering av Etablererskolen for Kvinner i Rogaland

Personlige kjennetegn (svar ut i fra situasjonen i dag når det gjelder alder, sivilstand osv.)

1. Bostedskommune.....

2. Alder 20 – 29 30- 39 40 - 49 50 - 59 60-69
 3.Sivilstand Gift/samboer Skilt
 Enke Ugift

4. Antall barn (sett ring rundt) Alder på barn: Nr.1: Nr.2: Nr.3: Nr.4: Nr. 5:
 0 1 2 3 4 5 flere enn 5

5. Utdannelse

Kryss av for din høyeste fullførte utdanning:

Grunnskole/framh aldsskole/realskole.....
 Fagutdanning/yrkesutdanning/fagbrev/videregående yrkesfaglig utdanning.....
 Videregående skole, almenfaglig linje.....
 Høyere utdanning inntil 4 års varighet.....
 Høyere utdanning av mer enn 4 års varighet.....

6. Yrkeserfaring før du gikk på Etablererskolen for Kvinner i Rogaland (sett kryss)

Arbeider, ufaglært..... Funksjonær, ellers.....
 Arbeider, faglært..... Gårdbruker/fisker.....
 Funksjonær, ledende stilling..... Husmor.....

Spørsmål om Etablererskolen for kvinner i Rogaland (EKR)

7. Når begynte du på EKR ? (sett ring rundt årstall)

1992 1993 1995 1996 1998 1999 2000 2001 2002

8. Hvilke av EKR sine kurs deltok du på ? Trinn 1 Trinn 2 Trinn 3

9. For deg som har gått på Trinn 1:

Kryss av i hvilken grad du er enig eller uenig i følgende utsagn om EKR trinn 1 :	Helt uenig	Litt uenig	Stort sett enig	Helt enig
Den kunnskapen jeg fikk på Etablererskolen var relevant for mitt formål				
Jeg fikk god hjelp til å videreutvikle min forretningsidè ved å delta på EKR				
Deltakelse på EKR satt meg ikke i bedre stand til å starte egen virksomhet				
Deltakelse på EKR var motiverende for meg i min bedriftsetablering				
Jeg fikk veiledning i henhold til mine behov på EKR				
Jeg fikk ikke dekket mitt behov forerfaringsutveksling ved å delta på EKR				
EKR gjorde meg bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet				
Jeg er ikke fornøyd med undervisningsmetoden på EKR				

10. For deg som har gått på Trinn 2: (du bes svare på dette selv om du svarte på Trinn 1)

Kryss av i hvilken grad du er enig eller uenig i følgende utsagn om EKR trinn 2:	Helt uenig	Litt uenig	Stort sett enig	Helt enig
Kunnskapen jeg fikk på Etablererskolen var relevant for mitt formål				
Deltakelse på EKR satt meg bedre i stand til å starte egen virksomhet				
Deltakelse på EKR gjorde ikke etableringsfasen lettere for meg				
Deltakelse på EKR var ikke motiverende for meg i min bedriftsetablering				
Jeg fikk veiledning i henhold til mine behov på EKR				
Jeg fikk dekket mitt behov for erfaringsutveksling ved å delta på EKR				
EKR gjorde meg ikke i bedre stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet				
Jeg er fornøyd med undervisningsmetoden på EKR				

11. For deg som har gått på Trinn 3: (du bes svare på dette selv om du svarte på Trinn 1 og 2)

Kryss av i hvilken grad du er enig eller uenig i følgende utsagn om EKR trinn 3:	Helt uenig	Litt uenig	Stort sett enig	Helt enig
Den kunnskapen jeg fikk på Etablererskolen var relevant for mitt formål				
Jeg fikk ikke veiledning i henhold til mine behov på EKR				
EKR gjorde meg bedre i stand til å drive lønnsom næringsvirksomhet				
Deltakelse på EKR førte ikke til økt lønnsomhet i min virksomhet				
Deltakelse på EKR gjorde meg bedre i stand til å takle nye oppgaver i min virksomhet				
Faglige temaer det undervises i på trinn 3 er svært viktige i min forretningsutvikling				
Jeg fikk ikke dekket mitt behov for erfaringsutveksling ved å delta på EKR				
Jeg er fornøyd med undervisningsmetoden på EKR				

12. For alle som har gått på EKR:

Vær vennlig å angi i hvilken grad du er enig eller uenig i følgende utsagn:	Helt uenig	Litt uenig	Stort sett enig	Helt enig
Det er behov for et utdanningstilbud for etablerere rettet kun mot kvinner				
EKR sitt nettverk er ikke viktig for meg som etablerer				
Jeg kan uten problem anbefale andre kvinner å delta på EKR				
Jeg har behov for mer oppfølging enn det som nettverket til EKR tilbyr i dag				

13. For alle som har gått på EKR:

Hvor viktig vil det være for deg:	Lite viktig	Noe viktig	Viktig	Svært viktig
-å ha fast veileder (mentor) innen forretningsutvikling for en definert periode				
-at EKR kan formidle kontakt mellom deg og en mentor				
-at EKR utvider sitt tilbud til også å omfatte mentorordning for deltakerne på etablererskolen				

Spørsmål om etablering av egen virksomhet**14. Innen hvilken bransje startet du din virksomhet (kryss av)?**

Industri/håndverk.....	<input type="checkbox"/>	Skole/undervisning/forskning.....	<input type="checkbox"/>
Bygg og anlegg.....	<input type="checkbox"/>	Bank/forsikring/finans.....	<input type="checkbox"/>
Varehandel/butikk.....	<input type="checkbox"/>	Data/informasjonteknologi.....	<input type="checkbox"/>
Samferdsel/transport/tele.....	<input type="checkbox"/>	Kultur/media.....	<input type="checkbox"/>
Jordbruk/Skogbruk/fiske.....	<input type="checkbox"/>	Hotell/restaurant.....	<input type="checkbox"/>
Helsevesen/sosialomsorg.....	<input type="checkbox"/>	Annen privat tjenesteyting.....	<input type="checkbox"/>

15. Hva motiverte deg til å starte egen virksomhet ?**Vennligst kryss av de tre viktigste motivene for å etablere virksomhet:**

Behov for å styre arbeidsdagen selv	<input type="checkbox"/>	Behov for tilleggsinntekt til gårdsdrift..	<input type="checkbox"/>
Ønske om lettere å kunne kombinere familie og arbeid	<input type="checkbox"/>	Jeg var arbeidsledig og trengte jobb.....	<input type="checkbox"/>
Ønske om å tjene penger.....	<input type="checkbox"/>	Behov for å realisere en drøm.....	<input type="checkbox"/>
Det gir prestisje å være etablerer....	<input type="checkbox"/>	Ønske om å skape arbeidsplasser.....	<input type="checkbox"/>
Behov for å prøve noe nytt.....	<input type="checkbox"/>	Jeg ble stimulert av god etablererkultur i mine omgivelser.....	<input type="checkbox"/>

16. Driver du eget firma i dag ? Ja Nei

17. Dersom du svarte ja på spørsmål 16, gi en kort beskrivelse av din virksomhet:

18. Dersom du ikke driver eget firma i dag, hva skyldes at du avvirket virksomheten ?

Det var for lav inntjening.....	<input type="checkbox"/>	Jeg har startet annen virksomhet.....	<input type="checkbox"/>
Jeg hadde ikke tid til å følge opp.....	<input type="checkbox"/>	Jeg hadde for lite kunnskaper til videre drift..	<input type="checkbox"/>
Det var for mye arbeid.....	<input type="checkbox"/>	Annet.....	<input type="checkbox"/>

Spørsmål om egen virksomhet i dag

19. Hvor mange årsverk er det i din virksomhet i dag ?

Under 1 1-5 6-10 11-15 16-20 Over 20

20. Hvor mange ansatte er det i din virksomhet i dag ?

0-1 2-5 6-10 11-15 16-20 Over 20

21. Hvor mye anslår du omsetningen i din virksomhet for år 2002 å bli? (Nkr)

100.000 – 200.000 500.000 – 1.000.000

200.000 - 500.000 over 1.000.000 **22. Hvor mye omsatte din virksomhet for i år 2000 ? (Nkr)**100.000 – 200.000 500.000 – 1.000.000 200.000 - 500.000 over 1.000.000 **23. Hvor mye tror du omsetningen har økt med:**i) om to år: under 10 %.. over 10 %.... ,ii) om fem til ti år: under 20 %... , over 20 % **24. Har din virksomhet tilknytning til landbruk ?** Ja Nei **25. Eksporterer du i dag dine varer/tjenester til utlandet ?** Ja Nei **26. Hvor mye eksporterer du for per år til utlandet ? (Nkr)**100.000 – 200.000 500.000 – 1.000.000 200.000 - 500.000 over 1.000.000 **27. Dersom du ikke eksporterer i dag, vurderer du eksport av dine varer/tjenester i framtiden ?** Ja Nei **28. Bruker du informasjons- og kommunikasjonsteknologi (IKT) i den daglige driften ?** Ja Nei **29. Har du behov for mer kunnskap om bruk av IKT ?** Ja Nei **Spørsmål om finansiering og om "klima" for etablering****30. Hvordan fikk du finansiert oppstart av virksomheten (kryss av)?**Egenkapital Tilskudd fra familie Etablererstipend Lån i bank Lån av familie Investor **31. Hvordan opplevde du mulighetene for finansiering ?**Svært vanskelig Vanskelige Litt vanskelig Greie **32. Om "etableringsklima"**

Kryss av i hvilken grad du er enig eller uenig i følgende utsagn:	Helt uenig	Litt uenig	Stort sett enig	Helt enig
Jeg fikk god støtte av min kommune da jeg ville etablere virksomhet				
I min kommune er det ikke godt klima for etablerere				
Mitt nærmiljø er svært positive til min bedriftsetablering				
SND* var skeptisk til min forretningsidè				
Jeg fikk god veiledning av SND vedrørende min bedriftsetablering				
Det ville vært vanskelig å etablere egen virksomhet uten SND sin hjelp				
Jeg tok en stor økonomisk risiko ved å etablere egen virksomhet				
Jeg tviler ikke på at det var riktig å satse for fullt på min bedriftsetablering				

*Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond

33. Andre kommentarer til Etablererskolen for Kvinner i Rogaland:

Vedlegg 2 Tabell