

Vår referanse: 720/834483	Jan Einar Reiersen, Hege Eggen Børve, Rudolf Meissner og Christin Berg.	Vers. 2 / 22.06.1998
Ant. sider: 57 m/vedlegg	Faglig kvalitetssikrer: Geir Kristian Pedersen	Gradering: Åpen
ISBN: 82-7220-907-1	Oppdragsgiver(e): Rogaland fylkeskommune	Åpen fra (dato):
Forskningsprogram:	Prosjektittel: Koordinering av virkemiddelapparatet overfor nyetablerere i Rogaland	

Emne:

I denne rapporten drøftes spørsmålet om virkemiddelapparatet overfor nyetablerere bør koordineres og på hvilken måten det eventuelt må gjøres. Arbeidet er utført for Rogaland fylkeskommune som et ledd i arbeidet med Strategisk næringsplan for fylket.

Som grunnlag for de konklusjonene er det foretatt tre hovedtyper av analyser.

- Dagens virkemiddelapparat
- Brukeres vurdering og behov
- Sammenligning med andre fylker.

Det første punktet tar for seg de eksisterende virkemidlene og hvordan de fungerer. Hovedvekten er lagt på fylkesnivået, men også regionale virkemidler og kommuners rolle er berørt.

Brukerens behov er basert på en grundig kvalitativ analyse av 25 brukere hvor de fleste har benyttet seg av ulike deler av hjelpeapparatet.

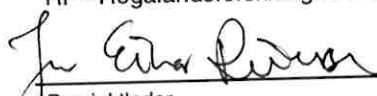
To fylker som har erfaring med samordning er Troms og Vestfold. Vi har vurdert særtrekk ved deres måte å organisere arbeidet på og de erfaringer som de har høstet.

Vår hovedkonklusjon er at det opprettes et *Rådgivningsutvalg for etablerere i Rogaland*. Dette utvalget bør bestå av: Rogaland fylkeskommune, Fylkesmannens landbruksavdeling, SND, Fylkesarbeidskontoret, Rogaland Næringsstjeneste og Etablererskolen for kvinner. Det foreslås av Rådgivningsutvalget skal ha følgende oppgaver: 1) Informasjons- og erfaringsutveksling. 2) Strategidrøfting og 3) Vurdering av innstillingene for stipendsøknader og opptak til skoler.

Emne-ord:

Etablere, virkemiddelapparat i Rogaland, samordning.

RF - Rogalandforskning er sertifisert etter et kvalitetssystem basert på NS - EN ISO 9001


Prosjektleder
Jan Einar Reiersen


for RF - Miljø og næringsutvikling
Kåre Netland

Innhold

Sammendrag.....	i
Forord.....	iv
1 INNLEDNING.....	1
1.1 Bakgrunn og problemstilling.....	1
1.2 Analyseopplegg og metode.....	2
2 EKSISTERENDE VIRKEMIDLER PÅ FYLKESNIVÅ.....	3
2.1 Etablererskolen for kvinner.....	3
2.1.1 Bakgrunn og formål.....	3
2.1.2 Organisering av tiltaket.....	4
2.1.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosess.....	5
2.1.4 Søkere og inntak.....	5
2.1.5 Resultatmålinger.....	6
2.1.6 Ressursbruk, tid og kostnader.....	6
2.1.7 Samarbeidspartnere og erfaringsoverføring.....	7
2.2 Etablererklubben.....	7
2.2.1 Bakgrunn og formål.....	7
2.2.2 Organisering av tiltaket.....	8
2.2.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosessen.....	9
2.2.4 Søkerne og inntak.....	9
2.2.5 Resultatmålinger.....	9
2.2.6 Ressursbruk, tid og kostnader.....	10
2.2.7 Samarbeidspartnere og erfaringsoverføring.....	10
2.3 Landbruksetatens virkemidler (BU-fondet).....	11
2.3.1 Bakgrunn og formål.....	11
2.3.2 Organisering av tiltakene.....	11
2.3.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosess.....	12
2.3.4 Søkere og bevilgninger.....	13
2.3.5 Resultatmålinger.....	14
2.4 Etablererstipendordningen.....	15
2.4.1 Bakgrunn og formål.....	15
2.4.2 Organisering av tiltaket.....	16
2.4.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosess.....	16
2.4.4 Søkere og stipendiater.....	17
2.4.5 Resultatmålinger.....	18
3 EKSISTERENDE VIRKEMIDLER PÅ REGIONALT OG KOMMUNALT NIVÅ.....	19

3.1	Innledning	19
3.2	De regionale selskapene	20
3.2.1	Regional organisering	20
3.2.2	Dalane	20
3.3	Ryfylke Vekst	21
3.4	Nord-Rogaland	22
3.5	Jæren Produktutvikling	22
3.5.1	Bakgrunn og formål	22
3.5.2	Organisering av tiltaket	23
3.5.3	Inntaks- og veiledningsprosessen	24
3.5.4	Samarbeid med andre deler av virkemiddelapparatet	25
3.5.5	Resultater	25
3.6	Det kommunale nivået	26
4	VIRKEMIDLENE SETT FRA BRUKERENS STÅSTED	30
4.1	Utvalg og spørreskjema	31
4.2	Informasjon og kontakt med virkemiddelapparatet	33
4.3	Hvilke virkemidler brukes og hvordan brukes de?	36
5	MODELLER OG ERFARINGER FRA ANDRE FYLKER	39
5.1	Hvorfor sammenligne med andre fylker?	39
5.2	Tromsmodellen	40
5.3	Vestfoldmodellen	42
5.4	Sammenligning av Troms- og Vestfoldmodellen	44
6	BØR VIRKEMIDLENE I ROGALAND KOORDINERES?	45
6.1	Hva taler for større grad av samordning?	45
6.2	Skjer det noen form for samordning i Rogaland i dag?	46
7	KONKLUSJON - FORSLAG TIL LØSNINGSMODELLER	47
7.1	Samordning som løsningsmodell	47
7.2	Servicesentral for næringslivet	48
7.3	Rådgivningsutvalg for etablerere i Rogaland	48
7.3.1	Arbeidsoppgaver til rådgivende utvalg	50
7.4	Mangfold i stedet for samordning på lokalt/regionalt nivå	51
	VEDLEGG 1	53
	VEDLEGG 2	55
	VEDLEGG 3	56

Sammendrag

Denne rapporten er gjennomført på oppdrag av Rogaland fylkeskommune som et ledd i arbeidet med Strategisk næringsplan. I den forbindelse er det slått fast at virkemiddelapparatet overfor etablerere er uoversiktlig og lite koordinert. Vår oppgave har gått ut på å finne ut hvordan det offentlige hjelpeapparatet fungerer og foreslå mulige samordningsløsninger.

Som grunnlag for de konklusjoner vi er kommet fram til, har vi foretatt tre delanalyser. For det første har vi gjennomgått *de eksisterende virkemidlene*. I den sammenheng har vi lagt størst vekt på virkemidlene på fylkesnivå. Det vil si Etablererskolen for kvinner, Etablererklubben, Fylkesmannens landbruksavdeling (BU-fondet) og etablererstipendordningen til SND. Dette er i hovedsak virkemidler som går på opplæring eller økonomisk støtte.

Når det gjelder råd- og veiledning overfor etablerere, kommer det regionale og kommunale hjelpeapparatet sterkt inn i bildet. Vi har ikke gjennomgått dette like grundig, med unntak av et regionalt virkemiddel, nemlig Jæren Produktutvikling. Dette selskapet er det eneste virkemidlet på regionalt plan som har det å hjelpe fram nye etablerere som sin hovedoppgave.

Alle de nevnte virkemidlene ser stort sett ut til å fungere godt hver for seg. En del av dem, med Jæren Produktutvikling i spissen, er blitt evaluert med meget godt resultat. Vår undersøkelse viser samtidig at det er ikke god nok kontakt mellom de virkemidlene. Riktignok er det en god del samarbeid mellom enkelte virkemidler. Dette henger delvis sammen med formelle forhold som styrerepresentasjon og delvis med personlige kontakter. På den andre siden finnes tilfeller av mangel på samarbeid og tillit.

Når det gjelder det kommunale nivået, har vi foretatt en enkel spørreskjemaundersøkelse for å kartlegge deres oppgave overfor nyetablerere. Den viser at kommunene ser på oppgaven som videreformidler til andre deler av virkemiddelapparatet som viktig. Samtidig tar de hånd om mange type henvendelser og forespørsler fra lokalbefolkningen omkring nyetableringer. De kommunale næringsetatene er en sentral del av førstelinjetjenesten.

I den andre delanalysen har vi satt *brukerens vurderinger og behov* i fokus. Det er tross alt brukerne hjelpeapparatet er beregnet på. Vi har i den forbindelse intervjuet 25 etablerere som har benyttet seg av ulike virkemidler. Stort sett har de fått gode råd og veiledning, selv om mange har vært i kontakt med mange virkemidler. Gjennomsnittlig har de vært i kontakt med 3,7 ulike virkemidler i etableringsprosessen. Det krever derfor pågangsmot og initiativ fra etablererne. De etablererne som hadde tilknytning til landbruket har fått mest hjelp. De ble båret fram gjennom hjelpeapparatet. Det er heller ikke overraskende, siden denne delen av virkemiddelapparatet er mest utbygd.

Arbeidssøkende etablerere som først kom i kontakt med Arbeidskontoret opplevde de største problemene når det gjaldt råd og veiledning. Kunnskapen om virkemidlene var dårlig og det kunne ta tid før de eksempelvis fikk greie på at Etablererklubben var beregnet på dem.

For å kunne trekke på *erfaringer fra andre fylker* når det gjelder samordning av virkemidler, gjennomførte vi en tredje delanalyse . Vi valgte Troms og Vestfold bl. a. fordi de har valgt ulike modeller og representerer noe av bredden på dette feltet. I Troms har man helt siden slutten av 1980-tallet hatt to koordinerende utvalg, et som har en rådgivende funksjon knyttet til SND-stipendsøknadene og et som har ansvar for opptak til etablererskolen. I begge utvalgene er de samme fire aktørene (fylkeskommunen, SND, fylkesmannens landbruksavdeling og fylkesarbeidskontoret) representert, og det er til dels også de samme personene som er med i utvalgene. Til tross for møter hver måned i det rådgivende utvalget gir deltakerne uttrykk for at det er en effektiv måte å koordinere arbeidet overfor etablererne på. En svakhet er at kontakten med fylkespolitikere er noe begrenset.

I Vestfold er det et eget Etablererprogram som er utgangspunkt og rammen for arbeidet. Modellen preges ellers av at Næringsssenteret i Vestfold (NiV) er en sentral aktør i forbindelse med alt som har med nyetableringer. NiV behandler og lager innstilling når det gjelder SND-stipendene, mens et politisk sammensatt partsutvalg har beslutningsmyndigheten m. h. t. opptak. SND er først og fremst finansør. I forbindelse med rådgivningsoppgavene preges Vestfold av arbeidsdeling basert på et etablererhjelper-nettverk. I dette utgjør kommunene førstelinjetjenesten og NiV andrelinjetjenesten. Kommunene skal ha en generell rådgivningskompetanse mens NiV besitter en mer spesialisert kompetanse.

På bakgrunn av disse tre delanalysene har vi drøftet om det er behov for å koordinere virkemiddelapparatet i Rogaland. Vår vurdering er at det er et slik behov, spesielt på fylkesnivå. Samtidig er det klart at mangfoldet innenfor hjelpeapparatet også har sine fordeler. Det gjelder spesielt på regionalt og kommunalt nivå hvor brukerne vanligvis først tar kontakt med det offentlige virkemiddelapparatet.

Når det gjelder rådgivnings- og veiledningsiden, konstaterer vi at den vedtatte prøveordningen med *Servicesentral for næringslivet* passer bra overens med de forhold vi har observert. Den vil kunne bidra til å lette kontaktarbeidet for etablererne. Det er viktig å understreke at servicesentralen må være spesielt oppmerksom på nyetablerernes behov, fordi disse har minst kjennskap til hjelpeapparatet.

Det nye forslaget vi fremmer når det gjelder koordinering av virkemiddelapparatet er at det etableres et

Rådgivningsutvalg for etablerere i Rogaland.

Dette er et utvalg på fylkesnivå som først og fremst skal ta seg av samordningen av de økonomiske og utdanningsmessige virkemidlene. Et slikt rådgivningsutvalg vil kunne bidra til å begrense de svakhetene vi har påpekt i delundersøkelsene. Det gjelder bl. a. mangel på kjennskap og systematisk kontakt mellom virkemiddelaktørene, hindre overlapp mellom virkemidlene, lette oversikten og helhetsforståelsen og få til en klarere arbeidsdeling mellom de ulike deler av hjelpeapparatet.

Med i dette utvalget bør være:

- Rogaland fylkeskommune,
- SND
- Fylkesmannens landbruksavdeling
- Fylkesarbeidskontoret
- Rogaland Næringstjeneste
- Etablererskolen for kvinner.

Rådgivningsutvalget bør ha følgende oppgaver:

- informasjons- og erfaringsutveksling
- strategidrøfting
- vurdering av innstillinger til stipendsøknader og opptak til skole/opplæringstiltak

De to første punktene går mye på generelle forhold knyttet til praktisering av etableringspolitikken slik den er lagt opp og fungerer i fylket. Det tredje punktet er det mest konkrete. Poenget er at rådgivningsutvalget skal se på og komme med synspunkter på innstillingene for SND- og BU-stipend samt opptak til Etablererskolen for kvinner og Etablererklubben.

Ved å fokusere på tvilstilfeller og søknader som risikerer å havne mellom flere, vil arbeidet med innstillingene bli målrettet. Utvalget vil ikke ha behov for å gå gjennom det store flertall av søknader. Gjennom en slik prosedyre unngår en overlapp mellom virkemidlene, samtidig som de ulike deler av hjelpeapparatet blir kjent med hverandres saksområder. Arbeidsdelingen vil dermed kunne bli bedre. Selv om det i dag ikke er avklart om BU-søknadene kan behandles på denne måten, bør det være et mål at alle relevante innstillinger legges fram i et slikt utvalg.

Det er viktig å presisere at det foreslåtte utvalget skal ha en rådgivende funksjon. Beslutningene om økonomisk støtte eller opptak, bør ligge hos de eksisterende beslutningsorganene.

Dersom forslaget om et rådgivende utvalg blir realisert, bør det vurderes om ikke de eksisterende styrings- eller referansegruppene for hvert enkelt virkemiddel med fordel kan ha færre medlemmer og i noen tilfeller muligens helt avvikles. Det vil i så fall være en betydelig effektiviseringsgevinst.

Forord

Dette prosjektet er utført av en forskergruppe ved RF-Rogalandsforskning bestående av:

Hege Eggen Børve

Christin Berg

Rudolf Meissner

Jan Einar Reiersen (prosjektleder)

Fra oppdragsgiver, Rogaland fylkeskommune, ble det oppnevnt en referansegruppe bestående av:

Helga Idsøe Kloster Rogaland fylkeskommune (leder)

Ingrid Bø Ryfylke Vekst

Inger Christensen Næringsjef i Dalane

Marco Zanussi Jærrådet

Charlotte Finnesand Mosterøy (etablerer)

Stein Alendal Haugaland Næringsutvikling

Det er avholdt tre møter i referansegruppen i perioden desember 1997 - mai 1998. Fra RF-Rogalandsforskning har prosjektleder og en av forskerne vært tilstede på møtene. Oppslutningen fra referansegruppen har variert en del. To av medlemmene har av ulike grupper ikke vært tilstede på noen av møtene.

Referansegruppen har kommet med nyttige kommentarer og innspill i prosessen. De har spesielt vært opptatt av at brukerens behov og synspunkter kom klart fram i undersøkelsen. Det håper vi at vi har klart.

Det må for ordens skyld nevnes at referansegruppen ikke er ansvarlig for vurderinger og konklusjoner som står i rapporten. Forskergruppen, med prosjektleder i spissen, står ansvarlig for produktet. Under arbeidet med saksfeltet har det vist seg at det er svært sammensatt og vi har ikke hatt ressurser til å følge opp alle deler av virkemiddelapparatet like nøye. Vi tror likevel at grunnlaget for våre konklusjoner når det gjelder løsningsmodeller er tilstrekkelig.

Vårt håp er at arbeidet vil bidra til å stimulere debatten om hvordan hjelpeapparatet overfor nyetablerere bør fungere i Rogaland. Koordinering av virkemiddelapparatet er et innspill som kan effektivisere deler av arbeidet og dermed også komme etablererne til gode. Samordningen må likevel ikke gå så langt at den hindrer mangfold på lokalplanet. Førstelinjetjenesten må først og fremst ivaretas i kommunene og regionene hvor etablererne bor.

1 Innledning

1.1 Bakgrunn og problemstilling

I strategisk næringsplan for Rogaland (SNP) er det påpekt at veilednings- og virkemiddelapparatet er uoversiktlig og lite koordinert. I løpet av årene har det vokst fram stadig nye virkemidler, spesielt på fylkesnivå. Disse har ulik bakgrunn og er beregnet på ulike grupper. Noen virkemidler er spesielt rettet mot nyetablerere, mens andre går mer generelt mot nærings- og bedriftsutvikling. Noen av virkemidlene har karakter av veiledning eller rådgivning, andre opplæring og kompetanseutvikling og andre igjen går på økonomisk støtte.

De fleste virkemidlene finnes i denne sammenheng på fylkesnivå. Samtidig er det viktig å være klar over det apparat som eksisterer på regionalt og kommunalt nivå. Disse inngår i helhetsbildet innenfor virkemiddelapparatet. I denne rapporten har vi satt hovedfokus på fylkesnivået.

Det er ikke rett å hevde at det ikke foregår noen form for samordning. For det første har fylkeskommunen et koordinerende ansvar. For det andre har det gjennom etableringen av SND, med egne kontorer i fylkene, skjedd en viss form for samordning. Det eksisterer likevel ingen instans som koordinerer alle de ulike virkemidlene overfor etablerere.

På denne bakgrunn kan et reises følgende spørsmål:

- Er det behov for å koordinere virkemidlene overfor nyetablerere?
- Er det mulig å oppnå en effektiviseringsgevinst gjennom samordning?
- Hvilke virkemidler bør koordineres?
- Hvordan bør eventuelt samordningen organiseres?

Disse spørsmålene må ikke bare belyses ut fra virkemiddelapparatets synsvinkel. Alle tiltakene og virkemidlene er til for å hjelpe fram nye grupper av etablerere. Det er deres behov som bør være rettesnoren for spørsmålet om hvordan virkemidlene bør koordineres. Fra brukernes ståsted blir følgende spørsmål relevante:

- Får brukeren den veiledning og de råd som er nødvendig for å komme videre i en etableringsprosess uansett hvor hun/han henvender seg i det offentlige virkemiddelapparatet?
- Må brukeren selv finne fram og ta kontakt med de ulike virkemidlene?
- Ivaretar virkemidlene brukernes ulike behov?
- Er det grupper som faller utenfor de ulike virkemidlene?

1.2 Analyseopplegg og metode

I oppdraget fra Rogaland fylkeskommune, ligger det en del forutsetninger som har betydning for analyseopplegget. For det første skal det ikke foreslås innføring av nye virkemidler. For det andre er målet å bedre tilbudet innenfor dagens kostnadsramme. For det tredje ønsker oppdragsgiver å få vurdert løsninger gjennom en effektivisering ved koordinering av eksisterende tilbud og ved å bedre tilgjengeligheten for brukerne.

Analyseopplegget er tredelt.

1. Beskrivelse av dagens hjelpeapparat overfor etablerere
2. Analyse av brukernes behov og vurdering av virkemidlene
3. Vurdering av aktuelle modeller for koordinering

I den første delen tar vi for oss de aktuelle virkemidlene, med spesiell vekt på fylkesnivået. Vi foretar en beskrivelse av de ulike virkemidlene m h t

- bakgrunn og organisering
- formål og oppgaveløsning
- rekruttering og opptakskriterier
- evaluering og oppfølging av brukerne
- kontakt med andre deler av virkemiddelapparatet

Dataene til denne delen av rapporten er først og fremst samlet inn gjennom intervju med de som administrerer virkemidlene. I tillegg er det brukt en del skriftlig materiale om hvert virkemiddel. Der hvor det også finnes evalueringsrapporter, er disse trukket inn. Gjennom et slikt opplegg vil vi oppnå en tilfredsstillende beskrivelse av de faktiske forholdene knyttet til de enkelte virkemidlene.

Analysen av brukernes behov og bruk av virkemidler, er basert på telefonintervju med representanter for de ulike brukergruppene. Vi har tatt sikte på å dekke brukere som har benyttet seg av de forskjellige virkemidlene og variasjon m. h. t. kjønn og geografi. I tillegg ønsket vi å intervju noen potensielle eller faktiske etablerere som har fått avslag på søknader eller ikke benyttet seg av de offentlige virkemidlene. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 4.

Brukerundersøkelsen er basert på et kvalitativt opplegg, der formålet har vært å få belyst hvordan ulike etablerere går fram eller ledes inn i virkemiddelapparatet, og om de ulike virkemidlene dekker deres behov i etablerings- og oppfølgingsfasen. Spørsmålet om mangel på koordinering er en barriere for å gjennomføre etableringsprosessen vil dermed også kunne synliggjøres.

Når vi i dette prosjektet er bedt om å komme med løsningsforslag, er det viktig at analyseopplegget også legger opp til det. De viktigste dataene i den sammenheng er selvsagt de vurderinger som gis av virkemidlene sett fra brukerne og virkemiddelapparatet i Rogaland sin synsvinkel. Erfaringer fra andre fylker er imidlertid nyttige i drøftingen av løsningsmodeller. Positive erfaringer m. h. t. koordinering er

spesielt viktige å få fram. Det innebærer ikke at Rogaland bør kopiere modeller fra andre fylker, men at de kan være et utgangspunkt for organisatorisk læring og bidra til å klargjøre egne løsningsmodeller.

I denne analysen har vi valgt å sammenligne med 2 fylker, nemlig Troms og Vestfold. Disse er valgt ut fra to hovedkriertier. For det første har de valgt ulike samordningsmodeller. For det andre er Troms et utkantfylke med mange næringsssvake kommuner, hvor det kan gis relativt høy næringsstøtte fra SND. I Vestfold har vi en motsatte situasjon. Rogaland har i hovedsak ekspansive kommuner, men også et ikke ubetydelig innslag av næringsssvake utkantkommuner.

2 Eksisterende virkemidler på fylkesnivå

2.1 Etablererskolen for kvinner

2.1.1 Bakgrunn og formål

Etablererskolen for kvinner i Rogaland (EKR) ble formalisert på prosjektbasis i 1991. Etter en evaluering i 1996 ble tiltaket et permanent tilbud f. o. m. høsten 1997. I perioden før 1997 var skolen på prosjektbasis, med et opphold i 1994.

Bakgrunnen for tiltaket var øremerkede midler som Fylkesmannen og Fylkeskommunen i Rogaland hadde fått for å fremme næringsvirksomhet for kvinner. Tiltaket ble utformet i samarbeid med kvinner fra regionen som drev egen næringsvirksomhet. Det administrative ansvar for Etablererskolen er lagt til Rogaland Fylkeskommunen. Ulike aktører finansierer tiltaket; med Rogaland Fylkeskommune og Fylkesmannen i Rogaland ved landbruksavdelingen som de viktigste. I tillegg kan fylkesarbeidskontoret bidra med økonomisk støtte, så fremt arbeidssøkere deltar på tiltaket. Andelen av kostnadene brukerne bidrar med varierer etter hvilket trinn de deltar på¹. I en del tilfeller bidrar også deltakernes hjemstedskommune med økonomisk støtte.

Formålet med skolen er å utvikle et utdanningstilbud og støtteapparat for kvinnelige etablerere i fylket. Skolen skal være et tilbud som skal gjøre kvinner i bedre stand til å utvikle og drive egen virksomhet. Gjennom skolen skal kvinner stimuleres til økt engasjement og deltakelse innenfor en allsidig næringsutvikling. Skolen skal, med utgangspunkt i kvinners behov, gi deltakerne økte kunnskaper, ferdigheter, holdninger og verdier som er forenlige med samfunnets behov for næringsutvikling. Gjennom kontakt med fagfolk/eksperter skal deltakerne få veiledning knyttet til det å definere

¹ Egenandel ved trinn 1 er 1500 kroner, ved trinn 2 2500 kroner og ved trinn 3 er 3000 kroner.

egne mål og jobbe med strategier for å nå målene. I tillegg er en viktig del av skolens målsetting å etablere nettverk bestående av kvinner i samme situasjon.

2.1.2 Organisering av tiltaket

Rogaland Fylkeskommune har ansatte en konsulent som er ansvarlig for å administrere, koordinere og videreutvikle tiltaket. Konsulenten har valgt å knytte til seg ulike eksterne aktører fra næringslivet som benyttes som forelesere og veiledere. Foreleserne er organisert i faggrupper med ansvar for hver sine temaområder. Hver faggruppe utgjør en arbeidsgruppe med en leder.

Å kjøpe tjenester fra andre gjennom innleiing, avhengig av hvilke oppgaver som skal utføres, er en fleksibel måte å organisere et tiltak på. Dette betyr bl.a. at en unngår å ha en stor, fast stab knyttet til tiltaket og at en slik sett oppnår kostnadsbesparelser. I tillegg er det lettere å endre innholdet i tilbudet og tilpasse det brukernes ønsker og behov.

Tilbudet som gis er inndelt i moduler i tre trinn som retter seg imot ulike grupper. Hvert trinn² er koblet til den fasen brukerne er i m. h. t. etableringen, og går på tvers av bransjene.

Hvert kurs går over et halvt år og består av i alt 4 samlinger over tre dager. Hver samling har et eller flere hovedtema. Tema det fokuseres på er produktutvikling, markedsføring, personlig utvikling, økonomi/jus, data- og informasjonsbehandling. Samlingene foregår på ulike hoteller i regionen, avhengig av hvor deltakerne kommer fra. Bakgrunnen for å ha samlinger over flere dager er å få til intensive arbeidsøkter. I tillegg må dette ses i lys av målsettingen om å bidra til nettverksbygging mellom deltakerne. Ved å skape arena for både faglige diskusjoner og sosiale sammenkomster har en lagt grobunnen for nettverksbygging.

EKR har en undervisningsfilosofi som sier at det tas utgangspunkt i livslang læring. Gjennom skolen skal en kunne lære å "*bruke den og anvende den*". Tiltaket fokuserer sterkt på den enkelte deltaker. For å oppnå målene benytter skolen et bredt spekter av undervisningsmetoder som prosessorientert undervisning, aktiv læring, individuelt tilpasset opplæring, deltakerstyrt undervisning, gruppearbeid, plenumsundervisning og veiledning.

Tiltaket blir markedsført gjennom ulike kanaler; jordbrukssjefene, næringssjefene, andre næringssselskaper, regionråd, fylkesarbeidskontoret, SND og annonser i aviser/kino. Gjennom presentasjon av EKR i ulike nettverk i regionen spres det også informasjon om tiltaket.

2 Trinn 1 er for kvinner som har forretningside, men som ikke har startet opp, eller er i startfasen. Trinn 2 er for kvinner som har kommet igang, men som trenger mer kunnskap og veiledning for å drive lønnsom virksomhet. Trinn 3 er for kvinner som driver lønnsomme virksomheter, men som står overfor nye utfordringer.

Fram til nå har en i ikke hatt et system for å fange opp hvordan de ulike kanalene fungerer. Av den grunn har en i senere tid utarbeidet en markedsføringsplan som skal fungere som et styringsverktøy for i nest omgang kunne evaluere nytten av de ulike kanalene som benyttes.

2.1.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosess

Opptakskravet er at søkeren er kvinne og bosatt i Rogaland. Hver søker fyller ut et detaljert søknadsskjema med presentasjon av næringsvirksomheten, redegjørelse om hvem kundene er og en markedsføringsdel. I tillegg angir søkeren hvilket trinn de søker på. Søknadsfristen er en gang hvert annet år.

Skolens administrasjon har avgjørende myndighet for det endelige opptaket. Det er nedsatt en styringsgruppe bestående av 3 politikere i tillegg til forelesere, en representant fra henholdsvis landbruksavdeling og Rogaland fylkeskommune som avgjør opptaket. Ved uklarheter i søknaden tas det kontakt med søkeren for oppklaring. Det blir påpekt at kvaliteten på søknaden ikke nødvendigvis er ensbetydende med levedyktige ideer. Av den grunn anses det som viktig at det tas kontakt med søkeren når søknaden er uklar.

EKR får mange henvendelser fra potensielle deltakerne når søknadsfristen står for tur. Dialogen mellom konsulenten og søkeren i denne fasen anses som viktig og avgjørende i forhold til om personen søker eller ikke.

2.1.4 Søkere og inntak

Hovedmålgruppen er kvinner som ønsker å starte opp eller videreutvikle sin egen virksomhet. Det er i alt 60 disponible plasser ved skolen hvert år hvilket betyr at det tas det inn 20 søker ved hvert trinn. I alt 47 personer søkte på trinn en og to til 40 plasser. I løpet av den tiden tilbudet har vært permanent, har det kun vært to avslag. Årsakene til at såpass få har fått avslag kan være flere. En mulig årsak er at det skjer en form for utsiling i forkant av søknadsprosessen. En annen mulig forklaring er at terskelen for å ta inn deltakere er lav. Sett i sammenheng med de resultater en kan vise til i form av etableringer kan det være grunnlag for å utelukke dette som en mulig forklaring.

I perioden 1991-1993 ble det arrangert 3 kurs, ett hvert år. Omtrent 25 personer fullførte hvert kurs. En tidligere undersøkelse viser at en stor andel av kvinnene som starter på EKR har etablererstipend før de blir tatt opp³. Aldersfordelingen blant 39 deltakerne av 71 som hadde gjennomført EKR for perioden 1991-1993 viser at det er stor aldersspredning, fra 20 til 60 år. Majoriteten er mellom 30- 40 år.

3 Hattland, Ø. & G. Fardal (1994): Evaluering av etablererskolen for kvinner i Rogaland. Høgskolen i Stavanger.

Når det gjelder utdanningsnivået blant tidligere deltakere, har flesteparten videregående skole, men kun en liten andel har høyskole/universitetsutdannelse. Majoriteten bor i distriktet⁴.

2.1.5 Resultatmålinger

Ved å bruke evaluering som metode foretas målinger av resultatene av tiltaket. Dette er evalueringer basert på brukernes synspunkter. Viktige indikatorer i tillegg til å få mål på andelen etableringer som har skjedd i etterkant og antall årsverk, er å få brukernes vurderinger av tiltaket. I tillegg har en vært opptatt av å få fram hva brukerne eventuelt savner.

I alt er det blitt gjennomført en større evaluering av tiltaket (1994). I 1996 gjennomførte EKR en egen spørreundersøkelse blant tidligere deltakere.

Evalueringsår	Andel med egen virksomhet	Gjennomsnittlig årsverk
1994: N=39	64%	0,91
1996: N=56	80%	1,24

Oversikten viser at av de som har deltatt på EKR har godt over halvparten startet egen virksomhet. Hver kvinne som har etablert sin egen virksomhet har gjennomsnittlig skapt et årsverk.

I tillegg til disse evalueringene må deltakerne etter hver samling foreta en vurdering av det faglige, tekniske og pedagogiske opplegget. Evalueringene gir brukerne mulighet for å komme med sine synspunkter, i tillegg til at brukerens behov og ønsker fanges opp. Foreleserne benytter seg av brukernes vurderinger som et arbeidsredskap i planleggingen og utformingen av tiltaket. I lys av de nevnte evalueringene har kursene blitt noe endret bl. a. ved at det er blitt utviklet en forretnings- og markedsføringsplan, samt laget et eget oppfølgingsseminar for tidligere deltakere.

2.1.6 Ressursbruk, tid og kostnader

Budsjettet for skolen er på 1,313 mill. kroner per år; inklusiv drift og lønnskostnader. Lønn utgjør (konsulent, forelesere) 696 000 kr. Markedsføring koster 70 000 kr. mens hver deltaker på kurset er beregnet til 20 000 kr. (driftskostnader som materiell, undervisning og overnatting).

Anslagsvis fordeler konsulenten sin arbeidstid mellom administrering/organisering og undervisningsoppgaver, henholdsvis 75% - 25%. Omkring 50% av tiden går direkte til bruker, mens 50% benyttes til rene administrative oppgaver. I tillegg har

4 Som fotnote 3.

fylkeskommunen spesialkonsulenter som bl. a. brukes i forbindelse med administrative oppgaver.

2.1.7 Samarbeidspartnere og erfaringsoverføring

Sett i sammenheng med hvordan tilbudet er organisert er det naturlig at det foregår et samarbeid med ulike aktører. Foreleserne er tett integrert m. h. t. hva tilbudet skal inneholde og inngår i et teamsamarbeid med konsulenten ved Rogaland fylkeskommune.

Samarbeid med andre regionale tiltak har vært av en mer beskjeden art. Det har vært forsøk på å få til et forum for koordinering av tilbudene. Dette har av ulike årsaker ikke vært mulig å få til.

EKR har gjennom den måten tiltaket er organisert på og resultater som er oppnådd, fått en del oppmerksomhet både nasjonalt og internasjonalt. Av den grunn er EKR's organisasjonsmodell blitt presentert i ulike fora. Dette har gitt nyttig og viktig erfaringsoverføring.

Resultatene som EKR har oppnådd, både når det gjelder antall etableringer og brukernes vurderinger⁵, tyder på at tiltaket fungerer godt i forhold til formålet. Dette kan tilskrives måten tiltaket er organisert på. For det første er tiltaket blitt innrettet mot den enkelte brukers behov, bl. a gjennom å legge hovedvekt på individuell veiledning og ved å skape en arena for nettverksbygging. Tiltaket kan av den grunn karakteriseres som *brukerorientert*. For det andre har den enkelte bruker mulighet til å komme med synspunkter og innspill på hva som eventuelt kan forbedres og/eller savnes. Ved å åpne opp for *brukermedvirkning* er tiltaket blitt noe endret, og en har dermed klart å tilpasse dette mer til den enkeltes brukers behov og ønsker. Et tredje moment er at FK har en person som fremstår som tiltakets ansikt utad. Sett fra brukernes ståsted kan de henvende seg til en person som har god innsikt i tiltaket og som kan bistå med informasjon.

2.2 Etablererklubben

2.2.1 Bakgrunn og formål

Etablererklubben (EK) startet formelt 1.11.93. Tiltaket er fullfinansiert med midler fra Arbeidsdirektoratet og Fylkesarbeidskontoret. Klubben arrangeres i regi av Rogaland Næringsstjeneste (RN), men drives i nært samarbeid med Fylkesarbeidskontoret for Rogaland, Arbeidskontoret i Stavanger og Rogaland Fylkeskommune/Næringsavdelingen.

⁵ Se fotnote 3 for referanse.

EK er et tilbud for arbeidssøkere som ønsker å starte egen virksomhet. Andre har også mulighet til å delta såfremt de betaler en egenandel. Formålet er å gi arbeidssøkere en mulighet til å skape en egen virksomhet gjennom strukturert veiledning og gruppedynamiske prosesser.

Bakgrunnen for tiltaket var at arbeidskontoret som tidligere hadde drevet kurs for etablere, så at det var behov for å ha et tilbud som i sterkere grad tok hensyn til den enkeltes brukers behov og ønsker. Erfaringer med disse kursene var ikke så gode, og av den grunn valgte Arbeidskontoret å inngå i et samarbeid med RN.

2.2.2 Organisering av tiltaket

Tilbudet som gis består av obligatoriske⁶ felleskurs og individuell veiledning. Arbeidet i klubben er organisert i tre faser; planlegging, etablering og drift. I planleggings- og etableringsfasen er tilbudet organisert ved å ha fellessamlinger for deltakerne. I alt arrangeres det sju undervisningsdager i denne fasen som har en varighet på 6 måneder. Den enkelte deltaker har i løpet av denne perioden krav på veiledning inntil 35 timer. Tema som tas opp er markedsføring, kommunikasjon, forhandlinger og salg, kvalitetsarbeid, økonomi og kalkyler, budsjettering og finansiering og internasjonalisering. Samlingene skal bidra til å gi innsikt i ulike tema som er relevante for en etablerer; forretningsplan, opplæring og etablering. På samlingenr foregår det også gruppearbeid.

Bakgrunnen for begrepet "klubb" er å understreke kravet til fellesskap, samarbeid, forpliktelse, egen aktivisering og motivasjon. Dette gjenspeiler seg i at alle deltakerne tilbys kontorer og tekniske hjelpemidler som telefon, pc, faks og kopimaskin. I oppstartings-/driftsfasen har den enkelte rett på inntil 6 timer med individuell veiledning over 3 måneder.

Gjennom klubben tilbys deltakerne kontorlokaler og samarbeidsmuligheter med andre i samme situasjon. Ideen bak tiltaket er å sett brukerne i fokus. Gjennom individuell veiledning/opplæring tar EK sikte på å ta utgangspunkt i deltakernes behov og situasjon.

Den kanalen som benyttes for å markedsføre tilbudet er i første rekke arbeidskontoret. Informasjonsmateriale er lagt på alle arbeidskontorene i fylket. I tillegg er rådgivere/saksbehandlere ved arbeidskontorene informert om dette tilbudet. Tiltaket er i den seinere tid blitt markedsført gjennom TV og aviser. Siden markedsføringen av tilbudet skjer gjennom arbeidskontoret, som også har mange andre tilbud, er en avhengig av at ansatte ved arbeidskontoret informere de arbeidssøkende om dette tilbudet som går på å etablere egen virksomhet. Så langt har EK fått nok søkere.

RN jobber i tillegg med å forbedre sitt informasjonsmateriale som er lagt ut på Fylkesarbeidskontoret.

⁶ Felleskursene ble obligatoriske f.o.m. 1998.

2.2.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosessen

Opptakskravene ved RN er at søkeren har en og ikke flere forretningsideer, samt har muligheter til å skaffe kapital til å starte egen virksomhet. Det er ikke et gitt kriterium at søkeren er arbeidssøker, men koblingen RN har til arbeidskontoret har medført at den største andelen av deltakerne er arbeidssøkere.

Arbeidssøkere som ønsker å etablere sin egen virksomhet får i hovedsak informasjon om tiltaket gjennom arbeidsformidlingen. Hvis representanter ved arbeidskontoret mener at dette er en egnet person, får vedkommende en henvisning fra kontaktpersonen ved arbeidskontoret som i neste omgang leveres til RN. Søkeren skriver en søknad, men først etter å ha vært i møte med personer ved RN en til to ganger. Etter råd og veiledning fra personer ved RN hender det at utfallet blir at søkeren bestemmer seg for ikke å gå videre med søknaden. Slik sett skjer det i denne fasen en utsiling av hvem som blir søkere til klubben.

Med utgangspunkt i arbeidssøkerens søknad gjennomfører RN en næringsfaglig vurdering. Alle søkere er pålagt å få en slik vurdering, og arbeidssøkeren må innhente en slik vurdering for å kunne søke dagpenger under deltakelse i EK. I neste omgang fungerer den som et vedlegg når en søker om økonomiske midler fra f. eks. SND eller BU.

Hver søknad drøftes i en styringsgruppe bestående av åtte personer; fire representanter fra arbeidskontoret, tre fra RN og en fra SND. I hovedsak er det RN som avgjør hvorvidt søkeren skal tas opp eller ikke, mens i enkelte tilfeller diskuteres dette med AK.

2.2.4 Søkerne og inntak

Sett i relasjon til koblingen EK har til Arbeidsformidlingen er det rimelig at de fleste deltakerne rekrutteres blant arbeidssøkere. I utgangspunktet er dette et tilbud for deltakere fra hele landet, men har så langt kun hatt deltakere fra Rogaland, som følge av stor interesse i regionen.

Tilgjengelige tall fra RN viser at av 51 deltakere i perioden fram til høsten 1997 hadde majoriteten (80%) søkt SND/BU støtte. Av 41 deltakere hadde i alt 41% fått SND/BU støtte, mens 58% hadde fått avslag.

Deltakelse i EK er i hovedsak rettet mot spesifikke grupper, i lys av at det er rettet imot arbeidssøkere. Sett i sammenheng med utdanningsbakgrunn, alder og forretningside kan de karakteriseres som en heterogen gruppe. I forhold til utdanningsbakgrunn er det stor variasjon mellom deltakerne, noe har universitetsutdannelse, mens andre har folkeskole. Kjønnsfordelingen blant etablererne er noe skjev idet at 63% er menn og 37% er kvinner.

2.2.5 Resultatmålinger

Resultatene er blitt målt ved en evaluering av tiltaket. Evalueringen baserte seg på informasjon innhentet fra brukerne. Årsaken til at klubben først ble evaluert etter 3 års virketid kobles til prosjektets karakter. Både arbeidskontoret og RN er av den oppfatning at en først etter et par år kan vurdere om prosjektet er gangbart eller ikke.

Dette må også ses i sammenheng med tiltakets formål om å få flest mulig nyetablerere til å overleve, framfor å få flest mulig til å etablere seg. Evalueringen har bidratt til å endre noe på tiltakets innhold.

Fram til årsskiftet 1997 hadde i alt 91 personer deltatt på EK. Resultatene⁷ viser at av 20 deltakere som deltok på EK 1993/94 driver 10 (50%) i 1998. 12 av 13 (82%) av de som deltok på EK i 1995 driver fremdeles egen virksomhet i 1998.

Hele perioden sett under ett viser at 61% av de som har deltatt i EK fremdeles driver egen virksomhet, 27% har startet og sluttet, mens 12% startet ikke (N=83). Gjennomsnittlig ble det for hele perioden etablert 64 årsverk, hvilket tilsier 1,25 årsverk per etablerer.

2.2.6 Ressursbruk, tid og kostnader

I alt er seks personer fra RN koblet til klubben, der en har hovedansvaret. Alle bidrar imidlertid til å gi individuell veiledning/rådgivning samt holder forelesninger. Hovedaktiviteten er rettet imot den enkelte bruker. Anslagsvis brukes 96% av tiden knyttet til tiltaket direkte opp imot den enkelte brukeren.

Verdien for en bruker er beregnet til 35 000 kr. for et halvt år (inkludert kontorlokaler, telefon etc.). Sett i relasjon til at en for 1998 har fått tilsagn om 15 deltakere, gir dette total kostnader knyttet til brukerne på 525 000 kr. Prisen for selve tiltaket er beregnet til å være et sted mellom 600 til 700 000 kr. per år. I tillegg kommer kostnader som bruker mottar i dagpenger.

I 1998 var budsjett på 782 895 kr. for året, mens for hele perioden 1.11.93-1.3.95 var budsjettet på 905 000 kr.

2.2.7 Samarbeidspartnere og erfaringsoverføring

Generelt sett inngår RN tjeneste i et større samarbeid med den landsomfattende Bedriftsrådgivningstjenesten. Dette nettverket består i alt av 18 selvstendige selskaper. De aller fleste eies av fylkeskommunene. RN er et unntak hvor Rogalandforskning eier 51% av aksjene og fylkeskommunen 25%. Selskapene har sammen etablert en gruppe kalt "Nyskaping og etablering" som avholder møter en gang hvert annet år.

RN tjeneste samarbeider naturlig nok med arbeidskontoret når det gjelder tiltaket. I tillegg har de et uformelt samarbeid med flere firma som de kobler etablererne til, avhengig av behov.

For tiden planlegger RN og EK et samarbeid med Fylkesmannens Landbruksavdeling (FLA) ved Fylkesmannen i Rogaland. Dette er et samarbeid som innebærer at EK skal brukes som rådgiver overfor brukerne, i tillegg til å drive opplæring og undervisning overfor rådgiverne i FLA. Samarbeidet åpner opp for læringseffekter mellom FLA og EK, og vil slik sett bidra til erfaringsoverføring.

⁷ Tallene som her presenteres er basert på tall som ble presentert på pressekonferanse 02.02.98.

2.3 Landbruksetatens virkemidler (BU-fondet)

2.3.1 Bakgrunn og formål

Ordningen med bygdeutviklingsmidler (BU-midler) er nedfelt i St.prp. nr. 8 1992/93. BU-midler har vært en fast, landsomfattende ordning siden 1993, og er en del av det årlige jordbruksoppgjøret. I 1997 ble det avsatt i alt 520 mill. kr. til formålet. Tildelingen går over Landbruksdepartementets budsjett og så videre til Landbrukets Utviklingsfond. Departementet avgjør fordeling av pengene mellom fylkene. Fylkenes årsrapporter danner bl.a. grunnlaget for fordelingen av midler.

Formålet med ordningen er å fremme lønnsom næringsutvikling på bygdene innen og i tilknytning til landbruket, bl. a. ved å medvirke til etablering og utvikling av småskalapregede virksomheter. BU-midlene kan brukes i hele landet.

BU-midlene går til en rekke ulike tiltaksformer, deriblant tre som Rogalandsforskning anser som relevante i sammenheng med evaluering av virkemiddelapparatet for nyetablerere: (1) Etablererstipend, (2) Bedriftsutviklingsstøtte og (3) Arbeidskraftstøtte. Det gis dessuten rentefritt lån til investeringer i såkalte nye næringer.

BU-midlene forvaltes i Rogaland av fylkesmannens landbruksavdeling v/BU-gruppen. Sammen med støtte til investeringer i tradisjonelt landbruk og utgifter til utredninger/tilrettelegginger brukte BU-gruppen i alt 30,3 mill. kr i 1997, derav ca. 5,2 mill. kr til de tre nevnte tiltaksformene.

2.3.2 Organisering av tiltakene

BU-gruppen i fylket omfatter i alt 13 personer: åtte såkalte regionale medarbeidere (tre i Ryfylke, en i Nordfylket, en i Dalane, en på Jæren, to ved FLA i Stavanger), fire saksbehandlere og en kontormedarbeider. Utgifter til ca. to tredeler av personellkostnadene til denne staben dekkes direkte via statsbudsjettet, en tredel dekkes via diverse andre kilder.

Selve saksbehandlingsoppgaven knyttet til utdeling av BU-midlene krever omtrent tre årsverk. Den resterende arbeidsinnsatsen går til utviklingsarbeid. De regionale medarbeiderne bruker mye tid på direkte kontakt med den enkelte gårdbruker (rådgivning, mobilisering).

Det er ikke frister for innlevering av søknader, men løpende saksbehandling. Ved årsskiftet 1997/98 hadde en 55 saker på venteliste.

De tre tiltakene har følgende innhold:

- *Etablererstipendet* dekker inntil 75% (maks. 200 000 kr) av godkjent kostnads-overslag i utviklings- og etableringsfasen.
- *Arbeidskraftstøtte*: Tilskudd til egen arbeidskraft: inntil 40 000 kr. i år 1, 25 000 kr. i år 2 og 15 000 kr. i år 3. Tilskudd til leid arbeidskraft: inntil 40/25/15% av bruttolønn i årene 1-3.

- *Bedriftsutvikling*: Inntil 50% av godkjent kostnadsoverslag til produktutvikling, markedsundersøkelser, testsalg mm. (kvinner: inntil 75%).

Støtte gis m. a. o. i form av penger (tilskudd) til kjøp av tjenester, produksjonsmidler etc. samt arrangering av kurs/informasjonsmøter. BU-gruppen var i sin tid også blant initiativtakerne til etablererkurs for kvinner.

Målgruppen for tiltakene er alle med landbrukstilknytning som ønsker å skape en ny næringsvei. Tiltakene omfatter hele fylket, men distriktene har et visst fortrinn. Videre har kvinner, og fra 1998 også ungdom, spesiell prioritet.

Ulike former for støtte kan gis over flere år til en og samme etablerer, f. eks. som en "oppfrisking" av bedrifter som har eksistert i 4-5 år. Investeringer må foretas innen ett år fra tilsagnstidspunktet.

Når det gjelder markedsføring av BU-midlene og kontakt med brukerne, har landbruksavdelingen et såpass godt utbygd og aktivt kontaktapparat ute i regionen (kommunenes landbruksavdelinger, BU-gruppens regionale medarbeidere, diverse landbruksorganisasjoner) at det ikke bør være nødvendig for en søker å møte opp personlig på fylkesmannens kontorer. Dette skjer kun unntaksvis.

En ekstra annonsering av BU-midlene ser ikke ut til å være nødvendig. Det orienteres om ordningene på enkelte informasjonsmøter i samarbeid med landbruksorganisasjonene, og en får gratis omtale i landbrukets fagpresse. Markedsføringen krever således relativt lite ressurser, samtidig som en har gjort gode erfaringer med de brukte kanalene for informasjonsspredning.

2.3.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosess

Søkerne må ha landbrukstilknytning, men forretningsideen søknaden er basert på, trenger ikke nødvendigvis å ha noe med landbruk å gjøre. Kvinner og ungdom har en viss prioritet.

Kommunene og de regionale medarbeiderne siler ut det meste av "dårlige" søknader/ideer. Kommunene uttaler seg før søknaden sendes til fylkesmannens landbruksavdeling. BU-saksbehandleren skriver innstillingene, og BU-styret (sammensatt av fylkeskommunens nærings- og sysselsettingsstyre, pluss tre representanter for landbruksorganisasjonene - totalt 18 personer) vedtar eventuelle bevilgninger. Mindre saker (opptil 100 000 kr.) behandles administrativt. Kun ca. 10% av søkerne får avslag når søknaden engang har nådd fram til BU-avdelingen hos fylkesmannens landbruksavdeling. Pengene utbetales på grunnlag av framlagt regnskap, men en kan få forskudd, noe som etter informantenes utsagn skjer relativt ofte.

BU-gruppen oppgir å ha god kontakt med fylkeskommunen, både via BU-styret og via EKR. Utgiftene for etablererskolen kan for øvrig tas med som kostnad på søknaden om etablererstøtte.

Andre viktige kontakter nevnt av BU-gruppen er landbruksetatene i kommunene, SND-Rogaland (bl.a. utveksles søknader), Rogaland Næringstjeneste (både erfarings-

utveksling og betalte oppdrag), landbruksorganisasjoner, samt ulike regionale næringspolitiske aktører som Ryfylke Vekst, Haugaland Næringsutvikling, Nærings sjefen i Dalane og Jæren Produktutvikling. Sistnevnte mottar både et driftstilskudd og prosjektmidler.

Utover de nevnte organisasjonene står man også i kontakt med landbruksinstanser/organisasjoner i andre fylker og på nasjonalt nivå.

2.3.4 Søkere og bevilgninger

Antall søknader på alle BU-virkemidler i 1997 var litt over 400. Dette tallet har vært stabilt de siste 3 år.

Når det gjelder tilsagn i 1997, fordeler disse seg på:

Etablererstipend:	67 tilsagn med totalt 2,815 mill. kr
Arbeidskraftstøtte:	33 tilsagn med 1,673 mill. kr
Bedriftsutvikling:	13 tilsagn med 740.000 kr
Sum:	113 tilsagn med 5,228 mill. kr

I tillegg kommer investeringsstøtte til såkalte *nye næringer* i størrelsesorden 4,083 mill. kr tilskudd og 8,157 mill. lån (det aller meste rentefritt), totalt 66 tilsagn. Også disse tilsagnene vil delvis kunne tilordnes nyetablerere.

Totalt ble i 1997 gitt 351 tilsagn på alle BU-virkemidler (inkl. støtte til tradisjonelt landbruk mm.).

Det er den tradisjonelle landbruksbefolkningen som ifølge vår informant er dominerende blant søkerne. Av årsrapporten 1997 fra fylkesmannen går det fram at alle kommuner i Rogaland, inkludert bykommunene, er representerte i bevilgningsoversikten. Sett i forhold til innbyggertallet er det kommunene Suldal, Hjelmeland, Finnøy og Rennesøy som har fått flest tilsagn.

Kvinneandelene i forhold til antall tilsagn er for

Etablererstipend:	43%.
Arbeidskraftstøtte:	61%.
Bedriftsutvikling:	15%.

Kvinner er ifølge informanten vår klare over at de har prioritet. Kvinnenes andeler i forhold til innvilget beløp er noe lavere, dvs. de søker om noe mindre beløp enn mennene.

Ungdom skal fra 1998 ha lettere tilgang på støtte, men ser ut til å være en vanskelig gruppe å få tak i.

2.3.5 Resultatmålinger

BU-gruppen har to kilder for resultatmålinger å støtte seg på:

- (1) En ekstern evaluering av etablererstipendordningen gjennomført av Høgskolen i Stavanger i 1997, der 1993-tilsagn ble undersøkt.⁸
- (2) En nasjonal evaluering av BU-midlene i ni fylker (blant dem Rogaland) publisert januar 1998.⁹

Ad 1): I 1993 fikk 32 søkere i Rogaland innvilget etablererstipend fra BU-fondet. Gjennomsnittsbeløpet var på 40 800 kr. Kvinneandelen var 50%. 24 av de 32 stipendene hadde resultert i en bedriftsetablering (75%), 19 av dem (79%) var fortsatt i drift i 1997. De nye virksomhetene gav i 1996 til sammen 16,7 årsverk, en gjennomsnittlig omsetning på 283 500 kr. og et gjennomsnittlig resultat på 151.300 kr. Hver femte bedrift gikk imidlertid med underskudd, og 30% av bedriftene hadde et resultat på under 50 000 kr. Stipendet ble av mottakerne vurdert som nyttig, men ikke avgjørende for etableringen. Kvinnene vurderte nytten høyere enn menn.

Ad 2): I den nasjonale undersøkelsen er ikke de enkelte fylkene skilt ut. Informanten vår antyder at Rogaland kanskje ligger litt under gjennomsnittet i noen sammenhenger, men stort sett midt på treet. I undersøkelsen er det heller ikke skilt mellom stipend, tilskudd og lån, når det gjelder etableringsresultater. De noe over 400 prosjekter der respondentene hadde oppgitt resultat for 1996, hadde i snitt en omsetning på 398 000 kr. og et resultat på 60 000 kr. 24% av virksomhetene gikk med underskudd. Gjennomsnittlig støttebeløp på stipend var på 63 000 kr, og samlet tildeling på stipend, tilskudd og lån var 165 000 kr.

I tillegg til disse eksterne evalueringene innhenter BU-gruppen rapport og regnskap fra alle støttemottakerne som har avsluttet sitt prosjekt. En lager dessuten årsrapporter/statistikk over bevilgninger som sendes til Landbruksdepartementet.

BU-gruppen sier seg selv rimelig godt fornøyd med resultatene. En påpeker at en opererer med et relativt lavt støttebeløp totalt per årsverk (under 200' kr).

Det er få støttemottakere (anslagsvis 1 eller 2 %) som avbryter løpet underveis.

Brukernes behov fanges opp via landbruksorganisasjonene og via evalueringer. Innholdet i ulike typer kurs som tilbys, er blitt endret noe.

8 Ø. Hatteland og A.H. Heggheim 1997: Evaluering av BU-fondets etablererstipendordning i Rogaland. Analyse basert på tildelingene gjort i 1993. Høgskolen i Stavanger, Institutt for økonomiske og administrative fag.

9 Ø. Sørbøden og S. Aubert 1998: Evaluering av bygdeutvikling (BU-midlene). Forkortet versjon. Senter for Egenutvikling. Drammen.

Alt i alt uttrykker BU-gruppen ved fylkesmannens landbruksavdeling at man er rimelig godt fornøyd med de ulike ordningene. De fungerer stort sett bra. Som problemer nevnes det to aspekter. For det første kan landbruksbefolkningen i en rekke tilfeller framstå som en snever målgruppe. BU-gruppen kunne ønsket seg støttetiltak rettet mot bygda som helhet, ikke bare den landbruksbaserte delen av den. For det andre er tilsagnsrammene til investeringsstøtte ofte for knappe. Maksimalt beløp i dag er 600 000 kr per tiltak, som gjerne tilsvarer 30-40% av totalinvesteringen. Dette kan være for lite. Det må dessuten gå ti år før en igjen kan få investeringsstøtte.

2.4 Etablererstipendordningen

2.4.1 Bakgrunn og formål

SNDs Etablererstipendordning ble etablert som et nasjonalt virkemiddel i 1989, og fram til 30.6.97 ble innvilgninger foretatt av Rogaland fylkeskommune. Fra 1.7.97 ble ordningen overtatt av SND-Rogaland. Støttemidlene kommer fra Kommunal- og regionaldepartementet (KRD).

Formålet med stipendet er å stimulere til flere og bedre nyetableringer, eller som SND-Rogaland uttrykker det, "å skape nye, levedyktige virksomheter med minst én varig og lønnsom arbeidsplass".

KRD fordeler 105 mill. kr. på landsbasis for 1998. Det foretas en fylkesvis fordeling etter følgende kriterier:

- befolkningsandel i fylket som bor i distriktene (teller 35%)
- arbeidsledighet (35%)
- befolkningsandel i næringssvake områder (30%).

Rogaland fikk 8,63 mill. kr. i 1997 og har fått bevilgning på 5,194 mill. kr for 1998.

Etablererstipendet innebærer økonomisk støtte til planlegging og etablering av egen virksomhet. Etablererne kan søke om støtte til to ulike faser:

- *utviklingsfasen*, der en utvikler forretningsidéen og planlegger selve etableringen, og
- *etableringsfasen*, der forretningsplanen settes ut i livet og en starter opp med selve virksomheten

2.4.2 Organisering av tiltaket

SND-Rogaland har per i dag én fast saksbehandler som håndterer alle søknader om Etablererstipend. Vedkommende hjelper ikke aktivt med å skrive søknad, men ringer av og til tilbake for å få flere opplysninger fra søkeren dersom det er behov.

Det er innført faste søknadsfrister/bevilgningsrunder. Tidligere har en hatt søknadsfrist annenhver måned. For 1998 er antall søknadsfrister blitt redusert til fire p. g. a. stor pågang og mindre rammer.

Etablererstipendordningen gjelder for alle næringer unntatt offentlig virksomhet, fiskeri, skog- og jordbruk. Søkere med landbrukstilknytning sendes gjerne over til BU-fondet. Søkeren må ikke være ansatt i en eksisterende bedrift, og det gis støtte bare til en førstegangsetablering.

Det gis penger til både kurs/rådgivning, drift (bl.a. også lønn) og investeringer, men fortrinnsvis sistnevnte. Lønnstilskuddet kan være ca. 10-15.000 kr. per måned i maks. tre måneder. Totalbeløpet er maks. 200. 000 kr. per prosjekt - ikke per person, dersom flere personer er engasjert i samme etablering. Innvilgning av maksimalbeløpet er imidlertid heller et unntak. Tilskuddet er skattepliktig.

Etablererstipendordningen gir som sagt mulighet til støtte til to ulike faser: 1. Utviklingsfasen (søknadsskjema A) og 2. Etableringsfasen (skjema B). Utviklingsfasen støttes med inntil 100% (derav utbetales 50% ved starten og 50% ved slutten av fasen). Etableringsfasen støttes med inntil 75% av kostnadene, hvorav inntil 75% utbetales ved start og 25% ved slutten.

Egenandel kreves ved etablerstipend (skjema B), men den kan også bestå av egeninnsats eller eget utstyr som er anskaffet på ett eller annet vis.

Søkerne får lov til å motta arbeidsledighetstrygd i inntil 6 måneder i utviklings- og inntil 3 måneder i etableringsfasen. Ved trygdeytelser fås ikke stipend til lønn.

SND-Rogaland har for øvrig for tiden en ikke avsluttet diskusjon gående med Rogaland fylkeskommune. Fylkeskommunen ønsker å beholde 20% av årskvoten for etablererstipend til såkalte oppfølgende veiledningstiltak. Den tolker et rundskriv fra KRD slik at de har anledning til å gjøre dette. SND-Rogaland ser heller at denne oppfølgingen foretas av kommuner eller den kommunen måtte engasjere. Kommunene og SND-Rogaland kunne i så fall dele på kostnadene til dette.

Et slikt samarbeid ville kunne avlaste SND-Rogaland for det arbeidspresset en er konfrontert med per i dag. Det poengteres fra saksbehandlerens side at saksbehandlingen sluker mye tid i forhold til de 5 mill. kr. som skal fordeles, anslagsvis 25% av hans egen totale kapasitet pluss noe innsats fra lederen for SND-Rogaland og sekretæren. Dette gir ca. 0,3 årsverk totalt. Rogaland fylkeskommune brukte imidlertid i sin tid større personellressurser på samme oppgave.

2.4.3 Opptakskriterier og saksbehandlingsprosess

Kvinner, arbeidsledige og yrkeshemmede, samt personer fra såkalte *næringssvake områder* foretrekkes. Etter SND-Rogalands eget utsagn er *den gode forretningsideen* viktigst. SND-Rogaland er imidlertid påpasselig med ikke å støtte overetablering/konkurransesvridning.

Selv om den gode forretningsidéen framheves spesielt, poengterer SND-Rogaland at de i utgangspunkt er innstilt på å gi støtte uten å være *for* strenge. P.g.a. trangere

ressursrammer og noen dårlige erfaringer med en del personer som hadde fått innvilget stipend, men ikke tok i bruk avslutningsutbetalingen, har man allikevel blitt noe strengere etter hvert. Det kreves nå et avslutningsregnskap som viser at de faktiske investeringene har vært i samsvar med budsjettet.

Selve saksbehandlingsprosessen begynner med at en deler søknadsbunken inn i tre grupper: "håpløse", gråsoner og interessante. Problemet er at gruppen "interessante" ofte allerede da er større enn hva SND-Rogaland har midler til å støtte.

En del potensielle søkere kan allerede siles ut før det er sendt en søknad. Dette skjer per telefon/personlig samtale. Saksbehandleren oppgir at kanskje 25% av de som ringer/møter opp, kan overbevises til ikke å sende søknad.

Den viktigste kanalen for markedsføringen er åpenbart de kommunale næringsjefene i fylket. Disse kjenner godt til Etablererstipendet. I tillegg annonseres det flere ganger i året i Dalane Tidende, Stavanger Aftenblad, Rogalands Avis og Haugesunds Avis. Videre omtales/markedsføres ordningen i stort sett alle fora der SND er invitert til å fortelle om sine virkemidler.

SND-Rogaland har etter sigende gjort gode erfaringer med næringsjefene i regionene og kommunene når det gjelder markedsføring av Etablererstipendordningen. Men organisasjonen kunne ønske seg gjerne enda nærmere samarbeid med disse, ikke minst for å få til en bedre rådgivnings- utsilingsprosess *før* søknaden sendes.

Ved siden av næringsjefene i kommuner og regioner (spesielt i distriktene) samarbeider SND-Rogaland med såvel Rogaland Næringsjeneste som Bygdeutviklingsfondet. Spesielt koordinering med sistnevnte institusjon blir betegnet som meget god. Det er mindre kontakt med Jæren Produktutvikling.

Det finnes ellers mulighet for tilnærmet kontinuerlig (om enn uformell) erfaringsutveksling med andre SND-kontor og når en er sammen på kurs.

2.4.4 Søkere og stipendiater

Tabellene nedenfor gir en oversikt over antall søkere og innvilgede søknader i 1996 og 1997. For 1997 har det vært mulig å skille mellom kvinner og menn også blant søkerne.

Tabeller: Etablererstipend-tildeling 1997 og 1996

1997	Kvinner	Menn	Sum
Antall søknader:	112	206	318
Samlet søknadsbeløp:	13 505 000	28 814 000	42 319 000
Innvilgede søknader:	31	48	79
Innvilget beløp:	2 532 000	6 098 000	8 630 000

1996	Kvinner	Menn	Sum
Antall søknader:	Ikke spesifisert	Ikke spesifisert	341
Samlet søknadsbeløp:	Ikke spesifisert	Ikke spesifisert	46 357 000
Innvilgede søknader:	16	40	56
Innvilget beløp:	Ikke spesifisert	Ikke spesifisert	6 080 000

Tabellene viser at søkermassen og søknadsbeløpet totalt er atskillig større enn hva som kan innvilges. I 1997 var tilslagsprosenten ca. 25, i 1996 ca. 16,5%. Ved første tildelingsrunde 1998 har ifølge muntlige opplysninger fra SND-Rogaland 15 av i alt 80 søkere fått tilslag (ca. 19%).

Blant søkerne var det i 1997 en kvinneandel på 35,2 %, men kvinneandelen blant de som har fått bevilget stipend, lå ved 39,2%. Kvinnene har m a o. fått litt bedre uttelling enn menn.

Det foreligger ikke nærmere dokumentasjon som kan belyse andre strukturelle trekk ved søkermassen eller stipendiatene. Etter saksbehandlerens subjektive bedømming er alderssammensetningen ikke skjev fordelt, og også utdanningsnivået ser ut til å være gjennomsnittlig. Heller ikke geografien ser ut til å gi indikasjoner på spesielt aktive eller passive kommuner/regioner.

Selv om det er langt flere søkere enn midler, prøver SND-Rogaland å "porsjonere pengene" ut over hele året. En del "gode" søknader vil muligens ikke få støtte i begynnelsen av året, selv om de hadde fortjent det.

2.4.5 Resultatmålinger

SND-Rogaland har hittil ikke gjennomført noen resultatmåling av sin Etablererstipend-ordning. En ønsker å gjennomføre en slik evaluering når det er gått noe lengre tid.

Rogaland fylkeskommune gjennomførte i 1995 en evaluering for tilsagnsperioden 1989-93.¹⁰ Blant de 150 respondentene var det etablert 131 virksomheter, og av disse var det da 89 bedrifter (=59%) fremdeles i drift. Disse hadde i 1994 en gjennomsnittsomsetning på 750 000 kr., men 58% av dem lå under 400 000 kr. 27% av virksomhetene hadde negativt resultat i 1994, og 57% hadde et resultat på mellom 0 og 200 000 kr. Gjennomsnittsstørrelsen på stipend i undersøkelsesperioden var på 47 200 kr. Til sammenligning har stipendene i 1997 kun vært på 27 100 kr. i snitt!

SND-Rogaland har en form for resultatmåling via utbetalingsrutinene: Søkerne må dokumentere at de selv har gjort sine investeringer i forhold til budsjettet for å få utbetalt restbeløpet. SND-Rogaland har forøvrig fulgt opp de søkerne som ikke har krevd å få utbetalt hele stipendet (hvor bare 75% var blitt utbetalt). Det er under 10 % av de som har fått innvilget støtte, som ikke har tatt ut de siste 25 % av innvilget beløp. Årsaken til at noen får støtte, men ikke starter egen virksomhet, er ikke kjent.

Det finnes heller ikke noe system i SND-Rogaland for å fange opp søkerens spesifikke behov og eventuelle endringer i disse. Det betones igjen at rådgivningsoppgaven helst bør legges ut til kommunene eller den de utpeker som sin medhjelper.

Oppsummeringsvis gir SND-Rogaland uttrykk for at Etablererstipendordningen helt opplagt har hatt sin positive funksjon i sammenheng med å fremme nyskappingsprosesser.

3 Eksisterende virkemidler på regionalt og kommunalt nivå

3.1 Innledning

Selv om denne undersøkelsen først og fremst dreier seg om virkemiddelapparatet på fylkesnivå, vil det være direkte meningsløst ikke å trekke inn det kommunale og regionale nivået i analysen. Det har sammenheng med flere forhold. Aktørene på dette nivået inngår i det samlede offentlige hjelpeapparatet overfor etablerere. De er en viktig del av førstelinjetjenesten. Mange potensielle nyetablerere tar først kontakt med en lokal instans for å få råd og veiledning. Videre har mange kommuner og regionale instanser både kompetanse og noen disponerer også økonomiske virkemidler som etablererne under gitte omstendigheter kan benytte seg av.

¹⁰Rogaland fylkeskommune, Næringsavdelingen: En analyse av etablererstipend-ordningen i Rogaland for perioden 1989-1993. Stavanger 1995.

Det må likevel presiseres at dette oppdraget ikke har til formål å lage en systematisk undersøkelse av hvordan hjelpeapparatet overfor etablererne i kommunene er organisert og fungerer. På det regionale nivået har vi derimot skaffet til veie noe mer systematisk kunnskap, uten at det her heller er fullstendig på alle punkter.

Måten vi har belyst kommunens rolle overfor etablererne er tosidig. For det første har vi sendt ut et spørreskjema til alle kommunene hvor vi gjennom noen enkle spørsmål har forsøkt å vurdere deres betydning overfor hjelpesøkende nyetablerere. Denne undersøkelsen er presentert i dette kapitlet. For det andre har vi via brukerundersøkelsen fått en vurdering av hvilke aktører brukerne har benyttet seg av og de erfaringer de har med disse. Kommunene hører selvsagt med i dette bildet. Brukerundersøkelsen presenteres i kapittel 4.

3.2 De regionale selskapene

3.2.1 Regional organisering

Rogaland fylke er delt i fire regioner: Dalane, Jæren, Ryfylke og Nord-Rogaland. Den regionale organiseringen er noe forskjellig, men grovt sett kan en si at de tre regionene utenom Jæren har opprettet regionale samarbeidsorgan som omfatter alle kommunene i regionen. Disse tre regionene vil bli sett i sammenheng under kap. 3.2, mens Jæren som mangler en slik overbygning vil bli behandlet for seg og da i lys av den regionale aktøren, Jæren Produktutvikling (JPU).

JPU vil bli beskrevet mer inngående enn de andre regionale aktørene. Hovedgrunnen til det er at JPU har etablere som eneste målgruppe og har en omfattende aktivitet på dette feltet. De 7 kommunene på Jæren som nå samarbeider på dette området, har overlatt arbeidet med nyetableringer til JPU. I de andre regionene er fortsatt kommunene aktive aktører over potensielle etablerere, selv om de regionale selskapene også har en oppgave på dette feltet.

3.2.2 Dalane

Organisering av nærings samarbeidet i regionen foregår i tilknytning til nærings sjefen i Dalane. Selv om det organisert arbeidet overfor nyetablerere har gått litt i bølger, virker det som om det er kommet en ny drive fra høsten 1997. Dette henger sammen med: *Omstillingsprogrammet for Dalane* med handlingsplan og tiltaksprogram. Omstillingsstyret for Dalane vedtok i okt. 1997 en omfattende tiltaksplan.

Dette omstillingsprogrammet er ambisiøst og gir samtidig en grundig innsikt i det som foregår og er på trappene i regionen. En rød tråd i omstillingsprogrammet er å stimulere til nyetableringer i Dalane. Dette går fram av visjonen som sier at *Dalane skal bli Norges mest attraktive region for nyetableringer og nyskaping*. Tre av de fire hovedmålsettingene i programmet fokuserer på nyskaping og nyetablering. En av disse er formulert slik: *Sikre et effektivt og profesjonelt tiltaksapparat til tjeneste for grundere og nyskapere i hele Dalaneregionen*.

Som en del av omstillingsprogrammet er *Nyetablerings- og nyskapingfondet i Dalane* opprettet. Gjennom fondet skal det kunne ytes støtte til prosjekter og tiltak etter bestemte retningslinjer. De første tildelingene ble foretatt våren 1998.

I analysen som ligger til grunn for omstillingsprogrammet vises det til at etableringsgraden i regionen omkring midten av 1990-tallet er høyere enn gjennomsnitt for Rogaland og dobbelt så stor som i landet som helhet. Det er altså stor interesse og vilje til å sette i gang egen virksomhet, og mange ser ut til å lykkes.

Den tidligere næringssjefen i Dalane foretok i 1996 en dybdeundersøkelse blant 13 nyetablere i regionen. Denne viser følgende forhold.

- De fleste etablererne er fornøyd med hjelpen fra næringssjefen i regionen eller kommunens næringsansvarlige.
- Mange etablere har et større behov for oppfølging og hjelp fra disse instansene.
- Den regionale næringssjefen må markere seg mye mer og bygge ut nettverkene

Når det gjelder forholdet til hjelpeapparatet på fylkesnivå, så kommer dette klart fram i den del av undersøkelsen som er trukket fram i omstillingsprogrammet. I forbindelse med arbeidet med handlingsplanen har Dalanerådet besøkt andre omstillingskommuner og deltatt på konferanser hvor tilsvarende problemstillinger knyttet til omstilling har stått på dagsorden.

Omstillingsprogrammet med handlingsplan støttes av SND og KRD og vil gå ut år 2001. Gjennom dette arbeidet kan regionen legge grunnlaget for et mer permanent arbeid for å styrke grunnlaget for nyetableringer. Faren er at når programmet er over, vil næringssjefen i Dalane få mindre ressurser og dermed muligheter til å følge det langsiktige og systematiske arbeidet rettet mot bl. a. etablerere. Oppgavefordelingen mellom kommunene og den regionale instansen må ses i denne sammenheng.

3.3 Ryfylke Vekst

Ryfylke Vekst er aksjeselskap som ble stiftet 10. juli 1997. Selskapet eiers i sin helhet av Ryfylkesrådet, som det politiske samarbeidsorganet for kommunene i regionen. Det er tre fast ansatte som utgjør 2,5 årsverk. Driften av Ryfylke Vest er i hovedsak basert på tilskudd fra kommunene i regionen.

Bakgrunnen for selskapet kan føres tilbake til daværende Distriktenes Utbyggingsfond (DU) sin satsing på Ryfylke fra tidlig på 1990-tallet. Etter 2-3 års virksomhet ble dette arbeidet for en 2-årsperiode overlatt til kommunene, før Ryfylke Vekst ble opprettet.

Ryfylke Vekst har som oppgave å fremme næringsutvikling i de åtte kommunene i Ryfylke og være et midtpunkt for samarbeid og kontakt i regionen. Det foregår en arbeidsdeling mellom kommunene og Ryfylke Vekst. Næringssjefene i kommunene arbeider med nyetablererne, mens Ryfylke Vekst har hovedansvaret når det gjelder kompetanseheving, kunnskapsutvikling og motivasjons- og samarbeidstiltak. I årsmeldingen for 1997 står hovedoppgavene for selskapet nevnt. Disse er:

- A. Lederopplæring
- B. Profilering av næringslivet
- C. Ungdom - læringsprosjekt
- D. Strategisk Næringsplan for Ryfylke

En viktig del av virksomheten er kurs, møter, seminar og utarbeiding av skriftlig materiale om regionen.

Ryfylke Vekst har for kort fartstid til å kunne si noe hvordan det utviklingsarbeidet de driver vil fungere. I relasjon til nyetablere har selskapet en beskjeden rolle når det gjelder det gjelder råd- og veiledningsarbeid. På dette området skiller Ryfylke seg fra bl.a. Dalane, hvor næringssjefen i regionen og de kommunale næringssjefene har et felles ansvar.

3.4 Nord-Rogaland

I dag framstår Haugalandrådet som det regionale samarbeidsorganet i Nord-Rogaland. Fram til 1995 hadde kommunene i Nord-Rogaland et eget samarbeidsorgan. Med etableringen av Haugalandrådet ble også kommunene Etne, Ølen og Sveio i Sunnhordland trukket med i arbeidet. Sauda kommune i Ryfylke er også med i deler av virksomheten, som nå til sammen omfatter 10 kommuner.

Haugalandrådet har som mål i fremme tiltak som fremmer den regionale utviklingen i regionen. Rådet består av ordføreren og rådmennene i medlemskommunene. De to største kommunene, Karmøy og Haugesund, har 2 politikere i rådet.

For å ta seg av næringsutvikling ble Haugaland Næringsutvikling (HNU) etablert. Dette er et samarbeidsorgan mellom kommunene og næringslivet i regionen. Som utøvende organ gjennomfører de prosjekter og samlinger for aktørene. HNU arbeider ikke spesielt med nyetablererne, men hadde fra 1995 fram til 1. jan. 1998 en koordinatorrolle for å gjennomføre etablererskolen i Nord-Rogaland som foregikk i regi av Rogaland Næringsstjeneste. Nå arbeides det med andre måter å organisere dette arbeidet på i lys av arbeidet med strategisk næringsplan for Haugalandet. Sauda Industriutvikling er tiltenkt en operativ rolle.

Situasjonen i Nord-Rogaland når det gjelder rådgivning og veiledning overfor etablerere er omtrent den samme som i Ryfylke. Kommunene har hovedansvaret, men i noen sammenhenger har de regionale organene oppgaver som er relevante for nyetablerere.

3.5 Jæren Produktutvikling

3.5.1 Bakgrunn og formål

Lederen for Jæren Produktutvikling har mange års erfaring som selvstendig næringsdrivende som eier av en liten produksjonsbedrift. I 1986 ble han initiativtaker/motor i "Jæren Industrisamarbeid", en sammenslutning av 6 småbedrifter.

Dette nettverket ble avviklet i 1992, og til gjengjeld oppsto stiftelsen Jæren Produktutvikling (JPU), opprinnelig med ideen om å koble elever fra Time videregående skole til bedrifter/personer som ønsket å utvikle et produkt (prototype, testing osv.).

JPU har to ansatte, en daglig leder og en sekretær. I tillegg er det engasjert en prosjektleder for et samarbeidsprosjekt med Bosnia-Hercegovina, finansiert av Utenriks- og Kommunal- og regionaldepartementet. JPU holder til på Bryne.

Daglig leder formulerer formålet med JPU slik: "Skaffe nødvendig kunnskap til den enkelte etablerer etter deres behov." JPU kobler ulike kunnskapsaktører til den hjelpesøkende. Oppgaven er å være "bindeledd mellom idéhaver, etablerer og den kunnskapsmengden vi har i vårt område". JPU opererer som småbedrifters og etablerers "advokat". Man ønsker å rette søkelyset mot de positive eksemplene, mot de som lykkes, for på denne måten å motivere flere til å satse.

Det opprinnelige fokus i JPU lå på produkter/produktutvikling, men etterhvert ble det gitt etablererstøtte i bred forstand, og også en del eksisterende firmaer hjelpes.

3.5.2 Organisering av tiltaket

Stifterne av JPU var Time, Klepp og Hå kommuner, samt daværende Industrifondet. Noe senere kom Gjesdal kommune til, og nylig har også Sandnes (fra sommeren 1997), Sola og Randaberg (fra 1.1.1998) inngått samarbeidsavtale med selskapet. Hver kommune betaler 175 000 kr. årlig. Jæren Produktutvikling fikk i 1997 dessuten 200 000 kr fra SND (250 000 i 1998), 50 000 kr fra Rogaland fylkeskommune og i alt 400 000 kr fordelt på årene 1995/96/97 fra BU-fondet i Rogaland. BU-midlene brukes til "gardsutvikling".

Styret i selskapet består av ordførerne i Hå, Time, Klepp og Gjesdal kommuner, samt en representant for SND (lokal bedriftsrepresentant). Rogaland fylkeskommune har observatørstatus.

Oppgaven til JPU er å bistå ved utvikling av nye produkter og etablering av nye virksomheter. Selskapet tar imot personer med ideer, vurderer ideene med henblikk på realiseringsmulighet og lønnsomhetspotensiale og bistår den hjelpesøkende på veien videre enten til etablering av egen virksomhet eller til lisensproduksjon hos en eksisterende jærbedrift. Selskapet kobler ofte idehavere/etablerere til andre kompetansemiljøer i regionen (skoler, FoU-institutter, myndigheter, SND, bedrifter, personlige rådgivere osv.). Det er etablert et stort nettverk av formelle og uformelle samarbeidsrelasjoner mellom JPU og en rekke "kompetansebesittere" i Jærregionen.

JPU forlanger ikke egenandeler (betaling) fra de hjelpesøkende etablererne. Rådgivningen er gratis, og selskapet betaler dessuten kostnader på inntil 10 000 kr. til utarbeidelse av forretningsplan og andre eksterne konsulenttjenester. En eventuell tilbakebetaling av JPUs utlegg når produktet er kommet i produksjon og firmaet er vel etablert, avtales muntlig (!) med etablereren. Hittil har JPU ennå ikke gått aktivt hen og krevd tilbakebetaling, men noen suksessrike firma har frivillig kommet og tilbakebetalt støttebeløpet.

JPU suksess må i stor grad tilbakeføres til daglig leders virke i selskapet. Han er primus motor i organisasjonen og har satt sitt personlige preg på dens arbeidsmåte. Daglig leder er en markant skikkelse i det jærskje "bedriftsutviklingslandskapet" og nyter stor respekt i brede lag av befolkningen.

3.5.3 Inntaks- og veiledningsprosessen

Målgruppen for JPU er i utgangspunktet alle som har en produkt- eller forretningsidé. Alle som henvender seg til selskapet, inviteres til et personlig møte over en kopp kaffe. Daglig leder er opptatt av å ha en så lav inngangsterskel som overhodet mulig. Når folk kommer på et første besøk, prøver han å få dem til å "snakke fra seg" alt de har av tanker rundt en ide. Han benytter seg av en del sjekkpunkter han gjennomgår og gir idehaveren noen forretningsrelaterte spørsmål med som "hjemmelekse". Han er opptatt av at folk selv skal finne ut om ideen duger. Klarer de neste gang å svare på disse spørsmålene på en tilfredsstillende måte, kan han gå videre og eventuelt dekke en del utgifter til eksterne tjenester.

Siden JPUs virksomhet er fullfinansiert på forhånd, kan selskapet selv velge ut hvem som skal støttes eller ikke. Det er gehalten i ideen/forretningsgrunnlaget som etter sigende står i fokus. Søkerne må ikke gjøre inntrykk av at de kun er ute etter offentlige støttemidler. Av og til sier daglig leder nei med det samme, når han ikke har tro på saken.

Innholdet av og omfanget i den videre oppfølgingen kan fra JPUs side variere. Det dreier seg ofte om en meget personlig oppfølging fram til et selvvalgt mål, med flytende grensetrekning for JPUs innsats.

JPU driver ikke direkte markedsføring for sine tjenester. De kommunene som har inngått samarbeidsavtale med JPU, sender hjelpesøkende dit. Ofte er det imidlertid slik at "folk bare kommer". Selskapet har et godt samarbeid med dagspressen ved at det ofte får positiv omtale ved nyetablering av en bedrift, framstilling av et nytt produkt etc. der selskapet har vært med i utviklingsprosessen. Daglig leder er opptatt av at det bør komme fram at folk lykkes med sine ideer, for på denne måten å stimulere flere til å satse.

Gjennom årene har utviklingen av antall innkomne produkt- og forretningsideer vært som følger:

1992:	95
1993:	83
1994:	122
1995:	111
1996:	142
1997:	159

For 1997 kommer 47 ideer fra Sokndal kommune i tillegg. JPU var da blitt trukket inn som konsulent i en kommunal omstillingsaksjon.

Tallene viser en betydelig økning i henvendelser fra 1992 til 1997. Årsaken til stigningen er ifølge daglig leder selskapets gode resultater pluss at flere kommuner har knyttet seg til.

Tallene inneholder ikke bare nyetablerere, men også de som henvendte seg til JPU med en produktidé som de ønsket å videreutvikle, samt noen eksisterende bedrifter. Andelen nyetablerere blant søkerne har ifølge daglig leder imidlertid økt gjennom årene, noe som ikke var resultat av en bevisst satsning, men snarere av endringer i behovene hos de hjelpesøkende.

Daglig leder oppgir at anslagsvis halvparten av de som JPU har hatt førstekontakt med, faller fra igjen. Som grunner nevnes her at noen selv finner ut at forretningsidéen ikke var god nok likevel, at idehaveren klarer seg på egen hånd, eller at den hjelpesøkende trodde JPU skulle gjøre jobben for ham/henne.

3.5.4 Samarbeid med andre deler av virkemiddelapparatet

JPU har mye kontakt med "abonnementskommunene" og dessuten med Sokndal kommune, der selskapet var engasjert i et spesielt omstillingsprosjekt i 1997. Selskapet har også god kontakt til SND sentralt. SND ser positivt på JPUs arbeidsmodell og ønsker nå å prøve den ut fire andre steder i landet.

Daglig leder beklager at det er for lite samarbeid mellom aktørene på virkemiddelsiden. Han betegner spesielt JPUs kontakt til RN som for dårlig. RN og Rogaland fylkeskommune får for øvrig tilsendt alle styrepapirene fra JPU. RN har aldri møtt opp på de såkalte "uformelle treff" der også de er invitert. JPU arrangerer omtrent annenhver måned uformelle treff for utveksling av erfaringer/meninger. Av ca. 50 inviterte pleier det å komme mellom 12 og 20. Rogaland fylkeskommune har stilt opp av og til.

JPU fokuserer i det hele tatt lite på offentlige virkemidler som f. eks. etablererstipendordningen. Forretningsgrunnlaget må etter daglig leders oppfatning kunne stå for seg selv hos en etablerer, og ikke være avhengig av offentlige støttemidler.

3.5.5 Resultater

JPU kan dokumentere at i alt 91 firma er blitt etablert med bistand fra selskapet i perioden 1992 t.o.m. 1997. Sju av dem er avviklet igjen.

Når det gjelder kjønnsfordeling mellom etablererne, er det en overvekt av menn. Blant de 91 etablerte bedriftene hittil er 29 ledet av kvinner (inkl. ektepar), tilsvarende 32%.

Som typisk aldersgruppe for etablererne oppgir daglig leder 28 til 40 år. For tiden er det gjerne en del flere yngre folk i tjueårsalderen som ønsker å satse.

I 1996 utførte Agderforskning på oppdrag fra SND en ekstern evaluering av JPU som dekker perioden 1991/92 t.o.m. 1995.¹¹ Av i alt 418 innkomne ideer i denne perioden ble det arbeidet videre med 145, derav 90 produktideer, 51 ideer om nyetablering og 4 produktideer for produksjon i egen bedrift. Per februar 1996 var det registrert 36 realiserte nyetableringer og 17 realiserte produksjoner av nye produkter.

Nyetableringene sto for totalt 74 årsverk i direkte arbeidsplasser. I tillegg kom to virksomheter som timeengasjerte nærmere 100 personer på deltid, ofte kvinner. På produksjonen av nye produkter ble det ikke gjort noe forsøk på å anslå antall arbeidsplasser, men Agderforskning konkluderer med at JPUs innsats har bidratt til atskillig mer sysselsetting enn de nevnte 74 årsverk.

Fram til evalueringstidspunktet var bare en av de 36 nyetableringene blitt avviklet igjen. Blant 18 nærmere undersøkte bedrifter hadde 50% en omsetning på under 500 000 kr. i 1995, 11% mellom 0,5 og 1 mill. kr. og 39% over 1 mill. kr. 12% av bedriftene gikk med underskudd, 24% hadde et overskudd på under 100. 000 kr., 29% på 100-250 000 kr., mens 12% hadde mer enn 250 000 kr overskudd. Agderforskning vurderer resultatene som "meget positive".

Daglig leder i JPU sier seg selv også fornøyd med resultatene så langt, men er per i dag ikke fornøyd med oppfølging av brukerne etter at bedriften er etablert. Han ser udekkede behov på dette området, selv om han i 1997 fikk 50 000 kr. av Rogaland fylkeskommune til dekning av oppfølgingskostnader. Det hadde vist seg at økonomistyring, -planlegging og budsjettarbeid nok var et problem for mange nyetablerte bedrifter. De 50 000 kr ble brukt til å leie inn ekstern assistanse.

3.6 Det kommunale nivået

Ved siden av de hittil nevnte aktørene på fylkes- eller regionalt nivå kan også den enkelte kommune ha en viktig rolle som hjelpende hånd for nyetablererne. Kommunene kan fungere som en form for førstelinjetjeneste på to måter: enten ved å formidle etablereren videre til det rette sted i virkemiddelapparatet, eller ved direkte gi råd og støtte. De fleste kommunene i Rogaland har enten en næringslivsansvarlig (nærings-/tiltakskonsulent o.l.), eller de har delegert næringspolitiske oppgaver til et kommunalt eller interkommunalt utviklingsselskap.

Det store flertallet av kommunene har dessuten et eget nærings-, kraft- eller tiltaksfond. "Veiviser til offentlige støtteordninger for bedrifter og nyetablerere"¹² viser at alle Rogalandskommuner unntatt Sandnes, Time, Sola og Haugesund har et slikt fond

11 V. Støle, A.Halvorsen og H.Hulaas: Lykkelig som liten? Evaluering av Jæren Produktutviklingsmodell for nyskapsarbeid i lokalmiljø. FOU-rapport nr. 4/96. Agderforskning. Kristiansand.

12 Sigmund Alsvik 1995: Veiviser til offentlige støtteordninger for bedrifter og nyetablerere. Rådgivergruppen i Sandnes.

(status: okt. 1995). Hvorvidt disse fondsmidlene anvendes til å støtte nyetableringer, har vi ikke undersøkt, men den oversikten over vedtektene/støttevilkår som er gjengitt i veiviseren, tyder i alle fall på utstrakte muligheter.

For å få et grovt bilde av det kommunale nivåets betydning for hjelpesøkende nyetablerere, har vi foretatt en undersøkelse basert på et kort spørreskjema (vedlegg 1) ble sendt til i alt 31 ulike instanser i Rogaland: kommuner og/eller kommunale næringselskap såvel som de interkommunale selskapene omtalt i avsnitt 3.1 .

I løpet av februar-mars 1998 fikk vi i alt 19 utfylte skjemaer tilbake. Tatt i betraktning at det ikke ble purret på utsendingen, er dette et godt resultat. De returnerte skjemaene dekker for øvrig 70% av kommunene med til sammen 85% av Rogalands befolkning. Vi kunne imidlertid ønsket oss en bedre svarprosent fra Ryfylke-kommunene. Bl.a. mangler Suldal og Forsand som er kjent som aktive brukere av relativt store kraftfonds.

I et innledende brev til kommunene mm. viste vi til at Rogalandsforskning holdt på å evaluere fire hovedvirkemidler på fylkesnivå: Etablererklubben, Etablererskolen for kvinner, Etablererstipend og Bygdeutviklingsfondets støttemidler, men at vi gjennom spørreskjemaet også ønsket å fange opp mer lokale aktiviteter knyttet til veiledning og finansiering.

Vi stilte fire spørsmål, hvis svarfordeling er gjengitt nedenfor. En respondent, Jærtek, er utelatt av svarene fordi det viste seg at denne institusjonen ikke hadde noe opplegg for nyetablerere.

“Spørsmål 1: Hvilken form for hjelp kan din institusjon/organisasjon tilby personer som ønsker å starte som selvstendige næringsdrivende? (kryss av, flere svar mulig)”

De i alt 18 instansene hadde følgende svarfordeling:

Svaralternativer:	Svarfordeling:
<i>Videreformidling til andre deler av virkemiddelapparatet</i>	18
<i>Veiledning/rådgivning knyttet til framgangsmåten ved å etablere egen bedrift</i>	12 + 2 delvis
<i>Veiledning/rådgivning knyttet til innholdet i selve forretningsidéen</i>	10 + 2 delvis
<i>Finansieringsstøtte</i>	6 + 3 delvis + 1 med hjelp til å få finansiering
<i>Gunstig leie av lokaler</i>	1 delvis + 2 med hjelp til å finne lokaler
<i>Annet:</i>	2 som viste til at de var med i særskilte næringsutviklings-”pakker” med egne støtte-muligheter 1 som hjalp til med å skrive prosjektsøknader 1 som formidlet ressurspersoner og nettverk 1 som formidlet juridisk hjelp 1 som deler ut boka “Etablerer-ABC”

Svaroversikten viser at alle respondentene tilbyr videreformidling til andre deler av virkemiddelapparatet. Også en viss form for veiledning knyttet til a) etableringsprosessen og b) selve forretningsideen tilbys av flertallet. Finansieringsstøtte kan gis av rundt halvparten - og da først og fremst distriktskommuner -, mens tilbud om gunstig leie av lokaler hører mer til unntakene blant de lokale støtteinstansene. Viktig er dessuten å huske at en rekke kommuner er med i ulike omstillingspakker eller forsøksprosjekter, og at de av den grunn kan ha spesielle virkemidler til rådighet.

“Spørsmål 2: Hvor mange henvendelser fra folk som ønsket å etablere sin egen bedrift fikk dere i løpet av 1997? Oppgi ca. antall.”

Deler vi svarene (i alt 17) etter antall henvendelser, får vi følgende fordeling:

1-9 henvendelser:	4 svar
10-49 henvendelser:	9 svar
50-150 henvendelser:	4 svar

Svarfordelingen gjenspeiler stort sett befolkningsfordelingen i kommunene: De største kommunene og interkommunale institusjoner får flest henvendelser. Adderer vi alle de oppgitte tallene, kommer vi fram til i alt ca. 575 henvendelser i løpet av 1997. Hvis vi så tar i betraktning at respondentene representerer 85% av Rogalands befolkning, bør totalt antall henvendelser til alle kommuner i Rogaland komme opp mot ca. 675. Da må en imidlertid regne med en viss andel dobbelttelling av folk som har henvendt seg til to eller enda flere kommuner/selskap.

Likevel gir dette tallet en klar indikasjon på at et betydelig antall hjelpesøkende nyetablerere i fylket tar kontakt med kommunale eller interkommunale instanser. Disse har således en stor betydning som “førstehjelp” og videreformidlere til virkemiddelapparatet på fylkesnivå.

I det neste spørsmålet var vi opptatt av det lokale nivåets funksjon som videreformidler:

Spørsmål 3: Dersom dere videreformidler hjelpesøkende etablerere, hvem henviser dere primært til? Skriv opp maks. tre andre institusjoner i prioritert rekkefølge.

Ser vi på antall nevnelser blant de ulike instansene, og da uten å skille mellom første-, andre og tredje prioritet, får vi følgende svarstruktur for 18 respondenter:

Nevnte institusjoner	Antall nevnelser
<i>SND-Rogaland</i>	12
<i>Rogaland Næringsstjeneste (inkl. RN i Nord-Rogaland og HNU's etablereropplæring)</i>	12
<i>Bygdeutviklingsfondet</i>	6
<i>Jæren Produktutvikling</i>	5
<i>Rogaland fylkeskommune</i>	5
<i>Næringsetat i kommunene</i>	3
<i>Bank</i>	2
<i>Regnskapskontor</i>	1
<i>SND sentralt</i>	1
<i>Beslektede eksisterende virksomheter</i>	1
<i>Spesialkompetanse</i>	1

SND-Rogaland og Rogaland Næringsutvikling¹³ kommer på en felles førsteplass etter antall nevnelser. Disse to institusjonene dekker alle bransjer og hele fylket ser ut til å være godt kjent og vel brukt som naturlige anløpspunkter i etableringsprosessen. Tallene tyder på at Rogaland fylkeskommune er relativt lite brukt. I den sammenheng er det viktig å være klar over at det er kort tid siden SND ble utskilt fra fylkeskommunen, og at ikke alltid tenker på det organisatoriske skillet.

At BU-fondet ligger tydelig bak på "popularitetsskalaen", gjenspeiler nok det faktum at BU-fondet er landbruksorientert. Ofte er det da landbruksetaten, ikke næringsetaten i kommunen som primært har med dette fondet å gjøre.

Nesten like mye brukt er fylkeskommunen og Jæren Produktutvikling. Her stiller imidlertid Jæren Produktutvikling i en særposisjon. Av fem nevnelser er det fire førsteprioritetsnevnelser, alle sammen avgitt av kommuner som har en samarbeidsavtale med selskapet (jfr. avsnitt 3.2) - og til og med en jærkommune som ikke har en samarbeidsavtale, har nevnt JPU som tredjeprioritet.

At "næringsetat i kommune" ble satt opp tre ganger, skyldes at interkommunale selskap pleier å henvise dit i noen sammenhenger. Ellers er det også en del private aktører som det henvises til (bank, regnskapskontor etc.).

13 Inkl. RNs virksomhet i Nord-Rogaland og Haugaland Næringsutviklings etablereropplæring.

Til slutt ønsket vi å få en indikasjon på hvor mange av de etableringsvillige som nok ble fanget opp kun av det lokale nivå, og som trolig ikke gikk videre til hjelpeapparatet på overordnet nivå.

Spørsmål 4: Hvor stor andel av henvendelsene var av en slik art at du/dere kunne hjelpe tilstrekkelig lokalt, dvs. uten å behøve å gå videre til etablererstøtteapparatet på fylkes- eller nasjonalt nivå?

Svarfordeling (basert på 16 relevante svar):

Ingen (0 %):	4 svar
1-24 %:	0 svar
25-49 %:	1 svar
50-74 %:	3 svar
75-100 %:	8 svar

Oversikten viser en klar polarisering mellom kommuner som i alle fall sender folk videre oppover i systemet, og de som i stor grad tar seg av nyetablererne lokalt. Halvparten av kommunene oppgir at de klarer å gi mer enn tre firedeler av alle etablererne tilstrekkelig hjelp. Tendensielt sett er det de mindre (distrikts-)kommunene som i stor grad er selvhjulpne i så måte. Når de gjelder de fire kommuner som sender alle henvendelser videre, er det to som ser ut til å sende alle henvendelser konsekvent videre til sin faste samarbeidspartner, nemlig Jæren Produktutvikling, mens de to andre kommunene mer *prinsipielt* mener at ingen nyetablerer kan/bør hjelpes bare av kommunen.

Hvis vi så ganger de oppgitte prosenttallene over lokalt hjelp (spørsmål 4) med det antall henvendelser som hver kommune har anslått for 1997 (spørsmål 2), kan vi beregne det absolutte antall nyetablere som trolig blir fanget opp kun lokalt. Vi kommer da fram til ca. 285 henvendelser i svar-kommunene og rundt 335 for hele fylket. Dette er selvfølgelig et meget grovt anslag, men likevel: sett i forhold til det antall personer som årlig får støtte på fylkesnivå (etablererstipend, etablererkurs, BU-støtte), ser det lokale nivåets innsats ut til å være betydelig. Kommuner og interkommunale næringssselskap er et viktig element i virkemiddelapparatet.

4 Virkemidlene sett fra brukers ståsted

I det følgende går vi nærmere inn på etablereres erfaringer med det å skape en egen bedrift, og hvordan de vurderer oppfølging, støtte og hjelp fra virkemiddelordninger de har vært i kontakt med underveis. Vi gjør først rede for undersøkelsens opplegg. Deretter går vi nærmere inn på hvordan de ulike informantene har kommet i kontakt

med veilednings- og støtteapparatet, hvilke ordninger de har benyttet og hvordan disse dekker behovene de har hatt i forbindelse med bedriftsetableringen.

4.1 Utvalg og spørreskjema

Vi har benyttet et kvalitativt opplegg. Dette gjenspeiles både i måten vi har valgt ut informantene på, antall informanter og datainnsamlingen.

Valg av informanter

Et sentralt mål i undersøkelsen har vært å få et nyansert bilde av hvordan ulike vikemidler for etablerere bidrar til å lette etableringsprosessen gjennom veiledning, støtte og informasjon til brukerne. I tillegg til å sørge for at ulike virkemidler for etablerere er representert i utvalget, har vi lagt vekt på variasjon i forhold til type virksomhet, geografi og kjønn.

Flertallet av informantene ble plukket ut fra lister over deltakere eller brukere av støtte og/eller veiledningsordninger som tilbys etablerere på fylkesnivå og regionalt nivå slik det går fram av tabellen nedenfor. Informanter som har hatt liten eller ingen kontakt med virkemiddelapparatet fant vi fram til gjennom å forhøre oss med ulike kommunale eller regionale næringstjenester i fylket.

Vi kontaktet informantene per brev og presenterte formålet med undersøkelsen, og oppfordret til deltakelse (vedlegg 2). Ved å returnere en svarslipp gav etablereren bekreftelse på om hun/han ønsket å delta i undersøkelsen eller ikke. Dette viste seg å være en fruktbar framgangsmåte. Mange stilte seg positivt til å delta i undersøkelsen.

Av praktiske hensyn ble enkelte informanter kontaktet direkte over telefon. Etter å ha informert om undersøkelsen, ble de bedt om å bekrefte at de ønsket å delta i undersøkelsen.

Brukere av følgende ordninger ble kontaktet:

	Antall
Etablererskolen for kvinner	5
Rogaland Næringstjeneste (Etablererklubben/Etablererskolen)	5
SND (Etablererstipend)	4
BU-fondet (bedriftsutviklingsstøtte, arbeidskraftstøtte, etablererstipend).	5
Jæren produktutvikling	3
Annet ¹⁴	3
Totalt	25

¹⁴ Informanter vi har fått kjennskap til gjennom å ta kontakt med kommunalt eller regional næringskontor

Undersøkelsesopplegg

Da det innenfor prosjektets rammer ville bli for ressurskrevende å oppsøke hver enkelt informant, valgte vi å gjennomføre intervjuene over telefon. Vi la vi vekt på at intervjuet i størst mulig grad skulle foregå som en samtale, og tok hensyn til dette i utformingen av spørreguiden (jf vedlegg 2). Først introduserte vi undersøkelsen. Deretter ba vi om svar på enkelte bakgrunnsspørsmål om informanten og forretningsideen. Informanten ble så bedt om å fortelle hvordan hun/han gikk fram for å sette ideen ut i livet. Til slutt stilte vi en del konkrete spørsmål knyttet til oppfølgingen fra og syn på de ulike brukerordningene informanten hadde vært i kontakt med. Disse spørsmålene kunne oppfattes som gjentagne i forhold til første del av samtalen. Imidlertid sikret dette at vi fikk svar på spørsmål som var av spesiell interesse for oss. I tillegg fikk vi belyst sentrale tema flere ganger, noe som gjorde informasjonen vi fikk mer fullstendig. Lengden på samtalen med informantene var fra rundt 15 - 60 minutter.

Beskrivelse av materialet

Vi har til sammen foretatt 25 samtaler, med 14 menn og 11 kvinner i ulik alder. Sju informanter er under 35 år og 12 er mellom 35 og 44 år. De resterende seks informantene er over 45 år.

Hvor langt de ulike informantene er kommet med bedriftsetableringen varierer noe. Flertallet har imidlertid satt ideen ut i livet og drevet virksomheten over kortere eller lengre tid. ti informanter satte i gang i 1996 eller tidligere, ni satte i gang i løpet av 1997. Fire informanter er imidlertid fortsatt i etableringsfasen, hvorav to er kommet godt i gang med virksomheten.

I tillegg til strategisk valg av informanter med utgangspunkt i kontakt med virkemiddelapparatet, har vi søkt å få til en viss geografisk spredning i utvalget. Som tabellen under viser, er alle fylkets regioner representert. Variasjoner i antall informanter fra hver region skyldes at de forskjellige virkemidlene er innrettet slik at de har ulik relevans for etablerere i de ulike kommunene.

	Antall
Dalane (Bjerkreim, Egersund, Lund og Sokndal)	2
Jæren (Time, Klepp, Hå, Randaberg, Sola, Sandnes, Stavanger og Gjesdal)	11
Ryfylke (Forsand, Strand, Hjelmeland, Finnøy, Rennesøy, Kvitsøy, Sauda og Suldal)	7
Nord - Rogaland (Haugesund, Bokn, Karmøy, Utsira, Tysvær og Vindafjord)	5
Totalt	25

Informantene i undersøkelsen representerer et vidt spekter av virksomheter, fra salg og videresalg av ulike produkter og tjenester til ulike former for konsulentvirksomhet til etableringer knyttet til gårdsvirksomheten. Noen av informantene har også etablert former for produksjonsvirksomhet, reparasjon og vedlikehold.

	Antall
Primærnæring/knyttet primærnæring	6
Sekundærnæring	6
Tertiærnæring	13
Totalt	25

4.2 Informasjon og kontakt med virkemiddelapparatet

Kjennskap til virkemiddelapparatet

Mange informanter framstiller det å starte for seg selv som en tidkrevende og møysommelig prosess. Det er en rekke forhold som må avklares og ordnes i forbindelse med en bedriftsetablering. Dette krever både fagkunnskap og kunnskap om det å drive en virksomhet. Virkemiddelapparatet skal bidra med veiledning og støtte for å lette denne prosessen. Dette betinger imidlertid at etablereren har eller får kunnskap om ordninger som kan være relevante.

På bakgrunn av samtale med informantene kan vi skille mellom etablerere som har kunnskap på forhånd og personer som i varierende grad måtte tilegne seg nødvendig kunnskap om hvor de kunne henvende seg, få informasjon/veiledning og eventuelt økonomisk støtte i forbindelse med etableringsprosessen.

Følgende informant hadde lite kunnskap på forhånd, han forteller: "For å være ærlig kjenner eg lite til tilbudene - fant svært lite. Etter å ha jobbet en stund har eg sett at det finnes. (Problemet er) markedsføringen fra deres side. Arbeidskontoret i Stavanger og Jørpeland hadde lite greie på at det fantes sånne ting". I utgangspunktet hadde han små forhåpninger om at brukerapparatet kunne bidra med så mye knyttet til hans fagfelt og virksomhet, salg av tjenester i kunstnerisk retning. Det kommer fram at han har henvendt seg en rekke steder og at det har tatt tid å finne fram til relevant informasjon.

Andre informanter hadde imidlertid større kjennskap til relevante støtte- og veiledningsordninger. Dette gjaldt spesielt etablerere med landbrukstilknytning, men det var også informanter som hadde ervervet seg denne form for kunnskap gjennom tidligere jobb eller utdanning, samtaler med venner og kjente, annonser i avisen o. l. Med grunnlag i samtale er vårt inntrykk at etablerere får rede på aktuelle veilednings- og støtteordninger gjennom informasjon fra ulikt hold. Imidlertid tyder informantens svar på at det varierer hvor raskt etablerere får rede på relevante veilednings- og støtteordninger, informasjon om virkemiddelapparatet er derfor viktig.

Møtet med brukerordninger

Etablerere har ulike kunnskaper om det å sette i gang en virksomhet, og om relevante brukerordninger. Dette stiller krav hvordan henvendelsene blir håndtert når etablererne tar kontakt. Flertallet av etablererne vi snakket med forteller om et positivt møte med de stedene de har henvendt seg, stort sett uavhengig av virkemiddel.

Følgende informant ser ut til å ha veldig gode erfaringer med hvordan hun og hennes ide er blitt møtt på ulike steder hun har henvendt seg: “Alle er kjempepositive. Jeg oppfatter det nesten litt for positivt. Kunne nesten tenke meg at noen kunne si at dette må du ikke sette i gang med”. Denne kvinnen er tilknyttet landbruket, og har fått råd og veiledning der, men har ikke søkt om økonomisk støtte ennå. Hun har deltatt på etablererskolen for kvinner, som hun forteller hun fikk mye igjen for.

Denne mannlige etablereren fortalte om sitt positive møte med SND. Han forteller at i forbindelse med søknad om økonomisk støtte til etablering av en servicebedrift ble han møtt “over all forventning. Me fikk en veldig rask behandling. Søknadsfrister var gått ut, men likevel ble vi behandlet på bare noen uker. Tror dette (type bedrift) er noe SND ser for seg framover”.

Negative erfaringer skyldes enten at informanten henvende seg på feil sted i forhold til type virksomhet, at ideen “faller mellom to stoler” eller at informanten har negative erfaringer med enkeltindivider. “Eg har jo vore veldig skeptisk p g a den at eg har fått den behandlingen eg har fått (...) Eg trur eg var ein av dei som hadde gjort en skikkelig jobb og grundig jobb. Dei (ulike steder han kontaktet) var så blinde på at noge skulle produsereast. Det viser seg det i statistikk at nye arbeidsplasser skjer innenfor service og tjenesteyting. Får du til en plass i servicenæringen så er det jo liv laga. Forstår ikke hvorfor dei (myndighetene) legger så stor vekt på produksjon.” Den typen salgsbedrift som denne informanten satte i gang passet dårlig inn i ulike støtteordninger. Han fikk imidlertid etterhvert plass på Etablererklubben ved Rogaland Næringstjeneste, noe han hadde positive erfaringer med.

Det bør imidlertid nevnes at de fleste informantene som søkte hjelp hos arbeidskontoret var negative til hvordan de ble møtt der. Flere var skuffet fordi arbeidskontoret ikke kunne bidra med råd om hvor en kan henvende seg for å få veiledning og støtte til bedriftsetablering. Flere informanter reagerte også på at arbeidskontoret ikke gav informasjon om de muligheter som ligger i det å skape egen arbeidsplass. Blant etablererne vi snakket med var det flere som fikk rede på mulighetene arbeidskontoret kunne tilby gjennom samarbeid med RN, utbetaling av arbeidsledighetstrygd i en periode i forbindelse med bedriftsetablering osv. fra annet hold. Sett med informantens øyne gir arbeidskontoret uttrykk for inkompetanse i forhold til kunnskap om bedriftsetablering og hvilke muligheter arbeidskontoret kan tilby de av deres brukere som ønsker å sette i gang egen virksomhet.

Førstelinjetjenesten

Den første henvendelsen en etablerer foretar seg kan være svært sentral for hvordan en får bedriften opp å gå. Det kan f. eks. oppleves som en barriere å ta kontakt med ulike

brukerordninger. Enkelte informanter beskriver hvordan de måtte ta mot til seg for å ta kontakt med ulike kontorer. Som beskrevet over opplevde mange av informantene møtet med virkemiddelapparatet som positivt. De forteller om inspirasjonen de fikk gjennom det at også andre viste interesse og tro på ideen. At informasjonen som gis er konstruktiv og enkel å forstå er også viktig, slik at etablereren kommer et steg videre i prosessen. En informant ser det som et problem at informasjon ofte blir gitt i form av tekst, brosjyrer osv. "En henvender seg et sted - og får brosjyrer og papirer tilbake". Han spør seg hvorvidt dette er hjelp for brukeren, eller om dette snarere gjør at kontaktpersonen/saksbehandleren slipper å involvere seg og gi mer individuell hjelp.

Etablerere med landbrukstilknytning

Ser vi nærmere på hvor informantene i undersøkelsen har henvendt seg først, finner vi at flertallet av de med tilknytning til landbruket tok kontakt med en lokal landbrukskontakt. Flere av etablererne i undersøkelsen beskriver det som naturlig å henvende seg dit. Fordelen er at en der blir møtt av et apparat som de både kjenner fra før og som kjenner dem. Med bakgrunn i informantenes svar virker det som at dette apparatet innehar kompetanse og er organisert på en måte som gjør at etablereren mer eller mindre blir geleidet gjennom systemet fram imot å sette ideer ut i livet. En informant har satt i gang ulike former for niskeproduksjon i tilknytning til vanlig gårdsdrift, for å utnytte gårdens ressurser. Han forteller at planene ble utarbeidet i "kontakt med landbrukskontoret lokalt, fylkesmannen og meg selv - vi sydde sammen driftsformen det ble til". Samtaler med andre informanter tyder på at ikke alle får, ønsker eller har behov for så nær oppfølging. Uttalelser fra flere av informantene kan tyde på et positivt møte med BU-systemet dersom en har en god ide, og kan vise til å ha fulgt opp tidligere prosjekter på en ryddig måte. Dette utelukker ikke at etableringsprosessen tar tid, krever stor innsats og pågangsmot fra etablererens side.

En informant ønsket å etablere en servicebedrift. Med hans landbrukstilknytning kontaktet han først den lokale landbrukskontakten. Der fikk han noe veiledning og hjelp til å søke om støtte. Han forteller: "De (BU) innstilte positivt lokalt - det var BU sentralt som ikke forsto hva det gikk ut på. SND virker lovende - mer muligheter der". I løpet av prosessen fram til han fikk høre om SND, og hvor han mente at han hadde større muligheter for å få støtte, hadde han brukt nesten to år. En kan si at denne etablereren så langt har "falt mellom to stoler". To kvinnelige informanter hadde motsatt utgangspunkt. De har ikke landbrukstilknytning og har ikke fått støtte. Hadde de hatt det, ville de trolig fått BU-støtte. Begge driver med brukskunst, en med produksjon og en med import og salg. Sistnevnte leder et nettverk som har fått støtte, men hennes egen virksomhet har fått avslag.

Etablerere uten landbrukstilknytning

For etablerere uten landbrukstilknytning tyder informantenes svar på at det er flere steder som er naturlige å velge som startsted for innhenting av informasjon om det å sette i gang en virksomhet. Noen startet hos arbeidsformidlingen, andre hos næringssjefen i kommunen. Etablererskolen for kvinner, Jæren Produktutvikling og

Rogaland næringsstjeneste var også første henvendelsessted for flere. En informant ringte Narvikstelefonen og en valgte å klare seg selv uten kontakt med virkemiddelapparatet. Enkelte av informantene tilknyttet denne kategorien havner også i en mellomstilling, hvor de etterspør hjelp de ikke får. En forteller: "Fikk greie på det (Narvikstelefonen) gjennom fjernsynet - ringte dit. De sa eg måtte kontakte fylkesskattekontoret. Eg kontakta de (og fikk tilsendt søknad til SND) Fylte ut søknad til SND (...) Eg har jo også hørt om arbeidskontoret og kurs kor de hjelper deg å sette i gang - etablererkurs, men eg mangler hudfargen, ellers hadde eg fått det". Denne informanten opplever at han er blitt "dårlig mottatt alle plasser, ingen vil hjelpe og forklare meg ting. Kunne hatt en person som kunne forklare ting og hva som skulle til". For å gi etablerere som denne informanten et bedre møte med virkemiddelapparatet, vil det trolig være nødvendig at noen tar seg tid til først å høre hva slags hjelp han har behov for og deretter forklare ham hvordan å gå fram videre, slik han selv antyder. Med grunnlag i fortellingene andre informanter formidler er det nettopp dette Etablererskolen for kvinner, Etablererklubben og Jæren Produktutvikling blant annet tilbyr.

Hvor er det naturlig å henvende seg først?

På direkte spørsmål om hvor det er naturlig å henvende seg først, svarer flertallet av informantene at de ser kommunen som naturlig startsted. Det er imidlertid viktig å merke seg at dette kun var første henvendelsessted for 8 informanter. For de resterende 17 informantene var førstekontakten med andre virkemidler. Som tidligere beskrevet varierer rollen kommunene tillegger seg selv når det gjelder det å støtte og veilede etablerere. Når vi finner at over 2/3 av informantene anser kommunen som et naturlig sted å henvende seg i forbindelse med bedriftsetablering er det for det første viktig at kommunen har et bevisst forhold til etablerere og yter en form for veiledning som gjør at etablereren kommer et steg videre.

Uavhengig av brukerordninger og hvor god kjennskap etablereren har til hva som må til for å sette i gang egen virksomhet er informantene entydige i forhold til at det å sette i gang for seg selv er en møysommelig prosess som innebærer pågangsmot og mye prøving og feiling. Det er derfor viktig at ordninger for etablerere er lette å finne fram til og gir relevant informasjon og støtte for å redusere tap av initiativ, krefter og kostnader i prøve- og feile-fasen.

4.3 Hvilke virkemidler brukes og hvordan brukes de?

Hvilke virkemidler som benyttes, og hvordan de benyttes avhenger både av type virksomhet, hva etablereren har fått kjennskap til, og etablerernes egne vurderinger knyttet til i hvor stor grad en vil gjøre seg nytte av de ulike tilbudene.

Som vi skal se har etablererne i undersøkelsen vært i kontakt med forskjellige deler av virkemiddelapparatet i ulike faser i prosessen. For å få fram denne bredden har vi ut fra svarene, laget en oversikt over hvor informantene har henvendt seg og eventuelt fått støtte i løpet av etableringsprosessen. Tabellen må vurderes ut fra undersøkelsens opplegg. For det første gjenspeiler frekvensfordelingen måten informantene er plukket

ut på. I tillegg kan forløpet i samtalen med de ulike informantene ha gitt noe forskjellig utslag i forhold til om alle brukerordninger informantene har vært i kontakt med blir nevnt. Oversikten gir likevel et tydelig bilde av at etablerere oppsøker og får støtte og veiledning fra ulikt hold i forbindelse med bedriftsetableringen.

	Antall
Lokalt nivå (næringskontor eller landbrukskontor på kommunalt nivå)	15
Regionalt nivå (næringskontor regionalt nivå)	5
Arbeidskontoret	7
BU systemet	9
SND	15
Etablererskolen for kvinner	8
Rogaland Næringsstjeneste	11
Jæren produktutvikling	5
Narvikstelefonen	2
Bekjente, venner	15
Totalt	92

Som tabellen viser har gjennomsnittsetablereren henvendt seg til noe under fire ulike steder (3.7). Vi finner ikke noen klar tendens i forhold til hvem som har henvendt seg mange steder og hvem som kun har vært i kontakt med noen få steder. Det er imidlertid naturlig å benytte ulike virkemidler, da de ofte har ulike funksjoner og er nyttige i ulike faser. Et gjennomgående trekk blant flertallet av de vi snakket med var nettopp det at en ikke ønsket å la noen muligheter forbli uprøvd dersom det kunne virke som om de kunne være til nytte.

Enkelte etablerere i vårt utvalg la vekt på at de først og fremst ønsket å klare seg selv og ønsket kun å nytte seg av de tjenester som strengt tatt var nødvendig. En informant formidler en klar holdning til at dersom "støtteordningene er avgjørende for å starte noe da kan du bare slutte av, det kan være det som gjør at folk starter - setter igang, men - ikke avgjørende". Han legger stor vekt på at virksomheter som etableres skal kunne stå på egne ben og at motivet for å etablere en virksomhet ikke bør knyttes til muligheter for økonomisk støtte. Av de tre informantene som ble valgt ut fordi de ikke hadde benyttet seg av virkemiddelapparatet, var to av den typen som ville klare seg selv. Den tredje viste det seg likevel hadde vært innom den offentlige hjelpeapparatet. Alle kjente til at det eksisterte virkemiddel for etablerere. Det var altså ikke mangel på kjennskap som gjorde at to valgte å gå utenom virkemiddelapparatet.

Dersom vi studerer tabellen over litt nærmere, finner vi at mange informanter har vært i kontakt med virkemidler på lokalt nivå/kommunenivå. Mange ser det som positivt å kunne henvende seg i lokalmiljøet, blant annet fordi det kan være lettere å ta kontakt. I tillegg har lokale representanter ofte bedre kunnskap om kommunen og hva som kan være mulig å få til. Flertallet av etablererne med landbrukstilknytning trakk fram de

positive erfaringene de hadde med lokale landbrukskontakter. Når det gjelder erfaringene de andre informantene har hatt med kommuner eller lokale næringskontor finner vi variasjoner, både i hva slags hjelp, veiledning og støtte de har fått, og hvor nyttig kontakten har vært. Noen har kun fått brosjyrer eller referanser til hvor de kan få mer informasjon, mens andre har fått grundig veiledning i forhold til å konkretisere ideen eller å skrive søknader. Som vi tidligere har vært inne på ser flertallet av etablererne i vår undersøkelse kommunen som naturlig sted å henvende seg. Dette bør tilsa at kommunen bør kunne yte en viss form for veiledning om bl.a. formelle krav og hvor en kan henvende seg videre for å få informasjon og støtte.

En del informanter har søkt om og fått økonomisk støtte fra BU systemet. Flertallet av informantene uttrykker at de er fornøyd både med den veiledning de har fått gjennom kontakter i BU-systemet i tillegg til økonomisk støtte og oppfølging. Det kan synes som at det at noen informanter er misfornøyd med dette apparatet skyldes at virksomheten som ønskes etablert faller utenfor BU-systemets kompetanseområde eller som vi tidligere har nevnt, at etablereren ikke har landbrukstilknytning. Generelt kan en imidlertid si at når det gjelder etablerere med landbrukstilknytning, tyder samtalen på at de både får nødvendig hjelp, informasjon og økonomisk støtte. Denne typen etablerere står derfor i en form for særstilling i forhold til andre etablerere.

Mange av etablererne har videre vært i kontakt med eller søkt støtte gjennom SND. Ut fra informantenes erfaringer fungerer SND mer som et økonomisk virkemiddel. Vi tok i utgangspunktet kontakt med fire personer fra SNDs lister, to som hadde fått og to som ikke hadde fått økonomisk støtte fra SND. Som tabellen over viser, har 15 av informantene vært i kontakt med SND i løpet av etableringsprosessen. Syv av disse fikk innvilget, og syv fikk avslag på søknaden om økonomisk støtte fra SND. Informantenes svar kan tyde på at SND hverken begrunner støtte eller avslag på søknader. Enkelte opplever dette som svært negativt, spesielt fordi et avslag ikke nødvendigvis er ensbetydende med at forretningsideen ikke er god. En av de kvinnelige etablererne som fikk støtte påpeker at det å få innvilget støtte kan bety vel så mye for selvtilliten som for økonomien i bedriften. Hun sier: "Eg så kor mye det at en fikk tildelt penger betydde - selvtillit. Skulle ønske at det var litt mer midler og flere kunne få". Dette er interessant nå en ser dette i sammenheng med at så å si alle informantene hevdet at de ville ha satt i gang uansett om de hadde fått hjelp eller ikke.

Arbeidskontoret har vært kontakt for flere av informantene, både som følge av arbeidsledighet og som et sted en forventer å kunne få informasjon. Erfaringene etablererne i undersøkelsen gir uttrykk for når det gjelder kontakt med arbeidskontoret er dårlige. Som tidligere nevnt gir arbeidskontoret lite informasjon om det å etablere egen virksomhet eller at dette kan være et alternativ til å søke jobb i en annen bedrift. Fra etablerernes ståsted er arbeidskontoret et sted en henvender seg til for hjelp og veiledning. Dersom etablererne vi har snakket med gir uttrykk for generelle trekk ved måten arbeidskontoret informerer arbeidssøkende og potensielle etablerere på, bør en vurdere rutiner for informasjon og arbeidskontorets rolle i virkemiddelapparatet nærmere. Flere av informantene forteller imidlertid at de etter hvert fikk kontakt med Rogaland Næringsstjeneste og mulighet til å søke på Etablererklubben gjennom arbeidskontoret.

Etablererklubben er ett av flere tiltak der etablererne kan få inngående veiledning knyttet til behov i forhold til den kunnskapen de sitter inne med og i forhold til bedriften de ønsker å starte opp. Med grunnlag i informantenes beskrivelser fyller Etablererklubben, Etablererskolen for kvinner, Jæren Produktutvikling og i en viss grad ulike regionale næringskontorer et liknende veiledningstilbud. De legger til rette for å kunne gi hjelp ut fra individuelle behov, et sted å gå til i vanskelige faser eller til å stille “de dumme spørsmålene.” Det er imidlertid også en forskjell, for mens Jæren Produktutvikling og de andre regionale næringstjeneste kun yter eller formidler veiledningstjenester, gir Etablererskolen for kvinner og Rogaland Næringstjeneste gjennom Etablererklubben, et undervisningsopplegg som tar for seg ulike sider ved det å starte og drive en bedrift. Etablererskolen for kvinner og Rogaland Næringstjeneste er i tillegg et tilbud som er ment å dekke hele fylket.

En god del av etablererne vi snakket med virker fornøyde med oppfølgingen, veiledningen og støtten de har fått. En rekke informanter påpeker imidlertid at de, som ventet, har støtt på problemer underveis og at dette ikke nødvendigvis har noe med virkemiddelapparatet å gjøre. Det er imidlertid enkelte som gav uttrykk for kritikk, som bl.a. bunner i at de ikke har fått riktig informasjon og brukt lang tid til å få nødvendig informasjon om muligheter. Et trekk ved flere av informantene som har støtt på problemer er at de i utgangspunktet hadde relativt liten kunnskap til det å starte egen virksomhet. Flere informanter har unngått slike problemer ved at de tidlig i en undersøkelses- og etableringsfase er kommet i kontakt med f. eks Jæren Produktutvikling, Etablererskolen for kvinner eller Rogaland Næringstjeneste. Der har de fått hjelp til å videreutvikle ideen, kunnskap om hva som skal til for å drive virksomhet, hvor de bør henvende seg, osv. Disse informantene understreker at denne kontakten vært svært sentral og lettet startfasen i etableringen.

5 Modeller og erfaringer fra andre fylker

5.1 Hvorfor sammenligne med andre fylker?

Selv om det viktigste grunnlaget for å foreslå samordningstiltak for nyetablererne er de erfaringene vi har fra Rogaland fylke, er det alltid en fordel å kunne sammenligne med andre fylker. Det er sjelden aktuelt å kopiere løsningsmodeller fra andre fylker fordi det vanligvis er store strukturelle forskjeller mellom fylkene, og virkemiddelapparatet er som regel organisert på en noe forskjellig måte. Likevel må det presiseres at flere av virkemidlene gjelder for hele landet. Etablererstipendordningen og BU-virkemidlene er slike eksempler.

Hvordan andre fylker har taklet spørsmålet om koordinering er et nyttig utgangspunkt for drøfte egne løsninger. I fylker hvor man har lang erfaring og er kommet fram til modeller som fungerer godt, er det naturlig å vurdere om forutsetningene er til stede for

å kunne utvikle noe tilsvarende i Rogaland. Negative erfaringer i form av mindre vellykkede former for samordning er også viktig å være klar over.

I dette arbeidet har vi valgt trekke fram to fylker, nemlig Troms og Vestfold. Dette er gjort fordi de har lagt opp til ulike modeller for samordning. Troms har forholdsvis lang erfaring på dette området, mens Vestfold er inne i en prosess som har klare fellestrekk med det arbeidet som foregår rundt servicesentralen for næringslivet i Rogaland. Når det gjelder geografiske forhold, næringsstruktur og ikke minst virkemiddelområdet for de distriktpolitiske virkemidlene, er det store forskjeller mellom Troms, Vestfold og Rogaland. Dette vil bli tatt i betraktning. Mens det kan brukes de spesifikke distriktpolitiske virkemidlene i hele Troms, er det motsatte tilfelle i Vestfold. I Rogaland er det bare noen få næringssvake utkantkommuner at disse ordningene gjelder.

5.2 Tromsmodellen

I Troms fylke har man lang erfaring med organisert utviklingsarbeid overfor nyetablerne. Helt siden midten av 1980-tallet har det foregått et organisert koordineringsarbeid på området. Det er to samordnende utvalg :

- Rådgivende utvalg for etablererstipendsøknadene
- Styringsgruppa for etablererskolen

Det rådgivende utvalget for etablererstipendsøknadene er fra 1989. Utvalget ble opprettet av Troms fylkeskommune og består i dag av representanter for plan- og næringssetaten i fylkeskommunen, fylkesmannens landbruksavdeling, fylkesarbeidskontoret og SND. Sistnevnte har sekretæransvar for utvalget. Utvalget har møte en gang i måneden. De siste årene har bortimot 300 ulike stipendsøknader vært innom utvalget per år.

Utvalget er et samarbeidsforum som utveksler informasjon og erfaringer knyttet til de ulike stipendordningene. Hovedoppgaven er å gi tilråding til innstillingen om stipendsøknader knyttet til SND. Det vil si at utvalget kan gi kommentarer før SND tar sine avgjørelser. Innstillingen til BU-stipendsøknadene behandles ikke i utvalget.

Fordelen med utvalget har vært at man gjennom informasjonsutveksling har unngått overlapp mellom virkemidlene og kunnet gi tilleggsopplysninger i tvilstilfeller. De samtalene som foregår har bidratt til å gi alle parter innsikt i hva som er grunnlaget for og hva som særpreger de ulike stipendordningene og hjelpeapparatet mer generelt. Prioriteringen av kvinner og søknader til etablerere fra de næringssvake områdene av fylket er en del av det felles forståelsesgrunnlaget. Videre har eksempelvis fylkesarbeidskontoret gitt råd om noen av deres klienter bør få stipend og dermed ligger an til å beholde dagpenger.

Over tid har arbeidet i utvalget bidratt til en utvikling som har forbedret kvaliteten på søknaden gjennom et slags kvalitetssikringsarbeid. Selv om det først og fremst er innstillingen om stipendsøknadene fra SND som behandles, hender det at strategiarbeidet knyttet til nyetableringer drøftes mer generelt. På den ene siden kan det

virke som om det går mye tid til møtevirksomhet ved at utvalget møtes hver måned. På den andre siden mener sentrale medlemmer av det rådgivende utvalget at denne organiseringen fører til større effektivitet. Det kommer særlig til uttrykk i forbindelse med de søknadene hvor det oppstår tvil og usikkerhet av en eller annen grunn. I stedet for å måtte ta flere telefoner og sende over sakspapirer til ulike instanser, klargjøres og løses uklarhetene som regel i møtene.

En hovedgrunn til at utvalget har fungert godt er at de samme personene har deltatt i det rådgivende utvalget over en lengre periode. De kjenner hverandre godt og opplever at arbeidet er nyttig og stimulerende. Videre har det rådgivende utvalget blitt brukt av fylket som en styringsgruppe for aktuelle prosjekt. Dette har vært litt mer ad hoc-preget.

Det andre koordineringsutvalget kalles styringsgruppa for etablererskolen. Denne styringsgruppa består av de samme fire institusjonene som utgjør det rådgivende utvalget. Troms Næringssservice (TNS) har sekretariatsfunksjonen for gruppa og prosjektledelsen for skolen. Styringsgruppa har som hovedoppgave å bestemme hvem som tas opp på Etablererskolen i Troms etter innstilling fra TNS. Gruppa har møter ca. fire ganger i året.

Etablererskolen, eller rette sagt de to etablererskolene i fylket, finansieres av Troms fylkeskommune (50%), fylkesarbeidskontoret (30%) og BU-midlene til fylkesmannens landbruksavdeling (20%). Sekretariatsfunksjonen dekkes av fylkeskommunen gjennom de sentrale midlene til etablererstipendordningen, hvor det i Troms er det avsatt opptil 20% av rammen til ulike oppfølgingstiltak.

I Troms har en lagt vekt på at organiseringen av oppfølgingsarbeidet skal ha et helhetlig utgangspunkt hvor de enkelte tiltak henger sammen. Dette går fram ved at det er de samme institusjonene, og til dels også de samme personene, som er med i de to koordinerende enhetene. På den måten er det lett å følge sakene og se sammenhengen mellom stipendsøknader og den organiserte opplæringen.

De kriterier det legges vekt på ved opptak til etablererskolen er:

- Hvem som har fått innvilget stipend (SND og BU)
- Hvem kommunene velger å sende til fagsamlingene
- Vurdering av de som har vært gjennom personlig planlegging i regi av TNS

De som fått innvilget stipend er sikret plass på etablererskolen, men ikke alle som får stipend velger å følge etablererskolen. Når det er mange søkere fra enkelte kommune, må kommunene selv foreta en prioritering. TNS service har nær kontakt med kommunene og har drevet informasjonsmøter om etableringsskolen som oppdrag for fylkeskommunen. De såkalte "Marte-konferansene" for kvinnelige næringsdrivende er også en del av arbeidet med å rekruttere nyetablerere.

Når det gjelder førstelinjetjenesten som går på veiledning og rådgivning, er den, som de fleste andre fylker, i utgangspunktet basert på at kommunene tar seg av den første kontakten med potensielle etablerere. De fleste henvendelser følger dette mønsteret, men i en del tilfeller kommer etablererne direkte til TNS, fylkeskommunen, SND eller andre fylkeskommunale eller regionale organer. Grunnen til det kan være svært

forskjellig; alt fra tilfeldigheter til at etablereren ikke ønsker å kontakte kommunen. Som regel får de som henvender seg nødvendig informasjon der hvor de henvender seg videre. I en del tilfeller får de råd om å kontakte det ansvarlige organ i hjemstedskommunen, men som regel får de hjelp der de først henvender seg.

Det som særpreger Tromsmodellen når det gjelder samordning, er at det er to utvalg som har dette som sin oppgave. Det ene har en rådgivende funksjon knyttet til SND-stipendordningen, mens det andre den andre har avgjørelsesmyndighet i forhold til opptak på etablererskolen. Dette skaper ikke noe problem i forhold til regelverket for SND. For etablererskolen er alle som er med på å finansiere tilbudet med i utvalget, pluss SND.

Et viktig særtrekk ved Tromsmodellen er at de fire sentrale instansene, fylkeskommunen, fylkesmannens landbruksavdeling, SND og fylkesarbeidskontoret er med i begge utvalgene og at det til dels er de samme personene som er med begge steder. Informasjonsflyten er dermed god og det er lettere å se sammenheng i arbeidet knyttet til nyetableringer.

En potensiell svakhet er at de koordinerende organene blir for personavhengige. Det gjelder både i forhold til hvordan slike utvalg fungerer internt og som et ledd i egen organisasjon. For fylkeskommunen er det også viktig at de ansvarlige politiske organene får innsikt i hvordan arbeidet med nyetableringer foregår. På dette området er det klare forbedringsmuligheter. Politikerne er ikke godt nok oppdatert og engasjert i arbeidet.

Sett fra brukernes ståsted er det er alltid en viss fare for at en samordnende vurdering av ideer og søknader ikke gir rom for alternative vurderinger. Eksempelvis vil de samme personene som innstilt til avslag på et SND-stipend kanskje i neste omgang også vurdere en søknad til opptak på en etablererskole. Er forretningsideen den samme, kan en lett se for seg at søknaden blir avvist når den dukker opp på nytt.

Når det gjelder veilednings- og rådgivningssiden i Troms, er den mindre koordinert og mest basert på nettverksarbeid og ulike former for skiftlig informasjon (annonser og brosjyrer) og møter og konferanser. Et viktig trekk er at de ulike virkemiddelaktørene gir informasjon og veiledning uten å henge seg for mye opp i den normale gangen i en etableringsprosess. Kommunene er likevel det viktigste leddet førstelinjetjenesten.

5.3 Vestfoldmodellen

Det som preger Vestfoldmodellen er et bredt opplagt etablererprogram og at Næringscenteret i Vestfold (NiV) er den sentrale koordinerende og utførende aktøren knyttet til etablererrådgivning og nyskaping. NiV er et rådgivningsselskap som er opprettet og eid av Vestfold fylkeskommune, men som driver på vanlig forretningsmessig grunnlag uten direkte driftsstøtte fra eieren.

Etablererprogrammet i Vestfold har i sin nåværende form eksistert i ca 3 år. Målet er å stimulere til nyetableringer og utvikle en helhetlig politikk på dette området. Etablererprogrammet er på omkring 2,7 millioner kr. og finansieres av Vestfold

fylkeskommune, fylkesmannens landbruksavdeling, fylkesarbeidskontoret og kommunene i fylket.

NiV har fått i oppdrag å gjennomføre programmet. Utenom arbeidet med rådgivning og veiledning, har NiV ansvar for saksbehandling og utarbeiding av innstillingen når det gjelder SND-stipend. Det er altså ikke SND selv som tar seg av denne oppgaven. Innstillingen legges fram for det Rådgivende utvalget for næringsutvikling i Vestfold som har vedtaksmyndighet. Det rådgivende utvalget er et politisk sammensatt partsutvalg bestående av:

- fylkesordfører
- 3-4 fylkespolitikere
- NHO - Vestfold
- LO - Vestfold
- Fylkesmannens landbruksavdeling
- Vestfold Bondelag

NiV er på flere måter den sentrale aktøren i det som ofte blir kalt "one stop shop"-modellen. Sentret har 3 etablerrådgivere hvorav en minst en alltid skal være tilstede for å kunne ta imot henvendelser. Sentralbordtjenesten skal kunne henvise til relevante personer og instanser når bl.a. potensielle etablerere henvender seg.

I Etablererprogrammet er rådgivning og veiledning et sentralt element. Oppgaven er å legge forholdene til rette for etablere. Dette gjøres gjennom et organisert opplegg som er satt ut i livet fra omkring årsskiftet 1997/98. Som bakgrunn for dette arbeidet ble det perioden 1995-97 gjennomført et prosjekt under tittelen. "Helhet i nyskappingsarbeidet". Målsettingen var:

- å gjøre det enklere for etablereren å få nødvendig kvalifisert bistand.
- å få dette til innenfor et koordinert lokalt og regionalt etablererhjelpnettverk

Utgangspunktet for arbeidet var at brukeren har store vanskeligheter med å få oversikt over de mange offentlige og halvoffentlige hjelperne og hvem som kan bidra med hva. Samtidig ble det også hevdet at hjelpeapparatet selv heller ikke har god nok oversikt.

Denne nettverksmodell viser først og fremst rollefordeling av veiledningsoppgavene og utvikling av felles kompetanse. I modellen skiller en mellom tre operative nivå:

1. linje: På dette nivået er kommunen hovedaktøren, men distriktsarbeidskontorets ordning med dagpenger under etablering hører med her. Brukeren skal få den første kontakt og veiledning. Formidling mot 2. linje er en viktig oppgave.

2. linje: På dette nivået er NiV hovedaktøren. Fylkesmannens landbruksavdeling utgjør også en del av 2. linje. Aktørene utfører spesialisert veiledning og rådgivning.

3. linje: Omfatter det nasjonale virkemiddelapparatet, inkludert departementene.

En forutsetning for at etablererhjelpnettverket skal fungere er at kommunene har ansvaret for organisering og sikring av 1. linjen. Tidligere hadde NiV både 1. og 2. linjeoppgaver samtidig som kommunene hadde arbeidskrevende oppgaver som nå uten

videre kan overlates til NiV. Dersom det oppstår behov som NiV eller andre deler av hjelpeapparatet i Vestfold ikke kan dekke, skal NiV ha oversikt over kompetansemiljø som finnes uten fylket.

I denne modellen er NiV overlatt sekretariatsansvaret for driften av nettverket. Det er opprettet en referansegruppe som er sammensatt av bidragsyterne til nettverket. For å oppdatere og vedlikeholde nettverket tas det sikte på:

- at skriftlig materiell knyttet til virkemiddelapparatet oppdateres
- det innkalles til samlinger for veiledere to ganger per år
- det skjer grunnopplæring av nye veiledere i nettverket
- vedlikehold av hjelpenettverket gjennom brukerkontakt og ulike møter

Denne nettverksmodellen inngår som et virkemiddel i Etablererprogrammet og utgjør dermed en del av helheten. Siden etablererhjelpernettverket kun har fungert over kort tid er det for tidlig å trekke noen konklusjon om hvordan det vil fungere.

5.4 Sammenligning av Troms- og Vestfoldmodellen

Når det gjelder organiseringen av arbeidet med nyetableringer er det noen likheter, men i hovedsak klare forskjeller mellom de to fylkene. Likheten er størst når det gjelder førstelinjetjenesten. I disse to fylkene som i resten av landet er kommunene en viktig aktør når det gjelder brukernes første kontakt med det offentlige virkemiddelapparatet. Kommunenes rolle som generell veileder og rådgiver ønsker man å videreutvikle. Rollen som formidler til andre, mer spesialiserte rådgivningsinstanser er en viktig kommunal oppgave i denne sammenheng. Videre ligger den spesialiserte råd- og veiledningskompetansen på fylkesnivået. Dette blir i Vestfold 2. linjen i det rådgivende hjelpenettverket. NiV har hovedansvaret for dette arbeidet. I Troms er det flere instanser som er inne i bildet på dette nivået, og en del førstelinjeoppgaver utføres også av disse aktørene. I Vestfold forsøker en å få til en meget klar arbeidsdeling mellom 1. og 2. linjetjenester.

Når det gjelder organisering og samordning av virkemiddelapparatet, er det stor forskjell mellom de to fylkene. I Troms finnes det to samordnede utvalg, et knyttet til SND-stipendordningen og et for etablererskolen. Det rådgivende utvalget for etablererstipendsøknader vurderer og kan uttale seg om innstillingen, men har ingen avgjørelsesmyndighet. Det har SND ansvar for. I Vestfold er saksbehandlingen og innstillingen til SND-stipend overlatt til NiV, mens det bredt sammensatte politiske organ fatter beslutningene om hvem som skal få stipend.

Det andre samordnede organ i Troms er styringsgruppa for etablererskolen. I Vestfold finnes ikke noe tilsvarende organ.

I Troms er saksbehandlere i fylkeskommunen, fylkesmannens landbruksavdeling, fylkesarbeidskontoret og SND med i begge de samordnende enhetene, mens de tilsvarende aktørene i Vestfold er med i gruppen som bevilger midler til Etablererprogrammet. Sekretariatsfunksjonen for koordineringsutvalgene er i Troms lagt

til ulike aktører, nemlig SND og Troms Næringservice. Vestfoldmodellen preges av at NiV spiller en sentral rolle som saksforbereder og gjennomføringsinstans.

6 Bør virkemidlene i Rogaland koordineres?

6.1 Hva taler for større grad av samordning?

Det er flere generelle argumenter for større grad av samordning. De viktigste er:

- Mer helhetlig politikk og oversiktlig utviklingsarbeid
- Mer effektiv ressursbruk og arbeidsfordeling
- Unngå uheldige sideeffekter
- Gjøre det lettere for brukerne å få den rette hjelpen

I vår sammenheng vil det være lettere for de politisk ansvarlige myndigheter å utforme en helhetlig politikk når virkemidlene er utformet slik at de fungerer sammen og følger en bestemt kurs. Det samme gjelder også for den administrative ledelsen i fylket, som har et slags overordnet ansvar for iverksette tiltakene. Å få til flere nyetableringer rundt om i hele fylket er ikke bare et mål i seg selv, men inngår også i det overordnede planarbeidet knyttet til SNP og fylkesplanen. En viss form for samordning kan være et grep for å lette gjennomføringen dette arbeidet.

Dersom det er en betydelig overlapping mellom noen av virkemidlene, vil det lett kunne føre til sløsing med tid under søknadsbehandlingen. En tydeligere rolleavklaring og arbeidsdeling vil kunne redusere dette problemet. For å få det til i praksis vil en samordning kunne være en av flere løsninger. Når virkemidlene finnes på ulike nivåer, vil koordinering i lys av informasjonsutveksling og arbeidsdeling kunne fungere som en viktig del-løsning.

Alle aktørene i et system handler som regel rasjonelt på sine egne premisser. De skal ivareta egne interesser og har sin egen innsikt. Slik vil det alltid være i et oppdelt system, slik som innenfor virkemiddelapparatet overfor etablererne. Resultatene knyttet til hvert tiltak kan være gode. Det innebærer likevel ikke uten videre at det samlede resultatet er det rette. Vedtak som blir fattet på en sektor eller i en del av virkemiddelapparatet kan ha negative sideeffekter på andre områder. Slike konsekvenser vil være utilsiktede, men for de som har ansvar på et overordnet nivå vil det være lettere å legge merke til. En god evaluering av et virkemiddel betyr nødvendigvis ikke at effekten i overordnet sammenheng er like god på alle områder. Slike forhold kan derfor være argument for å finne fram til samordningsløsninger.

For brukerne er det viktig å oppleve at når de tar kontakt med en av virkemiddelaktørene, så blir de på en lettvent måte satt i forbindelse den rette instans

som kan gi den profesjonelle hjelp de trenger. En samordningsmodell som ivaretar slike behov kan være en god brukermodell.

Om de nevnte forholdene taler for en samordning, er avhengige av hvordan hjelpeapparatet er organisert og fungerer i praksis. Det er ikke gitt at ressursbruken totalt sett blir mer effektiv eller at det blir lettere for brukerne å få den rette hjelpen selv om det skjer en form for koordinering. I verste fall kan det motsatte være tilfelle. Samordning er ikke alltid en god løsning. I noen tilfeller kan et mangfold av ulike virkemidler være en fordel sett fra de som vil starte egen virksomhet sin side. Lykkes ikke en etablerer et sted, finnes det kanskje andre veier å gå for å få råd, veiledning og økonomisk støtte.

6.2 Skjer det noen form for samordning i Rogaland i dag?

Det er i dag lite organisert koordinering av virkemiddelapparatet overfor etablererne i Rogaland. På dette området skjer det endringer. Vi sikter her først og fremst til Servicesentralen for næringslivet. Servicesentralen for næringslivet er egentlig et nytt tiltak på veiledningsiden. Denne sentralen ble vedtatt opprettet som en prøveordning av styringsgruppen for SNP i møte 18. mars 1998 og vil etter planen komme igang i august 1998. Sentralen er ikke bare beregnet på etablerere men alle typer næringslivsbrukere. Servicesentralen er lokalisert til Rogaland kunnskapspark (RK), som dekker kostnadene ved driften for en periode på ett år. Oppgaven for servicesentralen er via et "grønt nummer" å kunne gi brukerne direkte svar eller henvise videre relevante virkemiddelaktører på grunnlag av hvilke spørsmål de har. Det skal legges vekt på å benytte den lokale og regionale førstelinjetjenesten der det er naturlig, i tillegg til de spesialiserte tilbudene som finnes i RK og Ullandhaug-området.

Når det gjelder kontakt- og utviklingsarbeidet i Rogaland bør det nevnes at fylkeskommune under etat for regional utvikling inviterer kommunene, regionale selskap og andre virkemiddelaktører til halvårlige informasjonsmøter og temaseminar hvor tema som angår næringsutvikling, inkludert nyetableringer, står på dagsorden. Dette arbeidet må se i sammenheng med arbeidet SND skal i gang med overfor den samme målgruppen. De skal utvikle nettverk og holde kontaktmøter rundt om i fylket. Grunnlaget for dette nettverksarbeidet er å spre informasjon og få inn synspunkter på den virksomheten SND har ansvar for, inkludert nyetableringer.

I tillegg må nevnes at i noen styrings- eller referansegrupper for enkelte virkemidler er representanter for ulike virkemidler med. På den måten skjer det en utveksling av informasjon og synspunkter som kan være nyttig for alle parter. Dersom det foreslages til et rådgivende utvalg for etablerere (kap. 7.3 - 7.4) blir realisert, bør det vurderes nøye om noen av styringsgruppene for de enkelte virkemidlene bør bli mindre. Dermed kan man også oppnå en effektiviseringsgevinst knyttet til de enkelte virkemidlene. Mange av aktørene som er i styringsgruppene vil være med i det rådgivende utvalget som vi foreslår .

På den mer uformelle siden er det også kontakter mellom aktørene. Det gjelder ikke bare mellom kommunene, regionale næringsaktører og virkemidlene på fylkesnivå, men også mellom representanter for de ulike virkemidlene i fylket. Eksempelvis har

vedkommende som har ansvar for tildeling av SND-stipend kontakt med de som fordeler BU-stipend. Det gjelder spesielt i saker som ligger i grenselandet mellom de to ordningene. Dette nettverksarbeidet er personavhengig og ikke et pålagt kontaktarbeid.

7 Konklusjon - forslag til løsningsmodeller

7.1 Samordning som løsningsmodell

Samordning trekkes ofte fram som en måte å løse problemer på i en organisasjon når det blir for mye sektortenkning, det er for lite kontakt mellom aktørene på samme feltet eller når vedtak på et delområde får utilsiktede virkninger på et annet. Selv om det ofte er nærliggende å forslå en eller annen form for samordning som grunnlag for konkrete løsningsforslag, bør først problemet klargjøres. Det må danne utgangspunktet for løsningsforslagene. Prinsipielt sett kan andre løsninger enn de knyttet til samordning være vel så egnet.

Som utgangspunkt for dette prosjektet har Rogaland fylkeskommune slått fast at det offentlige veilednings- og rådgivningsapparatet er lite koordinert og uoversiktlig. På bakgrunn av analysen i rapporten skal det foreslåes organisasjonsmessige endringer som reduserer overlappingen og gir tilstrekkelig dekning av tilbud/tjenester.

Gjennomgangen har vist at det ikke er noe stort behov for omfattende samordning. Noen forhold taler likevel likevel i retning av en koordinering på fylkesnivå. Hovedargumentet for en viss form koordinering er at det er mulig å få til et mer oversiktlig og helhetlig arbeid knyttet til nyetableringer og planlegging på fylkesnivå. Ved å trekke relevante aktører med i et organisert fellesskap vil det gjennom erfaringsutveksling og strategiutforming også kunne oppnås en viss effektiviseringsgevinst. Mulighetene for at brukerne etterhvert får bedre informasjon og service er også gode.

Hvilken løsning som vil passe best for Rogaland er heller ikke så lett å si med sikkerhet. Vi har valgt å trekke frem en del elementer og observasjoner som peker i bestemte retninger og ut fra det skissere opp noen løsningsmodeller.

Poenget med samordningen og eventuelle organisasjonsmessige endringer må være slik at den ikke ødelegger mangfoldet i virkemiddelapparatet. Når de eksisterende virkemidlene ser ut til å fungere godt hver for seg, må ikke samordning bli en tvangstrøye som hindrer aktørene i å utføre sine oppgaver på en adekvat måte.

7.2 Servicesentral for næringslivet

I Rogaland er det nylig vedtatt et samordningstiltak på veilednings- og rådgivningssiden gjennom:

Servicesentralen for næringslivet¹⁵

Servicesentralen er lagt til Rogaland Kunnskapspark (RK). Den skal være en veilednings- og rådgivningstjeneste for alle næringsdrivende, inkludert potensielle nyetablere. Siden det er denne gruppen av næringsaktører som vanligvis kjenner dårligst til virkemiddelapparatet, er det nødvendig at deres behov for hjelp vies særlig oppmerksomhet. Servicesentralen inngår som en viktig del av rådgivningstjenesten sammen med kommunene og de regionale næringsorganene i fylket.

Den første kontakten med det offentlige virkemiddelapparatet er viktig for at etablererne skal kunne komme videre i prosessen. Tiltaket har noen likhetspunkter til det som skjer i Vestfold gjennom "one shop stop"-modellen. På samme måten som Næringscenteret i Vestfold (NiV) skal servicesentralen ha kompetanse i sentralbordtjenesten til gi informasjon og henvise til de rette rådgiverne. I Rogaland har en ikke valgt å lage en organisasjon som NiV, men i stedet samlokalisere flere viktige aktører i RK. NiV er også samlokalisert med SND og andre aktører, men har ikke så bredt sammensatt miljø som ved RK. På den andre siden er NiV som aktør tillagt en sentral funksjon.

Brukerundersøkelsen viser stor spredning i hvor etablererne henvender seg først. Et sentralt mål vil derfor være at de ulike brukerordningene, i tillegg til å gi informasjon om eget tilbud, også kan møte etablereren med hvor hun/han kan henvende seg videre. Servicesentralen for næringslivet vil da være et sentralt sted.

7.3 Rådgivningsutvalg for etablerere i Rogaland

Vi mener det er argumenter for en ny samordningsmodell som vi vil kalle:

Rådgivningsutvalg for etablerere i Rogaland

Denne modellen tar sitt utgangspunkt i at de viktigste offentlige virkemiddelaktørene på fylkesnivået bør ha et forum hvor de kan møtes. Hensikten med utvalget er flere. For det første skal det utveksles informasjon mellom aktørene om de erfaringer og synspunkter hvert enkelt virkemiddel har sin virksomhet. For det andre skal det diskuteres strategier knyttet til nyetablererne i lys av den politikk de regionale myndighetene har trukket opp. For det tredje vil svakheter og uklarheter omkring politikkkutformingene kunne formidles tilbake til de ansvarlige myndigheter.

15 Se Geir Kristian Pedersen: "Servicesentral for næringslivet" Rapport RF- 98/039

Vår undersøkelse viser at de er for lite kontakt mellom de ulike virkemiddelaktørene, og den kontakten som finnes er for usystematisk. Målet med det foreslåtte utvalget er å få til et enda mer effektivt og helhetlig støtteapparat overfor etablererne gjennom at aktørene samhandler på en ny måte.

De institusjonene/virkemiddelaktørene som bør være med i et slik utvalg er:

- Rogaland fylkeskommune - etat for regional utvikling
- Fylkesmannens landbruksavdeling (BU-fondet)
- SND
- Fylkesarbeidskontoret
- Rogaland Næringstjeneste (Etablererklubben)
- Etablererskolen for kvinner

Disse seks aktørene er de sentrale på fylkesnivå. Hele Rogaland er deres virkefelt, selv om et par av institusjonene har oppdelt fylket i regionale avdelingskontor.

Fylkeskommunen er en sentral aktør i denne sammenheng med bl.a. ansvar for fylkesplanlegging og strategisk næringsplanlegging (SNP). Gjennom etat for regional utvikling har fylkeskommunen samlet de avdelingene som arbeider med regionale utviklingsspørsmål, inkludert næringsutvikling. Selv om Etablererskolen for kvinner i Rogaland (EKR) tilhører denne avdelingen, er det viktig at fylkeskommunen ikke blir representert i utvalget bare via denne aktøren. Rogaland fylkeskommune bør se helheten i arbeidet og ha ansvar for å holde gode forbindelseslinjer til fylkespolitikerne. Det bør likevel bemerkes at fylkeskommunens rolle kan virke noe uklar. På den ene siden er de tilrettelegger for næringsutvikling og har et strategisk ansvar for utforming av planer som skal være retningsgivende rammer for arbeidet. På den andre siden har fylkeskommunen ansvar for et eget virkemiddel, nemlig EKR.

Fylkesmannens landbruksavdeling (FLA) er en viktig aktør som har ansvar for sentrale virkemidler overfor nyetablerere, ikke minst når det gjelder økonomiske støtteordninger. Det gjelder alle som har en form for tilknytning til landbruksnæringen. FLA vil også legge stor vekt på situasjonen i utkantområdene i fylket hvor landbruksnæringen er under sterkt press og alternative arbeidsplasser står i fokus.

SND er på mange måter en hovedaktør overfor næringslivet når det gjelder økonomisk støtte. Etter at SND fikk eget kontor i Stavanger i 1997, er denne aktøren mer tilgjengelig i fylket. Overfor nyetablererne er stipendordningen det viktigste virkemidlet. I tillegg har SND er en bred næringslivsorientert kompetanse som vil være svært nyttig i et slikt utvalg.

Fylkesarbeidskontoret tar seg primært av de arbeidssøkende. Blant arbeidssøkende er alternativet med å starte egen virksomhet viktig å få formidlet. I dag bevilger arbeidskontoret midler til å drive Etablererklubben i regi av Rogaland Næringstjeneste (RN). Vår brukerundersøkelse viser at arbeidskontorene er minst integrert i arbeidet med nyetableringer. Ved å trekke dem med i det rådgivende utvalget, ville dette kunne forbedre situasjonen både på informasjons- og tiltakssiden.

RN er en meget viktig aktør overfor nyetablererne, ikke bare fordi de driver Etablererklubben. De har ansvar for rådgivning og veiledning. I tillegg har RN oppgaver knyttet til Nyskapingssenteret som er en del Rogaland kunnskapspark.

EKR er et eget opplæringstilbud for kvinner som ønsker å gå igang med egen næringsvirksomhet. Dette er et sentralt tiltak for en viktig målgruppe og skal det foretas samordning mellom de ulike virkemidlene på fylkesnivå må EKR være representert.

Det kan argumenteres for at brukerne burde vært med i et slikt utvalg. Virkemidlene er tross alt til for å hjelpe dem. Problemet er at brukerne er en svært sammensatt gruppe og har ikke en felles organisasjon eller møteplass. De er knyttet til ulike virkemidler. Videre er det uklart om det er de som går på tiltakene eller de som er ferdige i etableringsprosessen og har startet egen virksomhet en ønsker å få i tale. Stor møteaktivitet er ressurskrevende for virkemiddelbrukere enten de går på opplæring eller nettopp har satt igang egen virksomhet. En bedre løsning enn å forsøke å få dem med i utvalget, er at det rådgivende utvalget åpner opp for å få med brukere på noen møter hvor erfaringer oppsummeres og strategiarbeid drøftes mer generelt.

Når det gjelder ledelsen av et slikt utvalg, bør den enten legges til fylkeskommunen eller SND. Dersom fylkeskommunen ønsker å spille en sentral rolle som samordner, taler det for at de bør ha en slik koordineringsoppgave. Settes derimot det operative knyttet til næringsutvikling i fokus, kan det være et argument for at SND bør lede samordningsarbeidet, på samme måte som det gjøres i Troms.

7.3.1 Arbeidsoppgaver til rådgivende utvalg

For at rådgivningsutvalget ikke bare skal utveksle informasjon og diskutere strategier på et generelt grunnlag, bør utvalget kunne komme med synspunkter på innstillingene for SND og BU-stipend, og opptak til Etablererklubben og Etablererskolen for kvinner. På den måten får alle medlemmene i utvalget innsikt i hva som legges vekt på ved de enkelte virkemidlene. Det blir lettere å unngå overlapping og tilleggsopplysninger kan skaffes fra de berørte instanser på en effektiv måte. Det må understrekes at rådgivningsutvalget ikke skal fatte noen avgjørelser men kunne uttale seg om innstillingene. Vedtak om støtte eller opptak er det de ansvarlige organ knyttet til hvert virkemiddel som fatter som i dag.

Ved å la hele utvalget få innsikt i den måten man tenker på innenfor hvert virkemiddel, vil det både kunne gi innsikt i de ulike deler av virkemiddelapparatet og bidra til å se de ulike økonomiske og kompetansemessige tiltakene i sammenheng. I dag er det ikke gitt at BU-fondets virksomhet kan behandles i et slikt utvalg. Spørsmålet er under vurdering på sentralt hold. Gitt at regelverket tillater en slik innsikt, er det ikke sikkert at et slikt rådgivende utvalg også bør uttale seg om de to andre tiltakene under BU-fondet, arbeidskraftstøtte og bedriftsutvikling. Det må vurderes etterhvert.

En grov oversikt viser at et slikt rådgivende utvalg får tilgang på innstillinger som til sammen omfatter vel 550 søknader per år. Dersom kun BU-fondets stipendordning tas med, blir antallet under 500. Til sammenligning har det rådgivende utvalget for etablererstipendsøknadene i Troms omkring 300 søknader.

Det er viktig å understreke at det rådgivende utvalg ikke skal gå inn i alle enkeltsaker, men de det er:

- tvil om hvilken del av hjelpeapparatet etablereren bør få støtte fra
- om vedkommende er støtteberettiget
- om etablereren faller mellom flere stoler i virkemiddelapparatet

Ut fra en slik vektlegging av arbeidsmåten knyttet til innstillingene for de ulike opplæringstiltakene og økonomiske støtteordningene, vil arbeidet kunne bli målrettet og ikke så arbeidskrevende. Hvor hyppig et slik rådgivende utvalg bør ha møter, kan sikkert diskuteres. Faste og effektive møter en gang i måneden som i Troms, har den fordel at det blir en fast rutine som alle må forholde seg til, samtidig som alle søknader i prinsippet vil komme innom utvalget. Et alternativ er å lage et møteopplegg som mer direkte er tilpasset behandlingene av søknadene til de enkelte virkemidlene.

Så langt det i praksis er mulig bør det være faste medlemmer som deltar i utvalget. En til to ganger i året bør det rådgivende utvalget rapportere til de ansvarlig politiske myndighetene. Videre bør Rogaland fylkeskommune gjennom informasjonsmøter og temasamlinger med de kommunale og regionale aktørene drøfte de erfaringene utvalget har og se dem i lys av det som skjer i førstelinjetjenesten på råd- og veiledningssiden. Det er viktig at det er god kontakt og samsvar mellom det som foregår på lokalt/regionalt nivå og det som skjer på fylkesplanet. Kommunikasjonen må være toveis.

Videre ligger det i avtalen om organiseringen av SND i Rogaland at de også har ansvar for oppfølgingsmøter for de lokale og regionale aktørene som arbeider med næringsutvikling. På slike møter vil erfaringsutveksling være viktig. Spørsmålet er om ikke slike møter bør samordnes eller slås sammen med de som foregår i regi av fylkeskommunen.

7.4 Mangfold i stedet for samordning på lokalt/regionalt nivå

I kommunene og regionene i Rogaland foregår det et omfattende arbeid knyttet til næringsutvikling med stor vekt på nyetableringer. Kommunene er viktige aktører i førstelinjetjenesten. Regionale organ i alle deler av fylket har også et koordinerende ansvar for sin region. Måten arbeidet er organisert på er nokså forskjellig i de ulike regionene og kommunene. Mønsteret preges av mangfold både med hensyn til arbeidsoppgaver og ansvar. Mens kommunene på Jæren, utenom Stavanger, har overlatt arbeidet med nyetablererne til Jæren Produktutvikling (JPU), har næringssjefen i Dalane en sentral oppgave på dette området mens det i Ryfylke og Nord-Rogaland er lagt større vekt på det kommunale ansvaret.

Hovedoppgaven for virkemiddelaktørene på lokalt og regionalt nivå er rådgivning og veiledning overfor potensielle nyetablerere. Det finnes også noen økonomiske virkemidler i kommunene og regionale organ, men de har et mindre omfang enn de som finnes på fylkesnivå. Det er store forskjeller på dette området, fra kommuner med store

kraftbygging- eller næringsfond og egen næringsetat til kommuner som kun har et lite lokalt veiledningsapparat som inngår i sentraladministrasjonen.

Siden det foregår et relativt systematisk arbeid for å øke omfanget av nyetableringer i de ulike regionene, er det viktig at dette arbeidet styrkes. Samordning ut over det som allerede foregår er trolig ingen løsning, i alle fall dersom det skal brukes samme modell over alt i fylket. En mulighet for å styrke arbeidet er å bruke de regionale aktørene mer aktivt i arbeidet som gjelder oppfølging i forhold til etablerere som har vært gjennom opplæringstiltak eller en stipendperiode. Siden nyetablererne har sin virksomhet i en kommune i en region, er det viktig at det oppfølgingsarbeidet foregår lokalt. At det må hentes ekspertise utenfra er en selvfølge som ikke forhindrer at organiseringen kan foregå i regionene. Hvilket regionalt organ som eventuelt bør få ansvar for et slikt arbeid, må undersøkes nærmere. Gjennom bruk av bl.a. noe av opplæringsmidlene knyttet til etablererstipendene kan det være mulig å komme i gang med et slikt arbeid. Om og hvordan det skal gjøres i praksis, må diskuteres. Det ligger utenfor vårt oppdrag å ta stilling til.

Vedlegg 1

Deres ref.

Vår ref.
731/834483/rm
(versjon.2)

Stavanger
22. juni 1998

Evaluering av virkemiddelapparatet for etablerere

Som et ledd i oppfølgingen av "Strategisk næringsplan for Rogaland" har RF-Rogalandforskning fått i oppdrag å evaluere det eksisterende virkemiddelapparatet for nyetablerere i fylket. Oppdragsgiver er næringsavdelingen i Rogaland fylkeskommune.

Prosjektet inneholder tre oppgaver: (1) Kartlegging av det eksisterende tilbud, (2) vurdering av tilbudet sett fra brukernes synsvinkel og (3) analyse av koordineringsbehov virkemidlene imellom.

Rogaland har noen kjente tilbud som "Etablererklubben" v/Rogaland Næringsstjenste, fylkeskommunens "Etablererskolen for kvinner", SNDs "Etablererstipend" eller Bygdeutviklingsfondets støttebidler. Disse vil studeres inngående i løpet av prosjektet.

Vi vet imidlertid at det er en rekke andre lokale institusjoner og kommuner som tilbyr visse former for veiledning og/eller finansiering til folk som ønsker å starte sin egen virksomhet. Derfor ønsker vi å gå nokså bredt ut med et kort spørreskjema og noen få spørsmål, og vi håper at du/dere kan returnere dette skjemaet omgående - gjerne pr. fax, men selvfølgelig også alternativt pr. post.

Vi takker for hjelpen!

Med vennlig hilsen for RF - Rogalandforskning

Rudolf Meissner

Fagleder Direkte innvalg: (+47) 51 87 51 15
E-post: Rudolf.Meissner@rf.no

Vedlegg: Svarbrev/fax

Svarskjema

Sendes til: RF-Rogalandforskning v/Rudolf Meissner, Pb. 2503 Ullandhaug,
4004 Stavanger Telefax-nummer: 51 87 52 00

Sendt av: _____

_____ v/ _____

Spørsmål 1: Hvilken *form for hjelp* kan din institusjon/organisasjon tilby personer som ønsker å gjøre seg selvstendig som næringsdrivende? (flere svar mulig)

- Videreformidling til andre deler av virkemiddelapparatet
- Veiledning/rådgivning knyttet til framgangsmåten ved å etablere egen bedrift
- Veiledning/rådgivning knyttet til innholdet i selve forretningsideen
- Finansieringsstøtte
- Gunstig leie av lokaler

Annet? _____

Spørsmål 2: Hvor mange *henvendelser* fra folk som ønsket å etablere sin egen bedrift fikk dere i løpet av 1997?

Oppgi ca. antall: _____

Spørsmål 3: Dersom dere videreformidler hjelpsøkende etablerere, hvem henviser dere primært til? Skriv opp maks. tre andre institusjoner i prioritert rekkefølge.

1. _____

2. _____

3. _____

Spørsmål 4: Hvor stor andel av henvendelsene var av en slik art at du/dere har kunnet hjelpe tilstrekkelig lokalt, dvs. uten at en trengte å gå videre til etablerer-støtteapparatet på fylkes- eller nasjonalt nivå?

Cirka ____ %

Andre kommentar/opplysninger? _____

Vedlegg 2

Adressat

Deres ref.

Vår ref.
834483/cb

Stavanger
22. juni 1998

Virkemiddelapparatet for etablerere

På vegne av Rogaland fylkeskommune skal Rogalandsforskning foreta en samlet vurdering av informasjon, veiledning og støtteordninger for etablerere i fylket.

Brukernes erfaringer med virkemidlene er viktig. Rogalandsforskning vil derfor gjennomføre en brukerundersøkelse blant personer som har etablert, er i ferd med å etablere, eller har forsøkt å etablere egen bedrift.

Du er blant de som kan bli kontaktet i den sammenheng. Rogalandsforskning trenger derfor ditt samtykke på at de kan intervju deg. Samtykket gir du ved å fylle ut svarslippen nedenfor og sende den til Rogalandsforskning i vedlagte svarkonvolutt.

Intervjuet vil foregå per telefon, og vil bli formet som en samtale. Først blir du bedt om å fortelle om hvordan du gikk fram da du skulle etablere egen virksomhet, deretter vil bli du spurt noen mer konkrete spørsmål knyttet til dine erfaringer og den informasjon, veiledning og støtte du har fått. *Alle opplysningene du gir, vil bli behandlet konfidensielt.*

Du oppfordres til å delta i undersøkelsen.

Med vennlig hilsen
RF - Rogalandsforskning

Christin Berg

Direkte innvalg: (+47) 51 87 50 42
E-post: Christin.Berg@rf.no

Kan Rogalandsforskning intervju deg i forbindelse med prosjektet "Koordinering av virkemiddelapparatet overfor etablerere"?

Ja Kan lettest nås tidspunkt/tlf.nr: _____
 Nei

Navn: _____

Dato underskrift

Send svarslippen til Rogalandsforskning i vedlagte svarkonvolutt så snart som mulig.

Vedlegg 3

Spørreguide¹⁶

Introduksjon:

For Rogaland fylkeskommune; evaluere støtteordninger for bedriftsetablerere i Rogaland; informere om hvordan samtalen vil forløpe (samtykke, konfidensielt, samtale)

Først litt bakgrunnsinformasjon om deg og din forretningsidé:

1. Kvinne
Mann
2. Fødselsår:
3. Bostedskommune:
4. Bedriftsidé:
5. Når bestemte du deg for å etablere en egen bedrift? År:
6. Etablert bedrift Ja År:
 Nei

Fra idé til prosjekt og etablering. Beskrivelse.

Du hadde en forretningsidé, beskriv hvordan du gikk fram for å sette ideen ut i live?

- *Hvordan hun/han ervervet kunnskap om offentlige krav, kompetanse om næringen osv.*
 - *Om hun/han fikk støtte gjennom veiledning/rådgivning, opplæring/kurs, økonomisk støtte etc.*
- Hvilke?*

- *Problemer/vanskeligheter hun/han støttet på underveis?*

Beskrivelse

Oppfølging fra virkemiddelsapparatet.

1. Hvordan fikk du informasjon om hvilke rådgivnings- og økonomisk støtteordninger som var aktuelle for deg?

16 Intervjuet ble formet som en samtale og spørsmålene ble tilpasset til den grad av kontakt informantene hadde hatt med virkemiddelapparatet.

2. Hvor har du henvendt deg for å få informasjon, råd og støtte?
- | | |
|--------------------------------|--------------------------------------|
| A. Kommunen | <input type="checkbox"/> |
| B. Arbeidskontoret | <input type="checkbox"/> |
| C. Etablererskolen for kvinner | <input type="checkbox"/> |
| B. Etablererstipend (SND) | <input type="checkbox"/> |
| C. Etablererklubben (RN) | <input type="checkbox"/> |
| D. BU-fondet (FMLA) | <input type="checkbox"/> |
| E. "Andre" | <input type="checkbox"/> Spesifiser: |
3. Hvor henvendte du deg først?
4. a) Hvordan ble du og din idé mottatt da du kontaktet (*spør om de ulike virkemidlene informanten har hatt kontakt med*)?
- b) I hvilke faser var (*virkemidler informanten har vært i kontakt med*) til støtte/spesielt viktig for deg?
5. Fikk du økonomisk støtte?
- | | | | |
|-----------|--------------------------|-------------|--------------------------|
| Ja | <input type="checkbox"/> | Nei | <input type="checkbox"/> |
| Søkt | <input type="checkbox"/> | Spesifiser: | |
| Ikke søkt | <input type="checkbox"/> | Grunn: | |
6. Hva ble gitt som grunn for at du fikk/ikke fikk økonomisk støtte?
7. Hva mener du er grunnen til at du fikk/ikke fikk økonomisk støtte?
8. *Til informanter som ikke lyktes med bedriftsetablering. For å kunne gjennomføre din idé, hva slags hjelp hadde du hatt behov for? (råd/veiledning/økonomisk)*
9. *Til informanter som har etablert bedrift. Hva var avgjørende for deg i forbindelse med bedriftsetableringen? (Egen økonomi, lån, andre former for støtte, produkt, timing osv.)*
- 10.a) Hvordan vil du vurdere tilbudene som er i dag som hjelp til personer som ønsker etablere egen virksomhet?
- b) Hva gav deg nyttig hjelp, informasjon og støtte?
- c) Hva var til liten hjelp/overflødig? (*informasjon, kurs, økonomisk støtte osv*)
11. Tror du støtteordningene ville ha fungert bedre dersom de hadde vært organisert annerledes? Utdyp: