

GLES  
BYGDS  
VERKET



## Framtidens affärsrådgivning

Dokumentation från konferens i Östersund  
13 november 2008

## Inledning

# Affärsrådgivning ur ett gles- och landsbygdsperspektiv

Det finns behov av att träffas! Det konstaterade arrangörerna av den konferens som samlade över 70 deltagare i Östersund den 13 november 2008. Det var Glesbygdsverket med stöd av Landsbygdsnätverket och i samarbete med NRC, Nationellt Resurs-Centrum för kvinnor, samt HSSL, Hela Sverige ska leva, som arrangerade konferensen.

### Varför konferens?

I juni 2008 presenterade Glesbygdsverket rapporten "Kvinnors företagande i gles- och landsbygder". Glesbygdsverket konstaterade att processinriktad företagsrådgivning i gles- och landsbygder är viktig inte minst för kvinnors företagande. I samma studie noterades också ett behov av ökad samverkan mellan olika främjaraktörer. Denna konferens var därmed direkt kopplad till regeringsuppdraget "att kartlägga och analysera kvinnors företagande i gles- och landsbygder".

Syftet med konferensen var att sammanföra före-

tagsrådgivare från olika organisationer som alla har det gemensamt att de verkar inom gles- och landsbygder. Med på konferensen var bland andra företagsrådgivare eller motsvarande från kommuner men även från organisationerna Coompanion, LRF, ALMI, Företagarna och SSR (Svenska Samernas Riksförbund) samt från lokala och regionala resurscentra. Konferensens tema var hur företagsrådgivningen kan bli bättre ur både ett landsbygds- och genusperspektiv.

### Vad händer nu?

Under konferensdagen uttrycktes det önskemål om att man vill fortsätta att träffas och gå vidare med diskussionerna om samverkan. En farhåga i sammanhanget var att "frågan försvinner" när Glesbygdsverket läggs ner 31 mars 2009.

Glesbygdsverket hoppas att frågan följer med till den nya myndigheten Tillväxtverket där frågor om kvinnors företagande förhoppningsvis har en framtid.

## Välkommen!

Glesbygdsverkets generaldirektör Kerstin Wallin hälsade välkommen till denna konferens med nästan 70 deltagare från kommuner, Coompanion, NRC, Serus, SSR, Eldrimner, Jordbruksverket, ALMI, länsbyggeråd, LRF med flera.

Hon berättade också om Glesbygdsverkets förestående nedläggning. Den 1 april 2009 avvecklas alltså Glesbygdsverket, Nutek och Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS). I stället inrättas två nya myndigheter: Tillväxtverket och Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser.

– Glesbygdsverkets kompetenser ska införlivas i båda myndigheterna och frågorna om gles- och landsbygders utveckling blir fortsatt viktiga!

Catarina Lundström från Glesbygdsverket och ansvarig för att denna konferens kom till stånd, tackade för stöd från Landsbygdsnätverket.



Glesbygdsverkets GD Kerstin Wallin hälsade välkommen till denna konferens med nästan 70 deltagare från kommuner, Coompanion, NRC, Serus, SSR, Eldrimner, Jordbruksverket, ALMI, länsbyggeråd, LRF med flera.

## Jörgen Lithander, Glesbygdverket

presenterade rapporten ”Kvinnors företagande i gles- och landsbygder – Fakta och fönster” .

Rapporten kan ses som en Sverigetermometer då den speglar nuläget och erfarenheter ute i Sveriges kommuner avseende främjandeinsatser. I rapporten belyser Glesbygdverket hinder och möjligheter för kvinnors företagande samt presenterar sex policyinriktade förslag. Glesbygdverket har intervjuat näringslivsansvariga i 50 kommuner och 12 Coompanionkontor (län), gjort 2 fallstudier i kommuner (Malå, Sunne) samt en fallstudie, kooperativt företagande. Dessutom har gröna näringar och samiska näringar undersökt.



### Andel kvinnor som är...

	Anställda	Egenföretagare	Fämans- aktiebolags- delägare	Operativa företags- ledare	Kombinatörer (av operativa företagsledare)
2004	49,1 (49,9)	30,1 (32,6)	19,1 (20,3)	25,7 (26,6)	35,8 (37,0)
2005	48,9 (49,9)	30,3 (32,9)	19,5 (20,6)	25,9 (26,9)	35,7 (37,0)
2006	48,8 (49,9)	30,3 (33,2)	18,9 (20,0)	26,1 (27,1)	35,6 (37,1)
2007	... i kooperativt företagande (36%)				

Källa: SCB (RAMS och Yrkesregistret),  
Bolagsverket, Coompanion

### 50 glesbygdskommuner (Sverige)

#### Hur stor är andelen kvinnor som är företagare?

Det finns flera sätt att räkna. En ny metod som SCB utvecklat, med syfte att identifiera en ”operativ företagsledare” per företag:

- Matchar flera register.
- Klassificering av SCB efter ”styrkan” i deltagande i företagets ledning.

#### Bilder och attityder

- Förväntan/bild om företag, branscher, juridisk företagsform.
- Kooperativt företagande.
- Nyföretagande premieras framför befintligt företagande.
- Nya verksamheter inom ”gröna näringar” syns inte alltid i offentlig lantbruksstatistik.

#### Rådgivarrollen

- Processinriktad företagsrådgivning lockar fler kvinnor än män.
- Likabemötande. Genus, branschtillhörighet, företagsform och företagsstorlek.
- Kvalitetsutveckling i stället för särskild rådgivning.
- Uppfattningar om brister inom t.ex. turism, diversifierade gröna näringar, verksamheter som idag utförs inom offentlig sektor.

#### Statistik och register

- Näringsgrensklassificering. Verksamheter där män är överrepresenterade har ofta fler yrkes- och näringsgrensklasser. Sysselsättning bland kvinnor tenderar därför att uppfattas som mer koncentrerad/sårbar.
- Kvinnors företagande ”syns” inte alltid. Familjejordbruk, rennäring, nya ”gröna” näringar.



### **Policyinriktade förslag**

I regeringens uppdrag ingick även att Glesbygdsverket skulle presentera förslag på hur kvinnors företagande i gles- och landsbygder kunde främjas. Följande sex policyförslag lämnades:

1. Översyn av trygghetssystem.
2. Ökade möjligheter för företagande inom vård och omsorg.

3. Stärk och kvalitetssäkra rådgivning.
4. Anpassningar i regelverken för de allra minsta företagen.
5. Utbildningsinsatser.
6. Fortsatta insatser för att initiera och förstärka nätverk, mentorskap och andra kontaktytor.

### **Inez Backlund, Glesbygdsverket**

– Några generella erfarenheter ur materialet är att fler och fler kvinnor anser att det inte går att bedriva företag på deltid, sade Inez Backlund i sin inledning. Man tar sitt företagande på större allvar.

Fler och fler startar också företag på landsbygden: Ofta är det enda chansen till jobb.

– Intressant är också att se vilken viktig resurs som lokala resurscentra har varit: Glesbygdsverket (som då hette Glesbygdsmyndigheten) och nätverket Kvinnokraft drev i början av 1990-talet frågan om resurscentra: lokalt, regionalt och centralt – just ur ett landsbygdsperspektiv. Förslaget kom också med i den regionalpolitiska proposition som lades 1994.

I många av intervjuerna med rådgivarna i de 50 kommuner som finns i Glesbygdsverkets s.k. glesbygdskluster, tas lokala resurscentra upp som en viktig bas för rådgivarna när det gäller att ha möjlighet att stödja speciellt kvinnors företagande.

### **Varför föll valet på Malå – Sunne beträffande fallstudierna?**

– Malå är en liten kommun med 3 400 invånare. Näringslivet domineras av skog, trä, gruva, transporter och verkstadsindustri. Men här finns också vård, skola omsorg och renskötsel. 2007 utgjorde kvinnorna 46 procent av dem som startade nya företag i Malå. I den statistiska kartläggning som verket gjort av de 50 glesbygdskommunerna kom Malå på andra plats beträffande andel kvinnor bland operativa företagsledare.

– Sunne är efter svenska mått en medelstor kommun med 14 000 invånare. Inom näringslivet profilerar man sig på turism, kultur, ”wellness”, grafisk



*”Fler och fler startar också företag på landsbygden: Ofta är det enda chansen till jobb.”*

industri och design. Samtidigt är jord och skog också stora näringar. Sunne befinner sig på riksgenomsnittet 33 procent beträffande andel kvinnor som startade företag under 2007. Bland kommuner med hög andel kvinnor som operativa företagsledare låg Sunne 2006 på sjunde plats i vår undersökning.

I kommunens strategiplan nämns särskilt att satsa på kvinnors företagande, bl.a. genom att konkurrensutsätta den kommunala verksamheten samt stödja alternativa driftsformer beträffande vård och omsorg.

I Malå finns ingen övergripande kommunstrategi, men företagsrådgivaren har själv en tydlig strategi: Utveckling i samarbete med grannkommunernas rådgivare (Norsjö, Vindelns), för att skapa attitydförändringar och få kvinnor att ta för sig

inom de dominerande näringarna, de som finns på orten: Det vill säga georelaterad verksamhet, skog och verkstad.

– Hårddraget kan man säga att Malå satsar på att kvinnor ska bryta in i typiskt manliga verksamheter när de startar företag, medan Sunne stöder särskilt de kvinnor som vill starta inom områden som traditionellt varit kvinnoarbete, men där möjligheterna att starta privata företag hittills varit begränsade.

#### **De önskemål om förbättringar som kom upp i intervjuerna med företagarna i de båda kommunerna var:**

- Anpassade regelverk för små företag med färre än fem anställda, framför allt beträffande anställningar och sjukskrivningar.
- Bättre anpassade regelverk när det gäller småskalig hantering av mat.
- Sänkta arbetsgivaravgifter i personalintensiv verksamhet, t. ex. turism.
- En enklare bolagsform än aktiebolag.
- Sprid Sunne-modellen beträffande privat verksamhet inom vård och omsorg.
- Särskilda stöd för små företag när det gäller innovation och utveckling.

#### **Från rådgivarnas sida var huvudkraven:**

- Fortsatta riktade satsningar, som LRC och ”Maudpengar”.

- Utbildning till rådgivarna beträffande branscher och genus.
- Mer forskning kring problemen med enkönade branscher.

I både Sunne och Malå betonas betydelsen av nätverk: I Sunne har nätverket Majorskorna en viktig position. Rådgivarna i båda kommunerna menar att LRC, lokala resurscentra, varit en viktig bas för dem att arbeta utifrån. Samarbetet med andra i samma position i andra kommuner likaså. I Sunne deltar man i Selma-projektet, som omfattar hela Värmland samt Dalsland. I Malå finns samarbete med Norsjö och Vindeln, ibland också Lycksele.

Utan att känna till varandra har man samma tankegångar i sina utvecklingsprojekt: Selma-projektet arbetar med utgångspunkt från att jämställdheten är en viktig del av tillväxten. I Malå, Norsjö och Vindeln ser rådgivarna jämställdheten som en motor för basnäringarna. I båda kommunerna ses också landsbygdsutveckling som en viktig bas för företagandet: Kvinnor har ett mer otraditionellt förhållande till jord och skog. På det sättet kan de komma med nya idéer till utveckling; exempelvis när det gäller mathantverk och hälsoturism.

– I båda kommunerna är också rådgivarna verkliga eldsjälar, som personligt engagerar sig i att stödja kvinnorna i deras företagande!

### **Catarina Lundström, Glesbygdsverket**

I Glesbygdsverkets studie har Catarina haft särskilt ansvar för de kooperativa företagen, de gröna näringarna samt det samiska företagandet.

Sammanfattningsvis kan sägas att kvinnor är väl representerade i de kooperativa företagen. Andelen kvinnliga styrelsemedlemmar i de kooperativa företagen är 36 procent.

Intervjuer med kooperativa affärsrådgivare i de 12 mest ”rurala” länen visar att omkring 60 procent av rådgivarnas användare är kvinnor.

Det bildas i snitt 20-25 kooperativa företag per län varje år. Dessa företag finns inom många olika branscher, men turism, livsmedelsförädling samt vård och omsorg dominerar på landsbygden.



### **Kerstins Udde Spa och Turism**

I en fallstudie gjordes en särskild undersökning av ett kooperativt företag i byn Trehörningsjö i nordvästra Ångermanland, 7 mil från Örnsköldsvik. Företaget, Kerstins Udde, är organiserat som en ekonomisk förening med sammanlagt 200 medlemmar, dvs. ungefär lika många som det finns invånare i byn. Andelen män och kvinnor bland föreningens medlemmar är ungefär lika. Ordföranden är kvinna och majoriteten av styrelsens medlemmar är kvinnor.

Företaget driver en konferensanläggning med restaurang, spa och rehabilitering. Vidare finns en camping och en mängd aktiviteter för turister och besökare. Företaget omsatte omkring 2,5 miljoner år 2007. Det har sammanlagt 7 anställda, 4 kvinnor och 3 män.

Ursprungligen hette företaget Trehörningsjö Vård och Omsorg och affärsidén var då att överta driften av den nedläggningshotade läkarstationen i byn. När detta inte visade sig möjligt förändrades inriktningen mot turism.

I sina kontakter med finansiärer av olika slag,

såväl offentliga som privata, har Kerstins Udde ofta haft problem. Ibland, som i kontakterna med länsstyrelsens handläggare av EU-medel, har de ansetts alltför kommersiella. I andra situationer, som i kontakter med banker, har de i stället ansetts alltför ideella. Som kooperativt företag litar de i relativt hög utsträckning till medlemmarnas ideella insatser, samtidigt ska de finnas på en kommersiell marknad där de konkurrerar med andra turistföretag. Detta kan vara slitsamt och problematiskt, men än så länge har det fungerat bra för Kerstins Udde.

### **Frågor från publiken**

#### **Finns det någon populärversion av rapporten?**

Nej tyvärr, men det finns information i ett av våra nyhetsbrev (nr 3, 2008) från Glesbygdverket.

#### **Vad händer med rapporten nu?**

GD Kerstin Wallin svarar att uppdraget i första hand varit att leverera rapporten till regeringen. Tanken är att dessutom föra ut kunskap i andra forum. Denna konferens är ett exempel på detta.

---

### **Maria Petersson, Jordbruksverket**

#### **Ett livskraftigt företagande på landsbygden**

Maria informerar om landsbygdsprogrammet som har 35 miljarder att fördela 2007-2013. Det finansieras av EU och Sverige.

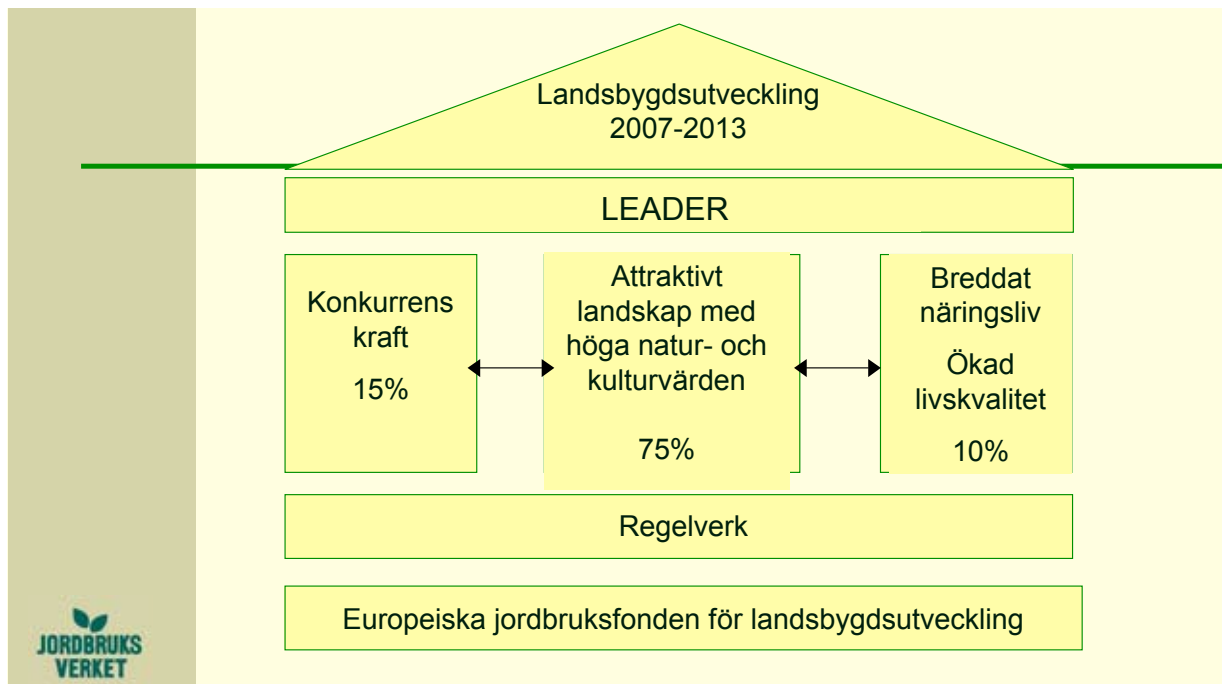
Programmet ska främja tillväxt, konkurrenskraft, företagande och sysselsättning, och har dessutom höga ambitioner för miljön. Lokalt engagemang i landsbygdens utveckling ska också uppmuntras. Allt detta ska återspeglas i de stödformer som ingår i programmet.

En nyhet i detta program är att Leader är en del av landsbygdsprogrammet, förra perioden fanns det 12 grupper nu är man uppe i 65 grupper över hela landet. Leader är inte en stödform, utan ett sätt att tillämpa en del av stöden i programmet.

Det går ut på att olika aktörer på landsbygden ska samarbeta mera för att driva på utvecklingen i sin hembygd.



*"Olika aktörer på landsbygden ska samarbeta mera för att driva på utvecklingen i sin hembygd"*



**Former för stöd kan vara:**

**Investeringar**

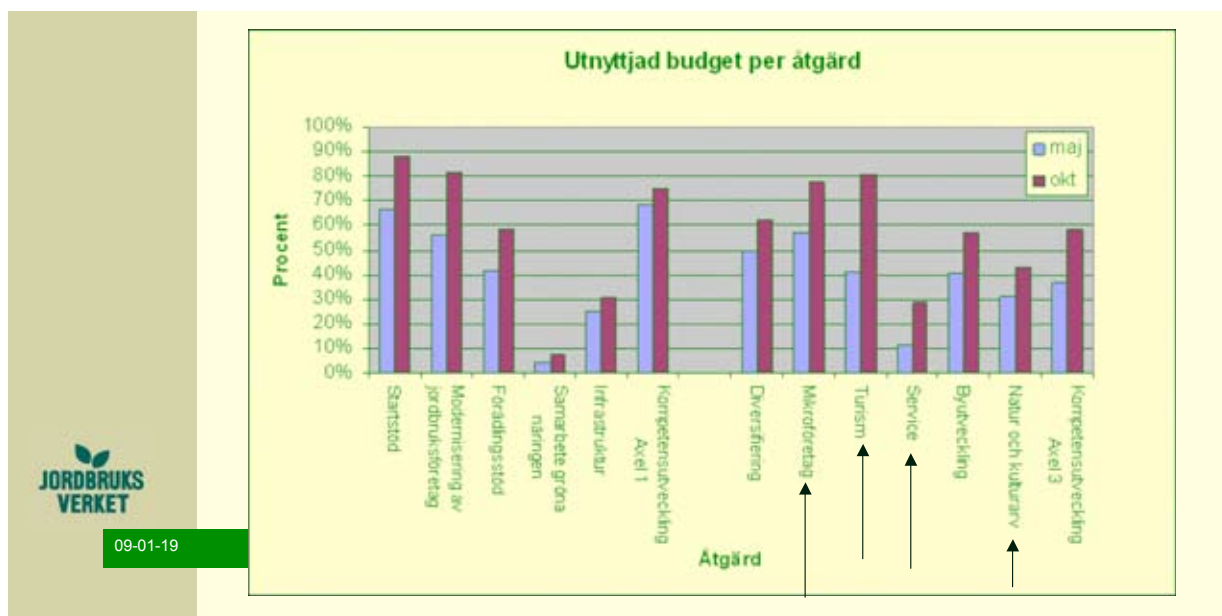
- Lokaler, byggnader, maskiner, anläggna vandringsled, m.m.

**Köp av tjänster**

- Rådgivning, produktutveckling, förstudier, marknadsundersökningar, delta i nätverk.

Maria Pettersson avslutar med att konstatera att fyra av förslagen från Glesbygdsverkets rapport "Kvinnors företagande i gles- och landsbygder" passar in i landsbygdprogrammet:

- ökade möjligheter för egenföretagande inom vård och omsorg
- stärkta rådgivningsfunktioner
- utbildningsinsatser
- nätverk, mentorskap och andra kontaktytor.



Diagrammet visar utnyttjad budget 2007-2008 per åtgärd, Maria konstaterar att det är lite utnyttjat på området service, vilket är synd. Där finns det potential. Det kan handla om t. ex. stöd till samverkansinsatser.





Jessica Hagård informerade om Landsbygdsnätverket som i dagsläget har 100 medlemmar. I nätverket finns det tema-grupper, en sådan är jämställdhet.

### Kerstin Wennberg, Nutek, projektledare inom programmet Främja kvinnors företagande 2007-2009

– Inga pengar går direkt till kvinnors företag. Det beror på att det vore könsdiskriminerande att ge lån eller bidrag till någon på grund av kön. Industriföretag får mest pengar men urvalsgrunden för detta är inte kön. Mer om det finns att läsa i Nuteks rapport *Utfall och styrning av statliga insatser för kapitalförsörjning ur ett könsperspektiv* Nutek R 2007:34.

Behövs det då rådgivning med genusperspektiv?

– Det behövs absolut! Bland annat för att företagandet är manligt könsmärkt.

Kerstin hänvisar till att det finns en massa myter om kvinnors företagande. Detta kan man läsa mer om på forskningsprogrammet Female entrepreneurship and managements, FEM:s hemsida [www.fsf.se/fem](http://www.fsf.se/fem).



Det är viktigt att slå hål på myterna och vidga bilden av vad en företagare är och vilka möjligheter som finns i att vara företagare. Det kan man bland annat göra genom statistiska beskrivningar av kvinnors och mäns företagande. De flesta företag är små! Det är inte bara kvinnor som driver små företag således.

Läs mer: *Kvinnors och mäns företagande - En statistisk beskrivning*. [www.nutec.se/kvinnorsforetagande](http://www.nutec.se/kvinnorsforetagande).

#### Vad står ordet "företag" för?

Vad står ordet "företag" för? Vanligt är att det används som synonymt med industriföretag och före-



tagaren är en man. Kvinnor och män kallar ofta inte en kvinna som driver tjänsteföretag för företagare. Hur används ordet företag i dina trakter?

– Förut hette det industripolitik, nu heter det näringspolitik, men ränderna har inte gått ur. Det framgår tydligt av den nyss nämnda Nutek-rapporten.

### *”Slå hål på myterna och vidga bilden av vad en företagare är”*

Projektet Affärsrådgivning till kvinnor var mycket lyckat. En av förklaringarna var att rådgivarna arbetade mer som vägledare än experter – det vill säga hjälp till självhjälp. En annan viktig framgångsfaktor var att rådgivarna var beredda att arbeta med alla slags affärsidéer oavsett bransch.

#### **Utbildning för rådgivare**

Det har genomförts ett antal utbildning för rådgivare:

Kundmötet i affärsrådgivningen (KIA 1 och 2), 6 poäng, Handelshögskolan i Umeå.

Samtalsteknik, 5 poäng, Lärarhögskolan i Stockholm.

Gender Focus, Länsstyrelsen i Sörmland, även i samarbete med NyföretagarCentrum.

Ögonöppnarutbildning i Entree Östergötland (EQUAL-projekt).

Rådgivarskolan (www.radgivarskolan.se) startad av ALMI, Coompanion m.fl. har låtit ta fram Vägledning mångfald.

Rådgivarutbildning med genusperspektiv – ett metodutvecklingsprojekt som drivits av RRC i Västra Götaland, se Idéboken.

Ett utbildningsprojekt inom Almi Västerbotten är dokumenterat i boken *Tänk om*. Kontakta Lizzie Ragnarsson på Almi Västerbotten.

Coompanion går nu igenom sina processer ur genusperspektiv samt utbildar rådgivarna.

ALMI Företagspartner AB utbildar alla (obligatoriskt) sina konsulter i genus.

Hösten 2009 blir det en universitetskurs på Stockholm School of Economics. Universitetskurs på distans är nästa steg.

Gender Focus ska vidareutvecklas och dokumenteras under 2009.

#### **Vad kan Nutek göra för dig som vill ha praktiskt inriktad utbildning?**

– Återkom med idéer. Det finns pengar att söka på Nutek.

Nutek anordnar rådgivarträffar varje år. Nästa träff blir troligen den 19-20 maj 2009. OBS! datum ändrat sedan Glesbygdsvverkets konferens.

---

## Erfarenheter från affärsrådgivare

### **Marjet Gustavsson, verksamhetsansvarig för utvecklingsfrågor, Malå Kommun**

Marjet inleder med att säga att hon är glad för att hennes kommun finns beskriven i Glesbygdsvverkets rapport.

– Om vi kan främja kvinnors förutsättningar blir det tillväxt i hela landet. Malå är en manligt könsmärkt kommun, det har varit hög tillväxt i traditionella basnäringar. Ett projekt heter ”Mer kvinnor i

basen”. Projektet ska verka för en arbetsmarknad som inte begränsar på grund av föreställningar om kön.

– Glesbygd är inget norrländskt fenomen, påminner Marjet om. För en lyckad affärsrådgivning behövs det strategier, nätverk och relationer och det är viktigt hur man möter varje person. I grunden handlar det om kärlek, kärlek till en region och tilltro till människorna och att vi kan få en tillväxt om vi hjälps åt!

*"I grunden handlar det om kärlek, kärlek till en region och tilltro till människorna och att vi kan få en tillväxt om vi hjälps åt!"*

Marjet Gustavsson  
Malå kommun



#### **Maria Mattson, företagsrådgivare, Sunne kommun**

Maria berättar om bakgrundsbilden hon visar. Den kom till genom att man frågade folk vad de tänker på när de hör ordet Sunne. Många svar finns representerade i denna bild; skidåkning, teater, god mat och dryck, vattenland, "spa". Hon passar också på att göra reklam för Landsbygdsriksdagen 2010 som hålls i Sunne.



Hon tycker att ordet företagsrådgivare låter gammalmodigt. Coach eller lots låter bättre och speglar bättre vad de gör idag. Maria berättar om sin bakgrund med cirka 20 år som företagsrådgivare både i statlig, kommunal och privat tjänst.

*"Kundens behov måste sättas i fokus både när det gäller samverkan mellan rådgivarorganisationer och när det gäller lokalt eller regionalt perspektiv."*

#### **Lokalt och regionalt**

Många rådgivarorganisationer arbetar på regionalt plan och det kan ibland vara svårt att få gehör för lokala frågor. Hur ska man göra det bättre? Kundens behov måste sättas i fokus både när det gäller samverkan mellan rådgivarorganisationer och när det gäller lokalt eller regionalt perspektiv. Kommunernas roll för näringslivsfrågor är viktig för att säkerställa behovet av rådgivning i glesbygden.

Inte bra att få projektpengar ett år i taget som resurscentra, det ger inte långsiktighet. Det finns konkurrens mellan olika företagsrådgivare, det krävs mer samarbete över gränserna och vi måste ha kunden i centrum.

Det finns likheter också mellan stad och land inte bara sådant som skiljer åt, man måste se möjligheterna, inte bara problemen.

Bra med strukturfondernas arbete för då skapas nya arenor för samarbete.

## Marie Sandström-Öhberg, Coompanion Västerbottens län

Coompanion jobbar inte bara med rådgivning till dem som ska starta företag utan det är också viktigt att ligga steget före, att påverka förutsättningar för företagande och ta vara på att via projekt jobba med utvecklingsfrågor.

Totalt 302 verksamma ekonomiska föreningar 2006 (verksamma betyder att man betalar moms och/eller arbetsgivaravgifter).

Cirka 50 procent i Umeå och Skellefteå och cirka 50 procent i resterande 13 kommuner, Malå t.ex har 1 ekonomisk förening och det är en livsmedelsbutik.

Coompanion Västerbottens län har 42 medlemmar/delägare, fyra anställda, tre i Umeå och en anställd i Sorsele.

### Samverkan

– Beroende av samverkan

Många offentligt finansierade jobbar med företagsfrämjande frågor. Vi har ett ansvar att vara så effektiva som möjligt och därmed öka samverkan.

– Form för samverkan

Vi behöver hitta former för samverkan. De större måste stå för initiativet.

– Roller i samverkan

Vi känner nytta av samverkan med ALMI:s projekt Entreprenörcentrum genom att de som vill starta kooperativa företag kan få rådgivning från oss och ta del av utbildningserbjudanden som entreprenörcentrum anordnar för fördjupad kunskap som är lika oavsett företagsform.

### Kvalitetssäkring

När det gäller kvalitetssäkring så har man fått pengar av Nutek till ett projekt som syftar till att höja genuskunskapen och säkra jämställd rådgivning.

– Vi trodde att man skulle kunna gena lite men alla medarbetare måste få genuskunskap. Det är en ögonöppnare och alla som gått igenom den är med på tåget.

*”Vi behöver hitta former för samverkan. De större måste stå för initiativet.”*



### Projektets mål

- Att företagsrådgivningsorganisationer har tillgång till utbildning och riktlinjer/anvisningar.
- Att kvinnor och män uppfattar företagsrådgivningen som könsneutral.

### Arbetsområden

- Genomlys och analysera rådgivningsprocessen.
- Formulera kriterier för kvalitetssäkringen.
- Utforma en kursplan för utbildning av företagsrådgivare i ämnet jämställd rådgivningsprocess.
- Producera material, handbok, checklistor.

### Definition och vision: Jämställd rådgivning

Coompanion vill säkra genusneutral rådgivning. Coompanions arbete när det gäller information, rådgivning och stöd blir förebild i samhället när det gäller jämställdhetsintegrering.

Så här många deltar i rådgivningarna:

- 2007 deltog 2 738 kvinnor, 1 902 män, sammanlagt 4 640 personer, 2007 startades 465 kooperativ, 2006 deltog 2 093 kvinnor, 2 059 män, sammanlagt 4 152 personer, 2006 startades 377 kooperativ.

Uppgifterna är tagna från Coompanions återrapportering till Nutek.

### Framtiden

- Unga människor mellan 18-30 år.
- Sju av tio som föredrar att driva företag vill driva företag med andra.

- Solo är inget för framtidens företag.
- Stora skillnader mellan unga män och unga kvinnor, som hellre vill vara företagare.

#### **Kooperativa företag i siffror**

- 6 613 ekonomiska föreningar, januari 2008.
- 36 procent kvinnor av förtroendevalda (jfr AB som har 15 procent).
- 25 procent av styrelser bara män.
- 10 procent av styrelser bara kvinnor.
- 65 procent av styrelser män och kvinnor.

#### **Skillnader mellan kvinnors och mäns företagande**

- Driver företag i olika branscher.
- Lokala marknader viktigare för kvinnors företagande.
- Sociala motiv.
- Fler deltidsföretagande, lägre tillväxtambitioner.

#### **Kvinnors motiv**

- Vill starta företag för självförverkligande.
- Vill anpassa till familjesituationen.
- Sämre självförtroende att driva företag än män.

#### **Förslag till utveckling av företagsrådgivning**

- Hur könsroller fungerar.
- Nätverk och mentorskap.

- Kunskaper om att bygga nätverk.
- Stärka självförtroendet hos individen och gruppen

Under processen i projektet har Coompanion identifierat ett antal områden med förslag till fortsatt arbete:

#### **Förslag till handlingsprogram**

##### **A. Utveckling inom organisationen.**

- Utbildning i genusfrågor till alla anställda inom Coompanion.
- Inkludera jämställdhetsutbildning i introduktionsutbildningen.
- Ta fram enkla metoder för att arbeta med jämställdhetsfrågor i egna organisationen.
- Inkludera jämställdhetsperspektivet i kvalitets-säkringsarbetet.

##### **B. Utveckling av egna tjänster.**

- Kvantitativ och kvalitativ datainsamling fördelad efter kön när det gäller informationsmaterial, rådgivning, utbildning m.m.
- Granska o förbättra tjänsterna utifrån analys av datainsamling.
- Inkludera enkla metoder för jämställda organisationer i syfte att användas i rådgivning till grupper som startar eller utvecklar kooperativ.

#### **Ing-Marie Jirhed, LRF Jämtland, regional företagscoach**

LRF satsar mycket på individen. Det finns 19 regionala coacher som lotsar och agerar bollplank. Många vill starta nya verksamheter och ofta har de långa listor med frågor. Det kan handla om frågor om prissättning, webbshop, export, logotyp, återförsäljare, tillstånd, lokaler, personal, avtal, företagsform, samarbetspartners, finansiering, investeringar med mera.

– Jag önskar bara att jag kunde hjälpa dem mer, säger Ing-Marie. Det finns så många aktörer (ALMI, Hushållningssällskapet, LRF, Näringslivskontoret, AF, banker, Konsulter, Revisorer, Nyföretagarcentrum, Projekt, Coompanion, Länsstyrelsen, Skatteverket).

Det skulle vara bra med samordnad, lättillgänglig information i broschyr och/eller webbplats.



*"19 regionala coacher som lotsar och agerar bollplank"*



## *”Framtidens affärsrådgivare – förenen eder!”*

### **Pia Huuva, företagscoach SSR**

Pia pratar om företags-/affärsrådgivning ur ett samiskt perspektiv. Hon tycker att det behövs mer kunskap om samiska frågor hos företagsrådgivare.

SSR är en intresseorganisation för rennäringen och samiska näringslivs- och samhällsfrågor. SSR är ett demokratiskt organ som representerar 42 av Sveriges 44 samebyar och 20 sameföreningar.

Under 2008 driver SSR projekt ”Främjande av samiskt kvinnligt företagande” Finansiär är Nutek samt länsstyrelserna i Norr- och Västerbotten samt Jämtland. I projektet ingår seminarieverksamhet varvat med enskild rådgivning; företagscoacher Anita Boström och Pia Hagerlind Huuva. Bra med ”Maudpengar” (pengar som ingår i regeringens satsning på att främja kvinnors företagande).

### **Hur fungerar rådgivningen idag?**

Det finns vissa hinder och brister, bland annat kunskap och förståelse om samers villkor. Brist på intresse och vilja ser Pia också som hinder.

– Har vi råd att missa dessa entreprenörer och företagare, frågar Pia.

Det händer att samiska företagare hamnar mellan stolarna. Det finns så många aktörer: Kommunen, länsstyrelsen, AF, banker, ALMI, Företagarna, lokalt näringslivskontor eller affärsutvecklingsprojekt... Jävssituationer kan uppstå; tillstånd eller tillsynsmyndighet eller man är helt enkelt inte pro samer.

### **Möjliga lösningar**

Det krävs ett ”öppet” sinne och personliga kontakter – lära känna ”dom”. ”Kvalitetssäkring” – utvärdering-förbättringsrapport/mål, information, input utifrån, information, fortbildning, föreläsningar, exempel och ”case”, praktik.

### **”Samiska affärsidéer”**

Renskötsel, turism, matförädling, slöjd, design, mode, kultur, ekonomi, juridik, försäljning... Det som samiska företagare har gemensamt är att de vill förvalta och utveckla den samiska kulturen, traditionen och språket och drivkrafterna är tillhörighet,



bekräftelse, hållbart över tid, ekologiskt, livsstil, förverkliga drömmar, ej maximerad vinst, påverka livssituation, förmedla arv/kunskap...

### **Framtidens affärsrådgivning**

- Mångfald bland affärsrådgivare.
- Se utanför ”boxen” – Think different.
- Genus- och minoritetskunskap.
- Företagandets (olika) villkor.
- Synliggöra kvinnors kompetenser.

### **Omvärdera företagande**

Pia vill lansera ett nytt begrepp: ”mikroskopföretagare”. ”Intern bokföringservice” = kompletteringsföretagande. Bonde = företagare?! Renskötsel = familjeföretag?!

- Ta tag i strukturella och sociala hinder.
- Individuell rådgivning – coachning.
- Företagare till företagare – mentorer.
- Gränslöshet...

### **Samarbeten**

- ...stärker och är en förutsättning för utveckling!
- Ligga i framkant - utbyta erfarenheter, metoder och verktyg (Kan vi allt – vet vi bäst...?!)
- Synliggöra och sprida goda exempel.
- Långsiktighet (uthållighet) och helhetsgrepp.
- Skapar/ger kraft, nytta, möjligheter, intresse, professionalism, trovärdighet, acceptans och nätverk.

Pia Huuva avslutar med en hoppfull uppmaning ”Framtidens affärsrådgivare – förenen eder!”.



*”Jag har sett så många kvinnor växa och det är helt otroligt stimulerande!”*

#### **Eva Juntti Berggren, näringslivssekreterare Övertorneå kommun**

Eva inleder med en titt i backspeglarna och delger några erfarenheter.

– Jag har sett så många kvinnor växa och det är helt otroligt stimulerande!

Eva kom från Föreningen Kvinnokraft, 2001, till näringslivet (Övertorneå Utveckling AB) som var väldigt traditionellt och inriktat på industri. Nu jobbar hon på Övertorneå kommun som näringslivsutvecklare.

Hon ser det som mycket viktigt att nå ungdomar och att samarbetet mellan näringsliv och kommunen utvecklas. Här är några fler viktiga faktorer för att företagsrådgivning ska lyckas:

- Ledarskapet – viktigt, ökad kunskap om genusordningen.
- Rådgivning – man, kvinna (tudelat samhälle, branschkunskap, certifiering).
- Ökade insatser till befintliga företag/ungdomar.
- Många soloföretag – mötesplatser, nätverk, omvärldsbevakning.
- Sämre möjligheter att komma igen, alternativen mer begränsade.

- Samarbete över gränserna nödvändigt, två olika kulturer som ska mötas.
- Beslut om Starta eget-bidrag kopplat till mentor/coach av motsatt kön
- Generösare regler för Starta eget-bidrag på landsbygden. Tar längre tid att komma igång på allvar.

#### **Böret Segolsson, Regionalt resurscentrum, Värmland**

Böret har det regionala perspektivet. Hon arbetar inte med rådgivning direkt mot kund utan med regionala insatser. Det handlar om att påverka och man måste hela tiden synliggöra kvinnors företagande.

Viktigt att det finns detta perspektiv med i RUP:arna (regionala utvecklingsprogram) och att den regionala nivån får ta del av de lokala perspektiven.

- Värmland är inte bara Karlstad!
- Alla som jobbar med rådgivning måste ha genuskunskap t. ex. ”Jämt i Värmland.
- Samverkan internationellt får man inte glömma!

### **Tor Norrman, Skärvångens Bymejeri och Rådgivare vid Eldrimner, Nationellt centrum för mathantverk**

– Vi som arbetar med mathantverk är egentligen kreatörer – konstnärer – och då gäller det som rådgivare att kunna förstå det och stimulera lusten att skapa!

Eldrimner Resurscentrum har idag kontakter med drygt 1 000 företag runt om i hela Sverige. 70 procent i branschen är kvinnor och Eldrimner har som idé att arbeta ur företagets perspektiv. Verksamheten har 7 anställda, 14 företagare sitter i styrgruppen och de fem branschråden består också av enbart företagare från respektive bransch.

Tor berättade om den stora förändring som skett när det gäller mathantverkets roll i Sverige:

– För 10 år sedan tyckte man att det vi håller på med är fjant, nu är det starkt fokus på mathantverk och turism. Till och med grossistkedjorna inom handeln vill vara vänner med oss!

Eldrimners satsning: ”Från mathantverkare till mathantverkare”, som Tor Norrman deltar i, har visat sig vara ett lyckosamt sätt att jobba på:

– Jag som själv är företagare, jag står mitt uppe i den praktiska verkligheten och har gått igenom de problem nya mathantverkare brottas med. Därför kan jag svara på all världens frågor, som dyker upp. Det kan vara allt som har med produktionen att göra och dessutom allt det som handlar om att starta och driva företag.

– Vi erfarna mathantverkare kan utgå från be-

*”Vi som arbetar med mathantverk är egentligen kreatörer – konstnärer – och då gäller det som rådgivare att kunna förstå det och stimulera lusten att skapa!”*



hoven på ett mycket konkret sätt och det är viktigt, sade Tor. Ibland upplever vi att det finns så många människor som är ivriga på att hjälpa oss, men att det kan bli på fel sätt.

Rådgivarna inom Eldrimners system ”Från mathantverkare till mathantverkare” har genomgått en utbildning och är samtliga diplomerade.

---

### **Katarina Lindgren, Coompanion – Kooperativ utveckling Jämtlands län**

– Ofta stöter man på oförståelse hos representanter på banker och myndigheter. Ni behöver väl inte tjäna pengar, säger de.

Katarina berättar att Jämtland var ett av de första länen som satte igång kooperativ rådgivning i Sverige och Jämtland är också kooperativtätast i Sverige med Gotland på andra plats.

– Det beror på en tradition i Jämtland, man är få men van att jobba tillsammans.

Katarina jobbar främst med grupper och hela skedet från att bolla idéer till startandet men släpper dem inte sedan utan finns med även efter start och, även om det går dåligt, ända fram till konkurs när det behövs.

Man har mycket samverkan med andra Coompanionkontor i Sverige t. ex. gemensam kompetensutveckling. Det finns 25 stycken Coompanion i hela landet. Man har även samverkan med andra organisationer t.ex. Jämtland-Härjedalens Idrottsförbund, Länsbyggerådet och Hela Sverige ska leva.

*”– Ofta stöter man på oförståelse hos representanter på banker och myndigheter. Ni behöver väl inte tjäna pengar, säger de.”*

Katarina Lindgren  
Coompanion Kooperativ  
Utveckling Jämtlands län



### **Pia Kristiansson, EntreprenörCentrum Västerbotten**

EntreprenörCentrums företagsrådgivning ur ett gles- och landsbygdsperspektiv

Pia sticker ut hakan direkt och benämner sin arbetsplats som det största och mest kvalificerade kompetenscentret för operativ entreprenörsutveckling! Varför då? Bland annat för att de har en mycket kvalificerad projektledningskompetens hos många medarbetare. Dessutom:

- Ett unik hemsida för distribution av information och tjänster till blivande företagare med moderniteter som nyföretagarblogg, forum, förebilder/goda exempel, webbaserad utbildning m.m.
- Ett unikt affärsutvecklingskoncept för kvinnors företagande – Framgångståget.
- En av de mest kvalificerade mentorprogrammen i landet.
- En unik kompetens vad gäller att driva nyföretagarutbildning på distans – Företagarskolan. Företagarskolans webbversion översatt till sex språk.
- Coachning av nya företag samt Tillväxtsteget.
- En egen utvecklad modell vad gäller idéutveckling och tillväxtfrämjande insatser för nystartade företag.
- En egen utvecklad utbildning – köpa företag.
- En unik organisatorisk lösning med lokala projektarbetsgrupper.

- Egen personal, externa konsulter, kommunala näringslivsutvecklare.
- En unik bredd och djup i kompetensmixen hos affärsutvecklingskonsulterna (CV).
- Innovationer och nya företag i Västerbotten. Ett helhetsinnehåll där alla typer av affärsidéer och innovativa idéer ges möjlighet till utveckling.
- Ett anpassat projektdokumentationssystem som kan leverera information till parter och intressenter (i dag 3 500 kunder i systemet för Västerbotten).



*”– Det ska vara EXCELLENS I ALLT VI GÖR! konstaterar Pia.”*



### Hur kan rådgivningsprocessen bli bättre? (ur genus- eller landsbygdsperspektiv)

- Certifierade och erfarna rådgivare som kan processarbete
- Sekretess motsvarande sjukvården – större förtroende
- Ständig kompetensutveckling
- Ökad kännedom om behoven
- Från ax till limpa – följa kunden i hela processen
- Större nätverk i Sverige - erfarenhetsutbyten
- Omvärldsbevakning
- Erbjudna samma möjligheter till både män och kvinnor – TÄNK JÄMT!
- Behandla kunder lika och därmed inse invandrarnas möjligheter
- Gemensamma verktyg

- Leverera större kundnytta och intressentnytta
- Stor utvecklingsbenägenhet
- Kundorienterad organisation med respekt för kunder, medarbetare och samarbetspartners
- En tydlig profil, varumärke och en stor allmän kännedom om verksamheten
- Långsiktighet.

### Hur vi kan samarbeta mer över gränserna (kommun/län, huvudman)?

- Lokal förankring.
- Lokal närhet till kunderna & ökad tillgänglighet.
- Alternativa rådgivare av båda könen för kunden.
- Nationell eller regional huvudman och samordnare.

## Gruppdiskussion

### Följande frågor jobbade grupperna med:

1. Hur tycker du att företagsrådgivningen fungerar ur ett gles- och landsbygdsperspektiv?
2. Hur kan rådgivningsprocessen bli bättre (t.ex ur genus- eller landsbygdssynpunkt)?
3. Kan vi samarbeta mer över gränserna (kommun/län, huvudman osv)?

### Förslag och synpunkter som diskuterades:

#### Kunden i centrum

- Kunden, företagaren, ska stå i centrum. Det får inte vara så att olika aktörer som arbetar med företagsrådgivning ska slåss med varandra om vem som ska hjälpa den som vill starta företag!
  - I de små gles- och landsbygdskommunerna är kunderna få, men desto mer viktiga. Att det är många olika organisationer som rycker och drar i de



*"Kunden måste alltid vara i fokus! Detta är viktigare än organisation, bransch eller företagsform."*

blivande företagarna, ger fel signaler. Fokus ska vara på kunden företagaren – inte på organisationen som ger råd – den är oviktig. Vi måste hitta en modell för att samarbeta och fokusera på kundens behov.

– Kunden måste alltid vara i fokus! Detta är viktigare än organisation, bransch eller företagsform.

#### **Kvalitetssäkring, certifiering och samordning**

– Det behövs en helhetssyn, en samordning och en kvalitetssäkring av rådgivningsverksamheten. Det är viktigt att snabbt ta itu med den frågan. I takt med att kommuner och organisationer får sämre ekonomi finns en risk för att man köper sig fri från sitt långsiktiga ansvar för rådgivningen och i stället skapar kortsiktiga projektlösningar.

– Det behövs tydligare och bättre verktyg för rådgivarna. Kvalitet i stället för kvantitet är avgörande.

– Det behövs en certifiering av rådgivarna, en kvalitetssäkring bland annat när det gäller genusfrågor.

– Mer nationell samordning och styrning när det gäller samverkan mellan olika aktörer inom företagsrådgivningen.

– Det är viktigt med en öppen och coachande rådgivningsprocess med mycket feedback till kunden. Kvalitet framför kvantitet. Antalet ärenden ska inte vara bidragsgrundande.

– För många som älskar företagarna! Det saknas samordning. Statlig styrning efterlyses. De som får stöd ska även ha krav på sig och styrning.

– Certifiering och kvalitetssäkring av rådgivarna.  
– Antal rådgivningsärenden ska inte vara finansieringsgrundande. Kvantitet blir då överbetonad. Dels kan kvantitetsmål ifrågasättas i sig, dels riskerar det att föda konkurrens mellan olika främjarkategorier (det är min kund – jag släpper honom inte) och motverka samarbete som kan vara bra för kunden.

– Svårt med samordning, koordination. Viktigt att det inte uppstår rådgivningsmonopol, valfrihet är viktigt.

*"En dörr in – en modell där många aktörer samlas under ett tak lovordas."*

#### **Utbildning av rådgivare och överföring av kunskap**

– Kunskapsöverföring måste till mellan gamla och nya rådgivare, mellan företagare och rådgivare.

– Mentorskap behövs både mellan företagare och mellan rådgivare samt mellan rådgivare-företagare.

– Utbildning och samordning kanske kan ske på regional nivå, gärna i tematisk form (tema genus, tema finansiering, tema företagsformer osv).

– Rådgivarna måste ha möjligheter att utveckla sin kompetens och sitt eget lärande. För det behövs utbildning.

– Överföra kunskap och erfarenheter: mellan gamla och nya rådgivare, mellan rådgivare och företagare.

– Företagsrådgivare behöver själva handledning, stöd och coachning.

– Vi ska vara en lots från idé till företag vilket är ett svårt jobb. Vi måste bli bättre på det.



– Utbilda och stödja rådgivare, stödja dem att bli mer kompetenta, öka yrkesskickligheten, entusiasmera. Gärna gemensamt över sektorsgränser.

– Vissa grunduppgifter kan företagare själva ta del av, vår uppgift är att ge dem information om var det finns – självstudiematerial. Rådgivning mer coachning, feedback.

### Långsiktighet viktigt

Långsiktighet i verksamheter och finansiering. Projekt ska inte vara basen utan ”krydda”. För många kortsiktiga projekt.

### ”Vem vet vilket frö som blir fruktsamt”

– Öppenhet i rådgivningsprocessen. Glöm inte ungdomar. UF-verksamhet ett bra exempel, går kanske att vidareutveckla, göra mer av. Företagande och entreprenörskap in i skolan tidigt.

– Uppmuntran, positivt bemötande, öppenhet är viktiga egenskaper hos rådgivare. Undvik tidiga utslagningar, selektivitet i rådgivning. ”Vem vet vilket frö som blir fruktsamt?”

– Inse att gruppen presumtiva/befintliga företagare som söker upp rådgivare är heterogen. Allt från ”tidiga” tankar och outvecklade idéer till behov av en viss faktauppgift, tillstånd eller finansieringsinsats. Bollplank till faktaleverantör.

– Banker behöver öka sin förståelse och vara med i diskussionerna från början.

– Få in mer invandrare (integration).

– Resersättningar till rådgivningstagare.

– Mer individuell rådgivning

– Glöm inte innovationers betydelse för tillväxt.

Ett bra material finns i 40-timmarskursen ”Från idé till kommersiell framgång”.

## ”Lyft fram mikroföretagen med deras små kapitalbehov.”

### Hur gå vidare?

Det erfarenhetsutbyte som Nutek kunnat erbjuda har varit bra och att träffas så här med perspektiv på lands- och glesbygd ger extra värden. Kanske kan ett samarbete utvecklas i den nya myndigheten, Tillväxtverket, mellan handläggare från f.d. Nutek och f.d. Glesbygdsverket så att vi får fler sådana här seminarier och möten i fortsättningen!

– Rådgivare kan känna sig ensamma i sin roll, inte minst i gles/landsbygd. Samarbeta mer behövs verkligen, men är inte alltid lätt. Kanske lättare om gemensamma träffar, utbildning sker regionalt eller tematiskt. Vem huvudman?

– Någon behöver ett helhetsgrepp. Glesbygdsverket bör göra ett inspel till regeringen om att det behövs nationell samordning när det gäller affärsrådgivning.

– Sveriges affärsrådgivares förening borde bildas.

– Bort med de administrativa gränserna. Ur ett företagarperspektiv har kommungränserna ingen som helst betydelse.

– Byt jobb med varandra i några dagar t.ex. företagsrådgivare jobbar i en annan organisation eller ort/län.

– Gleshet, långa avstånd, känna sig ensam. Genom kontaktnät, projekt, distansoberoende teknik går det till del att överbrygga.

*”Alla grupper svarade enhälligt ja på frågan om vi kan samarbeta mer över gränserna.”*

---

På Glesbygdsverkets webbplats ligger även deltagarnas Power Point-presentationer.

Ansvarig för dokumentationen: informatör Maria Modigh, Glesbygdsverket.

Text: Maria Modigh, Inez Backlund, Glesbygdsverket. Foto: Mikael Lindau, Glesbygdsverket.

Foto omslag: Tina Stafrén/fotograftina.se. Grafisk form: Periferi film o. form.

GLE  
BYGDS  
VERKET

Glesbygdsverket är en kunskapsmyndighet som rapporterar om utvecklingen i Sveriges glesbygder, landsbygder och skärgårdar.

Den 31 mars 2009 läggs Glesbygdsverket ner och gles- och landsbygdsfrågorna delas upp på de två nyinrättade myndigheterna *Tillväxtverket* och *Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser*.

Box 3044, 831 03 Östersund. Telefon 063-57 67 00. [www.glesbygdsverket.se](http://www.glesbygdsverket.se)