



KOMMUNSAMVERKAN FÖR FÖRETAGSUTVECKLING

– Fallet Trevia

Sara Thorgren

**Institutionen för industriell ekonomi och samhällsvetenskap
Entreprenörskap**

FÖRORD

Föreliggande rapport utgör en utvärdering av Trevia, som omfattar insatser för ett ökat nyföretagande i Pajala, Övertorneå och Överkalix kommuner i östra Norrbotten. Uppdraget har på uppdrag av Trevias ledningsgrupp utförts av Luleå tekniska universitet (forskningsämnet Entreprenörskap) genom Sara Thorgren. I projektet har även andra medarbetare vid forskningsämnet Entreprenörskap bidragit med synpunkter. Enligt den överenskommelse som träffats mellan Trevia och LTU syftar utvärderingen till ”att (1) bedöma Trevias måluppfyllelse utifrån genomförda aktiviteter och program, samt (2) bedöma om det skapas positiva effekter av samverkan mellan kommunerna”. Utvärderingen skulle vidare ”ha fokus på nyttan av Trevias verksamhet för nya och befintliga företag och därigenom fungera som (3) ett beslutsunderlag inför kommande diskussioner med Trevias intressenter rörande den framtida utvecklingen av Trevias verksamhet”. Slutligen angavs i uppdraget att utvärderingen dessutom bör innehålla ”(4) en diskussion rörande Trevias roll och betydelse som katalysator för ökat entreprenörskap och företagsamhet i berörda kommuner.”

Det finns anledning att här särskilt betona några viktiga förhållanden som gällt vid arbetet med utvärderingen. *För det första* utmynnar vår utvärdering (s. 41) i konstaterandet ”att Trevia utifrån genomförda aktiviteter och program uppfyllt de uppsatta kvantitativa målen”. När det gäller projektets ambitiösa kvalitativa mål återstår dock en del att göra, även om denna rapport indikerar att utvecklingen går åt rätt håll. Att uppnå en situation där ”de nya företagen får kunskap och förutsättningar för överlevnad, stabilitet och tillväxt som ett led i att göra målområdet till ett av Sveriges mest gynnsamma etableringsområden” torde också kräva betydligt mer tid än de dryga två år som utvärderingen av Treviaprojektet omfattat. *För det andra* har denna utvärdering redan från början haft ambitionen att bidra med konstruktiva idéer och förslag för att på bästa sätt kunna fungera som ”ett beslutsunderlag inför kommande diskussioner med Trevias intressenter rörande den framtida utvecklingen av Trevias verksamhet”. Detta innebär att vi varit särskilt intresserade av att fånga in tankar och idéer som utvecklar verksamheten och/eller undanröjer de problem som innovativa samverkansprojekt av den här typen alltid drabbas av. En naturlig konsekvens av detta angreppssätt är dock att saker som fungerat väl i projektet ges mindre utrymme. *För det tredje* omsätts denna konstruktiva ambition på lite olika sätt i denna rapport; dels genom att vi förmedlar konstruktiva (och ibland kritiska) förslag och idéer från de personer/organisationer/företag vi intervjuat i projektet, och dels genom ett avslutande avsnitt (kapitel 8) där vi som utvärderare försöker bidra med egna reflektioner och frågeställningar inför framtiden.

Vår förhoppning är att denna utvärdering därmed tjänar som ett konstruktivt bidrag i arbetet med att utveckla de nyföretagarrelaterade aktiviteterna i de tre kommunerna.

Luleå i augusti 2006

Håkan Ylinenpää
Professor i entreprenörskap

SAMMANFATTNING

Bakgrundsinformation

Trevia är ett projekt som drivits av Pajala, Överkalix och Övertorneå kommuner sedan slutet av år 2003. Projektet har haft tre huvuduppgifter: (1) Inspirera och skapa företagsamhet, (2) Insatser för nyföretagande, och (3) Kompetensutveckling. Föreliggande rapport syftar till att utvärdera Trevias måluppfyllelse utifrån genomförda aktiviteter och program, samt bedöma om det skapats positiva effekter av samverkan mellan de tre medverkande kommunerna för perioden 2004-2005. Målsättningen är att utvärderingen skall kunna användas som beslutsunderlag i kommande diskussioner med Trevias intressenter rörande den framtida utvecklingen av Trevias verksamhet. Utvärderingen baseras på postenkäter, telefonenkäter och intervjuer genomförda under perioden mars-april 2006 samt i viss mån även på internt material tillhandahållet av Trevia.

Projektets organisation och verksamhet

Ledningsgruppen som består av kommunalråden, cheferna från respektive arbetsförmedling och vd (eller motsvarande) från respektive kommuns utvecklingsbolag har det övergripande ansvaret för styrning och utveckling av projektets verksamhet. I det operativa arbetet har fem personer varit anställda: en projektledare, tre projektkoordinatorer som arbetat med nyföretagande och en projektkoordinator som arbetat med entreprenörskap för ungdomar.

Trevia har bland annat erbjudit nyföretagarprogram och enskild rådgivning och vägledning till personer intresserade av att starta företag, arrangerat kvällsseminarier kring blandade ämnen relaterade till företagande och erbjudit såväl nya som befintliga företagare kortare kompetenshöjande utbildningar.

Kvantitativ måluppfyllelse

För de kvantitativa målsättningarna om årligen startade företag, antal vägledningsprogram, företagares ursprungsnationalitet, företag startade av kvinnor, antal besökare på seminarier etc. har Trevia nästintill rakt igenom uppvisat högre resultat än målsättningen. Ett av de få mål som projektet inte uppfyllt är antalet genomförda vägledningsprogram till personer som har arbete.

Nyföretagarprogrammet

De personer som genomgått något av Trevias tolv genomförda nyföretagarprogram utgör en mycket heterogen grupp gällande ålder, utbildning, arbetslivs- och företagarerfarenhet. Det de har gemensamt är att de flesta av dem för tiden vid inträdandet i nyföretagarprogrammet stod som arbetssökande och att de hade en önskan om att starta eget företag.

Målet med nyföretagarprogrammet är att de som genomgått utbildningen skall ha sådan kunskap och trygghet i sig själva som blivande företagare att de direkt efter utbildningen ska kunna starta upp sitt företag i lämplig företagsform. Resultaten indikerar att deltagarna upplever att nyföretagarprogrammet i större utsträckning gav tillräckliga kunskaper för att kunna starta upp ett företag i lämplig form, än det gav tillräcklig trygghet. Ungefär en tredjedel hade velat ha ytterligare kontakt med Trevia än den som förekommit efter programmets avslut.

Deltagarnas förslag på hur Trevias nyföretagarprogram kan utvecklas och förbättras kan sammanfattas i följande punkter:

- Mer praktisk inriktning
- Mer individuell anpassning
- Mer kompetent och engagerat bemötande från koordinatorena
- Mer samverkan med andra aktörer
- Uppföljning av deltagarna efter programmet

Bland dem som gått nyföretagarprogrammet har inte alla valt att bli företagare. Orsakerna till att de inte startat företag skiljer sig åt, det kan exempelvis handla om att de ville utveckla sin idé ytterligare, att de inte haft tillräcklig kunskap och trygghet eller att det varit privata skäl som legat bakom. Av dem som inte startat företag är det dock en majoritet som uppskattar att de kommer att bli egna företagare i framtiden.

Nya företag i Pajala, Övertorneå och Överkalix

Bland samtliga som startat företag i Pajala, Övertorneå och Överkalix har de flesta varit i någon slags kontakt med Trevia, antingen genom att de har gått Trevias nyföretagarprogram eller haft kontakt enbart genom enskild rådgivning och vägledning eller deltagit i något kvällsseminarium i Korpilombolo. Omkring hälften av de nya företagarna hade någon tidigare erfarenhet av att starta och driva företag. Trots målsättningen om ett utökat nätverk för företagarna genom samverkansprojektet är det få som har haft ett stort kontaktknytande över kommungränserna genom Trevias aktiviteter.

Av de startade företag som var aktiva vid tiden för utvärderingen är det cirka 70 procent som har sitt företag som enda inkomstkälla, men däremot skiljer sig årsomsättning markant åt mellan företagen. Denna skillnad kan delvis förklaras av att några av företagen är omstarter eller övertaganden av befintliga företag. Generellt sett tyder svaren på att de flesta av de nya företagarna som helhet är nöjda med sitt företagande.

Attityder till samverkan och Trevia

Resultaten visar att de som deltagit i nyföretagarprogrammet, de som startat företag utan att ha gått programmet och befintliga företagare generellt sett har en mycket positiv inställning till kommunsamverkan. Det finns ett stort stöd för en fortsatt drift av Trevia hos dem som gått nyföretagarprogrammet och bland dem som är nya företagare utan att ha gått Trevias nyföretagarprogram. Bland de befintliga företagarna är de flesta neutrala inför en fortsättning, medan de som ändå har en åsikt till övervägande del är positiva till en fortsättning. Korpilombolo uppfattas mest positivt att ha som samlingsort bland dem som bor i Pajala kommun, medan Överkalixborna har en mindre positiv inställning till Korpilombolo som samlingsort.

De förslag som befintliga företagare framfört kring hur Trevias verksamhet kan förbättras och utvecklas efter 2006 kan sammanfattas i följande punkter.

- Behovsinventering, analys och åtgärdsplaner för företagen.
- Satsa stort på att få ungdomar att vilja starta och ta över företag.
- Hjälpa företag med att marknadsföra sina produkter utanför den lokala marknaden.
- Hjälpa företag med att hitta finansiering.
- Skapa nätverk mellan företagen i de tre kommunerna.
- Följa upp och hålla en kontinuerlig kontakt med nya företagare.

Erfarenheter från aktörer inom Trevia

Trevias personal ser stora fördelar med dagens upplägg av nyföretagarprogrammet och stora framtida möjligheter för Trevias koncept med samverkan i företagarfrågor över kommungränserna, möjligtvis även över landsgränsen. Synpunkter framförs om att det hade varit önskvärt med en mer delaktig ledningsgrupp och ett upplägg med mindre bilkörning.

De olika aktörerna i ledningsgruppen hade olika förväntningar på projektet och som en konsekvens av det upplever inte alla att projektet infriat förväntningarna. Det är främst Överkalix som särskiljer sig i detta hänseende, där det fanns stora förhoppningar om individuella lösningar för företagare och att genom projektet kunna utveckla en kostnadseffektiv lösning att införliva i ordinarie verksamhet. Alla i ledningsgruppen är positiva till en fortsättning i någon form då det kan möta det stora behov som finns av att förbättra näringslivet och göra området som helhet attraktivare. Däremot är det endast några få som ser en framtid för Trevia i dess nuvarande form i fråga om koncept och konstellation. I ledningsgruppen går åsikterna även isär kring hur styrningen av Trevia fungerat. Några anser att styrningen fungerat bra medan andra menar att ledningsgruppen varit alldeles för passiv.

Slutsatser

Den slutsats som kan dras utifrån uppgifter rapporterade från Trevias och föreliggande rapports innehåll är att Trevia varit inriktat på att uppfylla de uppsatta kvantitativa målen och att den strategi som tillämpats förefaller framgångsrik. Trevias kvalitativa mål att tillsammans med andra aktörer medverka till att de nystartade företagen har fått kunskap och förutsättning för överlevnad, stabilitet och tillväxt är däremot mycket svårare att bedöma. Kunskapsmässigt är det dock en del som tyder på att Trevias bidrag till de nya företagen inte varit tillräckligt omfattande för att uppfylla målet och att en möjlig åtgärd skulle kunna vara mer individualisering.

Trevia har initierat en förändring i näringslivet i området. Människor har blivit uppmuntrade att våga tro och satsa på sina idéer och inspirerats till att tänka i nya positiva banor. Ett engagemang har väckts och betydelsen av företagande har uppmärksamats. Allt sammantaget har det satt igång en positiv process som på lång sikt kan forma ett samhälle där det ses som något naturligt och positivt att starta sitt eget företag och uppvisa ett engagemang för bygdens fortlevnad.

Bedömningen huruvida det skapas positiva effekter av samverkan mellan kommunerna blir också något av en subjektiv uppskattning. Det som framkommit under tiden för utvärderingen är att gemensamma utbildningar och föreläsningar som har hållits i Korpilombolo inte har gett några direkta positiva effekter för företagen över kommungränserna. Det finns dock indikationer om vissa positiva effekter på andra nivåer.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. BAKGRUND TILL UTVÄRDERINGEN	1
1.1 UPPDRAGET.....	1
1.2 RAPPORTENS UPPLÄGG.....	1
2. BAKGRUNDSINFORMATION OM TREVIA	2
2.1 PROJEKTBAKGRUND.....	2
2.2 PROJEKTORGANISATION.....	2
2.3 VERKSAMHET.....	3
2.4 FINANSIERING	4
3. KVANTITATIV MÅLUPPFYLLELSE	5
4. NYFÖRETAGARPROGRAMMET 2004-2005	7
4.1 DELTAGARNA.....	7
4.2 DELTAGARNAS SYNPUNKTER PÅ PROGRAMMET	7
4.3 DELTAGARNAS FÖRSLAG TILL NYFÖRETAGARPROGRAMMET	9
4.4 DELTAGARNAS FÖRETAGANDE EFTER NYFÖRETAGARPROGRAMMETS AVSLUT	10
5. NYA FÖRETAG I PAJALA, ÖVERTORNEÅ OCH ÖVERKALIX	13
5.1 FÖRETAG STARTADE UNDER 2004-2005.....	13
5.2 AKTIVA FÖRETAG.....	15
6. ATTITYDER OCH FÖRSLAG TILL SAMVERKAN	17
7. ERFARENHETER FRÅN AKTÖRER INOM OCH OMKRING TREVIA	20
7.1 TREVIA FRÅN PERSONALENS PERSPEKTIV	20
7.1.1 Arbetsuppgifter.....	20
7.1.2 Fördelning av uppgifter mellan Trevia, arbetsförmedlingarna och utvecklingsbolagen.....	21
7.1.3 Tankar om nyföretagarprogrammet	21
7.1.4 Samverkan över kommungränserna.....	22
7.1.5 Trevias roll för företagandet	22
7.1.6 Framtida samverkan i företagarefrågor.....	22
7.1.7 Styrningen av Trevia.....	23
7.2 TREVIA FRÅN LEDNINGSGRUPPENS PERSPEKTIV	23
7.2.1 Ledningsgruppens kontakt med Trevia.....	23
7.2.2 Situationen innan Trevia	23
7.2.3 Förväntningar på projektet.....	24
7.2.4 Samverkan över kommungränserna.....	25
7.2.5 Trevias roll för företagandet	26
7.2.6 Framtida samverkan i företagarefrågor.....	27
7.2.7 Styrningen av Trevia.....	28
7.3 TREVIA FRÅN OMKRINGLIGGANDE AKTÖRERS PERSPEKTIV	28
7.3.1 Arbetsförmedlingarnas handläggare.....	28
7.3.2 Företagarna (FR).....	29
7.3.3 Banker	31
8. DISKUSSION OCH SLUTSATSER	32
8.1 DISKUSSION KRING ÖVERGRIPANDE ASPEKTER	33
8.1.1 Tre kommuner – ett projekt.....	33
8.1.2 Oklarheter i projektet	33
8.2 DISKUSSION KRING UPPGIFTSSPECIFIKA ASPEKTER	34
8.2.1 Inspirera och skapa företagsamhet.....	34
8.2.2 Nyföretagande och kompetensutveckling.....	34
8.3 SLUTSATSER.....	36
8.4 NYCKELFRÅGOR FÖR FRAMTIDEN	37

FIGUR- OCH TABELLFÖRTECKNING

Figurer

Figur 1. Deltagarnas uppfattning om nyföretagarprogrammets längd	8
Figur 2. Deltagarnas uppfattning om programmet gav tillräckliga kunskaper för att starta företag	8
Figur 3. Deltagarnas uppfattning om programmet gav tillräcklig trygghet för att starta företag	9
Figur 4. Kommunvis fördelning över andel deltagare som blivit företagare efter programmet	11
Figur 5. Anledningar till att deltagare i nyföretagarprogrammet inte startat företag	11
Figur 6. Huvudsaklig sysselsättning bland tidigare deltagare i programmet som inte startat företag	12
Figur 7. Nya företagens kontaktknytande över kommungränserna genom Trevias aktiviteter	14
Figur 8. Bolagsform bland nya företagare i Treviaområdet	14
Figur 9. Kommunvis fördelning över andel av startade företag som bedrivs aktivt	15
Figur 10. Huvudsaklig sysselsättning bland tidigare deltagare i nyföretagarprogrammet vars företag inte bedrivs aktivt	15
Figur 11. I vilken utsträckning företagarna som helhet är nöjda med sitt företagande	16
Figur 12. Syn på om Trevia ska fortsätta sin verksamhet efter 2006	17
Figur 13. Syn på Korpilombolo som samlingsort	18
Figur 14. Komponenter som påverkar ett beteende	32

Tabeller

Tabell 1. Trevias kvantitativa måluppfyllelse 2004 och 2005	5
Tabell 2. Årsomsättning och årssysselsatta i aktiva företag	16

1. BAKGRUND TILL UTVÄRDERINGEN

1.1 Uppdraget

Föreliggande rapport syftar till att utvärdera Trevias måluppfyllelse utifrån genomförda aktiviteter och program, samt bedöma om det skapats positiva effekter av samverkan mellan de tre medverkande kommunerna (Pajala, Övertorneå och Överkalix) utifrån den verksamhet som Trevia bedrivit under år 2004 och 2005. Målsättningen är att utvärderingen skall kunna användas som beslutsunderlag i kommande diskussioner med Trevias intressenter rörande den framtida utvecklingen av Trevias verksamhet. Primärt fokus i utvärderingen ligger på nyttan av Trevias verksamhet för nya och befintliga företag, varför övrig verksamhet enbart behandlas i mindre omfattning. Utvärderingen baseras på postenkäter, telefonenkäter och intervjuer genomförda under perioden mars-april 2006 samt i viss mån även på internt material tillhandahållet av Trevia. För ytterligare information om hur data samlats in, se bilaga 1.

1.2 Rapportens upplägg

Kapitel 2 inleder med kortfattad information om Trevias bakgrund, verksamhet, organisation och finansiering för att ge läsaren en bakgrund till det som behandlas senare i rapporten.

Kapitel 3 ger en uppställning över vilka kvantitativa mål som Trevia har haft och hur utfallet varit under 2004 och 2005, detta till hjälp för att få en övergripande bild av Trevias verksamhet.

Kapitel 4 behandlar Trevias nyföretagarprogram i syfte att få ett underlag för hur programmet uppfattats av deltagarna och vad de gjort efter programmets avslut samt orsaker därtill. Det som framkommer i detta kapitel kan ligga till grund för en framtida utformning av ett nyföretagarprogram.

Kapitel 5 ger en beskrivning av de företag som startat i Pajala, Överkalix och Övertorneå under år 2004 och 2005. Kapitlet ska ge en översikt över hur nyföretagandet ser ut i dessa tre kommuner, dels bland dem som gått nyföretagarprogrammet och dels bland dem som startat företag utan att ha gått Trevias nyföretagarprogram.

Kapitel 6 presenterar den allmänna attityden till kommunsamverkan och Trevias verksamhet med huvudsyfte att ge ett underlag till diskussioner om Trevias framtid.

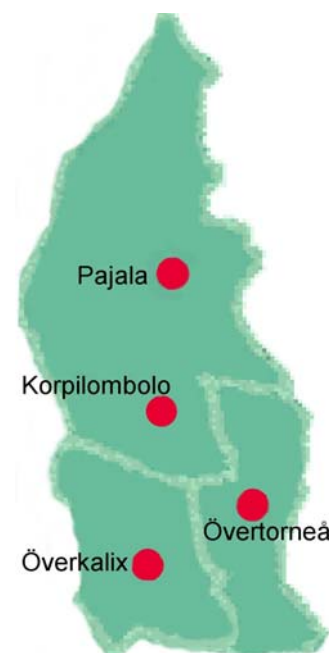
Kapitel 7 presenterar synpunkter på Trevia från aktörer inom och omkring Trevia. Kapitlet ska ge en förståelse för verksamheten, dess styrkor och svagheter samt vilka möjligheter och hot som dessa aktörer ser för framtiden.

Kapitel 8 avslutar utvärderingen med att innehålla en diskussion om valda delar från materialet presenterat i rapporten, samt slutsatser angående Trevias måluppfyllelse och skapande av positiva effekter genom samverkan. Kapitlet är bakåtblickande på så sätt att det lyfter upp vad som varit bra och vad som kunnat förbättras under 2004 och 2005, och framåtblickande genom att det ger ett underlag för diskussioner om Trevias eventuella fortlevnad och utformning efter 2006.

2. BAKGRUNDSINFORMATION OM TREVIA

2.1 Projektbakgrund

Pajala, Överkalix och Övertorneå är tre kommuner i östra Norrbotten som sedan lång tid tillbaka haft en liknande struktur och utveckling. Befolkningen minskar och blir allt äldre, vilket till stor del har sin grund i att det inte finns tillräckligt med arbetstillfällen för dem som är i arbetsför ålder. Redan år 2002 fanns det etablerade kontakter mellan de tre kommunalråden, som alla såg behovet av att stimulera företagande för att skapa fler arbetstillfällen. Länsstyrelsen i Norrbotten föreslog att de tre kommunerna gemensamt skulle göra en insats för ett ökat entreprenörskap, och att de var beredda att gå in med viss finansiering i ett sådant projekt. De tre kommunerna arbetade därefter fram en projekttidplan om hur potentiella entreprenörer skulle stimuleras att våga testa sina idéer och hur entreprenörer skulle kunna få en mer omfattande stöttning än vad som tidigare hade varit möjligt. Genom att genomföra projektet i tre kommuner skulle det ge företagarna ett nätverk utanför den egna kommunen och ett tillskott av nya tankar. Dessutom skulle det vara lättare att finansiera projektet med flera kommuner i samverkan. Efter en start i mindre omfattning under senhösten 2003 kan projektet sägas vara i full gång sedan början av år 2004.



2.2 Projektorganisation

Ledningsgruppen har det övergripande ansvaret för styrning och utveckling av projektets verksamhet. I ledningsgruppen sitter nio personer: kommunalråden, cheferna från respektive arbetsförmedling och vd (eller motsvarande) från respektive kommuns utvecklingsbolag. I sin roll som kommunalråd i den kommun som står som huvudman för projektet sitter Bengt Niska som ordförande i ledningsgruppen. I snitt har ledningsgruppen träffats fyra gånger per år, med den operativa personalen närvarande.

I det operativa arbetet har fem personer varit anställda¹. En projektledare har varit anställd med arbetet att driva, samordna och utveckla projektet och fyra projektkoordinatorer har varit underställda denna projektledare. Projektledaren har mestadels varit på resande fot i de tre kommunerna men det fasta kontor han har är förlagt till Korpilombolo där de flesta av Trevias aktiviteter genomförts. Tre av projektkoordinatorerna har varit placerade på respektive centralort och arbetat med företagarefrågor medan den fjärde projektkoordinatören har arbetat med entreprenörskap för ungdomar i de tre delaktiga kommunerna. Projektkoordinatorernas roll har varit att agera mentor, bollplank och samtalspartner, samt ha kännedom om var expertkompetens finns att tillgå för de blivande företagarna. Projektets administration har handhåfts av Pajala kommun.

¹ Alla tjänster utom projektkoordinatortjänsten i Överkalix har innehafts av samma personer under hela projekttiden. Under hösten 2005 blev projektkoordinatören i Överkalix erbjuden en tillsvidareanställning på annan ort som näringslivsutvecklare/näringslivssamordnare med tillväxtnätverk och branschutveckling som ansvarsområden och valde därför att gå vidare till det.

2.3 Verksamhet

Till grund för projektansökan till EU:s strukturfonder låg en projektplan som arbetats fram i Pajala kommun. I projektplanen angavs att syftet med projektet var att (1) vidareutveckla metoder för att söka, finna och få fram entreprenörer och ge dessa personer kompetens så att kommunerna får ett framgångsrikt företagande, samt (2) via riktade insatser nå fler målgrupper att intressera sig för att starta eget företag. Förutom ett antal kvantitativa mål var det kvalitativa målet att Trevia i samverkan med Arbetsförmedlingen och andra aktörer skulle medverka till att de nya företagarna får kunskap och förutsättningar för överlevnad, stabilitet och tillväxt, som ett led i att göra målområdet till ett av Sveriges mest gynnsamma etableringsområden.

I projektplanen beskrevs det relativt ingående hur verksamheten skulle struktureras och vilket innehåll det skulle ha. Projektet skulle ha tre verksamhetsområden: (1) Riktade insatser (2) Nyföretagande och (3) Kompetensutveckling, där det fanns bland annat nedskrivet syfte, metod och målgrupp för respektive verksamhet. Sten-Inge Videhult anställdes som projektledare för Trevia med sin tidigare erfarenhet från Priorum². Inom de tre verksamhetsområdena har tre huvuduppgifter prioriterats: (1) Inspirera och skapa företagsamhet, (2) Insatser för nyföretagande, och (3) Kompetensutveckling. Den första uppgiften har varit att skapa ett bättre företagsklimat i samhället och inspirera till företagsamhet. En ökad företagsamhet har inte ansetts vara detsamma som att företag startas, utan istället att det skapas ett engagemang och klimat där människor ser möjligheterna att skapa något på plats. Exempel på aktiviteter inom denna deluppgift är det arbete som en av projektkoordinatorerna utfört ute i skolorna samt de kvällsseminarier som hållits i Korpilombolo cirka en gång i månaden.

Insatser för nyföretagande har bestått av att Trevia erbjudit ett utbildningsprogram under åtta veckor för arbetssökande och övriga personer intresserade av att starta eget. Under 2004-2005 har sammanlagt tolv omgångar av detta program genomförts, där nästintill alla deltagare varit arbetssökande. Under programmets åtta veckor har deltagarna arbetat med att ta fram en affärsplan och fått möjlighet att få kunskap om och reflektera över vad det innebär att vara företagare. Under en till två dagar i veckan har deltagarna samlats på värdshuset Tre Sågar i Korpilombolo för utbildning under ett specifikt tema eller genomfört ett studiebesök på något företag och resterande av veckans dagar har deltagaren fått arbeta på egen hand med sin affärsidé och haft möjlighet att boka in enskild rådgivning med en av Trevias projektkoordinatorer. De personer som inte haft möjlighet att gå programmet har erbjudits enskild rådgivning och vägledning av projektkoordinatorerna. Detta har nästintill uteslutande varit personer med anställning.

Den tredje uppgiften med att arbeta för en kompetensutveckling bland företagare har delvis bestått av den utbildning som givits genom nyföretagarprogrammet och delvis genom kortare kompetenshöjande utbildningar för befintliga och nya företagare³. Exempelvis har utbildningar med inhyrda konsulter arrangerats inom IT/data, bokföring och styrelsearbete efter att Trevia har undersökt vilka behov av kompetensutveckling som företagen har haft. Denna typ av utbildningar har bestått av cirka två till fem träffar.

² Priorum är Luleå kommuns nyföretagsverksamhet med syfte att främja entreprenörskap samt stötta och hjälpa fler som vill starta eget företag (www.priorum.se).

³ Företag etablerade under de senaste tre åren har prioriterats bland de befintliga företagen.

2.4 Finansiering

Finansieringen av projektet har skett genom tre olika insatsområden inom EU:s Strukturfonder Mål 1, statsbidrag, Länsstyrelsen i Norrbottens län, kommunala bidrag, och arbetsförmedlingarna. Den medfinansiering som arbetsförmedlingarna stått för är i form av den ersättning som betalats ut till arbetssökande under tiden de genomgått Trevias utbildningsprogram för nyföretagare. Sammantaget för en treårsperiod har finansieringen haft nedanstående fördelning och av sammanlagda 13,8 miljoner kronor har 12,6 miljoner således varit direkta medel till projektet.

EU:s Strukturfonder Mål 1	5 610 000
Länsstyrelsen	2 790 000
Statsbidrag	2 400 000
Kommunala bidrag	1 800 000
Arbetsförmedlingarna	<u>1 200 000</u>
(SEK)	13 800 000

3. KVANTITATIV MÅLUPPFYLLELSE

För Trevias totala verksamhet visar Tabell 1 vilka årliga kvantitativa mål som varit uppsatta för projektet. Utfall för respektive mål är uppgifter rapporterade från Trevia.

Tabell 1. Trevias kvantitativa måluppfyllelse 2004 och 2005

Målbeskrivning	Utfall 2004	Utfall 2005
Mål 1 Minst 60 nya företag startas årligen via projektets verksamhet med 65 sysselsatta. (initialt enmansföretag) ⁴	Startade företag: 71 Sysselsatta: 110	Startade företag: 87 Sysselsatta: 105
Mål 2 Minst 6 av nyföretagarna har annan ursprungsnationalitet än svensk.	Antal: 7	Antal: 8
Mål 3 6 vägledningsprogram skall genomföras per år för att finna nya entreprenörer. ⁵	Antal: 6	Antal: 6
Mål 4 3 vägledningsprogram riktade till personer som har arbete skall genomföras per år för att finna entreprenörer hos nya grupper. ⁶	Antal: 2	Antal: 2
Mål 5 Minst 30 kvinnliga nyföretagare eller blivande företagare söker kontakt med projektet för rådgivning och vägledning. ⁷	Antal: 61	Antal: 41
Mål 6 Minst 110 personer som planerar att starta företag får vägledning och rådgivning om att starta företag. ⁸	Antal: 117	Antal: 95
Mål 7 Projektet arrangerar nyföretagarseminarier som under året skall besökas av minst 300 personer. ⁹	Besökare: 550	Besökare: 574

⁴ Med *via* projektets verksamhet menas alla företag som startat och vid minst ett tillfälle varit i kontakt med Trevia på något sätt. Med *sysselsatta* menas att de är verksamma i bolaget eller har någon anställd i företaget, det finns ingen minsta grad för att anses sysselsatt i företaget. Siffrorna baseras på företagets verksamhet under de första sex månaderna efter start.







⁵ Detta är vad som benämns nyföretagarprogrammet och där Korpilombolo är samlingsort.

⁶ Dessa vägledningsprogram är inte att likställa med Trevias nyföretagarprogram utan är enskild vägledning eller vägledning i grupp på någon av centralorterna.

⁷ Dessa kvinnliga företagare ingår även i antalet för Mål 6.

⁸ I antalet personer ingår de som gått nyföretagarprogrammet och övriga som enbart haft enskild rådgivning.

⁹ Detta är de seminarier som hållits för allmänheten i Korpilombolo ca en gång/månad och det är det totala antalet besökare för samtliga seminarier som anges, inte antalet unika besökare.

Målbeskrivning	Utfall 2004	Utfall 2005
Mål 8 Minst 6 informationsträffar om nyföretagandet för målområdets medborgare anordnas.	Antal: 12 	Antal: 12 
Mål 9 Genom projektets olika utvecklingsprogram skall minst 15 nya kvinnliga företag startas i målområdet. ¹⁰	Antal: 30 	Antal: 32 
Mål 10 Genom projektets utbildningsprogram, nätverk och mentorskap skall minst 20 företagsledare utbildas årligen. ¹¹	Antal: 45 	Antal: 39 

Som tidigare nämnts var ett delsyfte med projektet att vidareutveckla metoder för att söka, finna och få fram entreprenörer och ge dessa personer kompetens så att kommunerna får ett framgångsrikt företagande. Knutet till detta syfte visar det ovanstående utfallet att det årligen har startat fler företag via projektets verksamhet med fler sysselsatta än de mål som sattes upp för projektet. Det är också många som planerat att starta företag som fått vägledning och rådgivning om att starta företag. Projektet har dessutom arrangerat välbesökta seminarier och utbildat företagsledare i större omfattning än målsättningen.

Det andra delsyftet var att via riktade insatser nå fler målgrupper att intressera sig för att starta eget företag. Med koppling till detta syfte upplyser statistiken om att Trevia har genomfört vägledningsprogram för i första hand arbetsökande i den utsträckning som var planerad, medan det varit färre program än målsättningen för personer med anställning. Bland målgrupper såsom kvinnor och personer med annan ursprungsnationalitet än svensk har verksamheten nått fler än målsättningen. Dessutom har projektet haft dubbelt så många informationsträffar om nyföretagande för medborgarna än målsättningen. Utfallet för de kvantitativa målen visar på att Trevias verksamhet går bra. Företag startas av olika målgrupper och löpande genomförs insatser för att skapa det önskvärda intresset för företagande.

För att kunna få insikt i vad som fungerat bra och vad som kan utvecklas i verksamheten, kan det dock i en utvärdering som denna vara lämpligt att studera verksamheten mer djupgående. Med insamlad data kommer därför följande kapitel att utreda Trevias delområden i detalj för att ge underlag till en bedömning av kvalitativ och kvantitativ måluppfyllelse, samt eventuella effekter av samverkan.

¹⁰ Med kvinnliga företag menas företag startade av kvinnor. Företagarna i Mål 9 ingår även i antalet i Mål 1.

¹¹ Med utbildningsprogram avses de kortare efterfrågestyrda och skräddarsydda utbildningar som anordnats för nya och befintliga företagare inom exv. bokföreläsning, data och försäljning.

4. NYFÖRETAGARPROGRAMMET 2004-2005

Följande kapitel bygger på de enkätsvar som erhållits från personer som deltagit i Trevias nyföretagarprogram under 2004 eller 2005. För detaljer kring svarsfrekvensen, se bilaga 2.

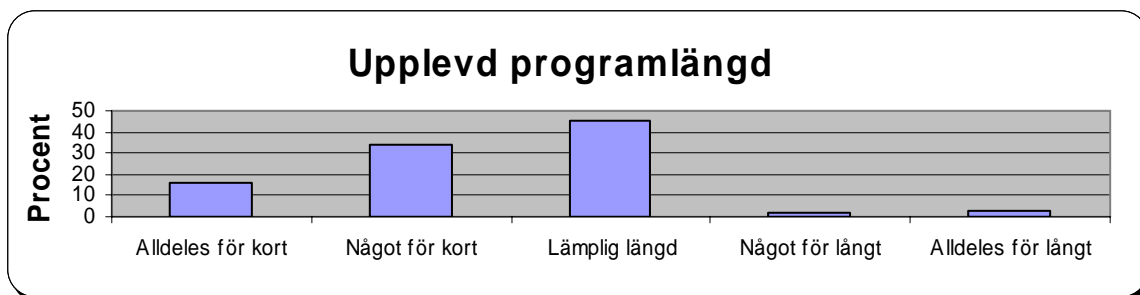
4.1 Deltagarna

Deltagarnas bakgrund skiljer sig åt vad gäller ålder, yrkeserfarenhet och utbildning. Deltagarnas ålder håller sig inom ett spann mellan 23 och 60 år, och den genomsnittliga åldern är 41 år. Yrkes- och utbildningsmässigt är bredden stor; alltifrån en bakgrund inom offentlig till privat sektor och med en högsta utbildning från grundskola upp till flera års yrkesinriktad utbildning eller flera akademiska examina. När det gäller tidigare företagarerfarenhet är variationen även här stor. Drygt 60 procent av deltagarna har tidigare erfarenhet av att starta och driva företag. Av dessa har knappt tre fjärdedelar erfarenhet från ett tidigare företag och övriga har erfarenhet från två till tre företag. Tidsmässigt består dessa personers företagarerfarenhet av mellan ett till trettio år och medianen är sex och ett halvt års företagarerfarenhet.

Även om ovanstående bakgrundsbeskrivning tyder på att deltagarna i nyföretagarprogrammet utgör en mycket heterogen grupp finns det dock en gemensam nämnare bland deltagarna, närmare bestämt en önskan om att starta eget företag när de gick in i programmet. På en skala mellan ett till fem, där 1= ”I brist på andra alternativ” och 5= ”stark längtan efter att starta eget”, fick deltagarna i enkäten ange motivet till att de deltog i programmet. Hälften angav det högsta värdet, nämligen att de hade en stark längtan efter att starta eget, medan sex procent svarade att deras deltagande i programmet var i brist på andra alternativ. Merparten av deltagarna har anvisats till nyföretagarprogrammet av Arbetsförmedlingen när de visat sitt intresse för företagande. De flesta i nyföretagarprogrammet gick in i programmet som arbetssökande, men det har även funnits ett fåtal andra personer som inte varit det (men dessa har inte haft något utbildningsbidrag under programmet). Det är således värt att lägga på minnet att deltagarna själva dragits till programmet, istället för att ha blivit påtryckta ett intresse för företagande.

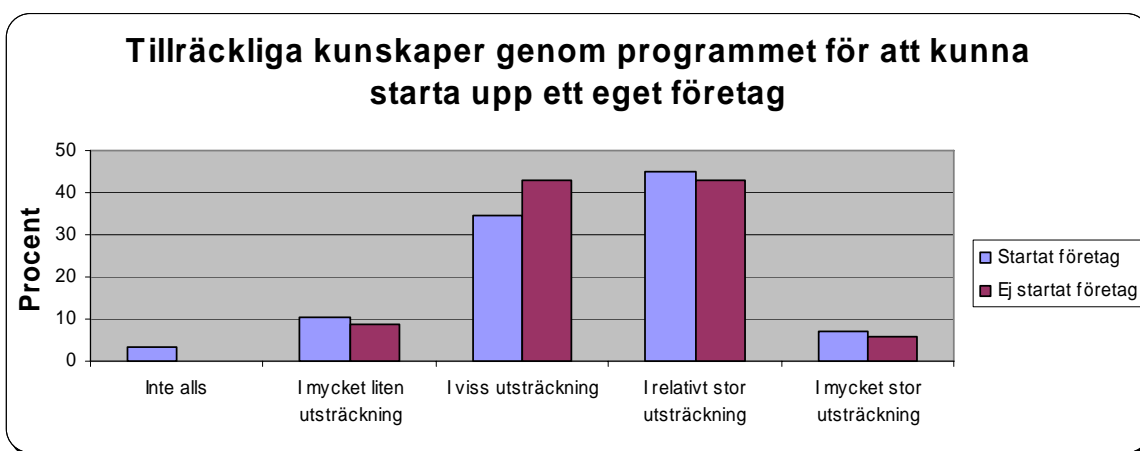
4.2 Deltagarnas synpunkter på programmet

Under 2004 och 2005 hölls programmet under åtta veckor, något som idag utökats till 12 veckor. Figur 1 visar hur deltagarna upplevde programmets dåvarande längd. Medan de flesta menar att längden var åt det knappa hållet finns det alltså en stor mängd som upplevde att åtta veckor var en lämplig tid eller till och med i längsta laget. Det har också framkommit synpunkter på att det inte är tiden i sig som är knapp, utan att tiden skulle vara fullt tillräcklig om veckans alla fem dagar nyttjades i organiserad form, istället för enbart två av fem dagar.

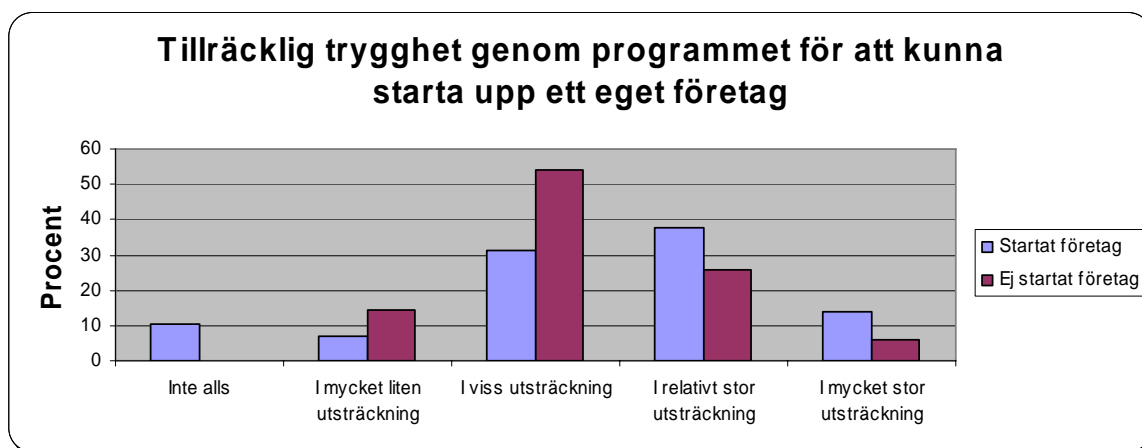


Figur 1. Deltagarnas uppfattning om nyföretagarprogrammets längd

Enligt projektplanen är målet med nyföretagarprogrammet att de som genomgått utbildningen skall ha sådan kunskap och trygghet i sig som blivande företagare att de direkt efter utbildningen ska kunna starta upp sitt företag i lämplig företagsform. Figur 2 och 3 illustrerar hur väl deltagarna upplever att programmet bidragit till att ge dem de kunskaper, respektive trygghet som de behöver. Figurerna indikerar att deltagarna upplever att nyföretagarprogrammet i större utsträckning gav tillräckliga kunskaper för att kunna starta upp ett företag i lämplig form, än det gav tillräcklig trygghet. Vid en jämförelse mellan dem som startat ett företag och dem som inte startat ett företag efter programmet verkar skillnaderna vara små i dessa frågeställningar, det går dock att se att de som startat ett företag upplever att programmet i något större utsträckning givit dem en trygghet i sig själva, än de som inte startat företag. Resultaten indikerar följaktligen betydelsen av att den blivande företagaren har en självtillit och trygghet i sig själv.



Figur 2. Deltagarnas uppfattning om programmet gav tillräckliga kunskaper för att starta företag



Figur 3. Deltagarnas uppfattning om programmet gav tillräcklig trygghet för att starta företag

Efter nyföretagarprogrammets avslut kan deltagarna ha fortsatt kontakt med Trevia om de så önskar. När Trevia anordnar nyföretagarseminarier i Korpilombolo bjuds tidigare deltagare i programmet in och i vissa fall kan Trevia kontaktas för ytterligare konsultation efter programmet. När det gäller kontakten efter nyföretagarprogrammet svarar cirka 60 procent att Trevia tagit kontakt med dem medan lika stor andel anger att de själva tagit kontakt med Trevia. Det finns således de som både själva tagit kontakt och blivit kontaktade av Trevia, medan några inte haft någon kontakt med Trevia efter programmet över huvud taget¹². Cirka 30 procent svarar att de hade velat ha ytterligare kontakt med Trevia efter avslutat program. Sammantaget ger detta en bild av att det finns utvecklingsmöjligheter för uppföljningssystemet efter nyföretagarprogrammet.

När deltagarna ombads besvara vilken inställning de har till Trevias nyföretagarprogram svarar flertalet att de har en positiv inställning och att programmet är bra för den som funderar på att starta eget. De med en positiv inställning till programmet framhåller att det är bra information som ges av bra föreläsare. De deltagare som har en negativ inställning till nyföretagarprogrammet anger skäl som att utbildningen höll en för låg nivå, att det inte fanns tillräckligt med erfarenhet av företagande bland de anställda i projektet och att innehållet var ”flummigt”, som någon uttryckte det.

4.3 Deltagarnas förslag till nyföretagarprogrammet

Förslag från enskilda deltagare på hur Trevias nyföretagarprogram kan utvecklas och förbättras kan sammanfattas i nedanstående punkter. De mest återkommande förbättringsförslagen rör att deltagarna skulle ha velat att programmet varit mer praktiskt inriktat och att det varit en större individuell anpassning inom ramen för programmet. Övriga förbättringsförslag är mestadels enstaka deltagares synpunkter.

Mer praktisk inriktning

- Ekonomi/bokföring
- Information från myndigheter man som företagare sedan kommer i kontakt med
- Handfasta råd hur man praktiskt går tillväga vid en företagsstart
- Fler företagare med mångårig erfarenhet som föreläser än inhyrda konsulter

¹² Denna överlappning är också anledningen till att summan överstiger 100 %. För enkätfrågorna, se bilaga 4.

Mer individuell anpassning

- Fler valmöjligheter inom programmet
- Anpassa programmet efter tidigare kunskaper och erfarenhet
- Anpassa programmet efter typ av företagsidé
- Möjlighet till fördjupningsutbildningar
- Möjlighet till praktik inom området

Synpunkter på koordinatorena

- Skapa personlig kontakt med deltagarna
- Engagemang i deltagarnas idéer
- Hjälpa deltagarna när de har frågor
- Besitta mer kompetens inom företagande
- Bredare kompetens bland koordinatorena, exv. juridik

Mer samverkan med andra aktörer, så som

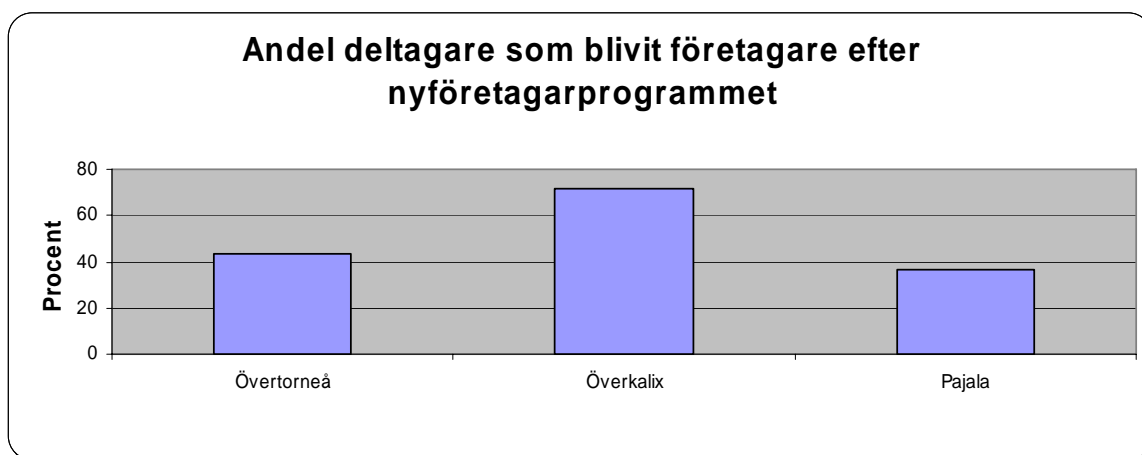
- Andra näringslivsorganisationer
- Myndigheter
- Arbetsförmedlingen
- Befintliga företagare

Ytterligare aktiviteter för de som deltar i nyföretagarprogrammet

- Uppföljning efter programmets avslut
- Organisera ett nätverk bland dem som deltagit i Trevias nyföretagarprogram

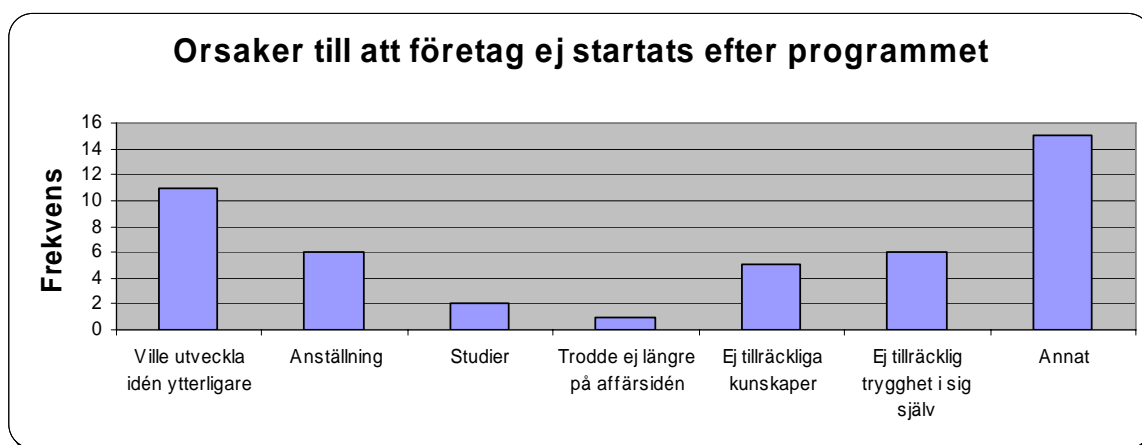
4.4 Deltagarnas företagande efter nyföretagarprogrammets avslut

Vissa av deltagarna som går nyföretagarprogrammet har redan innan de påbörjat programmet en klar affärsidé och programmet blir för dem en startsträcka för att utveckla idén till en affärsplan med hjälp av de resurser som Trevia tillhandahåller. Andra går programmet för att få veta mer om företagande. Oavsett deltagarens belägenhet, är målet hos Trevias personal att en person som genomgått programmet ska ha ett beslutsunderlag för att kunna göra en initial bedömning om eget företagande är något för dem att satsa på och vad de i sådana fall behöver för att kunna starta sitt företag. Av detta följer att enbart en del av dem som gått programmet senare väljer att gå vidare till eget företagande. Figur 4 illustrerar kommunvis den andel deltagare som väljer att bli företagare efter nyföretagarprogrammet. Värt att notera är att från Överkalix är det fler deltagare som anger att de startat företag än att de inte startat företag, medan det i Övertorneå och Pajala är färre av deltagarna som startat än inte startat.



Figur 4. Kommunvis fördelning över andel deltagare som blivit företagare efter programmet

Deltagare som inte blivit företagare efter nyföretagarprogrammets avslut angav en eller flera anledningar till det, vilket är illustrerat i Figur 5. Frekvensen bland de fasta kategorierna tyder på att de som inte gått över till någon annan heltidssysselsättning antingen ville utveckla sin affärsidé ytterligare eller att de inte haft tillräcklig kunskap och trygghet i sig själva för att starta ett företag. I den kategori som de flesta enskilt hamnat, det vill säga ”Annat”, anger ett antal personer att de var tvungna att ytterligare utbilda sig inom sitt yrkesområde för att kunna starta sitt företag. Andra förklaringar är privatekonomiska skäl, sjukdom, föräldraledighet, nej till starta eget bidrag, lokalbrist, oro för pappersarbetet kopplat till företagande samt en vilja att hellre vänta eller ta en anställning om möjlighet skulle ges. Några av orsakerna är med andra ord sådant som Trevia skulle kunna påverka, medan andra är utom Trevias räckvidd.

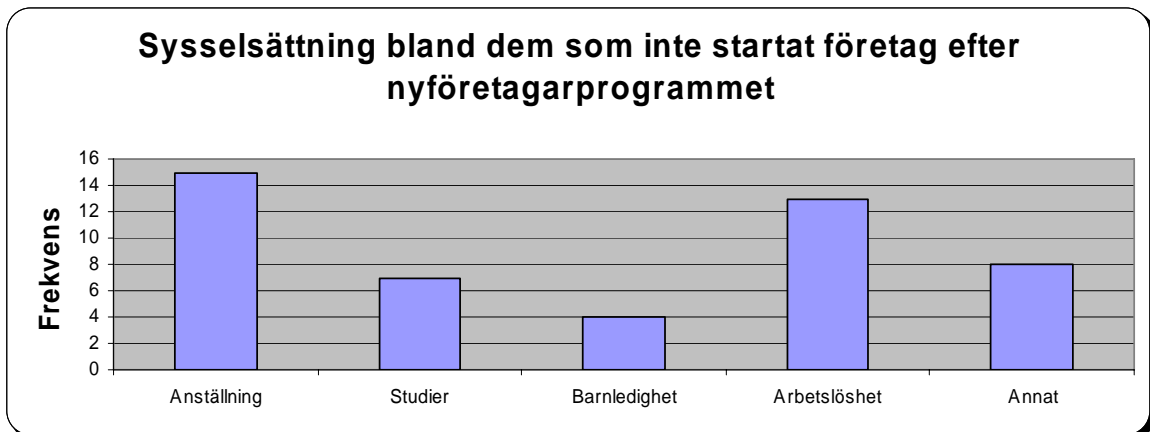


Figur 5. Anledningar till att deltagare i nyföretagarprogrammet inte startat företag

Bland de deltagare som inte blivit företagare anger 16 procent att de uppskattar att de kommer att starta ett eget företag inom ett år, medan 63 procent tror att de kommer att starta ett eget företag inom fem år. Det är 21 procent av dem som inte blivit företagare som uppskattar att de inte alls kommer att starta ett eget företag.

De flesta som inte blivit företagare anger ett alternativ som deras huvudsakliga sysselsättning, medan ett fåtal har angett flera alternativ varför staplarna i Figur 6 inte visar antalet personer utan hur många som angett det svaret istället. Diagrammet tyder på att de flesta har gått vidare till något annat än arbetslöshet efter programmets avslut, om än inte till att bli egna företagare.

Bland dem som svarat att deras sysselsättning består av "Annat" är timvikariat, praktik och sysselsättning genom aktivitetsgarantin några exempel på vad detta har bestått av.



Figur 6. Huvudsaklig sysselsättning bland tidigare deltagare i programmet som inte startat företag

5. NYA FÖRETAG I PAJALA, ÖVERTORNEÅ OCH ÖVERKALIX

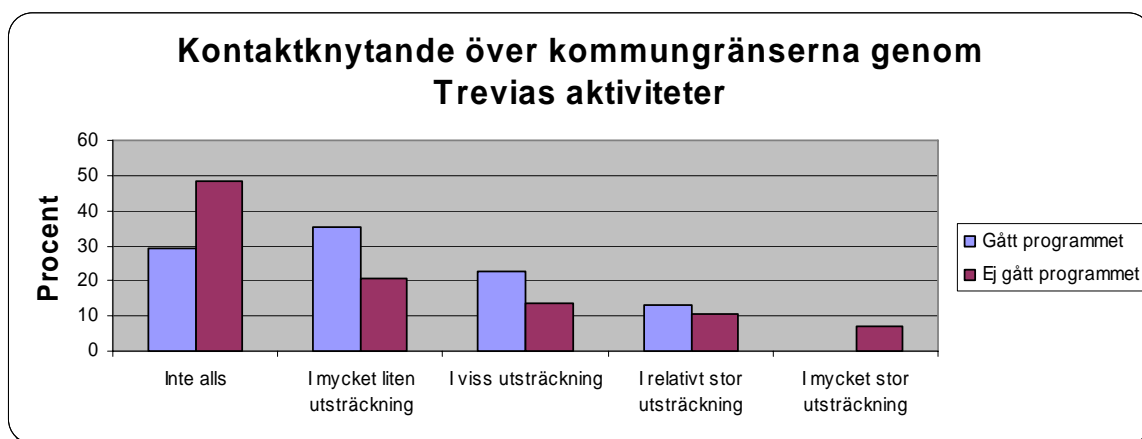
Detta kapitel bygger på de enkätsvar som erhållits från deltagare i Trevias nyföretagarprogram som efter programmet blivit företagare samt från den grupp nya företagare i Pajala, Övertorneå och Överkalix som inte gått Trevias nyföretagarprogram. För detaljer kring svarsfrekvensen, se bilaga 2.

5.1 Företag startade under 2004-2005

Som illustrerats i föregående avsnitt har 31 av de 66 tidigare deltagare i nyföretagarprogrammet som besvarat enkäten angett att de blivit företagare. Utöver dessa företagare är det dock en stor skara icke arbetssökande personer som startat eget företag under år 2004 och 2005 utan att ha genomgått Trevias nyföretagarprogram. Av de 35 personer som besvarat enkäten ämnad för den gruppen är det sex personer som anger att de inte varit i någon kontakt med Trevia vare sig före eller efter att de startade sitt företag. Av de företagare som inte varit i kontakt med Trevia anger en att han hade tillräckliga kunskaper redan innan och en annan att han saknade "framfötterna" hos Trevia, medan resterande inte hade vetskap om att Trevia hade kunnat hjälpa dem. I de fall företagaren har varit i kontakt med Trevia bestod denna kontakt i första hand av enskilda möten med Trevia-rådgivare (72 procent) och i andra hand av att de deltagit i minst ett kvällsseminarium i Korpilombolo (45 procent). Av dessa är det knappt 40 procent som uppskattar att de i relativt stor eller mycket stor utsträckning haft kunskapsmässig nytta av kontakten med Trevia.

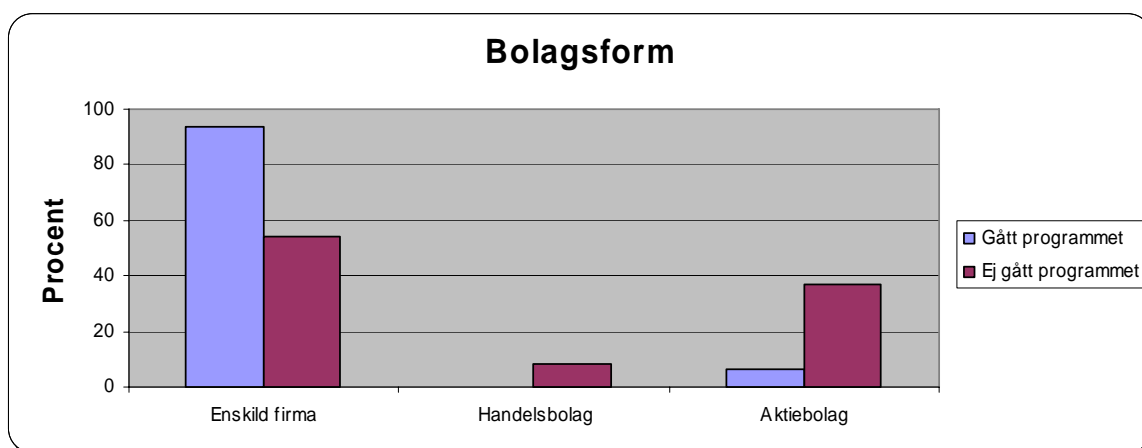
Bland såväl deltagare i nyföretagarprogrammet som startat företag, som de som inte gått programmet och startat företag är det relativt vanligt att personen har någon tidigare företagarerfarenhet. Bland företagarna som deltagit i programmet hade knappt hälften tidigare företagarerfarenhet, medan drygt hälften av dem som inte gått programmet hade erfarenhet av att starta och driva företag.

En av grundtankarna med Trevias samverkan mellan tre kommuner är att deras insatser för företagande ska utöka företagets nätverk över kommungränserna. Figur 7 visar i vilken utsträckning företagarna som varit i någon kontakt med Trevia anser att de knutit värdefulla kontakter över kommungränserna för sitt företag genom Trevias aktiviteter. Figuren indikerar att för såväl företagare som deltagit i Trevias program som de som enbart haft någon annan kontakt med Trevia är det många som inte alls eller endast i mycket liten utsträckning har knutit värdefulla kontakter över kommungränserna genom Trevias aktiviteter.



Figur 7. Nya företagens kontaktknytande över kommungränserna genom Trevias aktiviteter

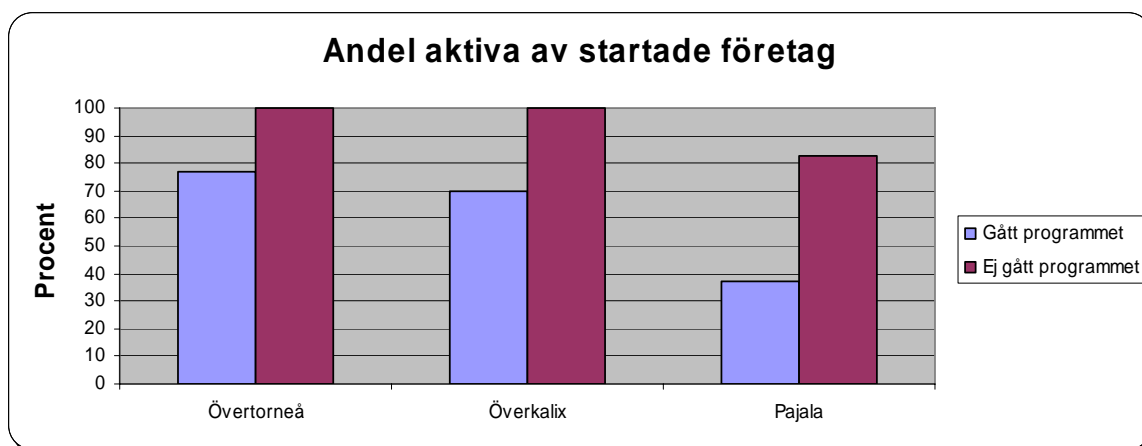
Ett av målen med Trevias nyföretagarprogram är att deltagarna efter avslutad kurs ska ha tillräckliga kunskaper och trygghet i sig själva att de kan starta ett företag i lämplig bolagsform. Vilken bolagsform deltagare och icke deltagare valt för sitt företag visas i Figur 8. Nästintill alla av dem som gått nyföretagarprogrammet har valt att ha en enskild firma, medan de som inte gått programmet i något större utsträckning även valt andra bolagsformer. Ur båda grupperna gäller att bland dem som valt att registrera ett aktiebolag har flertalet tidigare företagarefarenhet.



Figur 8. Bolagsform bland nya företagare i Treviaområdet

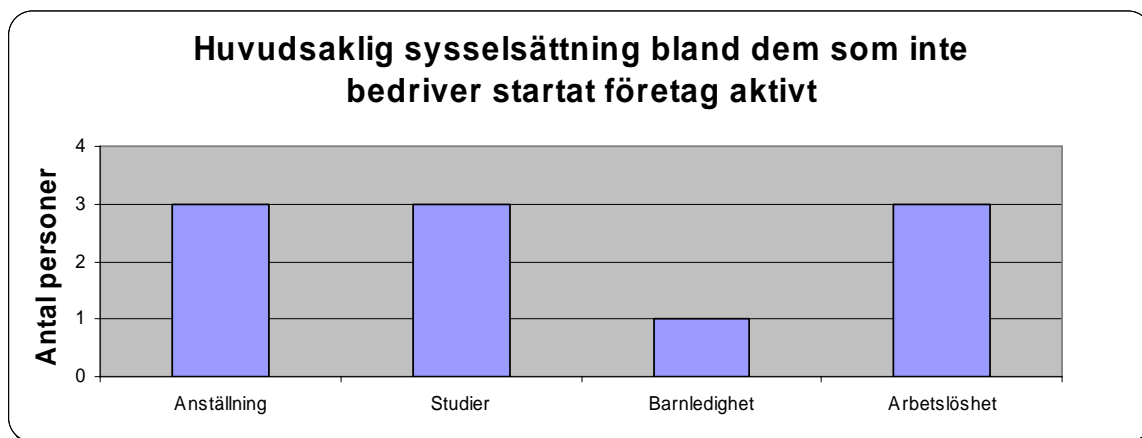
Av de företag som startats under den undersökta perioden bedrivs inte alla företag aktivt. Med aktivt menas i denna utvärdering att företaget bedrivs med en arbetsinsats om minst en tredjedel av en heltidstjänst. Figur 9 illustrerar kommunvis i vilken utsträckning startade företag bedrivs aktivt vid tiden för utvärderingen¹³.

¹³ Bland samtliga tidigare deltagare i nyföretagarprogrammet som besvarat enkäten är det således ca en tredjedel från Övertorneå som bedriver ett företag aktivt vid tiden för utvärderingen, medan motsvarande andel för Överkalix är omkring hälften och för Pajala cirka 14 procent.



Figur 9. Kommunvis fördelning över andel av startade företag som bedrivs aktivt

Bland dem som deltagit i Trevias nyföretagarprogram är det en något högre andel som inte bedriver sina företag aktivt. Några anger att orsaken till att deras företag inte bedrivs aktivt är att de fick anställning, ytterligare några anger att företaget led av dålig lönsamhet medan övriga bland annat svarar att det var beroende på familjeskäl och föräldraledighet. Dessa tidigare deltagares huvudsakliga sysselsättning för tillfället illustreras i Figur 10. Som synes är det tre av tio stycken som gått till arbetslöshet efter att de slutat driva sina företag aktivt. När det gäller framtiden svarar fem personer som gått Trevia nyföretagarprogram, men inte bedriver sitt startade företag aktivt, att de planerar att driva sitt företag aktivt inom ett år, en person säger detsamma men inom en tidsperiod om fem år, medan fem personer inte har några planer på att börja driva sitt företag aktivt.



Figur 10. Huvudsaklig sysselsättning bland tidigare deltagare i nyföretagarprogrammet vars företag inte bedrivs aktivt

5.2 Aktiva företag

Det övergripande målet med Trevia har varit att skapa arbetstillfällen och tillväxt i kommunerna. Bland Trevias kvantitativa mål uttrycks det att Trevia främst har varit inriktat på att stimulera starten av initialt enmansföretag. Tabell 2 visar hur många årssysselsatta och årsomsättning som de nystartade företagen har, både bland dem som gått Trevias nyföretagarprogram och bland dem som inte gått programmet.

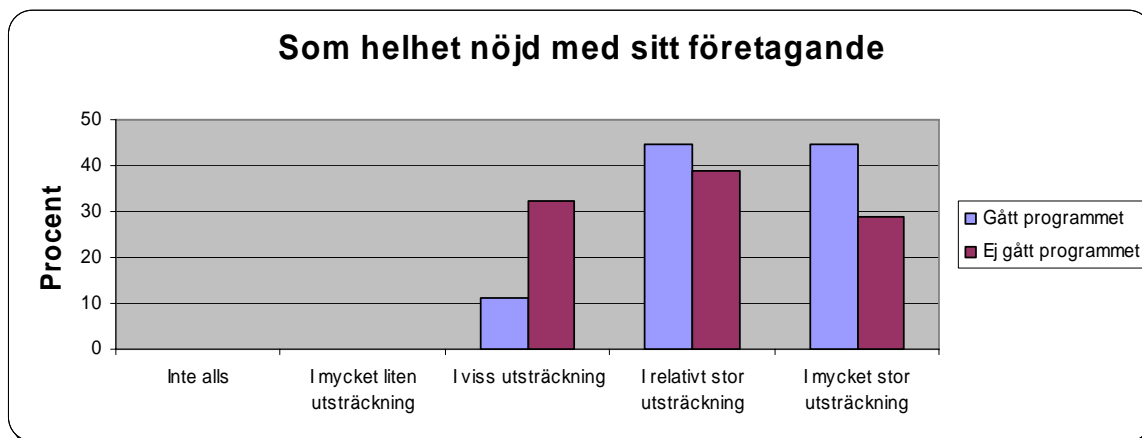
Tabell 2. Årsomsättning och årssysselsatta i aktiva företag

	ÅRSOMSÄTTNING		
	<i>Median</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
Gått programmet	400 000	200 000	4 000 000
Ej gått programmet	600 000	60 000	9 500 000

	ÅRSSYSSELSATTA		
	<i>Median</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
Gått programmet	1	0	3
Ej gått programmet	1,25	0	12

Som Tabell 2 indikerar har företag som inte startats av personer som gått Trevias nyföretagarprogram generellt sett en något högre omsättning och antal sysselsatta i företaget årligen. Detta kan ses i ljuset av att 90 procent av de aktiva företag som startats av deltagare i nyföretagarprogrammet är helt nya företag, medan motsvarande siffra för de som inte gått Trevias nyföretagarprogram är 64 procent. Resterande av företagen har en annan bakgrund, som till exempel att det varit en omstart av företaget, enbart delvis ny verksamhet eller att ett redan befintligt företag övertagits (vilket exempelvis är fallet för det företag som har högst årsomsättning och årssysselsatta). Ur tabellen ska därför inte nyföretagarprogrammets inverkan på omsättning och antal anställda tolkas in i alltför stor utsträckning, utan snarare ska det ses mot företagets och dess grundares bakgrund. Med målet att ett ökat nyföretagande ska skapa arbetstillfällen följer det naturligt att företagarna ska kunna leva på sina företag. Bland dem som gått nyföretagarprogrammet och driver sitt företag aktivt är det 74 procent som har företaget som sin enda inkomstkälla, medan motsvarande siffra för dem som inte gått programmet är 69 procent.

Då Trevia arbetar med att inspirera och hjälpa dem som vill starta eget företag och för att förbättra villkoren för företagare kan det vara av intresse att se hur nöjda de företagare som startat företag i Pajala, Övertorneå och Överkalix under den senaste tvåårsperioden är, vilket illustreras i Figur 11. Generellt sett tyder svaren på att de flesta av de nya företagarna som helhet är nöjda med sitt företagande, och att de som gått nyföretagarprogrammet verkar vara snäppet mer nöjda med sitt företagande än dem som inte gått programmet.



Figur 11. I vilken utsträckning företagarna som helhet är nöjda med sitt företagande

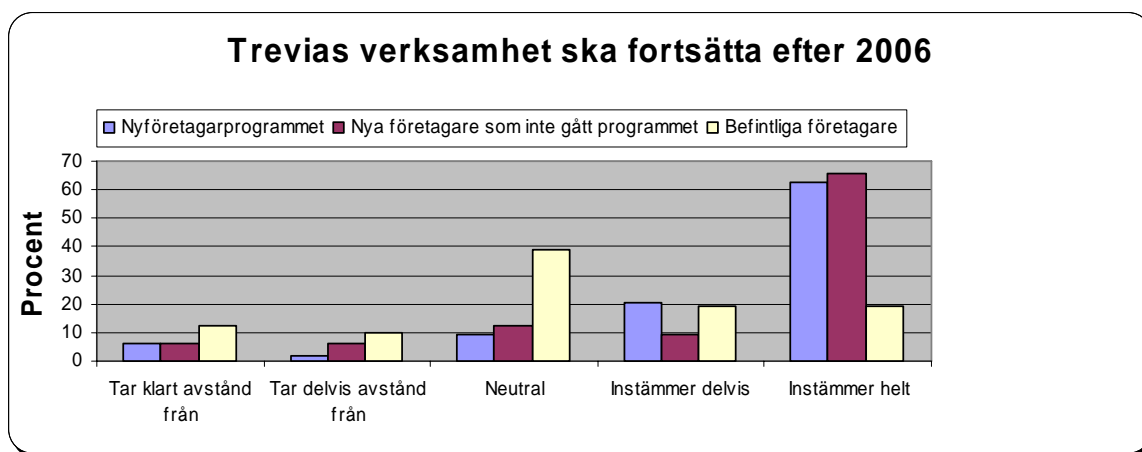
6. ATTITYDER OCH FÖRSLAG TILL SAMVERKAN

Detta kapitel behandlar attityder till samverkan och till Trevia bland samtliga som besvarat telefonenkäten eller någon av de två postenkäterna. För detaljer kring svarsfrekvensen, se bilaga 2.

Resultaten visar att de som deltagit i nyföretagarprogrammet, de som startat företag utan att ha gått programmet och befintliga företagare generellt sett har en mycket positiv inställning till kommunsamverkan. Detta gäller oavsett vilken kommun de kommer ifrån.

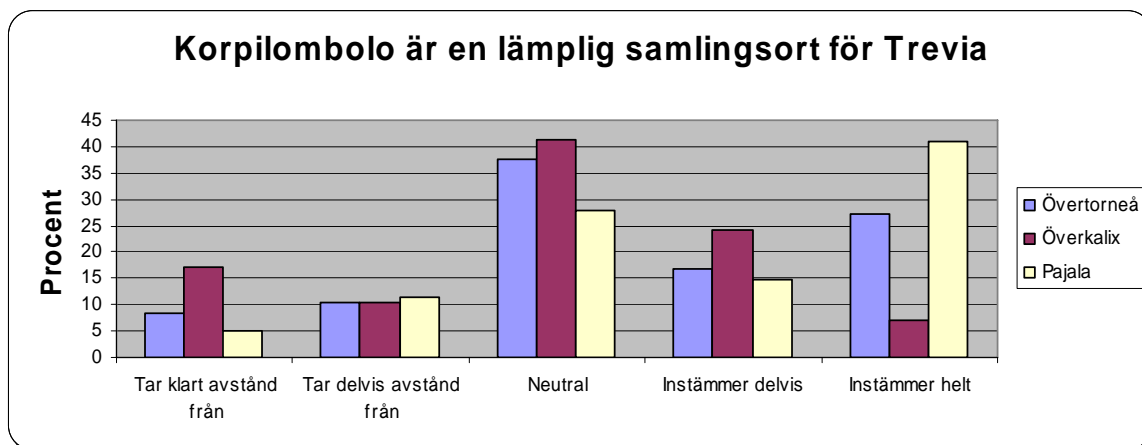
Utifrån resultaten är det även tydligt att ju bättre kännedom personen anser sig ha om Trevias verksamhet, desto mer positiv är deras attityd till Trevia. Detta är särskilt markant i ett förhållande, nämligen att ju mer de anser sig känna till om Trevia, desto mer uppfattar de också att Trevia har ökat deras intresse för kompetensutveckling.

I Figur 12 visas den syn respondenterna har på om Trevia ska fortsätta att bedriva sin verksamhet efter 2006 eller inte. Figuren indikerar tydligt att det finns ett stort stöd för en fortsatt drift av Trevia hos dem som gått nyföretagarprogrammet och bland dem som är nya företagare utan att ha gått Trevias nyföretagarprogram. Bland de befintliga företagarna är de flesta neutrala inför en fortsättning, medan de som ändå har en åsikt till övervägande del är positiva till en fortsättning. Många av de befintliga företagarna som är neutrala säger sig ha för lite kännedom om Trevia för att kunna uttala sig om en eventuell fortsättning av Trevia. Bland de befintliga företagare som tar klart avstånd från en fortsatt verksamhet av Trevia har vissa en allmänt kritisk inställning till denna typ av verksamheter medan andra är kritiska till just Trevia. De som instämmer helt i att verksamheten ska fortsätta menar att det finns ett behov av denna typ av verksamhet i de här tre kommunerna.



Figur 12. Syn på om Trevia ska fortsätta sin verksamhet efter 2006

De tre kommunernas sammanlagda yta är mycket stor och vid fysiska sammankomster har det därför varit en nödvändighet för många att åka en längre sträcka. För att resandet skulle vara någorlunda rättvist förlades Trevias bas och gemensamma mötesplats till värdshuset Tre Sågar i Korpilombolo inom Pajala kommun, dit det är cirka fem till sju mil från respektive centralort. Figur 13 visar den uppfattning som finns hos samtliga respondenter av telefon- och postenkäterna till att Trevia har Korpilombolo som samlingsort. Figuren indikerar att Korpilombolo uppfattas mest positivt att ha som samlingsort bland dem som bor i Pajala kommun, medan Överkalixborna har en mindre positiv inställning till Korpilombolo som samlingsort.



Figur 13. Syn på Korpilombolo som samlingsort

Samtliga som besvarat telefonenkäten har givits utrymme till förslag och idéer om vad de skulle vilja att Trevias verksamhet bestod av om det blev en fortsättning efter 2006. De som inte hade någon som helst kännedom om Trevia fick istället berätta om vilka insatser för företagandet de skulle välkomna. Även hos dem som hade hört talas om Trevia fanns det en bristande kunskap om Trevias verksamhet, och därför var vissa av förslagen sådant som Trevia redan gör, eller sådant som idag till största delen skulle ligga på utvecklingsbolagen. Oavsett framtiden för Trevia ger de yttrade förslagen en god bild över vilka idéer och önskemål som finns i de här tre kommunerna.

Några hade naturligtvis uppfattningen att Trevia skulle fortsätta på den inslagna vägen och förbättra och utveckla det, medan andra hade förslag på att helt ändra konceptet. Bland alla grupper, deltagare i nyföretagarprogrammet, nya företagare och befintliga företagare, var det däremot ett mer eller mindre unisont önskemål om att det ska finnas en uppsökande verksamhet genom vilken företagets behov inventeras och att denna aktör sedan tillsammans med företagaren kommer fram till lösningar hur de kan bistå med att möta det behov som finns¹⁴. Övriga kommentarer går att sammanfatta i nedanstående punkter och i bilaga 6 och 7 ges ett urval av kommentarer med förbättrings- respektive framtidsförslag för Trevia.

- Satsa stort på att få ungdomar att vilja starta och ta över företag.
- Hjälpa företag med att marknadsföra sina produkter utanför den lokala marknaden¹⁵.
- Hjälpa företag med att hitta finansiering.
- Skapa nätverk mellan företagen i de tre kommunerna¹⁶.
- Följa upp och hålla en kontinuerlig kontakt med nya företagare.

¹⁴ Detta påminner om aktiviteter i IUC Norrbotten AB som är ett regionalt utvecklingsföretag för små och medelstora företag inom verkstads-, trä-, elektronik / IT och nya tillväxtområden. En viktig arbetsmetodik som används i detta nätverk bygger på företagsvisa avancerade behovsinventeringar, som sedan samordnas till utvecklingsprojekt inom nätverket.

¹⁵ En sådan funktion kan bland annat studeras i nätverksorganisationerna Ywood (www.ywood.se) och Träinnova (www.trainnova.se). Genom samverkan inom nätverket har företagen kunnat nå längre med sin marknadsföring till en lägre kostnad.

¹⁶ Ett exempel på en sådan nätverksorganisation är Ywood (www.ywood.se) i Västernorrland. I denna region var nätverkandet mellan traditionella småföretag i stort sett obefintligt innan projektet drog igång (år 2000) men efter tre år hade betydande förändringar i attityder och handling uppnåtts kring nätverkande.

För att Trevia ska lyckas med detta och bli framgångsrikt är det många som anser att Trevia måste marknadsföra sig bättre så att deras verksamhet blir känd bland företagarna. Dessutom menar många att det är av mycket stor betydelse att Trevia spenderar tid ute hos företagen och är flexibla i sin kontakt med dem. För att få förankring hos de lokala företagarna menar även vissa att Trevia ska nyttja de lokala förmågorna i större utsträckning än vad de gör idag.

7. ERFARENHETER FRÅN AKTÖRER INOM OCH OMKRING TREVIA

7.1 Trevia från personalens perspektiv

7.1.1 Arbetsuppgifter

Den projektplan som arbetades fram inför starten av Trevia föreskriver att projektledaren ska driva, samordna och utveckla projektet, något som överensstämmer väl med den beskrivning som denne ger av sitt arbete. Han ser sig som den som har det övergripande ansvaret för att hålla ihop projektet och dess aktiviteter, samt finnas till hands, inspirera och utveckla de anställda projektkoordinatorerna.

Den inledande projektplanen för Trevia beskrev inte projektkoordinatorernas arbetsuppgifter, men det går däremot att finna i senare dokument att deras roll har varit att agera mentor, bollplank och samtalspartner, samt ha kännedom om var expertkompetens finns att tillgå. Projektkoordinatorerna har över tid kommit att bli mer ansvariga i nyföretagarprogrammet och det är även till programmet som den största delen av deras arbetstid sätts av. När utbildningsdagar hålls en till två gånger i veckan i Korpilombolo är projektkoordinatorerna på plats där. Bland de första omgångarna av nyföretagarprogrammet höll projektkoordinatorerna inte i någon utbildning, medan de idag håller i vissa utbildningsdagar. Stor del av tiden när de tre träffas ägnas åt att planera upplägget av nästkommande utbildningsdag som de själva håller i. Övriga dagar i veckan håller de enskild rådgivning på respektive placeringsort, såväl med deltagare i nyföretagarprogrammet som med andra personer intresserade av att starta företag.

Att den största tiden ägnats åt nyföretagande gäller för alla tre projektkoordinatorerna, däremot har de själva arbetat fram hur de lagt upp sitt jobb utifrån den egna kompetensen och kommunens struktur i näringslivssatsningar i övrigt. Detta innebär att den tidigare projektkoordinatör i Överkalix exempelvis ansåg att hon hade tid över att arbeta med uppgifter utöver det som ålagts henne i projektet. I hennes fall innebar det att hon bland annat arbetade mot befintliga företag, nätverksbyggande, myndighetskontakter och samordning för kommunen i större utsträckning än projektkoordinatorerna i Övertorneå och Pajala som hade en större bas av potentiella företagare att vägleda.

I stort har projektkoordinatorernas kontakt med befintliga företag bestått av kvällsseminarierna i Korpilombolo, vägledning, försök till att länka samman nya företagare med befintliga företag, viss uppsökande verksamhet med behovsinventering samt spontana möten ute på samhället. Projektledaren är däremot aktivt ute och träffar företag och sköter kontakten med omvärlden.

Även om frågeställningarna som potentiella företagare och befintliga företagare kommer med kan vara av mycket varierande art, är det ingen i Trevias personal som upplever att kompetensen i gruppen någon gång varit för begränsad. De framhåller att det i första hand varit deras uppgift att kunna ge lotsning till svaren, snarare än att besitta dem själva. När de inte kunnat ge svar anger de allihop att de har ett sådant brett kontaktnät att det alltid gått att lösa den vägen om de inte själva kunnat ge direkt hjälp.

7.1.2 Fördelning av uppgifter mellan Trevia, arbetsförmedlingarna och utvecklingsbolagen

Förutom Trevia är Arbetsförmedlingen och utvecklingsbolagen i respektive kommun delaktiga i aktiviteter kring näringslivsutveckling. Arbetsfördelningen mellan dessa tre aktörer skiftar dock något mellan kommunerna.

I Pajala sitter Trevias projektkoordinator och Pajala Utveckling AB (PUAB) i samma korridor i en byggnad kallad NäringslivsSmedjan. Trevias roll kring nyföretagandet är mycket tydlig och så fort någon arbetssökande är intresserad av att starta eget hänvisas de direkt att ta kontakt med Trevia. Personer intresserade av företagande som inte är arbetssökande söker sig vanligtvis först till NäringslivsSmedjan, där de tas emot av Trevias projektkoordinator. För befintliga företag håller Trevia i öppna seminarier i Korpilombolo. I övrigt är det PUAB som hjälper befintliga företag i alla typer av ärenden, det kan bland annat handla om hjälp med att söka finansiering, anlita kompetens och handha större företagsetableringar i kommunen. Såväl Trevia som PUAB ser inga direkta vattentäta skott emellan, utan ser det snarare som att den som behöver hjälp har en dörr in till dem och därefter bedömer de vem som är bäst lämpad av dem att ta hand om ärendet.

I Övertorneå har det varit klara linjer mellan Trevia och Övertorneå Utveckling AB och de har inte i någon större utsträckning varit inblandade i varandras uppgifter, främst för att de suttit på olika ställen fram till början av år 2006. Trevia har haft ansvar för nyföretagande och kvällsseminarier i Korpilombolo för befintliga företag, medan utvecklingsbolaget har arbetat mot befintliga företag, nya företagarområden, för förbättrade villkor för företagare och i viss mån med nyföretagare som inte ansett sig i behov av Trevias hjälp. Arbetsförmedlingen och Trevia har haft ett nära samarbete och planerat diverse aktiviteter tillsammans.

I Överkalix har rollfördelningen mellan Trevia och Överkalix Utveckling AB inte varit lika knivskarp. Sedan tidigare fanns det ett utvecklat samarbete mellan utvecklingsbolaget och Arbetsförmedlingen för att ta hand om personer intresserade av att starta företag. På grund av detta etablerade tillvägagångssätt valde projektkoordinatorn att arbeta en hel del med näringslivsutveckling, förutom att vägleda och ge rådgivning åt de personer som deltog i nyföretagarprogrammet. Personer som inte kunnat gå Trevias nyföretagarprogram har tagits omhand av utvecklingsbolagets ordförande som arbetat halvtid i utvecklingsbolaget. Strukturen i Överkalix har dock förändrats något på sistone i och med att utvecklingsbolaget har anställt en person i början av år 2006 med huvudsaklig uppgift att arbeta mot befintliga företag. Sammantaget har detta inneburit att Trevias roll i nyföretagandefrågor har blivit något mer framträdande än tidigare.

7.1.3 Tankar om nyföretagarprogrammet

Trevias personal ser stora fördelar med dagens upplägg av nyföretagarprogrammet. Det som främst framhålls är hur värdefull samverkan mellan kommunerna är för de blivande nyföretagarnas nätverk och den omfattande stöttning deltagarna har möjlighet att få. Dessutom betonas hur deltagarna växer i sin roll som företagare då de får redovisa sin idé för andra i gruppen. Några av de förbättringsförslag som anges är att programmet skulle vara något av ett ”smörgåsbord” där deltagarna själva kan plocka sina favoriter, att målet med utbildningen tydliggjordes från start, att deltagarna fick uppgifter att arbeta med hemma mellan träffarna och att individuell rådgivning med någon av projektkoordinatorerna utöver de gemensamma utbildningsdagarna i Korpilombolo vore obligatorisk. Det framkommer

också förslag på att ändra formen för programmet för att minska det ständiga resandet till och från Korpilombolo.

7.1.4 Samverkan över kommungränserna

Den samverkan över kommungränserna som projektkoordinatorerna har erfarenhet av är den genom nyföretagarprogrammet, andra utbildningar och seminarier samt kvällsseminarierna i Korpilombolo, vilket upplevts som idel positivt. De styrkor de ser med denna samverkan är främst att det bidrar till kostnadseffektiva kvalitativa lösningar och att det finns mycket att lära av varandra över gränserna. Företagare lär känna de andra kommunerna och deras företagare och sammantaget kan denna samverkan leda till att möjligheterna för området förbättras.

Ingen av projektkoordinatorerna ser att det skulle kunna finnas några svagheter med att samverka över kommungränserna. Det framkommer synpunkter som att det är gränser som leder till svagheter, medan samverkan minskar sådana svagheter men att det även är viktigt att tänka på att inte bara samverka för samverkans skull.

Projektledaren för Trevia arbetar med samverkan mellan de tre kommunerna på ett mer övergripande plan än projektkoordinatorerna och menar att det är omöjligt att få till stånd en positiv utveckling om kommunerna enbart arbetar var för sig. Han anser dock att den lagstiftning som säger att en kommuns skattemedel inte får investeras i en annan kommuns verksamheter inte gynnar samverkan över kommungränserna, utifrån den finns det enbart incitament att kortsiktigt gynna den egna kommunen även om det långsiktigt vore bättre att ibland stå tillbaka till förmån för en annan kommun istället.

7.1.5 Trevias roll för företagandet

Trevias personal bedömer att projektet har haft en betydande roll för företagandet i området. Det som de nämner är att Trevia har funnits på flera plan och varit med där utvecklingen skett, vilket skapat en positiv anda när det gäller företagsamhet. En annan synpunkt är att Trevia har fungerat som ett smörjmedel för ökad företagsamhet och varit en källa till inspiration för företagare – såväl blivande som befintliga.

7.1.6 Framtida samverkan i företagarefrågor

Trevias personal ser stora framtida möjligheter för Trevias koncept med samverkan i företagarefrågor över kommungränserna. Förslag som kommer fram är att undersöka möjligheterna om att ha ett liknande koncept med kommunerna på den finska sidan och att ha en öppenhet för samverkan även med andra kommuner i Norrbotten. Andra förslag är att rikta in sig på att hjälpa de företag som kommer att genomgå en generationsväxling inom kort eller att arbeta fram hur landsbygden i respektive kommun skulle kunna utvecklas.

Viss personal ser det som ett orosmoln att dagens ledningsgrupp inte drar åt samma håll och att det ännu inte arbetats fram en permanent form för projektets verksamhet. Ytterligare en synpunkt som framkommit är att då projektet är så likt Priorum i Luleå är det inte anpassat för den situation som råder i kommunerna i Treviaområdet och att detta på sikt är ett hinder för Trevias möjligheter.

En synpunkt som framkommit är att innan en eventuell samverkan inom Trevia fortsätter vore det bra om alla berörda satte sig ner och analyserade vad som kommunerna kan göra enskilt och vad som bäst görs tillsammans. Därutöver efterfrågas det även en genomgång av hur projektet är organiserat, och insatser för att reducera den bilkörning som med dagens lösning varit mycket omfattande för såväl personal som företagare.

7.1.7 Styrningen av Trevia

Projektledaren tycker att arbetet i ledningsgruppen har fungerat bra (se bilaga 3 för ledningsgruppens sammansättning). För honom har det passat att ledningsgruppens ordförande inte varit intresserad av att få kunskap på detaljnivå, utan istället velat få den övergripande bilden. Under ledningsmötena har projektledaren således sett det som sin uppgift att informera hur projektet fortskrider samt hur ekonomin ser ut.

Projektkoordinatorerna är i mer eller mindre utsträckning eniga om att ledningsgruppens styrning av Trevia hade kunnat fungera bättre. De hade velat se en mer delaktig ledningsgrupp med ett genuint intresse av vad Trevia egentligen gör och som kommer med idéer för projektet, istället för att enbart titta på siffrorna. Ett förslag är att ledningsgruppen skulle ha agerat som ambassadörer för Trevia och arbetat för projektet även utanför de ledningsmötena på två timmar som hållits fyra gånger årligen. Ytterligare en åsikt som framkom var att det vore bra om projektkoordinatorerna under ledningsmötena hade fått informera ledningsgruppen om sitt arbete inom respektive kommun, för att på så sätt skapa en förståelse för de skilda förhållanden som råder i de tre kommunerna och hur de arbetar på lokalnivå.

7.2 Trevia från ledningsgruppens perspektiv

7.2.1 Ledningsgruppens kontakt med Trevia

De tre kommunalråden har förutom enstaka kontakter med projektledaren och projektkoordinatorerna på den egna orten inte haft någon direkt inblandning i Trevias verksamhet utöver de ledningsmötena som hållits. Utvecklingsbolagens representanter från Övertorneå och Överkalix har främst haft kontakt med Trevia genom ledningsmötena, medan representanten från Pajala har haft en mycket nära daglig kontakt med Trevia och dess verksamhet. Endast en av arbetsförmedlingarnas chefer har suttit på sin position under hela 2004 och 2005, och dessa tre chefers kontakt med Trevia har bestått av ledningsmöten och viss kontakt med projektkoordinatorerna på den egna orten rörande deltagare i nyföretagarprogrammet.

7.2.2 Situationen innan Trevia

Innan Trevia startade såg upplägget för de verksamhetsområden som inbegrips i projektets verksamhet annorlunda ut i de tre kommunerna. Några liknande seminarier som de som Trevia anordnar i Korpilombolo fanns det dock ett litet utbud av i samtliga tre kommuner, medan allt annat rörande befintliga företag sköttes mer eller mindre uteslutande av kommunernas utvecklingsbolag.

Insatserna för nyföretagande skiljde sig däremot åt något mer mellan kommunerna. I Pajala hänvisades de som var intresserade av att starta eget att kontakta utvecklingsbolaget och där bli informerade om vilka möjligheter som fanns. På grund av utvecklingsbolagets otillräckliga

resurser fick den potentiella företagaren därefter arbeta mycket självständigt. Om den potentiella företagaren var arbetssökande kunde Arbetsförmedlingen erbjuda en veckas starta eget kurs.

I Övertorneå kunde en arbetssökande intresserad av att starta företag bli erbjuden en starta eget utbildning när det fanns en tillräckligt stor grupp i kommunen, och när det inte var möjligt försökte Arbetsförmedlingen själva avsätta tid till att vägleda. Alla kvinnor intresserade av att starta eget, arbetssökande som anställda, kunde kontakta en person som höll i ett projekt för Kvinnligt företagande i Övertorneå. För män fanns det dock ingenstans att vända sig i nyföretagarfrågor.

I Överkalix är uppfattningen att det fanns ett bra system för att ta hand om potentiella företagare. Chefen för Arbetsförmedlingen berättar att de tidigare haft ett liknande projekt, även om det inte var lika strukturerat som nyföretagarprogrammet. Dessutom påpekar hon och övriga två ledamöter i ledningsgruppen att Arbetsförmedlingen i Överkalix har haft en duktig handläggare som arbetat med nyföretagande i stor omfattning (något som numera begränsats av Arbetsförmedlingens mer styrda uppdrag). Utöver denne handläggares kompetens försökte Arbetsförmedlingen även köpa in någon insats här och där. För de som inte var arbetssökande kunde de direkt kontakta utvecklingsbolaget som gav vägledning och rådgivning till den som var intresserad av att starta eget företag.

7.2.3 Förväntningar på projektet

Innan Trevia startade fanns det även vissa kommunvisa skillnader i förväntningar på projektet. I Pajala var förväntningarna synonyma med de uppsatta kvantitativa målen och att detta skulle kunna uppfyllas med de nya resurser som projektet tog i anspråk. I Övertorneå hade kommunalrådet inga andra förväntningar utöver de uppsatta kvantitativa målen, som han dock vid det tillfället trodde var något för optimistiska. Chefen för Arbetsförmedlingen i Övertorneå förväntade sig att de skulle få en väl fungerande verksamhet med stöd och råd för nya företagare och att det skulle ge mycket att både ha en funktion på den egna orten samtidigt som det skulle skapas ett nätverk med nya företagare i andra kommuner. Representanten för utvecklingsbolaget i Övertorneå såg positivt på att det antligen skulle göras något slagkraftigt för företagande med en stark budget som hjälp. Han var särskilt optimistisk till att projektet skulle arbeta för förbättrade grundvillkor för företagare och satsningen på att hitta blivande företagare anställda inom exempelvis offentlig sektor.

I Överkalix hade kommunalrådet förväntningar på att det genom projektet skulle arbetas fram nya former och teknik för att långsiktigt klara av att erbjuda högkvalitativa kostnadseffektiva lösningar i arbetet med nyföretagarfrågor. Han betonar att han såg projektet som en tillgång till nya resurser, genom vilka det skulle vara möjligt att hitta formen för nyföretagarfrågor anpassat till de resurser som vanligtvis finns tillgängliga inom kommunen. Representanten för utvecklingsbolaget i Överkalix förväntade sig att Trevia skulle tillföra resurser för att nyföretagarna skulle kunna ges mer individuell coaching samt kompetensutveckla befintliga företagare och leda till tillväxt. Detta skulle enligt honom ske hand i hand med Trevia. Chefen för Arbetsförmedlingen i Överkalix förväntade sig att Trevia skulle stärka nyföretagarna och ge dem de verktyg de behöver för att få sitt företag till en varaktig sysselsättning och något att försörja sig på.

De som inte hade några ytterligare förväntningar utöver de uppsatta kvantitativa målen anser att deras förväntningar har infriats då statistiken visar på att målen är uppfyllda. VD:n för

Övertorneå Utveckling AB, som hade haft stora förhoppningar om insatser för företagandets villkor hade förväntat sig något mer på den biten, även om han framhåller det goda arbete som Trevia gjort för nyföretagande och med seminarier. Hos kommunalrådet i Överkalix var det primära att projektet skulle resultera i en form att införliva i en permanent verksamhet, men han upplever att projektet tappat fokus på det i strävan efter att uppfylla de kvantitativa målen. Representanten för Överkalix Utveckling AB som hade förväntat sig mer individuell stöttning av nyföretagare, upplever att hans förväntningar inte införlivats då nyföretagarprogrammet enligt honom saknar den individuella anpassning som han hade stora förhoppningar om.

7.2 4 Samverkan över kommungränserna

Alla i ledningsgruppen har en positiv inställning till att samverka över kommungränserna. Argument för samverkan som lyfts fram är att det är enda möjligheten för små kommuner som dessa att klara av sina åtaganden. Samverkan ökar kostnadseffektiviteten och säkerställer en viss service i de här kommunerna. Samtidigt menar några i ledningsgruppen att i vilken utsträckning samverkan är möjlig är en fråga om mognadsgrad. Förtroende och tillit till varandra är något som de menar behöver byggas upp successivt och inte infinner sig automatiskt.

Ledningsgruppen är också relativt homogen i sina svar på vilka som är styrkorna med samverkan i Trevia. Den mest frekvent angivna styrkan är det nätverksbyggande bland företagarna som möjliggörs genom samverkan. Det faktum att samverkan kan göra de tre kommunerna tillsammans till en attraktivare region utanför den egna kommungränsen är också något som lyfts fram. Med samverkan kan regionen som helhet uppvisa ett diversifierat näringsliv, istället för tre kommuner med på var sitt håll smalt näringsliv. Några uttrycker att med en formell samverkan finns det en aktör som marknadsför dessa tre kommuner som en region och som kan vidga vyerna och lyfta blicken från att enbart se till den egna kommunen.

När det gäller samverkan i nyföretagarprogrammet är det den stora tillgången till resurser som setts som en viktig styrka. Samverkan har öppnat dörrarna för en finansiering av nyföretagandeinsatser som inte hade varit möjlig om kommunerna arbetat på var sitt håll. Genom samverkan har det funnits möjligheter att hitta kostnadseffektiva lösningar och en hög kvalitet har kunnat hållas. De resurser som funnits för att stötta nyföretagande i de tre kommunerna uttrycker en i ledningsgruppen har varit som en ”lyxsituation” där nyföretagarna fått enorma möjligheter till hjälp. Ur arbetsförmedlingarnas synvinkel har nyföretagarprogrammet varit en möjlighet för dem att löpande kunna anvisa till programmet genom att underlaget varit större än enbart inom den egna kommunen.

När ledningsgruppen tillfrågades om de såg några svagheter i att samverka över kommungränserna som i projektet Trevia, svarade några att samverkan i sig bara för med sig fördelar men att det däremot kan finnas vissa brister i samverkan som kan sätta käppar i hjulet för att samverkan ska bli så positiv som idealet. Något som ett par i ledningsgruppen nämner som ett problem vore om kommunerna började se till enbart sitt egenintresse och därmed konkurrerade med varandra om företagsetableringar, även om ingen av dem idag ser det som något förekommande fenomen inom Treviaområdet. Några andra personer lyfter fram en brist i samarbetet inom Trevia som däremot förekommer och det är den skilda uppfattning som råder i vissa frågor. Dels förekommer skilda uppfattningar om Trevias utformning och innehåll och dels skiljer sig uppfattningarna om vilka förpliktelser och åtaganden som samverkan medför för deltagande kommuner. Dessa skilda uppfattningar har lett till att alla i ledningsgruppen inte alltid har dragit i samma snöre, vilket några menar har blivit en svaghet

för samverkan. Merparten inom ledningsgruppen är fullt medvetna om att det förekommer skilda uppfattningar inom gruppen och uttrycker med facit i hand att det redan från början borde ha diskuterats igenom vad alla ville få ut av projektet, hur det praktiskt skulle genomföras samt hur den långsiktiga planen såg ut bortom projektet.

7.2.5 Trevias roll för företagandet

Från Pajalas representanter i ledningsgruppen framkommer det att Trevia har haft en betydande roll för företagandet och att de är imponerade över Trevias statistik. I första hand menar de att nyföretagandet gynnats av Trevias närvaro och den kompletterande resurs de varit till utvecklingsbolaget. Seminarierna i Korpilombolo tros ha varit till stor nytta för företagarna. Andra aspekter som ges är att Trevia har varit med och drivit på processer som har varit betydande för företagandet i kommunen, exempelvis bränsleenergifrågan, LAINA-lånet och utvecklingen i Korpilombolo med upprustningen av värdshuset Tre Sågar. Trevia anses dessutom ha varit som en motor för insatser för företagandet genom att bland annat initiera ett samarbete mellan utvecklingsbolagen i Pajala och Övertorneå.

I Övertorneå finns det en lite försiktigare inställning till att enbart tillskriva Treviaprojektet den ljusa framtidsbild som växt fram bland politiker och folk i allmänhet i kommunen, då det kan finnas så många andra aspekter och parallella projekt som kan spela in. Däremot är de eniga om att statistiken tydligt indikerar på att det startats nya företag i Övertorneå. En av ledamöterna menar att även om projektet inte skulle ha lett till direkt fler nyföretagare, kanske insatserna har varit sådana att de förberett nyföretagarna och gett dem en trygghet som ger en hög överlevnadsgrad på lång sikt. En annan åsikt som kommer fram är att då fler potentiella entreprenörer givits chansen att testa på sin affärsidé, kanske det följer en risk att fler av dem slås ut men att det ändå är positivt om så enbart fem eller fler företag sammanlagt blivit bestående i Övertorneå genom Trevias insatser.

Det är mindre optimistiska tongångar om den roll som Trevia har haft för företagandet i Överkalix, även om det från Överkalix håll anges att Trevia säkert varit jättebra i Pajala och Övertorneå. Arbetsförmedlingens chef menar att även om det är svårt att svara på vilken roll det haft för företagandet i kommunen, går det ändå att säga att det åtminstone inte varit negativt för någon. Det som framkommer i samtalet med kommunalrådet i Överkalix är att han uppfattar att Trevias verksamhet har varit omdiskuterad inom den egna kommunen och att många saknat en individuell anpassning i nyföretagarprogrammet. Utvecklingsbolaget har därför erbjudit andra lösningar än nyföretagarprogrammet för den som hellre vill det, vilket lett till viss oro och störning inom Trevia. Från Övertorneå och Pajala har det enligt honom uppfattats som att Överkalix "inte rättar in sig i ledet". Detta i kombination med att aktörerna i Överkalix inte varit positiva till arbetssättet i Trevia har fått till följd att idén med Trevia enligt honom inte möjliggjorts.

7.2.6 Framtida samverkan i företagarefrågor

Samtliga i ledningsgruppen tillfrågades huruvida de ville att Trevia skulle fortsätta efter år 2006. Alla är positiva till en fortsättning i någon form, men det är endast en liten del som ser en framtid för Trevia i dess nuvarande form i fråga om koncept och konstellation. Vid ett resonemang om vilka möjligheter de ser för Trevia efter 2006 har olika infallsvinklar lyfts fram. En möjlighet med samverkan är att det möter det stora behov som finns av att förbättra näringslivet och att göra regionen som helhet attraktivare. Några betonar att Trevia är ett projekt, vilket i sin natur innebär att det har en början och ett slut. Att själva projektet har ett slut är dock inte detsamma som att det projektet behandlat ska avslutas, utan tvärtom ska integreras i den ordinarie verksamheten i någon form. Vid en sådan implementering menar en att det viktigaste är att säkerställa det som varit bra i Trevia och utveckla en lösning utifrån det, istället för att fokusera på det som varit mindre bra.

Ett förslag som ges är att nu dra lärdom om hur samverkan i nyföretagarfrågor kan byggas upp och att det därför är dags att ta nästa steg och hitta formen för samverkan inom frågor för befintligt företagande. En annan menar att de konkurrens fördelar som de här tre små kommunerna har är deras möjlighet för framtiden. Istället för att se storleken som en nackdel finns det stora möjligheter att nyttja det faktum att det går att vara flexibla, hitta individuella lösningar och ha korta beslutsvägar.

Det framtida behovet är något som också ses som en stor möjlighet. I de här tre kommunerna kommer det att vara många företag som kommer att behöva genomgå en generationsväxling inom en nära framtid, och då vore det bra med en aktör som aktivt skulle arbeta med de företag som inte har ett naturligt övertagande i sikte. Ett annat framtida behov är att hjälpa fram entreprenörer och nyföretagare som kan arbeta med turistnäringen som är under utveckling i området.

I och med att Trevia till största del är bidragsfinansierat är det naturligt att det största hotet mot en framtida samverkan i den form som projektet haft är att det inte skulle finnas tillräckliga ekonomiska resurser för en fortsättning. Bortsett från denna hotbild ser ledningsgruppen ytterligare några hotbilder för samverkan genom Trevia. En person gör bedömningen att marknaden för nyföretagarprogrammet kan vara mättad genom att Trevia tagit fram de potentiella entreprenörer som fanns i området och att det därför kan vara bra att låta programmet vara vilande ett par år.

En annan person framhåller att det är lättare för politiker att samverka när kommunen är i ett positivt läge. När kommunen däremot befinner sig i ett sämre läge värnar alla om arbetstillfällena i den egna kommunen och att det kan vara politiskt mycket svårt att motivera en effektivisering som innebär förlorade arbetstillfällena till grannkommunen.

Ytterligare en hotbild som nämns är att fokus enbart hamnar på nyföretagande, när det istället borde vara på att se helheten. I de här kommunerna minskar kraften och dynamiken, och för att komma åt det utgör stimulansen av nyföretagande endast en del. Det behövs även satsningar på befintliga företag, utbildning, forskning och utveckling etc. Det är alltså ett hot om inte nyföretagande sätts i ett större perspektiv och att det inte finns en helhetssyn på hur regionen ska utvecklas och få tillväxt. Enligt respondenten borde det finnas en diskussion och en dialog om vilken vision som uppsatta kvantitativa mål ska leda till, och istället för att se dem som mål i sig ska de ses som medel för att nå en vision.

Några ser det även som ett hot mot samverkan att det inte finns en tydlig samsyn inom Trevia på vad samverkan förpliktar till och hur den ska bedrivas. Om det inte blir en större samsyn mellan kommunerna spår några att Pajala och Övertorneå på egen hand kommer att fortsätta sin samverkan med varandra och vända blicken mot kommunerna på den finska sidan.

Med de möjligheter och hotbilder som ledningsgruppen ser med samverkan i dessa frågor föreslår de vissa ändringar av Trevias verksamhet. Det några ser som det absolut viktigaste är att politikerna i de tre kommunerna sätter sig ner och funderar över om de överhuvudtaget är positiva till en samverkan och inom vilka områden det i så fall är intressant att samverka. En i ledningsgruppen menar att politikerna tillsammans med utvecklingsbolagen ska initiera en omvärldsanalys för att få en helhetsbild av hur situationen ser ut och vad som går att göra med befintliga resurser. För honom är det viktigt att inte fokusera på bidrag och stöd vid framtagandet av sådana analyser och framtidsförslag.

När det gäller själva innehållet är det flera som är överens om att Trevia måste förnya sig och ett par framför förhoppningar om att det aktiva sökandet efter nya entreprenörer skulle utvidgas till att omfatta fler grupper än enbart arbetssökande.

7.2.7 Styrningen av Trevia

Åsikterna om hur styrformen för projektet fungerat går isär. Det finns de som tycker att det fungerat bra att få resultaten presenterade under ledningsmötena och där få tillfälle att ställa frågor och att de anställda därutöver helt och hållet skött den operativa verksamheten. Andra menar att det inte är positivt att ledningsmötena enbart blivit ett informationsforum där resultat presenterats och stämts av mot ledningsgruppen. Den grupp som är av den uppfattningen är eniga om att det helt ligger på ledningsgruppen att det blivit så, och att det inte på något sätt är projektledarens fel. Det framhålls att ledningsgruppens roll och befogenheter borde ha klargjorts redan från början. De menar att nu har styrgruppen med sin passivitet gett fritt utrymme till projektledaren att styra projektet, vars aktiviteter de enbart blivit informerade om i efterhand. Denna grupp upplever att de egentligen inte styr något i Trevia och att det ges litet utrymme för idédebatter och diskussioner med ett långsiktigt tänkande vid ledningsmötena.

7.3 Trevia från omkringliggande aktörers perspektiv

7.3.1 Arbetsförmedlingarnas handläggare

Den kontakt som handläggare på Arbetsförmedlingen haft med Trevia är när arbetssökande anvisats till Trevias nyföretagarprogram eller vid avstämningsmöten kring dem som deltar i nyföretagarprogrammet. Handläggarna på samtliga tre arbetsförmedlingar är överens om att samarbetet med Trevia fungerat bra. Bland handläggarna i Övertorneå och Pajala fanns det höga förväntningar på Trevias nyföretagarprogram. De hoppades att de arbetssökande skulle komma till insikt huruvida företagande vore något för dem och bli säkrare i sitt val om de ska starta eget eller inte. I Överkalix hade handläggaren inga förväntningar. Bland dem som hade höga förväntningar är det ett samstämmigt ja till att Trevia uppfyllt vad de hoppades på, medan det från Överkalix håll påpekas att antalet nyföretagare inte ökat under Trevias tid.

Handläggarna har allihop en positiv inställning till att de tre kommunerna samverkar i dessa frågor. Några positiva aspekter som anges är att deltagare i nyföretagarprogrammet får nya

infallsvinklar med ett större upptagningsområde, de kan hjälpa varandra, det finns möjlighet att träffa framtida samarbetspartners, hitta nya marknader och bilda nätverk. Dessutom har programmets upplägg gjort det möjligt att löpande anvisa till programmet och arbetsökande i de tre kommunerna har fått ett enhetligt bemötande från respektive arbetsförmedling. Om något ändå skulle ses som svagheter med att ha ett gemensamt program anges det från en handläggare att det skulle vara att Korpilombolo är samlingsort. En annan nämner att det kulturella tankesätten skiljer sig åt mellan Tornedalen och Överkalix, vilket medför att det tar ett tag innan ett samarbete kan fungera fullt ut.

I Pajala hoppas handläggarna att Trevia kommer att fortsätta efter 2006. De menar att alternativet är att gå tillbaka till hur det var innan Trevia, nämligen att hänvisa till arbetspraktik, näringslivssekreteraren och lokala revisionsbyrån. Även om det inte skulle ges program lika frekvent som under 2004 och 2005 borde det åtminstone finnas chans för dem som inte är så framåt att tänka över om företagande vore något för dem. En handläggare menar att de som är drivande söker upp nödvändiga informationskanaler och startar företag utan hjälp utifrån. I Övertorneå finns det också förhoppningar om en fortsättning.

Tre av handläggarna menar att det största hotet mot Trevias verksamhet är utebliven fortsatt finansiering. En tror att det största hotet är om Trevia stagnerar och inte förnyar sig och inte är lyhörda för det som händer ute i näringslivet. En annan tror att det är ett stort hot mot projektet om en studie skulle göras över utfall per satsad krona.

Eventuella förändringar av nyföretagarprogrammet föreslagna av handläggare är att Trevia tillsammans med Arbetsförmedlingen skulle kunna göra mer uppföljning av deltagarna genom uppsökande verksamhet. Trevia skulle kunna var den aktör som följer tidigare nyföretagare och tillmötesgår de behov som med tid uppstår för dessa nya företagare.

7.3.2 Företagarna (FR)

De tre representanterna för Företagarna (FR) från respektive kommun har haft olika typer av kontakt med Trevia. I sina roller som representanter för Företagarna har representanten i Pajala och Övertorneå haft kontakt med Trevia genom gemensamma projekt, medan representanten i Överkalix inte haft någon kontakt med Trevia genom Företagarna.

Innan Trevia startade fanns det från Företagarna i Pajala inga förväntningar alls, utan snarare tveksamhet. I Övertorneå fanns det en förhoppning om att Trevia skulle starta upp utvecklingsinriktade insatser och skapa en kontinuitet i dessa insatser, vilket sammantaget skulle komma företagaren till godo. I Överkalix fanns förhoppningar om att Trevia skulle hjälpa nya företagare med sådant som de behöver hjälp med.

När det gäller hur väl dessa förväntningar infriats är omdömet i Pajala att Trevia har varit en lyckad satsning med rätt personer på rätt plats, och därmed vänt en viss tveksamhet till projektet till en positiv attityd. I Övertorneå har förväntningarna kring nyföretagarprogrammet infriats, men man hade gärna sett att Trevia arbetat bättre med kompetensutveckling för befintliga företagare redan från början och undersökt vilket behov som finns och vad Trevia skulle kunna stötta med. Representanten för Företagarna i Överkalix anser inte att förväntningarna har infriats. Han är av åsikten att programmet blivit en arbetsmarknadspolitisk åtgärd och att även om fin statistik kan visas upp är det egentliga resultatet tunt. Enligt honom fungerade upplägget av stöttningen av nya företagare bra innan Trevia fanns.

Alla tre representanterna för Företagarna är eniga om att samverkan mellan kommunerna är det enda rätta för kommuner av denna storlek. Styrkorna med att samverka är att tre kommuner är starkare än en, det är lättare att samla ihop grupper och deltagare i nyföretagarprogrammet får ett större nätverk. Det är även en av dem som lyfter fram en styrka som han menar inte visas genom den gängse statistiken. Även om det är viktigt att bedöma resultatet utifrån startade företag, menar han att det även är av vikt att räkna på hur många som har fått insikt med hjälp av Trevia. Det han skulle vilja se är därför hur många som har startat ett företag och är nöjda över det och hur många som har räddats från ett företagande de själva egentligen inte var menade för.

Svagheter med samverkan i Trevia är enligt en representant att möjliga samordningsstyrkor inte finns i projektet då organisationen inte är lyhörd till hur de olika kommunerna vill ha det. En av de andra representanterna menar också att det kan vara en svaghet om inte de tre kommunerna har en likartad syn på det samarbete som finns. Inom projektet Trevia finns det vissa som vill släppa loss krafter och lyfta personer medan andra är mer inriktade på att ge en individuell rådgivning, och dessa skillnader mellan parterna kan vara en svaghet för samverkan.

I både Pajala och Övertorneå ser Företagarna att Trevia har spelat en roll för företagandet. I Pajala betonas det att Trevia har haft andra resurser än Företagarna och utvecklingsbolaget har därför kunnat avlasta dessa två aktörer något. I Övertorneå finns det också en övertygelse om att Trevia har varit positivt för företagen, däremot kan den kontinuitet och professionalism som det gett vara svår att mäta i siffror. I Överkalix har representanten inte sett något som tyder på att Trevia har haft en roll för företagandet.

De möjligheter som finns för Trevias verksamhet efter 2006 sammanfattar representanten från Övertorneå i tre punkter: (1) Skapa en kontinuitet i nyföretagarstöttning och verka som en samtalspartner när inte företagarna har ett eget kontaktnät i familjen, (2) Initiera utvecklingsprojekt och tankar och därmed vara en generator som får igång positiva processer, även om Trevia i sig inte kan göra allting själva, (3) Stötta befintliga företag efter en genomförd behovsinventering och ge professionell företagsrådgivning och därmed vara ett komplement till utvecklingsbolagen.

De tre representanterna ser olika hotbilder för Trevias fortsatta verksamhet. En oro är att då Trevia är ett projekt finansierat genom EU-medel saknas det långsiktiga tänkandet i viss mån. En annan ser det största hotet vara styrningen av Trevia, då styrelsen endast träffas fyra gånger per år och raskt går igenom alla ärenden. Den hotbild som tornar upp sig för en av representanterna är om de som ska samarbeta inte sätter sig ner och på detaljnivå går igenom hur de vill genomföra samverkan. Det handlar om att i stor mån ändra attityder och för det krävs det att stor vikt läggs vid att gjuta grunden för samarbetet och att det finns en förståelse för att attitydförändringar tar tid.

Förslag på förändringar av Trevias verksamhet är att fortsätta med verksamheten ur ett långsiktigt perspektiv och i det arbeta mer aktivt mot skolorna där framtiden finns. Ett annat förändringsförslag är att göra en mer omfattande inventering av befintliga företag och ”sälja in” att Trevia finns och vad det har att erbjuda. Det är också hos de befintliga företagen Trevia skulle kunna nyttja kunskap och erfarenhet i större utsträckning än idag.

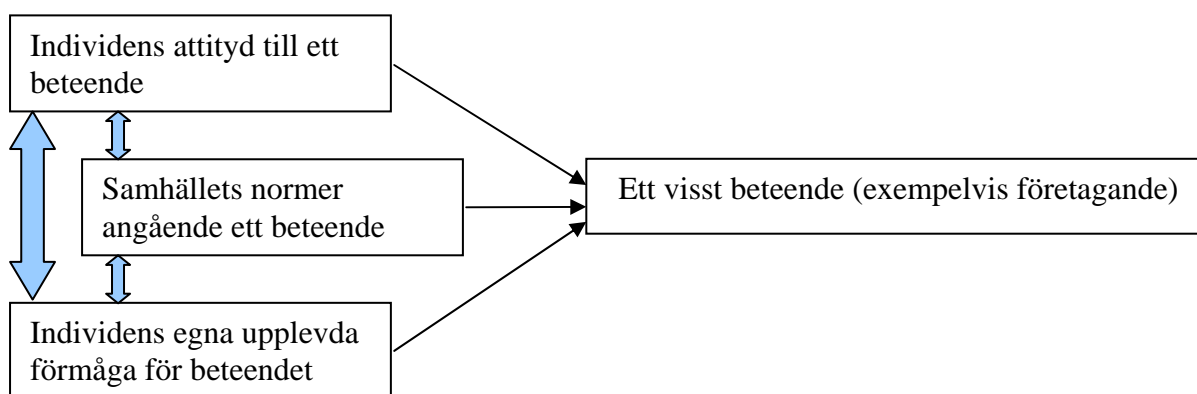
7.3.3 Banker

Samtliga banktjänstemän som blivit tillfrågade om Trevias verksamhet har liknande svar. Den kontakt de har haft med Trevia genom sitt arbete är att tidigare deltagare i nyföretagarprogrammet kommit till banken för att låna pengar till sitt företag, och ett par av dem har också varit och föreläst om banken på nyföretagarprogrammet. Oavsett i vilken utsträckning de har haft kontakt med Trevia har det fungerat bra för dem att ha med Trevia att göra. I Pajala finns det en större kännedom om Trevias verksamhet än i Övertorneå och Överkalix och i Pajala pekar de på att Trevia har varit ett stöd för företag och något som de från banken kunnat hänvisa nya företagare till.

Det är svårt för banktjänstemännen att uttala sig om de som kommer in för ett banklån efter nyföretagarprogrammet har bättre affärsplaner än personer som inte gått Trevia nyföretagarprogram. Däremot kan de sträcka sig så långt som att säga att de som har deltagit i nyföretagarprogrammet har en större förståelse för vad som en affärsplan ska innehålla och vilka frågor som banken kommer att ställa än dem som inte har haft hjälp från någon.

8. DISKUSSION OCH SLUTSATSER

Projektet har haft som huvudsakligt syfte att vidareutveckla metoder för att entreprenörer ska ges förutsättningar för ett framgångsrikt företagande, samt att via riktade insatser söka nå fler målgrupper intresserade av att starta eget företag; något som är en överlevnadsfråga för de här tre kommunerna. Att stimulera människor att starta företag handlar i mångt och mycket om att förändra ett beteende, vilket enligt tidigare forskning i sin tur är beroende av att individers attityder och samhällets normer ändras. För att stimulera företagande krävs det därför insatser både för att ändra individers inställning till företagande och för att ändra den attityd samhället i stort har till företagande. Det är förstås inte tillräckligt att det finns en positiv attityd till företagande, utan människor måste även känna att de har de rätta förutsättningarna och en tilltro till sig själva i rollen som företagare för att kunna starta och driva ett eget företag. Figur 14 illustrerar komponenter som kan ses påverka en människas beteende, exempelvis till att bli egenföretagare.



Figur 14. Komponenter som påverkar ett beteende

Trevia har arbetat med insatser på alla plan, projektet har försökt att bidra till att samhällets och individens syn på företagande ska bli mer positiv¹⁷ samtidigt som det satsat på att fler ska uppleva att de har förmågan att bli företagare¹⁸. Förändringarna går hand i hand med varandra och bildar en god spiral, där de kortsiktiga insatserna för att stärka individens upplevda förmåga får skjuts av de mer långsiktiga attityd- och normförändringarna och vice versa. Det är därför oerhört viktigt med aktiviteter på alla plan eftersom det är de sammantagna attityderna, normerna och upplevda förmågan som skapar ett beteende. Det är dock allmänt känt att attityder och normer tar tid att ändra och den tid som projektet pågått är alldeles för kort för att kunna avgöra i vilken utsträckning Trevia bidragit till en attitydförändring till företagande. Som ett led i att förbättra och utveckla möjligheterna till att stimulera företagande diskuterar förestående kapitel övergripande aspekter som täcker in hela Trevia-projektet samt aspekter specifika för projektets uppgifter, utifrån den data som presenterats i föregående kapitel.

¹⁷ Projektets uppgift att skapa och inspirera företagsamhet.

¹⁸ Projektets uppgift kring nyföretagande och kompetensutveckling.

8.1 Diskussion kring övergripande aspekter

8.1.1 Tre kommuner – ett projekt

Att samordna ett sådant stort projekt med insatser på så många plan och att dessutom göra detta över tre kommuner är en stor utmaning. Att det blev just Pajala, Övertorneå och Överkalix kommuner som gick samman i projektet var till stor del en tillfällighet. Många menar att det egentligen inte är den mest naturliga konstellationen av kommuner, men å andra sidan finns det inte heller direkt någon naturlig sådan i området då olika kommuner är förbundna till varandra i olika verksamheter. Andra vill peka på att Överkalix är lite på sidan om i Trevia eftersom det inte ligger i Tornedalen och därför inte delar samma språk, kultur och historia som Pajala och Övertorneå. Det som går att uppfatta utifrån samtal med företagare och andra aktörer är dock att vissa meningsskiljaktigheter som funnits inte härrör utifrån denna problematik, utan snarare av att projektet inte blev vad Överkalixborna hade förhoppningar om. Den enighet som råder om att det är positivt att de tre kommunerna samverkar visar också att det finns en öppenhet till att vända sig utanför den egna kommungränsen och en insikt om vad som utgör alternativet till samverkan. Trots den positiva inställningen till samverkan, har möjligheterna till samverkan eventuellt inte tagits tillvara i den utsträckning som hade varit möjligt. Lite av det som framkommit under utvärderingen tyder nämligen på att de tre kommunerna aktivt arbetat med att utveckla nya samverkansformer och försökt lära av varandras tidigare erfarenheter och arbetssätt.

8.1.2 Oklarheter i projektet

Utifrån de kommentarer och synpunkter som framkommit bland personer tillfrågade i denna utvärdering är det uppenbart att det finns vissa uppenbara oklarheter kring projektet. En sådan oklarhet är exempelvis att det inte är tydligt för alla vad Trevia gör. Som utomstående är det svårt att få grepp om vad Trevia gör och på vilket sätt. Vad projektet Trevia utvecklades till har de stora dragen och de uppsatta kvantitativa och kvalitativa målen gemensamt med den projektplan som arbetades fram från början, men i övrigt speglar inte projektplanen verksamheten helt och hållet. Hemsidan ger viss vägledning, men den täcker inte in allt och ger snarare den övergripande bilden än insikt i hur verksamheten bedrivs praktiskt. Till följd av detta är det endast en liten krets av människor som verkligen känner till Trevias verksamhet, med alla dess delar. Det finns många som tror att Trevia uteslutande ger ett nyföretagarprogram, medan andra uppfattar att Trevia enbart är utvecklingsbolagens förlängda arm. Sedan finns det ytterligare några som inte ens känner igen namnet. Generellt sett finns det med andra ord en bristande kunskap om Trevias verksamhet som helhet.

En annan oklarhet är *vem* som egentligen ska göra *vad*? Det är inte helt klart vilka uppgifter som ligger på Trevia, och vilka uppgifter som ligger på utvecklingsbolagen i respektive kommun. Den största oklarheten i detta hänseende ligger inte i att fördelningen ser olika ut mellan de olika kommunerna, utan i att alla berörda inte är klara över och har accepterat den fördelning av uppgifter som råder. Vilka uppgifter som ligger på vem är även oklart inom ledningsgruppen. Vissa i ledningsgruppen känner sig inte säkra över vilken roll och vilka befogenheter de har och vad som ligger på projektledaren.

Ett tredje område till föremål för oklarheter är vad tanken med projektet har varit och vad som skall hända härnäst. Inom ledningsgruppen finns det en oklarhet i om Trevia skulle vara ett projekt med stora punktinsatser för företagande med en början och ett slut, en verksamhet som skulle permanentas i sin helhet efter projektidens slut eller om vissa delar av Trevias

verksamhet skulle införlivas i utvecklingsbolagen efter avslutat projekt. Det har med anledning av denna oklarhet uttryckts stor oro inom ledningsgruppen inför vad som händer när projektiden är över.

Förutom att förankra projektet genom delaktiga politiker, tjänstemän och företagare är det även nödvändigt att informera om verksamheten. Mycket av det missnöje som framkommit bland befintliga företagare har varit till följd av att de missuppfattat Trevias uppdrag och därför ansett att de blivit förbisedda på ett eller annat sätt. Det faktum att de personer som har god kännedom om Trevias verksamhet har en mer positiv attityd till Trevia pekar på att det finns allt att vinna på att ge god upplysning om verksamheten för allmänheten. Förutom att företagen får vara aktiva i utformningen av verksamheten, borde det med dessa kommuners storlek vara rimligt att se till att alla aktiva företag skulle bli direkt informerade vid näringslivsprojekt som dessa för att motverka missförstånd och missnöje som konsekvens. Om oklarheterna skulle tydliggöras skulle mycket möjliggöras: satsningen skulle (1) kunna få en bredare förankring hos politiker, tjänstemän och företagare, (2) ha en mindre skillnad mellan vad som förväntas av verksamheten och vad som görs, samt (3) innebära en ökad handlingsförmåga genom minskad osäkerhet kring ålagda roller och uppgifter hos aktörer inom och omkring Trevia.

8.2 Diskussion kring uppgiftsspecifika aspekter

8.2.1 Inspirera och skapa företagsamhet

Att i projektet ha som en av tre huvuduppgifter att inspirera och skapa företagsamhet kan låta som något svårt att ta på och ännu svårare att mäta. När det gäller kvällsseminarierna i Korpilombolo är det denna ”mjukhet” som inspirerar och ger vissa företagare nya idéer att ta med sig till sitt företag, medan andra inte alls kan förstå nyttan med att ha föreläsningar som inte är direkt applicerbara på det egna företaget. Det finns alltså två huvudsakliga ståndpunkter gentemot seminarierna, å ena sidan de som med stor entusiasm besöker seminarier och å andra sidan de som ser på seminarierna som ”lull-lull”. Seminarierna har såtillvida varit lyckade för dem som tillhör den förstnämnda gruppen, men för att komma åt de företagare som inte blir inspirerade av föreläsningar kan det kanske finnas andra lösningar med samma syfte. Det är mycket viktigt att identifiera och förstå på vilka olika sätt som olika företagare inspireras, och arbeta fram kompletterande lösningar utifrån det.

8.2.2 Nyföretagande och kompetensutveckling

När ett projekt som Trevia utvärderas och diskuteras är det viktigt att tänka på vad som projektet i sig kan ses ha gett direkt upphov till, och vad som kan ha sin upprinnelse i något annat. I projektet Trevia är det synnerligen svårt att göra en sådan åtskillnad vid en diskussion av det uppsatta målet om antalet startade företag via Trevias verksamhet. Företag är nämligen något som startas oavsett om det finns särskilda insatser för nyföretagande eller inte och det är omöjligt att veta hur många företag som skulle ha startat utan Trevias förekomst. Att notera är att det inte heller finns något i Trevias målbeskrivning över antal startade företag som ger uttryck för att Trevia direkt ska resultera i ett visst antal företagsstarter, utan enbart att ett visst antal företag ska starta via deras verksamhet. För att ingå i Trevias statistik över ett startat företag via deras verksamhet är kriteriet att företagaren vid minst ett tillfälle varit i kontakt med Trevia. Att jämföra de insatser Trevia gjort för en sådan företagare, med insatserna för en som deltagit under åtta veckor i nyföretagarprogrammet går naturligtvis inte, och den

statistiken är i sig därför relativt ointressant för att göra en bedömning av hur väl Trevia lyckats stimulera människor att starta företag. För att en diskussion om Trevia ska vara till nytta är det därför viktigt att inte fastna i hur många företag som startat tack vare projektet, då det är en mer eller mindre omöjlig fråga att ge svar på. Det är istället bättre att diskutera Trevias insatser för dem som varit i begrepp att starta eget företag.

Innan resultaten diskuteras kan det dock vara värdefullt att poängtera att det är drygt hälften av dem som deltagit i nyföretagarprogrammet som har besvarat den utskickade postenkäten. Det finns således en risk att de svar som erhållits från deltagarna inte är representativa för alla som har deltagit i nyföretagarprogrammet. Samma sak gäller för dem som startat företag utan att ha gått Trevias nyföretagarprogram, där drygt hälften valt att inte besvara den postenkät de fått.

Som illustrerats i tidigare kapitel väljer inte alla som deltar i nyföretagarprogrammet att starta företag. Arbetsförmedlingen vill också när de anvisar till programmet att det ska ge deltagaren insikt om eget företagande vore något för dem. I motsats till vad vissa vill hävda verkar däremot inte nyföretagarprogrammet ha blivit en åtgärd för att kortsiktigt ge arbetssökande en sysselsättning. Det är människor intresserade av att starta eget företag som söker sig till programmet, att de sedan råkar vara arbetssökande är en annan sak. De deltagare som sedan startat företag är uppenbarligen också som helhet nöjda med sitt företagande, något som bådar gott för deras framtida företagande. Som statistiken visar är det fler av deltagarna från Överkalix som startat företag än från de andra två kommunerna. En förklaring till det skulle kunna vara att det i Övertorneå och Pajala funnits ett mer öppet förhållningssätt till programmet, alla som varit det minsta intresserade av företagande har anvisats till programmet, medan det från Överkalix mestadels har varit med deltagare med en klar affärsidé.

Ett mål med programmet är att deltagaren efter utbildningen ska ha tillräcklig trygghet i sig själv och tillräckliga kunskaper för att kunna starta upp ett företag i lämplig bolagsform. Vad de anledningar som ges till varför deltagaren efter programmet inte valt att starta företag indikerar är att det i första hand inte är bristen på trygghet och kunskap som varit orsaken, utan att antingen externa omständigheter, en vilja att utveckla idén ytterligare eller att annan sysselsättning kommit emellan. Det som är intressant att ta upp i detta sammanhang är att det både bland de tidigare deltagare som aldrig startade ett företag och bland dem som inte bedriver sitt företag aktivt ändå är en majoritet som uppskattar att de kommer att driva företag inom ett till fem år. De flesta av dem som deltagit i nyföretagarprogrammet verkar därmed ha ett fortsatt intresse för företagande och ser sig själva i rollen som framtida företagare. Bland denna grupp borde det därför finnas stora möjligheter att följa upp och göra insatser för att få dem att starta och driva framgångsrika företag. Då de redan har siktet inställt på att bli företagare och har programutbildningen i ryggen är det möjligt att gå vidare med fördjupade stödinsatser. För att komma åt denna grupp är det dock en nödvändighet att utveckla och säkerställa ett uppföljningssystem inom Trevia, genom vilket tidigare deltagare blir kontaktade i den utsträckning de önskar efter programmets avslut. För att kunna ge tidigare och nya deltagare i programmet goda förutsättningar behövs det därför en diskussion inom Trevia kring hur dessa personer ska ges den trygghet som är så central vid företagsstarter och vilka eventuella hinder som Trevia kan och bör påverka för att få dessa potentiella företagare att klara av och våga ta steget till att bli egenföretagare.

Kring nyföretagarprogrammet återkommer svårigheterna med deltagargruppernas heterogena sammansättning. I och med att deltagarna skiljer sig både vad gäller bakgrund och erfarenhet

men även i vilken typ av affärsidé och hur långt de kommit i processen är det svårt att få ett generellt program att passa alla. För att deltagarna ska få tillräcklig trygghet och kunskaper och känna att programmet är givande är det ett måste med fler individspecifika insatser. Dessa insatser skulle kunna vara i form av valbara ”spår” i programmet. De deltagare som exempelvis har ett behov och intresse av att lära sig mer om bokföring kan välja det spåret, medan den som drivit eget företag i trettio år istället kanske väljer spår som tillgodoser det behov som finns just för den affärsidé som behandlas under programtiden. Spåren planeras förslagsvis utifrån de specifika behov och situationer som deltagarna i respektive programomgång befinner sig i.

Det som de flesta aktörer inom och omkring Trevia lyfter fram som en av de största fördelarna med att ha nyföretagarprogrammet över tre kommuner är möjligheterna till nätverkande. De deltagare som startat företag har dock inte knutit värdefulla kontakter över kommungränserna för sitt företag i någon större utsträckning genom aktiviteter anordnade av Trevia. Det vittnas om att deltagarna sitter med andra från samma kommun vid sammankomsterna och att det inte direkt givits något utrymme för kontaktknytande. För att komma till bukt med detta problem måste det finnas en uttänkt modell för hur deltagarna kan länkas samman. Om programmet ändras så att det blir fler ”spår” med några undergrupper kanske dessa kan få ut mer av att vara tillsammans än vad storgruppen som helhet kan.

8.3 Slutsatser

I denna rapport har Trevias uppgift att stimulera nyföretagande, kompetensutveckla företag samt att inspirera och skapa företagsamhet utvärderats utifrån de olika aktiviteter och program som genomförts under år 2004 och 2005. Syftet med utvärderingen har varit att bedöma måluppfyllelsen samt huruvida det skapats positiva effekter av samverkan mellan kommunerna. Angående projektets kvantitativa måluppfyllelse visar uppgifter rapporterade från Trevia att nästintill alla mål är uppfyllda. Den slutsats som kan dras utifrån Trevias uppgifter och föreliggande rapports innehåll är att Trevia varit inriktat på att uppfylla de uppsatta kvantitativa målen och att den strategi som tillämpats förefaller framgångsrik.

Trevias kvalitativa mål att tillsammans med andra aktörer medverka till att de nystartade företagen har fått kunskap och förutsättning för överlevnad, stabilitet och tillväxt är däremot mycket svårare att bedöma. Dels kräver det en subjektiv bedömning och dels har det ännu inte gått tillräckligt lång tid för att på ett någorlunda säkert sätt kunna bedöma företagens överlevnad, stabilitet och tillväxt. Data visar dock på att några av deltagarna inte anser att programmet givit dem tillräckliga kunskaper för att starta ett företag, vilket skulle kunna vara en indikation om att programmet inte heller har givit förutsättningar på lång sikt för vissa deltagare. Av de nya företagare som varit i kontakt med Trevia men som inte gått programmet är det dessutom cirka en fjärdedel som inte anser sig ha haft någon direkt kunskapsmässig nytta av kontakten med Trevia i sitt arbete. Kunskapsmässigt finns det därför en del som tyder på att Trevias bidrag till de nya företagarna kunnat vara mer omfattande för att medverka till företagens långsiktiga överlevnad. En alternativ och möjligen kompletterande slutsats är att projekt av den här typen behöver mer tid för att få genomslag i form av ett ökat och långsiktigt hållbart nyföretagande.

Det kvalitativa målet är tänkt att på lång sikt vara ett led i utvecklingen att göra målområdet till ett av Sveriges mest gynnsamma etableringsområden. Ett etableringsområde i toppklass kan tänkas innebära att förutsättningarna för att driva företag och att vara företagare i kommunen är extraordinärt goda vad gäller avgifter, skatter, finansiering, arbetskraft etc.

Utifrån det som framkommit i denna utvärdering har Trevia inte aktivt fokuserat på att förbättra företagarnas villkor i dessa tre kommuner.

Genom att inte enbart titta på det kvalitativa målet så som det uttrycks i projektplanen, går det att se att projektet har haft andra effekter för näringslivsutvecklingen i området. Trevia har initierat en förändring i näringslivet i området. Människor har blivit uppmuntrade att våga tro och satsa på sina idéer och inspirerats till att tänka i nya positiva banor. Ett engagemang har väckts och betydelsen av företagande har uppmärksamats. Allt sammantaget har det satt igång en positiv process som på lång sikt kan forma ett samhälle där det ses som något naturligt och positivt att starta sitt eget företag och uppvisa ett engagemang för bygdens fortlevnad. Slutsatsen kring de kvalitativa målen är således att de inte är helt i linje med de insatser som Trevia bedrivit och att verksamheten delvis har haft andra positiva effekter för näringslivet.

Bedömningen huruvida det skapas positiva effekter av samverkan mellan kommunerna blir också något av en subjektiv uppskattning. Det som framkommit under tiden för utvärderingen är att gemensamma utbildningar och föreläsningar som har hållits i Korpilombolo inte har gett några direkta positiva effekter för företagarna över kommungränserna. Det finns dock indikationer om positiva effekter på andra nivåer. Exempelvis har arbetsförmedlingarna blivit mer enhetliga i sitt bemötande av arbetsökande intresserade av att starta företag. Mellan utvecklingsbolagen i Pajala och Övertorneå har Trevia bidragit till ett fördjupat samarbete och det upplevs som något mycket positivt från båda håll. Slutsatsen är därmed att visst har samverkan över kommunerna haft positiva effekter, men då inte främst mellan företagare.

8.4 Nyckelfrågor för framtiden

Genom att både blicka bakåt över vad som fungerat bra och mindre bra, samt framåt genom att lyfta upp möjligheter och hot går det att ta avstamp i rapporten för att utforma en eventuell fortsättning av verksamheten efter 2006. Här nedan sammanfattas några betydande nyckelfrågor för reflektion och diskussion.

- Ska den verksamhet som Trevia bedrivit ses som ett utvecklingsprojekt som sedan ska permanentas i "ordinarie organisation" (t.ex. utvecklingsbolagen), eller som pilot till en permanent organisation för arbete med nyföretagande?
- Skulle det finnas fördelar med att utveckla Trevia till en nätverksorganisation för utveckling av företag och företagande?
- Hur skapas en fungerande styrning och ansvarsfördelning i en verksamhet med så många aktörer och intressenter?
- Är de tre kommunerna en naturlig region för långsiktigt samarbete i näringslivsfrågor? Vore andra konstellationer mer naturliga?
- Är samverkan med en samlingsort (Korpilombolo) bättre än samverkan som ambulering i de olika kommunerna?
- Hur ska en ökad legitimitet och förankring för verksamheten i regionen skapas? Är det genom information (top-down) eller genom ökad delaktighet (bottom-up)?
- Hur ska kraven på en kostnadseffektiv support till nyföretagare balanseras med behovet av individualisering?
- Finns alternativ (bättre) användning av 14 MSEK för att stimulera ett ökat nyföretagande?

Den övergripande slutsats som således kan dras utifrån föreliggande rapport är att Trevia utifrån genomförda aktiviteter och program uppfyllt de uppsatta kvantitativa målen. För att uppnå en väl fungerande fortsättning även efter år 2006 krävs dock vissa förändringar av verksamheten. Hur dessa förändringar innehållsmässigt ska se ut är beroende av hur berörda aktörer inom Trevia väljer att ställa sig till ovanstående nyckelfrågor. Faller förändringarna väl ut finns det goda möjligheter till att verksamheten framgångsrikt kan bidra till att nya företagare får nödvändiga förutsättningar och kunskaper till eget företagande, samt till ett förbättrat företagsklimat i regionen.

BILAGA 1 – DATAINSAMLINGSBESKRIVNING

Data till utvärderingen har samlats in genom postenkäter, telefonenkäter och intervjuer i de berörda kommunerna. I nedanstående tabell visas vilka svarsgrupper som givit underlag till vilka övergripande frågeställningar relaterade till utvärderingen.

Schematisk uppställning av relationen övergripande frågeställningar och svarsgrupp

<u>ÖVERGRIPANDE</u> <u>FRÅGESTÄLLNING</u>	<u>SVARSGRUPP</u>							
	Program- deltagare	Nya företagare	Befintliga företagare	Trevias personal	Lednings- grupp	Företag- arna	AF:s handläggare	Bank
Trevias insatser för nyföretagande?								
Allmän attityd till Trevia?								
Uppfattning om Trevias insatser för ungt entreprenörskap?								
Uppfattning om projektet i sin helhet?								
Trevias möjligheter för framtiden?								

Två uppsättningar av postenkäter sändes ut till personer i Pajala, Överkalix och Övertorneå kommuner (hädanefter även benämnt som Treviaområdet). Den ena uppsättningen postenkäter sändes ut till alla som enligt Trevia gått deras nyföretagarprogram, oavsett om de senare startat ett företag eller inte. Den andra uppsättningen postenkäter gick ut till alla som startat ett företag i Treviaområdet under 2004 och 2005 utan att ha gått Trevias nyföretagarprogram. Eftersom nystartade företag inte särskiljs från nyaktiverade företag i Statistiska centralbyråns företagsregister (ett företag nyaktiveras exempelvis genom en förändring av momsregistrering eller arbetsgivarregistrering), skulle en förteckning över nyaktiverade företag innehålla många företag som inte är nystartade i egentlig mening. Med detta som grund befanns Trevias interna förteckningar över nystartade företag (oavsett om de varit i kontakt med Trevia eller inte) som tillräckliga för denna utvärderings syften.

Motivet till att skicka en enkät till dessa två kategorier var att eftersom nyföretagande är i fokus för projektet och att Trevias nyföretagarprogram utgör en stor del av verksamheten ansågs det värdefullt att höra nyföretagarnas uppfattning om programmet och dessutom få en uppföljning kring vad de gjort efter programmets avslut. Bland dem som startat företag utan att ha genomgått Trevias nyföretagarprogram var det intressant att studera hur Trevia uppfattas, om Trevia varit till någon hjälp och eventuell anledning till att Trevia i vissa fall inte kontaktats. Vidare skulle det vara möjligt att kunna göra jämförelser mellan kategorierna av nya företagare.

För att till utvärderingen få en bild av befintliga företagares åsikter om Trevia genomfördes dessutom telefonenkäter med 56 personer i ledande befattning i företag i Pajala (22), Överkalix (15) och Övertorneå (19) kommuner. Dessa företagare var slumpmässigt framtagna ur databasen Affärsdatas förteckning över samtliga aktiva aktiebolag i nämnda kommuner. Antalet framslumpade företag per kommun var i relation till respektive kommuns totala antal aktiva aktiebolag.

Förutom postenkäter och telefonenkäter genomfördes intervjuer med cirka 30 aktörer, antingen personligen eller via telefon. Bland annat intervjuades hela Trevias ledningsgrupp för att täcka in erfarenheter och åsikter på en övergripande nivå från tre viktiga intressenter till projektet Trevia, nämligen kommunen, utvecklingsbolagen samt arbetsförmedlingarna. Projektledaren och de tre projektkoordinatorerna som arbetat mot företagande intervjuades i syfte att få en bättre förståelse för verksamheten och höra hur de upplevt projektet samt vilken syn de har på framtiden. Bland övriga intressenter som banker, handläggare på arbetsförmedlingarna och representanter för Företagarna (FR) genomfördes kortare intervjuer för att fånga in hur samarbetet med Trevia fungerat på operativ nivå. En handfull personer som genomgått Trevias nyföretagarprogram och genom postenkäten uttryckt tydliga åsikter om Trevia (positiva som negativa) intervjuades också för att få en fördjupad bild av upplevelsen av Trevias verksamhet.

BILAGA 2 – SVARSFREKVENS PÅ ENKÄTERNA

TELEFONENKÄTER		
<u>Kommun</u>	<u>Antal intervjuade</u>	<u>Ej hört talas om Trevia</u>
Pajala	22	5
Övertorneå	19	5
Överkalix	15	4
Totalt	56	14

POSTENKÄT TILL DELTAGARE I NYFÖRETAGARPROGRAMMET						
<u>Kommun</u>	<u>Utskick</u>	<u>Åter avsändaren</u>	<u>Ej deltagit i programmet</u>	<u>Besvarade</u>	<u>Startat företag av svarande</u>	<u>Svarsfrekvens</u>
Pajala	42	1	2	22	8 (3 aktiva)	56,4 %
Övertorneå	59	0	1	30	13 (10 aktiva)	51,7 %
Överkalix	36 ¹⁹	2	4	14	10 (7 aktiva)	46,7 %
Totalt	137	3	7	66	31 (20 aktiva)	52,0 %

POSTENKÄT TILL NYA FÖRETAGARE SOM EJ GÅTT PROGRAMMET					
<u>Kommun</u>	<u>Utskick</u>	<u>Har ej företag</u>	<u>Besvarade</u>	<u>Haft Treviakontakt</u>	<u>Svarsfrekvens</u>
Pajala	51	2	23 (19 aktiva)	22	46,9 %
Övertorneå	11	0	6 (alla aktiva)	2	54,5 %
Överkalix	19	1	6 (alla aktiva)	5	33,3 %
Totalt	81	3	35 (31 aktiva)	29	44,9 %

¹⁹ På grund av parallella system i Överkalix har inte alla 36 deltagit i hela Trevias nyföretagarprogram. De 14 som har besvarat enkäten har dock svarat på frågor rörande Trevias verksamhet, varför detta inte bedöms inverka på resultatet.

BILAGA 3 – SAMMANSTÄLLNING ÖVER INTERVJUADE AKTÖRER

Trevias personal

Sten-Inge Videhult	Projektledare
Kerstin Mäki	Projektkoordinator i Pajala
Börje Rytiniemi	Projektkoordinator i Övertorneå
Pia Hagerlind Huuva	Projektkoordinator i Överkalix fr o m nov 2005
Britt-Inger Olofsson	Projektkoordinator i Överkalix t o m aug 2005

Ledningsgrupp

Bengt Niska	Kommunalråd i Pajala
Gunnar Karvonen	Näringslivsutvecklare i Pajala Utveckling AB
Kurt Jengwall	Chef för Arbetsförmedlingen i Pajala

Arne Honkamaa	Kommunalråd i Övertorneå
Leif Toolanen	VD för Övertorneå Utveckling AB
Per-Anders Ruona	Chef för Arbetsförmedlingen i Övertorneå

Leif Nilsson	Kommunalråd i Överkalix
Niclas Hökfors	Ordförande i Överkalix Utveckling AB
Majvor Johansson	Chef för Arbetsförmedlingen i Överkalix

Arbetsförmedlingen

- 2 Handläggare i Pajala
- 2 Handläggare i Övertorneå
- 1 Handläggare i Överkalix

Företagarna (FR)

En representant för Företagarna från respektive kommun.

Bank

- 2 st bankchefer
- 2 st företagsrådgivare

Deltagare i nyföretagarprogrammet

Fem personer som svarat på enkäten riktad till deltagare i nyföretagarprogrammet blev även intervjuade.

BILAGA 4 – ENKÄTFRÅGOR

FRÅGOR TILL DELTAGARE I NYFÖRETAGARPROGRAMMET

Ålder: _____

Vilket år avslutade du Trevias nyföretagarprogram?

2004 2005 2006

Hur kom du i kontakt med Trevia och dess nyföretagarprogram?

Arbetsförmedlingen Kommunens utvecklingsbolag Annat _____

Valde du frivilligt att gå nyföretagarprogrammet?

Ja Nej

Vad var motivet till att du deltog i nyföretagarprogrammet? Ange på en skala mellan 1 och 5, där 1=det var i brist på andra alternativ, och 5= jag hade en stark längtan efter att starta eget företag

I brist på andra
alternativ

Stark längtan efter
att starta eget

1 2 3 4 5

Hur upplevde du programmets längd?

Alldeles för kort Något för kort Lämplig längd Något för långt Alldeles för långt

I vilken utsträckning upplever du att nyföretagarprogrammet gav dig tillräckliga *kunskaper* för att kunna starta upp ett företag i lämplig företagsform?

Inte alls	I mycket liten	I viss	I relativt stor	I mycket stor
	utsträckning	utsträckning	utsträckning	utsträckning
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

I vilken utsträckning upplever du att nyföretagarprogrammet gav dig tillräcklig *trygghet i dig själv* för att kunna starta upp ett företag i lämplig företagsform?

Inte alls	I mycket liten	I viss	I relativt stor	I mycket stor
	utsträckning	utsträckning	utsträckning	utsträckning
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vilken är din inställning till Trevias nyföretagarprogram?

Hur kan Trevias nyföretagarprogram utvecklas och förbättras?

Efter att nyföretagarprogrammet var avslutat, har Trevia kontaktat dig?

Ja Nej

Efter att nyföretagarprogrammet var avslutat, har du kontaktat Trevia?

Ja Nej

Hade du velat ha mer kontakt med Trevia efter nyföretagarprogrammets avslut?

Ja Nej

Beskriv kortfattat din tidigare erfarenhet, det vill säga vad du sysslat med före kontakten med Trevia. (Typ av arbete du haft, om du varit företagare tidigare, om du varit studerande osv. Skriv gärna antal år/månader som du bedrivit de olika sysselsättningarna.)

Benämning

Antal år/mån

A. _____

B. _____

C. _____

D. _____

Vilken är din utbildningsnivå? (du kan kryssa för flera alternativ vid behov):

	<i>Teknisk utbildning</i>	<i>Ekonomisk utbildning</i>	<i>Data/IT utbildning</i>	<i>Annan utbildning</i>
Högskoleexamen (min. 3 år)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fristående högskolekurser/ Ofullständig högskoleexamen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gymnasieexamen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kurser på gymnasienivå eller motsvarande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grundskola				<input type="checkbox"/>

Hade du innan nyföretagarprogrammet någon tidigare erfarenhet av att starta och driva företag?

Ja Nej

b. Om ja, ange antal olika företag du har erfarenhet av att driva och hur många år denna erfarenhet sammanlagt består av: _____

Har du efter nyföretagarprogrammet registrerat ett eget företag?

Ja, år _____

Nej

Hur många veckor efter nyföretagarprogrammets avslut startade du ditt företag?

1-5 v

6-10 v

11-15 v

>16 v

Startade företaget under Nyföretagarprogrammet

I vilken utsträckning har du genom Trevias nyföretagarprogram knutit värdefulla kontakter över kommungränserna för ditt företag?

Inte alls

I mycket liten

I viss

I relativt stor

I mycket stor

utsträckning

utsträckning

utsträckning

utsträckning

b. Beskriv kortfattat dessa kontakter

Varför valde du att inte starta ett eget företag efter att ha genomgått Trevias nyföretagarprogram?

Ville ytterligare utveckla min affärsidé

Fick anställning

Påbörjade studier

Hade aldrig intentionen att starta ett eget företag

Efter nyföretagarprogrammets avslut trodde jag inte längre på min affärsidé

Upplevde att jag inte hade tillräckliga kunskaper för att starta ett eget företag

Upplevde att jag inte hade tillräcklig trygghet i mig själv för att starta ett eget företag

Annat _____

Vad har din huvudsakliga sysselsättning efter nyföretagarprogrammet bestått av?

- Arbete som anställd Studier Barnledighet
 Arbetslöshet Annat _____

I vilken utsträckning har du efter nyföretagarprogrammets avslut arbetat vidare med tanken om att starta ett eget företag?

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Inte alls | I mycket liten | I viss | I relativt stor | I mycket stor |
| | utsträckning | utsträckning | utsträckning | utsträckning |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Uppskattar du att du kommer att starta ett eget företag?

- Ja, inom 1 år Ja, inom 5 år Nej

Vilken orsak ligger bakom att ditt startade företag inte bedrivs aktivt?

- Anställning Studier Dålig lönsamhet
 Annat _____

Vilken är din huvudsakliga sysselsättning för tillfället?

- Arbete som anställd Studier Barnledighet
 Arbetslöshet Annat _____

I vilken utsträckning har du efter nyföretagarprogrammets avslut arbetat vidare med tanken om att utveckla ditt företag?

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Inte alls | I mycket liten | I viss | I relativt stor | I mycket stor |
| | utsträckning | utsträckning | utsträckning | utsträckning |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Finns det planer hos dig att börja driva företaget aktivt inom det närmaste året?

- Ja, inom 1 år Ja, inom 5 år Nej

Om ja, finns det något Trevia skulle kunna bistå med för att förverkliga dina planer?

FRÅGOR TILL NYA FÖRETAGARE SOM EJ DELTAGIT I NYFÖRETAGARPROGRAMMET

Ålder: _____

Vad var motivet till att du startade eget företag? Ange på en skala mellan 1 och 5, där 1=det var i brist på andra alternativ , och 5= jag hade en stark längtan efter att starta eget företag

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| I brist på andra | | | | Stark längtan efter |
| alternativ | | | | att starta eget |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Hade du innan någon tidigare erfarenhet av att starta och driva företag?

- Ja Nej

b. Om ja, ange antal olika företag du har erfarenhet av att driva och hur många år denna erfarenhet sammanlagt består av: _____

Beskriv kortfattat din tidigare erfarenhet, det vill säga vad du sysslat med före du startade ditt (senaste) företag. (Typ av arbete du haft, om du varit företagare tidigare, om du varit studerande osv. Skriv gärna antal år/månader som du bedrivit de olika sysselsättningarna.)

Benämning

Antal år/mån

A. _____

B. _____

C. _____

D. _____

Vilken är din utbildningsnivå? (du kan kryssa för flera alternativ vid behov):

	<i>Teknisk utbildning</i>	<i>Ekonomisk utbildning</i>	<i>Data/IT utbildning</i>	<i>Annan utbildning</i>
Högskoleexamen (min. 3 år)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fristående högskolekurser/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ofullständig högskoleexamen				
Gymnasieexamen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kurser på gymnasienivå eller motsvarande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grundskola				<input type="checkbox"/>

Har du varit i kontakt med Trevia antingen före eller efter att du startade ditt företag?

Ja Nej

Vad ligger till grund för att du som företagare inte varit i kontakt med Trevia i och med företagsstarten?

- Tillräckliga kunskaper sedan innan
- Fick tillräcklig hjälp av andra företagsfrämjande aktörer än Trevia
- Kritisk inställning till verksamheter av Trevias slag
- Bristande information om Trevias verksamhet och insatser
- Annat _____

Vilken eller vilka av följande aktiviteter har du tagit del av genom Trevia?

Utbildning i

- Marknadsföring och försäljning
- IT/Datautbildning
- Företagsekonomisk helhetsförståelse
- Affärsutveckling
- Affärsmannaskap och försäljning
- Bokföring
- Ekonomiutbildning
- Styrelseutbildning

Andra aktiviteter

- Enskilda möten med Trevia-rådgivare
- Halvdags- eller heldagskonferens
- Seminarier
- Mässor
- Annan aktivitet _____

I vilken utsträckning har du haft kunskapsmässig nytta av kontakten med Trevia i ditt arbete?

Inte alls	I mycket liten	I viss	I relativt stor	I mycket stor
	utsträckning	utsträckning	utsträckning	utsträckning
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

I vilken utsträckning har du genom Trevias aktiviteter knutit värdefulla kontakter över kommungränserna för ditt företag?

Inte alls I mycket liten utsträckning I viss utsträckning I relativt stor utsträckning I mycket stor utsträckning

b. Beskriv kortfattat dessa kontakter

FRÅGOR TILL SAMTLIGA NYA FÖRETAGARE

Ange ditt företags huvudsakliga verksamhetsområde: _____

Vilken bakgrund har ditt registrerade företag?

Helt nytt företag Ändring av bolagsform Omstart
 Annat _____

Vilken bolagsform har ditt företag?

Enskild firma Handelsbolag Kommanditbolag
 Aktiebolag

Bedrivs det startade företaget aktivt, det vill säga med en arbetsinsats om minst en tredjedel av en heltidstjänst?

Ja Nej

Hur många årssysselsatta har ditt företag? _____ st

Hur stor årsomsättning exklusive moms har ditt företag? (avrunda till närmaste tiotusental) _____ kr

Om du fördelar företagets genomsnittliga försäljning under de senaste åren på kunder efter deras geografiska belägenhet, hur stor andel (%) återfinns i

Din kommun _____ % Övriga Sverige _____ %
Övriga Norrbotten _____ % Utanför Sverige _____ %

Är ditt företag förutom eventuellt starta eget bidrag din enda inkomstkälla?

Ja Nej

34. När det gäller mitt företagande...

- a. är jag som helhet nöjd
b. finner jag det tillfredsställande att driva företag
c. finner jag mitt företag framgångsrikt givet omständigheterna
d. ser jag positivt på mitt företags utvecklingsmöjligheter

Inte alls	I viss utsträckning			I mycket stor utsträckning
1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

FRÅGOR TILL BEFINTLIGA FÖRETAGARE

Har du deltagit i någon aktivitet som Trevia arrangerat?

- Ja Nej

Vilken eller vilka av följande aktiviteter har du tagit del av genom Trevia?

Utbildning i

- Marknadsföring och försäljning
 IT/Datautbildning
 Företagsekonomisk helhetsförståelse
 Affärsutveckling
 Affärsmannaskap och försäljning
 Bokföring
 Ekonomiutbildning
 Styrelseutbildning

Andra aktiviteter

- Enskilda möten med Trevia-rådgivare
 Halvdags- eller heldagskonferens
 Seminarier
 Mässor
 Annan aktivitet _____

I vilken utsträckning har du genom Trevias aktiviteter *knutit värdefulla kontakter* över kommungränserna för ditt företag?

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Inte alls | I mycket liten | I viss | I relativt stor | I mycket stor |
| | utsträckning | utsträckning | utsträckning | utsträckning |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Beskriv kortfattat dessa kontakter

I vilken utsträckning har du haft *kunskapsmässig nytta* av kontakten med Trevia i ditt arbete?

- Inte alls
 I mycket liten utsträckning
 I viss utsträckning
 I relativt stor utsträckning
 I mycket stor utsträckning

Har transporter till och från Korpilombolo fungerat?

- Ja Nej

Om nej, vad har inte fungerat?

Upplever du några hinder för samverkan mellan kommunerna?

- Ja Nej

Om ja, vilka hinder?

Övriga synpunkter _____

FRÅGOR TILL SAMTLIGA TILLFRÅGADE

Nedan följer ett antal påståenden och efter varje påstående får du "kryssa i" hur väl det stämmer överens med din uppfattning. Kategorierna är:

**Tar klart
avstånd från**
1

**Tar delvis
avstånd från**
2

Neutral
3

**Instämmer
delvis**
4

**Instämmer
helt**
5

Jag anser att...

- a. det är positivt att de tre kommunerna samverkar
- b. det skapas ett mervärde av att kommunerna samverkar
- c. den verksamhet som Trevia bedriver ska fortsätta efter 2006
- d. Korpilombolo är en lämplig samlingsort för Trevia
- e. jag har god kännedom om Trevias verksamhet
- f. Trevia har ökat mitt intresse för kompetensutveckling

Tar klart
avstånd från Neutral Instämmer
helt

1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Trevia...

- a. har förbättrat förutsättningarna för nyföretagande och tillväxt
- b. har stimulerat nyföretagande i området
- c. har bidragit med kompetensutveckling för befintliga företag
- d. har ökat förståelsen för behovet av nätverk
- e. tillvaratar ungas kreativitet
- f. stimulerar företagande bland unga
- g. visar ungdomar att det finns en framtid i Överkalix, Övertorneå och Pajala
- h. kan med tre kommuner i ryggen erbjuda mer än vad kommunerna kan var för sig
- i. ger positiva effekter för samverkan mellan kommunerna
- j. bidrar till att utveckla Treviaområdet till ett av Sveriges mest gynnsamma etableringsområden
- k. är ett välkänt begrepp hos befolkningen i området
- l. har ett gott rykte om sig
- m. är rätt aktör för att anordna seminarier

Tar klart
avstånd från Neutral Instämmer
helt

1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Hur kan Trevias verksamhet förbättras?

Vad vill du att Trevias verksamhet ska bestå av i framtiden?

BILAGA 5 – INTERVJUGUIDER

FRÅGOR TILL TREVIAS PERSONAL

- Skulle du kunna berätta om ditt jobb, vilka är dina arbetsuppgifter och hur ser en vanlig vecka ut?
- Vilken kontakt har du med befintliga företagare?
- Vilken kontakt har du med nya företagare?
- I din kommun, skulle du kort kunna ge din bild av hur Arbetsförmedlingen, Utvecklingsbolaget och Trevia kompletterar varandra, dvs vem som gör vad.
- Vill du dela med dig om dina tankar om nyföretagarprogrammet? (exv. syfte, innehåll, utfall, eventuella förändringsförslag etc)
- Om vi tittar på Trevias aktiviteter förutom nyföretagarprogrammet, skulle du kunna ge en beskrivning av hur de är uppbyggda.

Utbildning i

Marknadsföring och försäljning

IT/Datautbildning

Företagsekonomisk helhetsförståelse

Affärsutveckling

Affärsmannaskap och försäljning

Bokföring

Ekonomiutbildning

Styrelseutbildning

Andra aktiviteter

Enskilda möten med Trevia-rådgivare

Halvdags- eller heldagskonferens

Seminarier

Mässor

Annan aktivitet _____

- Vilka tjänster kan Trevia erbjuda för företagare?
- Hur får företag reda på dessa tjänster?
- Känner du att du har möjlighet att hjälpa företagen med den hjälp de efterfrågar?
- Är din egen kompetens någon gång för begränsad för det företagarna vill ha hjälp med? Under nyföretagarprogrammet? Vid rådgivning? Om så vore fallet, hur skulle du hantera det?
- Hur har du upplevt samverkan över kommungränserna?
- Hur har samspelet med andra aktörer så som Arbetsförmedlingen och Utvecklingsbolagen fungerat?
- Hur fungerar styrningen av Trevia?
- Vilka är styrkorna med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Finns det några svagheter med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Vilka möjligheter ser du för Treviaprojektet?
- Ser du några hotbilder för Treviaprojektet?
- Vilken roll uppskattar du att Trevia har spelat för företagandet i regionen?
- Vilka eventuella förändringar av Trevias verksamhet skulle du vilja se? Vad skulle du vilja att Trevias verksamhet bestod av?

FRÅGOR TILL TREVIAS LEDNINGSGRUPP

- Under de år som Trevia funnits, vilken inblandning/kontakt har du haft med Trevia?
- Vad är bakgrunden till att ni gick in i projektet?
- Vilka förväntningar hade du inför projektet?
- Har dina förväntningar infriats?
- Hur har du i ditt arbete märkt av Trevias verksamhet?

- I din kommun, skulle du kort kunna ge din bild av hur Arbetsförmedlingen, Utvecklingsbolaget och Trevia kompletterar varandra, dvs vem som gör vad.
- Hur såg stötningen och stimulansen av företagande ut innan Trevia?
- Vilken inställning har du till att de tre kommunerna samverkar?
- Vilka är styrkorna med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Ser du några svagheter med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Vilka möjligheter ser du för Treviaprojektet?
- Ser du några hotbilder för Treviaprojektet?
- Vilken roll har Trevia spelat för företagandet i regionen?
- Hur fungerar styrningen av Trevia?
- Vill du att Trevia ska fortsätta efter 2006?
- Om du vill att Trevia ska fortsätta, vilka eventuella förändringar av Trevias verksamhet skulle du vilja se?
- Om du inte vill att Trevia ska fortsätta, finns det något annat som ska ersätta det Trevia gör idag?
- Övriga synpunkter

FRÅGOR TILL AF-HANDLÄGGARE

- Hur samarbetar du i din roll som arbetsförmedlare med Trevia?
- Hur fungerar samarbetet med Trevia?
- Hur ”väljs personer ut” till att delta i Trevias nyföretagarprogram?
- Vilka förväntningar hade du inför Trevia-projektet?
- Har dina förväntningar infriats?
- Vilken inställning har du till att de tre kommunerna samverkar?
- Vilka är styrkorna med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Ser du några svagheter med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Vilka möjligheter ser du för Treviaprojektet?
- Ser du några hotbilder för Treviaprojektet?
- Skulle du vilja se några förändringar av Trevias verksamhet?

FRÅGOR TILL FÖRETAGARNA (FR)

- Vilken kontakt har du som representant för Företagarna (FR) haft med Trevia?
- Vilka förväntningar hade du inför Trevia-projektet?
- Har dina förväntningar infriats?
- Vilken inställning har du till att de tre kommunerna samverkar?
- Vilka är styrkorna med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Ser du några svagheter med att de tre kommuner samverkar på detta sätt?
- Vilka möjligheter ser du för Treviaprojektet?
- Ser du några hotbilder för Treviaprojektet?
- Vilken roll har Trevia spelat för företagandet i regionen?
- Skulle du vilja se några förändringar av Trevias verksamhet?
- Om Trevias verksamhet får en fortsättning, vad skulle du önska att deras verksamhet skulle bestå av?

FRÅGOR TILL BANKTJÄNSTEMÄN

- Vilken eventuell kontakt har du haft med Trevia genom din bankanställning?
- Hur har kontakterna med Trevia fungerat?
- Inställning/uppfattning om Trevias verksamhet?
- Har ni märkt av någon skillnad före och efter Trevias verksamhet i de affärsplaner/idéer som företag vill låna pengar till?

BILAGA 6 – HUR KAN TREVIAS VERKSAMHET FÖRBÄTTRAS?

Tankar från befintliga företagare...

Finns få prestationskrav på de som arbetar inom Trevia. Pengarna äts upp av administrativt välbefinnande. De har "flummiga verktyg" för vad som ska åstadkommas och Trevias affärsplan borde därför skrivas om.

Uppföljningen viktig. Nätverk får inte bara bli i fokus. Konkreta resultat är det som ska räknas.

Mer garvad personal. Visa att det både finns för- och nackdelar med eget företag.

Marknadsför Trevias verksamhet. Företagarna vet inte vad de gör och vad de kan erbjuda.

Trevia försöker göra sitt, men behöver mer resurser till uppsökande verksamhet.

Verklighetsförankring!

Inte bara kalla företag, istället komma till företagarna. Mer flexibilitet från Trevias håll. Meddela att man finns, sen får företagaren själv avgöra om den vill ha fortsatt kontakt.

Strunta i seminarier och utbildningar. Fokusera på samverkan mellan företagen. Skaffa en bild över vilka företag som finns och vilka företag som man kan knyta ihop.

Hitta en länk till företagarna i byarna ute i periferin. Hur ska man lösa det logistiska?

Flytta mötena till centralorterna!

Låt seminariedeltagarna skriva upp sig på en lista och ge mer tid för att bekanta sig med andra företag. Det är framtida tänkbara samarbetspartners.

Använd fler lokala företag och ha en lokal förankring istället för att ta in resurser utifrån.

Satsa på företagsekonomiverktyg. Mer praktisk utbildning i företagsekonomi för att förstå sambanden mellan BR och RR och kunna utläsa hur företaget mår.

De har varit jättebra! Det de kan förbättra är ungdomssidan.

BILAGA 7 – VAD VILL DU ATT TREVIAS VERKSAMHET SKA BESTÅ AV I FRAMTIDEN?

Tankar från befintliga företagare...

Ingen anledning att fortsätta Trevia.

Lär ungdomar var man hitta finansiering till sitt företag.

Ta bort Trevia och införliva deras verksamhet i utvecklingsbolagen!

Satsa rejält på att starta 3-7 företag i framtidsbranscher som exv. energiområdet, istället för att satsa på den stora massan.

Visionärt tänkt vore det att gå ut och fråga ungdomar vad de vill satsa på och därefter bygga upp ett företagshus där Trevia står för själva investeringarna medan nyföretagarna arbetar. Trevias fokus skulle vara att hitta finansiering till nya företag då företagsfastigheter värderas lågt.

Trevia ska inte bara lämna personer när de startat företaget utan även fortsätta hålla kontakten efter det.

Mer yrkesspecifika kurser.

Gå tillbaka till vad som var tanken med projektet. Hur ska vi skapa arbetstillfällen? Sätta upp vad vi tror det går att göra. Hur kan ditt företag gå vidare? Om företagaren svarar att den behöver en processtekniker ska Trevia säga att de hjälper till med att ta fram en lämplig sådan. För att stimulera nya företag ska Trevia först skrämman upp dem och de som ändå vågar fortsätta ska de sedan stötta med kunskap och nätverk, dygnet runt. Dessutom vore det bra att knyta så kallade affärsänglar runt dessa.

Både Trevia och AF kan ta efter finnarna och besöka arbetsplatserna. Se över vilka företag som finns i kommunen och koppla arbetsökande till arbetsgivare. Det är svårt att få extra arbetskraft med rätt kompetens och det kanske vore något som Trevia och AF kan hjälpa till med?

Se vad problemen är specifikt i företagen och där göra insatser, dvs höja kompetensen plus riktade insatser efter företagets behov. Dra nytta av verkstadsindustrin från andra expansiva företag, exempelvis från Malmfälten.

Trevia ska satsa på företagande inom energifrågor. Ta vara på skogavfall, göra etanol här uppe osv. Istället för att skeppa iväg det som finns ska man satsa på att ta tillvara på det här.

Fortsatta tankar från befintliga företagare...

Förbättra företagsklimatet, exv. skattemässigt. Få ungdomar att komma in på arbetsmarknaden. Arbeta för att få ungdomarna att inte flytta. Det är de ungdomar som finns som kan göra något. Titta framåt, istället för enbart på nuet.

Få ungdomar att våga satsa. Stötta ungdomar som vill satsa. Det är en överlevnadsfråga, det är de som är framtiden.

Ge företagare kunskap om exv. livförsäkringar, kompanjonförsäkringar etc.

Stendött innan Trevia för befintliga företag, fortsatt i samma spår.

Kursbrev!

Administrativ hjälp!

Utveckla samarbetet med Luleå tekniska universitet.

Generationsskiften!

Mentorutbildning!

Hjälp företagen att hitta de rätta köparna och nya kanaler.

Använd pengarna till att få kommunerna att förstå sin roll för företagande. Som det är idag konkurrerar kommunerna med privata företag, de köper ej lokalt och där kommunen är delägare i bolag och stiftelser hålls exempelvis möten i Luleå. Politiker och tjänstemän måste därför utbildas för att förstå deras roll för företagets överlevnad. Förslagsvis kan kommunen fungera som företagsutvecklare och hålla offentliga möten. "Det här behöver kommunen köpa, finns det någon här inne som skulle kunna leverera det här?"

Hjälp företag att hantera EU-byråkrati.

Försök "puffa" på de befintliga företagen och gallra bland de nya företagen.

Satsa på turismen!

Fortsatta tankar från befintliga företagare...

Bor i fel ände av Sverige och det skulle vara bra om det fanns något som skulle kunna knyta samman företag i ett kontaktnät som kan leda till nya marknader.

Trevia behöver tid, pengar och befogenheter. Kan förverkligas om de får det. Kommuner saknar intention och kompetens, vilket Trevia har. Positiv tillvaro måste skapas för de som har företag i området. Se till att projektkoordinatorerna får mer beslutanderätt. Projektledaren har beslutanderätt i sådant som projektkoordinatorerna skulle kunna besluta om.

Inte bara sitta och prata, måste hända något konkret. Använd istället pengarna till att hjälpa företag att skicka anställda till att gå specialutbildningar, exv. inom hydraulik, elektronik etc. Annat är "babbel".

Satsa på att stötta och hjälpa de företagare som redan är igång. Underlätta med lokaler och grejer för att skapa möjligheter för dem som vill komma igång.

Klara sig själv är det som gäller. Satsa på skogsjobb, allt annat är "svammel".

Skapa styrelsebank med erfarna företagare.

Trevia ta över Företagarna ?