

En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonder

**TILLVÄXT
VERKET**



LÄNSSTYRELSEN
Södermanlands län

REGIONFÖRBUNDET
SÖRMLAND



NyföretagarCentrum

KVINNORS
FÖRETAGANDE
STÄRKER
SVERIGE



SLUTRAPPORT

Projektutvärdering



Qliv

Projekt **Qliv** – Främja kvinnors företagande
2013-05-01 – 2014-12-31

NyföretagarCentrum, Tillväxtverket, Regionförbundet Sörmland,
Länsstyrelsen, Europeiska regionala utvecklingsfonder,
Kvinnors företagande stärker Sverige

Projektansvarig: Birgit Båvner
Processledare: Catarina Berglund, Anne Hofstedt, Åsa von Heland,
Inger Wickman

Rapport: Helena Andersson

Tack till alla som medverkat i **Qliv** och
bidragit till konceptutveckling av stöd till företagare!

Inledning

Qliv är ett brett paraplyprojekt som samlar flera underprojekt med skilda målgrupper, geografisk placering och utvecklingsnivåer. Projektet startades 1 maj 2013 och löper fram till 31 december 2014. Gemensamt mål är att, i linje med nationellt jämställdhetsarbete och Sörmlandsstrategin 2020, främja kvinnors företagande i Södermanlands län. Utöver detta är Qlivs syfte även att vara konceptutvecklande och att samordna existerande stödorganisationer i regionen.

Projektet Qliv är ett samarbete mellan region Sörmlands fyra NyföretagarCentrum med Östra Sörmland som projektägare. Genom att utveckla gemensamma stödmodeller och samordna de resurser och organisationer som finns gynnas tillväxten i regionen, företag utvecklas snabbare och blir mer produktiva. Enskilda företagare så väl som regionen i stort främjas av denna typ av stödutveckling.

Detta är den förkortade webbversionen av slutrapporten och utvärderingen. Avsikten med slutrapporten är att dokumentera delmodulerna och i möjligaste mån ge utvecklingsförslag för konceptutveckling av företagsstöd. Webbversionen har i stora drag likvärdiga rubriker som slutrapporten men innehåller kortfattade summeringar.



Bakgrund Qliv

Ett mål för region Sörmland är att tillväxten ska blomstra, näringslivet utvecklas och förnyas samt att regionen ska vara attraktiv för företagare. För att göra detta möjligt finns flera strategier uppsatta i Sörmlandsstrategin 2020. Några av strategierna fokuserar på ökat inflöde av nya företagare från nya företagargrupper, andra fokuserar på utveckling av företagargestöd. Projektet Qliv riktar sig till grupperna invandrarkvinnor och unga kvinnor i projektsegmentet *öka inflöde*. I projektsegmentet *vidareutveckling* av befintliga företag är målgruppen kvinnliga företagare.

Målet med Qliv är att fler kvinnor startar företag inom alla, även otraditionella, områden. Utvecklingen av dessa ska ske snabbare än tidigare både med avseende på produktivitet och på antal anställda, vilket i sin tur genererar tillväxt till regionen. Qliv ska resultera i en tydlig modell för kontinuerligt stöd till företagare i hela utvecklings- och tillväxtkedjan där alla aktörer inom sektorerna starta, driva och utveckla företag ska känna till varandras aktiviteter och samverka.

Intentionen har varit att Qliv framarbetar stöd till företagare genom att sammanfoga, ta tillvara och vidareutveckla existerande modeller samt att samverka och bygga broar mellan företagsfrämjande aktörer. Projektmodellen ska ses som ett led i att utforma hållbart företagargestöd parallellt med utveckling av stödorganisationer. Grundtanken är att detta arbetssätt leder till en modell för hållbart stöd till företagare i olika utvecklingsnivåer vilket främjar tillväxt i framtiden.



Projektets moduler

I konceptutvecklingen har modulerna avpassats efter existerande utvecklingsnivå. Detta innebär att vissa delmoduler är i pilotfas där andra mer närmar sig implementeringsfas. Följande är de 2 segmenten och 6 delmodulerna:

Öka inflöde

1. Introduktion till svenskt företagande – invandrarkvinnor
2. Ung och Eget

Vidareutveckla

3. Föreläsningar
4. Business School
5. Mentorgrupper
6. Growing Business BootCamp



1. Introduktion till svenskt företagande för invandrarkvinnor

Introduktion till svenskt företagande för invandrarkvinnor har arrangerats i Katrineholm, Vingåker och Flen. Modulen handlar inte om entreprenörskapsutbildning utan är en slags översättning och introduktion till att driva företag i Sverige.

Genom att skraddarsy workshops som riktar sig till företagare i startskedet, och göra dessa tillgängliga för invandrarkvinnor med företagarerfarenhet från sitt hemland, tillvaratas och tillgängliggörs befintliga kompetenser till regionen. Denna typ av process kan borge för en överlappning mellan företagarerfarenheter från andra länder och det svenska företagarsystemet. På individnivå får kvinnorna, där flertalet upplevt begränsningar på arbetsmarknaden, tillfälle att ta makt över sin egen arbetssituation.

De problem projektledare upplevt i projektet är att hitta förvaltning inom de olika kommunerna som är beredd att stå för kostnaden

för skraddarsydd företagarintrouktion. Ett argument som framkommit från tjänstemän har rört ifall kvinnorna ska klara av att leva på en mindre typ av verksamhet, en uppfattning som kan grundas på levnadsstandard utifrån svenska normer.

Deltagarna upplevde att de växte som individer av att få tillfälle att använda sina erfarenheter och kompetenser. Att få tillfälle att lära känna fler i samma målgrupp och forma nätverk var mycket uppskattat. Flertalet av kvinnorna befinner sig i en situation av arbetslöshet eller på praktikplatser i kommunens regi och upplevde det mycket positivt att få ett sammanhang att vistas i som baseras på den egna kompetensen

2. Business School

Business School har inom projektet Qliv erbjudits i Katrineholm, Flen och Nyköping. Grundidén är att kvinnor som har en idé, och som antingen är i fasen av att starta företag eller just har startat, ska få stöd på ett tidigt stadium. Företagaren får i workshopform arbeta med sig själv och sitt företag och utveckla affärsidén.

Workshopämnena är förbestämda och nivån skraddarsys baserat på deltagarnas kunskapsnivå och utgångssituation. Metoden innebär att deltagarna får ge och ta emot värdefull respons av varandra i gruppen. Business School leds övergripande av en processledare och personer med spetskompetens från olika kunskapsområden och branscher bjuds in som seminarieledare.

Utvärderingar har visat att Business School gett deltagarna en skjuts i sitt företagande, stärkta självförtroenden som företagare samt en bättre uppfattning om vilka frågor som behöver ställas och tas tag i och vart du som företagare kan vända dig. För någon har det

också inneburit insikt om att de inte ska driva företag. I övrigt har Business School lett till ökade nätverk med både företagare i samma fas som deltagarna själva, samt etablerade företag.

Genom att integrera den befintliga modellen Business School i projektet Qliv sammanförs konkret kunskapsöverförande företagsstöd med andra typer av stöd. Sammanfattningsvis finns goda argument att fortsätta att driva formen Business School riktat till målgruppen nya företagare/stadiet innan företagare. Formatet kan också avpassas till företagare på högre nivåer och i andra utvecklingsstadier. Grundtanken inom Business School är att företagare arbetar mentalt med sig själva och sitt företag, att omvärdera, ta nya grepp, bli säkrare i sin affärsidé är nyttigt även för en företagare i längre framskriden utvecklingsfas.

3. Mentorgrupper

NyföretagarCentrum arbetar med utvecklingsstödet mentorer i sin ordinarie verksamhet. Det som skiljer ordinarie mentorgrupper från Mentorgrupper i projektet QLIV, är att den senare har även ska vara konceptutvecklande.

Målgruppen är nya företagare (adepter) och etablerade och mogna företagare (mentorer), dessa matchas ihop i par som sedan ingår i mentorgrupper med ca 5-6 par/grupp. Konceptet att låta mentorgrupper och par följas åt under 1 år är nytt. Uppstart av mindre mentorgrupper ska ske kontinuerligt då 5-6 par är startklara och kan samlas ihop. Syftet är att öka och maximera utbytet, kunskapen, kompetensen och kontakt- och nätverksytorna.

Upplägget med mindre grupper som startat vid ett flertal tillfällen och att få tillgång till fler än en mentor har varit mycket uppskattat av deltagare. Upplägget passar dock inte alla eftersom det kräver att alla delar med sig i grupp. Projektledares lyhördhet, flexibilitet och att lyssna in gruppen har visat sig vara

positivt för utfallet av träffarna. Återkoppling från deltagarna har visat att de fått med sig mycket från både individuella träffar med sin egen mentor och från gemensamma träffarna. Att få en arena att träffa andra i samma situation med liknande utmaningar och frågeställningar, har också lyfts fram som mycket utvecklande. Både den personliga delen och företaget har haft nytta av upplägg.

Mentorgrupperna är ett försök att få processen att rulla under ett år med syftet att ge den enskilde företagaren både verktyg, mål och riktning med sitt mentorår. Processen går ut på en växelverkan av enskilda möten med egen mentor och i grupp med andra adepter och deras mentorer. I denna växelverkan förenas gruppens kraft med den individuellt fokuserade utvecklingen av individen, företagandet/entreprenörskapet och företaget.

4. Föreläsningar

Goda exempel driver utveckling och tillväxt framåt. I modulen Föreläsningar har goda förebilder gjorts synliga och tillgängliga för en så stor grupp som möjligt inom regionen. Målgruppen är kvinnliga företagare på alla nivåer – både som förebilder och som utvecklingsgrupp. Syftet är att inspirera, skapa synergier och fruktsamma nätverk samt knyta ihop företagare över både bransch- och geografiska gränser. Ur perspektivet konceptutveckling är modulen ett försök att överbrygga och sammanfoga det arbete som redan görs inom området.

På kontinuerlig bas har föreläsningar arrangerats över så gott som hela regionen, dels för befintliga nätverk, men också för nya formeringar. Inbjudningar till föreläsningarna har spridits över hela regionens upptagningsområde. Målsättningen har varit att fokusera på föreläsare och seminarieämnen med bredd. De utvalda temana ska på ett skalbart vis kunna fungera för så många som möjligt.

Utvärderingar visar att synfält breddas och kvinnliga företagare har fått ta del av nya tillvägagångssätt och arbetsmodeller genom korskopplingar av verksamhetsområden och befintliga nätverk. Genom starka breda kvinnliga företagarnätverk ökas möjligheten till det stöd i problem relaterade till att vara kvinna i mansdominerade branscher och yrkesroller.

Projektledare har erfarit att det är utvecklande att forma nätverk över gränser men att det samtidigt är viktigt att hålla ihop någon form av röd tråd för att de medverkande ska känna engagemang och personlig delaktighet. I fortsatt konceptutveckling föreslås noggrant strategiskt förberedelsearbete. En bra start är befintliga nätverk och att därifrån låta nätverken växa i en kontinuerlig men inte alltför rask takt. Detta för att hållbara relationer och förbättringar kräver tålmod och tid för att växa sig starka.

5. Ung och Eget

I examensmål för alla gymnasieprogram betonas vikten av entreprenörskap i någon form utifrån varje programs karaktär. Från entreprenörskap i utbildning behövs en brygga till ett företagande efter skolan. NyföretagarCentrum är en aktör som kan möta elever i en naturlig övergång från utbildning till yrkesliv.

Syftet med modulen är tidigt introducera till NyföretagarCentrums erbjudanden, att följa upp introduktionen och skapa förståelse för de möjligheter som finns. Ytterligare syfte är att konceptutveckla brobyggandet. Lärare är nyckelpersonerna i brobyggandet och det är därför centralt att en god relation skapas med dem.

En stor del av arbetet har byggts på tidsplanering, att hitta rätt tajming för de olika aktiviteterna. Lärarna och deras klasser har löpande bjudits in till workshops, studiebesök, inspirationsföreläsningar, och att medverka på mässor. Det har också tydligt klargjorts för elever och lärare att de alltid är välkomna till

NyföretagarCentrum med sina frågor eller för att delta i verksamhetens ordinarie utbud.

Skolor som deltagit är Realgymnasiet, Nyköpings Enskilda Gymnasium, Gymnasieskolan Nyköping Strand Utbildningscentrum, Nyköpings Gymnasium. Samarbetat har också skett med Ung Företagsamhet och Venture Cup.

Viktiga faktorer att ha i åtanke vid fortsatt konceptutveckling är att gruppen kräver uthålligt och tålmodigt närvarande arbete. Detta är nödvändigt eftersom mycket sker i ungdomars liv, de tar konstant in ny information och utsätts för nya intryck.

6. Growing Business – Boot Camp

Majoriteten av det företagastöd som erbjuds idag riktar sig till företagare och entreprenörer i uppstartsfas. Men det finns behov av stödprogram även för de med tillväxtpotential i sina företag. Tidigare erfarenhet och forskning visar att dessa grupper är mest behjälpliga av riktad behovsanpassad rådgivning, erfarenhetsbaserat lärande och utbyte med andra företagare.

Målsättningen med BootCamp är att erbjuda behovsanpassat stöd till kvinnor som driver tillväxtföretag. BootCamp har skräddarsytt efter de specifika deltagare som medverkat samt efter utvecklingsnivån i deltagarnas företag.

Förutom programinnehållet bestående av ämnen, övningar och aktiviteter bestod gruppens läroprocess av att dela med sig till varandra. För att kunna uppnå den dimensionen är trygghet en förutsättning.

Att det reella behovet var så stort av nätverkande och kunskapsinhämtning blev en insikt

och likväl som att resultaten av förbättrade rutiner, strategitänk och effektiviserade processer – kan mätas affärsmässigt. Innan BootCamp var deltagarnas uppfattning att tiden, eller snarare bristen på tid, var det starkaste argumentet att inte delta i BootCamp eftersom de inte såg vad de kunde vinna av ett medverkande. Detta är en bra lärdom att ta med i konceptutvecklingen – att inför liknande projekt kunna uppvisa evidensbaserade resultat för att övertyga tillväxtföretag att lägga tid på nätverk och kunskapsinhämtning.

Att föra samman företagare inom skilda branscher med olika behov, men med det gemensamma att de alla är växande företag, har visat sig vara effektivt ur ett kunskapsöverförande perspektiv. Genom att ta del av andras misstag kan den egna erfarenhetsbanken fyllas med rutin och minor kan undvikas, något som leder till ett snabbare växande företag vilket ligger i linje med regionens övergripande mål.

Summering och slutsatser

Projektet Qliv är en ansats att ta ett samlat grepp om stödinsatser till företagare i regionen på olika utvecklingsnivåer, samt att öka inflödet till företagande från grupperna invandrare och unga.

Det kan konstateras att det i vissa fall varit svårt att föra ett övergripande arbete, samtidigt har det varit mycket lärorikt och flera nya erfarenheter har kunnat noteras och dokumenteras.

Utvärdering har visat att flera modulupplägg kan vinna på systematiskt och grundligt förberedande av deltagare och programupplägg. Andra förbättringsmöjligheter ligger utanför projektledares direkta handlingsramar, där krävs istället lobbyarbete gentemot poliker och makthavare.

Intentionen att bygga broar mellan skilda former av företagsstöd i regionen har i och med Qliv kommit en bit på väg men fortfarande krävs mycket mer arbete. Exempelvis har planerna på en gemensam portal i form av information och kommunikationsnav inte ännu kunnat skapas.

För att nå längre är en uppfattning, efter avslutat projekt, att betydligt mer insatser måste riktas mot nära dialoger, korta ledtider, kontakter och formande av engagerade nätverk. Företagare måste inse att de via nätverkande och via eget kunskapsinhämtande kan nå affärsmässiga resultat. Affärsmässiga resultat ska kunna uppvisas i företagsstöd för att motivera fler att verka tillsammans i regionen och på så vis lyfta varandra.



Appendix

Projektledare och kontaktperson för projekt

Birgit Båvner, NyföretagarCentrum Östra Sörmland

Processledare

Åsa von Heland, NyföretagarCentrum Östra Sörmland

Inger Wickbom, NyföretagarCentrum Östra Sörmland

Anne Hofstedt, NyföretagarCentrum Västra Sörmland

Cattis Berglund, NyföretagarCentrum Strängnäs

Medverkande kommuner

Eskilstuna

Flen

Gnesta

Katrineholm

Nyköping

Oxelösund

Strängnäs

Trosa

Vingåker

Vill du ha en mentor?

Nya startar ett nytt Mentorprogram

...
Du får tillgång till en mentor och ingår i en grupp med ytterligare 5-7 personer. Programmet startar med två möten där vi pratar om dina förväntningar och dina eftersträvt. Därefter "görs" du med en mentor och programmet fortsätter under 1 år, möten i gruppen varann månad nästlän när du träffar din egen mentor.

En mentor:

- Är en förebild som tillhandahåller kunskap och vägledning
- Är ett bollplank för både personlig och professionell utveckling
- Hjälper på sin erfarenhet och på sin kompetens
- Har intresse, engagemang och tid
- Samtalar under sekretess

Start: Tisdagen den 14 oktober kl 17.00 - 19.00

Plats: Nyföretagarcentrum, V Evarngatan 62, Nyköping

Programledare: Inger Wickboon

Ansök till: Inger Wickboon@nyforetagarcentrum.se

Behörighet är behörighet för att bli medlem i en offentlig myndighet eller i ett

För att bli medlem i en offentlig myndighet eller i ett

Välkommen till NyföretagarCentrum
Västra Kvarngatan 62



Hur gör du för att hitta och behålla kunder?

4 juni kl. 18.00-20.00

INFOCAFÉ

Fia Larsson och Martin Andersson

Hur gör du för att växa i en överhettad hälsobransch? Fia Larsson, Fias Kraft och Hälsa, och Karin Andersson, i-trim, föreläser om att driva verksamhet bland många konkurrenter.

...

Välkommen till NyföretagarCentrum
Västra Kvarngatan 62



Vi startar nytt Mentorprogram vill du vara med?

...

Som egen företagare kan du säkert det mesta om din specifika bransch, men hur mycket vet du om företagande?

...

Deltagandet är kostnadsfritt!

Start 21/5 kl. 17.00-19.00

Vi behöver din ansökan senast den 19 maj

TILLVÄXT
VERKET



BYVÄRDETS
FÖRETAGANDE
STÄRKER
SVERIGE

REGIONFÖRBUNDET
SÖRMLAND

www.nyforetagarcentrum.se/nykoping

growing business Boot Camp

- Av kvinnliga entreprenörer för kvinnliga entreprenörer •

Driver du eget företag till 100% och vill fortsätta utvecklas? Boot Camp är för dig som är redo att låta ditt företag växa.

Branscher skiljer sig åt men behoven och frågorna du som egen företagare ställs inför är till stor del likvärdiga, som exempelvis att anställa, att sälja på annan marknad än Sverige, att få större utväxling av marknadsföring, att ta in delägare.

Boot Camp tillför expertkunskap genom rutinerade sakkunniga inom olika områden och inspirerar genom förebilder som delar med sig av sina personliga erfarenheter.

11-12 september - Boot camp

10 oktober - Återträff

Mentor under ett år

Under två intensiva dagar deltar du i ett krävande och utvecklande program. Därefter matchas du ihop med en mentor som följer ditt företags tillväxt och mognande under ett år.

Du som deltar i Boot Camp kommer att lägga tid och stort engagemang och du kommer att dela med dig av dina egna erfarenheter till gruppen.

För mer information och anmälan, kontakta oss!

Catarina Berglund, Strängnäs 070 831 06 62

Åsa von Heland, Nyköping 076 340 75 86



AFFÄRSKVINNANS NÄTVERK

GNESTA

26 september kl. 8.00-9.00

Gnesta Strand

Frukosten den 26 september inleder Marianne Fröberg från Spinnskolan i Sparreholmen och beskriver hur ett behov att få avsättning för sin tillag givit orten ett spinneri, lerbönderna ett kooperativ och Sparreholmen en besöksledning.

SEB ljuder på frukosten!

Varmt välkomna önskar SEB och Nyföretagarcentrum i samarbete med Gnesta kommun!

Övriga frukostar under hösten serveras 24/10 och 28/11



Att driva företag på landsbygden

20 oktober kl. 19.00

Åsa Ingårda föreläser

Åsa Ingårda är engagerande, kunnig och har praktisk erfarenhet av att driva företag på landsbygden. Hon delar sina erfarenheter kring nätverkande och marknadsföring. Åsa har byggt upp nätverket Väg 223 som går genom Sörmland, mellan Mariefred och Nyköping. Åsa berättar också om sin fajt med myndigheter utifrån att vara företagare på landsbygden.

...

Arrangör:

Nätverket Västerlunds entreprenörer och kreatörer

Plats: Floristerna på Åsbacken

