

Detta har vi gjort – Vad händer sedan?

Slutrapport Kvinnors företagande Gävleborg



Länsstyrelsen
Gävleborg

Rapport 2010:10

Bakgrund

Under tre år har Länsstyrelsen gjort en storsatsning på att främja kvinnors företagande i Gävleborg. Det är en del i det nationella programmet Främja kvinnors företagande som Tillväxtverket ansvarar för och som gett länsstyrelsen medel att driva utvecklingsprojekt. För att medfinansiera dessa projekt och kunna ta vara på erfarenheter och öka kunskapen om kvinnors företagande ansökte Länsstyrelsen om och beviljades EU-medel för åren 2007-2010 så att vi sammanlagt förfogat över 15 miljoner kronor. Vi har organiserat oss i ett övergripande ramprojekt och utifrån det finansierat ett antal delprojekt riktade direkt till blivande och befintliga företagare.

Innehåll

- 4** Göra nytta, göra möjligt, göra synligt
- 5** Kvinnors företagande i Gävleborg
- 6** Hälsorika Hälsingland och Hälsinge Händer – två projekt med motorn i Söderhamn
- 10** Projektet NÄTAs vision är ett livskraftigt företagande!
- 12** Vira verkade för livskraftiga företag
- 14** Allting bygger på kontakter
- 16** Att växa kan ha olika betydelse
- 18** Köp ett inarbetat företag i stället för att starta eget
- 20** Sammanfattande slutsatser
- 21** Tips
- 22** Projektlista
- 23** Litteratur

Förord

Entreprenörer är en av våra främsta tillgångar för att behålla och öka tillväxten i vårt län.

Gävleborg har många stora och viktiga företag som är en våra hörnstenar i vår ekonomi men en lika betydande och växande grupp som bidrar till vår regions utveckling är entreprenörerna.

Företagande kvinnor är en viktig och ökande del av den ekonomin och därför har det varit oerhört glädjande att vi nu kunnat satsa särskilt på denna grupp genom programmet Främja kvinnors företagande.

Det finns plats för många fler kreativa och företagsamma kvinnor att starta och utveckla sina företag och det är en viktig uppgift för oss inom samhällssektorn att så långt det är möjligt ge goda förutsättningar för detta.

Genom mina resor och kontakter i länet under mina två år hittills som landshövding har jag mött ett stort antal företagarkvinnor och blivit glad och imponerad av den kraft och energi som förmedlats. Jag vet av egen erfarenhet att det krävs mod och uthållighet för att lyckas och det möter jag hela tiden. Intervjuerna i skriften visar också tydligt att ett av resultaten från alla projekt är att bildandet av starka egna nätverk är en ovärderlig källa för stöd och inspiration som bidrar till den egna affärsutvecklingen.

Dessa och andra lärdomar ska vi ta tillvara. Ni företagande kvinnor som ännu inte har något nätverk hoppas jag får inspiration till egna initiativ och vi som finns inom den offentliga världen som har som uppgift att vara ett stöd och underlätta för företagsutvecklingen i länet tar med oss alla goda erfarenheter som gjorts.

Samhällssektorn och näringslivet arbetar nu tillsammans för en positiv utveckling av regionen. För att vi ska lyckas så krävs samlade krafter från regionens alla sektorer. Fler nya och växande företag som drivs av kvinnor är en oerhört viktig och växande del.



Barbro Holmberg

Barbro Holmberg
Landshövding



Göra nytta, göra möjligt, göra synligt

– Utveckling av kvinnors företagande i Gävleborg

Vad blev resultaten?

Tillväxtverkets devis för programmet är Göra nytta – göra möjligt – göra synligt. Den ambitionen stämmer väl med de mål vi haft för vår länsatsning.

Ena målet har varit att öka kunskapen om kvinnors villkor och behov som företagare i länets organisationer och myndigheter. Det andra målet var att ge företag support till utveckling och att ge fler möjlighet att starta eget.

Medlet har varit att finansiera olika delprojekt riktade till målgrupperna. Tjugonio olika delprojekt har genomförts. Myndigheter, organisationer och föreningar har kunnat söka projektmedel. Inspiration, kunskap och utveckling har varit nyckelorden för dessa projekt och det har skett genom affärsutveckling, rådgivning och nätverk. Över tvåtusen kvinnor har deltagit varav trettonhundra företagare och sjuhundra som ville eller kunde tänka sig att starta företag.

Under projekttiden har fyrtiofyra företag startat. Minst tio kvinnor har övertagit företag och flera har startat efter att projekttiden avslutats. I intervjuerna i denna skrift får du exempel på vad som gjorts och röster från några deltagare. Läs också några reflektioner från vår processutvärderare som följt projektet och gett värdefulla synpunkter under resans gång.

Nytta och möjligt

Vi tycker utifrån alla resultat att vi med rätta kan säga att vi gjort både nytta och gjort möjligt för fler kvinnor att starta och utveckla sina företag. Ett oväntat och positivt resultat har varit bildandet av nätverk som lever kvar även

efter projekttiden. I våra uppföljningar poängteras gång på gång att affärsnätverk i olika former är ett stort stöd både för den personliga utvecklingen och för företaget.

Att ge förutsättningar för nätverk är nu en viktig lärdom från alla projekt som vi försöker sprida. Viktigt för ett hållbart nätverk är att en grupp som träffas under ordnade former under en längre tid lär känna varandra och får förtroende för varandra. Då ser man att man kan ha nytta av övrigas kompetenser och få värdefulla affärskontakter. I ett av projekten, Näta, kallar man det nätverksstyrelser.

Synligt

Hur synliga har vi varit? Vi har spridit resultat genom seminarier, konferenser och i olika medier. Vi har deltagit i mässor och konferenser där vi informerat och visat upp vårt projekt.

För att inspirera till att starta eget och förändra attityder till företagandet och bilden av kvinnors företagande gjorde vi två reklamfilmer med företagarkvinnor i länet. De visades på SF-biograferna i länet sommaren 2009 och sågs av 132 000 biobesökare.

En statistikrapport Kvinnors och mäns företagande i Gävleborgs län har tagits fram. En egen hemsida www.kvinnorsforetagandegavleborg.se har visat upp aktiviteter och resultat.

Har vi nått ut?

Vi har nått många och har nått en bit på väg. Det är ett tålmodigt arbete att förändra synsätt och utveckling tar tid. Projektet har medverkat till att fler företagande kvinnor blivit synliga och att det nu finns en stor och växande skara företagare som är ambassadörer och förebilder. Genom sin existens bidrar de till att många fler kvinnor kommer att se företagande som en möjlighet.

Vi är många som från olika håll kan bidra till en sådan positiv utveckling.

Projekt för att främja kvinnors företagande är en pusselbit som behövs även i framtiden!

*Ingrid Siksiö
Projektkoordinator*

Kvinnors företagande i Gävleborg

Hur ser det ut?

Antalet företagande kvinnor ökar i riket och så också i länet. Kvinnors andel av nyföretagandet har fördubblats sedan 90-talet. År 2008 var andelen nyföretagande kvinnor i länet 28,3 procent. Länet ligger under riksgenomsnittet som ligger på 31 procent. Figur 1.

Däremot är andelen av det totala företagandet lägre. Enligt Svenskt Näringslivs Företagsamhetsmätning 2009 ligger andelen företagsamma kvinnor nästan 2% lägre i länet än i riket.

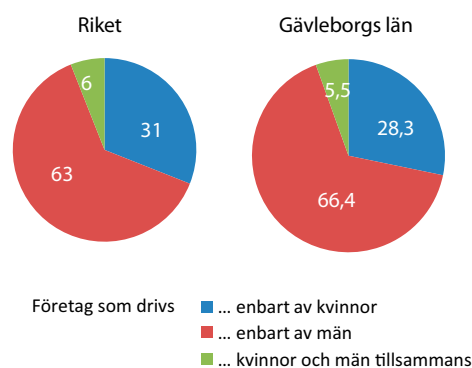
I en annan mätning från Företagarna, med fördelning kommunvis, ser man att det skiljer en hel del mellan kommunerna där Ockelbo med 31,1 % ligger högst och Ovanåker lägst med 24,9%. Figur 2.

En beräkning av ökningstakten visar att med nuvarande utvecklingstakt så kommer varannan företagare att vara kvinna år 2030.

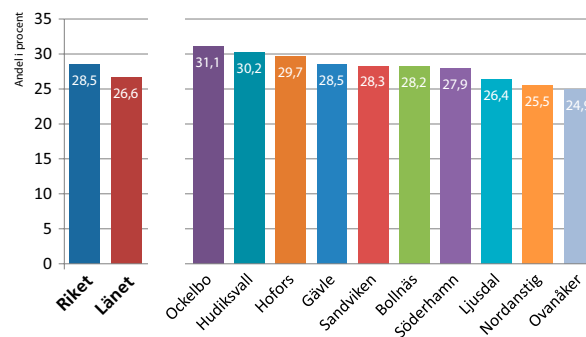
Finns det skillnader mellan kvinnors och mäns företagande?

Ja och nej! Det finns många myter om kvinnors företagande men faktum är att det finns fler likheter mellan företagande kvinnor och män än olikheter. T ex ifråga om marknadsorientering så vänder sig flest företagare, både män och kvinnor, i störst omfattning till den lokala/regionala marknaden och ungefär lika många till den nationella och internationella. Kvinnor som grupp är lika heterogena som män som driver företag. Det handlar om mångfald och anpassning. Det man kan se är att kvinnor i högre utsträckning anger möjligheter till familjeliv och anpassning till familjesituation än män, men både kvinnor och män anger att främsta fördelen att vara företagare är möjligheter att påverka sin arbetssituation. I fråga om branscher finns flertalet företagare inom handel och tjänster även om andelen kvinnor i Gävleborg var högre än männens – 92 procent mot männens 64 procent. Resterande del av männen finns inom branscherna bygg och tillverkning. Företagande speglar det könsmonster som råder på övriga arbetsmarknaden.

Figur 1 Fördelning kvinnor och män bland nyföretagare. Jämförelse riket och i Gävleborgs län, 2008.




Figur 2 Kvinnors andel av det totala företagandet, kommunvis i Gävleborgs län, 2007.



Källa: Kvinnors och mäns företagande, Tillväxtverket (2009)
Fakta om kvinnors företagande, Företagarna (2009)
Företagsamhetsmätning - Gävleborg, Svenskt Näringsliv (2009)

Mer fakta finns i rapporten

Kvinnors och mäns företagande i Gävleborgs län
Länsstyrelsens rapport 2010:2 och Många miljarder blir det... Fakta och nyckeltal om kvinnors företag
Tillväxtverket Info 0124.

A woman with dark hair tied back, wearing a dark green textured cardigan and light-colored trousers, is smiling and looking towards the camera. She is crouching on a wooden floor next to a window. On the floor in front of her is a large, intricate artwork made of pinecones, arranged in a circular, fan-like pattern. The window behind her has a wooden frame and is looking out onto a bright, overcast day. The overall scene is indoors, likely in a gallery or museum.

Från konstutställningen i Kvarnen, Söderhamn
Malin Blom

Torsten Skott

Hälsorika Hälsingland och Hälsinge Händer - två projekt med motorn i Söderhamn



Faktaruta

Hälsorika Hälsingland

Projektägare: IRIS Lokalt resurscentrum i Söderhamn

Syfte: Nätverk och samverkansformer mellan företagare inom friskvård och alternativa behandlingsformer i Hälsingland

Antal deltagare: ca 200

Projektledare: Ulla Bergström

Mer info: www.halsoriket.se

När man kommer till Söderhamn med tåg hamnar man långt utanför centrum. Av någon anledning ansåg stadsplanerarna att det var praktiskt att lägga stationen där. Den gamla centralstationen mitt i stan har idag helt andra invånare, bland annat Näringslivskontoret och IRIS Lokalt Resurscentrum. Där finns Ulla Bergström, tidigare projektledare för Hälsorika Hälsingland (Hälsoriket) och Hälsinge Händer (idag Hälsikehänder).

Ulla Bergström har ett förflutet både som tandsköterska och som massör med eget företag och det var som sådan hon kom i kontakt med det lokala resurscentrat IRIS, där hon för närvarande är ordförande. De drev ett tidigare projekt, Inspira, för kvinnor med företag inom alternativa behandlingsformer och friskvård i Söderhamn. Fler kommuner blev intresserade av att vara med, så 2008 startade Hälsorika Hälsingland mellan företagare inom friskvård och alternativa behandlingsformer i hela Hälsingland med Ulla som projektledare. I varje kommun fanns en kontaktperson som såg till att anordna lokala träffar. Tanken var att man skulle skapa nätverk och ta fram en gemensam portal på Internet (www.halsoriket.se), vilket man också gjorde.

Det var svårt att få tag i aktuella adressregister, så för att hitta deltagare gick Ulla mycket på egna kontakter och via Internet. De flesta drev redan företag medan några startade i den vevan. 179 medlemmar var med under projektiden. Men efteråt, när man senare tog ut en medlemsavgift blev det ungefär 80 kvinnor kvar.

– Jag fick tag i dem på telefon och bestämde ett personligt möte med dem. Vi erbjöd kompetensutveckling och att de skulle få delta i en studieresa, för att lära känna varandra bättre. Kompetensutvecklingen handlade om marknadsföring och om att våga ta betalt. Projektet avslutades med en hälsomässa som blev mycket lyckad. Trots att den låg bortanför allfartsvägarna kom det mycket folk och de som kom var mycket målinriktade och intresserade.

Redan från början fanns tankar på hur det skulle kunna fortsätta efter projektets slut. Därför var nätverksbyggandet otroligt viktigt. Idag fortsätter grupperna i de flesta kommunerna att ha kontakt och det planeras för ytterligare

Hälsinge händer

Projektägare: IRIS Lokalt resurscentrum i Söderhamn

Syfte: Nätverk och samverkansformer mellan företagare inom konst och konsthantverk i Hälsingland och norra Gästrikland

Syfte: Nätverk för företagsutveckling inom branschen

Antal deltagare: 20

Projektledare: Ulla Bergström

en gemensam mässa. Men eftersom området är så stort är kontakten mellan medlemmarna inte lika frekvent längre. Det är främst portalen som håller dem samman.

Mässan var bäst

Två av projektdeltagarna var Anneli Andersson och Lillemor Svensk. Mycket tack vare projektet har de idag en gemensam lokal där de driver Grengatan 1 i Söderhamn. De erbjuder allt från friskvårdsmassage och infraröd bastu till försäljning av hälsoprodukter och ljudstimulering, en metod som är särskilt bra för barn med koncentrationssvårigheter. De träffades på Kunsapslyftet för flera år sedan.

– Vi var båda med i nätverket Inspira när projektet startade. Särskilt arbetet med mässan på Nordsjögården var så lyckad, säger Anneli. Alla besökare var så motiverade. Vi vill gärna ha ännu en mässa, men då får vi se till att driva den själva. Det är bra att vi fortsätter att träffas, annars håller vi ju alla på för oss själva i våra vrår.



Lillemor Svensk och Anneli Andersson

Lillemor Svensk håller med.

– Det är positivt att ordna saker tillsammans. Hälsorikets portal är också ett positivt resultat. Vi som finns där kompletterar varandra och när vi ses berättar vi för varandra vad vi kan erbjuda.

Kollegial gemenskap

I Hällbo utanför Bollnäs driver Kajsa Norén sitt företag Kaisa massageterapi.

– För mig var det nyttigt att få tänka igenom mitt företag, vilka visioner jag hade. Jag blev mer målinriktad i mitt företagande. Det har stärkt mig och jag vågar mer idag.

Efter projektets slut fortsätter en liten grupp i Bollnäs att träffas. De ingår fortfarande i Hälsoriket, finns med på webbsidan och betalar 300 kronor i medlemsavgift. De ses cirka tre gånger per termin i varandras lokaler. Kajsa Norén uppskattar gemenskapen och den stöttning gruppen ger.

– Känslan av att man har kollegor är viktig och inspirerande. Vi förstår varandras verkligheter och kan ge råd



Hanna Zetterström och Ulla Bergström

och tips. Jag tror att det är värdefullt att vi i det här skedet bara är kvinnor. Kvinnors företagande måste komma fram. Men på sikt ska ju det inte behövas.

Kajsa är tacksam för att man satsar på utveckling av kvinnors utveckling, projektet har betytt mycket för henne.

– De som drivit projektet har gjort det med hjärtat. Jag tror på Hälsingland som ett hälsolandskap. Här finns så gynnsamma energier.

Skapande nätverk

När projektet kring Hälsorika Hälsingland höll på som bäst fick Ulla Bergström förfrågningar från kvinnor som drev andra sorters företag som också ville vara med. Men i stället fanns det nya pengar att söka så då startade de ett nytt projekt – Hälsinge Händer – som riktade sig till kulturarbetare och konstnätverkare.

– Då vände vi oss också till norra Gästrikland.

Syftet var att stärka kvinnor med eget företag inom konst och konstnätverk. Målen var att bilda nätverk som skulle fortsätta efter projektens slut, att genomföra kompetensutveckling och att även här göra en studieresa tillsammans. En gemensam utställning på Kvarnen i Söderhamn var också inplanerad. Detta för att ytterligare öka medlemmarnas samverkan och förståelse för nyttan med nätverket. Ulla Bergström gjorde som förra gången, sökte på nätet, ringde runt och bjöd in till kommunvisa träffar.

Nätverket var mindre den här gången, med 27 medlemmar. Gruppen var mer homogen och alla fick god kontakt med varandra. En inspirationsresa gick till filtmakeriet i Kilafors. Kompetensutvecklingsinsatser genomfördes, för att öka vars och ens identitet som företagare och stärka det affärsmässiga tänkandet när det gäller produktion och lönsamhet. I projektets slutskede samlades nätverket kring en gemensam utställning.

Tokig i cement

På Kungsgatan 27 i Söderhamn har Hanna Zetterström sin ena butik, den andra har hon på Internet (www.fargoformideer.dinstudio.se). På hyllorna finns hjärtan, bokstäver, hattar, tårtor och ljusstakar – allt i betong. En massa andra fina saker i andra material finns också som man känner att man skulle vilja ha. Hanna delar för närvarande sin tid mellan butiken, eget skapande och Kulturskolan i Bollnäs. Hon är mycket positiv till Hälsinge Händer, som numera kallas Hälsikehänder.

– Det bästa med projektet är alla människor jag lärt känna. Vi är väldigt olika och arbetar i olika tekniker och material, men många av oss har blivit vänner för livet! I början jämförde man sig med varandra, men det gör vi inte längre.

Hanna tycker att det är bra att det var ett projekt med enbart kvinnor.

– Vi är så bra på att stärka varandra. Dessutom blir det mer avslappnat. Vi blev en bra blandning i olika åldrar och erfarenheter. Dessutom har Ulla varit en suverän projektledare, hon är så glad och positiv samtidigt som det är ordning och reda med henne.

Projektmedlemmarna har fortfarande regelbundna träffar och ses ungefär varannan månad. Eftersom utställningen på Kvarnen blev otroligt lyckad finns tankar på att göra en vandringsutställning.

– Det kom så mycket folk! Vi vill gärna göra en utställning till.

Delaktighet

Ulla Bergström känner sig nöjd med sin insats som projektledare.

– De tycker att jag är en bra nätverkare och det tror jag beror på att jag är angelägen om att hålla kontakten och se till att alla känner sig delaktiga. Det är viktigt att alla hålls underlättade om vad som händer under resans gång.

Hon är också övertygad om att det är bra med projekt som enbart vänder sig till kvinnor med företag.

– Det behövs absolut projekt för enbart kvinnor. Särskilt i början. I Hälsoriket har de nu valt att ta med män också. Det är öppet för alla att anmäla sig dit. Men Hälsikehänder fortsätter som ren kvinnogrupp. Här blir man invald. Det skulle inte bli samma sorts diskussioner om det kom in män här.

Hon vill också poängtera hur tacksam hon känner sig för den särskilda satsning på projektledarna som Länsstyrelsen i Gävleborg gjorde.

– Vi har verkligen blivit påkostade! Vi har gått en coachningsutbildning, och fått lära oss en massa annat matnyttigt. Vi projektledare har också blivit en grupp och träffas regelbundet.

Det 23 meter höga utsiktstornet Oscarsborg blickar ner över Söderhamn och syns på långt håll där det ligger på Östra Berget. Det byggdes 1895 på initiativ av Stadsingenjören Gustaf Hultquist, ledaren för en riktig mansgrupp – Söderhamns Sångförening. Män kan också.



*”Det måste
ge mig
något rent
yrkesmässigt,
annars får
det kvitta”*

säger Monica

Projektet NÄTAs vision är ett livskraftigt företagande!

”Vi riktar oss till befintliga företagande kvinnor med viss erfarenhet av företagande. Målen är dels regional och lokal tillväxt genom utvecklat företagande för kvinnor, dels gemensamt ansvarstagande för nätverkens fortlevnad. Vi verkar i första hand i Hudiksvall-Nordanstig. Projektägare är den ideella föreningen LRC Lovisa. Vi har en nära samverkan med näringslivsorganisationerna i de båda kommunerna. Aktiviteter innefattar luncher och nätverksträffar.”

Så lät **projektbeskrivningen** för projektet NÄTA när det begav sig i mars – december 2009. Projektet leddes av Karin Hildingsson, fil. mag. i pedagogik och själv företagare (www.taberas.se). Hon brinner för landsbygdsutveckling och rättvisefrågor, på alla plan.

– NÄTA hade som målsättning att få oss kvinnor som drev företag att jobba tillsammans, vi märkte att behovet att träffas var enormt. Tanken var också att tillsammans skapa ett ambassadörskap för varandra. Att dela med sig av varandras energi, kraft och erfarenheter. Vi bildade nätverk, gjorde studiebesök hos varandra och arbetade med materialet ”Konsten att ta betalt”. Deltagarna efterfrågade också personlig coaching, så då genomförde jag det.



Faktaruta

Näta – nätverk för Hudiksvalls företagarkvinnor

Projektägare: Lovisa Lokalt resurscentrum i Hudiksvall-Nordanstig

Syfte: Stärka befintliga nätverk för företagare och fånga upp nystartade företag. Utveckla gemensamma stödformer för varandra i form av nätverksstyrelser.

Antal deltagare: 60

Projektledare: Karin Hildingsson

Stödstyrelse?

Ett av målen var också att medlemmarna skulle ta ett gemensamt ansvar för nätverkets fortlevnad. Något som lyckades på ett lite oväntat sätt.

I samband med att projektet rullade på fick Karin ta del av ett material som Ingrid Siksiö, Länsstyrelsen Gävleborg, hade tipsat om som handlade om stödstyrelser. Stödstyrelsen innebär en informell styrelse, som ger stöd och ökad kunskap i strategiska och långsiktiga frågor. Stödstyrelserna kan också matchas ihop med olika kompetenser för att deltagarna ska få ut så mycket som möjligt av och lära sig mer om hur man arbetar i en styrelse. Karin Hildingsson mejlade till sina nätverk och arrangerade en träff i Hudiksvall för att höra efter om det fanns något intresse för något sådant.

Nätverksstyrelse

Resultatet blev att sex företagarkvinnor i olika branscher bildade en Nätverksstyrelse på ideell basis. LRC Lovisa finns med som processansvarig. I början fick de viss guidning av NÄTA. Träffarna sker på dagtid, cirka tre timmar per gång. Förutom de sex medlemmarna finns en referensgrupp på 27 personer som är intresserade av idén och som får löpande information om vad som händer.

– Det var Karin Berglöf-Danielsson som hjälpte oss att utforma materialet, säger Karin. Vi har hittills mest jobbat med marknadsföring. Vi tar fram marknadsplaner för våra respektive företag.

– Vi tar det bästa ur företagsvärlden och nätverksvärlden. Vi har strikta tidsramar, formella punkter om vad vi ska hålla oss till och vi för protokoll. Men samtidigt sitter vi alla tillsammans och hjälper varandra. Stämningen är positiv och kreativ. Vi har hur mycket som helst att prata om. Det här kommer vi att fortsätta med och jag hoppas fler tar steget och bildar nätverksstyrelser.

Frihet under ansvar

Monica Damberg driver idag DellenHantverk och en webbutik kopplad till företaget. Där finns allt från siluettkatter och kattänglar till nostalgitomtar och annat oknytt.

Hon har sitt företag i Näsvisen med utsikt över Dellensjöarna. Tidigare har hon bland annat arbetat som företagsrådgivare på näringslivskontoret i Hudiksvall.

Hon satt också med i styrelsen för NÄTA och var tidigt av den åsikten att det satt alldeles för lite kvinnor i vanliga styrelser.

– Jag köpte mitt företag 2009 och upptäckte snart att jag var ganska ensam. Jag saknade folk att bolla idéer med. Jag fanns med på Karin Hildingssons utskickslista och när hon kom med en intresseanmälan om att vara med i Nätverksstyrelsen, nappade jag direkt.

För Monica var det viktigt att det skulle vara konkret och strukturerat.

– Det måste ge mig något rent yrkesmässigt, annars får det kvitta. Mitt önskemål var att utveckla våra företags marknadsföring och det håller vi på med just nu. Nästa gång vi ses, tillsammans med referensgruppen, blir det hos mig. När vi möts får vi en inblick i varandras verksamheter, något som jag uppskattar väldigt mycket.

*”Kvinnor
med företag
behöver träffa
likasinnade,
bolla idéer
och känna
igen sig i
andra”*

säger Lena

Vira verkade för livskraftiga företag

Ljusdal finns företagarföreningen Ljusdam, som haft sin verksamhet i närmare 25 år. Lena Engman, med reklamföretaget Millimega, var projektledare på halvtid för projektet VIRA, där Ljusdam var projektägare. Projektet huserade i samma lokaler som NärLjus (näringslivsbolaget i kommunen) och Almi och fick därigenom ett tätt samarbete med dem båda.

Lena Engman är väldigt nöjd med kontakterna med NärLjus.

– Jag har fått all hjälp jag behövt och vi har samarbetat hela tiden. När de skulle ut och informera blev jag erbjuden att haka på. De hade gärna fortsatt vårt samarbete om det hade funnits möjligheter.

En viktig sak var att Lena fick tillgång till deras företagareregister som hon använde och uppdaterade. Den vägen nådde hon 248 kvinnor med företag. I Ljusdal drivs cirka 30 procent av företagen av kvinnor (det finns sammanlagt ungefär 1100 företag). Kommunens företag präglas också av en vilja till samarbete i stället för att konkurrera med varandra.

Matnyttiga seminarier

I seminarierna deltog 140 kvinnor och 10 kvinnor har startat företag under projekttiden. Vid upptakten fick de svara på en enkät om vilka ämnen de ville lyssna på och lära sig mer om. Hela tiden arbetade man i projektet för ett nätverksbyggande och mycket av inspirationen kom från Tomas Enhager som vid upptakten talade om sin modell för nätverk som kan driva företag och företagare framåt.

– Kvinnor med företag behöver träffa likasinnade, bolla idéer och känna igen sig i andra, säger Lena.

Under hela projektet har där funnits en professionell anda under trevliga former.

– Det handlade inte om strikta kritstrecksrändiga kostymer men inte heller om att ha stickningen med sig. Vi befann oss någonstans mitt emellan. Lättsamt men samtidigt konkret och affärsmässigt.



Faktaruta

VIRA

Projektägare: Föreningen Ljusdam, Ljusdal

Syfte: Att fler kvinnor etablerar och utvecklar sina företag i Ljusdal genom nätverksträffar, workshops, enskild rådgivning.

Antal deltagare: 200

Projektledare: Lena Engman

Vira blev mycket uppskattat. Det vände sig till kvinnor med företag och de som funderade på att starta företag i Ljusdals kommun.

– Vi kände att det verkligen fanns ett behov att träffas. Många kvinnor känner sig inte riktigt bekväma med att ta kontakt med näringslivsenheten, de har en bild av hur det är där som kanske inte riktigt stämmer. Men det är viktigt att ha ett intressant och matnyttigt ämne att samlas kring, det räcker inte med att bjuda in till en allmän träff. Som företagare vill man vara säker på att det ger något när man avsätter sin tid.

Vuxit som projektledare

– Det har givit mig massor att ha varit projektledare, säger Lena Engman. Jag har vuxit flera meter! Bland annat är jag verkligen glad över att få ha deltagit i den satsning på projektledarna för Främja kvinnors företagande som länsstyrelsen erbjöd. Det som gav mig mest var utbildningarna vi fick ta del av. Det har också gett mig ett ovärderligt nätverk.

Maj – ett levande nätverk

I Järvsö finns Malin Blom, en kvinna med flera strängar på sin lyra. Hon har företaget Malin gör! och är både konstnär, konsthantverkare och redovisningskonsult. På somrarna driver hon utställningsverksamhet i Glashuset på trädgårdsanläggningen Rosehills i Ljusdal.

– Som soloföretagare försöker jag nappa på sådant som kan komma min verksamhet till del. Jag behöver kontakt med andra. För mig var Vira jättebra, särskilt seminarierna om nätverksarbete. Vi blev indelade i grupper och gruppen jag hamnade i bildade nätverket Maj. Kvinnorna i mitt nätverk har sinsemellan olika verksamheter: massage, bokföreläsning, personlig utveckling, någon jobbar med flyktingar, en är fotograf och en är teaterproducent.

Det var bra att vi inte kände varandra innan. Grundtanken var att träffas av ren och skär välvilja och vara nyfikna på varandras verksamheter. Det gav positiv energi till gruppen.

Vårt nätverk träffas ungefär två timmar en gång i månaden i NärLjus lokaler. Det har vi gjort sedan i maj 2009 och det tänker vi fortsätta med. Vi försöker gå efter metoden att var och en får tio minuter och sedan ger övriga gruppen tio minuters feedback. Det kan handla om frågor som Var står jag idag? Vart vill jag komma? Vad ser jag för hinder?

Vira var ett affärsmässigt och socialt bra projekt. Och det gav upphov till Maj som är viktigt för mig och mitt företag.

I Gamla Barnmorskestugan i Järvsö hittar man Leena Rosin. Hon driver Bed & Breakfast, har SPA-verksamhet och är även utbildad ekonom och sköter andras bokföreläsning. Hon läser också psykologi och arbetar med stresshantering och sorgebearbetning. Det senare har intresserat henne sedan tiden då hon drev en familjeägd begravningsbyrå.

Trots att hon var lätt skeptisk till nätverkande, blev hon nyfiken när hon fick inbjudan till Vira och föredraget med Tomas Enhager. Hon ville ha struktur och affärsmässighet om hon skulle gå med i något mer nätverk – och det var ju precis det han talade om!

– Jag var med i gruppen som bildade nätverket Maj, berättar Leena. Det har verkligen blivit bra. Var och en får gruppens odelade uppmärksamhet i tio minuter. De lyssnar aktivt och sedan får man feedback och tips på kontakter.

Allt som sägs i gruppen stannar där. Integriteten är viktig.

– Det vi pratar om är inga hemligheter men det sägs i förtroende. Det är alla i Maj överens om. Men det händer saker varenda gång. Man ser resultat. En i gruppen håller ordning på tiden. Vi är strukturerade och håller oss hela tiden på ett affärsmässigt plan.

Leena och Malin tycker att det är väldigt bra att de kan använda NärLjus lokaler. Deras träffar börjar kl 10 på förmiddagen fram till lunch. Ingen är sammankallande. Den som bokar lokalen mejlar ut datum till de andra. Smidigt och lätt.



Allting bygger på kontakter

Annette Jonsson och Anna-Lena Engman



Det är väl typiskt att just jag, som redan innan hade giraffhals skulle råka ut för detta! Anna-Lena Engman, utbildad skötare inom psykiatri och målmedveten uppfinnare och företagare i Hudiksvall, har gått en lång väg för att komma dit där hon är idag. Med ett allt bredare kontaktnät, en familj som stödjer henne och en klockren produkt ser hon goda möjligheter för sitt företag Giraf of Sweden.

Året 1993 råkade Anna-Lena Engman ut för en bilolycka, hon blev påkörd bakifrån och fick en whiplashskada i nacken. Läkaren gav henne rådet att gå till apoteket och köpa en stödkrage. Den blev hennes bästa vän, hon kunde nästan aldrig vara utan den. Men efter ett år kom hon till en sjukgymnast som beordrade henne att ta av den. Men det ville hon inte! Den gav stöd, värme och trygghet.

– Jag hade svårt att acceptera att jag hade ont men jag ville inte heller bli beroende av värktabletter. Sjukgymnasten fick mig att ta av kragen och då visade det sig att muskulaturen var så försvagad, så jag fick börja från noll igen – med träning, akupunktur och kroppskännedom. Och att acceptera att olyckan hade inträffat och få verktyg att komma tillbaka.

Hittade sin egen lösning

Men vad skulle hon ha i stället? Anna-Lena höll på med polokragar och sjalar och sydde skydd av snusnäsdukar som hon fyllde med fetvadd.

– Jag sökte efter en produkt på marknaden som kunde ha den här värmande funktionen, men hittade ingenting. Så det ena ledda till det andra, jag testade olika material och utvecklade halsvärmaren utifrån mina egna behov. Jag ville komma upp på hästryggen igen, det var mitt mål.

Den första kragen var inte vacker, men den var funktionell. Hon sydde upp fler till goda vänner som kom tillbaka och sa att den var jättebra. Hon kom i kontakt med en duktig sömmerska, Annette Jonsson, som hjälpte henne med designen, och fick också kontakt med Svenska uppfinnarförbundet som gav henne råd och stöttning. Produkten utvecklades allt efterhand.

– Men jag kunde inte leva på detta och kände mig väldigt ensam. Att sitta hemma på kammaren och skapa utan att veta något om affärer och marknadsföring, det är inte bra. Man har ju inte heller det där nätverket som kan peppa och stötta en heller. Jag saknade folk att dela idéer med.

Omstart

Då hette företaget Giraffinerat. Anna-Lena arbetade heltid som vårdare och försökte driva företag vid sidan om. Men det gick förstås inte. Hon lät företaget vara vilande under några år och överlät på sömmerskan att sy kragar till de som beställde. Men en dag bestämde hon sig för att ta upp företaget igen.

Den här gången hade hon bestämt sig för att inte sitta på kammaren och lösa alla problem själv. Dessutom hade tiden verkat för henne.

– Kvinnors företagande låg helt i linje med vad man ville satsa på. Att samla kvinnor som drev företag och stötta dem var ju helt fantastiskt! Jag är väldigt positiv till detta. Kvinnor behöver lite mer tid på sig, vi behöver lära känna varandra för att skapa förtroende och bolla idéer på ett förutsättningslöst sätt – utifrån ett kvinnoperspektiv. När kvinnor träffas blir det ett helt annat samspel.

En injektion

Projektet som Anna-Lena gick drevs av Karin Berglöf-Danielsson och hette ”Kvinnor öppna för framgång”, och baserades på materialet ”Håll ångan uppe”.

– Hon blev min Muminmamma. Hon har otroligt mycket kunskap, har jobbat med marknadsföring och export men framför allt – hon har ett väldigt stort hjärta. Vi kom ett gäng kvinnor som skulle träffas första gången och hon fick oss att mötas på ett väldigt bra sätt.

Det här projektet har betytt allt för mig. Jag var så tilltufsad efter den förra resan. Den slutade inte så bra. Jag hade så mycket idéer och tankar, men inte de rätta kanalerna. Så när jag fick möjligheten att gå den här kursen kände jag att nu skulle det gå bra! Nu var tiden mogen.

Flera i gruppen hade egna företag i Hudiksvall. – Vi visste vad företagande handlade om. Nu fick vi konstruktiv feedback, vi lärde oss presentera våra företag på ett professionellt sätt, vi fick pondus och självförtroende.

Anna-Lena upptäckte att hennes produkt låg bättre i tiden. Marknaden för egenvårdsprodukter hade vuxit.

– Jag hade bollat min affärsplan med gruppen och lagt upp en plan för hur jag skulle fortsätta. Då fick jag möjligheten att delta i projektet ”Företagarkvinnor växer internationellt” som samarbetade med Exportrådet. Materialet vi använde var ”Steps to Export”. Det blev som ”Sesam öppna dig!” Vi pratade varumärken, företagets värdegrund, vi lärde oss presentera företaget på engelska. Jag gjorde en loggbok om

Faktaruta

Företagarkvinnor öppna för framgång

Projektägare: Lovisa lokalt resurscentrum i Hudiksvall-Nordanstig

Syfte: Företagsutveckling för kvinnor som haft företag i minst ett år genom workshops, individuell coaching och personligt ledarskap.

Antal deltagare: 42

Projektledare: Karin Berglöf-Danielsson



Företagare växer internationellt

Projektägare: Saga Regionalt resurscentrum

Syfte: Att i samverkan med Exportrådet, Mellansvenska Handelskammaren och ALMI hitta intresserade kvinnor att utveckla sitt företag mot en internationell marknad.

Antal deltagare: 9

Projektledare: Helena Högström



hur man kommer ut på den europeiska marknaden. Jag fick kontakter med de olika apoteksbolagen i Europa. Nu söker jag hitta en tillverkning och en samarbetspartner som är villig att växa med mig. När tillverkningen är säkrad kan jag gå ut i Europa.

Det ena ledde hela tiden till det andra. Anna-Lena deltog även i Almi's ettåriga mentorprogram 2009-2010. Där fick hon en mentor vid namn Olle Skoog f.d VD för Delsbo Candle som tillverkar svanenmärkta stearinljus. Han har betytt mycket för hennes utveckling som företagare.

Nu är företagets namn Giraf of Sweden, där halsvärmaren Caring är den främsta produkten. Anna-Lena har också fått rådgivning via Enterprise europe Network som gör matchningar med företag i andra länder.

– För att lyckas som företagare måste du ha många strängar på din lyra. Jag tycker det är vansinnigt roligt och utmaningarna får mig att växa.

Håll ångan uppe gav henne den rätta puffen. Här fick hon prata med andra kvinnor som förstod hennes livssituation. Och som hon fortfarande har kontakt med. Somliga gav henne en stärkt identitet och tipsade om nya dörrar att öppna. Giraffer kan både se och gå långt.

*”Att ha
några att
prata med
som vet vad
man pratar
om är guld
värt”*

— säger Anita

Att växa kan ha olika betydelse

Det var Föreningen Wilhelmina Centrum som var projektägare till Vilja, våga, växa – vinna – vidare. Anita Beskow drev projekten och hade grupper i både Hofors, Gävle, Hudiksvall och Bollnäs. Syftet var att få kvinnor som drev företag att växa genom bättre självkänedom och via ett starkt och användbart nätverk.

– Jag har alltid trott på nätverk som ett utmärkt verktyg och att rikta sig till kvinnor som företagare kändes viktigt, säger Anita Beskow, som grundade Wilhelmina Akademien i Gävle. Jag vet vad ett bra nätverk betyder. Att ha några att prata med som vet vad man pratar om är guld värt, inte minst för företagare.

Att våga titta lite längre, att kanske fundera på att anställa – det var vad ”växa” stod för i projektnamnet. Men Anita Beskow vill hävda att växa också kan betyda att man vågar samarbeta med andra.

– Det kan också handla om att se över sin verksamhet och hitta nya utvecklingsmöjligheter och kanske samarbeta med andra.

Första vändan, 2008, hade hon två grupper, en i Hudiksvall och en i Gävle. Nästa år startade hon tre grupper – en i Hofors, en i Gävle och en i Bollnäs.

Flera av deltagarna hade gått Wilhelmina Akademien och fanns i deras register, andra anmälde sig efter att ha sett en annons eller hade hört talas om det på annat sätt.

Första året handlade det om stresshantering, kommunikationsstilar och personlig utveckling. Året därpå hade de mer fokus på företagandet.

– Under 2009 tränade vi också en hel del coaching på varandra i grupperna, säger Anita. Jag upplevde att deltagarna kom varandra närmare det andra året. Så därför känns det också naturligt att de fortsätter att träffas i sina nätverk.

– Över lag var det starka kvinnor som deltog. Flera var ensamstående men hade en otrolig drivkraft. Från början var jag själv en sådan som absolut ville ha män med. Men när jag blev äldre blev jag mer intresserad av alla dessa starka kvinnor. Vi behöver varandra!



Faktaruta

Vilja, Våga, Växa, Vinna –Vidare

Projektägare: Föreningen Wilhelmina Centrum

Syfte: Att få företagande kvinnor att våga växa genom bättre självkänedom och att skapa ett starkt nätverk

Antal deltagare: 32

Projektledare: Anita Beskow

Sammansättningen på grupperna och den stämning som uppstod var väldigt olika. Anita Beskow har ägnat en del tankemöda på detta.

– Man kanske ska sätta ihop grupperna med lite mera baktanke. Men å andra sidan tycker jag att man ska ta vara på varandras olikheter. Man utvecklas mer och ens kunder är ju alltid olika.

Hon har idag ingen direkt kontakt med sina tidigare projektmedlemmar men gläds åt att det uppstått naturliga nätverk som fortsätter att träffas och stötta varandra.

Från kommunen till privata näringslivet

Efter drygt trettio år som kommunanställd tröttnade Anne Persson och bestämde sig för att köpa en närbutik i Hofors

– Time. Den ligger alldeles vid ena ingången till Ovakos område och butiken tycks också ha blivit ett självklart ställe att proviantera på för skolbarn i närheten. Anne gläds över att få se en helt annan sida av Hoforsborna – här är de supertrevliga. Just nu jobbar hon nog sju dagar i veckan men på sikt hoppas hon kunna dra ner på sin egen tid där. För henne är det också viktigt att hennes tonårssöner får inblick i en bransch. De får helt enkelt en plattform att utgå ifrån.

– När jag startade fick jag tips av en väninna att ringa Anita Beskow för att höra om det fanns något nätverk jag kunde gå med i, säger Anne Persson. Jag behövde ett utanför den kommunala världen. Anita skulle precis starta projektet ”Våga vinna växa – vidare” här i Hofors. Det var precis rätt för mig. Vi träffades vid åtta tillfällen våren 2009 på Bergsmannen. Det bästa var att jag fick en mer nyanserad bild av mig själv. Plus att jag har fått ett nätverk!

Att nätverket fortsätter efter projektets avslut kändes självklart. Anne tycker att det var intressant att vara i en grupp med enbart kvinnor. Hon njuter av att lyssna till de olika världar de öppnar inför gruppen.

– Vi törs ha lite vilda idéer, här har ingen någon prestige eller känner konkurrens. Vi hoppar från allvar till skämt, från yrkeslivet till det mer privata. Nätverket blir starkare ju mer vi känner till varandras verksamheter.

Behövde ett professionellt sammanhang

Optiker Åsa Bagge hade butiker i Hofors och Ockelbo och hade precis öppnat ytterligare en i Gävle. Som nyetablerad i Gävle letade hon efter ett nätverk.

– Jag hade redan bestämt mig för att växa men ville utöka mitt nätverk. Tyvärr fanns det inte plats i Gävlenätverket, så det fick bli i Hofors i stället. Gruppen på åtta kvinnor träffades under åtta träffar.

Hon ingår också i nätverket som fortsätter att träffas en gång i månaden. Kanske ger det henne mer på det personliga planet.

– Vi pratar, stöttar, ger och får råd. Det är förstås väldigt bra.

Att det är enbart kvinnor är Åsa lite kliven till.

– Egentligen tycker jag att det är fel att separera könen, men det är himla roligt med bara tjejer! Det blir en annan typ av konkurrens mellan kvinnorna när män är med. Kanske hade det kommit fram fler synvinklar med en blandad grupp.

Anne Persson, butiksinnehavare i Hofors



Köp ett inarbetat företag i stället för att starta eget



Petra Abrahamsson och Camilla Erlandsson

Man ska vara noggrann när man väljer deltagare, säger Sten Wedin, företagsrådgivare på Almi Företagspartner Gävleborg. Jag vill helst hitta driftiga personer som visar att de verkligen vill någonting. Kvinnor hakar gärna på olika utbildningstillfällen men de måste ha drivkraften också. Det här gänget hade verkligen det.

Projektet Ägarskiftet, kvinnliga övertagare pågick under nästan hela 2009. Deltagarna var 13 stycken och de flesta hade varit i kontakt med Almi innan, för att hitta finansiering eller för att diskutera övertagandefrågor. De var uttagna från sina kommuner att söka och gå det här

projektet. Gruppen träffades en dag per månad i Gävle och vid varje tillfälle hade man en extern föreläsare plus något gott exempel, det vill säga någon som tagit över ett företag med gott resultat. Föreläsarna var exempelvis en banktjänsteman, revisor, jurist och företagsmäklare. Projektet blev väldigt lyckat och resulterade i ett antal övertaganden. Sten Wedin har fortfarande kontakt med deltagarna.

Pepparkakor

Visst kände Camilla Erlandsson och Petra Abrahamsson till varandra sedan tidigare, men de hade väl aldrig trott att de skulle driva ett företag tillsammans. Idag gör de det.

De har köpt klassiska Arbrå Ångbageri HB och flyttat in verksamheten i nya lokaler på Renslyckan i Bollnäs. Det var bröderna Ulf och Per Lindblom som ägde företaget och just nu finns båda där för att lära tjejerna maskinerna och hur bakningen går till. Huvudprodukten är pepparkakor men man bakar också sju andra sorters kakor. Recepten följde med i köpet.

Camilla är ekonom och jobbade som sådan i ett småföretag i trakten. Hon hade funderat länge på att skaffa ett eget företag.

– Jag hade ingen affärsidé så jag ville helst köpa ett av bolagen som jag jobbade åt.

Då hon såg att Almi skulle starta ett projekt om ägarskiftet för kvinnor anmälde hon sitt intresse. När hon gått ett tag insåg hon att det nog var för mycket pengar för henne att satsa om hon köpte det där bolaget.

Petra hade jobbat i tio år åt Eurosko som har sex butiker, mest som butikschef i butiken i Bollnäs och med inköp av skor till alla butikerna. Hon har dessutom två ”hobbyföretag”, det ena är Freluga Trädgårdsscen, det andra är en butik som heter Freluga Designbod.

– Jag hade drömt om att äga ett företag i Freluga i många år, Larssons karameller (som bland annat gör tomteklubbtorter). Så under året det var till salu dök Almiprojektet upp. Under utbildningen förlorade jag budgivningen på Larssons. Så här i efterhand var det säkert bra. Så småningom insåg jag att det vore bra om jag hade en kompanjon.

Men hon kunde inte släppa tanken på att äga ett tillverkningsföretag. Hon var på näringslivskontoret i Bollnäs och tjuvpratade, fanns det inget företag att ta över?

– Jag visste vad jag ville ha: ett familjeföretag, det skulle ha ett varumärke, ha många år på nacken och vara tillverkande.

Så en dag dök pepparkaksfabriken upp. Eftersom Camilla och Petra samåkade till Almi i Gävle pratade de mycket och så började Petra prata pepparkakstillverkning med Camilla.

– Plötsligt en dag ville Camilla kliva in och vara med!

De tittade på företagets siffror, vilka kunder de hade och hur man kunde utveckla företaget. De valde också att göra om det till aktiebolag med namnet Arbrå Pepparkakor AB.

– Vi gick in i den här affären med helt andra ögon, tack vare projektet, säger tjejerna. Vi lärde oss massor och hade förmånen att vara i en suverän grupp som kokade av idéer. Vi fick och gav så mycket energi!

Faktaruta

Ägarskiftet, kvinnliga övertagare

Projektägare: ALMI Företagspartner
Gävleborg AB

Syfte: Att få fler kvinnor att ta över befintliga företag

Antal deltagare: 20

Projektledare: Sten Wedin



Rekommenderar köp

Flera av deltagarna har tagit över redan existerande företag. Sten Wedin har fortfarande kontakt med alla och gruppen ska träffas hos Camilla och Petra i vår.

– Eftersom vi gick in i köpprocessen efter kursen, har vi hela tiden hållit Sten informerad och diskuterat med honom, säger Camilla.

– En sak som är så bra med att köpa ett inarbetat företag är att det redan finns ett varumärke och en upparbetad kundkrets. Man börjar inte från scratch. I vårt fall är vi dessutom kända i regionen. Nu har vi slagit ihop våra nätverk.

Olikhet en styrka

Camilla och Petra säger att de är totalt olika, något som de ser som en styrka. Man kan bland annat se det på hur olika de har inrett sina respektive kontor – det ena glatt småblommigt i pastellfärger, det andra sobert svart och vitt.

– Det är jätteroligt! säger båda. Vi skämtar om det hela tiden men det är bra för utvecklingen av företaget. Däremot är vi båda småbarnföräldrar och har män som ställer upp på oss.

Processen har gått lättare än de trodde. Relationen med säljarna är den allra bästa.

– Vi hoppas verkligen att vi kan sälja så mycket att vi kan anställa dem i höst. Ett annat mål är att verkligen komma ut på marknaden.

Just nu befinner sig Camilla och Petra i någon sorts lyckorus, men de vet vad de gör, de är företagare ut i fingerspetsarna och kommer säkert inte att stanna vid att enbart tillverka kaffebröd.



Jaana Kurvinen

Sammanfattande slutsatser

Forskaren och företagsekonomen Jaana Kurvinen har utvärderat ramprogrammet. Hon har följt med under hela perioden och gjort en rad intervjuer med både projektledare och deltagare.

Finns det behov av projekt som riktar sig särskilt till kvinnor som driver eller vill starta företag?

Både delprojektledare och projektdeltagare upplever att det finns behov av projekt riktade till kvinnor. Flera sade att en av anledningarna till att de valde att delta var just att projekten riktade sig till enbart kvinnor. De tyckte att det är bra att diskutera problem i en grupp som har liknande erfarenheter, att de upplevde sig kunna ta mer plats när det inte fanns män i gruppen och att de då vågade ta upp frågor som de inte skulle göra annars.

Vilka effekter har ramprojektet gett?

Ramprojektet har bidragit till att kvinnor har kunnat utveckla sina företag och utvecklas i rollen som företagare.

En annan effekt har varit de nätverk som skapats. En del projekt har syftat till att skapa nätverk och i andra projekt har det blivit nätverk som en bieffekt. Det har också bidragit till nätverk bland projektledarna, i och med de regelbundna projektledarträffarna och det mentorprogram som de har fått delta i.

Vilka problem har man stött på?

Det svala intresse som olika aktörer, exempelvis vissa näringslivsenheter, visat för ramprojektet och för delprojektet har varit en utmaning. Här kan ökad information om kvinnors företagande behövas.

Kunskapen om kvinnors företagande är nämligen begränsad, något som kan vara en orsak till att organisationer väljer att prioritera andra frågor. En annan utmaning har varit att sprida information om projekten och att få tag på deltagare. En viktig fråga att ställa är: Vad händer med all samlad kunskap och erfarenhet när projektiden är slut?

Kan denna kunskap integreras i ordinarie verksamheter?

Förhoppningsvis. Det handlar om lärande, kontinuitet och integrering, om hur man förvaltar resultaten av ramprojektet och vilka som tar ansvar för detta.

Hur kan de nätverk som skapats leva vidare?

Kunskapen om kvinnors företagande finns i nätverken. Det bör uppmärksammas och utnyttjas. Kompetensen behöver integreras i regionens och kommunernas ordinarie verksamhet. För att detta ska ske behöver kunskap om kvinnors företagande spridas ut till de verksamheter och personer som ska ta vid där ramprojektet slutar. Ett aktivt ägarskap av frågan kräver också kunskap.

Hur har intresset för genusperspektivet varit?

En del projektledare pratar om vikten av att veta vad man gör och vilka ord man använder i projekt riktade till kvinnor, för att inte återskapa normer. Andra upplever inte att det är någon skillnad mellan projekt riktade till kvinnor och projekt riktade till män. De anser att de utgår från individer och deras kompetenser och förutsättningar och inte ser till strukturers påverkan eller mäns och kvinnors villkor i samhället.

Vilka andra slutsatser kan man dra av ramprojektet?

En fråga som har lyfts i både intervjuer och under seminarier handlar om legitimitet. Några av projektledarna berättar att det är svårt att ”ta plats” i exempelvis de organisationer som projekten ägs av. Andra har upplevt svårigheter med att få kontakt med organisationer som arbetar med frågor kring företagande och som de gärna velat samarbeta med. Att projekten bara riktat sig till kvinnor kan vara en orsak.

Ett av ramprojektets syften är ju att ”öka kunskapen och förståelsen hos de befintliga strukturerna som normalt hanterar näringslivsfrågorna kring de strukturella och konkreta problemen som innebär att kvinnor generellt och i enskilda fall har svårt att vara en självklar del i de sammanhang där näringslivet fungerar.”

Några styrkor du specifikt vill lyfta fram?

Ramprojektets styrka är dess relationer. Projektledarna poängterar också att de har en relation till projektkoordinator och ekonom, att de får stöd och att det finns kompetens tillgänglig i ramprojektet. Det finns ett brett kontaktnät, närhet till och kunskap om organisationer som kan driva projekt samt engagemang.

Till sist

Ramprojektet Främja kvinnors företagande kan beskrivas som samhälls-entreprenörskap. Det bidrar till en samhälllig utveckling genom kollektivt engagemang. Projektkoordinator och ekonom har haft förmågan att samverka och bygga nätverk samt skapa förutsättningar för andras entreprenörskap. De ingår i etablerade strukturer och arbetar med frågorna i sina professionella roller men har också ett personligt engagemang. Sammanfattningsvis kan man säga att det handlar om engagemang för en sak, jämställdhet, och om att engagera många aktörer i processen.

Den som vill veta mer:

”Utvärdering av Ramprojektet Främja Kvinnors Företagande, Gävleborgs län” (Slutrapport)
Jaanakurvinen@gmail.com
www.lansstyrelsen.se/gavleborg

Tips

Vi har under resans gång samlat in en rad tips, goda råd och synpunkter på vad som kan vara bra att tänka på, både i rollen som projektledare och som företagare. Och om varför projekt riktade till enbart kvinnor kan vara bra.

För företagarna

- Nätverk är bra. De står för lärande och utveckling. De kan vara olika i olika faser. Viktigt med en bra mix av branscher. Det måste finnas en trygghet i gruppen. Man speglar varann och släpper sin prestige.
- För att vara en bra nätverkare måste man hålla kontakten och se till att alla känner sig delaktiga. Det är viktigt att alla hålls underrättade om vad som händer under resans gång.
- När vi ses har vi strikta tidsramar, formella punkter som vi går igenom och vi för anteckningar. Samtidigt hjälper alla varandra.
- En träff med andra företagare måste ge mig något yrkesmässigt, annars kan det kvitta.
- Det är viktigt att ha ett intressant och matnyttigt ämne att samlas kring. Det räcker inte med en allmän företagarträff för kvinnor.
- Uppföljning och återträffar är önskvärt.
- Det som är bra med att köpa ett inarbetat företag är att det redan finns ett varumärke och en upparbetad kundkrets.
- Man ska inte vara rädd för att be om hjälp.
- Blanda inte ihop yrkesliv och privatliv.
- Ge inte upp när det bär dig emot.
- Den personliga utvecklingen genom coaching utvecklar dig i företagarrollen.

Från rådgivaren

- Det är viktigt att entreprenören gör sin affärsutvecklingsplan efter sina förutsättningar och behov. Då används den och blir ingen hyllvärmare.
- Ge dig tid att arbeta med företaget och koncentrera dig på vad du verkligen vill.

Från projektledningen

- Insatser för kvinnor behöver fortsätta, även efter programmet slut, så att det blir en kontinuitet i detta! Det är viktigt med insatser för bara kvinnor och att de projekt vi arbetar med tydligt visar det. Inte för att kvinnor i allmänhet behöver det, utan för att det finns tillräckligt många som behöver det.

Projektlista

Beviljade projekt 2007-2009 Gävleborg

Flygande start för kvinnliga övertagare

Att fler kvinnor tar över befintliga företag
Projektägare: Nyföretagarcentrum Gästrikland
Projektledare:
Sten Wedin, e-post: sten.wedin@jojac.se

Hälsorika Hälsingland

Samverkan och nätverk mellan företag inom friskvård och alternativa behandlingsformer i Hälsingland
Projektägare: IRIS LRC i Söderhamn
Projektledare:
Ulla Bergström, e-post: ulla@irissoderhamn.se

Utveckling av unga kvinnors företagande

Följa upp och ge stöd till de tjejer som drivit UF-företag även efter avslutade gymnasiestudier
Projektägare: Ung Företagsamhet
Kontaktperson: Helene Åkerlind,
e-post: helene.akerlind@ungforetagsamhet.se

Spira idé

Att kvinnliga studenter inom humaniora, samhällsvetenskap, pedagogik och vård startar eget
Projektägare: Drivhuset Gävleborg
Kontaktperson: Hanna Löwenborg

Hållbart framsteg

För kvinnor som haft företag minst ett år med syfte att coacha och bilda affärsnätverk
Projektägare: Nyföretagarcentrum Gästrikland
Kontaktperson: Birgitta Keller,
e-post: birgitta@kellerresursutveckling.se

Hästföretag i hållbar utveckling

Bilda nätverk och utveckla kvinnors företagande inom hästnäringen
Projektägare: Sambolaget i Färila
Kontaktperson: Helena Aronsson, tel 073-024 06 25

Kvinnors företagande stärker Sverige

Seminarieserie med syfte att hitta, inspirera, ge stöd och rådgivning till blivande företagare
Projektägare: Företagarna Bollnäs
Kontaktperson: Per-Åke Svensson,
e-post: info@foretagsringen.se

Hälsinglands Kvinnliga Företags Akademi

Att bilda mindre, starka affärsnätverk samt genomföra ett Starta eget-koncept riktat till kvinnor
Projektägare: Hudiksvalls Näringslivs AB
Kontaktperson: Karin Berglöf Danielsson,
e-post: karin@marknadsresurs.se

Företagarkvinnor öppna för framgång

För kvinnor som drivit företag minst ett år innefattande workshops, individuell coaching samt personligt ledarskap
Projektägare: Lovisa Lokalt Resurscentrum för kvinnor
Projektledare: Karin Berglöf Danielsson,
e-post: karin@marknadsresurs.se

Kvinnobyg(g)da Hälsingland – Invitera

Att stimulera kvinnor med utländsk härkomst att starta företag
Projektägare: Lovisa Lokalt Resurscentrum för kvinnor
Projektledare: Renée Johansson,
e-post: renee@lrc-lovisa.se

Vaddå företag?

Att stimulera kvinnor att starta eller ta över företag i Söderhamns kommun
Projektägare: IRIS Lokalt Resurscentrum i Söderhamn
Projektledare:
Gunilla Valdhav, e-post: gunilla@spavaldhav.se

Samverkan och Utveckling – Etablera Företagsrådgivarna i Gästrikland

Affärsutvecklingsprojekt för företagarkvinnor i Gästrikland
Projektägare: Etablera Företagsrådgivarna i Gästrikland
Projektledare:
Annika Wiberg, e-post: annika@mskaparna.se

Vilja, Våga, Växa – Vinna

Att få kvinnor som är företagare att växa genom självkänedom och att bilda nätverk
Projektägare: Föreningen Wilhelmina Centrum
Projektledare: Anita Beskow,
e-post: abw@wilhelminaakademien.se

Nätverket för genus i företagande

Affärsutveckling i grupp till kvinnor som är konsulter med genus och jämställdhetsfrågor som kompetensområde
Projektägare: Företagsringen Bollnäs
Projektledare: Lena Aune, e-post: lena@olsgard.se

Kompetensutveckling för starkare företag i Gästrikland

Kompetensutveckling för företagarkvinnor i Gästrikland
Projektägare: Lokalt Resurscentrum i Gävle
Projektledare: Lina Torstensson,
e-post: lina.torstensson@saga.se

Företagarkvinnor växer internationellt

Stöd till kvinnor i länet som vill exportera och importera
Projektägare: Saga Regionalt Resurscentrum
Projektledare: Helena Högström,
e-post: helena.hogstrom@saga.se

Ägarskiften, kvinnliga övertagare

Öka kunskapen om hur man lyckas med företagsöverlåtelser
Projektägare: Almi Företagspartner Gävleborg AB
Projektledare:
Sten Wedin, e-post: sten.wedin@jojac.se

Nätverk av kvinnliga företagare med invandrabakgrund

Att bilda nätverk med företagande kvinnor med invandrabakgrund
Projektägare: Almi Företagspartner Gävleborg AB
Kontaktperson: Biljana Muzdalo,
e-post: biljana.muzdalo@almi.se

Nya vägar i vården

Att stödja medlemmar i Vårdförbundet i Gävleborg att kunna utveckla ett hållbart eget företagande
Projektägare: Vårdförbundet Gävleborg
Kontaktperson: Ann-Katrin Persson,
e-post: ann-katrin@ledarinstitutet.se

Vilja, vinna – Vidare

Att genom rådgivning och coaching i grupp ge kvinnor som är företagare stöd att våga växa och att skapa ett nätverk. Projektägare: Föreningen Wilhelmina Centrum
Kontaktperson: Anita Beskow,
e-post: abw@wilhelminaakademien.se

Hälsinge Händer

Att stärka kvinnor med eget företag och öka konkurrenskraften inom konsthantverk och konstområdet i Hälsingland och norra Gästrikland samt bilda nätverk
Projektägare: IRIS Lokalt Resurscentrum för kvinnor i Söderhamn
Kontaktperson: Ulla Bergström,
e-post: ulla@irissoderhamn.se

Näta, nätverk för Hudiksvalls företagarkvinnor

Att ta tillvara och stråka befintliga nätverk för kvinnor med företag i Hudiksvall
Projektägare: Lovisa Lokalt Resurscentrum i Hudiksvall-Nostig
Kontaktperson: Karin Hildingsson,
e-post: hildingsson.k@telia.com

Business Women

Att erbjuda starta eget-program för kvinnor som vill starta eller ta över företag, med särskilt fokus på turism och export
Projektägare: Hudiksvalls Näringslivs AB
Kontaktperson: Karin Berglöf Danielsson,
e-post: karin@marknadsresurs.se

Framgång Söderhamn

Att ge affärsutvecklingsmöjligheter till befintliga företagare i Söderhamn
Projektägare: IRIS Lokalt resurscenter för kvinnor i Söderhamn
Kontaktperson:
Lena Åkerlind, e-post: info@irissoderhamn.se

Vira – LRC Ljusdam

Att fler företag som drivs av kvinnor etableras och utvecklas i Ljusdals kommun
Projektägare: Föreningen Ljusdam, Ljusdal
Kontaktperson:
Lena Engman, e-post: lena@millimega.se

Solveig – Hälsa i samverkan

Att samla kvinnor med företag inom hälso-branschen i Sandviken för gemensamt stöd och utveckling
Projektägare: Föreningen Solveig – samverkan, omsorg, ledarskap
Kontaktperson:
Catarina Enbarr, e-post: kienbarr@yahoo.se

Växa genom träffar

Att genom nätverksträffar och studiebesök samla kvinnor som är företagare i Bollnäs och Ovanåkers kommuner
Projektägare: Lovisa Lokalt resurscentrum för kvinnor i Hudiksvall – Nordanstig
Kontaktperson: Ewa Nordlund,
e-post: e.nordlund.edsbyn@telia.com

E-handelsseminarier

Att inspirera till och ge affärsutvecklingsmöjligheter genom e-handel för företagande kvinnor
Projektägare: Länsstyrelsen, Gävleborg
Projektledare: Ingrid Siksiö,
e-post: ingrid.siksio@lansstyrelsen.se



Litteratur

Främja kvinnors företagande
Tillväxtverket

Publikationer 2007-2010

Rapport 0034

Kvinnliga affärsänglar – viktiga aktörer på den finansiella marknaden
Leder fler kvinnliga affärsänglar till fler kvinnor som tillväxtföretagare?

Rapport 0041

Women business angels – essential players on the financial markets

Info 0067

Kvinnors företagande – från icke-fråga till självklarhet?
En bok om att främja kvinnors företagande

Info 0041

Varför ska kvinnor låna pengar?
Om finansiering av kvinnors företag

Info 0028

Kvinnors företagande – att göra nytta, göra möjligt och göra synligt
Ambassadörerna för kvinnors företagande och programmet Främja kvinnors företagande 2007-2009

Info 0071

Women's entrepreneurship in Sweden

Info 0012

Kvinnors och mäns företagande
Fakta & Statistik 2009

Info 0123

Tjänstesektorn – kvinnors och mäns företagande
Fakta och statistik 2010

Info 0058

Women's and men's enterprise
Facts & Statistics 2009

Info 0026

Ta vara på entreprenörskraften – bjud in en företagare

Info 084-2008

Varför ska man främja kvinnors företagande?

Skrift om villkoren för kvinnors företagande

Info 055-2008

Vad vet vi om kvinnors företagande i Sverige?
Del 2. Åren 2004-2008.

Info 052-2008

Programplan Främja kvinnors företagande 2007-2009

Info 0161

Faktablad programmet Främja kvinnors företagande

Info 037-2008

Främja kvinnors företagande 2007-2009
Programmet i korthet

R 2007:34

Utfall och styrning av statens kapitalförsörjningsinsatser ur ett könsperspektiv

Info 0160

Kunden i fokus – professionell affärsrådgivning
Handledning för utbildare

Info 0159

Kunden i fokus – professionell affärsrådgivning
Kunskapsöversikt

Kom 0124

Många miljarder blir det...
Fakta och nyckeltal om kvinnors företagande

Info 018-2007

Finansieringssituationen för kvinnor som är företagare
Kunskapsöversikt och analys

Info 021-2007

Att främja kvinnors företagande
Programförslag 2007-2009

NUTFS 2007:1

NUTFS Verket för näringslivsutvecklings föreskrifter för länsstyrelsernas medfinansiering av projekt för främjande av kvinnors företagande

Beställning:

www.tillvaxtverket.se/publikationer

Länsstyrelsens rapporter 2010:

- 2010:1 Skogsmiljöer och arter i den utvidgade Hamra nationalpark – inventeringsrapport
- 2010:2 Kvinnors och mäns företagande i Gävleborgs län 2010 – statistisk rapport
- 2010:3 När fisken sina reproduktionsområden i Gävleborgs kustmynnande vattendrag?
- 2010:4 Framtida Hamra nationalpark ett sökande efter mänskliga spår i utmarken
- 2010:5 Förebyggande arbete inom området ANDT – Alkohol, Narkotika, Dopning och Tobak i Gävleborgs län 2009
- 2010:6 Inventering av liten aspgelélav i lövrika skogar i norra hälsingland 2009
- 2010:7 Förorenade områden i Gävleborgs län – Inventering av branschen, tillverkning av trätjära
- 2010:8 Fiskyngel i Långvind och Harkskär sommaren 2009
- 2010:9 Levande fåbodar i Gävleborg – en uppföljning av miljömålet om fåbodbete
- 2010:10 Detta har vi gjort – Vad händer sedan? Slutrapport Kvinnors företagande Gävleborg

Rapporterna kan beställas från:

Länsstyrelsen Gävleborg, 801 70 Gävle

Utgiven av Länsstyrelsen Gävleborg

ISSN 0284-5954

Rapportnummer 2010:10

Layout: DietmarDesign, Gävle

Foto: Helena Bohman sid 14, Katarina Hansson, framsida och sida 18

Text: Agneta Barle, Ordförandet i Falun

Tryck: Gävle Offset

Upplaga: 400 ex

En investering för framtiden



KVINNORS
FÖRETAGANDE
STÄRKER
SVERIGE



Besöksadress: Borgmästarplan, 801 70 Gävle. **Telefon:** 026-17 10 00

Webbsida: www.lansstyrelsen.se/gavleborg