

Näringsliv Skåne



FRÄMJA KVINNORS FÖRETAGANDE

PROJEKTRAPPORT 2007-2010

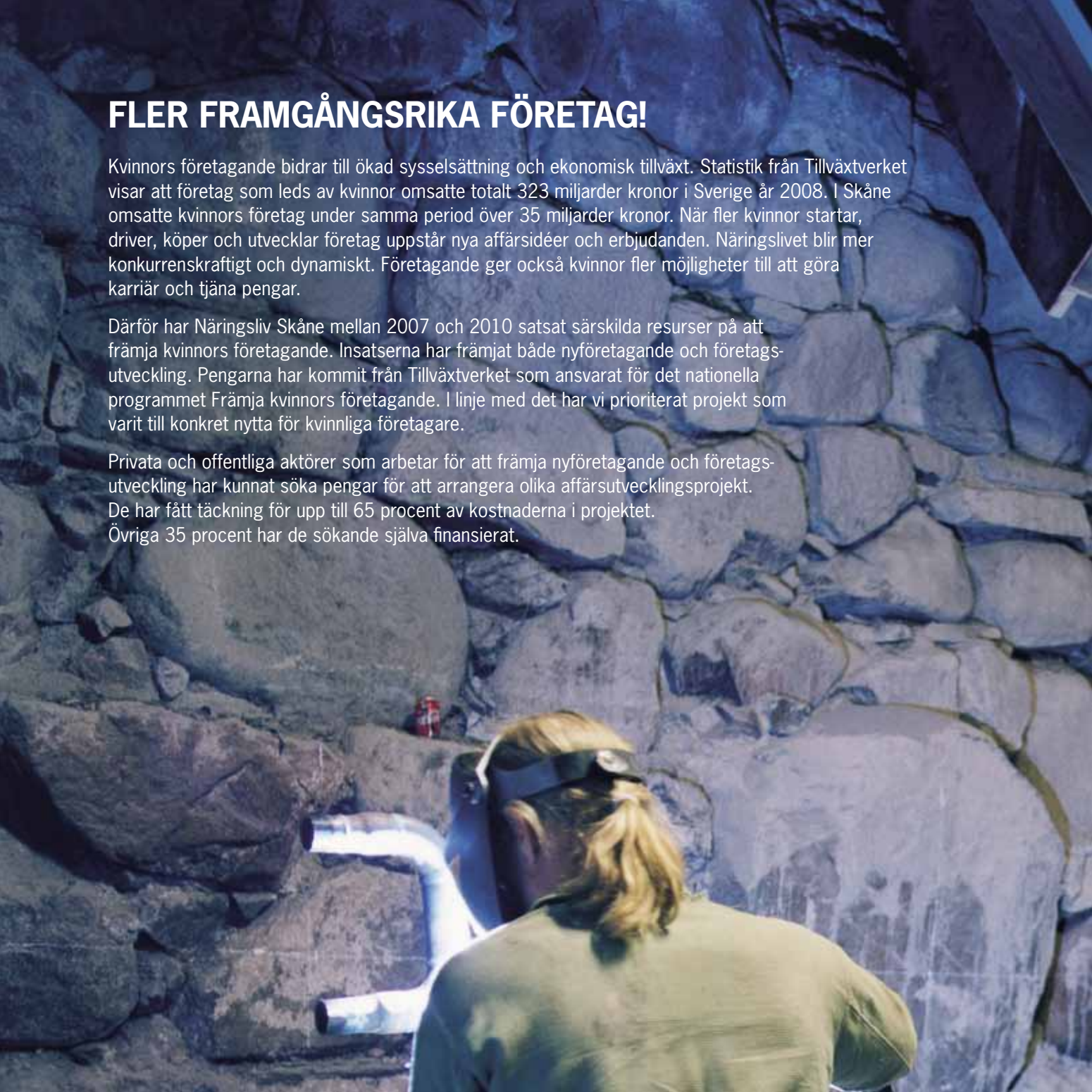


FLER FRAMGÅNGSRIKA FÖRETAG!

Kvinnors företagande bidrar till ökad sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Statistik från Tillväxtverket visar att företag som leds av kvinnor omsatte totalt 323 miljarder kronor i Sverige år 2008. I Skåne omsatte kvinnors företag under samma period över 35 miljarder kronor. När fler kvinnor startar, driver, köper och utvecklar företag uppstår nya affärsidéer och erbjudanden. Näringslivet blir mer konkurrenskraftigt och dynamiskt. Företagande ger också kvinnor fler möjligheter till att göra karriär och tjäna pengar.

Därför har Näringsliv Skåne mellan 2007 och 2010 satsat särskilda resurser på att främja kvinnors företagande. Insatserna har främjat både nyföretagande och företagsutveckling. Pengarna har kommit från Tillväxtverket som ansvarat för det nationella programmet Främja kvinnors företagande. I linje med det har vi prioriterat projekt som varit till konkret nytta för kvinnliga företagare.

Privata och offentliga aktörer som arbetar för att främja nyföretagande och företagsutveckling har kunnat söka pengar för att arrangera olika affärsutvecklingsprojekt. De har fått täckning för upp till 65 procent av kostnaderna i projektet. Övriga 35 procent har de sökande själva finansierat.





Bakgrund

Mellan 2007 och 2010 har regeringen satsat 400 miljoner kronor på att främja kvinnors företagande. Av dessa har 15 miljoner fördelats på olika affärsutvecklingsprojekt för kvinnor som driver eller vill starta företag i Skåne.

Mål med satsningen

- Få fler företag som drivs av kvinnor att utvecklas och växa. Företag som har deltagit ska två år efter avslutat program vara mer framgångsrika i tillväxttermer som exempelvis ökad omsättning och ökad sysselsättning, än en grupp jämförbara företag som inte deltagit i programmet.
- Att nyföretagandet bland kvinnor ökar. Andelen kvinnor av samtliga nyföretagare ska vid programperiodens slut vara minst 40 procent.
- Få fler kvinnor att tänka sig att starta eller köpa ett företag. Minst 35 procent av unga kvinnor i åldern 18–30 ska vid programperiodens slut säga att de helst vill vara företagare.
- Att fler kvinnor väljer att driva företaget på heltid eller väljer att anställa.

Kvinnors företagande

Begreppet kvinnors företagande ligger närmare verkligheten än begreppet kvinnligt företagande. Forskning visar att kvinnor driver företag på samma sätt som män även om de under sina första år som företagare kan ha andra förutsättningar och villkor.

CHRISTINE JERSBY, NÄRINGSLIV SKÅNE

TÄNK NYTT OCH TA TILL VARA POTENTIALEN

Christine Jersby har varit projektledare för programmet Främja kvinnors företagande i Skåne. De 67 projekt som hon följt från start till mål har haft en gemensam nämnare – att på olika sätt utveckla kvinnors företagande.



Beskriv din roll i satsningen.

Som projektledare har jag ansvarat för programmet i Skåne. Bland annat har jag suttit med i Region Skånes beredningsgrupp för ansökningar, arrangerat projektledarträffar vid projektstart, följt upp projekten och rapporterat till Tillväxtverket.

Hur har ni bedömt de ansökningar som kommit in?

I beredningsgruppen tittade vi bland annat på hur väl planerat projektet var, vad det innehöll och vilken målgrupp det vände sig till. Vi såg också till att få en geografisk spridning över Skåne.

Vad tycker du om resultatet?

Jag är stolt och glad. Mellan 2007 och 2009 deltog över 2 000 kvinnor i något projekt. Under 2010 deltog drygt 500 till. Det är långt över det uppsatta målet på totalt 1 180 deltagare. Utan programmet skulle de här insatserna inte ha blivit av. Sedan 2008 har antalet kvinnor som driver företag ökat med nästan 7 procent i Skåne, vilket ska jämföras med den totala ökningen av antalet företag på drygt 4 procent.

Dessutom har vi bidragit med en viktig insikt: ska vi skapa tillväxt finns det en outnyttjad potential bland kvinnorna. Nu gäller det att tänka nytt och ta vara på den.

Näringsliv Skåne har sagt att Skåne ska bli bäst i landet på kvinnors företagande. Hur arbetar ni för att lyckas med det?

Vi befinner oss i en region med hög tillväxtpotential och stark framtidstro, så det finns förutsättningar för att bli bäst. Min tjänst är en del av satsningen. Och vi har skapat extra resurser genom att söka pengar från EU. För att kunna växla upp pengarna har vi också samarbetat med länsstyrelsen i Skåne. Nyföretagande bland kvinnor i Skåne ligger nu på 37 procent, vilket är över snittet i Sverige som helhet, men vårt mål är 40 procent.

Vad har ni gjort för att synliggöra kvinnors företagande i regionen?

Vi har arrangerat två konferenser under 2010 med närmare 300 deltagare. Med teman som "Framgångsrik som företagare" och "Kvinnors företagande skapar tillväxt" har vi visat vilken kraft det finns i Skåne. Vi har knutit kontakter,

identifierat framgångsfaktorer och diskuterat hur vi kan arbeta vidare. Vi har även varit med på flera företagsdagar och informerat om de projekt som pågått.

Vad har varit roligast med arbetet?

Att få möta så många entusiastiska och engagerade projektledare. Jag är full av beundran för dem. Och att få ta del av vittnesmålen från så många nöjda företagare som har haft stor nytta av programmet.

Vad har varit den största utmaningen?

Tiden. Programmet skulle pågå 2007–2009 och vi tyckte det var väldigt bra att regeringen förlängde det med ett år. Men för att ge fullt genomslag krävs det uthållighet och långsiktighet.

Vad händer nu?

Vi hoppas på en ny förlängning. Regeringen har aviserat att satsningen på kvinnors företagande ska fortsätta under 2011, men formerna för det är inte klara än.

SATSADE MEDEL I SKÅNE

2007–2009

11,5 MILJONER KRONOR

(drygt 3,8 milj kr/år)

2010

3,5 MILJONER KRONOR

Därutöver har EU bidragit med cirka 4,5 miljoner kronor för Skåne och Blekinge. Av dessa har cirka 3 miljoner kronor gått till projekt i Skåne.

ANTAL PROJEKT

2007–2009: 47

2010: 20

TOTALT: 67

ANTAL DELTAGARE

2007–2009: CA 2 000

Mål vid start: 800

2010: 550

Mål vid start: 380

OM PROJEKTDELTAGARNA

65% ÄR 40–65 ÅR

60% ÄR FÖRETAGARE

50% ÄR HÖGUTBILDADE

30%
är 25–39 år

5%
är under 25 år

18%
är anställda

6%
är studerande

5%
är arbetssökande

8%
övrigt

50%
har mer än 3 års
högskoleutbildning

25%
har kortare
högskoleutbildning

15%
är födda utomlands

40%
fick information om
projektet via egna
personliga nätverk

30%
fick information genom
informationsmaterial från
projektarrangörerna

Varför deltar man?

60%
vill utvecklas personligt
eller i sin roll som
företagare

15%
vill utveckla sitt nätverk

15%
vill starta företag eller
utveckla en produkt eller
tjänst

Källa: Kontigo, Utvärdering av
Främja Kvinnors Företagande
i Skåne och Blekinge

GEOGRAFISK SPRIDNING

Från Båstad i nordväst till Ystad i sydöst. Projekten har haft en stor geografisk spridning över Skåne. Totalt har 67 projekt genomförts under åren 2007–2010 i ett flertal av de skånska kommunerna. Vissa projekt har vänt sig till deltagare från hela Skåne, andra har genomförts i delar av Skåne som Österlen, nordöstra Skåne eller nordvästra Skåne.



VAD TYCKER DELTAGARNA?

En utvärdering av Främja kvinnors företagande i Skåne gjordes våren 2010 av analysföretaget Kontigo. Rapporten avser perioden 2007–2009. Till grund låg projektägarnas dokumentation, ett trettiotal intervjuer med projektägare och projektdeltagare och en webbenkät mejlad till 1 300 projektdeltagare. Svarefrekvensen för enkäten var 41 procent.

Även om kvantitativa effekter, som exempelvis ökad omsättning och fler anställda, oftast uppstår på längre sikt kan man se att satsningen börjat generera resultat, både kvantitativa och kvalitativa.

Av dem som var företagare vid insatsens början anger:

38%
ATT OMSÄTTNINGEN
FÖRBÄTTRATS

37%
ATT LÖNSAMHETEN
FÖRBÄTTRATS

8%
ATT ANTALET
ANSTÄLLDA ÖKAT

I en webbenkät som Tillväxtverket gjort bland de skånska deltagarna angav cirka 22 procent att de drev företaget på heltid och 65 procent att de var ensamföretagare. Att så många som 8 procent tagit steget och anställt personal inom loppet av ett par år är en framgång.

De kvalitativa resultaten som kan komma att ge utslag på längre sikt är enligt Kontigo värda att lyftas fram.

Deltagarna anser att satsningen lett till ett ökat nätverk. Vissa nämner hur satsningen konkret lett till affärs-möjligheter för dem.

Flera nämner att de genom satsningen fått värdefulla kontakter.

En person säger:
Det har hjälpt mig att skapa ett större nätverk och (...) att verkligen införliva tankarna att jag är framgångsrik.

Deltagarna säger att satsningen bidragit till ökad självkänsla och förändrade attityder.

En deltagare säger:
Projektet (...) gjorde att jag vågade ta steget att utvidga verksamheten.

En annan deltagare säger:
Jag är jätteambitiös och det öppnar verkligen dörren till ett framgångsrikt liv.

De som svarat är mycket nöjda med kompetensen hos aktörerna. Både hos föreläsare och rådgivare/coacher och de är också väldigt nöjda med utbudet som helhet. De har deltagit i föreläsningar, grupprådgivning samt enskild rådgivning och är mycket nöjda med utbudet av aktiviteter.

Utvärderingen ger också värdefulla lärdomar för framtida projekt:

Deltagarna upplever en bristande långsiktighet och kontinuitet. Det har till exempel varit svårt att skapa nätverk som består. De upplever också att satsningen inte fokuserat tillräckligt på bransch eller företagares behov av finansiering.

KVINNORS FÖRETAGANDE I SVERIGE

Hur många kvinnor driver företag i Sverige?

Närmare 266 000 kvinnor driver företag i Sverige på heltid eller deltid.

Vad omsätter kvinnors företagande?

År 2008 omsatte kvinnors företag närmare 323 miljarder kronor.

Hur stor andel av samtliga befintliga företag drivs av kvinnor?

Cirka 25 procent av alla befintliga företag drivs av kvinnor.

Hur stor andel av de nystartade företagen drivs av kvinnor?

År 2009 var kvinnornas andel bland nyföretagare drygt 34 procent.

Källa: Tillväxtverket

KVINNORS FÖRETAGANDE I SKÅNE

Hur många kvinnor driver företag i Skåne?

Närmare 33 000 kvinnor driver företag i Skåne på heltid eller deltid.

Vad omsätter kvinnors företagande?

År 2008 omsatte kvinnors företag i Skåne drygt 35 miljarder.

Hur stor andel av samtliga befintliga företag drivs av kvinnor?

Cirka 30 procent av företagen i Skåne är kvinnor.

Hur stor andel av nystartade företag drivs av kvinnor?

37 procent av de nyföretagsamma i Skåne är kvinnor.

Hur ser det ut i olika kommuner?

Båstad och Vellinge är de kommuner som har högst andel kvinnliga företagare. Drygt 12 procent av kvinnorna i arbetsför ålder ansvarar för ett företag. Antalet företagsamma kvinnor har under det senaste halvåret ökat snabbast i Osby där tillväxttakten uppmättes till 3,7 procent.

Källa: Svenskt Näringsliv – Företagsamhetsmätning – Skånes län 2010

Vem mäter och vad mäts?

Fortfarande är det svårt att få fram könsuppdelad statistik när det gäller företagande. Tillväxtverket har tagit fram nyckeltal som belyser de ekonomiska effekterna av kvinnors företagande, främst på nationell nivå. På regional nivå har vi valt att komplettera med Svenskt Näringslivs Företagsamhetsmätning. Här redovisas aktuell statistik över nyföretagsamheten bland kvinnor i Skåne. Hösten 2010 bytte Svenskt Näringsliv mätmetod för att redovisa företagsamheten bland kvinnor i Skånes kommuner. Där man tidigare angett andelen kvinnor i procent av företagen, mäter man nu istället andelen företagare bland kvinnor i arbetsför ålder, vilket minskar risken för slumpartade samband, främst i mindre kommuner.

A black and white close-up portrait of a woman with short dark hair, smiling warmly. She is wearing a dark, textured sweater. The background is a plain, light-colored wall.

PROJEKTLEDARE

Expansiva företag

” Om du är soloföretagare handlar det lika mycket om dig själv, den egna viljan och den egna utvecklingen.

Jenny Bramell

UTVECKLING FÖR SOLOFÖRETAG

Jenny Bramell, vd på IUC Skåne har lång erfarenhet av att utveckla företag. I projektet Expansiva företag har hon arbetat med såväl företagsutveckling som personlig utveckling.

I ett äldre hus i Lund, bara en kort promenad från centralstationen, har IUC Skåne sitt kontor. Innanför väggarna ryms stor kunskap och en gedigen erfarenhet av att utveckla företagandet i små och medelstora affärsverksamheter.

– När vi fick chansen att arbeta med utveckling av kvinnors företagande valde vi att rikta oss till befintliga företag. Det finns redan många aktörer som riktar sig till nyföretagare och vi såg en potential i att utveckla företag som redan varit igång en tid, säger Jenny Bramell och fortsätter:

– Målet är att skapa bestående resultat hos företagen, öka deras

konkurrenskraft och förhoppningsvis få dem att anställa.

Bland de över 120 företag som deltagit i IUC Skånes utvecklingsinsatser återfinns i huvudsak små företag.

– När man arbetar i ett mindre företag finns ett stort behov av reflektion och av att få ett professionellt bollplank. I alla projekt har vi erbjudit deltagarna individuell coachning, något som uppskattats enormt, säger Jenny Bramell.

Vid projektstarten intervjuades deltagarna av en affärsutvecklare.

Syftet var att analysera företagets nuläge och kartlägga vilka specifika behov varje enskilt företag hade. Därefter genomfördes nätverks träffar med olika teman, riktade mot de specifika behoven.

– Att ge deltagarna möjlighet att utveckla sitt kontaktnät är ett av de uttalade målen. Vi har därför arbetat med temadagar i nätverksform, där deltagarna både fått nya kunskaper och tid att utbyta idéer och hitta nya

affärsmöjligheter. Vi har tagit upp olika teman, till exempel att ta mer betalt, där behöver kvinnor ofta bli bättre. I diskussioner med andra får man upp ögonen för sitt eget värde, och ser nya möjligheter att conceptualisera sina erbjudanden, säger Jenny Bramell.

Att skapa nya arbetstillfällen i ett företag är inget som görs över en natt. Insatserna som Jenny Bramell och hennes kollegor gjort har förhoppningsvis ökat möjligheterna för de deltagande företagen att faktiskt anställa i framtiden.

– Det är ännu för tidigt att se om antalet sysselsättningstillfällen har ökat. Att de deltagande företagen lärt sig paketera sina erbjudanden bättre, fått tydligare strategier och bättre kundhantering har vi redan kunnat se. Utvärderingarna från de som deltagit säger samma sak, vilket är ett positivt betyg för hela satsningen, avslutar Jenny Bramell.

PROJEKTDELTAGARE

Expansiva företag



Jag hade inte tänkt i affärsplaner, affärsidé och marknadsföring innan så jag fick med mig jättemycket.

Helen Persson



ENSAMFÖRETAGAREN FICK KOLL PÅ LÄGET

En helt ny erfarenhet blev en bra ny erfarenhet. Helen Persson fick många lärdomar i projektet Expansiva företag.

I tre år har Helen Persson drivit sitt företag FilleFin där hon sticker kläder i lingarn. Ett rationellt tankesätt har varit hennes bästa hjälpmedel för att utveckla och hålla företaget vid liv. När hon kom i kontakt med IUC Skåne via Främja-satsningen blev även de affärsmässiga och strategiska delarna av entreprenörskap påtagliga. Därmed utvecklades också nya, positiva erfarenheter och lärdomar.

– Framförallt började jag att fundera över vad jag vill med mitt företagande och se till att göra en marknadsplan och skriva ner den. Det blev betydligt mer "att ta på", något att utvärdera och utveckla på ett för mig nytt sätt. Företagandet blev helt enkelt mer seriöst för mig, säger Helen Persson.

Under sex heldagar träffades deltagarna i projektet för praktiska övningar och teoretiska föreläsningar. Förutom heldagarna i projektgruppen fick alla deltagare också ett individuellt coachningssamtal med en affärsutvecklare.

– Det var väldigt bra. Övriga kurs-tillfällen var i grupp, men just den individuella coachningen gav mig mycket. Det var dock bra att få båda delarna. I projektgruppen skapades nätverk och det är något som jag tror mycket på, fortsätter hon.

Deltagandet i "Expansiva företag" har genererat många nya affärs-kontakter. De medverkande träffas fortfarande och utbyter erfarenheter och tipsar varandra om nya affärs-möjligheter. Utbildningen har också gett Helen en ny syn på sitt företag och sitt företagande.

– Jag har mycket tydligare mål nu. Jag skriver ner mina mål och ser till att följa upp och se hur det går.

Innan hade jag inte tänkt i affärs-planer, affärsidé och marknads-föring. Jag hade i alla fall inte satt ord på det, säger hon.

På det stora hela är Helen Persson mycket nöjd och tycker att det var väl investerade pengar. Men något känner hon ändå att hon saknade.

– Det skulle vara bra med coachning även i slutet av utbildningen. Nu ligger den precis i början, men en möjlighet till summering, att samla ihop det som hänt under projektets gång, vad det har gett mig och var jag befinner mig, skulle ha varit bra.

PROJEKTLEDARE

Mod. Passion. Jonglör.

” En styrka i vårt program är att vi har utgått från våra egna erfarenheter om hur det var när vi själva startade företag.

Angeli Sjöström



DELAT LEDARSKAP ETT LYCKAT KONCEPT

Två kvinnliga företagare slog sina kloka huvuden ihop för att hjälpa andra kvinnliga företagare. Margaretha Elleby och Angeli Sjöström fick pengar för att genomföra sitt projektprogram som de kallar för Mod. Passion. Jonglör.

– Vårt samarbete började egentligen redan förra året när vi gjorde ett mindre projekt ihop. Det gick så bra att vi sökte pengar tillsammans för att genomföra det här. Delat ledarskap kan vi verkligen rekommendera, det har fungerat väldigt väl, säger Margaretha Elleby.

Margaretha Elleby har omfattande erfarenhet av entreprenörskap. Hon driver sedan många år tillbaka ett företag där hon erbjuder redovisningstjänster och ekonomisk rådgivning. Angeli Sjöström kallar sig för samhällsentreprenör och driver flera företag inom vitt skilda verksamhetsområden. Ett av dem jobbar med

företagsfrämjande för grupper som får extra stöd, som i det här fallet kvinnor. Konceptet i deras gemensamma projekt utarbetades efter vad de själva saknade och efterfrågade när de startade sina företag.

– Det landade i en utvecklingsplattform med olika delar. Vi hade en kurs med affärsutveckling under fem tillfällen. Där pratade vi om allt från värdegrund och vision till sociala medier, personligt varumärke, prissättning och förhandlingsteknik. Vi genomförde även en mingelskola där det handlade om att mingla sig till affärer. Individuell affärscoaching med en kommunikolog var ytterligare en del av plattformen. Och slutligen reflekterande tid där deltagarna själva har skapat nätverksgrupper som kan träffas och stötta varandra, säger Angeli Sjöström.

Programmet vände sig till kvinnor med företag som varit igång i minst ett år. Tjugo kvinnor deltog och de kunde köpa paketet i moduler och anpassa det till vad de behövde i sin

verksamhet. Metoden i pedagogiken var ett så kallat upplevelsebaserat lärande.

– Vi har inte haft så många traditionella föreläsningar. I mingelskolan pratar vi inte om att mingla utan vi minglar i skarpt läge. När vi pratar om säljsamtal gör vi forumteater och rollspel så att man hela tiden testat det på riktigt, säger Angeli Sjöström.

Den övergripande ambitionen har varit att ge deltagarna många nya lärdomar, erfarenheter och kontakter som de praktiskt ska omvandla i sitt företagande för att kunna tjäna mer pengar, våga anställa personal och utöka sitt näringsidkande på ett optimerat sätt.

– Framför allt har deltagarna formulerat varför de driver företag och vad de vill uppnå. Men man får ha rimliga förväntningar på vad som kan hända på så kort tid. Ambitionen är att de nu ska ha bättre verktyg så att deras företag får en positiv utveckling och framtid, säger Angeli Sjöström.

PROJEKTDELTAGARE

Mod. Passion. Jonglör.



Det har gjort det tydligare för mig vad det är jag gör, vad det är jag vill göra och hur jag ska göra det.

Helena Omfors



FRÅN INSPIRATION TILL EXPANSION

Helena Omfors ville växa i sin roll som företagare. Projektet Mod. Passion. Jonglör. fick hennes företag att växa bokstavligt talat. Erfarenheterna gjorde att hon anställde en person.

Helena Omfors är utbildad beteendevetare och har mångårig erfarenhet inom rekrytering, bland annat efter att ha arbetat som regionansvarig på ett företag. För tre år sedan ändrade hon kurs och startade istället eget. Verksamheten vilar på tre ben: coachning, coachutbildning och rekrytering. I somras bestämde hon sig för att ta ytterligare ett steg. En målmedveten satsning på att expandera och utveckla affärerna formades och som en del av det deltog hon i projektet Mod. Passion. Jonglör.

– Jag hade tidigare gått på Malmö entreprenörsprogram för nystartade företag och nu ville jag skaffa mig

fördjupad kunskap inom företaget och stärka mig själv. Jag fick ett mejl via nätverket Görän, där det stod om programmet Mod. Passion. Jonglör. Jag kände att det passade bra in på vad jag efterfrågade.

Helena Omfors anmälde sig till hela paketet, vilket innebar kurser i affärsmannaskap, nätverksträffar och en mingelskola.

– På mingelskolan handlade det om att presentera sitt företag på ett enkelt, tydligt och kärnfullt sätt inför andra. Och på samma gång få del av hur de andra upplever mig när jag presenterar mig och mitt företag. Jag har blivit mycket tydligare i vad det är jag vill erbjuda och det gjorde också att mitt företag blev större för mig, säger Helena Omfors.

De 2585 kronorna som hon betalade tycker hon var väl investerade pengar. Nyttan det gav har redan bidragit till konkreta förändringar.

– Angelis entreprenörskap var väldigt inspirerande. Hon har två företag,

anställd personal och lever på sitt företagande. Det var hennes erfarenheter av att anställa personal som gjorde att jag kände att jag också skulle anställa någon. Och det har jag gjort alldeles nyligen, säger hon.

Den nyanställda personen sitter i Stockholm. Och nu erbjuder företaget coachutbildningar även där men ambitionen är att vidga verksamheten ytterligare. Helena Omfors medverkan i projektet har också gett andra positiva resultat.

– Jag saknade en metod för att stärka min företagarrull – att verkligen gå in och förstärka människors självförtroende istället för att bara prata kundnytta, affärsidé och presentation. Det gjorde att jag själv utvecklade en workshop som handlar just om det, säger hon.

Innan deltagandet i projektet hade Helena Omfors ett gediget kunnande av att arbeta med människor. Nu har det kompletterats med utökad kunskap om företagande i sig.

PROJEKTLEDARE

Business & Pleasure

” Vi vill skapa en annorlunda mötesplats för kvinnor där vi riktar in oss på entreprenörskap som livsstil.

Annette Lundfall



EN ANNORLUNDA PLATS FÖR AFFÄRER

Nytta förenas med nöje när Främja-projektet Business & Pleasure inspirerar till entreprenörskap och nya affärer.

Plats: Debaser i Malmö. På scen: Husband, DJ, mentorer och talk-show. Publik: Ett hundratal förväntansfulla kvinnor.

– Vi ville skapa en annorlunda mötesplats för kvinnor som driver företag och har entreprenörskap som livsstil. Erfarenheterna av satsningen blev långt över förväntan, säger projektledare Annette Lundfall på Almi Företagspartner.

Det i sammanhanget annorlunda konceptet för företagsutveckling, föddes ur tanken att stimulera och bistå entreprenörskap med underhållning som inramning. Tanken var uppenbarligen lyckad för ett hundratal företagare kom till entreprenörskvällen på Debaser.

– Att skapa nytänk, nya mötesplatser, nätverk och lokal förankring är fyra grundpelare i programmet Främja kvinnors företagande i stort och samtliga kriterier uppnåddes under en och samma kväll i det här projektet, säger Annette Lundfall.

I centrum för Business & Pleasure-kvällarna står Business Lab – en mötesplats där deltagarna får företagsrådgivning från erfarna kvinnliga företagare.

– En annan viktig ingrediens är att stimulera till nätverkande. Att möta andra personer som befinner sig i samma skede som jag själv leder ofta till nya affärsmöjligheter. Därför var det väldigt kul att se hur alla pratade med varandra, bytte visitkort och skapade nya affärer under kvällen, fortsätter Annette Lundfall.

Projektet riktar sig både till kvinnor som redan driver företag och till dem som planerar att starta eget.

Deltagarna träffar förebilder och får konkreta råd om hur de kan gå vidare i sitt företagande.

– Vi skapar en mötesplats. Som deltagare blir du sedd och får information om hur du fortsätter kontakten både med oss och våra medarrangörer Sparbanken Syd, Företagarna, Coompanion och Malmö Högskola. Förhoppningen är att vi kan fortsätta med Business & Pleasure-kvällarna 2011, säger Annette Lundfall.

I en enkätutvärdering har deltagarna gett projektet tummen upp.

– De flesta har varit väldigt nöjda. Företagarna tycker att de fått en bättre grund att stå på och att deras kunskaper om företagande blivit betydligt bättre. Vi känner att vi har nått den målgrupp som vi ville och att vi har gett dem en kväll med ett givande och efterfrågat innehåll, säger Annette Lundfall.

A black and white portrait of Malin Lewrén, a woman with short blonde hair and glasses, smiling slightly. She is wearing a dark top. The background is a plain, light-colored wall.

PROJEKTDELTAGARE

Business & Pleasure

” Jag
fotade men var
även med som
egenföretagare
och det var
jätteintressant.

Malin Lewrén

NÄTVERKADE OCH PLÅTADE SAMTIDIGT

Malin Lewrén medverkade på Business & Pleasure. Och gjorde det i ordets rätta bemärkelse.

Efter att ha startat egen verksamhet som fotograf för drygt ett år sedan har Malin Lewrén medverkat i ett mentorsprogram hos Almi Företagspartner för att få stöd och hjälp i sitt entreprenörskap. Den kontakten gjorde att hon anlätades av Almi för att dokumentera projektet Business & Pleasure. På samma gång blev kvällen ett utmärkt sätt att stärka sitt eget företagande genom att ta del av all den expertis som fanns samlad på Debaser.

– Det var väldigt inspirerande att få se vad andra entreprenörer åstadkommit och ta del av deras tankegångar. Vi fick även individuell coaching, något som var väldigt bra eftersom man själv fick välja inriktning, till exempel ekonomi eller marknadsföring, säger hon.

Ett huvudsyfte med Business & Pleasure är att skapa nya och större affärsnätverk för deltagarna. Nätverk som ska leda till nya affärsmöjligheter och därmed en större chans att utveckla företaget.

– Det är jätteviktigt att knyta kontakter. Som nyföretagare tror jag det är särskilt angeläget att träffa andra i samma situation och få inspiration. Det kan göra att man kommer snabbare fram och att man skyndar på processen i sitt företag. För min del så bytte jag många visitkort, bland annat med en mäklare och eventuellt kan det bli att jag fotar åt henne i framtiden, säger Malin Lewrén.

Att en målmedveten satsning för att gynna kvinnliga företagare genomförs är något som hon anser behövs.

– På det här sätter ges tjejer en bra möjlighet att komma ut och nätverka. Jag tror att det finns ett stort behov av det. Som nya entreprenörer och företagare behöver vi prata och utbyta erfarenheter och se var andra befinner sig. Det skapar en tillhörighet och nya affärsmöjligheter, säger Malin Lewrén.

PROJEKTLEDARE

AUT - Affärsutveckling
i små tjänsteföretag

” Vi ville
göra något som
verkligen skiljer
sig från mängden.

Ingrid Haraldsson

FOKUS PÅ TILLVÄXT FÖR PIKU

Efter två snarlika projekt inom ramen för Främja kvinnors företagande ville Ingrid Haraldsson, vd på Piku, göra något annorlunda. Resultatet blev AUT – affärsutveckling för små tjänsteföretag med fokus på tillväxt.

Ingrid Haraldsson är en rutinerad företagsutvecklare. I över ett decennium har Piku hjälpt mer än 700 företag och organisationer i södra Sverige att skapa tillväxt och lönsamma verksamheter.

– Vi strävar efter att göra något som skiljer sig från mängden. Därför ville vi genomföra ett projekt som riktar sig till kvinnor som driver företag på heltid med fokus på tillväxt. Kvinnor som är drivande, säger Ingrid Haraldsson och fortsätter:

– Över trettio deltagare kom till första träffen. Insatserna utgår från deltagarnas specifika behov, bland annat hur man fokuserar sitt före-

tagande och skapar bättre tillväxt. Andra inslag handlar om hur du som företagare tjänar mer pengar men arbetar mindre, hur man hittar en bättre balans i sitt entreprenörskap eller hur man väljer rätt kunder.

Liselotte Molander utformade programupplägget för Pikus räkning.

– Liselotte har lång erfarenhet som internationell affärscoach och strateg. Hennes metodik bygger på att företagen hela tiden sätter upp nya mål; veckovis, månadsvis, kvartalsvis och så vidare. Hon frågar entreprenörerna vad de vill åstadkomma och hjälper dem att hitta vägar dit. Hennes arbetssätt är speciellt och ger ofta väldigt snabba och konkreta resultat för företagen, säger Ingrid Haraldsson.

Efter den första träffen fortsatte projektet i fem smågrupper, så kallade Master Mind-grupper.

Tanken är att gruppdeltagarna ska efterfråga samma typ av fördjupad kompetensutveckling.

– Varje grupp träffas fyra gånger. Det är olika teman varje gång och då fördjupar man sig i frågeställningar som är viktiga för sitt eget företagande. Det är en form av gruppcoachning och kan till exempel handla om sälj- och marknadsföring, säger Ingrid Haraldsson.

Utvärderingen av projektet gav ett mycket positivt gensvar från deltagarna. Många vittnar om att de nu blivit bättre på att paketera sin verksamhet och har tagit kontakt med nya kunder. Flera företag och också skapat egna hemsidor för att ytterligare bredda kundbasen.

– Flertalet deltagare sa att de varit med på många utbildningar, men att den här var annorlunda på ett väldigt positivt sätt, säger Ingrid Haraldsson.

A black and white photograph of a woman with short, light-colored hair, wearing a patterned scarf and a dark jacket. She is looking slightly to the right of the camera with a thoughtful expression. Her hands are visible in the foreground, gesturing as if in conversation. The background is dark and out of focus.

PROJEKTDELTAGARE

AUT - Affärsutveckling
i små tjänsteföretag

” Det har
gett enorma
perspektiv på
olika möjligheter
hur man kan
utveckla sitt
företag.

Susanne Hellman Holmström

KATTSPECIALISTEN FICK NYA PERSPEKTIV

Hon skakade av sig jante och började våga vara framgångsrik. Efter tredagarskursen i Pikus regi var Susanne Hellman Holmström fullpumpad med självförtroende och tog företaget till nya höjder.

När Susanne Hellman Holmström startade sitt företag för tre år sedan hade hon blygsamma planer för verksamheten: telefonrådgivning, hembesök och föreläsningar för kattägare. 2009 deltog hon i ett kompetensutvecklingsprojekt med syfte att utveckla företagandet på landsbygden. Det var starten på en genomgripande förändringsprocess kring hela grunden för hennes företagande.

– Jag kände att jag ville växa i mitt företagande – bredda utbudet, ha fler produkter och målgrupper. Satsa på tillväxt. Och skriva en bok. Under utbildningen infann sig plötsligt en känsla av att "allt är möjligt". Det

började hända nya saker i företaget. Och jag skrev den där boken, säger hon med ett skritt.

Med de positiva erfarenheterna i bagaget var det en självklarhet att även delta i utbildningen "Affärsutveckling för små tjänsteföretag" inom ramen för Främja kvinnors företagande. Utbildningskonsulten var dessutom densamma - Liselotte Molander.

– Hon vrider på nycklar och trycker på knappar som gör att det händer saker: Jag insåg mitt värde. Förstod att jag kan. Jag fattade att jag har en unik briljans – och att jag ska våga prata om den, låta den utvecklas och låta företaget få nytta av den briljansen och det självförtroendet, säger Susanne Hellman Holmström.

Under tre heldagar och därefter fördjupning i grupper lärde sig Susanne och övriga deltagare både affärsutveckling och mer mjuka kunskaper. "Tänket" vävdes ihop till ett lyckosamt koncept.

– Förutom de beteendevetenskapliga delarna fick vi även gnugga de ekonomiska kunskaperna – göra och följa en affärsplan, affärsutveckla våra koncept, sätta upp mål och bryta ned till delmål. Det var just en sådan kurs som alla borde få gå, säger Susanne Hellman Holmström.

De båda utbildningarna har gjort att Susannes företag utvecklats spikrakt uppåt.

– Nu håller jag föreläsningar för omkring tvåhundra åhörare åt gången, jämfört med ett fyrtiotal för ett par år sedan. Jag utbildar veterinärer och boken jag skrev har uppmärksamrats i branschen. Jag deltar i både tidningar och radio med min expertis, säger hon och fortsätter.

– Och jag har många fler idéer. Men än så länge är de bara nerskrivna på ett papper. Det händer så mycket med mitt företag och företagande att nu är det jag som får dra i bromsen för att hinna hänga med i svängarna, säger Susanne Hellman Holmström.



PROJEKTLEDARE

Tro på dina ideér

” Det var väldigt häftigt att se att det fanns så mycket ideér och vilja hos tjejerna.

Julia Henriksson

INTENSIV HELG FÖR STUDENTER

Hur kan mina idéer omvandlas till vinstdrivande företag? Och vad innebär det att driva företag? Under parollen "Tro på dina idéer" körde VentureLab intensivkurser för entreprenörsintresserade, kvinnliga studenter inom ramen för Främja-satningen.

Sedan starten 2001 har VentureLab vid Lunds universitet hjälpt hundratalts företag att gå från idé till verklighet. Verksamheten ska stimulera entreprenörskap och hjälpa studenter och nyexaminerade som funderar på att starta eget. Att hålla intensivkurser i entreprenörskap och starta eget-hjälp inom ramen för Främja kvinnors företagande-projektet passade därför Julia Henriksson och övriga kollegor på VentureLab perfekt.

Och genväret bland studenterna blev stort.

– Det var ingenjörer, ekonomer, psykologer och genusvetare. Man behövde inte ha någon färdig affärsidé för att delta. Det räckte att man var intresserad av entreprenörskap och ville ta del av de erfarenheter som finns, säger projektledaren Julia Henriksson.

Kärnan i utbildningen är att stimulera till företagande. Tanken är att studenterna ska kunna omvandla sin ämneskunskap inom exempelvis psykologi eller ekonomi till fungerande företag. Utbildningen hölls under en intensiv kurshelg.

– Vi varvade inspirationsföreläsningar med praktisk information som bolagsformer och hur man registrerar ett företag. Vi hade också värderingsövningar, målsättningsövningar och idégenerering. Tanken var att försöka få ut så mycket som möjligt under en kort och intensiv tidsperiod, säger Julia Henriksson.

Utbildningen bygger på ett välkänt koncept från VentureLab och gör att innehållet i mångt och mycket kan anpassas efter deltagarnas individuella behov.

– Alla kursdeltagarna höll en inledande presentation om sig själva och sina förväntningar. Sedan anpassade vi utbildningen efter deras önskemål och behov, säger Julia Henriksson.

Att döma av deltagarnas reaktioner var det ett lyckat koncept.

– Studenterna var väldigt inspirerade och glada när de åkte därifrån och utvärderingarna ser väldigt bra ut. Vårt mål var att utbildningen ska ha gett deltagarna goda förebilder, varit en inspirationskälla samt konkret hjälp till självhjälp för att dra igång sitt eget företagande, säger Julia Henriksson och fortsätter:

– Extra glädjande är att många av dem också verkar ha insett vad företagande egentligen handlar om – att våga satsa!



PROJEKTDELTAGARE

Tro på dina ideér

” Jag fick med
mig jättemycket, det
avdramatiserade
hela grejen att
starta företag.

Linnéa Hellberg

NYA LÄRDOMAR I INSPIRERANDE MILJÖ

Två fullspäckade dagar med inspirerande föreläsningar, handfasta tips och intressanta diskussioner. Linnéa Hellberg följde sin magkänsla och anmälde sig till "Tro på dina idéer".

När Linnéa Hellberg tar sin ingenjörsexamen till sommaren står hon inför två val – starta eget eller ta anställning. Utbildningen i industriell ekonomi ger många olika yrkesmöjligheter och många av studenterna på programmet antas förr eller senare starta eget. Trots detta erbjuder utbildningen endast en kurs i ämnet.

– Jag hörde talas om kursen som VentureLab anordnar via en vän. Hon trodde att en intensivkurs om entreprenörskap och att starta eget skulle kunna vara ett bra komplement till min egen utbildning.

– Det var lite av en impulsgrej att jag anmälde mig. Men jag är väldigt glad att jag gjorde det, säger Linnéa Hellberg.

Hon har inga konkreta planer på att starta eget – ännu. Först vill hon jobba några år, gärna med marknadsföring och kommunikation. Sedan får hon se.

För att anmäla sig till intensivkursen behövde man inte ha en färdig affärsplan. Det räckte med ett intresse för entreprenörskap och företagande.

– Jag gick in med öppet sinne, ville mest lära mig mer och träffa andra i samma sits och se vad de hade för idéer. Man blev väldigt inspirerad och jag tror att alla var väldigt fulla av energi när de gick därifrån, säger Linnéa Hellberg.

Mixen av deltagare var också något som hon uppskattade. Med vitt skilda bakgrunder blev det intressanta diskussioner och nya infallsvinklar på olika ämnen.

– Utbildningen var överlag över förväntan och det berodde lika mycket på innehållet som på deltagarna. Men det jag skulle önskat mer av, är föreläsare som sålde någon produkt. Sådant kan jag inget om, säger hon.

Inspirationsföreläsningarna blandades med handfasta tips om hur man går tillväga rent praktiskt när man startar ett företag. Och lärdomarna gör att hon nu har en annan syn på entreprenörskap.

– Föreläsarna avdramatiserade hela grejen med att starta företag. Nu känner jag att det inte skulle vara något problem om jag skulle vilja starta eget i framtiden, säger Linnéa Hellberg.

12 PÅSTÅENDEN OM KVINNOR SOM FÖRETAGARE

Det finns många uppfattningar om kvinnors företagande, en del falska, en del sanna. Följande tolv påståenden är inte ovanliga, men alla stämmer inte överens med verkligheten.

FÅ KVINNOR STARTAR FÖRETAG **FALSKT**

Kvinnor startar en tredjedel av alla nya företag i Sverige. Däremot är kvinnors företagande osynligt.

KVINNOR SOM FÖRETAGARE ÄR EN MARGINELL FÖRETEELSE **TVÄRTOM**

Färska siffror från Tillväxtverket visar att 266 000 kvinnor driver företag på heltid eller deltid i Sverige. Ungefär 25 procent av alla befintliga företag drivs av kvinnor. Det finns fler kvinnor som är företagare än till exempel sjuksköterskor.

KVINNORS FÖRETAGANDE ÖKAR **SANT**

Kvinnors andel av nyföretagandet har fördubblats sedan 1990-talet och uppgår till drygt 30 procent. Antalet företag startade av kvinnor har flerdubblats under tjugo år.

KVINNORS VILJA TILL FÖRETAGSEXPANSION ÄR BETYDLIGT LÄGRE ÄN MÄNS **FALSKT**

50 procent av kvinnorna skulle vilja att företaget växte om möjlighet fanns. Motsvarande siffra för männen är 57 procent.

KVINNOR HAR I STÖRRE UTSTRÄCKNING FÖRETAG MED LÅG OMSÄTTNING **FALSKT**

Branschen avgör. Skillnader i omsättning beror på bransch och inte på kön.

TILL SKILLNAD FRÅN MÄN STARTAR KVINNOR PRIMÄRT BUTIKER OCH TJÄNSTEFÖRETAG **FALSKT**

Både män och kvinnor startar oftast företag i tjänstesektorn.

KVINNORS FÖRETAG ÖVERLEVER INTE I LIKA HÖG GRAD SOM MÄNNENS **FALSKT**

Företagen har ungefär samma överlevnadsprocent oavsett om det är en man eller en kvinna som startat företaget. Knappt två tredjedelar av de nystartade företagen finns kvar efter tre år.

KVINNORS FÖRETAGANDE SER HELT ANNORLUNDA UT ÄN MÄNS FÖRETAGANDE **FALSKT**

I verkligheten finns många likheter. Däremot är företagandet som begrepp inte könsneutralt.

DET FINNS INGA SKILLNADER MELLAN MÄNS OCH KVINNORS FÖRETAGANDE **FALSKT**

Vissa skillnader finns. Kvinnors företagande karaktäriseras av anpassning till familjesituation och att kvinnors företagande osynliggörs.

ALLA KVINNOR SOM ÄR ENTREPRENÖRER ÄR LIKA **FALSKT**

Snarare handlar det om mångfald och anpassning. Kvinnor som driver företag är lika heterogena som grupp som män som driver företag. Kvinnors företagande skapas i ett kulturellt och socialt sammanhang och det finns stora skillnader mellan olika individer och undergrupper.

KVINNORS FÖRETAGANDE ÄR ETT NYTT FENOMEN **FALSKT**

Kvinnor har alltid varit företagsamma, historiskt sett. Även före det att kvinnor fick börja driva företag (1864) hittade kvinnor vägar att starta eget.

KVINNORS FÖRETAGANDE ÄR ETT SÄTT ATT UNDVIKA ARBETSLÖSHET **TVÄRTOM**

Kvinnors drivkraft för att starta eget är framförallt positiva. En klar majoritet av de kvinnor som är företagare och fler kvinnor än män anger att "få arbeta självständigt" eller "få förverkliga sina idéer" som huvudsakliga skäl till att starta företag.

PROJEKTLISTA

2007

PROJEKTÄGARE	PROJEKT
Stiftelsen Malmö NyföretagarCenter (MNC)	Inspiration 16.30
Lunds Universitet VentureLab	Tro på dina idéer
Stiftelsen NyföretagarCenter Skåne Nordväst	Konsten att hålla ångan uppe
IFS Rådgivningscenter Skåne, ALMI Företagspartner i Skåne AB	VÄXA
Jobs and Society/ NyföretagarCentrum Hässleholm	Quentreprenör
ik2	Kvinnovationer
Folkuniversitetet, Kursverksamheten vid Lunds Universitet	New In Business – arena för kvinnligt företagande
Internova & Co AB	Utveckling för kvinnliga nya företagare av kvinnliga företagare – i grupp och individuellt
ALMI Företagspartner i Skåne AB	Förstärkt rådgivning till kvinnliga företagare
Nätverket Qlara	Qlara besked – Mentorsprojekt för företagsamma kvinnor på Österlen
Grubbström, Lennart Konsultbyrå Hör	Bli din egen
ik2	Business & Pleasure/Ladies special
Karakai Kommunikation AB	Starkare företag - utbildningar för kvinnliga företagare
Piku AB	Kvinna – Kunna – Vilja – Växa!
Rätso Projekt/ Margaretha Rolfson	Somaliska kvinnor startar företag

2008

PROJEKTÄGARE	PROJEKT
IUC Skåne AB	Expansiva företag – under kvinnligt ledarskap
Coompanion Skåne	Our Generation – Hållbart entreprenörskap för unga kvinnor
Internationell kompetens K Stridh	Skånsk kraftutveckling
Spira arbetsliv	Vilja-våga-vara-framgångsrik
Länsstyrelsen i Skåne län, Landsbygdsavdelningen	Bärkraft

Stiftelsen Lunds Nyföretagarcentrum	Tjänsteinkubator med prioritet för kvinnor
SLU Omvärld Alnarp	Grön entreprenör
Regionalt ResursCentrum för kvinnor i Skåne	Rådgivning – kvinnors företagande
Jobs and Society/ NyföretagarCentrum Hässleholm	Qentreprenör

2009

PROJEKTÄGARE	PROJEKT
IUC Skåne AB	Expansiva landsbygdsföretag – under kvinnligt ledarskap
Piku AB	Kvinna – Kunna – Vilja – Växa!
Stiftelsen Malmö NyföretagarCenter (MNC)	Utvecklingsforum för kvinnliga företagare
Konsultaktiebolaget Fyren	Personligt ledarskap ger konkurrenskraftiga företag – ledarutbildning för kvinnliga småföretagare
Folkuniversitetet, Stiftelsen Kursverksamheten vid Lunds Universitet	New in Business II
JPFAKTA - Jämställdhetsplattform För Afrikanska Kvinnor och Tjejer i Allmänhet	Mixa och Matcha
ik2	Business & Pleasure 2009
AMG Personalutveckling c/o Annika Gigel	Vägen Upp
Stiftelsen Nyföretagarcentrum Skåne Nordväst	Konsten att hålla ångan uppe
Drivhuset Malmö	Från idé till kommersialisering
IFS Rådgivningscentrum Skåne gm ALMI	VÄXA, version 2
Företagspartner Skåne AB	
Göinge Näringsliv ek förening	Queenia-Kraft
Föreningen KVINNOKRAFT	Från affärsidé till kontrakt

2009–2010

PROJEKTÄGARE

PROJEKT

Konsultaktiebolaget Fyren

Personligt ledarskap ger konkurrenskraftiga företag
– ledarutbildning för kvinnor som driver näringsverksamhet

IUC Skåne AB

Expansiva företag III – under kvinnligt ledarskap

Stiftelsen Lunds NyföretagarCentrum

Tjänsteinkubator med prioritet för kvinnor

Spira arbetsliv

Inspiration och framgång

Malmö Högskola

MAH – Mentorsprogram för kvinnliga entreprenörer

Nyföretagarcentrum Skåne Nordväst

Konsten att hålla ångan uppe

Coompanion Skåne

Kvinnors kompetens och samverkan

Kulturföreningen Osobra

Starta eget – Kvinnor inom kultursektorn

Ideella Föreningen Görans

Nätverket Görans Mentorprogram

Tillväxthuset Trädgårdscentrum på Österlen

Ny näring – på spaning mot nya trender och traditioner

2010

PROJEKTÄGARE	PROJEKT
Piku AB	AUT-AffärsUtveckling i små Tjänsteföretag
Företagarna Region Syd	Kompetenta Småföretag
Creabelle	Mod. Passion. Jonglör – Bli affärsmässig entreprenör 2010
IUC Skåne AB	Expansiva företag under kvinnligt ledarskap – Business Öresund
AMG Personalutveckling	Syns Du – Finns Du
CoachCompanion	Genombrottet
Beautiful Business AB	Vinnande Webb
Företagarna Region Syd	Out of Sweden
Strix AB	Grön Företagare
BK Consulting och PM Coaching & Utbildning	Nå ditt affärsmål med livet i balans
Höors Nyföretagarråd	Kvinnors företagande i Eslöv, Höör och Hörby
Malmö NyföretagarCenter	MNC-stipendiater
Tankens Trädgård	Växa med ditt företag
Almi Företagspartner AB	Business & Pleasure 2010
Queenia LRC, Göinge Näringsliv ek.förening	Queenia-Kompetens
Föreningen Kvinnokraft	Till er tjänst
Lunds universitet, VentureLab	Tro på dina idéer
Coompanion Skåne	Bli sedd som företagare
Nosco AB	Successteam
Föreningen Kvinnokraft	MentorRing Nordvästra Skåne

Mer information om projekten hittar du på www.skane.se/naringsliv/kvinnorsforetagande.



FOTO: HELENE TORESDOTTER

Näringsliv Skåne
Dockplatsen 26
SE-205 25 Malmö, Sweden
Tfn: +46 (0)40-623 98 00
Fax: +46 (0)40-623 97 53
E-mail: infonaringsliv@skane.se
www.skane.se/naringsliv



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala
utvecklingsfonden

**TILLVÄXT
VERKET**

KVINNORS
FÖRETAGANDE
STÄRKER
SVERIGE

