

Utvärdering av projektet Blutsam

Inledning och metod

Projektet Blutsam, Blekinge Utveckling i Samverkan, har arbetat med att hjälpa småföretag på Blekinges landsbygd att få rätt kompetensutveckling, för att på så sätt bidra till företagens framtida tillväxt och stabilitet. Målgruppen har varit företag med mindre än 10 anställda och som finns utanför länets centralorter. Projektet har drivits av Länsbygderådet i Blekinge och med EU-stöd från svenska ESF-rådet. Det har varit en jämn könsfördelning, när det gäller deltagare i de olika utbildningarna. Hänsyn har också tagits till tillgänglighet, både vad det gäller val av handikappanpassade lokaler, samt att information har utformats på ett sätt som har gjort den lättillgänglig för alla deltagare.

Arbetet i projektet har bedrivits genom ett nära samarbete med företagarna, där projektledningen har gjort personliga besök för att på så sätt direkt kunna informera och skapa kontakter. Här har Länsbygderådet också tagit hjälp av Kommunbygderåden, som med sin stora kunskap om småföretag i närområdet har kunnat bidra med nya kontakter. På så sätt har man fått möjlighet att identifiera företag som tidigare kanske var okända och som själva inte har sett sig sedda av myndigheterna. Ett nytt sätt att arbeta på som skiljer sig från tidigare projekt och som synliggör den potential som finns i länet, vad det gäller småföretag med förutsättningar för tillväxt och hållbar utveckling.

I arbetet med utvärderingen har jag kontinuerligt följt projektet genom att vara med vid möten och resor, samt delta i styrgruppens möte. Det har gjort att jag löpande under projektets gång har kunnat delge styrgruppen information och förslag. Under arbetets gång har jag gjort 20 djupintervjuer, där jag till största delen på plats ute på företagen har träffat deltagare i utbildningarna. Här har det varit en jämn fördelning av män och kvinnor, samt företag från olika branscher och delar av länet. Det har inte varit några problem med att få deltagarna att ta sig tid för intervjuerna, tvärtom har det uppskattas att man har blivit uppmärksammas och fått möjlighet att föra fram tankar kring projektet. Även här har det visat sig att man tidigare inte på samma sätt har blivit sedd och hörd. Samtliga deltagare i projektet har via en enkät haft möjlighet att komma med synpunkter på projektet. Enkäten som var webbaserad och som gick ut via e-post administrerades av företaget Altefur Development i Karlskrona och hade en svarsfrekvens på 60%.

Sammanfattning och analys

Deltagarna har fått frågor kring utbildningarna, om de har motsvarat förväntningarna, vad som har varit bra och vad som hade kunnat förbättras. Vidare har de fått ge sin syn på kontakten med projektledningen, hur de har upplevt de olika aktiviteterna som anordnats om projektet har lett till konkreta resultat, samt om de hade planerat utbildningarna även om projektet inte hade funnits. De har också fått svara på intresset för en fortsättning av projektet, ge sin syn på projektet som helhet, om det har hjälpt till att stimulera företagande på landsbygden, samt komma med övriga synpunkter.

Undersökningen visar på en positiv bild av utbildningarna där hela 83% av de svarande säger att utbildningen helt har motsvarat förväntningarna. Här har man speciellt uppskattat att det har varit "skraddasydda" utbildningar, som man upplever direkt har gett resultat och som har varit på det egna företagets villkor. Man upplever också att det har gett inspiration, något som är mycket viktigt speciellt för småföretagare på landsbygd där man kanske inte kommer i kontakt med andra företagare på samma sätt och där nya tankar och idéer behövs för att kunna gå vidare. En företagare uttrycker det så här: "ny kunskap ger erfarenheter och en självsäkerhet som gör att man vågar satsa och gå vidare, även om jag inte direkt nu kan peka på resultat så är det här något som kommer att visa sig längre fram". En annan säger: "nu vet jag att det går att driva företag på landsbygden, det här har gett mig en helt annan självkänsla". Bland önskemålen som förs fram är att det är önskvärt med längre utbildningar så att det inte blir så intensivt, samt att det också är bra om de kan anordnas i närområdet så att man slipper långa resor. Här kan man också se problematiken för ensamföretagarna, där de ibland har svårt att kunna komma ifrån för både aktiviteter och utbildningar.

Kontakten med projektledningen är också något som har upplevts som positiv. Det har hela tiden funnits möjlighet för direkt kontakt med projektledningen, för att kunna diskutera förslag, samt få svar på sina frågor. Informationen har varit tydlig och svaren har kommit direkt. På samma sätt som man har uppskattat de personliga besöken ute på företagen har man också uppskattat att de har funnits möjlighet att kunna ringa, eller e-posta projektledningen och där kunna samtala och föra fram förslag. En annan synpunkt som också kommer fram här är att man upplever att projektledningen har haft god lokalkännedom och visat förståelse för de olika företagens villkor.

Under projektets gång har ett antal olika aktiviteter anordnats, som studieresor och föreläsningar. Här är det ganska jämt mellan de som har deltagit i någon aktivitet och de som inte har varit med. 56 % har deltagit och 44 % har inte gjort det. Den främsta orsaken anges här som tidsbrist, något som återkommer i frågorna kring utbildningar. Som ensamföretagare kan man ha svårt att komma ifrån och här kan det finnas anledning att titta

på andra lösningar t. ex att man utnyttjar ny teknik och spelar in föreläsningar, så att företagaren sedan själv via webben kan ta del av informationen.

När det gäller just utnyttjandet av tekniken har flera deltagare framfört önskemål om att kunna få bättre kontakt med varandra via projektets hemsida. Där skulle t. ex kunna finnas en blogg för deltagarna där de ger varandra information och inspiration. Vidare skulle en företagare per vecka kunna presentera sitt företag för de övriga, något som skulle kunna leda till nätverkande och samarbete. Dessa synpunkter från deltagarna har jag fört fram vid styrgruppsmöten. Övriga förslag som jag har lagt fram för styrgruppen är också vikten av att synas i media för att på så sätt sprida kunskap om projektet. Två artiklar har också skrivits om projektet, båda i tidningen Blekingeposten, en i anslutning till Trädgårdsföretagens resa till England, samt ett reportage i anslutning till att projektet presenterades på Landsbygdsriksdagen i Ronneby. Två filmer har också gjorts som visar projektets utveckling, från idé och förberedelserna till genomförandet och resultat, här har jag till styrgruppen fört fram förslag på att dessa filmer ska läggas upp på kommunbygderådens hemsidor, för vidare spridning.

En stor del av de svarande 79 % anser att deltagandet i projektet har lett till konkreta resultat och på frågan, vilket eller vilka konkreta resultat, så svarar 91 % att det har gett inspiration, följt av nya kontakter, ökad verksamhet, samt nya nätverk. Ordet inspiration är ett återkommande ord under utvärderingsarbetet. Flera deltagare upprepar just vikten av att få nya tankar och idéer. Det är genom att komma ut, få kunskap, utbildning, samt idéer och inspiration som man växer och ser hur man själv kan komma vidare. Här växer självkänslan och man känner att nu vågar jag prova på nya företagsidéer. Några exempel på detta inom projektet är t. ex en företagare inom utbildningsbranschen som via projektet gick utbildning i att marknadsföra sig via ny hemsida och som därefter blev kontaktad av ett stort svenskt företag som hade sett den nya hemsidan, blivit intresserade och undrade om företagare var intresserad av uppdrag. Eller krögaren som har hyrt in experter för vinprovningar, men som nu via projektet har fått kunskap som gör att han själv kan vara den som leder provningarna. Vidare företaget som har blivit inspirerade att utöka med matservering och nu inser att de behöver anställa en kock. Även om man här kanske inte direkt kan se konkreta resultat i t. ex ett antal nya anställningar, så är inspirationen viktig för tillväxt och framtidstro.

Här kommer även vikten av nätverkande in, majoriteten är positiva till att arbeta i nätverk och flera gör det redan, men skulle gärna kunna tänka sig att utveckla den delen. På så sätt kan man få både kunskap och inspiration av varandra exempelvis kring frågor om inköp försäljning osv. Ett nätverk som har spelat en speciell roll i projektet är Trädgårdsföretagarna, med det har även funnits ett nätverk av lanthandlare. De har vid möten, där även Länsstyrelsen medverkat med information fått möjlighet att diskutera

gemensamma frågor. Just de gemensamma frågorna väcker intresse vid de aktiviteter som har anordnats och det är tydligt att det här finns ett behov av mötesplatser för diskussioner och information. Nätverksbyggande är definitivt något att bygga vidare på i eventuella framtida projekt, både för att stärka olika branscher och kunna identifiera olika områden där specifik utbildning kan leda till tillväxt och en hållbar utveckling.

På frågan om företagen hade planerat att genomföra utbildningarna om projektet inte hade funnits svarar man ett klart nej, hela 64 % hade inte gjort det. En av de viktigaste anledningarna till detta anges som ekonomiska. Som småföretagare har man begränsade marginaler och då är kanske inte kompetensutveckling och utbildningar det som man i första hand tänker på, även om det finns behov. En företagare uttrycker det så här: " tack vare projektet har jag fått möjlighet att välja just den utbildning som jag har önskat" en annan säger så här:" tidigare tittade man i den kolumnen där priset stod och utgick sedan från det, med projektets hjälp har jag nu fått möjlighet att också titta i den kolumnen som beskriver utbildningen och se vilken som passar mitt företag bäst." Även i den här frågeställningen återkommer man till tidsbrist och precis som jag tidigare tog upp så kan ett alternativ här vara ny teknik med distansutbildningar och det finns företagare som inom projektet har provat på denna form av undervisning med gott resultat. Här kan man se en möjlig framtida projektform, där man till de som önskar erbjuder både informationsmöten och utbildningar på distans. Tillsammans med möjligheten att via telefon ha kontakt med projektledningen skulle det kunna hjälpa de som är intresserade av att delta, men som har svårt att komma ifrån på speciella tider. Via distansplattformar kan man ju själv bestämma när man vill titta på inspelade möten och också när man vill arbeta med eventuella inlämningsuppgifter. Läger man då också till möjligheten att inom ett projekts distansplattform ha kontakt med övriga företagare via t. ex ett chattforum så finns det förutsättningar även för de som nu skulle vilja gå, men som har svårt att komma ifrån på de tider som utbildningarna går utan att för det skull behöva avstå.

Det finns bland företagarna ett starkt önskemål om en fortsättning av projektet och i enkäten säger 66 % av de svarande att de är intresserade av en fortsättning även om det innebär att de skulle behöva stå för en del av kostnaderna själva. En åsikt som förs fram här är:" projektets verksamhet bör tas till vara och få en fortsättning eftersom kontinuitet är viktig när det gäller kompetensutveckling i företagsverksamhet." En annan skriver:" Viktigt för små företag på landsbygden att detta får fortsätta! Möjlighet till utbildning och att kunna skapa kontaktnät är ett måste för oss." Även här kommer vikten av inspiration och entusiasm fram. En företagare säger: " man måste ta vara på entusiasmen". Det hon menar är att man med ett nytt projekt väcker en entusiasm som är viktig att hålla vid liv. Hennes tidigare erfarenheter av projekt inom kommunen är att de kommer ut med planer som väcker entusiasm, men att det sedan inte händer något mer. Som företagare blir man då lätt desillusionerad och vill inte gärna medverka vid nya projekt. När man då som i

Blutsamprojektet har startat något som ses som positivt och upplevs ge resultat är det också viktigt att det får möjlighet att fortsätta.

Det har också framkommit förslag på teman som man skulle kunna gå vidare med i en eventuell fortsättning och det är framförallt frågan om energiförsörjning. En företagare inom trädgårdsnäringen ser behovet av att inom företagsnätverk diskutera utmaningen: "hur löser vi våra energibehov"? Ett sådant tema skulle kunna vara intressant att gå vidare med inte bara för trädgårdsföretagarna, utan även andra branscher. Här kan man tänka sig föreläsningar, samt diskussioner för att få både kunskap, men också möjlighet att dela med sig av förslag.

När det gäller helhetsbilden av projektet blir det positiv respons, 62 % av de tillfrågade svarar att de absolut anser att projektet som helhet har fungerat bra och här återkommer man till möjligheten att få utbildningar som man själv inte hade haft råd med, samt att information och kontakt med projektledningen har varit ett stöd. Man har varit medveten om att man hela tiden har kunnat kontakta projektledningen med frågor och förslag, något som är viktigt för att kunna få en fungerande dialog.

Har då projektet hjälp till att stimulera företagande på landsbygden? I enkäten svara 57 % "Ja, absolut" på den frågan och detta är något som även kommer fram i andra sammanhang, där man från företagarnas sida berättar att man nu ser möjligheterna till företagande på landsbygden, bland annat genom att ta del av hur andra inom samma bransch har agerat för att lyckas. Ett sätt att uttrycka det är att tala om hur den ökade kompetensen blir ett steg i överlevnaden. Som småföretagare på landsbygden befinner man sig ibland i en utsatt situation, med konkurrens från aktörer som kanske har bättre kommunikationer och möjligheter till marknadsföring. Men här har då projektet lett till utveckling som gör att chanserna att överleva med sitt företag ökar. "Många bäckar små" är ett citat som visar på hur kompetenshöjning i förlängningen kan leda till utveckling och konkreta resultat. Här finns också uttalade önskemål om att just kunna vara kvar på orten och berättelser om hur man nu kan möta efterfrågan. I de här fallen har flera av företagen via projektet fått hjälp med marknadsföring, både vad det gäller att skapa nya hemsidor eller att agera i sociala medier, något som har lett till ökade kundkretsar. Speciellt informationen om sociala medier som Cela har gett vid möten som projektet har anordnat har visat sig ge resultat. Företagare som inte tidigare har varit aktiva där har nu fått ett helt nytt gensvar, när det märker vilken uppmärksamhet deras inlägg och bilder får. Kommentarer som uppmuntrar.

Ett antal har svarat att de nog skulle ha varit kvar på orten även om projektet inte hade funnits, men att man nu finns kvar med större kraft och effektivitet. Vad man är överens om här är att projektet har haft en positiv inverkan som i sin tur har ökat möjligheterna till överlevnad. Här finns också företagare som har svarat att de nog inte hade funnits kvar alls

om inte stödet från projektet hade funnits, företagare som kanske har tvekat om företagsidén, men som nu känner större framtidstro och vilja att fortsätta.

Avslutningsvis har det i intervjuer och enkäter getts möjlighet att komma med övriga synpunkter. Förutom tankar kring de möjligheter som projektet har möjliggjort har man här kommit med ett antal förslag, som kan vara viktiga att titta på inför eventuella framtida projekt.

Det första handlar om vikten av nätverkande, att samla alla från samma bransch på ett ställe, för att kunna utbyta information och starta samarbeten. "Tillsammans är vi starka" är ett citat som visar just på detta. Här kommer också konkreta förslag på att vissa branschgrupper skulle kunna gå vidare med gemensamma hemsidor. Ett annat förslag är att man skulle kunna samverka vid t. ex mässor och erbjuda speciella paket av tjänster, eller varor. Det finns också förslag om att vända på det hela och låta de olika nätverken besöka varandra för att på så sätt få ökad kunskap om varandras områden, men för att det också skulle kunna väcka helt nya förslag och kanske företagsidéer, när man får inblick i helt nya branscher.

Vad Blutsamprojektet har gjort när det gäller nätverkande är framförallt att sammanföra Trädgårdsföretagarna, en del som jag kommer till längre fram, samt gett lanthandlarna möjligheter till nätverkande. Om man utgår från de olika förslagen som förs fram här så kan jag se följande möjligheter i eventuellt kommande projekt och det är att man redan från början identifierar de företag som har gemensamma områden för att direkt kunna gå in i nätverksbyggande. Man skulle också via en speciell projekthemsida ge nätverken möjlighet att hålla kontakt, för att på så sätt underlätta för företagen att själva agera gemensamt när det gäller t. ex marknadsföring eller inköp. Ytterligare förslag som har kommit fram här är att skapa idégrupper inom projektet. Det skulle kunna ske inom ramen för nätverken och vara ett bra sätt att ta tillvara den kreativitet som finns ute i företagen. Dessutom skraddarsy aktiviteter som passar just dessa grupper vad gäller t. ex inbjudan av föreläsare eller planering av studieresor. Något som redan har skett inom projektet när det gäller Trädgårdsföretagarna.

Nästa förslag handlar om hur man ska kunna få med fler företagare i projektet. En deltagare tycker att projekt som Blutsam borde spridas mer. Här skulle man som jag skrev om inledningsvis kunna ta mer hjälp av Kommunbygderåden, framförallt genom deras stora lokalkännedom. De finns på plats i bygden och har helt annan information om vilka företag som finns och som kanske skulle kunna vara intresserade än vad man kan få ut av en kommunal lista över företagare. De kan också hjälpa till med de personliga kontakter som är så viktiga när det gäller att sprida information och bygga förtroende.

Hjälp med myndighetskontakter är ytterligare ett önskemål som flera tar upp. Här har projektet gjort en del genom att vid möten bjuda in företrädare för myndigheter som får berätta om sin verksamhet, samt hur man som företagare kan få kontakt och mer

information. Fler träffar av det här slaget skulle kunna underlätta för företagen eftersom de då kan få en direkt kontakt, svar på frågor samt information om hur man i fortsättningen kan hålla kontakten med myndigheten.

Trädgårdsföretagen

Trädgårdsföretagen har varit en speciell del av projektet, eftersom man här har skapat ett nätverk och dessutom arbetat med olika aktiviteter riktade direkt till gruppen. Vad vi talar om är företag som har det gemensamt att de arbetar inom trädgårdsnäringen alltifrån traditionella blomsterhandlare, handelsträdgårdar med större utbud av planteringsväxter, till trädgårdsdesign, där man erbjuder kunder att designa och plantera deras trädgårdar. Företagen finns över hela länet, med en jämn könsfördelning, ensamföretagare och i en del fall med ett antal anställda.

Det här är en grupp som är utsatt för stor konkurrens bland annat från stormarknader, som tack vare att de har stora kedjor bakom sig kan erbjuda blommor till helt andra priser. Utvecklingen har dessutom gått från att man har erbjudit enstaka buketter vid kassorna till att man nu har sin egen blomsteravdelning. Trädgårdsnäringen är därför en bransch i behov av nya idéer och satsningar för att kunna möta konkurrensen.

Här har projektet haft ett antal aktiviteter, där den största enskilda var en studieresa till England för att man där skulle kunna få tips, idéer och inspiration till nya sätt att arbeta med trädgårdsnäringen. Responsen bland deltagarna efteråt var att resan hade uppfyllt förväntningarna och varit mycket lyckad, dock väldigt intensiv och att man gärna hade velat ha mer tid vid de olika besöksmålen. Vikten av inspiration är något som har kommit upp tidigare i utvärderingen och här betonas det igen. Trädgårdsföretagarna kan berätta om hur de via resan fick nya konkreta idéer till hur de t. ex ska exponera sina växter, anordna aktiviteter, eller satsa på andra arrangemang än vad de tidigare har gjort.

Men det som också kommer fram är hur mycket det betyder att få vara med i ett nätverk inom samma bransch. En företagare uttrycker det så här: "det fantastiska var att det i bussen på studieresan fanns en hel kunskapsbank som man bara kunde hämta ifrån, kollegor med stor erfarenhet och som gärna delade med sig av den". Ytterligare en resa har gjorts med trädgårdsföretagen och då inom Sverige, även denna med syfte att ge information och inspiration. Här fick man även tips på hur man inom nätverket skulle kunna samordna sina inköp för att på så sätt kunna hålla ner kostnaderna.

Projektet har också arrangerat ett speciellt möte för att ge trädgårdsföretagarna information om hur man kan förbättra sin marknadsföring via hemsidor och sociala medier. Här var informationen skräddarsydd för målgruppen, som fick se bilder och videoavsnitt på hur man som just trädgårdsföretagare kan fånga intresset och nå nya målgrupper. En mycket lyckad träff som ledde till att fler ville veta mer om hur de skulle kunna utveckla just den delen av sitt företagande.

Arbetet med trädgårdsföretagarna har varit en mycket lyckad del av projektet. Nätverksbyggandet har lett till ökade kontakter mellan företagen, där man kan ta del av varandras kunskaper, resorna och mötena har lett till nya konkreta idéer om bland annat visningsträdgårdar och satsningar inom turism. Satsningar som kan göra att man hittar nya vägar för att kunna finnas kvar och utvecklas.

Slutsats

Småföretagare på landsbygden är en resurs för tillväxt och hållbar utveckling. Men för att denna resurs ska kunna ges möjlighet att fortsätta sin verksamhet, utvecklas och därmed kunna ge fler arbetstillfällen och en levande landsbygd, behövs det nya arbetsmetoder, nya strukturer som byggs upp.

Blutsam har med sitt sätt att bedriva projekt visat på hur man kan arbeta för att bygga dessa nya strukturer. I inledningen skrev jag om betydelsen av personliga kontakter och synliggörande något som går som en röd tråd genom projektet. Här ligger styrkan i projektet att inte bara plocka fram listor över företag och sedan skicka ut information utan också sedan via personliga besök och kontakter inventera behovet av kompetensutveckling, samt få igång aktiviteter.

I den här gruppen finns många ensamföretagare, eller med någon eller några anställda, men tillsammans utgör de en viktig del av länets företagande. Om bara ett antal av dessa företag skulle kunna utvecklas och leda till fler arbetstillfällen, vore det en stor vinst för samhället. Men då behövs nytänkande och satsningar likt det som Blutsam har genomfört, med inventering av företag, personliga kontakter och uppföljningar, lyhördhet för företagarnas önskemål, byggandet av nätverk, samt utnyttjandet av ny teknik för att skapa flexibilitet och möjligheter för fler att delta.

I utvärderingsarbetet kan man se att projektet har lett till ökad kunskap, inspiration, nya företagsidéer och i vissa fall även ökad verksamhet. En process har satts igång där man kan se resultat, men så här kort efter projektets slut kan man inte säkerställa om det har lett till fler anställning och ökad tillväxt, för att kunna göra det skulle det behövas fler undersökningar efter något år, där man går tillbaka och ser vad som har hänt.

Lena Sjödahl/ Filosofie Magister

Utvärderare av projektet Blutsam.