

RAPPORT

EVALUERING AV ETABLERERERVEILEDNINGSTJENESTEN I TELEMARK



MENON-PUBLIKASJON NR. XX/2018

Av Tori Haukland Løge og Anne Espelien



Forord

På oppdrag for Telemark fylkeskommune har Menon Economics evaluert etablererveiledningstjenesten i Telemark. Målet med oppdraget har vært å kartlegge effekter av innsatsen, samt om oppdraget er tilpasset og løser behovet sett opp mot innovasjonssystemet i Telemark.

Evalueringen har vært ledet av Anne Espelien, med Tori Haukland Løge som prosjektmedarbeider.

Menon Economics er et forskningsbasert analyse- og rådgivingselskap i skjæringspunktet mellom foretaksøkonomi, samfunnsøkonomi og næringspolitikk. Vi tilbyr analyse- og rådgivningstjenester til bedrifter, organisasjoner, kommuner, fylker og departementer. Vårt hovedfokus ligger på empiriske analyser av økonomisk politikk, og våre medarbeidere har økonomisk kompetanse på et høyt vitenskapelig nivå. Vi ble kåret til årets konsulentselskap i 2015.

Vi takker Telemark fylkeskommune for et spennende oppdrag. Vi takker også alle intervjuobjekter for gode innspill underveis i prosessen, samt brukere av etableringstjenesten som svarte på spørreundersøkelsen. Forfatterne står ansvarlig for alt innhold i rapporten.

Februar 2018

Anne Espelien
Prosjektleder
Menon Economics

Innhold

1.	HOVEDFUNN OG KONKLUSJON	3
2.	FORSTÅELSE AV OPPDRAGET OG METODE	5
2.1.	Forståelse av oppdraget	5
2.2.	Metode	5
3.	STATUS OG MÅL FOR INNOVASJON OG NÆRINGSUTVIKLING I TELEMARK	7
3.1.	Mål for næringsutvikling	7
3.2.	Etablererkontorenes plass i næringsutviklingen	7
4.	HVORDAN ER ETABLERERKONTORENE ORGANISERT?	9
4.1.	Bakgrunn	9
4.2.	Finansiering	10
4.3.	Hva gjør etablererkontorene	11
5.	HAR ETABLERERTJENESTEN ET TYDELIG MANDAT?	13
5.1.	Hvem skal de bistå og formålet med oppdraget?	13
5.2.	Hvilke oppgaver skal løses?	14
6.	EFFEKTER AV ORDNINGEN	16
6.1.	Sysselsettings- og verdiskapingseffekter	16
6.1.1.	Etablererveiledningen har betydning for at det blir etablert bedrifter	16
6.1.2.	Etablererveiledningen bidrar til etablering av 155 årsverk per år	18
6.1.3.	37 millioner i verdiskaping per år	19
6.2.	Kompetanseutviklingseffekter	21
6.3.	Forhindre etablering av tapsforetak	23
7.	EFFEKTIVITET	25
7.1.	Er etablererkontoret hensiktsmessig plassert og avgrenset i innovasjonsapparatet?	25
7.2.	Disponerer kontorene ressursene på en hensiktsmessig måte?	26
8.	ER TJENESTEN SAMFUNNSØKONOMISK LØNNSOM?	31
9.	SPØRREUNDERSØKELSEN	33

1. Hovedfunn og konklusjon

Etablererveiledningen i Telemark bidrar til sysselsetting og verdiskaping i Telemark. Per år bidrar etablerer-tjenesten til etablering av 155 årsverk og 37 millioner kroner i verdiskaping. De estimerte inntektene overstiger kostnadene ved tjenesten som er på 5,5 millioner kroner.¹

Effektene er overvurdert, fordi de aktørene som har opplevd suksess med sin idé i større grad er mer villig til å svare på undersøkelsen som ligger til grunn for beregning av årsverk og verdiskaping. Videre er det umulig å vite om bedriftene også ville eksistert uten etablererveiledningen. Mange ville nok det. Selv om anslaget er overvurdert, fremstår tjenesten som samfunnsøkonomisk lønnsom. Vi har ikke beregnet alternativ anvendelse av arbeidskraften i denne vurderingen. I tillegg til inntektene som kan måles i faktiske kroner har vi identifisert en rekke positive ikke-prissatte effekter som bidrar til dette resultatet.

Etablererveiledningen får gode tilbakemeldinger på tjenestene de leverer, både fra brukere av tjenesten og fra andre aktører i næringsutviklingsapparatet. Vår undersøkelse viser at etablererveiledningen har god kunnskap og bidrar med råd som gründerne ellers ikke kunne fått andre steder. Etablererkontorene oppgir gjennom intervjuene at den regionale dimensjonen er viktig for at de skal kunne gi den beste hjelpen. Gjennom god kjennskap til aktørene i regionen kobler de enklere rette partnere sammen. Dette være seg med andre bedrifter, offentlige aktører eller virkemiddelapparatet. Den regionale dimensjonen i etablererveiledningen fremstår derfor som viktig, selv om dette også er et kostnadsspørsmål.

Det ligger et stort forbedringspotensial i en tydeligere beskrivelse av hva slags tjenester som etablererveiledningen skal levere. Målgruppen til etablererveiledningstjenesten er tydelig definert, mens oppgavene som skal utføres er enten beskrevet som en tjeneste, som et spekter med produkter, eller som et behov som mindre bedrifter i etableringsfasen kan ha. Det at oppdraget er så forskjellig beskrevet påvirker hva de ulike kontorene legger i oppdraget og hvordan de velger å utføre det. Dette kan igjen påvirke både effektiviteten og gir et ulikt tilbud til etablerere i regionen. Det at etablererkontorene over lang tid var organisert som et prosjekt tror vi har hatt innvirkning på mandatet som er gitt. Til tross for at etablererkontorets arbeid i dag er mer formalisert er ikke mandatet som beskriver utførelsen av oppgaven oppdatert og lik for samtlige kontorer.

Etablererkontorene betjener en brukergruppe som få andre betjener, med unntak av DNB Oppstartslos. DNB har likevel ikke noe lokalt perspektiv, noe som er viktig for de fleste brukerne ved etablererkontorene. Etablererkontoret har dermed en egen plass i innovasjons- og næringsutviklingssystemet i Telemark.

Samtidig er det svært mange aktører som leverer næringsutviklingstjenester. Det er uoversiktlig med mange ulike aktører. Tilbakemeldingene fra spørreundersøkelsen indikerer at det er vanskelig for gründerne å vite hvor de skal henvende seg i ulike deler av en idé- eller bedriftsetableringsfase, da de ulike aktørene ikke nødvendigvis har en tydelig profil og arbeidsdeling utad. Ifølge intervjuene er aktørene selv gode på samarbeid og på å henvise videre til riktige aktører i verdikjeden, men tilbakemeldingen er likevel at det hadde blitt mer oversiktlig med

¹ Anslaget på antall årsverk og verdiskaping etablererveiledningen bidrar med er basert på svar fra en spørreundersøkelse Menon har sendt ut, med rundt 210 respondenter blant personer som har vært i kontakt med etablererveiledningen i perioden 2011-2017. Vi har sett på rapporterte årsverk blant respondentene som har etablert bedrift, og for de som oppgir etablererveiledningen som viktig/svært viktig for bedriftsetableringen regner vi årsverkene som en effekt av tjenesten. For å beregne verdiskaping har vi benyttet anslag basert på gjennomsnittlig månedsinntekt for nedre kvartil fra SSB justert for et lavere lønnsnivå i Telemark enn i landet sett under ett og ganget dette opp med årsverk.

færre ledd. Intervjuobjektene utenfor Telemark melder også om at de opplever at Telemark leverer gode tjenester for etablerere, men at aktørbildet er noe rotete. Utenfor fylket hadde flere heller ingen oppfatning om at etablererkontoret er en egen tjeneste, da de ser på det som en del av næringssselskapene.

I den faktiske rolledelingen oppfatter vi at det er noe overlapp med andre aktører. Rolledelingen mellom næringsutviklingsselskapet/næringshagen/næringsjefen i kommunen og etablererveiledningskontoret løses skjønnsmessig og etter behovene som til enhver tid finnes. Dette gir en bedre utnyttelse av de totale ressursene til næringsutvikling, men kan gi en variabel tidsbruk per sak for etablererveiledningen på de ulike kontorene. Etter vår vurdering ligger det et potensial i å definere og tydeliggjøre hvilke oppgaver som etablererveiledningen skal ha og hvilke som skal løses av næringslivsselskapet. Det å tydeliggjøre rollefordelingen mellom aktørene kan også bidra til å gi et likeverdig tilbud til etablerere i Telemark.

2. Forståelse av oppdraget og metode

2.1. Forståelse av oppdraget

Telemark har som ambisjon å bli et gründerfylke der flere lykkes med å skape egen virksomhet. Etablererkontoret er førstelinjetjenesten for etablererveiledning og bidrar inn i dette arbeidet. Tjenestetilbudet er fylkesdekkende og gis ved fire kontorer.² Veiledningen er gratis og finansieres gjennom Telemark fylkeskommune og kommunene i Telemark.

Tall fra evaluering etablerertjenesten i Akershus og Østfold viser at kostnaden per bruker er over dobbelt så høyt som i Akershus og Østfold.³ Når man benytter såpass mye mer på samme tjeneste er det grunn til å evaluere hva kommunene og Fylkeskommunen får igjen for innsatsen.



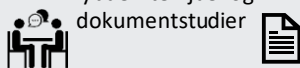
Denne evalueringen kartlegge effekter av innsatsen, om tjenestene produseres effektiv, og om oppdraget som utføres er tilpasset og løser behovet sett opp mot det totale innovasjonssystemet i Telemark. Vi har også sett på om oppdraget er samfunnsøkonomisk lønnsomt gjennom å se effektene av oppdraget opp mot kostnadene ved tjenesten.

Slik vi forstår dette oppdraget er det et viktig element å kartlegge hva fylkeskommunen får igjen for midlene de benytter på etablererveiledningen. Derigjennom for å vurdere om midlene kan benyttes mer effektivt eller om det trengs å legges sterkere føringer for midlene slik at utbyttet maksimeres.

2.2. Metode

For å kunne gi svar på spørsmålene som stilles gjennom denne evalueringen har vi benyttet fire kilder: spørreundersøkelsen, dybdeintervjuer, tildelingsbrev og dokumenter som beskriver oppdraget som etablererveiledningskontorene skal utføre, samt regnskapsdata for å kartlegge verdiskaping og sysselsettingseffekter. I figuren under har vi synliggjort hvilke kilder som har lagt grunnlaget for å besvare oppdragets tre deler.

Figur 2-1 – Kilder for å besvare oppdraget

Beregning av effekter og økonomisk betydning <ul style="list-style-type: none">Verdiskaping og sysselsettingSamfunnsøkonomisk gevinstAddisjonalitet	Spørreundersøkelsen, dybdeintervjuer og statistikk 
Andre effekter <ul style="list-style-type: none">Ringvirkninger av vellykkede etableringer – addisjonalitet - verdiskapingHindrer mislykkede etableringer – unngår tapKompetanse - bidrar innsatsen til kompetanseutvikling?	Spørreundersøkelsen og dybdeintervjuer 
Oppdrag og organisering <ul style="list-style-type: none">Er oppdraget definert og tilpasset behovet og innovasjonssystemet i Telemark?Fungerer organiseringen for å løse behovet og som en del av innovasjonssystemet	Dybdeintervjuer og dokumentstudier 

² Midt-Telemark Næringsutvikling AS, Notodden Utvikling AS, Vekst i Grenland Iks og Vest-Telemark Næringsutvikling AS

³ Tall fra «Evaluering av etablerertjenesten i Akershus og Østfold, Analyse og Strategi, 2011



Spørreundersøkelsen gikk til samtlige som i perioden 2011-2017 hadde vært i kontakt med et av de fire etablererkontorene og som det var registrert en e-postadresse på, bortsett fra Grenland. For Grenland har vi kun sendt ut til brukere registrert i 2016 eller 2017. I alt viser kontaktlistene fra etablererkontorene 2600 kontakter, men det var kun registrert 1681 e-postadresser fra disse. Vi mottok 210 svar, noe som gir en svarprosent på 12 prosent av de som mottok spørreundersøkelsen og 8 prosent av alle som er registrert som brukere av etablererkontorenes tjenester. Det er grunn til å tro at den faktiske svarprosenten er høyere da mange av e-postadressene var gamle eller ikke virket. Vi purret totalt tre ganger. Spørreundersøkelsen ligger som vedlegg i denne rapporten.



Vi har gjennomført **dybdeintervjuer** med ansatte på etablererkontorene, næringssselskapene og innovasjonsapparatet i Telemark og nasjonalt. Totalt har vi snakket med 15 personer fra følgende institusjoner:

- Etablererkontoret Kongsbergregionen
- Etablererkontoret Grenland
- Etablererkontoret Midt-Telemark
- Etablererkontoret Vest-Telemark
- Proventia
- DNB Oppstartslos
- Innovasjon Norge – Gründersenteret
- Høgskolen i Sørøst-Norge
- Telemark Næringshage
- Notodden Utvikling
- Vekst i Grenland
- Rjukan Næringsutvikling
- Innovasjon Norge – Distriktskontoret Buskerud, Vestfold og Telemark
- Kongsbergregionen næringsutvikling



Dokumentgjennomgang. Vi har gjennomgått skriftlig informasjon som beskriver oppdraget som etablererveiledningen skal gjennomføre. Dette er eksempelvis tildelingsbrev fra fylkeskommunen og kommunene som finansierer tjenesten.



Statistikk. Vi har benyttet Menons regnskapsdatabase i kombinasjon med spørreundersøkelsen for å kartlegge verdiskaping⁴ og sysselsetting⁵ i foretakene som har benyttet seg av etablererveiledningen. Vi har gjennomført skjønsmessige vurderinger av både verdiskaping og sysselsettingseffekter. Vi har også mottatt relevant statistikk fra etablererkontorene som viser antall saker og budsjettene de forholder seg til.

⁴ Med verdiskaping forstår vi lønn i denne evalueringen.

⁵ Med sysselsetting forstår vi årsverk i denne evalueringen.

3. Status og mål for innovasjon og næringsutvikling i Telemark

3.1. Mål for næringsutvikling

Å legge til rette for innovasjon og næringsutvikling er en sentral del av myndighetenes oppgave, både nasjonalt, regionalt og lokalt. Målene og indikatorer for utvikling kan imidlertid variere fra sted til sted, ut ifra lokal næringsstruktur og behov. Dette har implikasjoner for evalueringsarbeidet, idet virksomheten til etablererkontorene må evalueres ut ifra kontekst Telemark og behovene som er til stede lokalt. For å vurdere om arbeidet til etablererkontorene er en relevant tjeneste i Telemark starter vi derfor med å gå igjennom fylkets og kommunenes mål med næringsutvikling.

Telemark har som overordnet mål å bli et gründerfylke der flere lykkes i å skape egen virksomhet. Ifølge fylkets gjeldende plan for nyskaping og næringsutvikling (Telemark Fylkeskommune, 2011) er det følgende tre hovedmål med satsingen på nyskaping og næringsutvikling:

- Mer nyskaping: Målt ved høyere vekst i Telemark enn landsgjennomsnittet i antall arbeidsplasser i konkurrerende næringsliv
- Flere nyetableringer: Målt ved at etableringsfrekvensen i Telemark skal være bedre enn middels av fylkene
- Økt attraktivitet som bo- og besøkssted: Målt ved netto innenlands innflytting til Telemark og høyere vekst i Telemark enn landsgjennomsnittet i antall arbeidsplasser i besøksnæringer.

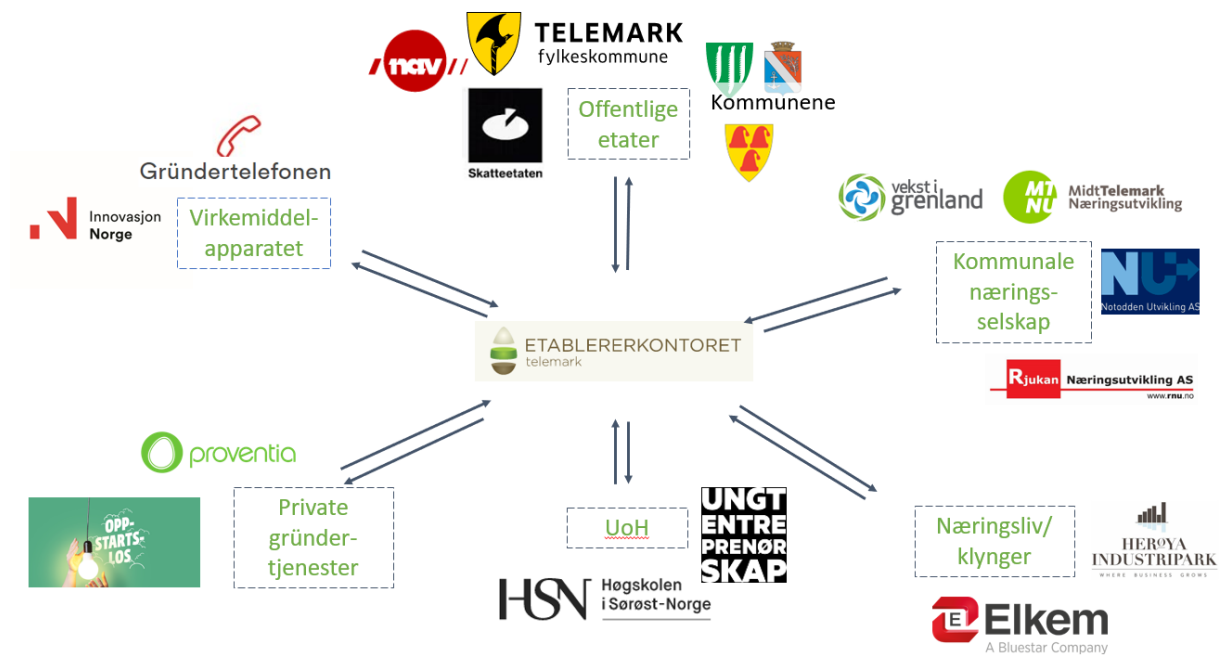
Målene indikerer at noe av hensikten med å drive med næringsutviklingsarbeid i Telemark er å skape arbeidsplasser lokalt og opprettholde et attraktivt nærings- og bomiljø. Organiseringen med fire lokale etablererkontor som ivaretar og har god kjennskap til aktører i sitt lokalmiljø synes derfor hensiktsmessig.

3.2. Etablererkontorenes plass i næringsutviklingen

Etablererkontorene er førstelinjekontakt for alle som vurderer eller er i gang med å starte egen virksomhet. Det er et lavterskel-tilbud, og rådgiverne bidrar både med sparring rundt idé og marked, samt opplæring i dokumentasjon og rutiner som er nødvendige i forbindelse med å opprette og drive bedrift. Etablererkontoret er ett av mange ledd i innovasjons/næringsutviklingssystemet, det vil si nettverket av institusjoner (offentlige og private) som med sin aktivitet tar initiativ til, henter idéer fra, modifierer og sprer kunnskap om innovasjon og entreprenørskap.

Etablererkontoret har kontaktflater opp mot øvrige aktører i systemet, både regionale og nasjonale, som illustrert i figuren under. I prinsippet kunne etablererkontorene vært plassert først i en verdikjede, men det er ikke alltid rett fram. Gründere tar kontakt med ulike aktører i systemet, og de henviser til hverandre der det er naturlig. DNBs Oppstartslos er den eneste andre aktørene som definerer seg som førstelinje, men tjenesten leveres kun på telefon fra Oslo og har ikke lokalkunnskap.

Figur 3-1 - Aktørene i innovasjonssystemet

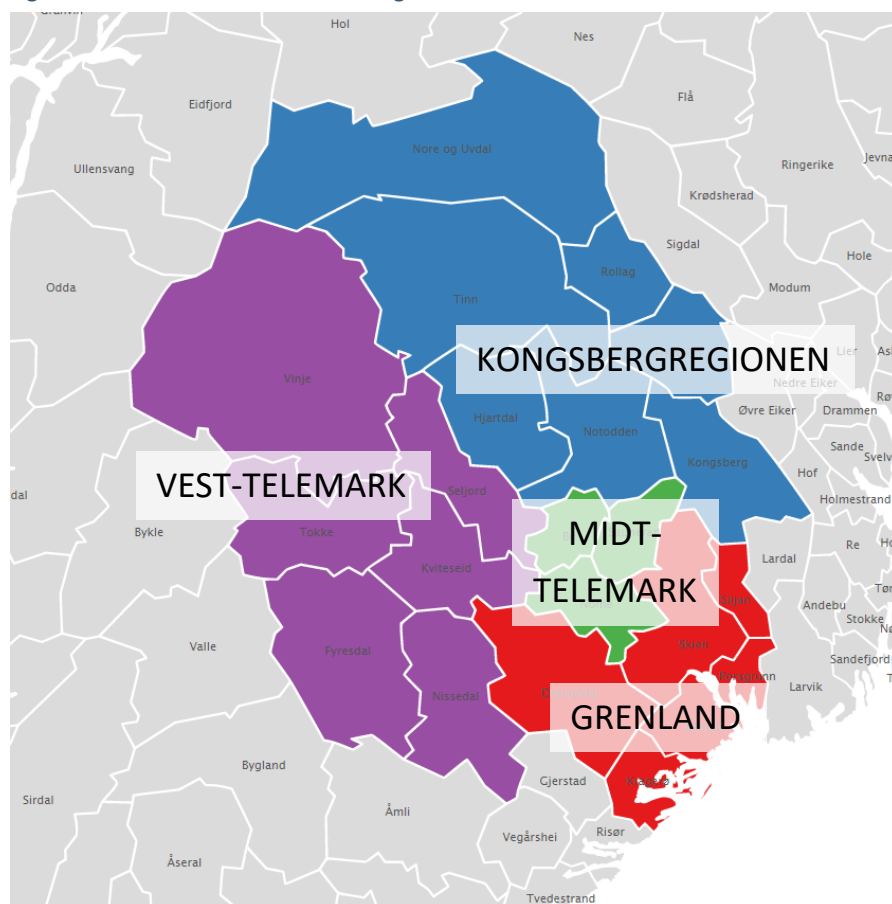


4. Hvordan er etablererkontorene organisert?

4.1. Bakgrunn

Etablererkontorene startet som et prosjekt og har vært i drift siden 1999 på lik linje med i dag. Det var opprinnelig fem regionale kontor, men etter Grenland fikk tilført ansvaret for Kragerø og Drangedal i 2014 har det de siste årene vært fire regionale kontor, som dekker kommunene som vist i figuren under. Fra 2014 har kontoret for Kongsbergregionen også betjent fire kommuner i Buskerud (Kongsberg, Rollag, Flesberg, Nore og Uvdal). I denne evalueringen ser vi imidlertid kun på virksomheten som er relatert til kommunene i Telemark.

Figur 4-1 - Etablererkontorenes dekningsområde



De ulike delene av fylket har også felles nærings samarbeid, via felles næringsplaner og næringsutviklingsselskap med de samme konstellasjonene av kommuner. Unntaket er Kongsbergregionen som har flere ulike nærings selskap, både i Telemark og Buskerud. Samtlige etablererkontor er samlokalisert med nærings selskapene, og Kongsbergregionen etablererkontor veksler mellom å sitte hos nærings selskapene Notodden Utvikling og Rjukan Næringsutvikling. Tabellen nedenfor oppsummerer egenskaper ved de ulike etablererkontorene, og hvordan de organiserer tjenesten.

Tabell 4-1 - Organisering av etablererkontorene

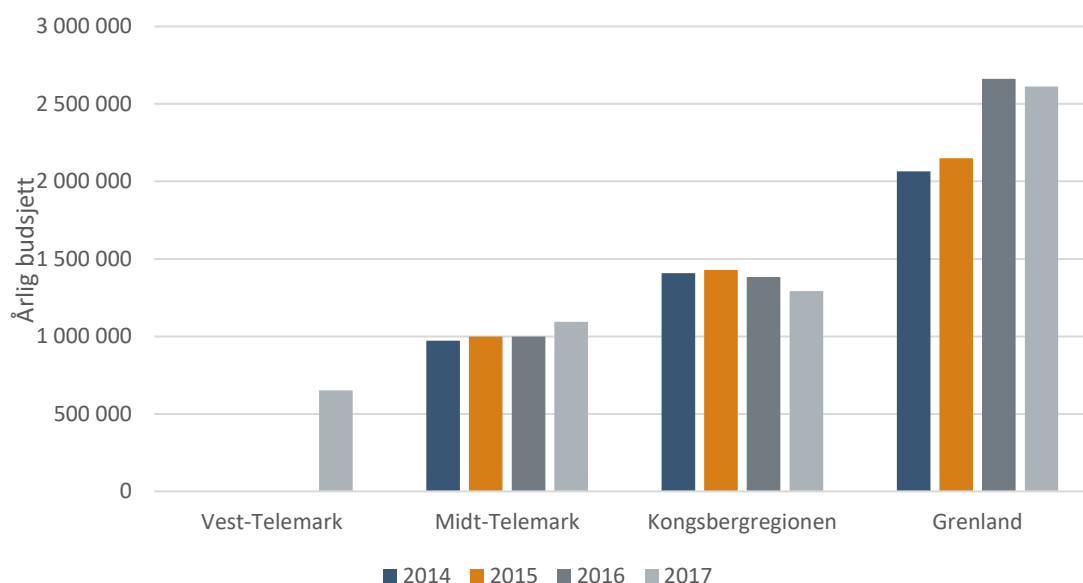
	Grenland	Midt-Telemark	Kongsbergregionen	Vest-Telemark
Befolkningsdekning	120 000 (Porsgrunn, Skien, Siljan, Bamble, Kragerø, Drangedal)	17 000 (Nome, Bø, Sauherad)	20 200 i Telemark (Notodden, Tinn, Hjartdal) 54 000 i hele regionen (også inkl. Kongsberg, Flesberg, Rollag, Nore og Uvdal)	14 000 (Seljord, Kviteseid, Nissedal, Fyresdal, Tokke, Vinje)
Forhold til næringssselskap	Del av samme organisasjon	Del av samme organisasjon	Samlokalisert	Vest-Telemarkrådet har gjennom anbud anskaffet tjenesten fra Telemark Næringshage. Telemark Næringshage AS leverer tjenesten.
Eget budsjett til etablerertjenesten?	Nei	Ja	Ja	Nei
Eget personale til etablerertjenesten?	Ja, men de håndterer også andre saker	Ja, men de håndterer også andre saker	Ja	Nei

4.2. Finansiering

Finansiering av kontorene har vært litt varierende opp igjennom. Tidligere kom store deler av finansieringen fra NAV (da Aetat). Etablererkontorene er i dag hovedsakelig finansiert av kommunene de betjener, samt et beløp fra Fylkeskommunen. Modellen har i et par år vært slik at Fylkeskommunen skulle matche kommunenes bidrag, men det er snakk om å gjøre støtten fra Fylkeskommunen til en prosjektbasert søknadsordning.

Budsjettene har også vært nokså stabile de siste årene. Grenland har siden 2016 hatt integrert budsjett med resten av Vekst i Grenland (ViG). For å beregne etablererkontorets budsjettandel disse årene har vi multiplisert total omsetning i ViG med etablererkontorets andel årsverk på 1,3, noe som ikke er helt nøyaktig. Utvikling i budsjett illustreres i figuren under.

Figur 4-2 - Årlig budsjett på de ulike etablererkontorene i kroner



De siste årene har alle kontor utenom Kongsbergregionen vært finansiert cirka 50-50 av kommunene og fylkeskommunen. Kongsbergregionen får kun støtte fra Telemark fylkeskommune for kommunene i Telemark som kontoret betjener. Tjenesten i Vest-Telemark ble levert av ny leverandør (Telemark Næringshage) i 2017, og vi har ikke lyktes i å hente inn budsjettall fra tidligere år.

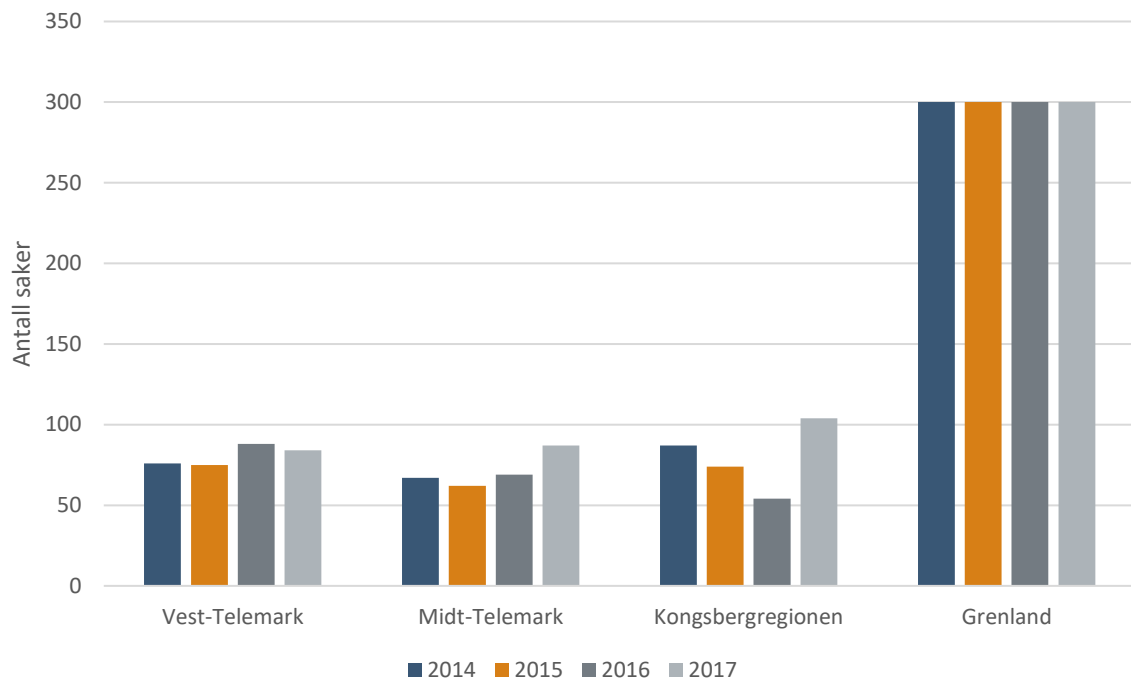
4.3. Hva gjør etablererkontorene

Etablererkontoret gir én-til-én rådgivning og arrangerer ulike kurs og arrangement med tema som er relevante for gründere og bedrifter i en tidlig driftsfase. Tematisk kan bistanden deres deles inn i følgende områder:

- Starte bedrift – idéavklaring
- Starte bedrift – finansiering
- Starte bedrift – SmartStartkurs
- Starte bedrift – annet
- Drive bedrift – gründerform
- Drive bedrift – Praktisk økonomikurs
- Oppfinnelse – beskyttelse av idéen
- Bistand med dokumenter og maler
- Nyttige ressurser eller annet

Kontorene får samlet inn mellom 500 og 600 nye saker i løpet av året, der Grenland er klart størst. Hver ny innmeldt idé regnes som en sak. Saksmengden svinger noe fra år til år, men er ifølge kontorene relativt stabil. Figuren nedenfor illustrerer saksmengde hos de ulike kontorene 2014-2017.

Figur 4-3 – Antall nye saker fordelt på etablererkontor



Antall nye saker sier imidlertid ikke alt om den totale arbeidsmengden. Etablererkontorene i Midt-Telemark og Kongsbergregionen bistår bedrifter i en oppstartsfase som gjerne kan vare 3-5 år fra de først blir registrert hos kontorene. Sakene blir altså kun registrert året de er nye, slik at arbeid oppfølging av saker over år ikke vises igjen i statistikken. Inntrykket er at Grenland og Vest-Telemark er mer bevisste på å løse brukerne inn i andre deler av virkemiddelapparatet etter oppstart, inkludert videre til andre i næringssekskapet med inngående bransjekunnskap.

5. Har etablerertjenesten et tydelig mandat?

For at et tilbud skal ha en effekt må det ha et tydelig mandat. Etablererkontorene har et likelydendes og gratis tilbud rettet mot innbyggere som ønsker å starte egen bedrift. Tjenesten er samlokalisert med næringsutviklings-selskapene i sin region og har et utvidet samarbeid mellom kontorene og med næringsutviklingsselskapene.

Et tydelig mandat er essensielt for at etablererveiledningstjenesten skal kunne vise til effekter av arbeidet de gjør og de tjenestene de leverer. En del av denne evalueringen har derfor vært å se på om mandatet som etablererveiledningen jobber etter er klart og tydelig.

Vi har vurdert følgende forhold knyttet opp mot etablererveiledningens mandat: hvem de skal bistå, hva formålet med tjenesten er og hvilke oppgaver denne skal utføre.

5.1. Hvem skal de bistå og formålet med oppdraget?

Mens større næringsetableringer håndteres av næringssjefen i kommunen eller næringsutviklingsselskapene, er etablererveiledningstjenesten et tilbud til alle de som tenker på å starte en mindre bedrift. Vi skal senere se at etablererveiledningen har en rolle i en tidlig etableringsfase og er således konsistent med målgruppen de skal treffe.

Oppdraget som etablererveiledningskontoret har fått må sees opp mot den rollen de har i nærings- og innovasjonsapparatet i Telemark. Hvem de skal bistå bør ikke være overlappende med hvem andre aktører skal bistå.

Slik vi vurderer det er det en arbeidsdeling mellom etablererveiledningen og de andre aktørene i nærings- og innovasjonsapparatet i Telemark med noen unntak. Etablererveiledningen og DNB Oppstartslos har begge gründere og mindre bedrifter i oppstartsfasen som sine primærkunder. DNB Oppstartslos er en privat aktør med et nasjonalt fokus, mens etablererveiledningen er en offentlig tjeneste med et regionalt fokus.

Innovasjon Norges tjenester som gründertelefonen og kurset «Fra idé til marked» kan også benyttes av gründere og mindre bedrifter i oppstartsfasen. Under intervjurunden påpeker etablererkontorene og Innovasjon Norge dette. Samtidig har begge aktører en klar oppfatning av sin rolle. Selv om etablererkontorenes SmartStartkurs og «Fra idé til marked» begge er kurs som kan følges av gründere i tidlig fase, er innholdet svært ulikt. Gründertelefonen er nært knyttet opp mot søknad om Innovasjon Norges markedsavklaringsstilskudd, og henviser derfor typisk videre til de regionale etablererveiledningene ved grunnleggende spørsmål om bedriftsetablering og liknende. Arbeidsdelingen mellom aktørene bestemmes delvis av utfordringen som aktøren har og delvis av hvem aktører tar kontakt med først. Vi oppfatter at Innovasjon Norge og etablererveiledningen har et aktivt forhold til de som tar kontakt og en avklart arbeidsdeling seg imellom slik at de som tar kontakt kanaliseres til rett aktør.

Tabell 5-1 - Formål og oppdrag. Kilde: Tildelingsbrev

Regionskontor	Formål med oppdraget og hvem de skal bistå
Kongsbergregionen	Drive veiledning, rådgivning og støtte overfor personer som ønsker å etablere ny næringsvirksomhet innen de tre kommuner, for på kort og lang sikt å øke antall nyetableringer i regionen.
Grenland	Etablerertjenesten er et lavterskeltilbud til gründere i startfasen, og retter seg mot etablerere i alle bransjer
Midt-Telemark	Har felles oppdrag med næringslivsselskapet der det å være etablererkontor er definert som eget punkt i oppdraget.
Vest-Telemark	Førstelinjetjeneste rettet mot gründere og etablerere. Næringshagen leverer tilbudet.

Formål og oppdrag til etablererveiledningen er spesifisert gjennom tildelingsbrevene til etablererkontorene. Det er stor variasjon i presisjonsnivået i tildelingsbrevene når det kommer til å beskrive både formålet med tjenesten og oppdraget som skal utføres. Hvem de skal rette seg mot er det større enighet om på tvers av tildelingsbrevene.

Når oppdraget er vagt presisert er det vanskelig å vurdere hva man får igjen for pengene. Dette fordi man ikke kan knytte aktiviteten opp til et definert formål. Et vagt definert oppdrag gjør det også vanskelig å definere tiden som trengs for å gi et slikt tilbud.

5.2. Hvilke oppgaver skal løses?

Oppgavene som etablererveiledningen skal løse må ikke i nevneverdig grad overlape med oppgavene som de andre aktørene i nærings- og innovasjonsapparatet har påtatt seg. Dette er særlig viktig når oppgavene finansieres av det offentlige.

Etablererveiledningens oppgaver beskrives gjennom tildelingsbrevene⁶ på svært forskjellig måte. Oppgavene som skal utføres beskrives både som en tjeneste, som et spekter med produkter, eller som et behov som mindre bedrifter i etableringsfasen kan ha.

Oppgavene som skal løses er etter vår vurdering i tillegg svært vagt formulert gjennom tildelingsbrevene og gir i flere regioner rom for tolkninger.

Det at oppgavene er beskrevet så forskjellig påvirker hvordan etableringsveiledningskontorene velger å løse oppdraget. Etablererkontorene har, slik vi vurderer det, stor fleksibilitet i både hvilke oppgaver som tillegges størst vekt og hvor mye tid de benytter på de ulike oppgavene.

⁶ Tildelingsbrev fra fylkeskommunen og oppdragsavtaler fra kommuner

Tabell 5-2 - Etablererveiledningenes oppgaver. Kilde: Tildelingsbrevene.

Regionskontor	Oppgaver som skal utføres
Kongsbergregionen	Drive etablererveiledning og arrangere Gründeruke.
Grenland	Etablererkontoret tilbyr individuell veiledning, Smartstartkurs (3-timers oppstartskurs) og Gründerfrokoster (møtested for gründere). Etablererkontoret har et koordinerende ansvar for Gründeruka.
Midt-Telemark	Har felles oppdrag med næringslivsselskapet. Organisasjonen leverer tjenester til bedrifter uavhengig av størrelse.
Vest-Telemark	3 timer per gründer til førstelinjetjenester, næringsfaglige vurderinger, koordinere kontakt med resten av nærings- og innovasjonssystemet.

Etablererveiledningskontorene samarbeider tett med næringsutviklingsselskapene om leveranser av tjenester til etablert og nytt næringsliv i Telemark. Flere steder er etablererveiledningen samlokalisert og/eller integrert med næringsutviklingsselskapene. Tildelingsbrevene beskriver i liten grad ansvarsfordelingen mellom etablererveiledningen og næringsutviklingsselskapet. Personalressursene som jobber med etablererveiledningen kan løse oppgaver som næringsutviklingsselskapet har ved ledig kapasitet. Dette gir ansatte ved etablererveiledningen rom for å følge opp gründere som har utviklet seg forbi deres tjenester, noe som oppfattes som positivt og hensiktsmessig for både de som mottar og de som leverer tjenestene.

6. Effekter av ordningen

De fleste steder har ambisjoner om å vokse. Det handler både om å være attraktiv for nye innbyggere, og å tiltrekke seg næringsliv og arbeidsplasser. En region i vekst gir signaler om at man er attraktiv og at det skapes nye muligheter.

Næringslivet antas å være den viktigste faktoren for regioners vekst. Næringslivets sammensetning og egenskaper gjenspeiler gjerne stedets kultur, attraktivitet for nytt næringsliv og ny arbeidskraft og regionens evne til å utnytte og videreutvikle de ressursene denne har til rådighet.

Det å legge til rette for etablering av arbeidsplasser er derfor særlig viktig. Her har etablererkontorene en rolle på lik linje med næringsutviklingsselskapene, Innovasjon Norge, DNB Oppstartslos, kommunene og andre aktører som kan bidra til etablering av arbeidsplasser

I denne evalueringen har vi vurdert effektene som etablererveiledningstjenesten har på sysselsetting, verdiskaping, kompetanseutvikling og det å forhindre etablering av bedrifter som ikke er levedyktige.

6.1. Sysselsettings- og verdiskapingseffekter

Etablererveiledningen bidrar til sysselsetting og verdiskaping i Telemark. Etablererveiledningen har ansvaret for å rettlede gründere i en tidlig fase, samt levebrødsetablerere. Flere av gründerne ville sannsynlig etablert en bedrift uten bistanden fra etablererveiledningen og oppgir at bistanden fra etablererkontoret i mindre grad påvirket det at de etablerte en bedrift. De faktiske sysselsettings- og verdiskapingseffektene som kan tilskrives etablererveiledningen direkte er derfor lavere enn totale kartlagte effekter. Det er i hovedsak mindre bedrifter med opptil ett årsverk som oppgir at bistanden de fikk fra etablererkontoret da de etablerte bedriften var svært viktig eller viktig.

6.1.1. Etablererveiledningen har betydning for at det blir etablert bedrifter

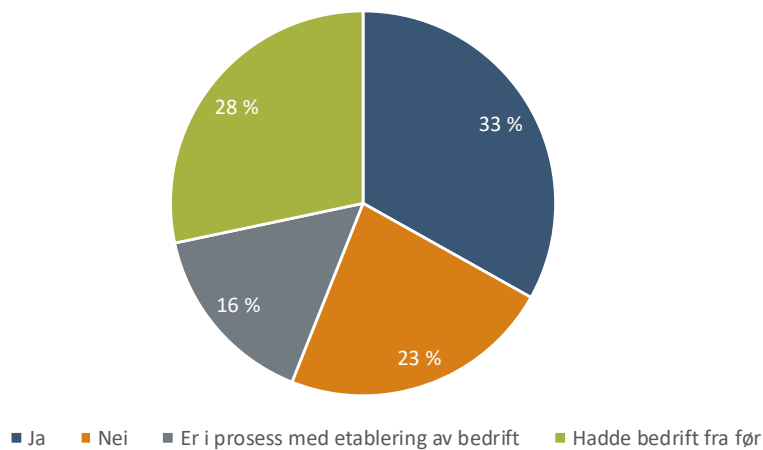
Sysselsetting og verdiskaping er tett knyttet opp mot aktiviteten i en bedrift. Den viktigste oppgaven til etablererveiledningen er å gi råd til gründere som ønsker å starte en bedrift. Etablererveiledningens betydning for at det blir etablert bedrifter med potensial for å skape arbeidsplasser og verdiskaping er derfor sentralt og et suksesskriterium for ordningen.

En del er allerede i prosess med etablering av en bedrift når de tar kontakt med etablererveiledningen, og 28 prosent av respondentene oppgir at de hadde en bedrift fra før av.

Resultatene gir en indikasjon på at etablererveiledningen kommer i kontakt med gründerne på rett tid og i en tidlig fase. 33 prosent oppgir at kontakten med etablererveiledningen resulterte i en bedriftsetablering.

Like interessant er det at 23 prosent av respondentene oppgir at kontakten med etablererveiledningen ikke resulterte i en bedriftsetablering. En likeså viktig del av arbeidet som etablererkontorene skal utføre er å forhindre bedriftsetableringer som ikke er bærekraftige. Det er grunn til å tro at dette er et delvis resultat av dette arbeidet.

Figur 6-1 - Resulterte kontakten med etablererkontoret i en bedriftsetablering? Kilde: Menon (2018)

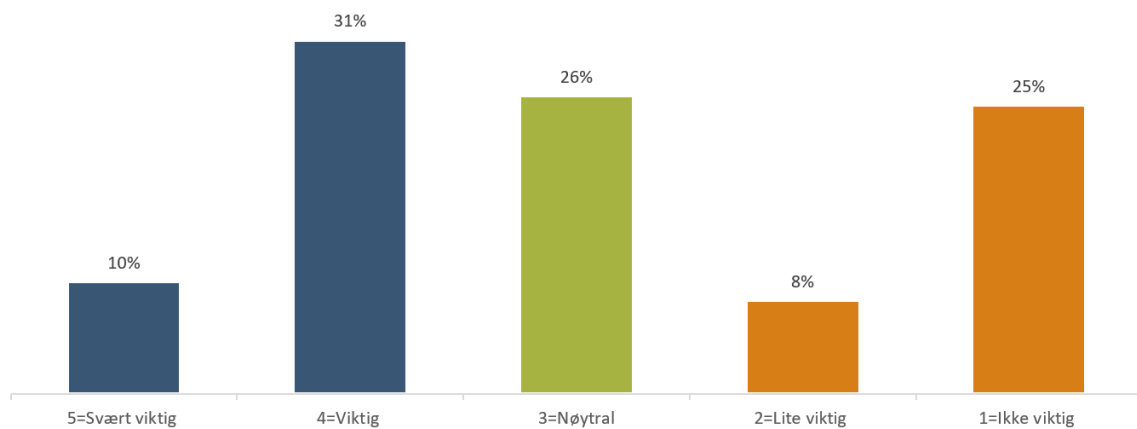


Spørreundersøkelsen viser at noen allerede har bestemt seg for å starte bedrift når de kontakter etablererveiledningskontoret. Det er grunn til å tro at flere gründere ville etablert bedriftene uten bistand fra etablererkontorene. Samtidig er det også grunn til å tro at etablererveiledningen bidrar positivt til bedriftsetablering i Telemark.

41 prosent av respondentene oppgir at bistanden fra etablererkontoret var svært viktig eller viktig for at de etablerte bedriften. 33 prosent av respondentene oppgir at bistanden fra etablererkontoret var lite viktig eller ikke viktig for at de etablerte bedriften. I hvilken grad etablererkontoret bidrar til bedriftsetablering i Telemark er av den grunn ikke helt entydig. Men at etablererkontorene bidrar til bedriftsetablering er klart.

Kobler vi antall årsverk i bedriftene som oppgir at bistanden fra etablererveiledningen var viktig eller svært viktig for at bedriften ble etablert, finner vi at det i hovedsak er bedrifter med et halvt til ett årsverk som har svart dette. Disse bedriftene er hovedmålgruppen til etablererveiledningen. Enkelte større bedrifter med flere ansatte oppgir også at etablererveiledningen har vært viktig eller svært viktige for at bedriften ble etablert.

Figur 6-2 – Etablererveiledningens betydning for bedriftsetableringer i Telemark. Hvor viktig var bistanden fra etablererkontoret for at du etablerte bedriften? Kilde: Menon (2018)



6.1.2. Etablererveiledningen bidrar til etablering av 155 årsverk per år

Etablererkontorene håndterer i snitt 550 henvendelser i året. De som får bistand er i hovedsak mindre bedrifter eller gründere i en tidlig fase. Større bedriftsetableringer håndteres av næringssselskapene i regionen eller næringsseier i kommunen og ikke av etablererkontoret. Dette påvirker naturligvis effekten som etablererveiledningen har på sysselsettingen i Telemark, og effektene må forstås som effekter av mindre bedriftsetableringer.

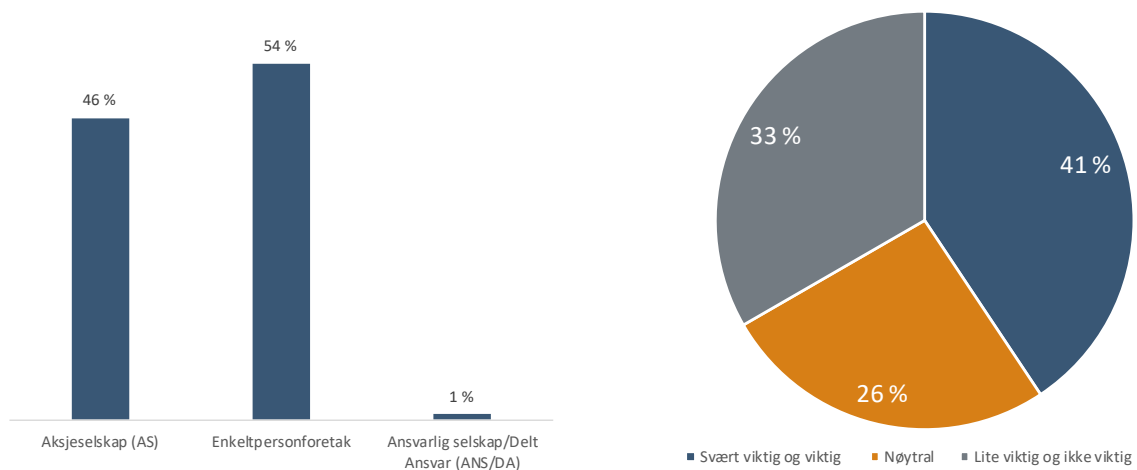
For å kunne gi et anslag på antall arbeidsplasser som etablererkontoret bidrar til å etablere har vi kombinert innsikt fra flere kilder.

Gjennom spørreundersøkelsen kartla vi faktiske årsverk som er skapt i bedrifter som har vært i kontakt med etablererveiledningskontorene. Her kartla vi også i hvilken grad bedriftene vurderte at etablererveiledningstjenesten hadde vært viktig for sysselsettingen i bedriftene. Denne innsikten ble benyttet til å justere ned de faktiske kartlagte årsverkene som er skapt i bedrifter som har vært i kontakt med ett av de fire etablererveiledningskontorene. Deretter benyttet vi dette tallet som forholdstall mellom årsverk etablert, sett opp mot antall henvendelser som totalt håndteres per år.

Gjennom å benytte denne metoden tror vi at vi får et relativt godt anslag på antall årsverk som etablererveiledningstjenesten bidrar med.

De som svarte på spørreundersøkelsen oppga totalt 161 årsverk som følge av aktivitet i bedriftene de fikk bistand til å etablere og eller utvikle. Av de 210 svarene vi fikk på spørreundersøkelsen var det 83 som oppga at det var knyttet årsverk til bedriften i dag, mens det i 127 tilfeller ikke var oppgitt sysselsatte eller aktivitet. Spørreundersøkelsen gir indikasjoner på at det etableres en knapp overvekt av enkeltpersonforetak.

Figur 6-3 - Hvilken organisasjonsform har bedriften? (figuren til venstre) Hvor viktig var bistanden fra etablererkontoret for at du etablerte bedriften? (figuren til høyre) N=210. Kilde: Menon (2018)



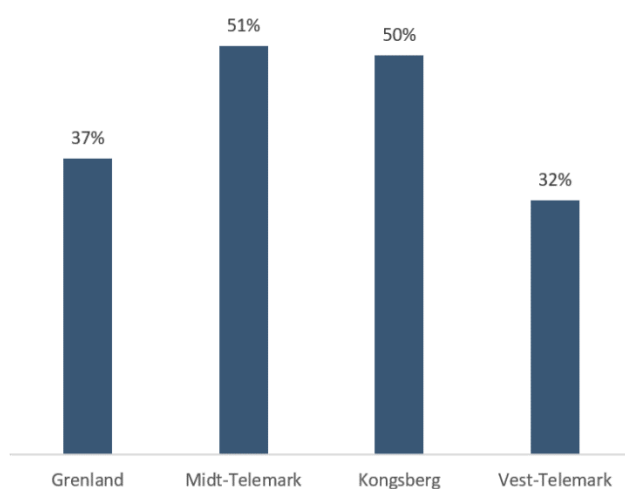
Av de 160 årsverkene som er kartlagt etablert i bedrifter som har vært i kontakt med etablererveiledningen i Telemark, var bistanden fra etablererkontorene vurdert som viktig/svært viktig for 59. For 38 av årsverkene mener respondentene at etablererveiledningen hadde en nøytral innvirkning. Respondentbedrifter med til sammen 64 av årsverkene oppgir at etablererveiledningen var lite viktig eller ikke viktig for drift.

Legger vi disse forholdstallene til grunn kan vi si at etablererveiledningen var viktig for opprettelsen av 59 årsverk fordelt på 210 henvendelser. Totalt håndterer etablererveiledningen rundt 550 henvendelser per år. Det er grunn til å tro at etablererveiledningen da er medvirkende til opprettholdelsen av maksimalt 155 årsverk per år.

Trolig er dette tallet overvurdert og det er grunn til å tro at faktisk antall årsverk som etableres som følge av rådgivningen fra etablererkontoret er lavere. Dette fordi vi tror det er de som er mest suksessrike som har prioritert å svare på spørreundersøkelsen og at dette påvirker resultatene.

Vi har i dette regnestykket ikke tatt høyde for konkurser blant de som får bistand fra etablererveiledningen. Det er grunn til å tro at ikke alle årsverkene består over tid.

Figur 6-4 - Andel som sier at bistanden var svært viktig eller viktig for bedriftsetableringen. Kilde: Menon (2018)



Spørreundersøkelsen viser at samtlige av etablererkontorene bidrar til bedriftsetableringer i Telemark.

Det er små regionale forskjeller når vi ser på betydningen som veiledningen hadde for etablering av bedrifter.

Det er derfor grunn til å tro at etablererkontorene bidrar til sysselsetting og verdiskaping i hele Telemark.

6.1.3. 37 millioner i verdiskaping per år

Det at gründerne som får bistand fra etablererkontorene er levebrødsbedrifter eller mindre bedrifter i en tidlig etableringsfase påvirker også verdiskapingen til disse bedriftene. Fordi dette ofte er levebrødsbedrifter vil sysselsettingseffektene være høyere enn verdiskapingseffektene.

Vi har ikke klart å finne gode tall for verdiskaping i mindre gründerbedrifter i en tidlig fase fra andre kilder og vi har derfor beregnet dette tallet. Totalt anslår vi at verdiskapingen fra gründerne der etablererveiledningen har spilt en avgjørende rolle⁷ for at bedriften ble etablert ligger i størrelsesordenen **37 millioner kroner** per år.

For å beregne dette har vi lagt følgende forutsetninger til grunn:

- Levebrødsbedrifter gir i hovedsak arbeidsplasser og har i mindre grad fokus på å skape et (større) driftsoverskudd. **Verdiskaping blir da lik lønnsutgifter.**

⁷ De bedriftene som har vurdert etablererveiledningen som viktig eller svært viktig for at de etablerte bedrift, ref. Figur 6-1

- Som grunnlag for lønnsutbetaling har vi benyttet lønnsstatistikk fra Statistisk Sentralbyrå som viser avtalt månedslønn i norsk næringsliv, for nedre kvartil i alle sektorer og næringer og for deltidsansatte i 2017⁸. Dette gir en månedslønn på 27 250 kroner.
- Gjennomsnittlige lønnsutgifter i privat næringsliv i Telemark ligger på 77 prosent av gjennomsnittet i Norge ifølge Menons regnskapsdatabase. Vi reduserer derfor månedslønnen med tilsvarende forholdstall. Dette gir en månedslønn i Telemark på rundt 20 000 kroner i måneden.
- Aggregerer vi dette opp til en årslønn og ganger med antall årsverk (59 årsverk) som etablerertjenesten i Telemark var viktig eller svært viktig i opprettelsen av finner vi at verdiskapingen i disse arbeidsplassene er på 14 millioner.
- Aggregerer vi dette opp til 550 henvendelser per år gir dette en verdiskaping på 37 millioner kroner årlig. Det er grunn til å tro at verdiskapingen er overvurdert og at 37 millioner er i øvre sikte for hva gründerne bidrar med.

Gründerne som har vært i kontakt med etablererveiledningen, og som har svart på spørreundersøkelsen, etablerer foretak innen følgende kategorier:

Figur 6-5 – Næringer som det etableres bedrifter innenfor som følge av kontakt med etablererveiledningen. Kilde: Menon (2018)

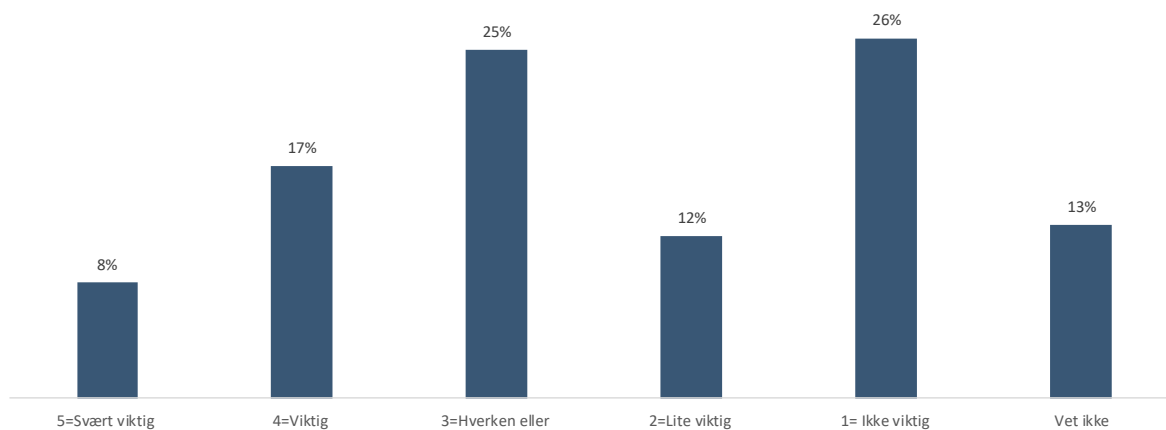


I ordskyen over har vi synliggjort innenfor hvilke næringer bedriftsetableringene kommer.

	Avtalt månedslønn (kr)
	2017
Nedre kvartil	
0110-9629 i alt	
Sum alle sektorer	
Deltidsansatte	27 250

Tjenestene levert av etablererkontoret fremstår som mindre viktig for verdiskaping enn sysselsetting i bedriftene som får bistand. Dette kan også ha med å gjøre at bistanden er knyttet opp mot det å starte en bedrift og i mindre grad økonomiske råd.

Figur 6-6 - Hvor viktig var bistanden fra etablererveiledningen for din bedrifts inntekter? N=210 Kilde: Menon (2018)

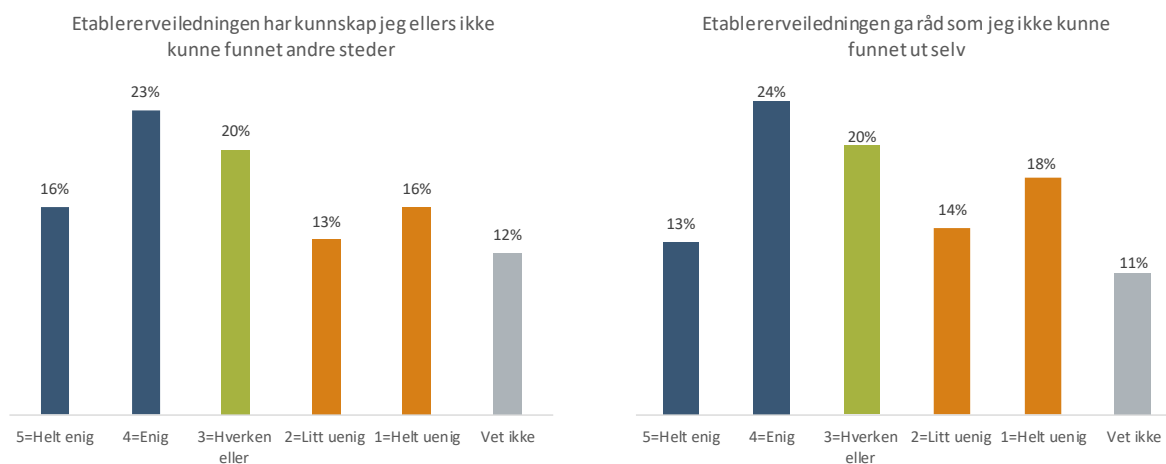


6.2. Kompetanseutviklingseffekter

Vår undersøkelse viser at etablererveiledningen har god kunnskap og bidrar med råd som gründerne ellers ikke kunne fått andre steder. Etablererkontorene oppgir gjennom intervjuene at den regionale dimensjonen er viktig for at de skal gi den beste hjelpen. Gjennom god kjennskap til aktørene i regionen kobler de enklere rette partnere sammen. Dette være seg med andre bedrifter, offentlige aktører eller virkemiddelapparatet. Den regionale dimensjonen i etablererveiledningen fremstår derfor som viktig.

Etablererveiledningen tilfører kunnskap til gründere i fylket. 39 prosent av respondentene som svarte på spørreundersøkelsen var helt enig eller enig i påstanden om at etablererveiledningen har kunnskap de ellers ikke kunne funnet andre steder. 37 prosent av respondentene var helt enig eller enig i at etablererveiledningen ga råd som de ikke kunne funnet ut selv.

Figur 6-7 - Kompetanseoverføring fra etablererveiledningen til gründere i fylket. Kilde: Menon (2018)

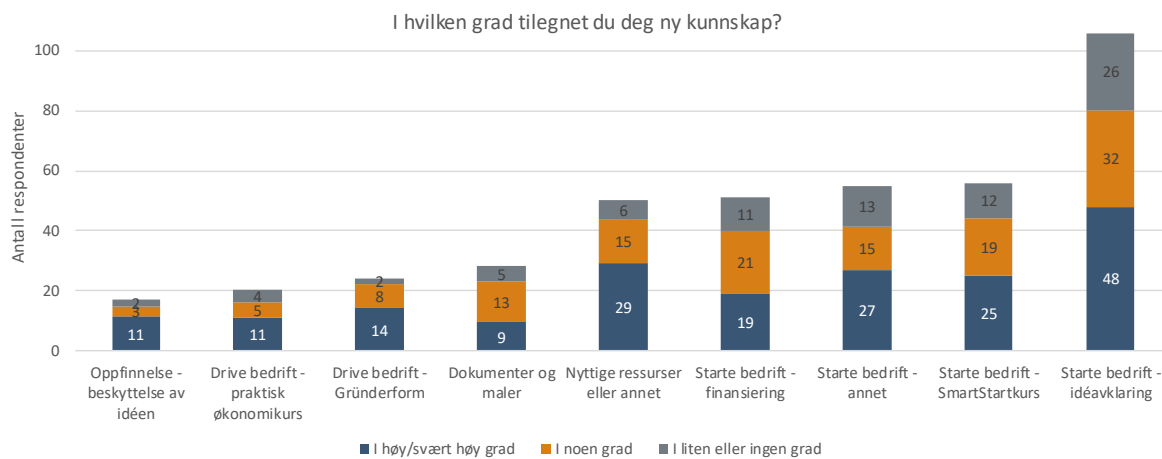


Etablererveiledningen i Telemark bidrar med kunnskap særlig innenfor sine ansvarsområder. Det er med andre ord en klar kunnskapsoverføring til de som tar kontakt. Figuren under viser to interessante poeng.

Først og fremst bidrar etablererveiledningen med ny kunnskap til de som tar kontakt innenfor alle tjenestene de leverer. Dernest, målt som andel av totalt antall svar, er det ikke nødvendigvis en klar sammenheng mellom tjenestene som flest benyttes og om ny kunnskap tilegnes. De tjenestene som færrest benyttes av er også de tjenestene som respondentene oppgir at gir størst kunnskapsoverføring.

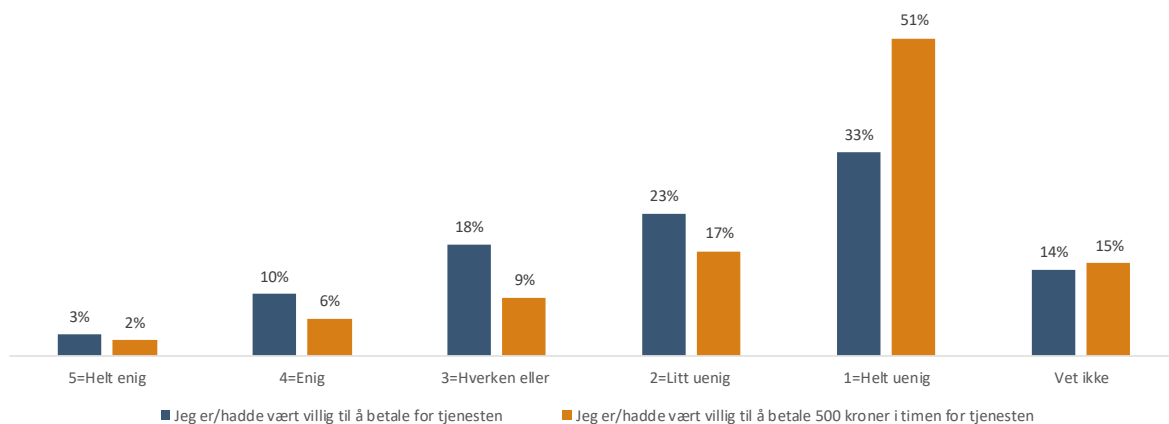
Idéavklaring knyttet til det å starte bedrift er den tjenesten som flest av de som tar kontakt med etablererveiledningen benytter seg av. Dette er også kjernen av hva etablererveiledningen skal tilby. 37 prosent av respondentene oppgir at de i svært høy eller høy grad har tilegnet seg ny kunnskap fra etablererveiledningskontoret.

Figur 6-8 – Tilegning av ny kunnskap fordelt på tjenester. N=210. Kilde: Menon (2018)



En høy grad av kunnskapsoverføring åpner opp for spørsmål om de som mottar denne er villig til å betale for tjenesten. Gjennom spørreundersøkelsen oppgav respondentene at det er lav betalingsvillighet for tjenestene som etablererveiledningen leverer. Lav betalingsvillighet er nok et resultat av at dette er en offentlig tjeneste til bedrifter i en oppstartsfase som har minimal eller ingen inntjening.

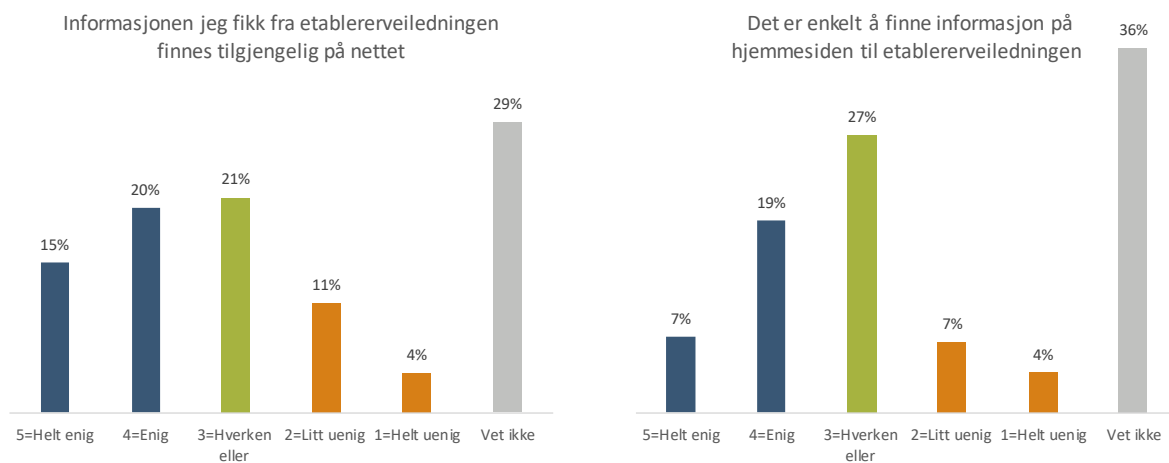
Figur 6-9 - Betalingsvilligheten til brukerne av etablererveiledningen. Kilde: Menon (2018)



Den personlige veiledningen er det viktigste etablererveiledningen bidrar med. Dette har kommet tydelig frem både gjennom intervjurunden og spørreundersøkelsen. Informasjonen som finnes på nettet har et potensial til å nyttes i større grad og kan frigjøre tid til andre oppgaver. 35 prosent av respondentene oppgir at informasjonen de fikk fra etablererveiledningen finnes tilgjengelig på nettet. Informasjonen som ligger tilgjengelig på nettet benyttes, men det fremstår som potensial for å kanalisere en større del av henvendelsene til nettsiden. Svarene som er gitt gjennom spørreundersøkelsen indikerer også at det kan gjøres en jobb med å legge bedre til rette for bruk av hjemmesiden til etablererveiledningen. Et funn fra denne evalueringen er at det er mange som bistår gründere og at det ikke alltid er like klart for gründeren hvilken aktør som er rette instans.

Respondentene oppgir først og fremst at de ikke vet om det er enkelt å finne informasjon på hjemmesiden til etablererveiledningen. Dette tolker vi dit hen at de ikke har funnet frem til denne, bevisst eller ubevisst. 26 prosent oppgir at det er enkelt å finne informasjon på hjemmesiden. Dette indikerer at de som vet om hjemmesiden til etablererveiledningen eller finner denne benytter den og finner frem.

Figur 6-10 - Bedriftenes bruk av informasjon tilgjengelig på nettet. Kilde: Menon (2018)

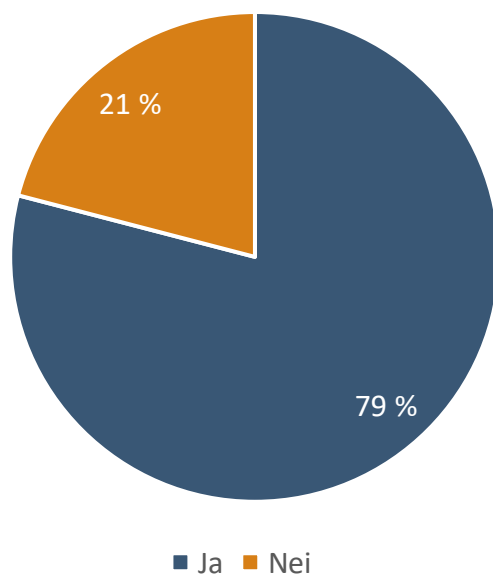


6.3. Forhindre etablering av tapsforetak

En vel så viktig oppgave som det å bidra til å etablere bedrifter i Telemark er det å forhindre etablering av bedrifter som ikke er bærekraftige over tid. Det å forhindre bedriftsetableringer som er potensielle tapsprosjekter for gründer er viktig av to grunner. Først og fremst for å skape varige arbeidsplasser. Derneft for å minimere slitasje på gründeren selv og forhindre tap av kapital som kunne vært brukt til å skape arbeidsplasser.

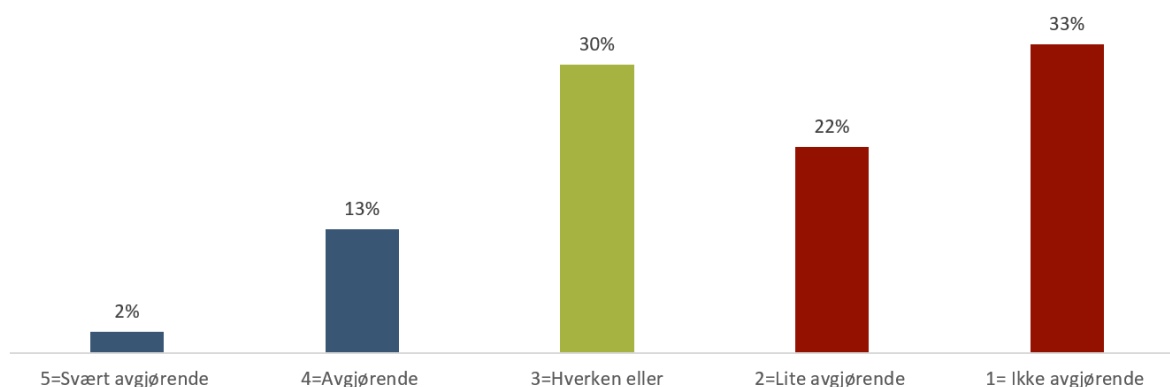
79 prosent av respondentene oppgir at de gikk videre med ideen de hadde da de henvendte seg til etablererkontoret. Dette betyr potensielt at etablererveiledningen kan ha bidratt til at tapsbedrifter ikke blir etablert da 21 prosent av respondentene oppgir at de ikke gikk videre med ideen de hadde da de henvendte seg til etablererkontoret.

Figur 6-11 – Gikk du videre med idéen du hadde da du henvendte deg til etablererkontorene? Kilde: Menon (2018)



Gjennom spørreundersøkelsen oppgav 15 prosent av respondentene at rådene som gründeren fikk var avgjørende eller svært avgjørende for at de ikke etablerte en bedrift. Dette resultatet støtter opp om at etablererkontorene bidrar til å forhindre at gründerer går videre med ideer som ikke er bærekraftige. Det kan være mange grunner til at etablererkontoret ikke anbefaler en gründer å gå videre med ideen sin. Vi har i denne evalueringen ikke gått nærmere inn på disse.

Figur 6-12- Hvor avgjørende var rådene fra etablererveiledningen for at du ikke etablerte bedrift? Kilde: Menon (2018)



7. Effektivitet

Evalueringen viser at arbeidet til etablererkontorene oppleves som viktig for brukerne og bidrar til sysselsetting og verdiskaping i fylket. Spørsmålet er likevel om ressursbruken er effektiv i forhold til resultatene som oppnås, og i forhold til alternative anvendelser av skattepengene som finansierer tjenesten. Med andre ord, om man kan oppnå de samme resultatene til reduserte kostnader, eller om man kan øke måloppnåelse ved å innrette tjenesten annerledes.

For å belyse problemstillingen utnytter vi det faktum at etablererkontorene i ulike deler av fylket har løst oppgaven på ulike måter. Tabellen under oppsummerer noen sentrale forskjeller ved etablererkontorenes organisering.

Tabell 7-1 - Egenskaper ved de ulike etablererkontorene (delvis gjengitt fra kap. 3.1)

	Grenland	Midt-Telemark	Kongsbergregionen	Vest-Telemark
Forhold til næringssselskap	Del av samme organisasjon	Del av samme organisasjon	Samlokalisert	Næringssselskapet leverer etablererkontortjenesten
Eget budsjett til etablerertjenesten?	Nei	Nei	Ja	Nei
Eget personale til etablerertjenesten?	Ja, men de håndterer også andre saker	Ja, men de håndterer også andre saker	Ja	Ja, men de håndterer også andre saker
Norm på ressursbruk per case?	Nei	Nei	Nei	Ja
Antall nye saker per år (snitt siste 4 år)	300	71	80	84 (kun 2017)
Budsjett per år (Snitt siste 4 år)	2 108 000 (snitt 2014/2015)	1 017 000	810 000 (for delen av tjenesten rettet mot Telemark)	450 000 (kun 2017)
Kostnad per nye sak (snitt siste 4 år)	7200	14 700	11 300	7800

7.1. Er etablererkontoret hensiktsmessig plassert og avgrenset i innovasjonsapparatet?

Komplementær kompetanse med næringssselskapene. Samtlige etablererkontor er i dag samlokaliserte med de lokale næringssselskapene, noe som indikerer at det er stordriftsfordeler ved en slik organisering. Tre av fire etablererkontor har også personale som håndterer saker både fra etablerer-segmentet og mer etablert næringsliv eller oppstartsbedrifter med høyere innovasjonspotensial. Samtaler med aktørene indikerer at dette gir stordriftsfordeler både fordi man deler faste kostnader og fordi mye av den samme rådgivningskompetansen kan benyttes på tvers av oppgaver innenfor næringsutvikling. Det er variabelt hvor mange henvendelser etablererkontorene får i løpet av et år, og det er en fordel å kunne bruke de samme ressursene på andre oppgaver

innen næringsutvikling. Rådgiverne melder også om at de har nytte av å være i et kompetansemiljø og ha flere faglige ressurser å spille på.

Det er uoversiktlig med mange ulike aktører. Tilbakemeldingene fra spørreundersøkelsen indikerer at det er vanskelig for gründerne å vite hvor de skal henvende seg i ulike deler av en idé- eller bedriftsetableringsfase, da de ulike aktørene ikke nødvendigvis har en tydelig profil og arbeidsdeling utad. Ifølge intervjuene er aktørene selv gode på samarbeid og på å henvise videre til riktige aktører i verdikjeden, men tilbakemeldingen er likevel at det hadde blitt mer oversiktlig med færre ledd. Intervjuobjektene utenfor Telemark melder også om at de opplever at Telemark leverer gode tjenester for etablerere, men at aktørbildet er noe rotete. Utenfor fylket hadde flere heller ingen oppfatning om at etablererkontoret er en egen tjeneste, da de ser på det som en del av næringssselskapene.

Et annet spørsmål som har vært utforsket er hvorvidt tjenesten kunne vært sentralisert. Intervjuer med aktører både i og utenfor Telemark indikerer imidlertid at det lokale perspektivet er viktig. DNB Oppstartslos er den eneste aktøren som også leverer gratis førstelinje-tjeneste (på telefon), men de er ydmyke på at de mangler lokalkunnskap. Oppstartslosen kunne i prinsippet tatt over førstelinje-oppgaver som spørsmål hvordan man formelt etablerer en bedrift, og generelle spørsmål om idé og marked⁹. Spørreundersøkelsen og intervjuene viser imidlertid at sparring rundt idé er den viktigste tjenesten. Så lenge de fleste driver lokal virksomhet og fylket har som mål å skape arbeidsplasser fremstår det som viktig å beholde regionorganiseringen som er. Med unntak av Kongsbergregionen er det også de samme konstellasjonene av kommuner som har felles næringsutviklingsarbeid.

På bakgrunn av ovennevnte fremstår det som naturlig å integrere etablererkontorene helt i næringssselskapene. Mange av stordriftsfordelene ved å gjøre dette er allerede realisert, ved at de fleste etablererkontorene og næringssselskapene allerede har felles budsjett og ressursbruk på tvers av arbeidsområder. Det er likevel sannsynlig at man kan ytterligere frigjøre ressurser ved å ha felles merkevare og nettsider. Dette vil også gjøre det enklere for brukerne i og utenfor fylket å orientere seg, og det kan være lettere å plassere saker riktig i egen organisasjon heller enn å henvise til eksterne.

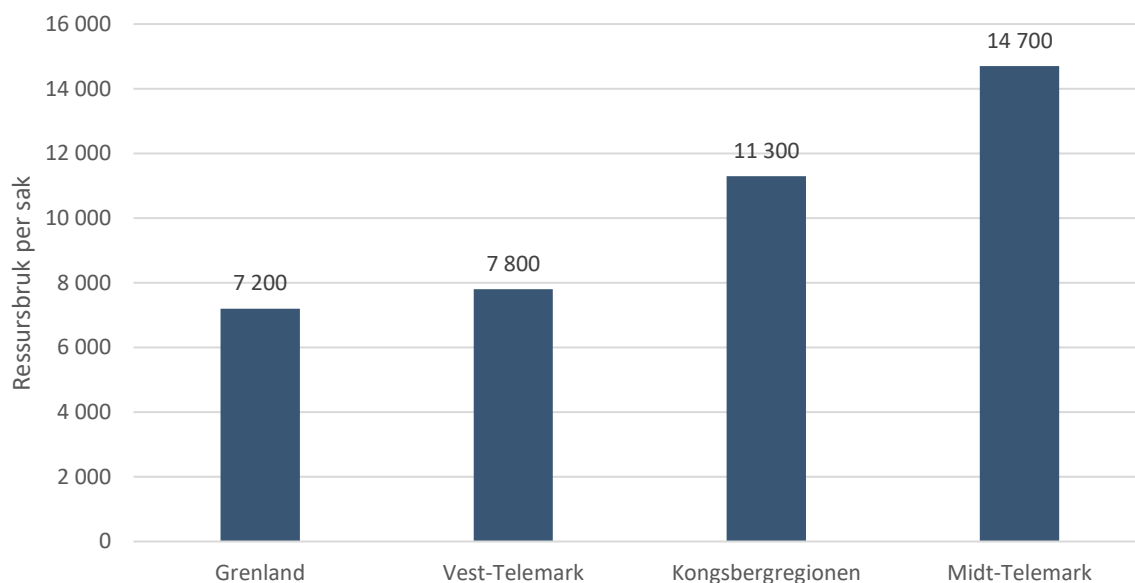
7.2. Disponerer kontorene ressursene på en hensiktsmessig måte?

Samtlige etablererkontor er opptatt av at etablerertjenesten er et lavterskeltilbud som skal betjene alle, uansett etablerers utgangspunkt og virksomhetens potensial til å skape arbeidsplasser. Dette er både for å fange opp gode idéer, men også for å lære folk opp slik at man er med på å skape en gründerkultur, som er en del av målet til virksomheten. Det er også et viktig poeng at levebrødsbedrifter som skaper sin egen arbeidsplass i distriktene er svært verdifullt og bidrar direkte til fylkets mål for næringsutvikling og levende lokalsamfunn.

Kontorene kan ha varierende antall henvendelser fra år til år, men opplever ikke kapasitetsbegrensning. Alle som tar kontakt mottar bistand. Bortsett fra i Vest-Telemark er det ikke noen norm på ressursbruk per sak. Figuren under illustrerer de store forskjellene i gjennomsnittlig ressursbruk per nye sak. Ressursbruken per sak er beregnet ved å ta budsjettet til kontoret fordelt på antall nye idéer som kontorene oppgir at de håndterer (antall saker).

⁹ Oppstartslosen betjener rundt 3500 henvendelser i løpet av året, men fører ikke statistikk på hvor i landet henvendelsene kommer fra. DNB antar at henvendelsene fordeler seg omtrent som fylkenes verdiskaping i privat næringsliv, noe som tilsier at de betjener rundt 70 henvendelser fra Telemark fylke i året.

Figur 7-1 - Gjennomsnittlig ressursbruk per sak, per kontor, snitt 2014-2017 i kroner

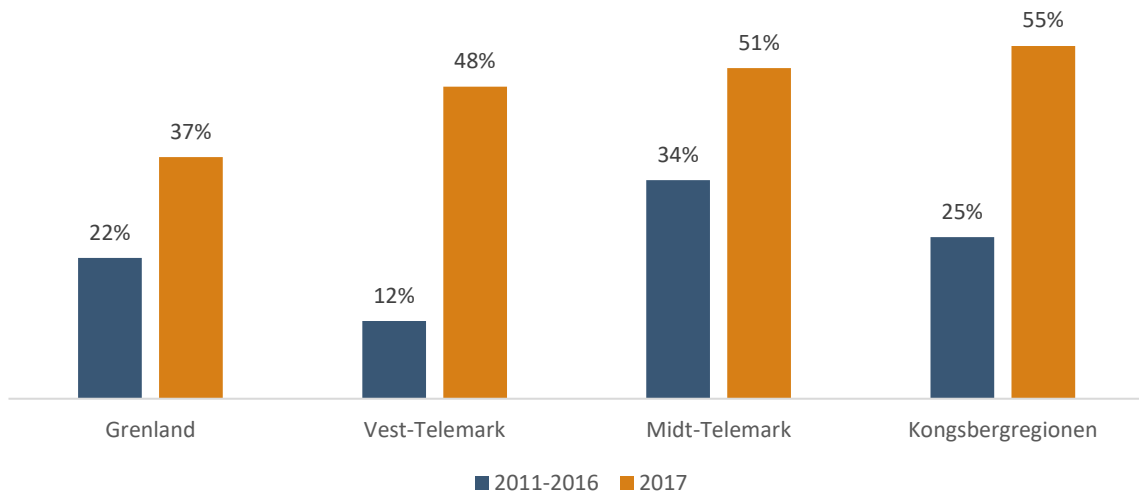


Vi ser at ressursbruken per nye sak¹⁰ er langt høyere i Midt-Telemark og Kongsbergregionen enn Grenland og Vest-Telemark. Det er også disse to kontorene som oppgir at de gjerne følger sakene over lengre tid.

For å se ressursbruk opp mot måloppnåelse sammenlikner vi med respondentenes rapporterte opplevelse av læring og fornøydhet. Figuren under viser andel som rapporterer å ha tilegnet seg ny kunnskap i høy eller svært høy grad fra etablererveiledningen. Vi skiller mellom 2017 og tidligere år, ettersom 2017 er første år med ny leverandør i Vest-Telemark.

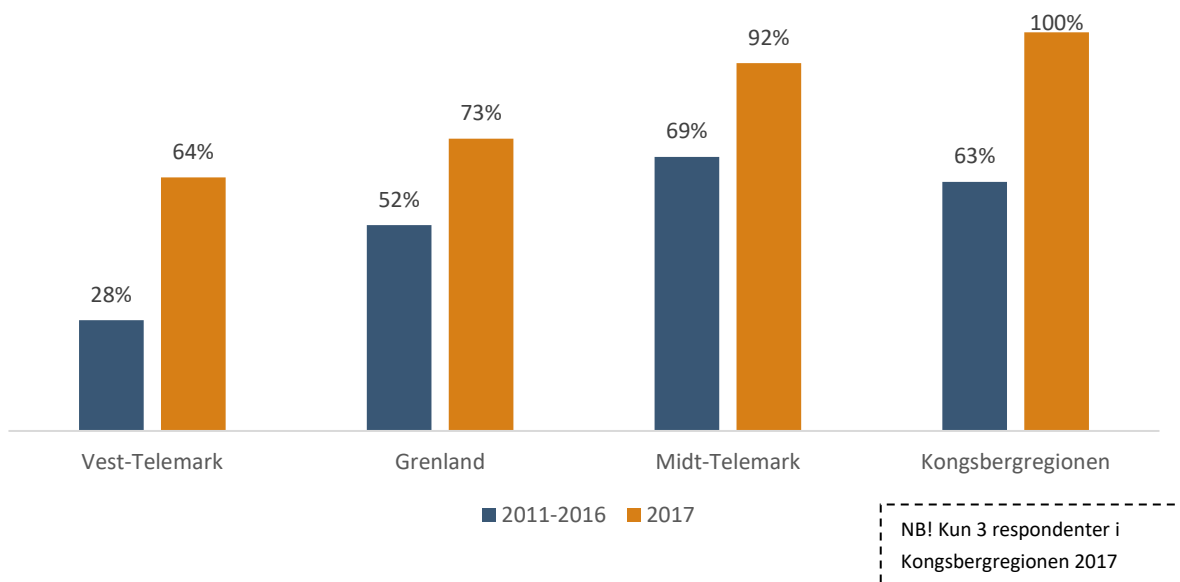
¹⁰ Husk at det bare er nye innmeldte idéer som registreres som en sak i løpet av et år. Saker fra tidligere følges noen ganger opp i flere år hos Midt-Telemark og Kongsbergregionen, uten at det blir registrert i statistikken.

Figur 7-2 - Andel respondenter per kontor som oppgir å ha tilegnet seg kunnskap i høy eller svært høy grad etter kontakt med etablererkontorene (score 4 og 5, på skala 1-5)



Vi ser at respondentene i Midt-Telemark og Kongsbergregionen, som er de som i snitt får tildelt mest ressurser, i noe større grad rapporterer å ha tilegnet seg ny kunnskap fra etablererveiledningen. Vi ser likevel at Vest-Telemark i 2017 (med ny leverandør) scorer nesten like høyt som Midt-Telemark og Kongsberg, men med langt lavere ressursbruk. Figuren under viser tilsvarende andel som har svart at de totalt sett er svært tilfreds eller tilfreds med bistanden fra etablererveiledningen.

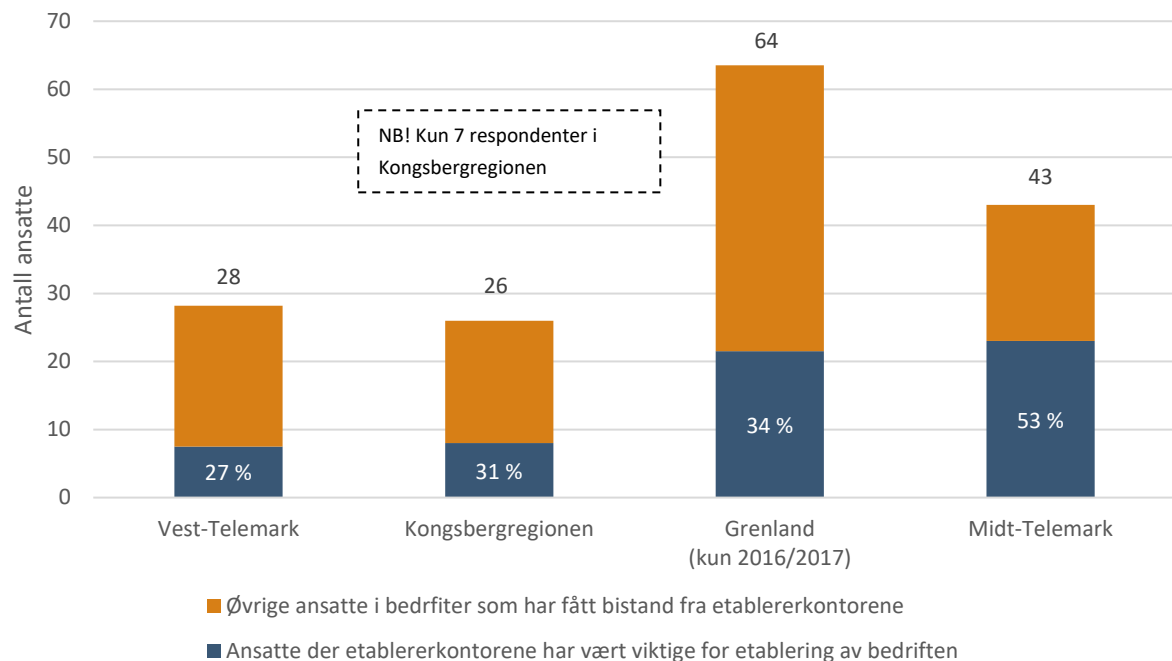
Figur 7-3 - Andel respondenter per kontor som oppgir å være tilfreds eller svært tilfreds med bistanden fra etablererkontorene (score 4 og 5, på skala 1-5)



Også her scorer Midt-Telemark og Kongsbergregionen noe høyere, men samtlige kontor får god score på denne. I tillegg til å formidle kunnskap som er nyttig for gründerne er et viktig mål for næringsutviklingen i fylket å skape arbeidsplasser i distriktene. Av de 210 respondentene på spørreundersøkelsen er det 130 som sier de har en bedrift eller er i prosess med å etablere en bedrift. 100 av disse bedriftene har også registrert ansatte, og her har

Menon kvalitetssikret oppgitt antall ansatte i spørreundersøkelsen med registrerte antall ansatte på proff.no. Figuren under viser antall registrerte ansatte i bedrifter som har vært i kontakt med etablererkontorene.

Figur 7-4 – Antall ansatte i bedrifter som har fått bistand fra etablererkontorene, 2011-2017. Kun de som har svart på spørreundersøkelsen. Kilde: Menon (2018)



Når respondentene oppgir at etablererkontorene har vært viktige eller svært viktige for bedriftsetableringen (score 4 eller 5 av 5, indikert ved blå del av søylene) sier vi at arbeidsplassene er en effekt av etablererkontorenes innsats. Dette er selvsagt en forenkling, men vi bruker det likevel som en indikator (jf. Effekt-kapittel). Vest-Telemark, Kongsbergregionen og Midt-Telemark har noenlunde samme saksomfang og svarprosent i undersøkelsen, og vi ser at Midt-Telemark skiller seg ut med å ha bidratt til relativt mange arbeidsplasser, mens de øvrige kontorene har en lavere andel arbeidsplasser som skyldes etablererkontorene. Ettersom Midt-Telemark og Kongsbergregionen tilbyr mer omfattende tjenester og gjerne bistår bedrifter i en lengre periode, er det vanskelig å sammenlikne tjenestene direkte. De sterke resultatene i Midt-Telemark kan gi en indikasjon på at det er fornuftig at samme enhet i virkemiddelapparatet arbeider med saker over lengre tid, heller enn å sende de videre til neste ledd. Samtidig kan andre forhold spille inn, Midt-Telemark er for eksempel den delen av fylket som har færrest arbeidsplasser per innbygger, slik at flere kan ha behov for å skape sin egen arbeidsplass.

Med gitt budsjett for Etablererkontoret og svingende saksmengde og sakskompleksitet, er det en mulighet for at man i perioder med lav arbeidsmengde kan bruke mye ressurser på saker med lite potensial fordi man har tid. Selv om dette kan oppleves som positivt for brukerne er det fra et bedrifts- og samfunnsøkonomisk perspektiv naturlig å vurdere nødvendig ressursbruk opp mot idéens/bedriftens potensial i å bidra til måloppnåelse om å skape arbeidsplasser og gründerkultur.

Kontorene som er integrert i næringssselskapene løser dette i noen grad ved å bidra med andre oppgaver, og også Kongsbergregionen som opererer med eget budsjett er pragmatisk på å avlaste næringssselskapet i perioder med lavere arbeidsmengde på etablererkontoret. Uten statistikk på dette arbeidet er det vanskelig å vurdere effektiviteten. Når etablererkontorene uansett opererer på en slik måte at det er betydelig overlapp med

arbeidet til næringssselskapet, og at tjenesten varierer fra hvor man er i fylket fremstår det igjen som lite hensiktsmessig å organisere det som en egen virksomhet på siden av næringssselskapet.

Vest-Telemark Næringshage, som har driftet etablerertjenesten i Vest-Telemark siden 2017, har innført en norm på 3 timers ressursbruk per gründer i førstelinje-fasen. Andel gründerne som er tilfredse med tjenesten har også økt kraftig dette året relativt til tidligere, selv om den ikke er på høyde med Midt-Telemark og Grenland. Det kan selvsagt være relatert til at man ikke var fornøyd med forrige leverandør, men organiseringen kan uansett være interessant å følge med på framover. Også her er det potensielt de samme rådgiverne som følger saker videre, men da under det generelle næringsutviklingsarbeidet, der gründerne må betale en rabattert timepris for rådgivning.

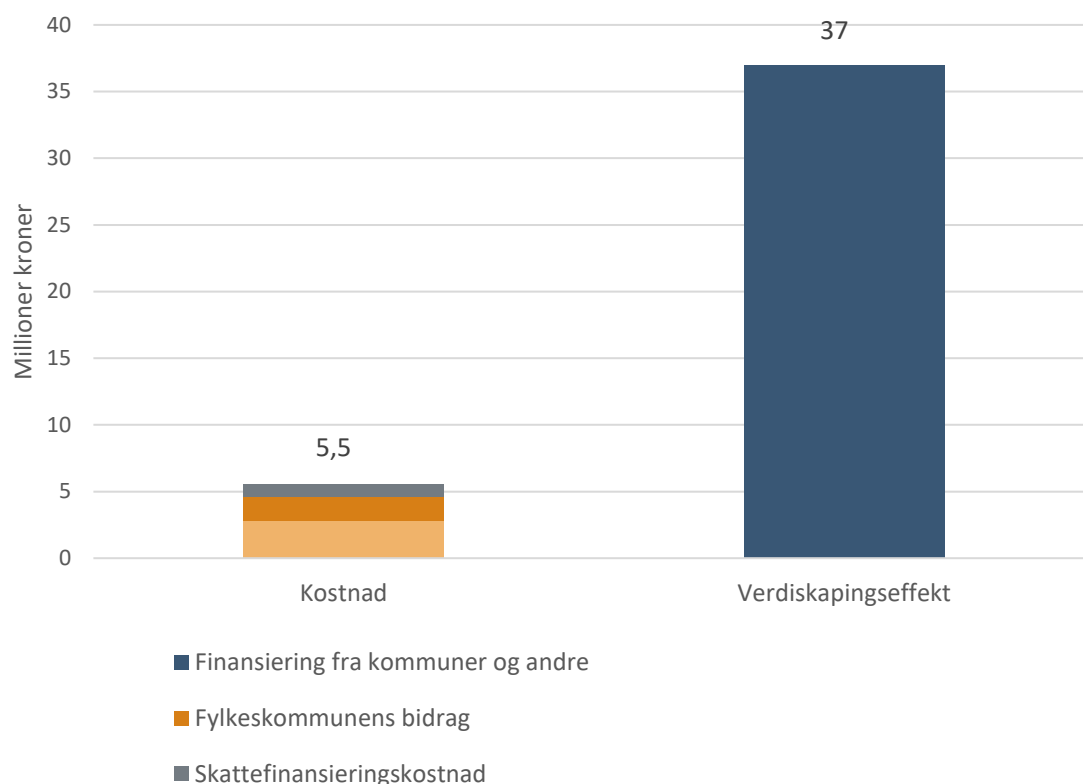
8. Er tjenesten samfunnsøkonomisk lønnsom?

En vurdering av om etablererveiledningen er samfunnsøkonomisk lønnsom må ta utgangspunkt i om de estimerte inntektene overstiger kostnadene som kommunene og fylkeskommunen har ved å tilby denne tjenesten. Vi har ikke beregnet alternativ anvendelse av arbeidskraften i vurderingen av om tjenesten er samfunnsøkonomisk lønnsom.

Tjenesten koster totalt¹¹ rundt 4,6 millioner kroner å drifte årlig, der Fylkeskommunens finansieringsbidrag utgjør 1,8 millioner kroner. Ettersom midlene i begge tilfeller kommer fra skattebetalere, må det legges på en skattekostnad på 20 prosent, i tråd med Finansdepartementets veileder. Skattekostnaden reflekterer både kostnaden ved å kreve inn skatter og effektivitetstapet ved at skatt på marginen kan påvirke arbeidsatferd.

Vår beregning av sysselsetting og verdiskaping i bedriftene som opplever etablererkontorene som viktige for sin virksomhet indikerer som vist en årlig verdiskapingsgevinst på 37 millioner kroner. Tjenesten fremstår derfor som samfunnsøkonomisk lønnsom. Det er grunn til å tro at 37 millioner ligger i øvre sikte av hva verdiskapningseffekten av etablererveiledningen kan være.

Figur 8-1 - Kostnader og verdiskapingseffekter ved ordningen ilt. ett år (gjennomsnittstall de siste årene)



¹¹ Vi inkluderer her kun kostnadene til kontorene selv, ikke fylkeskommunens og andres eventuelle kostnader ved forvaltning.

I tillegg til arbeidsplasser og verdiskaping i bedriftene bidrar tjenesten også til å skape en gründerkultur. Dette kan igjen bidra til suksessraten man ser, i det opplæring gjør at aktører i Telemark tenker innovasjon og er mer bevisste på å gå videre med de gode idéene.

Etablererveiledningen bidrar slik også til at gründere ikke går videre med ideene sine og derigjennom forhindrer de at samfunnet taper penger. Verdien av det å forhindre etablering av arbeidsplasser som ikke er levedyktige er ikke estimert i en tallstørrelse.

Telemark har som ambisjon å være et gründerfylke og det å ha en veiledningstjeneste for gründere er en del av dette.

9. Spørreundersøkelsen

Som en del av evalueringen ble det sendt spørreundersøkelse til de som hadde mottatt tjenester fra etablererveiledningskontorene og der e-post adresse til den som tok kontakt var registret. Vi mottok 210 svar. Spørsmålene som ble stilt er oppstilt her. Vi benyttet Questback som plattform for undersøkelsen.

Evaluering av Etablererveiledningen i Telemark

Om bruk av tjenestene til etablererkontorene

1) Kryss av for hvilket etablererkontor du har mottatt bistand fra. Flere valg er mulig.

- Etablererkontoret Grenland
- Etablererkontoret Midt-Telemark
- Etablererkontoret Kongsbergregionen
- Etablererkontoret Vest-Telemark

2) Hvilke tjenester har du mottatt fra etablererveiledningen?

	Deltakelse		I hvilken grad tilegnet du deg ny kunnskap?				
	Ja	Nei	1=Ingen grad	2=Liten grad	3=Noen grad	4=Høy grad	5=Svært høy grad
Starte bedrift - idéavklaring	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starte bedrift - finansiering	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starte bedrift - SmartStartkurs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starte bedrift - annet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Drive bedrift - Gründerforum	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Drive bedrift - Praktisk økonomikurs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oppfinnelse - Beskyttelse av ideen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dokumenter og maler	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nyttige ressurser eller annet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3) Hvor fornøyd er du med bistanden du har fått fra etablererveiledningen i alt?



Din idé

4) Hva er idéen du jobber med? (Her ønsker vi at dere skriver med maks én setning hva idéen går ut på eller hvilken næring det er innenfor. Eks: "Starte klesbutikk" "Teknologi")

5) * Gikk du videre med idéen du hadde da du henvendte deg til etablererveiledningen?

- Ja
- Nei

6) Hvor avgjørende var rådene fra etablererveiledningen for at du gikk videre med idéen din?

- 1=Ikke avgjørende
- 2=Lite avgjørende
- 3=Hverken eller
- 4=Avgjørende
- 5=Svært avgjørende

7) * Resulterte kontakten med etablererveiledningen i en bedriftsetablering?

- Ja
- Nei
- Er i prosess med etablering av bedrift
- Hadde bedrift fra før

Din bedrift

8) Hvor viktig var bistanden fra etablererkontoret for at du etablerte bedriften?

- 1=Ikke viktig
- 2=Lite viktig
- 3=Nøytral
- 4=Viktig
- 5=Svært viktig

9) Hvilken organisasjonsform har bedriften?

- Aksjeselskap (AS)
- Enkelpersonforetak
- Ansvarlig selskap/Delt Ansvar (ANS/DA)

10) Hva er bedriftens organisasjonsnummer eller navn?

11) Hvor mange årsverk er det i bedriften i dag? antall årsverk

12) Hvor viktig var bistanden fra etablerer veiledningen for din bedrifts inntekter?

1= Ikke viktig 2=Lite viktig 3=Hverken eller 4=Viktig 5=Svært viktig Vet ikke

Din idé (forts.)

13) Hvor avgjørende var rådene fra etablererveiledningen for at du ikke gikk videre med idéen du hadde?

1= Ikke avgjørende 2=Lite avgjørende 3=Hverken eller 4=Avgjørende 5=Svært avgjørende

Det øvrige innovasjonsapparatet

14) Har du fått bistand fra andre aktører i utvikling av idéen?

Ja Nei Vet ikke

Det øvrige innovasjonsapparatet (forts.)

15) Hvem har du vært i kontakt med?

	Kryss av alle du har vært i kontakt med	Hvem var du i kontakt med FØRST?
Gründertelefonen til Innovasjon Norge	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Andre deler av Innovasjon Norge	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
DNB Oppstartslos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
NAV	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Skatteetaten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kommunen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Næringssselskap (Vekst i Grenland, Midt-Telemark Næringsutvikling, Rjukan Næringsutvikling, Telemark Næringshage, Notodden Utvikling)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Proventia eller andre inkubatorer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etablererkontoret	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Andre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16) Hvem andre har du vært i kontakt med?

Påstander om etablererveiledningen

17) Her ber vi deg ta stilling til følgende påstander

	1=Helt uenig	2=Litt uenig	3=Hverken eller	4=Enig	5=Helt enig	Vet ikke
Etablererveiledningen har kunnskap jeg ellers ikke kunne funnet andre steder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etablererveiledningen ga råd som jeg ikke kunne funnet ut selv	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Informasjonen jeg fikk fra etablererveiledningen finnes tilgjengelig på nettet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Det er enkelt å finne informasjon på hjemmesiden til etablererveiledningen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg er/hadde vært villig til å betale for tjenesten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jeg er/hadde vært villig til å betale 500 kroner i timen for tjenesten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

[Send]

100 % fullført

© Copyright www.questback.com. All Rights Reserved.