

Sigrid Haugenes Molden

Etablererveiledning – ”gull eller tull”?

*En evaluering av Steinkjer Næringssselskap AS
sin etablererveiledning*

Masteroppgave i statsvitenskap

Trondheim, mai 2016

Veileder: Jon Arve Nervik

Norges teknisk- naturvitenskaplige universitet - NTNU
Fakultet for samfunnsvitenskap og teknologiledelse
Institutt for sosiologi og statsvitenskap

Forord

Denne masteroppgaven utgjør siste ledd i min femårige lektorutdannelse ved NTNU. Arbeidet med studien har vært en krevende og lærerik prosess. Det er med stor glede at det endelige produktet foreligger!

Interessen for det offentliges rolle i næringsutviklingsarbeid, entreprenørskap og innovasjon stammer fra arbeidet med bacheloroppgaven min i 2013. I oppgaven kartla jeg hvordan Midtre Namdal samkommune arbeider med næringsutvikling. Da jeg høsten 2015 kom over en annonse på www.ntnu.no/bridge om et oppgavesamarbeid for Steinkjer Næringselskap AS, så jeg muligheten til å kunne fordype meg ytterligere i temaet næringsutvikling. De ønsket en effektevaluering av sin veiledningstjeneste til gründere i oppstartsfasen, og vi inngikk et samarbeid.

Denne studien hadde ikke blitt til uten kyndig veiledning av førsteamanuensis Jon Arve Nervik ved NTNU. Videre vil jeg takke Steinkjer Næringselskap AS, ved Bodil Vekseth, for kontorplass, tilgang til datamateriale og smittende engasjement for næringsutvikling og entreprenørskap. Til slutt vil jeg takke mine foreldre for uvurderlige råd og betraktninger, min samboer for god støtte i en travel periode, og mine venner ved lektorstudiet for fruktbare diskusjoner og gode minner fra studietiden ved NTNU.

Trondheim, mai 2016

Sigrid Haugenes Molden

Abstract

The purpose of this thesis is to investigate the subject *guidance of entrepreneurs* under the auspices of the public sector. Guidance of entrepreneurs is one of the governments funding agencies for value creation in Norway. With public support provided, the need to consider whether the public funds are used as they are intended, and whether the measures have an effect, occurs. The study is commissioned by Steinkjer Næringssselskap AS. They wished to get an evaluation of their guidance of entrepreneurs to detect effects or lack of effects, in order to improve their work in the future. The evaluation is based on both a quantitative and a qualitative research strategy. First hand data is collected through telephone interviews and secondary data are derived from Brønnøysundregisteret and Steinkjer Næringssselskap AS. Through analysis and discussion the empirical data is linked to the theoretical framework. The analysis results show that *yes, purely statistical, businesses receiving guidance from Steinkjer Næringssselskap AS has a higher survival rate after four years than companies that have not received their guidance*. The effect is measured to 10.98%. The results are nuanced by using control variables for the entrepreneurs education, industry experience, experience with starting business and access to capital resources. Furthermore, with a retrospective approach, I investigated why the survival rate was higher amongst the firms that received guidance from Steinkjer Næringssselskap AS. Based on the collected data, it is difficult to give a clear answer to why this is. However, I stress the importance of clarifying Steinkjer Næringssselskap AS and the entrepreneurs' roles and expectations, before the guidance of entrepreneurs occurs. I also highlight that the findings suggest that the guidance of entrepreneurs helped to cultivate the entrepreneurs' idea, create a schedule, get an understanding of what it means to start a business and fully guide entrepreneurs onto a path that leads to a good plan. This suggests that Steinkjer Næringssselskap AS's guidance of entrepreneur ensures better planning in the initial phase, and strengthen a newly founded business' chance of surviving for at least four years.

Innholdsfortegnelse

| | |
|---|------------|
| FORORD | III |
| ABSTRACT | V |
| 1. INNLEDNING | 1 |
| 1.1 PROBLEMSTILLING..... | 2 |
| 1.2 BEGREPSAVKLARING | 2 |
| 1.3 TIDLIGERE FORSKNING, EFFEKTMÅL OG SAMFUNNSNYTTE | 4 |
| 1.4 AVGRENSNING..... | 5 |
| 1.5 STUDIENS OPPBYGGING..... | 6 |
| 2. TILTAKET SOM EVALUERES | 7 |
| 2.1 STEINKJER NÆRINGSSKAP AS..... | 7 |
| 2.2 VEILEDNINGSTJENESTEN TIL STEINKJER NÆRINGSSKAP AS | 8 |
| 3. TEORETISK RAMMEVERK | 11 |
| 3.1 BEDRIFTSETABLERINGSPROSESSEN | 11 |
| 3.1.1 Etablererveiledning | 12 |
| 3.1.2 Utdanning og erfaring | 15 |
| 3.1.3 Tilgang på kapital | 15 |
| 3.2 OFFENTLIG OPPGAVELØSNING | 16 |
| 4. METODISK TILNÆRMING | 19 |
| 4.1 EVALUERINGSFORSKNING..... | 19 |
| 4.1.1 Effektevaluering | 20 |
| 4.2 FORSKNINGSDESIGN | 23 |
| 4.2.1 Forsknings spørsmål..... | 24 |
| 4.2.2 Datagrunnlag | 25 |
| 4.2.3 Skisse av forskningsdesignet..... | 27 |
| 4.3 GJENNOMFØRING..... | 28 |
| 4.4 FREMGANGSMÅTE I ANALYSEARBEIDET | 30 |
| 4.5 METODISKE UTFORDRINGER..... | 31 |
| 4.5.1 Spørreskjema, intervjuguide og datainnsamling..... | 32 |
| 4.5.2 Intern- og ekstern validitet..... | 33 |
| 5. FØRER ETABLERERVEILEDNING TIL HØYERE OVERLEVELSE BLANT NYETABLERTE BEDRIFTER? | 37 |
| 5.1 UTDANNING..... | 40 |
| 5.2 ERFARING MED Å STARTE BEDRIFT | 42 |
| 5.3 BRANSJEERFARING..... | 43 |
| 5.4 TILGANG PÅ KAPITAL..... | 45 |
| 5.5 OPPSUMMERING | 46 |
| 6. HVORFOR FØRER ETABLERERVEILEDNING TIL HØYERE OVERLEVELSE BLANT NYETABLERTE BEDRIFTER? | 49 |
| 6.1 KVALITET..... | 49 |
| 6.2 BETYDNING | 51 |

| | |
|--|-----------|
| 6.3 FORBEDRINGSPOTENSIALER | 54 |
| 6.4 OPPSUMMERING | 55 |
| 7. AVSLUTNING | 59 |
| LITTERATURLISTE | B |
| APPENDIKS..... | F |
| VEDLEGG 1. SPØRRESKJEMA TIL BEDRIFTER SOM IKKE HAR FÅTT VEILEDNING | F |
| VEDLEGG 2. SPØRRESKJEMA OG INTERVJUGUIDE TIL BEDRIFTER SOM HAR FÅTT VEILEDNING | G |
| VEDLEGG 3. DATASETTE MED KONTROLLVARIABLE* | H |
| VEDLEGG 4. TILBAKEMELDING PÅ BEHANDLING AV PERSONOPPLYSNINGER..... | I |

Liste over tabeller og figurer

| | |
|---|----|
| TABELL 1: EN ILLUSTRERENDE FIREFELTSTABELL AV DET SEKUNDÆRE DATAGRUNNLAGET | 26 |
| TABELL 2: SKISSE AV FORSKNINGSDESIGNET | 28 |
| TABELL 3: DET SEKUNDÆRE DATAGRUNNLAGET PRESENTERT I EN FIREFELTSTABELL..... | 39 |
| | |
| FIGUR 1: ENTREPRENØRSKAPSPROSESSEN | 11 |
| FIGUR 2: TILTAKETS PROGRAMLINJE..... | 22 |
| FIGUR 3: SKISSERING AV KVASIEKSPERIMENT | 24 |
| FIGUR 4: BRANJSEFORDELING..... | 27 |
| FIGUR 5: OVERLEVELSE AKSJESELSKAP OPPRETTET I STEINKJER KOMMUNE I 2012..... | 37 |
| FIGUR 6: OVERLEVELSE BLANT BEDRIFTER SOM HAR FÅTT VEILEDNING..... | 38 |
| FIGUR 7: OVERLEVELSE BLANT BEDRIFTER SOM IKKE HAR FÅTT VEILEDNING | 38 |
| FIGUR 8: HØYERE UTDANNING BLANT BEDRIFTER SOM HAR FÅTT VEILEDNING | 40 |
| FIGUR 9: HØYERE UTDANNING BLANT BEDRIFTER SOM IKKE HAR FÅTT VEILEDNING..... | 41 |
| FIGUR 10: ERFARING MED Å STARTE BEDRIFT BLANT DE SOM HAR FÅTT VEILEDNING..... | 42 |
| FIGUR 11: ERFARING MED Å STARTE BEDRIFT BLANT DE SOM IKKE HAR FÅTT VEILEDNING | 42 |
| FIGUR 12: BRANSJEERFARING BLANT BEDRIFTER SOM HAR FÅTT VEILEDNING | 43 |
| FIGUR 13: BRANSJEERFARING BLANT BEDRIFTER SOM IKKE HAR FÅTT VEILEDNING | 44 |

1. Innledning

I Norge ”bor” det mange idéer. Hvert år blir over 50 000 av dem til en bedrift. Nyetableringer er næringslivets grunnmur. Uten nye idéer, nye produkter eller produksjonsmåter, vil samfunnet stagnere og etter hvert forvitne. Vi er derfor avhengige av vekst gjennom nyetableringer (Kobro og Leikvoll, 2014:9). Dessverre viser tall fra SSB at alt for mange bedrifter avslutter virksomheten før det er gått fem år. Av alle nyetablerte foretak på landsbasis i 2008, var det kun 28,7 % som fortsatt var i drift fem år senere (SSB, 2015). I regjeringens gründerplan fra 2015 fremgår det at mangel på kunnskap og kompetanse er et av de største hindrene for å lykkes med en etablering (Regjeringen, 2015:18). Løsningene på dette problemet er mange og sammensatte, men gode veiledningstilbud for etablerere kan være en av dem. Å gi veiledning til bedrifter i etableringsfasen er imidlertid en ansvarsfull og krevende oppgave. Etablererveiledning består blant annet av økonomi, juss, markedskunnskap, digitale ferdigheter, organisasjonskunnskap og politikk. I tillegg handler etablering av bedrifter om psykologiske og emosjonelle elementer. Usikkerhet, trygghet, begeistring, forventninger, skuffelse og håp er naturlig å knytte til de fleste etableringsprosesser.

I tillegg til alle de faglige og psykososiale elementene i en bedriftsetablering, er det naturlig å trekke frem at alt foregår i en samfunnsmessig kontekst. Den er ikke åpenbart gitt. Det er andre samfunnsmessige forutsetninger å være etablerer i Steinkjer enn i Hammerfest, i Bærum enn på Kongsberg. Nettopp derfor er kommunene et viktig kontaktpunkt for etablerere i Norge. Kommunene møter et bredt spekter av etablerere, både de med ambisjoner om vekst i utlandet, de som lanserer helt nye produkter, de som retter seg mot et lokalt marked, og de som skal supplere og/eller konkurrere i eksisterende markeder. Felles for de fleste av disse, er at de trenger kontakt med sin kommune. Det kan dreie seg om tillatelser, godkjenninger, konsesjoner og lokalkunnskap (Regjeringen, 2015:19). Ofte er det også slik at de første rådene er de viktigste. Det er derfor avgjørende at etablerere opplever den første kontakten med kommunen som positiv og løsningsorientert.

1.1 Problemstilling

Det overordnede formålet med denne studien er å belyse temaet *etablererveiledning* i regi av et offentlige næringsutviklingsapparat. Etablererveiledning er et av myndighetenes virkemiddelapparat for verdiskapning i Norge. Med offentlig støtte følger imidlertid et krav om effekt. Dette danner grunnlaget for å se på konkrete effekter av etablererveiledning i et avgrenset område. I dette tilfellet gjelder det effekten av Steinkjer Næringssselskap AS (SNS AS) sin etablererveiledning til bedrifter i oppstartsfasen. På bakgrunn av dette presenteres følgende problemstilling:

Har bedrifter som har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS en høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS?

Problemstillingen legger altså til grunn at en av effektene ved etablererveiledning er høyere overlevelse i nyetablerte bedrifter etter fire år. Bakgrunnen for denne antagelsen vil presenteres nærmere i studiens teoridel.

I forlengelse av hovedproblemstillingen er det hensiktsmessig å stille spørsmålet:

Hvorfor fører Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning til høyere/lavere overlevelse etter fire år?

1.2 Begrepsavklaring

Begrepet *næringsutvikling* viser til utvikling av næringslivet. Positiv næringsutvikling kjennetegner områder med vekst i antall arbeidsplasser. Det er viktigere enn noen gang å bygge opp flere næringer i Norge, men næringsutvikling er imidlertid ikke noe nytt. På samme måte som i dag, fikk kommunene også tidligere midler og mandater til å drive ulike former for næringsutvikling. På 1970-tallet ble det blant annet foretatt utbygging av infrastruktur, skoler, etater, kulturinstitusjoner og sykehus i distriktene, såkalte *eksogene* strategier (Dinis, 2007:10). Et eksplisitt mål var å skape arbeidsplasser, og å opprettholde hovedtrekkene i bosettingsmønsteret. Troen på offentlig planlegging av distrikts- og regionalpolitikk fikk seg imidlertid "en knekk" da sentraliseringen for alvor tok til på 1980-tallet. *Endogene* strategier som målstyring og konkurranseutsetting ble introdusert, og

regioner og kommuner ble oppfordret til å fokusere på økonomisk utvikling gjennom gründervirksomhet, entreprenørskap, innovasjon og nyskaping (Langeland, 2012:33).

Etablerer, gründer, grunnlegger, innovatør eller nyskaper; kjært barn har mange navn, og betydningen av de dekker mye av det samme. Begrepene kan tolkes både *for* snevert og *for* vidt, noe som fører til upresis begrepsbruk i dagligtalen. Det er derfor hensiktsmessig å avklare hvordan begrepene forstås og blir brukt i denne studien. Begrepet *etablerer* er vidt, og kan brukes i flere sammenhenger. Grunnbetydningen er imidlertid ”å skape noe nytt”. I denne studien brukes begrepet om etablering av næringsvirksomhet. Begrepet *gründer* kommer fra tysk språk, og kan direkte oversettes med stifter eller grunnlegger. Det er selvfølgelig nyanser mellom betydningen av begrepene, men de handler i all hovedsak om personer som tar initiativ til å starte et selskap eller en virksomhet (Borch, Kvam og Stræte, 2005:13). Innovasjon Norge bruker betegnelsen gründere om bedrifter som har eksistert mindre enn tre år, mens bedrifter er virksomheter som har eksistert i mer enn tre år (Årsrapport, 2014). Etter inspirasjon fra det engelske språket brukes også begrepet *entreprenør* og entreprenørskap om gründervirksomhet. En person som viser entreprenørskap defineres av Greve og Salaff (2003:3) som: ”One who owns, launches, manages and assumes the risks of an economic venture”. Det dreier seg enkelt sagt om å erkjenne muligheter, framskaffe og organisere ressurser. Til forskjell fra gründere kan imidlertid entreprenører også videreutvikle eksisterende bedrifter, ikke bare starte helt nye. Entreprenørskap krever altså et blikk for forretningsmuligheter, og en evne til å få tak i de ressursene som kreves for å bygge en forretning. Begrepet avgrenses til ikke å gjelde virksomheter hvor målet er drift og vedlikehold. Evnen til kontinuerlig utvikling er essensiell (Jenssen, Kolvereid og Erikson, 2012: 21). Entreprenørskap blir ofte feilaktig omtalt som noe synonymt med innovasjon. Entreprenørskap vil alltid innebære et element av innovasjon, men begrepene kan ikke brukes om hverandre. Innovasjon defineres nemlig som ”[...] en ny og bedre løsning, som er så bra at den tas i bruk” (Dagestad, 2014: 15). Den nye løsningen kan være alt fra en ny prosess, ny tjeneste eller en ny gjenstand. Vi skiller mellom radikal innovasjon, basert på en helt ny idé, og inkrementell innovasjon, basert på å forsøke å konkurrere med andre bedrifter med et nesten tilsvarende produkt. En ny idé kan imidlertid ikke kalles en innovasjon før den er kommet til praktisk anvendelse. Den må altså nå et marked med brukere og kunder.

1.3 Tidligere forskning, effektmål og samfunnsnytte

I takt med endringen fra eksogen til endogen næringsutvikling, følger behovet for å vurdere om de offentlige midlene blir brukt slik de er tiltenkt, og hvorvidt tiltakene har noen effekt. Det finnes derfor mye tidligere forskning som vurderer de endogene strategiene for næringsutvikling i kommuner og regioner i Norge. Blant annet evaluerte Trøndelag Forskning og Utvikling AS i 2010 langtidseffekter av omstillingsprogrammer til kommuner med negativ bosettingsutvikling (Sand, Steen, Carlsson og Nilsen, 2010). Evalueringen konkluderer blant annet med at næringsutviklingsevnen til kommunene ble gjennomgående styrket etter omstillingsprogrammene, men at omstillingsprogrammene ikke kompenserte fullt ut for negativ utvikling som følge av langvarig nedgang i basisnæringer, nedbemanning i hjørnesteinsbedrifter og generell sentralisering (Sand, Steen, Carlsson og Nilsen, 2010:15). I tillegg finnes det evalueringer som vurderer nytten av regionale næringsfond, stedsinnovasjon, perspektivutredninger av næringsutvikling, kommuneprosjekter og Nærings-NM, for å nevne noen.

Det finnes også tidligere forskning som omhandler fylkeskommunale etablererkontorer og kunnskapsparkeer. Telemarksforskning evaluerte i 2004 virksomheten til fem regionale etablererkontor i Telemark. Kontorenes viktigste oppgaver var å drive veiledning til personer som ønsket å starte opp ny virksomhet. Bakgrunnen for evalueringen var å avdekke om kontorene bidro til høyere etablererfrekvens i Telemark fylke, i tillegg til å vurdere hvorvidt brukerne av tilbudet var fornøyd med veiledningen fra kontorene. Brukerne av tilbudene viste seg å være godt fornøyd med tilbudene, men det ble imidlertid ikke avdekket noen høyere etablererfrekvens i Telemark etter innføringen av tilbudene (Variede, 2004).

Hovedtyngden i tidligere forskning retter seg imidlertid mot Innovasjon Norge. Det finnes en rekke rapporter, oppgaver og artikler som evaluerer deres arbeid. Innovasjon Norge vurderer også årlig sitt eget arbeid, hvor mye av fokuset er å avdekke effekter, eller mangel på effekter. I årsrapporten fra 2014 fremgår det at deres satsingsområder er å bistå bedrifter med internasjonalisering, finansiering, klyngefokus og rådgivning/kompetanse. Hovedformålet er å være staten og fylkeskommunens virkemiddel for å realisere verdiskapende næringsutvikling i hele landet. Hvorvidt de lykkes med å bidra til verdiskapende næringsutvikling belyser de ved hjelp av økonomiske indikatorer som presenterer effektene av den innsatsen de gjør for sine kunder. Disse indikatorene er overlevelse, høyere omsetningsvekst, høyere

produktivitetsvekst og høyere lønnsomhet. De sammenligner sine egne kunder med en sammenlignbar gruppe som ikke er kunder, og måler forskjeller (Årsrapport, 2014:16). Det har ikke vært mulig å finne lignende studier utført på kommunale næringsutviklingsaktører. Metoden er imidlertid delvis overførbart til å måle effekter av arbeidet til Steinkjer Næringssselskap AS, men jeg gjør *en* viktig endring: Jeg bruker kun overlevelse som mål på effekt. Jeg utelukker altså de tre siste økonomiske indikatorene som direkte effektmål av SNS AS sitt arbeid. Årsaken til dette ligger i formålet til SNS AS. Hovedformålet til Innovasjon Norge er å være staten og fylkeskommunens virkemiddel for å realisere verdiskapende næringsutvikling. SNS AS er på sin side kommunens førstelinje for gründere og etablerere. De driver kommunens arbeid med etablererveiledning som et ledd i kommunal næringsutvikling. Bedrifter med høyt vekstpotensial og mål om internasjonalisering fases fra den kommunale etablererveiledning over til Innovasjon Norge. På bakgrunn av dette blir ikke de økonomiske indikatorene som Innovasjon Norge bruker i sine evalueringer like gjeldende. I Steinkjer kommune kan en vellykket bedrift være en bedrift som skaper en, to eller tre arbeidsplasser, og har stabile økonomiske resultater. Den verdiskapende effekten retter seg i større grad mot målsettingen om næringsutvikling i distriktene, det å skape og opprettholde arbeidsplasser som gjør at innbyggerne blir boende.

Til forskjell fra tidligere forskning retter altså denne studien seg mot effekten av etablererveiledning som et ledd i *kommunal* næringsutvikling i sin helhet. Mange kommuner har et lignende tilbud til sine innbyggere, men det finnes lite eller ingen forskning som ser på den konkrete overlevelseseffekten blant bedrifter som får etablererveiledning. Derfor har denne undersøkelsen en samfunnsnyttig problemstilling.

1.4 Avgrensning

Det har vært både naturlig og nødvendig å sette noen rammer og avgrensninger for undersøkelsen. Jeg har tilpasset innhold og arbeidsmengde til studiens tidsaspekt og NTNU sine tidsfrister og formelle krav. På bakgrunn av dette inngår det ikke i prosjektet å vurdere kvaliteten på Steinkjer Næringssselskap AS sine tiltak og aktiviteter i sin helhet, men altså å se på effektene av etablererveiledningen. Positiv effekt tilsier overlevelse etter fire år. Det er også viktig å påpeke at vurderingen av effektene kun foregår i en avgrenset periode, og at det favner om bedrifter som har hovedsete i Steinkjer kommune. Dette innebærer at resultatene ikke uten videre kan generaliseres til å gjelde på landsbasis. Videre har ikke studien som mål

å belyse produktiviteten og kostnadssiden til SNS AS. Problemstillingen retter seg mot gjennomføringen av et tiltak, ikke kostnader knyttet til gjennomføringen.

1.5 Studiens oppbygging

Studien består av til sammen sju kapitler. I kapittel 1 aktualiserer jeg temaet i undersøkelsen, problemstillingen presiseres, begreper forklares, tidligere forskning blir presentert, og studien avgrenses. I kapittel 2 beskriver jeg tiltaket som evalueres. Steinkjer Næringssselskap AS blir presentert, og etablererveiledningen blir mer detaljert beskrevet. I studiens kapittel 3 presenteres teorien som ligger til grunn for oppgaven. De tre første kapitlene danner dermed bakgrunnen og rammeverket som analysen bygger på. I kapittel 4 presenterer jeg forskningsdesignet og valg av metode, mens analyse og diskusjon blir presentert i kapittel 5 og 6. Her besvares også problemstillingene ved hjelp av de innsamlede data, og det teoretiske rammeverket. I oppgavens siste del, kapittel 7, oppsummer jeg studien i sin helhet, retter et kritisk blikk mot gjennomføringen, og presenterer forslag til videre forskning.

2. Tiltaket som evalueres

Mange kommuner har bygget god kompetanse i å veilede etablerere i bedriftsetableringsfasen. Når vi tar på de statsvitenskapelige brillene, er denne aktiviteten å regne som et offentlig tiltak. I denne delen av studien vil Steinkjer Næringssselskap AS bli presentert, og vi ser nærmere på det konkrete tiltaket som ligger til grunn for evalueringen, nemlig etablererveiledningen til Steinkjer Næringssselskap AS.

Innledningsvis er det hensiktsmessig å avklare at masteroppgaven er skrevet på oppdrag for Steinkjer Næringssselskap AS. Samarbeidet omfatter ingen økonomisk kompensasjon, men tilgang til kontorplass i deres lokaler i Steinkjer, samt tilgang til dokumenter, informasjon og samtaler med de ansatte i selskapet. Motivasjonen og det overordnede formålet til Steinkjer Næringssselskap AS ved å inngå et samarbeid om en slik studie, er å avdekke effekter, eller mangel på effekter, for å kunne forbedre gevinstrealiseringen i sitt arbeid i fremtiden. Gevinstrealisering er avgjørende for å opprettholde det økonomiske bidraget fra det offentlige. Det finnes nemlig en rekke private aktører som tilbyr veiledningstjenester til bedrifter i oppstartsfasen. For at rasjonale for offentlig etablererveiledning skal være tilstede, må en påvise at den fører til en merverdi. Denne merverdien ville ikke vært til stede om man overlot aktørene til seg selv og private bedrifter. Det må altså foreligge en samfunnsøkonomisk begrunnelse for tiltaket. En må kunne påvise at en vil oppnå bedre resultater med den offentlige veiledningstjenesten, enn uten den.

I det følgende presenterer jeg Steinkjer Næringssselskap AS. Jeg avklarer hvordan selskapet er organisert og finansiert, og avdekker hvordan etablererveiledningen fungerer i praksis.

2.1 Steinkjer Næringssselskap AS

Steinkjer kommune har opprettet et eget aksjeselskap som jobber med næringsutvikling, nemlig Steinkjer Næringssselskap AS (SNS AS). De deler lokaler med kunnskapsparken i Nord-Trøndelag, sentralt i Steinkjer. Selskapet er kommunen sitt verktøy for næringsutvikling, også kalt kommunens førstelinjetjeneste, og har i dag fire ansatte. Årsmeldingen for 2014 viste en omsetning på i overkant av seks millioner kroner, et resultat etter skatt på kr 89 315. Til sammen mottok de ca. tre millioner kroner i driftstilskudd fra Steinkjer kommune (Årsmelding, 2014). De resterende tre millionene utgjør inntekter etter salg av tjenester, og omsetning i forbindelse med prosjekter som “Bolystprosjektet” og

“Nær-Ung”. Selskapet har som formål å fremme næringslivet i Steinkjer kommune, bidra til økt verdiskapning gjennom utvikling av eksisterende bedrifter, og å bedre grunnlaget for nyetableringer. De jobber også aktivt for å fremskaffe nye satsingsområder for næringslivet i regionen (Steinkjer Næringssselskap AS, 2015). De ansatte opplyser å ha lang erfaring med bedriftsutvikling og etablering av nye bedrifter, og har fokus på innovasjon, nyskaping, gründerskap og entreprenørskap. Arbeidsoppgavene omfatter veiledning til etablerte bedrifter, etablererveiledning, bedriftsbesøk, næringsfaglige vurderinger og deltakelse i prosjekter og arrangementer. En av hovedsatsningen til selskapet er imidlertid veiledningstjenester til bedrifter i oppstartsfasen (etablererveiledning). De siste syv årene har de jobbet systematisk med å utvikle modeller og verktøy til veiledningstjenesten (Steinkjer Næringssselskap AS, 2015). Det er på bakgrunn av dette arbeidet selskapet nå ønsker å evaluere og å se på mulige effekter av veiledningstjenestene de tilbyr.

2.2 Veiledningstjenesten til Steinkjer Næringssselskap AS

Etablererveiledning til Steinkjer Næringssselskap AS består av et kartleggingsmøte, og inntil fem timer med veiledning knyttet til en forretningsidé. Kartleggingsmøtet omfatter en kartlegging av selve idéen, etablererens talent, kompetanse, nettverk, økonomiske situasjon og gjennomføringsevne. Etablereren må derfor være forberedt på å legge frem informasjon om disse temaene, og andre forhold knyttet til sin idé. Det påpekes at alle samtaler er taushetsbelagt. Når et slikt møte er gjennomført, setter veileder og etablerer i fellesskap opp en plan for veien videre. Denne planen skal være knyttet til etablererens behov. Noen etablerere opplever at de da blir koblet sammen med andre bedrifter som driver i samme bransje. Det etableres et bedriftsnettverk hvor bedriftene kan utveksle kunnskap og informasjon. Andre etablerere fortsetter veiledningen sammen med en ansatt i SNS AS. Målet er å kvalitetssikre oppstarten av bedriften, gjennom å kartlegge forretningsidéen, lage en god forretningsplan, tenke på beskyttelse av idéen, avdekke finansiering og støtteordninger og se på selskapsform og registrering. I denne prosessen er det avgjørende at veiledningen hjelper etablereren gjennom essensielle spørsmål knyttet til disse delene av oppstarten. Når det gjelder forretningsidéen må det avdekkes hvilke behov idéen skal løse, hva en skal selge – til hvem, og til hvilken pris, hvem som skal produsere den, og om den er testet mot potensielle kunder. Arbeidet med forretningsplanen omfatter å avklare og rendyrke produktet, se på hvilket behov i markedet man retter seg mot, vurdere konkurrenter, avklare mål for bedriften, og se på hvordan markedet skal få vite om idéen. Det er også viktig å vurdere om man skal

søke om noen form for beskyttelse av idéen. Er idéen unik? Tilfredsstill den kravet til beskyttelse, og hvordan gjøres dette i praksis? Videre er finansiering et viktig punkt i veiledningen. Etablereren må avdekke sitt kapitalbehov, hvilke investeringer som må gjøres, om det foreligger et realistisk budsjett, hvor mye kapital man skal bidra med fra egen lomme, og hvilke støtteordninger som finnes. Til sist er det viktig at etablereren ser på hvilken selskapsform som vil være hensiktsmessig for etableringen. Skal det være et aksjeselskap, enkeltmannsforetak eller et ANS/ DA? Hvilke dokumenter må utarbeides i forbindelse med registrering av selskapet, og trenger etablereren hjelp til dette? (Dahle, Alskog, Solberg, Abelsen, Frønsdal, 2013:13).

I tillegg til å hjelpe etablereren gjennom alle disse problemstillingene, skal SNS AS være behjelpelig med å koble etablereren til rett kompetanse, slik at en raskest mulig kommer i drift, møter riktig marked og får salg. Noen blir koblet til forskningsmiljøer i eksempelvis Sintef, andre kobles til Innovasjon Norge, ulike gründerforum eller foreninger. Veilederne må ha god kompetanse om hvilken hjelp og støtte som finnes for etablerere. Til syvende og sist bør de ha god kompetanse innen et svært bredt spekter av felt innenfor både økonomi, marked og juss. Det påpekes imidlertid at Steinkjer Næringssselskap AS tilbyr inntil fem timer gratis veiledning gjennom støtte fra Steinkjer kommune (Steinkjer Næringssselskap AS, 2015). Dette underbygger at de først og fremst er en førstelinjetjeneste for etablerere i kommunen, og at de har et spesielt fokus på å koble etablerere til annen kompetanse (Årsmelding, 2014)¹.

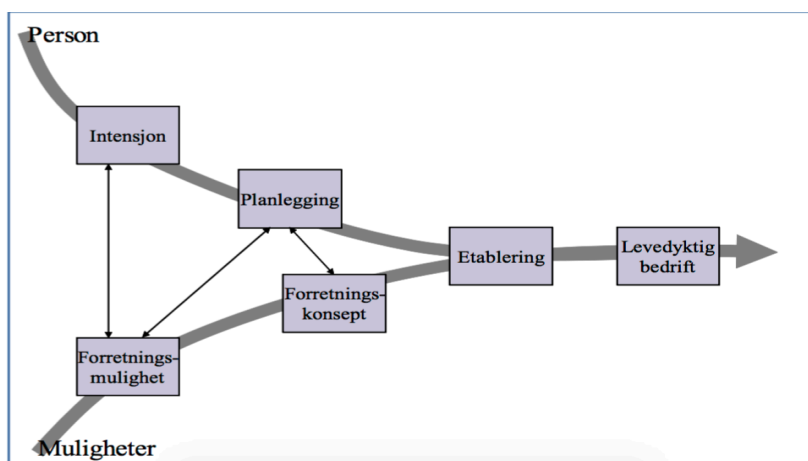
¹ Informasjonen som fremgår i denne delen er delvis basert på samtaler med de ansatte i SNS AS

3. Teoretisk rammeverk

I dette kapitlet redegjøres det for evalueringens teoretiske utgangspunkt. Teorien bygger på etablert kunnskap om bedriftsetablering, entreprenørskap og gründervirksomhet. Herunder betydningen av kompetanse for å fremme mer entreprenørskap og for å oppnå gode resultater av entreprenørskap i form av levedyktige bedrifter. Etablererveiledningen utført av SNS AS gir et tilbud til personer som har en forretningsidé og som ønsker å utvikle denne med tanke på å starte egen bedrift. Veiledningen skal bidra med kunnskap til etablereren for at han eller henne skal bli i stand til å gjennomføre etableringsprosessen på en bedre måte, og med et mer vellykket resultat. Det er i tillegg hensiktsmessig å redegjøre for det faktum at etablererveiledning er et av myndighetenes virkemiddelapparat for verdiskapning i Norge. Studien er rent overordnet en evaluering av offentlig næringsrettede virkemidler. Det presenteres derfor noen teoretiske perspektiver om offentlig oppgaveløsning, med utgangspunkt i nyliberalismen og New Public Management.

3.1 Bedriftsetableringsprosessen

Faglitteraturen inneholder mange teorier og perspektiver på bedriftsetablering. De fleste teoriene bygger på etablert kunnskap om entreprenørskap og betydningen av kompetanse for å oppnå gode resultater og levedyktige bedrifter. Et hovedelement i prosessen mener Alain Fayolle (2003: 41) er å forstå kombinasjonen av at det må foreligge en god forretningsidé, og finnes en eller flere personer som har forretningskompetanse til å utvikle idéen. Han illustrerer dette i følgende modell:



Figur 1: Entreprenørskapsprosessen²

² Oversatt og tilpasset av Rønning (2010:8)

Personen utgjør den subjektive delen av prosessen, mens muligheten er knyttet til objektive produksjons- og markedsforhold. En person har en intensjon om å etablere en virksomhet. Forretningsmulighetene personen presenterer vil stort sett være påvirket av vedkommendes bakgrunn og erfaringer. Videre blir idéen i planleggingsprosessen formet ytterligere i tråd med etablererens forutsetninger. Dette gjør at det subjektive og objektive smelter sammen i den etableringen som eventuelt blir resultatet av prosessen. Figuren fremhever det tosidige fokuset på person og muligheter. På den ene siden bør en etablererveiledning gi kunnskap om bedriftsetablering som utnytter fortjenestemulighetene, og resulterer i en lønnsom og levedyktig bedrift. På den andre siden må dette kombineres med den subjektive siden av en etablering. Etablererens forutsetninger og målsettinger må kombineres med kravene til en lønnsom og levedyktig bedrift (Fayolle, 2003: 41; Rønning, 2010: 8). Dersom etablereren må avvike en ulønnsom etablering når ikke pilene i figuren helt sammen – man oppnår ingen kombinasjon av etablerer og forretningsmulighet som gir grunnlag for en lønnsom og levedyktig bedrift.

Denne studien baserer seg på en antagelse om at bedrifter som har fått etablererveiledning hos Steinkjer Næringssselskap AS har høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått veiledning. Bakgrunnen er at mangel på kunnskap og kompetanse om bedriftsetablering er en av de største truslene mot levedyktige bedrifter (Regjeringen, 2015). Det er imidlertid naivt å tro at det bare er etablererveiledning som har en effekt på bedrifters overlevelse. Tidligere forskning viser at etablerere har en del personlige egenskaper som er mer fremtredende enn hos andre. De søker utfordringer, har en mer utadvendt personlighet, er mer kritisk til det bestående, vurderer nye muligheter mer optimistisk enn andre og er mer tilbøyelige til å ta risiko (Alsos og Rønning, 2005: 49). Slik personlige egenskaper er det imidlertid vanskelig å gjøre så mye med, derfor skal vi i det følgende konsentrere oss om faktorer som den enkelte i større grad kan påvirke. I tillegg til Fayolle (2003: 41) sine teorier, viser nemlig andre studier om overlevelse blant nyetablerte bedrifter at personlig kompetanse, som utdanning, erfaring og tilgang på kapital, er avgjørende faktorer for overlevelse (Brüderl, Preisendörfer og Ziegler, 1992: 239).

3.1.1 Etablererveiledning

Slik det fremgår av studiens innledning, er nyetableringer av bedrifter en potensiell innfallsvinkel til å løse omstillingsfaser i norsk økonomi. Høy etablererfrekvens er imidlertid

ikke nok. Det er essensielt at bedriftene er robuste og levedyktige. Mangel på kunnskap og kompetanse er et av de største hindrene for å lykkes med en etablering (Regjeringen, 2015: 18). På bakgrunn av dette er etablererveiledning skissert som et ledd i å skape mer levedyktige bedrifter. Men helt konkret, hvordan kan nettopp etablererveiledning være med på å hjelpe etablerere til å skape solide bedrifter? For å kunne besvare det spørsmålet er det hensiktsmessig å ta utgangspunkt i begrepet *veiledning*. Tordis Lien (2006: 8) understreker at dette er et tvetydig begrep, som må defineres ut i fra konteksten det brukes i. Hun viser til at det rent overordnet er en målrettet aktivitet der veilederen har et meransvar for kvaliteten i samtaleforløpet. Begrepet handler i stor grad om at veilederen stiller åpne spørsmål som bidrar til at den andre får mulighet til å arbeide videre med et problem. Veilederen hjelper altså den som veiledes til selv å finne løsninger på sine problemer og utfordringer. I konteksten etablererveiledning må imidlertid begrepet utvides til å omhandle veilederen som diskusjonspartner, underviser og kompetansedeler. Å starte en bedrift krever kompetanse på flere områder, blant annet salg, markedsføring, finansieringsbehov, kapitalbehov, formalia, veiledning i søknadsprosesser og nettverksbygging (Dahle, Alskog, Solberg, Abelsen og Frønsdal, 2013: 13-17). Ofte er dette helt nye arenaer for etablerere i oppstartsfasen, og veilederen får derfor en viktig ”opplæringsrolle”. I tillegg er det viktig å hjelpe etablereren til å vurdere det personlige grunnlaget for å kunne lykkes med egen bedrift. En veileder vil kunne bidra med å kartlegge personlige egenskaper, kompetanse i vid forstand, verdier, motivasjonsfaktorer, ønsker og behov. En helhetlig etablererveiledning dreier seg altså om både å bidra med kompetanse om hvordan man etablerer en bedrift helt konkret, men også til å gi etablereren kunnskap om seg selv og sine egenskaper (Dahle et al., 2013: 13-17). Til syvende og sist koker etablererveiledning ned til å omhandle *planlegging* av en bedriftsetablering. Yngve Dahle et al. (2013:13-17) mener at årsaken til at mange bedrifter ikke overlever i mer enn et par år, er mangelen på god planlegging i oppstartfasen. Etablererveiledning kan i så måte være med på å sikre god planlegging i oppstartfasen, og dermed bidra til høyere andel overlevelse hos nyoppstartede bedrifter.

I forlengelse av forrige avsnitt er det hensiktsmessig å spørre hvorfor norske kommuner har fått så mye av ansvaret for etablererveiledning? Dette spørsmålet ble delvis besvart i innledningen: Felles for de fleste etablereringer er nemlig at de trenger tillatelser, godkjenninger, konsesjoner og lokalkunnskap for å lykkes. Derfor blir kommunene en viktig førstelinjetjeneste. På bakgrunn av dette kan man forklare løsningen ut fra et institusjonelt perspektiv. Kommunalt næringsutviklingsarbeid med vekt på etablererveiledning,

gründervirksomhet, entreprenørskap og innovasjon bygger på en forklaring om at næringsutviklingsarbeidet gjøres for å oppfylle normative forventninger til kommunen som aktør. Dette vil imidlertid ikke være et uttalt mål; det uttalte målet er økt næringsaktivitet og levedyktige bedrifter. De normative forventningene viser til at kommunen får kritikk om arbeidet med næringsutvikling ikke blir gjort. Befolkningen og næringslivet har forventninger til at kommunen skal bruke ressurser på dette området. Ut i fra et institusjonelt perspektiv arbeider kommunen aktivt for å unngå å bli eksponert for kritikk. De forsøker derfor å implementere etablert og velfungerende praksis fra andre kommuner, i tillegg til at de søker å utvikle seg selv i tråd med hva som synes å fungere. For å unngå kritikk må kommunen også fokusere på resultater. Resultatene av arbeidet deres synliggjøres og måles. Det innebærer at de søker en mer effektiv bruk av begrensede økonomiske ressurser. Ofte resulterer det i at kommunene målretter innsatsen mot de områdene hvor forholdsvis små ressurser kan utløse stor aktivitet hva gjelder næringsutvikling. Denne målrettingen krever god kjennskap til lokale forhold, og kan forklare noe av bakgrunnen for at kommunene har fått et stort ansvar i arbeidet med næringsutvikling i form av entreprenørskap og gründervirksomhet (Rønning, 2009).

Selv om kommunene målretter innsatsen for å få synlige resultater, er det viktig å huske at etablererveiledning er et offentlig virkemiddel som både kan ha direkte og indirekte virkninger på bedriftsetableringer i regionen. Resultater kan komme raskt i form av nyetableringer og arbeidsplasser, men det kan også være at potensielle etablerere ikke lykkes i første forsøk. Etablererveiledningen gir etablereren bedre kompetanse til å evaluere forretningsidéen, og dermed også et grunnlag for å skrinlegge dårlige idéer tidlig. Senere kan denne kompetansen komme til nytte ved nye og bedre funderte etableringsforsøk. Andre kan gjennom den kompetanse og innsikt de skaffer seg i veiledningen konkludere med at en etablering av bedrift av ulike årsaker ikke er riktig for dem. Selv om dette ikke gir målbare resultater av etablererveiledningen i form av nyetableringer og arbeidsplasser, har det en samfunnsøkonomisk betydning at sistnevnte gruppe ikke kaster seg ut i en bedriftsetablering som senere kan mislykkes fordi etablereren ikke har tilstrekkelig motivasjon eller kompetanse (Rønning, 2010: 4).

3.1.2 Utdanning og erfaring

I tillegg til etablererveiledning kan personlig kompetanse, som utdanning og erfaring, påvirke bedrifters overlevelse. Flere undersøkelser viser at utdanning generelt virker positivt på evnen til å lykkes som etablerer. Utdanning hever kompetansen til å tilegne seg ny kunnskap, og økt kunnskap gjør det lettere å gjennomføre de ulike aktivitetene i etableringsprosessen. Det viser seg at spesielt utdanninger knyttet til bedriftsetablering, markedsføring og produktutvikling gir særlig relevant kunnskap for etablerere (Alsos og Rønning, 2005:50). Dette henger delvis sammen med teorien om at etablererveiledning påvirker bedrifters overlevelse, fordi kunnskap om bedriftsetablering er en viktig faktor når det kommer til overlevelse og vekst.

Erfaring omhandler i dette tilfellet både erfaring med å starte bedrift og bransjeerfaring. Erfaring med å starte bedrift gjør at man vet noe om hva som kreves i en bedriftsetablering. Planlegging, beslutningstaking, kommunikasjon, forhandlinger, ledelse og salg er ferdigheter man i større eller mindre grad da har verdifull trening i. I tillegg har man kompetanse i selve etableringsprosessen, det å utnytte forretningsmuligheter, kjenne til relevante funksjoner for næringsvirksomhet og de ulike prosessene tilknyttet en etablering. Alt dette er med på å påvirke bedriftens mulighet til å overleve. Hvis man i tillegg har bransjeerfaring fra bransjen man etablerer en virksomhet i, har man mest sannsynlig skaffet seg verdifull innsikt i hvordan akkurat denne bransjen fungerer. Man er da i bedre stand til å svare på spørsmål om markedssituasjon, aktuelle verdikjeder og konkurranseforhold (Alsos og Rønning, 2005:50).

3.1.3 Tilgang på kapital

Etablerere må ofte gjennom en avansert hinderløype for å finne økonomisk støtte i virkemiddelapparatet. Det finnes nemlig en rekke aktører som tilbyr finansiering. I det offentlige er det Innovasjon Norge, Norges forskningsråd og SIVA som er de mest sentrale aktørene. I tillegg finnes det regionale næringsfond og kommunale stipender etablereren kan søke på. Det private kapitalmarkedet for etablerere består hovedsakelig av private lån fra banker, Crowdfunding, Venturekapital og såkalte Business Angels. Vi er imidlertid inne i en periode med lav tilgang på risikovillig kapital fra private aktører. Grünfeldt og Iversen (2012: 3) begrunner dette med tre hovedaspekter: Finanskrisen har forårsaket økt grad av risikoaversjon hos investorer, private investorer har gradvis beveget seg bort fra prosjekter

som binder kapital over lang tid, og mangelen på tilførsel av statlig risikokapital til å justere for markedssvikt skremmer private investorer.

Undersøkelser viser at mangel på kapital er en vesentlig årsak til dårlig resultat i nyetablerte bedrifter (Brastad, Kvam og Stræte, 2005:176). Virksomhetene selv fremhever at egenkapitalmengde og tilgang på ekstern kapital er blant de viktigste manglene for å oppnå eller opprettholde en konkurransedyktig posisjon i markedet. Spesielt gjelder dette for nyetablerte bedrifter, hvor kapitalbehovet er stort. De går nemlig gjennom kritiske likviditetsfaser i perioden etter etablering, hvor de ofte pådrar seg driftskostnader som er større enn markedsinntektene. Å ha tilstrekkelig driftskapital er derfor avgjørende, og for mange blir løsningen å skaffe driftskreditt gjennom både private og offentlige lån. Større kapital fører erfaringsmessig til at etableringsperioden blir lettere, da etablereren kjøper seg tid til å lære nye ting, og overkomme problemer som dukker opp (Brüderl, Preisendörfer og Ziegler, 1992: 251). Hvide og Møen (2010: 1243) trekker imidlertid frem funn i sin forskning som tyder på at mangel på kapital ikke trenger å være et hinder for entreprenørskap og innovasjon. De hevder at en nyetablerte bedrifter ”har godt av” å disiplineres av en viss knapphet på kapital. At en bedriftseier har finansiell frihet, gir han eller henne handlingsrom, og er en effektiv buffer mot ytre sjokk. Det muliggjør også eksperimentering og utvikling av bedriften. På den annen side kan et stort økonomisk handlingsrom senke terskelen for hva som er et akseptabelt resultat. Idéen om at økt likviditet kan ha negative effekter på resultatene kan spores helt tilbake til Platon, som i ”Republikken” skriver at rikdom er opphavet til luksus og latskap.

3.2 Offentlig oppgaveløsning

”Bedrifter skapes, de vedtas ikke”. (St. meld. nr. 41, 1998: 5). Likevel har det offentlige ofte en finger med i spillet når en bedrift etableres. Særlig i de senere årene har vi sett et offentlig næringsutviklingsapparat som virkelig har vært opptatt av bedriftsetableringer og gründervirksomhet. Blant annet bidrar staten med næringsrettede virkemidler som skal gjøre det enklere å starte og drive egen bedrift. Bakgrunnen er at Norge har en stor offentlig sektor som har som mål å bidra med en rekke sosiale oppgaver. Den omfatter virksomheter som skal sørge for gjensidige oppgaver og forvalte felles verdier i samfunnet. Det innebærer produksjon av tjenester og innføring av tiltak som i all hovedsak er finansiert via skatter og avgifter. Kommunen har en viktig oppgave når det gjelder disse offentlige tjenestene.

Kommunen som institusjon har nemlig det overordnede ansvaret for at kommunesamfunnet fungerer. I dette ansvaret ligger et utviklingsansvar. For selv om folk og bedrifter i den enkelte kommune påvirkes av nasjonale, globale, regionale og lokale trender, er kommunen en viktig rettleider og veiviser i slike situasjoner (Finstad og Aarsæther, 2003: 19). En samfunnsøkonomisk begrunnelse for slik offentlig oppgaveløsning er at en sjelden kan regne med at en annen innsats eller drivkraft tar et helhetlig ansvar for den lokale utviklingen, dersom kommunen lar være å ta på seg utviklingsansvaret.

Debatter om den offentlige sektors rolle i samfunnet og diskusjoner rundt statens størrelse og utgifter, har blitt mye diskutert i akademia, nyhetsbildet og media de senere årene. I den sammenheng har begrepet *nyliberalisme* blitt presentert. En godt brukt definisjon av begrepet er utarbeidet av David Harvey (2005: 2). Han beskriver nyliberalismen i første rekke som en teori om politiske og økonomiske praksiser som baserer seg på at menneskelig velferd best sikres gjennom å fremme individuell økonomisk frihet og entreprenørskap innenfor et institusjonelt rammeverk bygget på sterk eiendomsrett, frie markeder og frihandel. Innenfor nyliberalismen er statens rolle blitt redusert til å skape og verne om det overordnede rammeverket i samfunnet. Statens oppgaver vil derfor være redusert til å sikre stabilitet i pengemarkedet, ha ansvaret for en nøytral ordensmakt og domstoler for å sikre den private eiendomsretten, og garantere med makt om det blir nødvendig, for å sikre at markedet fungerer på en tilfredsstillende måte. Sett bort i fra disse arbeidsoppgavene skal statlige inngrep i følge nyliberalismen begrenses slik at ikke staten overprøver det frie markedet. Nyliberalismen har blitt beskyldt for å ha en rekke negative konsekvenser som blant annet å true velferdsstaten og demokratiets verdigrunnlag. Politikere og forskere har beskyldt nyliberalismen for å være en tilbakevending til en særskilt del av den liberale tradisjonen, den økonomiske liberalismen (Thorsen og Lie, 2007: 59). Dette gjør at mange mener at nyliberalismen vil bidra til å øke forskjellene mellom fattig og rik, og at man vil verdsette profitt og økonomisk kontroll høyere enn brukerne i den offentlige tjenesteproduksjonen.

Tor W. Andreassen (2016) er en av de som fremholder den nyliberalistiske tankegangen, og kritiserer statens offentlige næringsutviklingsapparat. Han publiserte i år en kronikk med følgende overskrift: ”De beste gründerne vil alltid lykkes” (Andreassen, 2016). I kronikken retter han et kritisk blikk mot det offentliges rolle når det gjelder fokus på gründervirksomhet og etablering i Norge. Han presiserer at Norges praksis er vesentlig annerledes enn i andre land, hvor gründerne i stor grad blir overlatt til seg selv i bedriftsetableringen. Han uttaler at:

”I Norge er det så mange virkemidler for at gründere skal lykkes, at verken Innovasjon Norge, kommunene, eller gründerne har oversikten”. Videre stilles det spørsmål ved om iveren etter å skape vellykkede gründere er så stor at man bruker unødig med offentlige ressurser på det. Andreassen presiserer at å støtte etablerere og gründere ikke er en oppgave for staten, og at oppgavene bør settes helt eller delvis ut til et profesjonelt marked. Han foreslår å overlate jobben til analytikere i private equity-firmaer som lever av å investere i og utvikle selskaper for salg. Identifisering og hjelp til gründere i oppstartsfasen skyves på den måten fra byråkrater ut til profesjonelle investorer.

Det er imidlertid et faktum at offentlig sektor i dag bidrar med næringsrettede midler ved bedriftsetablering, blant annet via kommunene. Et velkjent perspektiv innenfor nyliberalismen, New Public Management (heretter NPM), har på sin side fått fotfeste i Norge. NPM handler om å endre måten offentlig sektor er organisert på, og hvilke vurderinger som ligger til grunn for den offentlige virksomhet. Et av de viktigste elementene i perspektivet er å introdusere styringsidéer fra det private markedet for å øke effektiviteten, kostandskontrollen og kundeorienteringen i det offentlige. Med inspirasjon fra det private markedet ble det innført elementer som kvalitetsindikatorer, stykkprisfinansiering og økte krav om kontrollering og evaluering. I Norge, som i resten av verden, resulterte NPM i en økt reformeringsfokus. Vi fikk blant annet NAV-reformen og helsereformen. Men selv om NPM har hatt en sentral rolle i utviklingen av den offentlige sektoren i de senere årene, har perspektivet vært heftig debattert. Enkelte har ment at utviklingen har ført til et brudd med den tradisjonelle styringen av offentlig sektor, som særlig har svekket hensynet til demokrati, fordelingsrettferdighet og rettsikkerheten som er grunnleggende verdier i velferdsstaten. Andre har hevdet at NPM har bidratt til å fortrenge idealer som legalitet og legitimitet på bekostning av effektivitet (Thorsen, Helland-Hansen, Haug, Midgaard, 2007: 59). NPM-bølgen har påvirket graden av evaluering rettet mot offentlig oppgaveløsning, også innenfor næringsrettede midler og bedriftsetableringer. Som nevnt tidligere i studien blir statlige, fylkeskommunale og kommunale prosjekter rettet mot gründere og etablerere satt under lupen stadig oftere. Fokuset på effekt blir særlig fremhevet, og en kan på mange måter trekke linjer fra NPM-bølgen til denne evalueringen av SNS AS sin etablererveiledning.

4. Metodisk tilnærming

Metodiske valg er avgjørende for studiens endelige resultat. Disse valgene danner nemlig grunnlaget for hvordan datamaterialet blir innhentet, analysert og brukt til å besvare studiens problemstillinger. I dette kapitlet gjør jeg rede for hvorfor det er hensiktsmessig å gjennomføre en evaluering av det konkrete caset, etablererveiledningen til Steinkjer Næringssselskap AS. Videre presenterer jeg hvilket design som er brukt i studien, hvordan data er hentet inn, hvordan datamaterialet er analysert, og til sist hvilke metodiske utfordringer og svakheter som foreligger.

4.1 Evalueringsforskning

Denne studien er en såkalt *evaluering*. Evaluering er et mangetydig begrep som viser til et mangfoldig fenomen. Jeg tar utgangspunkt i en bred definisjon av begrepet, hentet fra *Veileder til gjennomføring av evalueringer i staten*. Der defineres evaluering som:

”En systematisk datainnsamling, analyse og vurdering av en planlagt, pågående eller avsluttet aktivitet, en virksomhet, et virkemiddel eller en sektor. Evalueringer kan gjennomføres før et tiltak iverksettes (*ex ante*), underveis i gjennomføringen, eller etter at tiltaket er avsluttet (*ex post*). Evalueringen kan utføres av interne eller eksterne fagmiljøer” (Finansdepartementet, 2005:8).

Generelt kan man si at evalueringer vurderer verdien av noe, i tillegg til å beskrive det. Formålet er å fremskaffe informasjon som kan danne grunnlag for vurdering av iverksatte tiltak, programmer og politiske satsinger. Det finnes ulike typer av virkemidler, tiltak og programmer som kan evalueres. For det første kan man evaluere *regler*; rettsregler som er til for å normere adferden hos borgere. Dernest kan man evaluere *informasjon* som gis til samfunnsaktører for å påvirke kunnskap og holdninger. Det kan være informasjon via holdningskampanjer, eller førstehåndsinformasjon fra bakkebyråkrater. Videre kan man evaluere incentiver, økonomiske virkemidler i form av eksempelvis avgiftsreduksjoner eller høyere skatt. Til sist kan man evaluere offentlig oppgaveløsning. Enten det offentliges håndhevelse av regler, eller det offentliges produksjon av tjenester (Stone, 2001: 18). Veiledning av etablerere i kommunal regi faller inn under sistnevnte kategori; offentlig tjenesteproduksjon, da Steinkjer Næringssselskap AS leverer veiledningstjenester til etablere. I

det følgende vil den overordnede termen *tiltak* bli brukt om den konkrete veiledningstjenesten.

Et tiltak kan ifølge Samset og Christensen (2013:102) deles inn i tre separate faser. I starten foreligger en idé- og beslutningsfase, som varer frem til endelig vedtak om å iverksette tiltak. Dernest kommer en gjennomføringsfase som varer frem til resultatmålet er realisert. Til sist kommer det en kaller etterfase, anvendelsesfase eller driftsfase, der nytten av tiltaket realiseres. Det meste av dagenes evalueringsforskning foregår i løpet av eller rett etter gjennomføringsfasen, og omtales som *underveisevaluering*. I denne studien skal jeg imidlertid gjøre en evaluering fire år etter at tiltaket ble gjennomført. Det kalles *ex post-evaluering*. I praksis innebærer det å gjøre en overordnet vurdering av et tiltak basert på fakta og systematisk analyse i ettertid. I praksis kan ikke en slik evaluering gjøre annet enn å konstatere situasjonen på evalueringstidspunktet. Erfaringer viser at ex post-evalueringer har en tendens til å havne i skuffen (Samset og Christensen, 2013:118). Målet med denne evalueringen er imidlertid at det skal gi informasjon som kan bedre tilrettelegging og styring av tilsvarende tiltak i fremtiden.

4.1.1 Effektevaluering

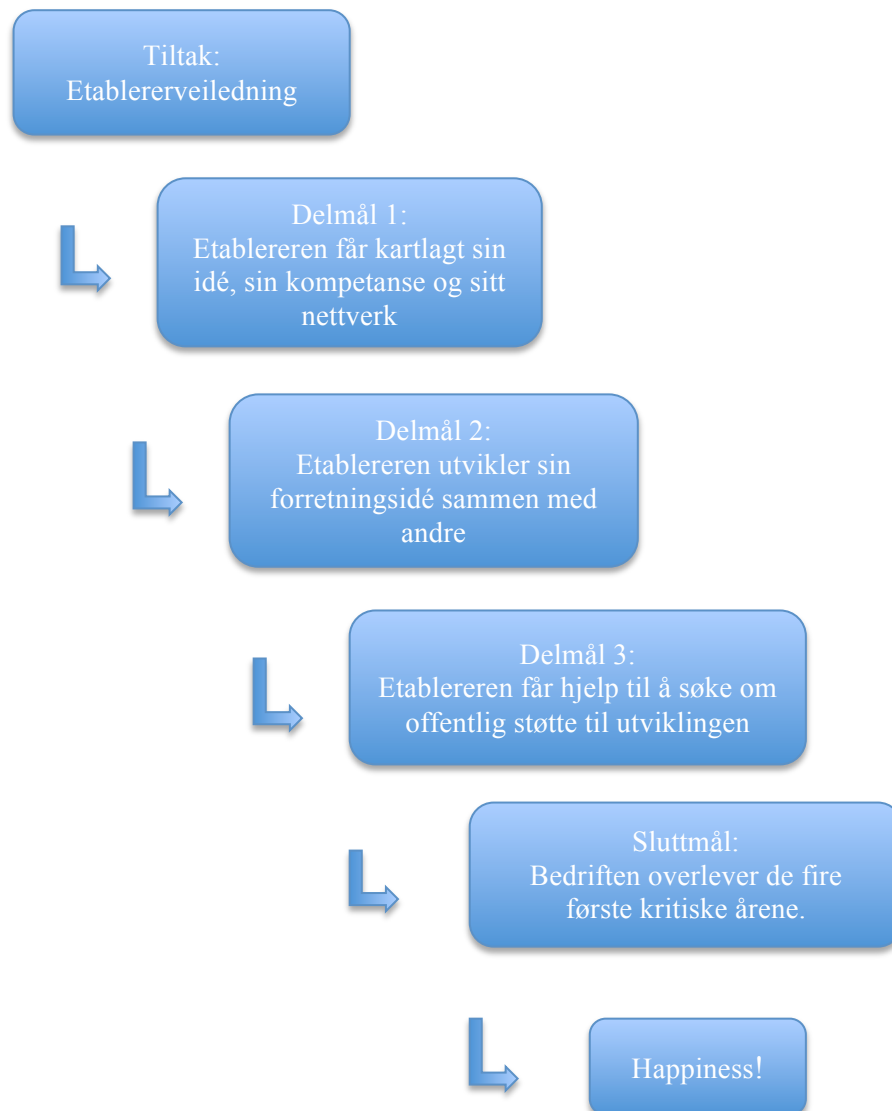
Det er vanlig å skille mellom *effektevalueringer* og *prosessevalueringer* innenfor evalueringsforskningen. Prosessevaluering innebærer å dykke ned i evalueringsforskningens svarte boks. Fokuset er politikkformulering og implementering, og betydningen disse fasene har for utfallet av et tiltak (Halvorsen og Lier, 2013:17) Effektevalueringer på sin side fokuserer på utfallet av et tiltak og effektene av det. Lawrence Mohr (1995:1) omtaler effektevaluering som ”impact analysis”, og definerer begrepet som å: ”Avdekke om et sett av aktiviteter eller tiltak (T) hadde betydning for situasjonen til individer eller objekter etter at tiltaket er iverksatt (Y)”. Tiltaket (T) viser da til aktiviteten (-e) som er ment til å bidra til endring i en ønsket retning på et eller annet evalueringskriterium (”The outcome of interest”). For å kunne gjøre en effektevaluering av tiltaket må evalueringskriteriet operasjonaliseres til noe som konkret kan måles. Det kan være sykefravær, skolerestultater, sysselsetting eller som i dette tilfellet: overlevelse blant bedrifter i en gitt kommune. Målet med et tiltak er å oppnå en gitt verdi på evalueringskriteriet. I en effektevaluering må det altså foreligge et problem, det må være satt i gang et tiltak, og det bør være en formening om hva en ønsker å oppnå ved å sette i gang tiltaket (Mohr, 1995).

En kan tenke seg flere indikatorer som er egnet til å belyse effektene av etablererveiledning. For det *første*, slik jeg har valg å gjøre det i denne undersøkelsen, kan en bruke overlevelse som mål på effekt. Det er nærliggende å tro at en bedrift som overlever det ”første vanskelige året”, er en vellykket bedrift. Det tar imidlertid tid å skape en robust bedrift. Global Entrepreneurship Monitor bruker begrepene ”ny” og ”etablert” bedrift i sine studier. En ”Ny” bedrift er en bedrift som er mindre enn 42 måneder gammel (tre og et halvt år). En etablert bedrift er en bedrift som er eldre enn dette (Kolvereid, Bullvåg og Åmo, 2007:8). SSB (2015) på sin side, regner overlevelse i nyetablerte bedrifter i inntil fem år. Jeg finner det derfor hensiktsmessig å legge overlevelsesmålet i denne studien et sted i mellom disse, nemlig overlevelse etter fire år.

For det *andre* kan nyetablerte bedrifter som har mottatt etablererveiledning ha et høyere gjennomsnittlig antall ansatte etter fire år, sammenlignet med kontrollgruppen. Det er naturlig å tro at bedrifter som øker antallet ansatte ”går godt”, sammenlignet med bedrifter som ikke ansetter flere. Kort fortalt: Vellykkede bedrifter vokser. For det *tredje* kan omsetningsvekst brukes som mål på effekt av veiledningstjenester. En ser gjerne for seg at bedrifter med høy omsetning og gode økonomiske resultater har hatt god effekt av veiledningstjenester. Disse tankene må imidlertid nyanseres: Borch (2002:51) argumenterer nemlig for at nyetablerte bedrifter må deles inn i to grupper; vekstbedrifter og levebrødsbedrifter. Levebrødsbedrifter har få eller ingen ambisjoner om vekst, mens vekstbedrifter har et mål om å vokse. Flesteparten av bedriftene som etableres i Norge omtales som levebrødsbedrifter, og det kan dermed være lite hensiktsmessig å bruke omsetningsvekst som et mål på en bedrifts suksess. Spesielt ute i kommunene er de fleste bedriftene som etableres såkalte levebrødsbedrifter. Som nevnt tidligere fases bedrifter med høyt vekstpotensial og mål om internasjonalisering fra den kommunale etablererveiledning, over til Innovasjon Norge. På bakgrunn av dette blir ikke antall ansatte og økonomisk vekst like gjeldende i evalueringen av kommunens førstelinjetjeneste for næringsutvikling. I Steinkjer kommune kan en vellykket bedrift være en bedrift som skaper en, to eller tre arbeidsplasser, og har stabile økonomiske resultater. På bakgrunn av dette brukes overlevelse som effektmål i denne evalueringen.

4.1.1.1 Operasjonalisering

Dersom vi skal måle effekten av noe, er det hensiktsmessig å først skissere tiltakets programlinje. En slik linje beskriver de konkrete målene i detalj. Det kausale forholdet som forventes å eksistere mellom mål (T) og middel (Y) kommer til uttrykk i en slik linje. Etablererveiledningen til SNS AS kan skisseres slik:



Figur 2: Tiltakets programlinje

Aktivitetene i programlinjen er ment å bidra til endring i ønsket retning på en problemdimensjon. Problemdimensjonen er i dette tilfellet overlevelse av nyetablerte bedrifter. Tiltaket er veiledning av bedrifter i oppstartsfasen, hvor tiltakets mål er å øke antallet bedrifter som overlever i minimum fire år. Den *faktiske utviklingen* av tiltaket måles

altså i antallet bedrifter som har overlevd i minimum fire år. Hvilken effekt tiltaket (T) har, må imidlertid sees i sammenheng med den *kontrafaktiske utviklingen*, en verdi på evalueringskriteriet dersom tiltaket ikke hadde blitt implementert. Effekt er altså differansen mellom faktisk utvikling og kontrafaktisk utvikling på evalueringskriteriet problemdimensjonen (Mohr, 1995:14).

4.2 Forskningsdesign

Et forskningsdesign er forskerens plan eller skisse for en undersøkelse. Innledningsvis i et design er det hensiktsmessig å avklare de metodiske valgene som er tatt. Samfunnsvitenskapelig forskning har to metodiske hovedretninger: kvantitativ og kvalitativ forskningsmetode. Kvalitative metoder søker å gå i dybden, og vektlegger betydningen, mens kvantitative metoder vektlegger utbredelse og tall (Thagaard, 2013:17). I denne evalueringen tas det utgangspunkt i både en kvantitativ og en kvalitativ forskningsstrategi. Spørsmål og hypoteser er avledet fra teoretiske perspektiver som er relevant for fenomenet som studeres. Det tas utgangspunkt i både sekundærdata og førstehåndsdata, og datamaterialet evalueres ved hjelp av deskriptiv statistikk, kvantitative- og kvalitative analyseteknikker. Hensikten er å bruke informasjon om en definert populasjon (utvalg) på et gitt tidspunkt, til å gi svar på problemstillingen. Kristen Ringdal (2001:110) skiller mellom fem typer forskningsdesign, hvor *eksperimentell design* utgjør det klassiske designet for å undersøke årsakssammenhenger. Formålet er å lage meningsfulle sammenlikninger der effekten av en eksperimentell faktor kan studeres. En effektevaluering bør også forklare hvordan og hvorfor tiltaket gir effekter. I forlengelse av den kvantitative delen foreligger det derfor en kvalitativ tilnærming. Her kartlegges erfaringene til de som har deltatt på tiltaket, altså fått etablererveiledning i regi av SNS AS. Deltakerne gis mulighet til å utdype sine meninger om tiltaket de har vært en del av. På den måten kan jeg besvare underproblemstillingen: *Hvorfor fører Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning til høyere/lavere overlevelse etter fire år?* Hensikten er å få mer dybdekunnskap om etablererveiledningen og dens betydning, ut over den kvantitative hovedproblemstillingen.

Det finnes flere typer eksperimentelle evalueringsdesign. Det første designet er en retrospektiv tilnærming, og innebærer at man spør personer som har deltatt på et tiltak om hvordan de tror situasjonen ville vært dersom de ikke hadde deltatt. Det er nettopp dette som gjøres i den kvalitative delen av undersøkelsen. Det andre designet undersøker situasjonen på

problemdimensjonen før tiltaket blir iverksatt (en-gruppedesign). Det tredje designet undersøker situasjonen på problemdimensjonen for en sammenlignbar gruppe (kontrollgruppe) som ikke har deltatt på tiltaket (to-gruppedesign). I tillegg skisseres det design som utgjør en kombinasjon av disse tre ulike designene, og man skiller mellom før-måling, midtveis-måling og etter-måling (Mohr, 1995: 62). Hvilket design som er mest hensiktsmessig, må vurderes i det konkrete tilfellet. I vårt tilfelle finnes det både en tiltaksgruppe som har fått veiledning fra Steinkjer Næringssselskap AS, i tillegg til en sammenlignbar gruppe bedrifter som ikke har fått veiledning fra Steinkjer Næringssselskap AS (kontrollgruppe). Det gir muligheter til å gjennomføre et to-gruppedesign. Det er da kontrollgruppens verdi ved etter-måling (etter fire år) som representerer den kontrafaktiske utviklingen. Effekten av veiledning er altså differansen ved etter-målingen mellom tiltaks- og kontrollgruppen (Mohr, 1995: 58). Kontrollgruppen er i dette tilfelle nyetablerte bedrifter i Steinkjer kommune som ikke, av ulike grunner, har mottatt veiledning fra SNS AS. Inndelingen av tiltaksgruppen og kontrollgruppen er ikke randomisert, men forekommer som et resultat av ordinære seleksjonsmekanismer. Et to-gruppedesign uten pre-test hvor kontrollgruppen ikke er randomisert kalles *kvasiekksperimenter*, og kan skisseres slik:

$$\frac{T}{Y_E} - \frac{Y_C}{Y_C}$$

Effekt = $Y_E - Y_C$

Figur 3: Skissering av kvasiekksperiment

4.2.1 Forskningsspørsmål

Hovedhensikten med evalueringen er å avdekke effekten av SNS AS sin veiledningstjeneste til bedrifter i oppstartsfasen, altså om det er en årsakssammenheng mellom å motta etablererveiledning og overlevelse etter fire år. Teoretiske perspektiver om temaet tilsier at bedrifters overlevelse kan gi et godt mål på effekt. På bakgrunn av dette tar jeg utgangspunkt i følgende variabler:

Avhengig variabel: En nyetablert bedrift sin overlevelse etter fire år.

Uavhengig variabel: Etablererveiledningen til Steinkjer Næringssselskap AS.

Teorien avdekker imidlertid at andre faktorer enn etablererveiledning kan påvirke nyetablerte bedrifters overlevelse etter fire år. For at overlevelsen til den nyetablerte bedriften skal kunne tilskrives SNS AS sin veiledningstjeneste, er det avgjørende å isolere dens effekt. På bakgrunn av dette vil det være hensiktsmessig å inkludere noen kontrollvariabler. I henhold til teoridelen har jeg valgt kontrollvariablene *utdanning*, *erfaring* (bransjeerfaring og erfaring med å starte bedrift) og *tilgang på kapital*.

I forlengelse av hovedproblemstillingen stilles spørsmålet: *Hvorfor fører Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning til høyere/lavere overlevelse etter fire år?* Spørsmålet besvares ved hjelp av en retrospektiv tilnærming. Etablerere som har fått etablererveiledning blir rent overordnet spurt hvordan de tror situasjonen ville vært dersom de ikke hadde deltatt i etablererveiledningen.

4.2.2 Datagrunnlag

For å kunne gjennomføre en evaluering av Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning innenfor rammene av masteroppgaven, er det hensiktsmessig å gjøre noen valg når det gjelder selve datagrunnlaget. For det første vil dataene begrense seg til nyetableringer av aksjeselskap i år 2012 i Steinkjer kommune, og deres overlevelse fire år senere, i 2015/16. Jeg utelukker altså andre selskapsformer enn aksjeselskap fra datamaterialet, og baserer resultatene kun på nyetableringer i 2012 i Steinkjer kommune. Nyetableringene er korrigert for overdragelser, noe som betyr at nye foretak som overtar en eksisterende virksomhet etter definisjonen ikke er en nyetablering, kun et nytt foretak. Med overlevelse menes en etablering som har aktivitet i form av omsetning eller sysselsetting.

Det sekundære datagrunnlaget er hentet i Brønnøysundregisteret. Den 23.01.2016 bestilte jeg en oversikt over alle nyregistrerte aksjeselskap i Steinkjer kommune i 2012, og overlevelse i fire år. Listen inneholdt til sammen 112 aksjeselskap. Dataene ble levert i en Excel-fil, som videre ble levert til de ansatte i SNS AS slik at de kunne markere hvilke bedrifter som mottok etablererveiledning samme år, og deretter returnere den til meg. Ved hjelp av denne listen foretok jeg enkle prosentvise utregninger som utgangspunkt for å kunne besvare

hovedproblemstillingen. Videre delte jeg listen inn i fire grupper. Disse gruppene illustreres i følgende firefeltstabell:

Tabell 1: En illustrerende firefeltstabell av det sekundære datagrunnlaget

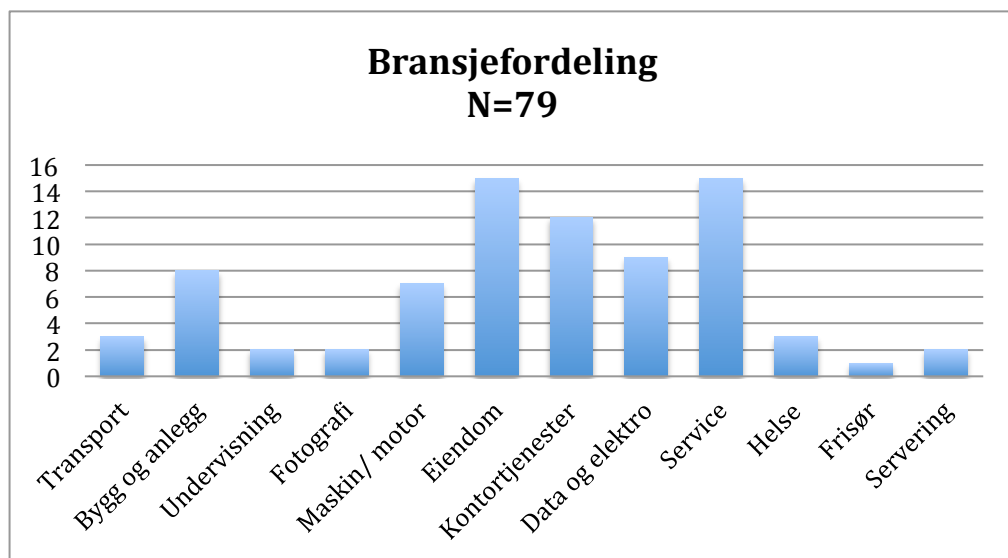
| | Overlevde | Avsluttet |
|---|-----------|-----------|
| Aksjeselskap som har fått veiledning | Y_E | A_E |
| Aksjeselskap som ikke har fått veiledning | Y_C | A_C |

Hovedproblemstillingen retter seg mot kolonnen ”Overlevde”, og sammenligner overlevelse i gruppen som har fått veiledning (Y_E), med gruppen som ikke har fått veiledning (Y_C). De to gruppene som består av selskaper som har avsluttet sin virksomhet i løpet av fire år (A_E og A_C) er også av betydning for problemstillingen. For å kunne regne prosentvis overlevelse av gruppene Y_E og Y_C , brukes tallene i gruppene A_E og A_C . A-gruppene utgjør til sammen 33 av 112 bedrifter (29 %). Etter at de prosentvise utregningene er gjort, rettes fokuset mot Y-gruppene, altså bedriftene som overlevde de fire første årene. En kan tenke seg at det ville vært interessant å sammenligne gruppene som ikke overlevde, med gruppene som overlevde, men da studiens omfang må begrenses, vil ikke gruppene A_E og A_C bli nærmere diskutert i det følgende. Datamaterialet som brukes videre består dermed av 79 aksjeselskaper som har overlevd de fire første årene etter etablering. Utvalgsstørrelsen i kvantitative undersøkelser beregnes vanligvis ved hjelp av gjennomsnitt og prosenttall, og estimatene har feilmarginer som avtar med utvalgsstørrelsen (Ringdal, 2007:191). I dette tilfellet er utvalget på 79 bedrifter forholdsvis lite, og jeg finner det derfor hensiktsmessig å forsøke å innhente data fra samtlige 79 bedrifter. Jeg foretar dermed ingen ytterligere vurdering av hvilken utvalgsstørrelse som trengs.

De 79 bedriftene i Y-gruppene ble videre brukt som utgangspunkt for å innhente ytterligere informasjon. Det gjelder informasjon knyttet til kontrollvariablene, i tillegg til dataene av kvalitativ art. Førstehåndsdataene ble innhentet ved hjelp av telefonsamtaler til etablereren av aksjeselskapet. De selskapene som, ut i fra min liste, ikke hadde mottatt etablererveiledning

fra SNS AS fikk kun ja-/nei-spørsmål om utdanning, erfaring og økonomiske bidrag (se vedlegg 1). De selskapene som, ut i fra min liste, mottok etablererveiledning fikk i tillegg spørsmål av mer kvalitativ art, som: *Hva har kontakten med SNS AS betydd for etableringen av ditt aksjeselskap?* (se intervjuguide i vedlegg 2).

Datagrunnlaget som ligger til grunn for evalueringen fremstår anonyme i hele fremstillingen. Jeg finner det imidlertid hensiktsmessig å presentere en oversikt over i hvilke bransjer de 79 aksjeselskapene i Y-gruppene fordeler seg:



Figur 4: Bransjefordeling

4.2.3 Skisse av forskningsdesignet

Da denne evalueringen består av ulike metodiske tilnærminger, problemstillinger og datagrunnlag, finner jeg det hensiktsmessig å presentere en skisse av forskningsdesignet for å tydeliggjøre min tankegang:

Tabell 2: Skisse av forskningsdesignet

| | Del 1 | | Del 2 |
|----------------------------|--|--|---|
| Problemstilling/ formål | <i>Har bedrifter som har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS en høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS?</i> | Ser videre hovedproblemstillingen i lys av variablene utdanning, bransjeerfaring, erfaring med å starte bedrift og tilgang på kapital. | <i>Hvorfor fører Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning til høyere/ lavere overlevelse etter fire år?</i> |
| Data | Sekundærdata | Sekundærdata og førstehandsdata | Førstehandsdata |
| Metodisk tilnærming | Kvantitativ | Kvantitativ og kvalitativ | Kvalitativ |

4.3 Gjennomføring

Evalueringen er, som nevnt innledningsvis, skrevet på oppdrag for Steinkjer Næringssselskap AS. Vi ble koblet sammen via en utlysning på NTNU Bridge sine hjemmesider, og møttes for første gang i august 2015. På det første møtet forklarte daglig leder i SNS AS at de ønsket en evaluering av etablererveiledningen for å få en forståelse av om arbeidet deres fungerer som tiltenkt. Videre ble mine forventninger til oppgavesamarbeidet presentert, og det ble understreket at omfanget av studien ikke vil gi rom til å besvare alle SNS AS sine spørsmål. I forlengelse av møtet hadde vi sporadisk kontakt på e-post. Månedene som fulgte ble brukt til å kartlegge selve organiseringen av arbeidet deres, og forberede oppgaven som ekstern evaluator. Målet med undersøkelsen er å bidra med kompetanse og innfallsvinkler som bedriften ikke selv besitter, eller har anledning til å innhente. Som ekstern evaluator er uavhengighet en faktor som kan bidra til større objektivitet og legitimitet, men på den annen side har en ikke den samme nærheten til det som evalueres (Finansdepartementet, 2005). På den måten blir veien fra evaluering til handling og iverksetting lengre, og man kan ende opp med en ”skrivebordsevaluering” som ikke påvirker de som blir evaluert.

I januar startet arbeidet med oppgaven for fullt, og det ble gjennomført to møter med SNS AS. Jeg fikk i tillegg tilbud om arbeidsplass i lokalene deres på Steinkjer, noe som ble benyttet

ved et par anledninger. I utgangspunktet var tanken å gjennomføre en ren kvantitativ evaluering, med tallmateriale fra 2012 og frem til i dag. SNS AS ønsket imidlertid en mer kvalitativ tilnærming, og hadde sett for seg at evaluator kunne snakke med noen av de som hadde benyttet seg av etablererveiledning. På bakgrunn av dette ble det gjort et valg om å gjennomføre evalueringen basert på både kvalitativ og kvantitativ data. Først ble undersøkelsen meldt til Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste (se vedlegg 4). Deretter innhentet jeg tallmateriale fra Brønnøysundregistret over alle bedrifter som ble opprettet i Steinkjer kommune i 2012, og deres overlevelse i 2016 (N=112). Denne informasjonen ble sammenlignet med listene til SNS AS over hvem som fikk etablererveiledning der i 2012. På bakgrunn av denne informasjonen kunne studiens hovedproblemstilling besvares. Videre var det hensiktsmessig å se hovedproblemstillingen i lys av kontrollvariablene utdanning, bransjeerfaring, erfaring med å starte bedrift og tilgang på kapital. Denne informasjonen var ikke tilgjengelig fra før, og måtte innhentes av evaluator på bakgrunn av informasjonen jeg hadde fått fra Brønnøysundregisteret. I løpet av tre dager ringte jeg til i alt 60 bedrifter opprettet i 2012, og som fortsatt var i drift i 2016. Jeg snakket utelukkende med den personen som sto som kontaktperson i Brønnøysundregisteret, og som i tillegg hadde en eierandel i selskapet. De fikk fire ja-nei spørsmål relatert til kontrollvariablene, i tillegg til et spørsmål om de hadde fått veiledning av offentlige eller private aktører i forbindelse med oppstarten av bedriften (se vedlegg 1). Dette blant annet for å forsikre meg om at informasjonen fra SNS AS om hvem som hadde fått etablererveiledning stemte. I alt besvarte 41 av 60 bedrifter spørsmålene, noe som innebærer en svarprosent på 68,3.

Videre var det nødvendig å innhente informasjon fra gruppen som hadde fått etablererveiledning av SNS AS i 2012 (N=19). Målet med denne informasjonen var å kunne besvare studiens underproblemstilling: *Hvorfor fører Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning til høyere/lavere overlevelse etter fire år?* Jeg fant det hensiktsmessig å gjennomføre det Aksel Tjora (2010:110) kaller fokuserte intervju. Det er kortere intervjuer som egner seg i situasjoner der temaet er sterkt avgrenset, og hvor det ikke er veldig følsomme eller vanskelige temaer som tas opp. Det stemmer godt overens med situasjonen i denne evalueringen, hvor temaet er avgrenset til å gjelde etablererveiledningen som ble gjennomført i 2012, og det kun er bedrifter som fortsatt eksisterer som intervjues. Intervjuguiden ble videre skrevet så avgrenset og presis som mulig. For å få et godt utgangspunkt til å besvare underproblemstillingen ble intervjuguiden skrevet basert på de tre temaene kvalitet, betydning og forbedringspotensialer (se vedlegg 2). De ansatte i SNS AS

godkjente intervjuguiden før intervjuene ble gjennomført. Selve intervjuene ble gjennomført over telefon. En mister da muligheten til å bruke kroppsspråk som nikking, skape et godt samtaleaspekt og fange opp signaler i informantens kroppsspråk. På den annen side var det i dette tilfellet både mer praktisk og økonomisk å gjennomføre intervjuene over telefon. I tillegg kunne informanten selv bestemme hvor de ville være under intervjuet, samt at de nok fikk en større følelse av anonymitet. Mange av bedriftene var i tillegg typiske travle håndverkere som stort sett er på farten, og jeg fryktet derfor at de færreste ville ta seg tid til å møte meg for et intervju om deres erfaring med etablererveiledning til SNS AS. Etter nøye overveielser kom jeg derfor til at det mest hensiktsmessige var å gjennomføre de fokuserte intervjuene per telefon. Informantene fikk innledningsvis de samme ja-/nei-spørsmålene som bedriftene uten veiledning fikk, i tillegg til de mer åpne spørsmålene som fremgår i vedlegg 2. Av i alt 19 bedrifter kom jeg i kontakt med åtte av de, som villig svarte på mine spørsmål. Helst skulle jeg sett at jeg kom i kontakt med 10-15 informanter, men de resterende selskapene var svært vanskelig å komme i kontakt med. Johanessen, Tufte og Kristoffersen (2006: 105) fremhever imidlertid at det i studentprosjekter med begrenset tid til rådighet, er mer realistisk å begrense seg til 5-10 intervjuer.

I perioden som fulgte ble tiden brukt til å analysere datamaterialet, tolke, trekke slutninger og fullføre arbeidet med et førsteutkast. Det forelå lite kontakt med SNS AS i denne perioden, og jeg arbeidet stort sett fra lesesalen på NTNU i Trondheim. Bakgrunnen var at jeg ønsket en avstand til SNS AS i den intensive analyseperioden. Det er viktig å opprettholde uavhengigheten som må eksistere mellom evaluator og de som blir evaluert i slike situasjoner. Etter at førsteutkastet til oppgaven var klart, fikk leder i SNS AS anledning til å lese studiens kapittel to. Jeg valgte å gi henne en slik mulighet for å utelukke eventuelle faktafeil om tiltaket som studeres. Det er viktig å påpeke at hun ikke fikk anledning til å påvirke meg til å gjøre endringer i analysen og resultatet av evalueringen. Etter ferdigstilling blir evalueringen i sin helhet presentert til de andre ansatte i SNS AS. Formidling av resultatene er en viktig del av evalueringsprosessen.

4.4 Fremgangsmåte i analysearbeidet

Å analysere et datamateriale består i å finne mønstre, se sammenhenger, og gjøre vurderinger med utgangspunkt i teori, tidligere forskning, empiri og evalueringsspørsmålene. I denne evalueringen vil analysen være todelt, jamfør skissen av forskningsdesignet i kapittel 4.2.3. I

den første delen vil jeg ved hjelp av beskrivende (deskriptiv) statistikk og univariat analyse beskrive de kvantitative sekundærdata som ble samlet inn for å gi svar på hovedproblemstillingen. Da ingen av variablene kan rangeres (nominalnivå), presenteres fordelingen i prosenttabeller og grafiske figurer (Johannessen, Tufte og Kristoffersen, 2006:236). Alle tabeller og figurer er laget ved hjelp av Excel³. I forlengelse av dette trekker jeg inn dataene knyttet til kontrollvariablene. Her ville det vært hensiktsmessig å bruke statistisk testing, eksempelvis regresjon, for å isolere effekten av etablererveiledningen. Da datamaterialet er så lite som 79 respondenter (60 uten veiledning, 19 med veiledning) finner jeg det imidlertid mer hensiktsmessig å gjennomføre en beskrivende analyse av tallmaterialet jf. Johannessen, Tufte og Kristoffersen (2006: 259).

I den andre delen av analysen bruker jeg kvalitative data innhentet gjennom fokuserte intervju med noen av etablererne som mottok etablererveiledning. I kvalitativ dataanalyse handler det om å redusere informasjonsmengden slik at den blir håndterlig å jobbe med, identifisere mønstre og lage rammeverk for å formidle innholdet. Jeg har definert underproblemstillingen/forskningsspørsmålet på en slik måte at det inneholder *hvorfor*, noe som letter analysearbeidet i den forstand at jeg kan fokusere mer på noen data enn andre. Gjennom såkalt mønstermatching ser jeg etter mønstre i data som passer sammen med et forutsagt mønster i teorien. Hvis et empirisk basert mønster passer sammen med et forutsagt mønster, kan man si at det foreligger en høy grad av mønstermatching (Yin, 2003: 136). Målet er å finne en logisk sammenheng mellom data og teoretiske antagelser. Det er imidlertid viktig å påpeke at jeg underveis og avslutningsvis vil se den kvalitative- og kvantitative delen i sammenheng. I en god evaluering er det hensiktsmessig å se sammenhenger mellom de ulike problemstillingene for å kunne gi et best mulig bilde av situasjonen.

4.5 Metodiske utfordringer

I en forskningssituasjon er det viktig å være kritisk til eget arbeid. I denne delen av studien går jeg innledningsvis gjennom utfordringene jeg har hatt i forbindelse med utarbeidelsen av spørreskjema, intervjuguide og datainnsamling. Videre diskuteres den interne- og eksterne validiteten i undersøkelsen.

³ Microsoft Office Excel 2011

4.5.1 Spørreskjema, intervjuguide og datainnsamling

Spørreskjemaet som ligger til grunn for datainnsamlingen består av fire ja-/nei-spørsmål knyttet til høyere utdanning, erfaring med å starte bedrift, bransjeeerfaring og økonomisk støtte (se vedlegg 1). I tillegg foreligger et spørsmål om hvorvidt respondenten har mottatt veiledning/støtte/hjelp fra offentlige eller private aktører i forbindelse med oppstarten av bedriften. Dette spørsmålet ble inkludert for å kontrollere at informasjonen jeg fikk fra SNS AS om hvem som hadde fått veiledning, faktisk stemte. Spørsmålene ble formulert med lett forståelige ord, og enkel språkføring. Jeg inkluderte også en forklaring på hva jeg mener med begrepene høyere utdanning, førstegangsetablerer og bransjeeerfaring (Hellevik, 2003:144). Dette for å unngå misforståelser og potensielle feilkilder.

Intervjuguiden som ble brukt for å innhente data fra bedriftene som fikk veiledning av SNS AS ble laget med utgangspunkt i tre tema: kvalitet, betydning og forbedringspotensialer (se vedlegg 2). Hovedutfordringen med gjennomføringen av intervjuene var at noen av spørsmålene opplevdes like/overlappende for respondenten. Ved et par tilfeller svarte respondenten at han/hun følte at spørsmålet allerede var besvart. Hensikten med å ha forholdsvis like spørsmål var imidlertid å sikre at jeg fikk med så mye informasjon som mulig. Selv om spørsmålene for noen virket repetitive, gjorde det i andre tilfeller at respondenten utfylte det som allerede var sagt i spørsmålet over. Det førte til at jeg fikk mer informasjon fra respondenten enn det jeg ville fått uten å stille de overlappende spørsmålene. Videre var det også en utfordring at respondenten hadde problemer med å huske detaljer om etablererveiledning, siden det hadde gått fire år siden de var hos SNS AS. Dette henger sammen med utfordringene i en retrospektiv tilnærming. Når man spør personer som har deltatt på et tiltak om hvordan situasjonen ville vært dersom de ikke hadde deltatt, må man forvente at de ulike respondentene gjør ulike tolkninger av det de har vært med på, basert på det de husker fra tiltaket.

Av de 19 bedriftene som fikk veiledning av SNS AS, kom jeg bare i kontakt med åtte. Det gir en svarprosent på 42. Selv om hensikten med intervjuene ikke er statistisk generalisering, ønsker jeg mest mulig utfyllende kunnskap om tiltaket. Som evaluator stiller man seg spørsmålet: Skiller gruppen som ikke har svart på undersøkelsen seg fra de som har svart, og eksisterer det dermed viktige momenter som ikke fangers opp? Jeg vurderte å oppsøke de resterende etablererne, for å ansikt til ansikt gjennomføre intervjuet. Tidsaspektet, i tillegg til

at datainnsamlingen ville foregå på ulike måter, var imidlertid avgjørende for at jeg ikke valgte å gjøre det. Det er videre også viktig å nevne at forskjellen i antallet bedrifter i tiltaksgruppen, sammenlignet med kontrollgruppen, kan påvirke resultatet i undersøkelsen.

4.5.2 Intern- og ekstern validitet

Vi skiller mellom intern- og ekstern validitet. Intern validitet omhandler hva som skjer i vårt eget datamateriale, altså om vi kan stole på at korrekt tiltakseffekt er målt blant bedriftene som er målt i evalueringsstudiet. Ekstern validitet retter seg mot generaliseringen av funnene våre. En vurderer om resultatene i forskningen ville vært tilstede dersom tiltaket ble iverksatt på et annet sted eller tidspunkt, med andre deltakere. I det følgende vil først den interne validiteten bli diskutert, før jeg går over til å si noe om evalueringens eksterne validitet.

Mohr (1995:67) presenterer to trusler som kan påvirke den interne validiteten i denne evalueringen: historietrusler (*history*) og seleksjonseffekter (*selection*). Historietrusselen går ut på at det kan være noe annet enn selve tiltaket (T) som er årsak til utfallet som måles. Effektanalyser tar utgangspunkt i at det er mulig å finne effekter som klart og entydig kan identifiseres med tiltaket som evalueres. Det er likevel ofte vanskelig å ha oversikt over andre påvirkninger som individene utsettes for under samme periode. Validiteten vil i slike tilfeller i stor grad styrkes ved å inkludere en *kontrollgruppe* som i like stor grad har vært utsatt for de samme eksterne hendelser og faktorer. I denne evaluering har både tiltaksgruppen og kontrollgruppen fått etablererveiledning, noe som taler for en styrket validitet.

Den andre trusselen som kan påvirke intern validitet, er seleksjonseffekter. Dette er særlig knyttet til de kvasi-eksperimentelle designene slik som denne evalueringen. I kvasi-eksperimentelle design er ikke inndelingen av kontrollgruppen og tiltaksgruppen randomisert. Kontrollgruppen er et resultat av ordinære seleksjonsmekanismer. Dette omtales av Mohr (1995:77) som en generell trussel mot intern validitet (*selection-problematikk*). Han deler truslene inn i grupper omtalt som Selection P og Selection Q. Selection P innebærer at tiltaks- og kontrollgruppen hadde ulike verdier på pretest, altså ulike verdier på problemdimensjonen før tiltaket. I denne studien foreligger det imidlertid ikke noen pre-test. Selection P-problematikk vil dermed ikke bli videre diskutert. Selection Q viser på sin side til alle andre ulikheter mellom tiltaks- og kontrollgruppe. Kontrollgruppen i kvasi-eksperiment er nemlig sjelden lik testgruppen. Dette er kun et problem dersom dette er ulikheter som (1) har

betydning for post-testverdi, og om (2) ulikhetene har betydning for om man omfattes av tiltaket. Selection Q handler altså om å identifisere alle forhold av betydning for evalueringskriteriet (overlevelse etter fire år). I dette forskningsdesignet er det for det første viktig å påpeke ulikheter i bedriftene som har betydning for om de omfattes av tiltaket. Veiledningstilbudet til SNS AS er et frivillig tilbud til alle nyetablerte bedrifter i Steinkjer kommune. Det er altså avgjørende at bedriftene vet at tilbudet eksisterer for å kunne benytte seg av det. Videre kan en tenke seg at bedriftene i kontrollgruppen har sine grunner for ikke å be om veiledning. Det kan være at de er bekymret for at deres idé skal avsløres til andre, at de har startet bedrifter tidligere, og mener de ikke vil ha noen nytte av veiledningen, eller at det ligger en stolthet i å "gjøre alt selv". I tillegg er det viktig å nevne bedrifter som er inne til kartleggingsmøte med SNS AS, og som av ulike grunner får anbefaling om å legge planene om etablering på is, men allikevel etablerer bedriften. Alle disse faktorene gjør at kontrollgruppen omfatter bedrifter som på et eller annet vis er ulike bedrifter i tiltaksgruppen.

Av andre ulikheter som kan ha betydning for post-testverdi, er det hensiktsmessig å trekke frem kontrollvariablene som er skissert tidligere i evalueringen, nemlig utdanning, erfaring og økonomisk støtte. Det finnes teoretisk grunnlag for å si at alle de tre kontrollvariablene kan påvirke en bedrifts evne til å overleve de fire første kritiske årene. I tillegg er det en rekke andre momenter som påvirker en bedrifts overlevelse. At jeg kun har valgt å fokusere på fire av disse momentene er med på å svekke den interne validiteten av evalueringen. Faren er at man overvurderer effekten av selve tiltaket. Løsningen på validitetstrusselen er å bruke redskap for å korrigere for forskjeller i de to gruppene. Regresjonsanalyse er her det mest naturlige verktøyet. Ved hjelp av logistisk regresjonsanalyse kan vi korrigere for forskjeller som utdanning og erfaring, og dermed isolere effekten av tiltaket mot andre faktorer. Siden datamaterialet kun består av 49 respondenter er det imidlertid vanskelig å gjennomføre en slik regresjon i dette tilfellet. Hovedproblemet er at tallmaterialet ikke er stort nok til at det vil være hensiktsmessig å gjennomføre en regresjon. Jeg har vært inne på flere "regresjon-light" muligheter, som å analysere ved hjelp av Pearson-R, gamma og tau (Hellevik, 2003). I samråd med veileder og andre fagpersoner kom jeg imidlertid til at det i dette tilfellet vil være mer hensiktsmessig å presentere resultatene ved hjelp av krystabeller, diagrammer og figurer, og gjøre mer eller mindre konkrete vurderinger underveis. Å vurdere kontrollvariablene i lys av hovedproblemstillingen er viktig for å unngå at det oppstår det Mohr (1995) kaller Selection bias.

Ekstern validitet handler på sin side om å vurdere om resultatene i forskningen ville vært tilstede dersom tiltaket ble iverksatt på et annet sted eller tidspunkt, med andre deltakere. Innledningsvis i en slik vurdering vil jeg trekke frem at forskningen har pågått innenfor rammene av faglighet, forankret i relevant annen forskning, noe som styrker evalueringens eksterne validitet (Tjora, 2010:180). Videre handler ekstern validitet om muligheten til å generalisere funnene til å gjelde andre enn det som faktisk studeres. Dette er et implisitt mål innenfor det meste av samfunnsforskningen. I denne evalueringen er imidlertid målet å gå dypt inn i et spesifikt problemområde, og vurdere effekten av et konkret tiltak. Interessen retter seg i første rekke mot å belyse et konkret tiltak, snarere enn å utvikle innsikt enn det som går ut over det helt spesifikke tilfellet. Oppdragsgiveren, SNS AS, er ikke uten videre interessert i andre forhold enn det som gjelder etablererveiledningen deres. I tillegg taler både utvalgsstørrelse og det faktum at det er en tverrsnittsundersøkelse for at funnene ikke uten videre kan generaliseres. For å avdekke effekten av et tiltak på en tilfredsstillende måte, forutsettes det nemlig at evalueringen følges opp over tid (Johannessen, Tufte og Kristoffersen, 2006:79). I dette tilfellet begynte ikke SNS AS med den spesifikke etablererveiledningen før i 2012, og 2016 ble dermed første mulighet til å måle overlevelse fire år etter. Ideelt sett burde en altså gjenta evalueringen i de kommende år for å heve kvaliteten på evalueringen. På den annen side kan det argumenteres for at evalueringen har en forskningsmessig nytte fordi andre forskere i sin lesing kan teste studiens gyldighet (Tjora, 2010:182). Andre kommuner med lignende aksjeselskap som SNS AS kan altså vurdere sammenfall i denne forskningen med sine egne selskap. Det blir dermed mer riktig å snakke om at evalueringen har en *overførbarhet* til andre kommunale aksjeselskap som driver med etablererveiledning. I tillegg må en ikke glemme at denne evalueringen vil gi viktige innspill til SNS AS om deres arbeid med etablererveiledning.

5. Fører etablererveiledning til høyere overlevelse blant nyetablerte bedrifter?

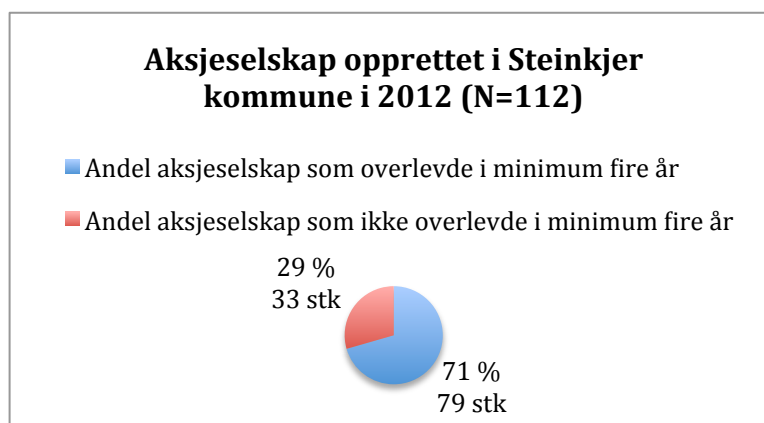
I denne delen av studien presenteres resultatene av datainnsamlingen knyttet til undersøkelsens hovedproblemstilling. Disse resultatene vil ved hjelp av analyse og diskusjon sees i lys av det teoretiske rammeverket. Analyse handler om å trekke ut den informasjonen en trenger for å kunne besvare problemstillingen (Hellevik, 2003:195). Det handler altså om å systematisere en informasjonsmengde som ellers ville vært overveldende. Videre må den forenklede informasjonsmengden tolkes. Denne delen stiller strenge krav til forskerens kritiske sans, og henger sammen med de metodiske utfordringene som ble presentert i kapittel 4. Tolkningene brukes videre i en diskusjon, hvor empiri og teori sees i sammenheng. Målet er å kunne besvare problemstillingen som ligger til grunn for evalueringen.

Hovedproblemstillingen som ligger til grunn for evalueringen er:

Har bedrifter som har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS en høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS?

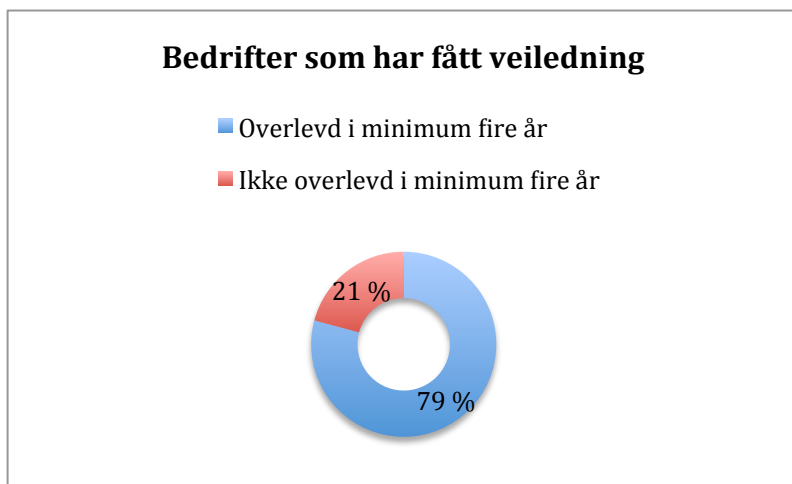
For å besvare denne problemstillingen innhentet jeg kvantitative data fra Brønnøysundregisteret og fra SNS AS. I det følgende presenteres resultatene:

I 2012 ble det i alt opprettet 112 aksjeselskap i Steinkjer kommune. Av disse overlevde 79 aksjeselskap i minimum fire år, noe som gir en overlevelsesprosent på 71.



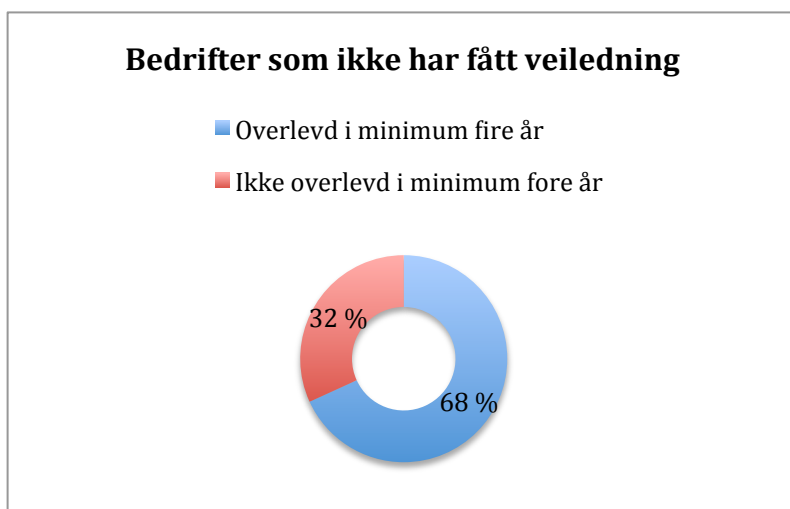
Figur 5: Overlevelse aksjeselskap opprettet i Steinkjer kommune i 2012

Videre fremgår det av tallmaterialet fra SNS AS at 24 av bedriftene som ble startet opp i 2012 fikk etablererveiledning. Av disse er det 19 selskaper som fortsatt eksisterer fire år senere. Det gir en overlevelsesprosent på 79,16.



Figur 6: Overlevelse blant bedrifter som har fått veiledning

I alt 88 aksjeselskap fikk ikke veiledning av SNS AS. Av disse er det 60 bedrifter som fortsatt eksisterer. En overlevelsesprosent på 68,18.



Figur 7: Overlevelse blant bedrifter som ikke har fått veiledning

Presentert i en firefeltstabell ser resultatene slik ut:

Tabell 3: Det sekundære datagrunnlaget presentert i en firefeltstabell

| | Overlevde | Avsluttet |
|---|-------------------|-------------------|
| Aksjeselskap som har fått veiledning | 19 stk 79,16 % | 5 stk 20,84 % |
| Aksjeselskap som ikke har fått veiledning | 60 stk 68,18 % | 28 stk 31,82 % |

N= 112

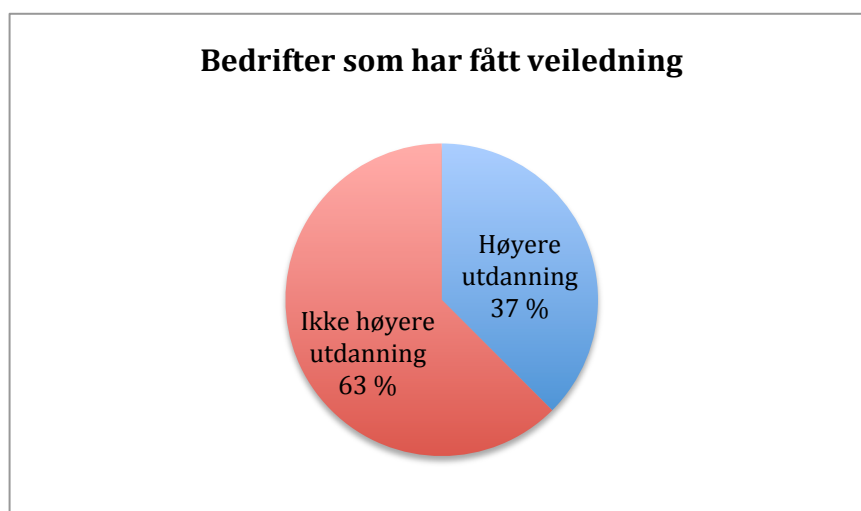
Resultatene innebærer at den overordnede problemstillingen rent statistisk kan besvares med at, ja, *bedrifter som har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS har en høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS.* Aktivitetene i programlinjen skissert i kapittel 4.1.1.1 synes altså å bidra til endring i ønsket retning på problemdimensjonen; overlevelse hos nyetablerte aksjeselskap. Den faktiske utviklingen, selskap med veiledning som overlever, sees i sammenheng med den kontrafaktiske utviklingen, overlevelse hos selskaper som ikke har fått veiledning. Effekten av tiltaket er differansen mellom den faktiske utviklingen og den kontrafaktiske utviklingen på problemdimensjonen. Rent tallmessig er denne effekten målt til 10,98 %. Det er altså i overkant av 10 % flere av bedriftene som får veiledning, som overlever de fire første kritiske årene, sammenlignet med bedrifter som ikke får veiledning.

Resultatet må imidlertid nyanseres. Tallmaterialet resultatene baserer seg på er så lite at selv små endringer vil få store resultatmessige konsekvenser. Dersom bare 16 bedrifter, i stedet for 19, av de som fikk veiledning overlevde, ville overlevelsesprosenten vært tilnærmet lik overlevelsesprosenten i gruppen som ikke fikk veiledning. Det innebærer at resultatet står og faller på mulige marginale endringer. Ideelt sett burde en altså sammenlignet et større antall bedrifter, gjerne over en lengre periode. Årsaken til at dette ikke er gjort, er beskrevet tidligere i studien, og har sammenheng med at SNS AS først startet opp med den spesifikke etablererveiledningen i 2012.

Det kan være naivt å tro at effekten som er avdekket kun skyldes etablererveiledningen til SNS AS. Vi så i teorikapitlet at både utdanning, bransjeerfaring, erfaring med å starte bedrift, og tilgang på kapital kan påvirke bedriftens overlevelse. For at overlevelsen til den nyetablerte bedriften skal kunne tilskrives SNS AS sin veiledningstjeneste, er det derfor avgjørende å se resultatet i lys av kontrollvariablene. På bakgrunn av dette vil det være hensiktsmessig å trekke inn resultatene av telefonsamtalene. I alt innhentet jeg data fra 41 av 60 bedrifter som ikke fikk veiledning av SNS AS, og som fortsatt eksisterer i 2016. I tillegg kom jeg i kontakt med åtte av de 19 bedriftene som fikk veiledning fra SNS AS, og som fortsatt eksisterer i 2016. Tiltaksgruppen består nå da av åtte bedrifter, kontrollgruppen består på sin side av 60 bedrifter.

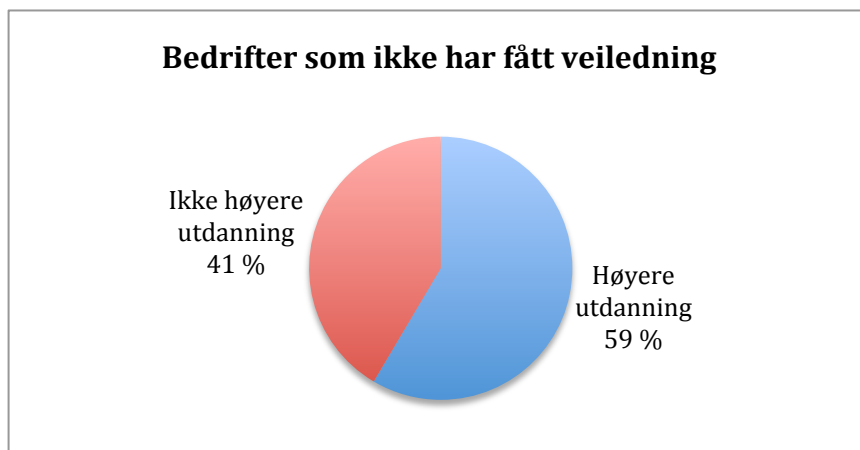
5.1 Utdanning

En gjennomgang av tilbakemeldingene fra de som har fått veiledning av SNS AS, viser at i alt 37% har høyere utdanning.



Figur 8: Høyere utdanning blant bedrifter som har fått veiledning

Blant bedriftene som ikke har fått veiledning, er situasjonen en annen. Der oppgir 59% at de har høyere utdanning.



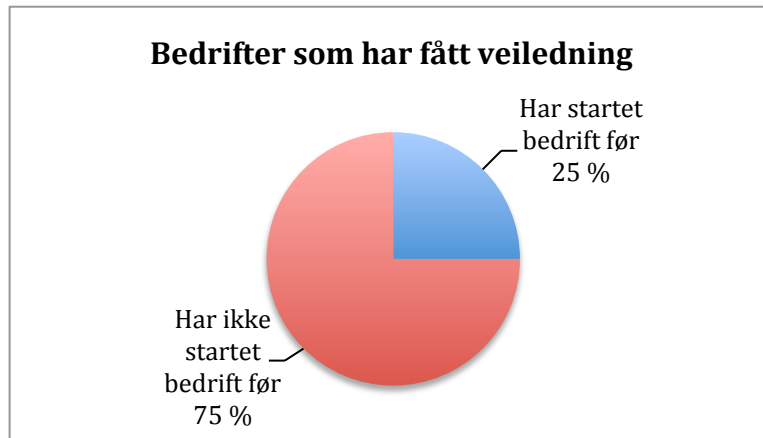
Figur 9: Høyere utdanning blant bedrifter som ikke har fått veiledning

Resultatene viser altså at andelen med høyere utdanning er større blant bedriftsetablerere som ikke søker veiledning av SNS AS. Dette kan sees i sammenheng med det teoretiske bakteppet i kapittel tre. Her fremgår det at utdanning generelt virker positivt på evnen til å lykkes som etablerer. På bakgrunn av denne observasjonen er det nærliggende å tenke seg at de 63 prosentene av gruppen som fikk veiledning av SNS AS, og som ikke har høyere utdanning, hadde et dårligere utgangspunkt til å lykkes med bedriften sin. Utdanning hever kompetansen til å tilegne seg kunnskap, og gjør det dermed lettere å gjennomføre de ulike aktivitetene i etableringsprosessen (Alsos og Rønning, 2005:50). Dette underbygges av resultatene i gruppen som ikke har fått veiledning. Her hadde hele 59 prosent av de spurte høyere utdanning. Det var altså flere i den gruppen som hadde et bedre utgangspunkt til å lykkes med sin bedriftsetablering.

I forlengelse av funnene som er presentert over, er det naturlig å stille spørsmålet: Hva er det som gjør at de 63 prosentene i gruppen med veiledning likevel overlever de fire første årene? Det er selvfølgelig mange faktorer som spiller inn. En av faktorene kan være etablererveiledning fra SNS AS. Vi vet fra teorien at etablererveiledning påvirker bedrifters overlevelse, fordi kunnskap om bedriftsetablering er en viktig faktor når det kommer til overlevelse og vekst. En kan tenke seg at en bedriftsetablerer, som ikke har høyere utdanning, ikke har tilstrekkelig kompetanse til å gjennomføre en vellykket bedriftsetablering. Etablererveiledningen vil på den måten tette noen av kunnskapshullene som etablereren har, og forberede etablereren på noen av utfordringene han eller hun står overfor.

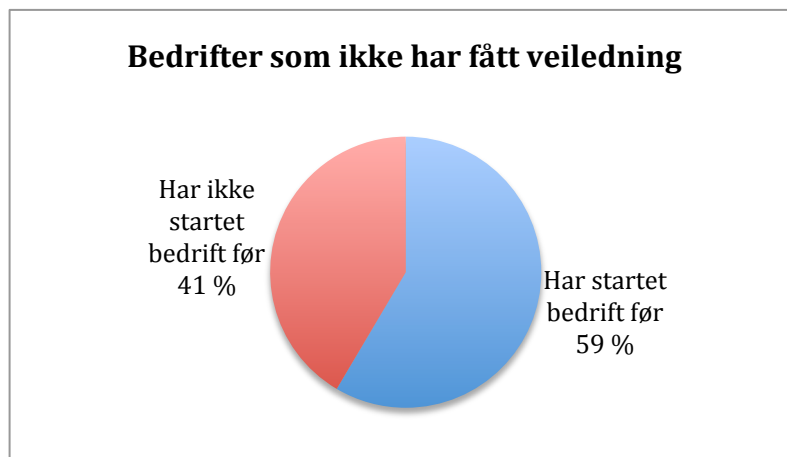
5.2 Erfaring med å starte bedrift

Når det gjelder erfaring med å starte bedrift oppgir 75% av de som har fått veiledning at de er førstegangsetablerere, at de altså ikke har startet bedrift tidligere.



Figur 10: Erfaring med å starte bedrift blant de som har fått veiledning

Av bedriftene som ikke har fått veiledning oppgir 41% at de ikke har startet bedrift før.



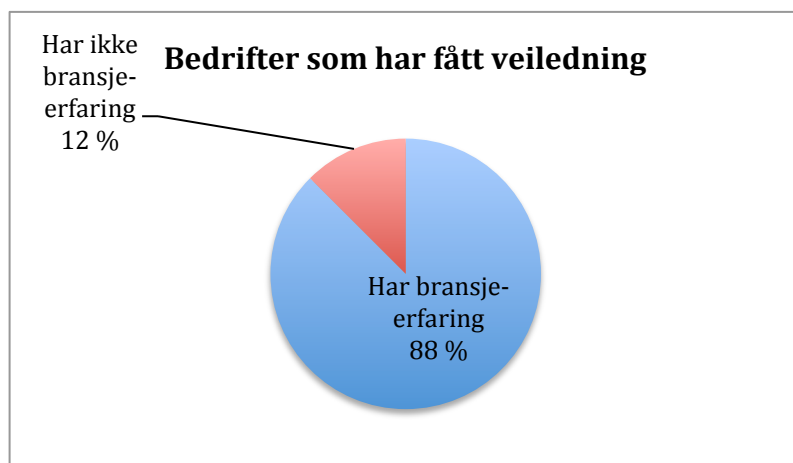
Figur 11: Erfaring med å starte bedrift blant de som ikke har fått veiledning

Resultatene viser at andelen som ikke har startet bedrift før er høyere blant de som har fått veiledning. På samme måte som når det gjelder utdanning, er erfaring med å starte bedrift en av faktorene som kan påvirke evnen en bedrift har til å overleve de fire første kritiske årene. Erfaring med å starte bedrift gjør at man vet noe om hva som kreves i en bedriftsetablering.

Planlegging, beslutningstaking, kommunikasjon, forhandlinger, ledelse og salg er ferdigheter man i større eller mindre grad har verdifull trening i (Alsos og Rønning, 2005:50). På bakgrunn av dette skulle man i utgangspunktet tro at de som ikke har erfaring med å starte bedrift hadde mindre sjanse for å overleve i fire år, sammenlignet med de uten erfaring. Likevel viser det seg at 75% av bedriftene som har fått veiledning ikke har startet bedrift før, og likevel overlever de fire første årene. Igjen kan vi trekke inn etablererveiledningen som en viktig faktor. Gjennom etablererveiledningen får etablereren kompetanse i selve etableringsprosessen, det å utnytte forretningsmuligheter, kjenne til relevante funksjoner for næringsvirksomhet, og de ulike prosessene tilknyttet en etablering. Alt dette er informasjon og kunnskap som i følge det teoretiske bakteppet vil påvirke bedriftens mulighet til å overleve.

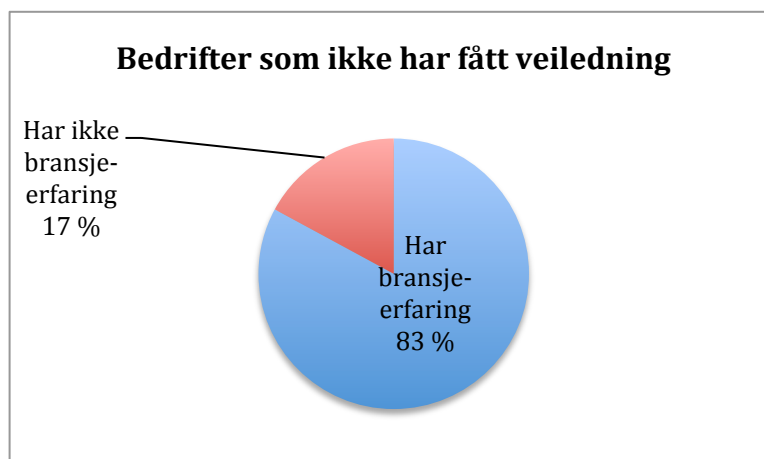
5.3 Bransjeerfaring

Når det gjelder bransjeerfaring er tendensen en litt annen, sammenlignet med de to foregående variablene. Det viser seg nemlig at av bedriftene som har fått veiledning, er det hele 88% som har bransjeerfaring.



Figur 12: Bransjeerfaring blant bedrifter som har fått veiledning

Av bedriftene som ikke har fått veiledning av SNS AS, er det 83% som har bransjeerfaring.



Figur 13: Bransjeerfaring blant bedrifter som ikke har fått veiledning

Andelen som har bransjeerfaring er høy, både blant de som har fått veiledning, og de som ikke har fått det. Det viser seg imidlertid at det er en høyere andel av de som har fått veiledning som har bransjeerfaring, sammenlignet med de som ikke har fått veiledning. Basert på den presenterte teorien skulle man tro at bedriftene hadde et godt utgangspunkt til å overleve, uten veiledning fra SNS AS. Hvis man har bransjeerfaring fra bransjen man etablerer en virksomhet i, har man mest sannsynlig skaffet seg verdifull innsikt i hvordan bransjen fungerer. Man er da i bedre stand til å besvare spørsmål om markedssituasjon, aktuelle verdikjeder og konkurranseforhold (Alsos og Rønning, 2005:50). Slik det fremgår i figur 13 er det nærliggende å tenke seg at bransjeerfaringen har spilt en viktig rolle i bedriftenes evne til å overleve, da så mange som 83 % av bedriftene har dette. På den annen side har 88 % av de som har bedt om veiledning, også har bransjeerfaring. Dette taler for at selv om etablereren har erfaring fra bransjen, er det andre kunnskapshull de opplever de må få dekket. Det kan gjelde ting som beslutningstaking, kommunikasjon, forhandlinger, ledelse og salg. Dette kan tale for at bransjeerfaring som kontrollvariabel har mindre å si for bedriftens overlevelse alene. Det kan delvis underbygges av datamaterialet (se vedlegg 3), hvor det fremgår at i alt ti av de 41 bedriftene uten veiledning bare oppgir å ha bransjeerfaring. Dette er om lag 24 %. Blant de med veiledning oppgir fem av åtte (62,5 %) å kun ha bransjeerfaring. Dette må imidlertid anses som en observert tendens, ikke som en statistisk kontrollert svar.

5.4 Tilgang på kapital

Det er bare *en* bedrift som opplyser å ha mottatt økonomisk støtte fra det offentlige eller private i løpet av de fire første årene. Bedriften har ikke fått veiledning av SNS AS. I det teoretiske bakteppet i kapittel tre fremgår det at mangel på kapital er en vesentlig årsak til dårlig resultat i nyetablerte bedrifter. Lav egenkapital og mangel på ekstern kapital er blant de viktigste manglene med tanke på å oppnå eller opprettholde en konkurransedyktig posisjon i markedet (Brastad, Kvam og Stræte, 2005:176). Likevel viser resultatene i denne evalueringen at 78 av 112 bedrifter har overlevd de fire første kritiske årene, selv uten å oppgi at de har mottatt økonomisk støtte. Årsakene til dette kan være mange, men en av de kan være at utvalget som evalueres består av bedrifter uten mål om internasjonalisering eller høyt vekstpotensial. Internasjonalisering krever et helt annet økonomisk utgangspunkt enn det en bedrift med en, to eller tre arbeidsplasser i Steinkjer kommune gjør. Dette taler for at de fleste bedriftene i utvalget har benyttet private midler til oppstarten av bedriften sin, og likevel har overlevd de fire første kritiske årene. Det er ikke dermed sagt at oppstarten går knirkefritt. Mer kapital fører erfaringsmessig til at etableringsperioden blir lettere, da etablereren kjøper seg tid til å lære nye ting, og raskere overkommer problemer som dukker opp (Brüderl, Preisendörfer og Ziegler, 1992:251). På den annen side trenger ikke mangel på kapital være et hinder for entreprenørskap og innovasjon. Tidligere forskning viser nemlig at stort økonomisk handlingsrom senker terskelen for hva som er akseptabelt resultat. Økt likviditet kan dermed ha negative effekter på resultatene, og videre føre til kortere vei mot avvikling av selskapet (Hvide og Møen, 2010:1243).

Det fremstår imidlertid overraskende på evaluator at det er ”lite fokus” på økonomi blant bedriftene som er spurt. At kun én av de spurte har fått økonomisk støtte er delvis overraskende. Noe av svaret kan imidlertid ligge i bransjeoversikten som ble presentert i kapittel 4.2.2. Her fremgår det at bedriftene som er representert i datamaterialet holder til i bransjer som blant annet eiendom, kontortjenester, service, frisør og fotografi. Det er naturlig å tro at en frisør har mindre kapitalbehov i oppstartsfasen enn det en større produksjonsbedrift har. I tillegg er det fremhevet i kapittel 3.1.3 at vi er inne i en periode med lav tilgang på risikovillig kapital fra private aktører (Grünfeld og Iversen, 2012:3). I slike tider ser man at større bedrifter med innovative teknologiske løsninger blir prioritert. En ser også at offentlige støtteordninger som regionale næringsfond og kommunale stipender stiller høyere krav til innovasjonsgraden i bedriften, sammenlignet med tidligere.

5.5 Oppsummering

For å gi et mer helhetlig bilde av resultatene i kapittel 5 finner jeg det hensiktsmessig å presentere noen få oppsummerende kommentarer basert på tallmaterialet som foreligger. De fire kontrollvariablene, utdanning, erfaring med å starte bedrift, bransjeerfaring og økonomisk støtte er alle ja-nei-spørsmål. I datasettet (se vedlegg 3) er de kodet på den måten at positivt svar på de tre variablene utgjør verdien 1, og negativt svar utgjør verdien 0. På denne måten kan jeg summere hvor mange av de fire "egenskapene" hver enkelt enhet har. Resultatene viser at gruppen med veiledning har et snitt på 1,5 "egenskaper", mens gruppen uten veiledning har et snitt på 2,0 "egenskaper". I gruppen uten veiledning synes altså flere å ha egenskapene høyere utdanning, erfaring med å starte bedrift, bedriftserfaring og økonomiske støtte. Dette taler for at gruppen uten veiledning har dårligere forutsetninger for å overleve, sammenlignet med bedriftene som ikke har fått veiledning (Brüderl, Preisendörfer og Ziegler, 1992:239; Regjeringen, 2015:18). Likevel er det altså slik at overlevelsesprosenten er høyere blant bedriftene som har fått veiledning. Hvorfor er det slik? En forklaring kan være at etablererveiledningen til SNS AS er med på å tette noen av kunnskapshullene bedriftene med færre "egenskaper" har. Gjennom å kvalitetssikre oppstarten av bedriften, ved blant annet å kartlegge forretningsidéen, hjelpe etablerer med å lage en god forretningsplan og avdekke finansierings- og støtteordninger, bidrar SNS AS til at bedriften raskest mulig kommer i drift, møter riktig marked og får salg (Steinkjer Næringssselskap AS, 2015).

På den annen side kan man ikke legge skjul på at SNS AS gjør en kjempejobb hvis de demmer opp for hele kunnskapsgapet mellom de to gruppene. Kan virkelig SNS AS utgjøre en forskjell alene? Mest sannsynlig er årsakene til overlevelse sammensatte. Kontrollvariablene som er presentert i denne evalueringen utgjør bare et utvalg av mulige faktorer som kan påvirke om en bedrift overlever i minimum fire år. Alsos og Rønning (2005: 49) viser blant annet til personlige egenskaper, som evnen til å ta risiko, være optimistisk og utadvendt. Dette er egenskaper som SNS AS i liten grad kan påvirke. Likevel kan veilederen bidra med å *kartlegge* etablereren sine personlige egenskaper. I det ligger fokuset på at veiledningen skal være noe mer enn kunnskapsoverføring om salg, økonomi, markedsføring og formalia. SNS AS sin etablererveiledning handler i stor grad om at veilederen stiller åpne spørsmål som bidrar til at etablereren får muligheten til å arbeide videre med et problem. Veilederen hjelper altså den som veiledes til selv å finne løsninger på sine problemer og utfordringer. Som det ble nevnt i undersøkelsens kapittel 3.1 består en vellykket

bedriftsetablering både av en god forretningsidé og en eller flere personer som har forretningskompetanse til å utvikle idéen (Fayolle, 2003:41). En helhetlig etablererveiledning dreier seg altså om både å bidra med kompetanse om hvordan man etablerer en bedrift helt konkret, men også å gi etablereren kunnskap om seg selv og sine egenskaper (Dahle et al., 2013:13). Det er nettopp dette todelte fokuset jeg mener bidrar til en vellykket etablererveiledning.

6. Hvorfor fører etablererveiledning til høyere overlevelse blant nyetablerte bedrifter?

I denne delen av studien presenteres resultatene av datainnsamlingen knyttet til undersøkelsens underproblemstilling. Disse resultatene vil ved hjelp av analyse og diskusjon sees i lys av det teoretiske rammeverket. Tolkningene brukes videre i en diskusjon, hvor empiri og teori sees i sammenheng. Målet er å kunne besvare underproblemstillingen som ligger til grunn for evalueringen.

Resultatene presentert i kapittel 5 tilsier at den overordnede problemstillingen i utgangspunktet kan besvares med at, ja, *bedrifter som har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS har en høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått etablererveiledning av Steinkjer Næringssselskap AS*. Rent statistisk er effekten målt til 10,98 %. Det er altså i overkant av 10 % flere av bedriftene som får veiledning, som overlever de fire første kritiske årene, sammenlignet med bedrifter som ikke får veiledning. Resultatene nyanseres imidlertid ved hjelp av kontrollvariablene, og det understrekes at resultatene ikke uten videre kan generaliseres. I forlengelse av hovedproblemstillingen stiller jeg imidlertid spørsmålet:

Hvorfor fører Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning til høyere overlevelse etter fire år?

Ved hjelp av en retrospektiv tilnærming undersøker jeg hvorvidt etablererveiledningen faktisk bidro til at bedriften overlevde de fire første kritiske årene. Rent praktisk innebærer det at jeg spør personer som har deltatt på tiltaket hvordan de tror situasjonen ville vært dersom de *ikke* hadde deltatt. I alt gjennomførte jeg åtte såkalte fokuserte intervjuer med etablerere som fikk etablererveiledning hos SNS AS i 2012. Intervjuguiden som var utgangspunktet for intervjuene har tre hoveddeler: Kvalitet, betydning og forbedringspotensialer. I det følgende presenteres, tolkes og analyseres resultatene med utgangspunkt i disse tre delene.

6.1 Kvalitet

Fire av åtte informanter svarer at de rent overordnet opplevde at etablererveiledningen var av god kvalitet. Superlativer som ”Meget profesjonelt”, ”Meget høy kvalitet”, ”God kvalitet” og ”Kjempebra” blir brukt. De resterende fire bedriftene har et mer negativt inntrykk av

kvaliteten på etablererveiledningen, og bruker ord som ”Greit” og ”Både og” i sine beskrivelser. I det følgende presenteres mer detaljerte analyser av spørsmålene som omhandler kvalitet.

På spørsmål om hvordan informantene opplevde kvaliteten på etablererveiledningen til SNS AS, svarer informant 2 at: ”Etablererveiledningen i sin helhet synes jeg var kjempebra. Det var en veldig positiv opplevelse, som bidro til at jeg fikk rendyrka idéen min”. Informant 6 opplevde det første møtet med SNS AS som: ”Meget profesjonelt”, og at kvaliteten på etablererveiledningen var av: ”Meget høy kvalitet”. Informant 3, som oppgir å ha bransjeerfaring, men ikke erfaring med å starte bedrift, presiserer at: ” Det jeg fikk hjelp til var jo først og fremst å lage en sånn fremdriftsplan. En plan med tall på timer, utgifter og inntekter. Rett og slett en budsjettplan. Og det var jo god kvalitet på hjelpa jeg fikk til det”. Veiledningen synes altså å ha bidratt med å tette kunnskapshullet etablereren har når det gjelder å starte bedrift. For informant 3 gjaldt dette særlig den økonomiske delen av oppstarten.

Informant 5 er av en annen oppfatning når det gjelder kvaliteten på etablererveiledningen:

Altså, det var jo greit. Men det [de foreslo] kostet for mye penger. De foreslo tiltak for å utvikle firmaet som jeg mener ikke var økonomisk mulig. De ville at jeg skulle gjøre markedsundersøkelse og sånn. Kjøre ut reklame og diverse. Det var ikke mulig med tanke på økonomien (Informant 5).

En viktig del av etablererveiledningen til SNS AS er å kvalitetssikre oppstarten til bedriften. Gjennom blant annet å kartlegge forretningsidéen, lage en god forretningsplan, tenke på beskyttelse av idéen og avklare behov i markedet jf. studiens kapittel 2.2. For informant 5 sin del kan det virke som om veiledningen i liten grad har hjulpet informanten til selv å finne løsninger på sine utfordringer, men i stedet har foreslått tiltak som i liten grad stemmer overens med etablererens tanker og forventninger. Informanten legger til at: ”Hun veilederen kunne helt sikkert faget sitt, men det ble litt for høyt nivå for meg helt i oppstarten. Litt mye som jeg ikke hadde tenkt over, litt voldsomt kanskje”. Basert på disse tilbakemeldingene synes det som om kartleggingsmøtet ikke har fungert helt i tråd med det SNS AS opplyser at det skal gjøre. I dette møtet skal veileder og etablerer i fellesskap sette opp en plan for veien videre. Denne planen skal være knyttet til etablererens behov (Steinkjer Næringssselskap AS, 2015). Informant 5, som oppgir å være førstegangsetablerer i 2012, oppfattet imidlertid ikke

at veiledningen ble knyttet til sitt behov. Selv om veilederen får en slags ”opplæringsrolle” i slike situasjoner, er det viktig at veilederen i størst mulig grad driver en målrettet aktivitet der veilederen har et meransvar for kvaliteten i samtaleforløpet (Lien, 2006:8). Avklaring av forventninger om hva etablererveiledningen faktisk kan bidra med synes å være en forutsetning for at veiledningen kan fungere optimalt, og at kunden blir fornøyd.

Informant 4 sitter igjen med mange av de samme erfaringene som informant 5. Informant 4 hadde i alt fire møter med SNS AS og fremhever at:

Jo, kvaliteten var sikkert bra. Sikkert gunstig for noen helt i startfasen, men jeg hadde kommet såpass langt i etableringsprosessen, så jeg følte at jeg ikke fikk så mye ut av det. Sånn som det fremsto hadde de en mal på hva en etablerer burde gjøre i etableringsfasen De var ikke så fleksibel i forhold til konseptet mitt følte jeg. De var fastlåst i rutinene sine. Jeg skulle gjerne hatt flere input utenfor boksen. De opplevdes rett og sett litt firkantet (Informant 4).

Det kan virke som om det også i informant 4 sitt tilfelle har vært for lite fokus på å knytte veiledningen til kundens behov. SNS AS er opptatt av at de har utviklet en modell som skal kvalitetssikre oppstarten av bedriften. Planen består blant annet av å kartlegge forretningsidéen, lage en god forretningsplan, tenke på beskyttelse av idéen, avdekke aktuelle støtteordninger og vurdere selskapsform og registrering. Informant 4 påpeker imidlertid at:

De (SNS AS) opplevdes rett og slett litt firkantet. Praktiske ting var ikke det jeg hadde problemer med. Jeg hadde mer håp om å få vite mer om hvordan systemet fungerte. Om næringslivet på Steinkjer i sin helhet. Hvordan jeg kunne få støtte fra næringslivet, bekjenskaper og sånn (Informant 4).

Faren med å følge en modell kan altså være at kunden oppfatter etablererveiledningen som ”litt firkantet”. Veilederne er opptatt med å sikre at alle de praktiske detaljene går i orden, fordi de vet at det er viktig i en bedriftsetablering. Mens kunden på sin side kanskje føler at de er på et annet stadiet i bedriftsetableringsprosessen. Igjen er det viktig å fremheve viktigheten av et godt kartleggingsmøte. I dette møtet skal veileder og etablerer i fellesskap sette opp en plan for veien videre. Denne planen skal være knyttet til etablererens behov (Steinkjer Næringssselskap AS, 2015).

6.2 Betydning

Når det gjelder hvordan etablererne opplevde *betydningen* av etablererveiledningen svarer fire av bedriftene at det ikke hadde noen betydning for deres etablering. De resterende fire svarer

på sin side at de mener veiledninga var av positiv betydning, og trekker frem ord som: ”Forståelse”, ”Kunnskap”, ”Hjelp”, ”Lettere” og ”Nettverk”. I det følgende presenteres en av informantenes svar mer detaljert.

Informant 1 beskriver at de hadde *ett* møte med SNS AS. Bedriften ønsket å søke om produksjonsstøtte, rettet mot en av sine produksjonsenheter. Informanten forklarer at: ”Vi fikk fort inntrykk av at vi var på feil plass, og de forklarte at det ikke var mulig å søke om den typen produksjonsstøtte via Næringssselskapet. Vi ble henvist til Innovasjon Norge”. For deres del resulterte altså veiledningen i at de ble henvist videre, og muligens oppfattet veiledningen hos SNS AS som bortkastet fordi de var på ”feil plass”. Slik det fremgår tidligere i studien er mangel på kapital en vesentlig årsak til dårlig resultat i nyetablerte bedrifter (Brastad, Kvam og Stræte, 2005:176). For å oppnå en konkurransedyktig posisjon i markedet bør tilgangen på kapital være god. Det er derfor naturlig at bedrifter er opptatt av å skaffe nok kapital, og dermed oppfatter SNS AS som ”feil plass” fordi de ikke direkte kan bidra med støtte. Det er imidlertid slik at en essensiell del av etablererveiledningstjenesten er å opptre som diskusjonspartner og kompetansedeler. I dette tilfellet bidro SNS AS med sin kompetanse om økonomisk støtte, og henviste bedriften videre til Innovasjon Norge. Idéen må i så måte ha vært av en slik dimensjon eller art at kommunal støtte ikke var aktuelt. Betydningen av veiledningen til SNS AS ble på denne måten ikke spesielt tydelig for bedriften, men sett utenfra unngikk bedriften å bruke tid på den avanserte hinderløypen i virkemiddelapparatet for å få økonomisk støtte, slik det vises til i studiens kapittel 3.1.3.

Informant 2 benyttet seg av i alt fire timer med etablererveiledning hos SNS AS. Informanten svarer på spørsmålet om hva kontakten med SNS AS har betydd for etableringen:

Det har først og fremst hatt betydning i form av at jeg fikk en forståelse for hva det innebar å starte opp. Jeg hadde jo liten kunnskap om det fra før. Hadde jeg ikke fått den veiledninga tror jeg at jeg hadde stått og stanga hodet i veggen. Det hjalp meg til å finne frem blant alt det man må gjøre når man starter bedrift. På den biten var jeg jo fersk. Jeg trengte hjelpa (Informant 2).

I studiens kapittel 3.1.1 beskrives etablererveiledning helt konkret som *planlegging* av en bedriftsetablering. Mangel på god planlegging i oppstartsfasen er ofte årsaken til at bedrifter ikke overlever i mer enn et par år (Dahle, 2013:13-17). I tillegg får veilederen en viktig ”opplæringsrolle” når etablereren er ny med bedriftsetablering. Informant 2 beskriver nettopp at det var denne forståelsen og kunnskapen om å starte bedrift hun tilegnet seg ved å delta i

etablererveiledningen til SNS AS. Informanten er tydelig på at det var et behov for hjelp, at vedkommende fikk den hjelpen som trengtes, og at hjelpen var av betydning for oppstarten. Informanten ser i dag positivt på fremtiden når det gjelder bedriften, og er tydelig på at veiledningen fra SNS AS gjorde oppstarten enklere. Informanten fremhever imidlertid at: ”Det er vanskelig å si om det [veiledningen] har hatt betydning for overlevelsessevnen”.

På spørsmålet om hva kontakten med SNS AS har betydd for etableringen av eget aksjeselskap, svarer informant 6 at: ”Ja, vil si at det har hatt positiv betydning det. Det ledet oss inn på det med strategier. Vi ble liksom geleidet inn på et spor som har ført oss inn på en god plan. Sånn sett hadde det jo betydning for oss”. Informanten opplyser å ha deltatt i veiledning sammen med andre bedrifter i lignende situasjon, eller andre bedrifter som var avhengig av bedriftens kompetanse eller motsatt. Det opplyser også informant 8 å ha gjort. På spørsmål om informanten tror veiledningen/medvirkningen fra SNS AS har gjort idé og etablering bedre, svarer informant 6:

Ja, for oss var det først og fremst dette med nettverksbygging. Vi tilknyttet oss en god del kvalitetspersonell. Disse ble på en måte veivisere videre for oss. Næringssselskapet samlet sammen en del nødvendige personer som vi trengte å forholde oss til for å komme oss videre, og en del personer vi ønsket å ha med. Og så hadde vi møter sammen. Det var klyngetankegangen som var viktig for oss. Den viktigste jobben var å få et nettverk, det er det jo egentlig for alle som starter bedrift. I møte med andre ble vi bedre fordi vi samlet oss hos næringssselskapet og hadde brainstorming. Det var folk fra forskjellige miljø som møttes, og det var viktig for oss (Informant 6).

SNS AS fremhever at de skal være behjelpelig med å koble etablereren til rett kompetanse, slik at bedriften raskest mulig kommer i drift, møter riktig kompetanse og får salg. For informant 6 og 8 sin del, betydde dette at de fikk anledning til å delta på felles veiledninger med andre bedrifter i samme situasjon som dem selv. Å diskutere sine idéer mer andre bedriftsetablerere, skape et nettverk med andre i lignende bransjer som en selv og utveksle erfaringer på godt og vondt synes å ha fungert for bedriftene. På spørsmålet om de tror veiledningen fra SNS AS har påvirket bedriftens ”overlevelsessevne” svarer informant 6 at:

Ja, sannsynligvis kom vi et skritt videre med veiledninga og møtene hos Næringssselskapet. Det var vel det som var målet. Faktisk så er jo dette fire år siden, men det er mange av de vi møtte i de møtene vi fortsatt har god kontakt med den dag i dag. Noen har vi faktisk inngått et samarbeid med nå (Informant 6).

I motsetning til hva informant 4 og 5 etterlyser, har SNS i dette tilfellet altså avdekket behovet til etablereren, og gjennomført en litt annen prosess enn den tradisjonelle

etablererveiledningen. Kunnskapen til SNS AS kommer da til uttrykk gjennom deres lokalkunnskap. Felles for de fleste etableringer er jo nettopp at de trenger tillatelser, konsesjoner og kunnskap om lokalsamfunnet for å lykkes (Rønning, 2009:29). SNS AS fungerer dermed først og fremst som en førstelinjetjeneste, og vil i selve etablererveiledningen være mer på sidelinjen. De åpner for å la aktørene diskutere mer seg i mellom og dele av sine egne erfaringer og opplevelser.

6.3 Forbedringspotensialer

Når det gjelder forbedringspotensialer uttaler syv av åtte bedrifter at de ikke har noen forutsetninger for å konkret si hva forbedringspotensialene til SNS AS er. Noe har naturlig nok kommet frem i sitatene som er presentert over, men kun én av informantene fremhever et konkret moment når det gjelder forbedringspotensialer:

De gjør en god jobb. Flinke folk. Det er det da... Hvis jeg kanskje skal si noe som jeg oppfatter som et problem kan det være det at... Vi har jo og samarbeidet med ei lignende bedrift på Verdal. De er litt større, og har flere menn. I Steinkjer er det jo bare damer. Med bare damer kan jo holdningene til selskapet bli et problem. Næringslivet er jo mannsdominert da. Jeg sier ikke at de ikke er dyktige, for de er dyktige og har sammensatt kompetanse. Jeg tror det er flere som blir overrasket over det altså. Men det der [om kvinnedominansen] har jeg tenkt litt på. Det er jo gammeldagse holdninger til det. Det er jo mannsdominert i styrerom, det leser vi jo om i Dagens Næringsliv og sånn. Vi sliter litt med den kulturen... eller ukulturen da. Tror det kan være noe i det. Jeg sier ikke at det skal komme en mann dit, men det kan jo være en drawback for noen at det bare er damer. De må kanskje være mer tydelige på at de er kompetente. Være mer på hugget. Selge seg inn. Det er jo et kommunalt selskap, men de må være "kommers" og synlige for at folk skal ta kontakt. Og kanskje spesielt menn (Informant 6).

Det må presiseres at det har arbeidet menn i SNS AS så sent som i 2014. I dag er det imidlertid ingen menn blant de ansatte. Informant 6 fremhever at det kan påvirke holdningene til selskapet, og viser til mannsdominansen i næringslivet generelt. Informanten tar til orde for en diskusjon som både er sammensatt og komplisert. Debatten om kjønnsperspektiv i næringslivet tok for alvor til da Stortinget i 2003 fattet vedtak om å lovfeste kjønnsbalansen i norske styrerom til 40 % (Allmennaksjeloven § 6-11 a). Loven ga i praksis kvinner større adgang til styrer og ledende stillinger i bedrifter, men den fikk også stor symbolverdi; på mange måter markerer den et brudd med en lang tradisjon innen næringslivets verden, der makt har vært reservert for menn. Loven sender signaler om at kvinner, i like stor grad som menn, hører til i næringslivet. Norge blir, sammen med Danmark, sett på som verdensledende i likestilling blant annet fordi vi fatter offentlige vedtak som regulerer kjønnsbalanse. Likevel

kan det synes som om holdningene til kvinner i ledende posisjoner fortsatt er preget av gammeldags tankegang. Informant 6 fremhever at det kan være en ”drawback for noen at det bare er damer [i SNS AS]”. En kan tenke seg at dette er spesielt fremtredende i mindre byer som Steinkjer. Miljøet er mindre og ”alle kjenner alle”. Å risikere å få etablererveiledning av det som kan være din venns datter eller en bekjents kone, vil for noen menn kanskje være et moment som gjør at de ikke tar kontakt med SNS AS.

Informant 6 skisserer imidlertid en løsning på situasjonen som er beskrevet over: ”(SNS AS) må kanskje være mer tydelige på at de er kompetente”. Hvordan de presenterer seg, hvordan de selger seg inn, og hvordan de fremstår i media er altså viktig. Selv om det fremgår på deres hjemmesider at de har ”omfattende lokalt nettverk, god oversikt og kunnskap om økonomiske virkemidler, aktuelle lokale og regionale samarbeidspartnere, samt lang erfaring med bedriftsutvikling og etablering av nye bedrifter” (Steinkjer Næringsselskap, 2015), ville det kanskje vært mer hensiktsmessig å være enda mer tydelig på den enkeltes kvalifikasjoner og erfaringer. I tillegg bør det være et mål for selskapet å være synlig i media, trekke frem de gode historiene og reklamere for sine tjenester. Det er også viktig å være klar over at kvinner og menn, statistisk sett, oppretter ulike typer selskaper. Kvinner opererer mer innenfor helse, omsorg og service, mens menn er overrepresentert når det gjelder blant annet teknologi, transport og bygg- og anleggsnæringen (Grünfeld, Skogstrøm, Theie og Hvide, 2015: 24). Jeg går ikke ytterligere inn på kjønnsfordelingen i mitt utvalg, men understreker at ulike selskaper har ulike krav til veiledning. Det er derfor viktig at de ansatte i SNS AS, uavhengig av kjønn, har en variert og sammensatt fagbakgrunn.

6.4 Oppsummering

Avslutningsvis finner jeg det hensiktsmessig å presentere noen oppsummerende betraktninger knyttet til underproblemstillingen. Utgangspunktet er at, ja, rent statistisk har bedrifter som har fått etablererveiledning fra SNS AS en høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått veiledning. Hvorfor er det slik? I kapittel fem kom vi frem til at SNS AS bidrar med å tette kunnskapshull som påvirker bedriftens evne til å overleve. Så kan man videre spørre: Hva er det, rent konkret, i etablererveiledningen til SNS AS, som bidrar til økt overlevelse? Basert på intervjuer med de som har deltatt på tiltaket, fremgår det at etablererveiledningen blant annet bidro til å rendyrke informantens idé, lage en

fremdriftsplan, få en forståelse av hva det vil si å starte bedrift og geleide etablerer inn på et spor som førte til en god plan. En informant oppsummerer at uten etablererveiledningen ”tror jeg at jeg hadde stått og stanga hodet i veggen”. Dette taler for at SNS AS sin etablererveiledning sikrer god planlegging i oppstartsfasen, og dermed bidrar til høyere andel av bedrifter som overlever minimum de fire første årene. På den annen side opplevde noen av informantene at etablererveiledningen i liten grad ble tilknyttet deres behov. I tillegg fikk *en* bedrift inntrykk av at ”vi var på feil plass”, da de ble henvist videre til Innovasjon Norge for å søke om produksjonsstøtte. Rent overordnet synes dette som en svikt i den viktige kartleggingsprosessen. SNS AS synes ikke å ha lyktes med å tydeliggjøre rolleforventningene, og forventningene til etablererveiledningen som kommunens førstelinjetjeneste for etablerere.

Alt i alt er bare fire av åtte spurte bedrifter fornøyd med SNS AS sin etablererveiledning. Er det tilfeldigheter som gjør at disse bedriftene likevel har overlevd? Det finnes ikke noe entydig svar på det spørsmålet. Likevel er det igjen viktig å påpeke at man sjelden klarer å avdekke rene effekter av et slikt tiltak som etablererveiledningen, nettopp fordi det er så mange faktorer som påvirker utfallet. Dette påvirker evalueringens interne validitet, og øker sannsynligheten for at det oppstår det Mohr (1995) kaller Selection bias. Det er gjerne slik at komplekse tiltak fører til tilsvarende komplekse prosesser, som igjen skaper effekter som ikke kan isoleres, og dermed ikke tilskrives tiltaket i sin helhet (Krogstrup, 2004:64). At det er vanskelig å gi entydige svar på om et tiltak faktisk virker, gjør noen kritiske til virkemiddelbruken. Spesielt dersom det brukes offentlige midler. Med styringsidéene som kom med New Public Management ble det innført økt krav til kontrollering og evaluering av offentlig oppgaveløsning. Fokuset på effekt blir stadig fremhevet. Kritiske røster det ble henvist til i kapittel 3.2 mener at å støtte etablerere og gründere ikke er en oppgave for staten, men en oppgave som bør overlates til det private marked (Andreassen, 2016). Til syvende og sist er det mange meninger om hva det offentlige burde bruke penger på. Det er imidlertid et faktum at offentlig sektor i dag bidrar med næringsrettede midler ved bedriftsetableringer, gjerne via kommunene, slik det organiseres i Steinkjer kommune. Fordelen med at *kommunen* er bedriftenes førstelinjetjeneste er at de fleste nyetablerte bedrifter trenger tillatelser, konsesjoner og kunnskap om lokalsamfunnet for å lykkes (Rønning, 2009:29). Dette underbygges av funnene i evalueringen, hvor en av informantene opplyser å ha blitt koblet sammen med andre bedrifter i kommunen for å diskutere idéer og dele kunnskap. Å skape et nettverk med andre i bedrifter i kommunen synes å fungere godt for etablereren. At veilederen

hos SNS AS har tilstrekkelig lokalkunnskap til å koble disse bedriftene sammen, er imidlertid en forutsetning for å lykkes.

7. Avslutning

Nyetableringer er næringslivets grunnmur. Å skape en robust og lønnsom bedrift er imidlertid en krevende oppgave. I denne evalueringen har hensikten vært å belyse temaet *etablererveiledning* i regi av et offentlig næringsutviklingsapparat. Etablererveiledning er et av myndighetenes virkemiddelapparat for verdiskapning i Norge. Med offentlig støtte følger imidlertid et krav om effekt. På oppdrag for Steinkjer Næringssselskap AS har jeg evaluert effekten av etablererveiledningen de tilbyr sine kunder. En kan tenke seg flere indikatorer som er egentlig til å belyse effekt, i denne studien valgte jeg imidlertid å bruke bedrifters overlevelse etter fire år som effektmål. Det tas videre utgangspunkt i både en kvantitativ og en kvalitativ forskningsstrategi. For å kunne besvare hovedproblemstillingen innhentet jeg tall fra Brønnøysundregisteret over alle nyregistrerte aksjeselskap i Steinkjer kommune i 2012 (N= 112). Videre markerte de ansatte ved SNS AS hvilke av disse bedriftene som hadde fått etablererveiledning hos dem. Resultatene av det sekundære datagrunnlaget, og svaret på hovedproblemstillingen er: *Ja, rent statistisk har bedrifter som har fått etablererveiledning av SNS AS en høyere overlevelse etter fire år, sammenlignet med bedrifter som ikke har fått veiledning*. Effekten er målt til 10,98 %.

Effekten som er avdekket må imidlertid nyanseres. For at overlevelsen til den nyetablerte bedriften skal kunne tilskrives SNS AS sin veiledningstjeneste, er det avgjørende å se resultatet i lys av noen kontrollvariabler. I teorikapitlet så vi at både etablererens utdanning, bransjeerfaring, erfaring med å starte bedrift og tilgang på kapital kan påvirke bedriftens overlevelse. Basert på data innhentet i telefonintervju avdekkes det at andelen med høyere utdanning og erfaring med å starte bedrift er større blant bedriftsetablerere som ikke søker veiledning av SNS AS. I utgangspunktet er det naturlig å tro at bedriftene uten denne kompetansen har mindre sjanse for å overleve. Likevel er det altså slik at de 79 % av disse bedriftene overlever. Dette forklares med at etablererveiledningen til SNS AS er med på å tette noen av kunnskapshullene til bedriftene med mindre kompetanse. Ved blant annet å kartlegge forretningsidéen, hjelpe etablerere med å lage en god forretningsplan og avdekke finansierings- og støtteordninger, bidrar SNS AS til å kvalitetssikre oppstarten av bedriften. Når det gjelder kontrollvariabelen som omhandler bransjeerfaring er tendensen imidlertid at både gruppen som har fått veiledning, og gruppen som ikke har fått veiledning, har høy grad av bransjeerfaring. Over 80 % i begge gruppene har erfaring fra bransjen de i 2012 startet bedrift i. Dette taler for at selv om etablereren har erfaring fra bransjen, er det andre

kunnskapshull de opplever de må få dekket. Det kan gjelde ting som beslutningstaking, kommunikasjon, forhandlinger, ledelse og salg. Dette taler for at bransjeerfaring som kontrollvariabel har mindre å si for bedriftens overlevelse alene.

I forlengelse av hovedproblemstillingen søkte jeg ved en retrospektiv tilnærming å avdekke hvorfor Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning fører til høyere overlevelse etter fire år. Ved hjelp av telefonintervju undersøkte jeg hvorvidt etablererne som deltok på tiltaket følte at etablererveiledningen bidro til at bedriften overlevde. Basert på disse intervjuene er det vanskelig å gi en entydig konklusjon på underproblemstillingen. Jeg presenterer imidlertid en oppsummering av funnene som ble gjort: Fire av informantene beskriver etablererveiledningen med ord som ”grei nok”, ”firkantet” og ”både og”. To av de opplevde at veiledningen i liten grad ble tilknyttet deres behov. Rent overordnet synes dette som en svikt i den viktige kartleggingsprosessen SNS AS beskriver at de gjennomfører. SNS AS synes ikke å ha lyktes med å tydeliggjøre rolleforventningene, og forventningene til etablererveiledningen som kommunens førstelinjetjeneste for etablerere. De resterende fire som ble intervjuet er mer positiv til etablererveiledningen og mener den blant annet bidro til å rendyrke informantens idé, lage en fremdriftsplan, få en forståelse for hva det vil si å starte bedrift og geleide etablerer inn på et spor som førte til en god plan. En informant oppsummerer at uten etablererveiledningen ”tror jeg at jeg hadde stått og stanga hodet i vegg”. Dette taler for at SNS AS sin etablererveiledning sikrer god planlegging i oppstartsfasen, og dermed bidrar til høyere andel av bedrifter som overlever minimum de fire første årene.

For å rette et kritisk blikk på studien vil jeg for det første trekke frem de metodiske utfordringene som omhandler generalisering. Målet har vært å gå dypt inn i et spesifikt problemområde, og vurdere effekten av et konkret tiltak. Interessen retter seg i første rekke mot å belyse et konkret tiltak, snarere enn å få innsikt som går ut over det helt spesifikke tilfellet. Likevel er det slik at for å avdekke effekten av et tiltak på en tilfredsstillende måte, forutsettes det at evalueringen følges opp over tid. Ideelt sett burde man gjenta evalueringen i de kommende år for å heve kvaliteten på studien. På den annen side kan andre kommuner med lignende aksjeselskap som SNS AS vurdere sammenfall i denne forskningen med sine egne selskap. Det blir dermed mer riktig å snakke om at evalueringen har en *overførbarhet* til andre kommunale aksjeselskap som tilbyr etablererveiledning. For det andre vil jeg nevne at emosjonelle, faglige, politiske, økonomiske og geografiske forskjeller blant bedriftene som

studies ikke direkte kan elimineres, noe som også skaper problemer når det gjelder generalisering. Dersom et større antall bedrifter hadde blitt studert, og flere kontrollvariabler kartlagt, ville man ved hjelp av regresjonsanalyse fått mer statistisk nøyaktige resultater. I denne evalueringen fant jeg det mer hensiktsmessig å presentere og tolke resultatene ved hjelp av krysstabeller, diagrammer og figurer.

Mange kommuner tilbyr etablererveiledning som et ledd i kommunal næringsutvikling. Likevel finnes det lite forskning på temaet. I tillegg til forbedringspotensialene som er nevnt over, vil det i videre forskning være hensiktsmessig å inkludere gruppene som ikke overlevde de fire første kritiske årene. Videre kan det også være interessant å belyse produktiviteten og kostnadssiden til SNS AS.

Helt avslutningsvis vil jeg trekke frem at selv om kommunene målretter innsatsen for å få synlige resultater, er det viktig å huske at etablererveiledning er et offentlig virkemiddel som både kan ha direkte og indirekte virkninger i kommunen. Resultater kan komme raskt i form av nyetableringer og arbeidsplasser, men det kan også være at potensielle etablerere ikke lykkes i første forsøk. Etablererveiledningen gir etablereren bedre kompetanse til å evaluere forretningsidéen, og dermed et grunnlag for å skrinlegge dårlige idéer tidlig. Senere kan denne kompetansen komme til nytte i nye og bedre funderte etableringsforsøk. Det er viktig å huske at gründervirksomhet, innovasjon og bedriftsetableringer skaper verdier, ikke bare for den enkelte etablerer, men for samfunnet i sin helhet. Nyetableringer er næringslivets grunnmur.

Litteraturliste

Allmennaksjeloven (1997) Lov om allmennaksjeselskaper av 13.juni 1997. Hentet 03.05.16 fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1997-06-13-45>.

Alsos, Gry Agnete og Lars Rønning (2005). "Fra idé til matvarebedrift". I *Matgründeren: om å utvikle småskala og spesialiserte matbedrifter*, red. O.J. Borch, G.-T. Kvam og E. P. Stræte. Trondheim: Tapir akademisk forlag.

Andreassen, Tor W. (2016). "De beste gründerne vil alltid lykkes", kronikk på nrk.no, 14.01.16. Hentet 04.02.16 fra <http://www.nrk.no/ytring/de-beste-grunderne-vil-alltid-lykkes-1.12747413>.

Borch, Odd Jarl (2002). *Kapitalmarked for nyetablerte bedrifter: en studie av etterspørsels- og tilbudssiden*. KBR-rapport. Bodø.

Borch, Odd Jarl, Gunn-Turid Kvam og Egil Petter Stræte (2005). "Hvorfor bli matgründer?". I *Matgründeren: om å utvikle småskala og spesialiserte matbedrifter*, red. O.J. Borch, G.-T. Kvam og E. P. Stræte. Trondheim: Tapir akademisk forlag.

Brastad, Bjørn, Kvam, Gunn-Turid og Egil Petter Stræte (2005). "Støttespillere i nyskappingsarbeidet". I *Matgründeren: om å utvikle småskala og spesialiserte matbedrifter*, red. O.J. Borch, G.-T. Kvam og E. P. Stræte. Trondheim: Tapir akademisk forlag.

Brüderl, Josef, Preisendörfer, Peter og Rolf Ziegler, (1992). "Survival chances of newly founded business organizations". *American Sociological Review* 57, s. 227-242.

Dagestad, Sjur (2014). *Innovasjon i praksis. Veien til den andre siden*. Oslo: Innoco.

Dahle, Yngve, Gunnar Alskog, Erik Solberg, Erlend B. Abelsen og Pål Frønsdal (2013). *Lean Business. Forretningsplanlegging trinn for trinn*. Oslo: Universitetsforlaget.

David, Harvey (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.

Dinis, Anabela (2007): Marketing and innovation: Useful tools for competitiveness in rural and peripheral areas. *European Planning Studies* 14(1), 9-22. Hentet 01.02.16 fra <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09654310500339083>.

Fayolle, Alain (2003). Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations. I Steyaert, C. and Hjorth, D. (red.), *New Movements in Entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd.

Finansdepartementet (2005). *Veileder til gjennomføring av evalueringer*. Oslo: Finansdepartementet. Hentet 13.01.16 fra https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/fin/vedlegg/okstyring/veileder_til_gjennomforing_av_evalueringer.pdf.

Finstad, Nils og Nils Aarsæther (2003). "Utviklingskommunen". I *Utviklingskommunen*, red. Finstad, N. og Aarsæther N. Oslo: Kommuneforlaget.

Greve, Arent og Janet W. Salaff (2003) Social Networks and Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 28 (1), høst 2003, s. 1-22.

Grünfeld, Leo A. og Lisbeth Iversen (2012) "Life Science Rapporten 2012 – Hvorfor så lite helseteknologi og medisinsk industri i norsk næringsliv, og hva kan gjøres?" Menon publikasjon nr. 9/2012, Menon Business Economics.

Grünfeld, Leo A., Skogstrøm, Jens Fredrik, Theie, Marcus Gjems og Hans K. Hvide (2015). *En million idéer. Veien fra drøm til å lykkes som gründer*. Menon Business Economics for DNB. Hentet 03.05.16 fra <https://www.dnb.no/portalfront/nedlast/no/bedrift/nyheter/en-million-ideer.pdf>.

Halvorden, Anne og Einar Lier Madsen (2013). "Styring og læring gjennom evaluering". I *Evaluering. Tradisjoner, praksis og mangfold*, red. Halvorsen, A., Madsen, E. L. og Jentoft, N. Bergen: Fagbokforlaget.

Hellevik, Ottar (2003). *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap*. Oslo: Universitetsforlaget.

Hvide, Hans K. og Jarle Møen (2010). "Lean and Hungry or Fat and Content? Entrepreneurs' Wealth and Start-Up Performance". *Management Science* 56(8):1242-1258. Hentet 16.02.16 fra <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1100.1177>

Jenssen, Jan Inge, Kolvereid, Lars og Truls Erikson (2012). *Perspektiver på entreprenørskap*. Oslo: Cappelen Damm.

Johannessen, Asbjørn, Tufte Per Arne og Line Kristoffersen (2006). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt forlag.

Kobro, Lars U. og Gunn Kristin Aasen Leikvoll (2014) *En etablert etableringstjeneste. Utredning av etablerertjenesten i Buskerud*. 36/ 2014. Telemarksforskning.

Kolvereid, Lars, Bullvåg, Erlend og Bjørn W. Aamo (2007). *Entreprenørskap i Norge 2007*. Global Entrepreneurship Monitor. Hentet 13.01.16 fra <http://docplayer.no/655910-Global-entrepreneurship-monitor.html>.

Krogstrup, Hanne Kathrine (2004). *Evalueringmodeller*. Viborg: Danmark.

Langeland, Ove (2012). "Regioner og regionalisering". I Ove Langeland, Jan Erling Klausen og Gro Sandkjær Hanssen (red.). *Det regionale Norge. 1950 til 2050*. Oslo: Abstrakt forlag.

Lien, Tordis (2006). *Veiledningens hemmelighet. Læring og relasjoner*. Bergen: Fagbokforlaget.

Mohr, Lawrence B. (1995). *Impact analysis for program evaluation. 2nd Edition*. London: Sage Publications.

Regjeringen (2015). *Regjeringens gründerplan: Gode idéer – fremtidens arbeidsplasser*. Nærings- og fiskeridepartementet. Oslo. Hentet 06.01.16 fra

<https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/gode-ideer---fremtidens-arbeidsplasser/id2458661/>.

Ringdal, Kristen (2001). *Enhet og mangfold. Samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. Bergen: Fagbokforlaget.

Rønning, Lars (2009). *Nyskapende praksis i kommunal næringsutvikling. Teori og praksis i kjølvannet av "Kommuneprosjektet"*. Nordlandsforskning.

Rønning, Lars (2010). *Evaluering av etablereropplæringen i Hedmark. Etablereropplæring i Hedmark – veien til forretningsplan*. Nordlandsforskning.

Samset, Knut og Tom Christensen (2013). "Evaluering av prosjekter ex ante og ex post – og beslutningsprosessens kompleksitet og betydning. I *Evaluering. Tradisjoner, praksis og mangfold*, red. Halvorsen, A., Madsen, E. L. og Jentoft, N. Bergen: Fagbokforlaget.

Sand, Roald, Steen Markus, Carlsson Espen og Sverre Konrad Nilsen (2010). *Langtidseffekter av omstillingsprogram*. Trøndelag Forskning og Utvikling, Steinkjer. Hentet 01.02.16 fra <http://evalueringsportalen.no/evaluering/langtidseffekter-av-omstillingsprogram/Langtidseffekter%20omstilling%20TFoU%202010.pdf/@@inline>.

SSB (2015). *Nyetablerte foretaks overlevelse og vekst 2008-2013*. Hentet 11.01.16 fra <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/fordem/aar/2015-10-23>.

Steinkjer Næringssselskap AS (2015). *Hovedside*. Hentet 06.01.16 fra <http://sns.steinkjer.net>.

St. meld nr. 41 (1998). *Næringspolitikk inn i det 21. århundret*. Oslo: Nærings- og fiskeridepartementet.

Stone, Deborah (2001) *Policy Paradox: The Art of Political Decision Making*. New York: W.W. Norton and Company.

Thagaard, Tove (2013). *Systematikk og innlevelse. En innføring i kvalitativ metode*. Bergen: Fagbokforlaget.

Thorsen, Dag Einar og Amund Lie (2007). "Kva er nyliberalisme?". I *Nyliberalisme- Ideer og politisk virkelighet*, red. Mydske, P.K, Claes, D.H og Lie, A. Oslo: Universitetsforlaget.

Thorsen, Dag Einar, Helland-Hansen, Kristian, Haug, Are Vegard og Knut Midgaard (2007). "Demokratiets muligheter i det nyliberale samfunn". I *Nyliberalisme - ideer og politisk virkelighet*. Red. Mydske, P.K, Claes, D.H og Lie, A. Oslo: Universitetsforlaget.

Tjora, Aksel (2010). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. Oslo: Gyldendal akademisk.

Vareide, Knut (2004). *Evluering av de regionale etablererkontorene i Telemark i 2004*. Arbeidsrapport 11/2005. Telemarksforskning, Bø. Hentet 01.02.16 fra http://evalueringsportalen.no/evaluering/evaluering-av-de-regionale-etablererkontorene-i-telemark-2004/Regionale_etablererkontor.pdf/@@inline.

Yin, Robert K. (2003). *Case study research: design and methods*. Thousand Oaks: Sage publications.

Årsmelding (2014). *Årsmelding 2014 for Steinkjer næringssselskap AS*. Hentet 06.01.16 fra <http://sns.steinkjer.net/wp-content/uploads/2015/09/15-rsmelding-2014-sns.pdf>.

Årsrapport (2014). *Årsrapport Innovasjon Norge 2014*. Hentet 01.02.16 fra <http://www.innovasjon Norge.no/no/arsrapport-2014/>.

Appendiks

Vedlegg 1. Spørreskjema til bedrifter som ikke har fått veiledning

1. Har du høyere utdanning? Med høyere utdanning menes universitet eller høgskole i minimum tre år.
2. Var du førstegangsetablerer da du startet selskapet i 2012? Med førstegangsetablerer menes her om du har startet bedrift før.
3. Har du bransjeerfaring? Med bransjeerfaring menes erfaring fra arbeid/ bedriftsetablering i samme bransje som du i 2012 startet dette selskapet i.
4. Har bedriften mottatt økonomisk støtte fra det offentlige eller private mellom 2012 og 2016?
5. Har du mottatt noen form for veiledning/ støtte/ hjelp fra offentlige eller private aktører i forbindelse med oppstarten av ditt aksjeselskap?

Vedlegg 2. Spørreskjema og intervjuguide til bedrifter som har fått veiledning

1. Har du høyere utdanning? Med høyere utdanning menes universitet eller høgskole i minimum tre år.
2. Var du førstegangsetablerer da du startet selskapet i 2012? Med førstegangsetablerer menes her om du har startet bedrift før.
3. Har du bransjeerfaring? Med bransjeerfaring menes erfaring fra arbeid/bedriftsetablering i samme bransje som du i 2012 startet dette selskapet i.
4. Har bedriften mottatt økonomisk støtte fra det offentlige eller private mellom 2012 og 2016?
5. Har du mottatt noen form for veiledning/ støtte/ hjelp fra offentlige eller private aktører i forbindelse med oppstarten av ditt aksjeselskap?

Intervjuguide

Kvalitet:

Hvordan opplevde du kartleggingsmøtet/ første møte med SNS AS?
Hvordan opplevde du kvaliteten på etablererveiledningen i sin helhet?
Fikk du den veiledningen du hadde behov for?

Betydning:

Hva er status for bedriften i dag? Økonomisk, framtidsutsikter etc.?
Hva har kontakten med SNS AS betydd for etableringen av ditt aksjeselskap?
Tror du veiledningen/ medvirkningen fra SNS AS har gjort idé og etablering bedre?
Har veiledningen fra SNS AS påvirket bedriftens ”overlevelsessevne”? Evt. på hvilken måte?

Forbedringspotensialer:

Har du noen tanker om hva SNS AS kunne gjort for å få enda mer fornøyde kunder?
Hvor er forbedringspunktene i SNS AS sin etablererveiledning?

Vedlegg 3. Datasett med kontrollvariabler*

| Bedrift | Veiledning | Utdanning | Erfaring med bedriftetablering | Bransjeerfaring | Økonomisk støtte | Sum |
|------------|------------|-----------|--------------------------------|-----------------|------------------|-----|
| 1 | | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| 2 | Ja | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 3 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 4 | | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 5 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 6 | Ja | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 7 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 8 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 9 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 10 | | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 11 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 12 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 13 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 14 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 15 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 16 | | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 17 | | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 18 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 19 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 20 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 21 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 22 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 23 | Ja | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 24 | Ja | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 25 | | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 26 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 27 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 28 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 29 | Ja | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 30 | Ja | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 31 | Ja | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 32 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 33 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| 34 | Ja | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 35 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 36 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 37 | | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| 38 | | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| 39 | | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 40 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 41 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 42 | | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 43 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 44 | | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| 45 | | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| 46 | | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 47 | | 1 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| 48 | | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 49 | | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| Sum | 8 | 27 | 26 | 41 | 1 | |

* Alle bedriftene som ble stilt spørsmål/ intervjuet. N = 49

Vedlegg 4. Tilbakemelding på behandling av personopplysninger

Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste AS

NORWEGIAN SOCIAL SCIENCE DATA SERVICES



Harald Hårfages gate 2
N-5007 Bergen
Norway
Tel: +47-55 58 21 17
Fax: +47-55 58 96 50
nsd@nsd.uib.no
www.nsd.uib.no
Org nr. 985 321 884

Jon Arve Nervik
Institutt for sosiologi og statsvitenskap NTNU
Dragvoll
7491 TRONDHEIM

Vår dato: 01.03.2016

Vår ref: 46981 / 3 / HJP

Deres dato:

Deres ref:

TILBAKEMELDING PÅ MELDING OM BEHANDLING AV PERSONOPPLYSNINGER

Vi viser til melding om behandling av personopplysninger, mottatt 26.01.2016. Meldingen gjelder prosjektet:

| | |
|-----------------------------|--|
| 46981 | <i>En effektevaluering av Steinkjer Næringssselskap AS sin etablererveiledning</i> |
| <i>Behandlingsansvarlig</i> | <i>NTNU, ved institusjonens øverste leder</i> |
| <i>Daglig ansvarlig</i> | <i>Jon Arve Nervik</i> |
| <i>Student</i> | <i>Sigrid Haugenes Molden</i> |

Personvernombudet har vurdert prosjektet og finner at behandlingen av personopplysninger er meldepliktig i henhold til personopplysningsloven § 31. Behandlingen tilfredsstiller kravene i personopplysningsloven.

Personvernombudets vurdering forutsetter at prosjektet gjennomføres i tråd med opplysningene gitt i meldeskjemaet, korrespondanse med ombudet, ombudets kommentarer samt personopplysningsloven og helseregisterloven med forskrifter. Behandlingen av personopplysninger kan settes i gang.

Det gjøres oppmerksom på at det skal gis ny melding dersom behandlingen endres i forhold til de opplysninger som ligger til grunn for personvernombudets vurdering. Endringsmeldinger gis via et eget skjema, <http://www.nsd.uib.no/personvern/meldeplikt/skjema.html>. Det skal også gis melding etter tre år dersom prosjektet fortsatt pågår. Meldinger skal skje skriftlig til ombudet.

Personvernombudet har lagt ut opplysninger om prosjektet i en offentlig database, <http://pvo.nsd.no/prosjekt>.

Personvernombudet vil ved prosjektets avslutning, 20.06.2016, rette en henvendelse angående status for behandlingen av personopplysninger.

Vennlig hilsen

Vigdís Namtvedt Kvalheim

Hanne Johansen-Pekovic

Kontaktperson: Hanne Johansen-Pekovic tlf: 55 58 31 18

Dokumentet er elektronisk produsert og godkjent ved NSDs rutiner for elektronisk godkjenning.

Avdelingskontorer / District Offices:

OSLO: NSD, Universitetet i Oslo, Postboks 1055 Blindern, 0316 Oslo. Tel: +47-22 85 52 11. nsd@uio.no
TRONDHEIM: NSD, Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet, 7491 Trondheim. Tel: +47-73 59 19 07. kyrre.svarva@svt.ntnu.no
TROMSØ: NSD, SVF, Universitetet i Tromsø, 9037 Tromsø. Tel: +47-77 64 43 36. nsdmaa@svt.uit.no