

Rapport 2006:1

Företagsrådgivningen
vid
Ålands Handelskammare och
Ålands Företagareförening

En utvärdering

The logo for ÅSUB, featuring the letters 'ÅSUB' in a bold, white, sans-serif font. The letters are set against a dark blue background that is part of a larger graphic element consisting of several overlapping, concentric, wavy lines in shades of blue and teal, creating a sense of depth and movement. The logo is positioned in the bottom right corner of the page.

ÅSUB

De senaste rapporterna från ÅSUB

- 2004:1 Konjunkturläget våren 2004
- 2004:2 Turismens samhällsekonomiska betydelse för Åland 2003
- 2004:3 Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn våren 2004
- 2004:4 Rådgivningen vid Ålands hushållningssällskap – en utvärdering
- 2004:5 Det åländska skatteundantagets samhällsekonomiska betydelse – idag och i framtiden
- 2004:6 På jakt efter tillväxt – en analys av utvecklingsmöjligheterna inom några landbaserade näringar på Åland
- 2004:7 Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn hösten 2004
- 2004:8 Konjunkturläget hösten 2004
- 2004:9 Fiskerinäringens betydelse för samhällsekonomin på Åland
- 2004:10 EU-medlemskapets effekter på den åländska ekonomin i ett internationellt perspektiv. En förberedande studie
- 2005:1 Konjunkturläget våren 2005
- 2005:2 Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn våren 2005
- 2005:3 Uppföljning av landskapsandelarna och kommunernas ekonomi 1998 - 2003
- 2005:4 Konjunkturläget hösten 2005
- 2005:5 Konjunkturläget för den kommunala sektorn hösten 2005
- 2005:6 Sub-National Jurisdictions (SNIJs) as Configurations of Jurisdictional Powers and Economic Capacity. A Study of Åland, The Faroe Islands and Greenland

Förord

Åtminstone ända sedan början av 1980-talet har landskapsregeringen (tidigare landskapsstyrelsen) främjat rådgivning och service till åländska företagare genom årligen återkommande finansiella bidrag till verksamheten inom Ålands Handelskammare och Ålands Företagareförening. Inriktningen på och målsättningen för den samhällsstödda rådgivningen vid de två företagsorganisationerna har varierat en del över tiden, men huvudfokus kan ändå sägas ha legat på olika former av 'starta eget' rådgivning samt insatser som tar sikte på att vidga och utveckla företagens utomåländska marknader.

Sedan år 2000 har regeringen ingått fleråriga s.k. resultatavtal med Handelskammaren och Företagareföreningen. Dessa klargör tydligare än tidigare syftet med det offentliga stödet och vilka resultat som förväntas. I nu gällande avtal stipuleras även att en extern evaluator i slutet av 2005 skall genomföra en utvärdering av verksamheten och dess resultat. Som en följd härav upphandlade landskapsregeringen hos Ålands statistik- och utredningsbyrå (ÅSUB) hösten 2005 utvärdering av den offentligt stödda företagsrådgivningen vid Ålands Handelskammare och Ålands Företagareförening.

Den här rapporten är resultatet av detta evalueringsarbete. *Undertecknad* har varit huvudansvarig för utvärderingen liksom även författandet av föreliggande rapport. Inom ÅSUB har bistånd dock inkommit i form av utredningschef *Katarina Fellman* och ekonom-statistiker *Jouko Kinnunen*. Fellman har sålunda ansvarat för kapitlet om motsvarande rådgivningsverksamhet i Sverige/Finland och Kinnunen har bidragit med vissa databearbetningar.

Utvärderaren har även haft ovärderlig nytta av samtal och intervjuer med flera centralt placerade personer inom såväl som utanför de två berörda företagsorganisationerna - samtliga med god kännedom om rådgivningsverksamheten och det åländska näringslivet. ÅSUB vill rikta ett särskilt tack till alla dessa - se namnlistan i slutet av rapporten!

En annan grupp utan vars medverkan utvärderingen hade varit mycket svår - för att inte säga omöjlig - att genomföra, är de många småföretagare och entreprenörer som ställt upp på en tidskrävande telefonintervju för att berätta om sina erfarenheter av rådgivningen. Ett stort tack till denna för utvärderingen så viktiga, men av naturliga skäl anonyma, grupp av informanter!

Mariehamn i januari 2006

Bjarne Lindström
Direktör

Innehåll

1. Sammanfattning	8
Bakgrund	8
Företagsrådgivningens omfattning och inriktning.....	8
Utvärderingens resultat.....	9
Utvärderarens slutsatser.....	10
Utvärderarens rekommendationer	11
Helhetsgrepp på den samhällsstödda företagsrådgivningen!.....	11
Fokus på nyskapande affärsidéer!	12
2. Introduktion	14
Bakgrund	14
ÅSUBs utvärderingsuppdrag.....	14
Denna rapport	16
3. Utvärderingsmetod och frågeställningar	18
Att utvärdera politik är inte lätt	18
En intervjubaserad ansats	19
Utvärderingens huvudfrågeställningar	19
4. Företagsrådgivningen på Åland	21
Etableringsfasen.....	21
EU-medlemskap och turbulens.....	22
Stabilisering och introduktion av fleråriga resultatavtal.....	24
Dagens rådgivningsverksamhet.....	25
Den samlade bilden	28
5. Företagsrådgivningen i Finland och Sverige	30
ALMI och NUTEK är viktiga aktörer i Sverige.....	30
'One-stop-shopping' i Finlands 15 TE-centraler	31
6. Nyföretagande och företagsutveckling på Åland.....	33
De flesta företagen är mycket små	33
De flesta nya företagen startas i de småföretagsdominerade branscherna	34
Nyföretagandets betydelse - på kort och lång sikt.....	36
7. Företagsrådgivningens omfattning och inriktning inom Handelskammaren och Företagareföreningen.....	40
Underlagsmaterialet.....	40
Företagsrådgivningen vid Ålands handelskammare.....	40
Rådgivningen vid Ålands Företagareförening.....	43

8. Resultat och effektvärdering	47
Fokus på nyföretagande och företagsutveckling	47
Få mätbara effekter	48
De intervjuade entreprenörerna och deras uppfattning om rådgivningen	51
Nöjda nyföretagare men små effekter på företagandet.....	56
9. Slutsatser och rekommendationer	58
Slutsatser.....	58
Två grundproblem: Bristande helhetsgrepp och fokus.....	59
Utvärderarens rekommendationer	60
Helhetsgrepp på den samhällsstödda företagsrådgivningen!.....	61
Fokus på nyskapande affärsidéer!	62
Referenser och intervjuade nyckelpersoner	65
Bilagor	68

1. Sammanfattning

Bakgrund

Föreliggande rapport är resultatet av en beställning från Landskapsregeringens näringsavdelning. Uppdraget gällde en utvärdering av effekterna av den företagsinformation, och då särskilt den som gällde nyföretagande och breddad export, som Ålands Handelskammare (ÅHK) och Ålands Företagareförening (ÅFF) sedan rätt lång tid tillbaka upprätthållit med hjälp av offentliga medel.

På grund av bristande underlagsmaterial är utvärderingen i huvudsak, om än inte enbart, inriktad på den företagsrådgivning som syftar till ökat åländskt nyföretagande. Att utvärdera de mer handfasta resultaten av en verksamhet som huvudsakligen handlar om rådgivning och information är inte lätt. Problemet är att det är svårt att koppla de redovisade insatserna till de önskade samhällseffekterna - i detta fall alltså fler nyetableringar av företag, en mer diversifierad näringslivsstruktur och ökad åländsk export. ÅSUB har därför valt att bygga upp utvärderingen kring tillgängligt statistiskt underlagsmaterial i kombination med en serie intervjuer med de berörda företagareföreningarna, med utomstående sakkunniga och - framför allt - med ett 20-tal entreprenörer som erhållit den här aktuella rådgivningen.

Rapporten innehåller även en genomgång av företagsrådgivningens historiska framväxt och utveckling fram till idag inom de två företagareföreningarna, samt en kortfattad översikt över hur den här typen av företagsservice är organiserad i Finland och Sverige.

Företagsrådgivningens omfattning och inriktning

Det satsas i dag betydande, i huvudsak offentligt finansierade, rådgivningsresurser på att utveckla Ålands företagande. Tanken är att de olika aktörerna skall komplettera varandra genom att specialisera sig på och ansvara för olika delar av företagsetablerings- och företagsutvecklingsprocessen.

Den av regeringen finansierade satsningen på företagsrådgivning och information om företagande inom Handelskammaren och Företagareföreningen utgör bara en del av det samlade utbudet av rådgivning och service till de åländska företagen. Om man begränsar sig till den typ av rådgivning som ligger närmast verksamheten vid ÅHK och ÅFF, blir dock bilden en annan. Rådgivningen vid dessa två näringslivsorganisationer motsvarar nämligen nästan en femtedel av hela den åländska företagsrådgivningen

(exkl. den som riktar sig till primärnäringsarna). Om man ser till den mest 'företagsnära' delen av den landskapsfinansierade rådgivningen så blir betydelsen ännu större.

Den rådgivning med inriktning på nyetablering, främjande av export och företagsutveckling som med hjälp av offentligt stöd bedrivs inom Handelskammaren och Företagareföreningen är förhållandevis omfattande. Om man ställer samman de två näringslivsorganisationernas egna uppgifter handlar det om i storleksordningen 100 - 200 ärenden per år och organisation, alltså sammanlagt minst 300 rådgivningsärenden per år.

Med tanke på att antalet nyetablerade åländska företag ligger kring 150 per år, så måste detta betraktas som en rätt så hög aktivitetsnivå. En betydande del av rådgivningsärendena gäller dock redan befintliga företag. I flera fall gäller redovisningen även återbesök, dvs samma ärende registreras flera gånger. Trots detta står det ändå klart att rådgivningsinsatserna berör en inte obetydlig del av den årliga nyetableringsaktiviteten.

Om 'träffsäkerheten' med avseende på nyetableringarna sålunda verkar vara rimligt god, är verksamhetens bäring på målet om att främja exporten betydligt svårare att belägga. Det finns helt enkelt inga uppgifter att tillgå om exportutvecklingen hos de företag som de två näringslivsorganisationerna haft rådgivningskontakter med. Någon redovisning av vilka eller hur många företagskontakter som gällt direkta exportsatsningar finns heller inte.

Utvärderingens resultat

Av ÅSUBs intervjuer med entreprenörer som erhållit råd och hjälp från Handelskammaren och/eller Företagareföreningen framgår att en stor majoritet är nöjda med den hjälp som de fick. Med något enstaka undantag anser man att rådgivarna gör ett bra jobb.

Att de intervjuade nyföretagarna var nöjda med rådgivningen är dock inte detsamma som att verksamheten i alla avseenden fyller de syften som motiverat det offentliga finansieringsåtagandet. Det visade sig sålunda att inte en enda av de intervjuade nyföretagarna ansåg att rådgivningen varit avgörande för deras beslut att genomföra nyetableringen. En nära till hands liggande tolkning är alltså att rådgivningen trots allt har rätt begränsade effekter på antalet nya åländska företag.

Inte heller när det gäller de bredare målsättningarna om att främja ekonomisk tillväxt, ett mer diversifierat näringsliv och ökad export, finns det anledning att dra för höga växlar på de intervjuade entreprenörernas positiva värdering av rådgivningen. En

närmare analys av branschutvecklingen visar nämligen att Åland fortfarande i stort sett har samma näringslivsstruktur som i början av 1990-talet. Detta gäller även om man avgränsar sig till de delar av näringslivet som primärt berörs av den här utvärderade rådgivningsverksamheten.

Även om det typiska nystartade företaget enligt denna studie rätt sällan är inriktat på nyinvesteringar och marknadsexpansion, förutsätts trots allt någon form av inkomstbringande verksamhet. För att säkra en långsiktig överlevnad krävs i realiteten växande inkomster - åtminstone på den nivå som motsvarar den allmänna inkomstutvecklingstrenden i samhället i stort. En framgångsrik nyetableringsrådgivning bör därför helst även bidra till att höja entreprenörens förmåga att mer långsiktigt utveckla sitt nyetablerade företag.

Några entydiga data eller annan säker information om rådgivningens betydelse i detta avseende finns inte. Tillgängliga data gällande omsättnings- och lönekostnadsutvecklingen hos nyetablerade åländska företag tyder emellertid inte på att rådgivningen haft någon mätbart positiv effekt på företagens utveckling. Trots sin obestridliga popularitet bland användarna, måste den övergripande slutsatsen därför ändå bli att ÅHK/ÅFF-rådgivningen sannolikt har rätt små effekter på de nyetablerade företagens långsiktiga tillväxttakt.

Man bör dock hålla i minnet att denna slutsats först och främst gäller nyetableringsrådgivningen. Båda företagsorganisationer bedriver även en rätt omfattande verksamhet med tonvikt på rådgivning och service till redan etablerade (medlems-) företag. Man medverkar också i en mängd andra projekt och aktiviteter vilka syftar till att i ett längre perspektiv höja näringslivsaktiviteten på Åland. Eftersom dataunderlag för en sådan mer omfattande utvärdering i allt väsentligt saknas, har effekterna av verksamheten i dess helhet inte kunnat bedömas inom ramen för denna utredning. Det kan alltså inte alls uteslutas att en systematisk evaluering av samtliga ÅHK/ÅFF-aktiviteter skulle ge en betydligt positivare bild av effekterna på det åländska näringslivets utveckling.

Utvärderarens slutsatser

Den med offentliga medel finansierade företagsrådgivningen vid Ålands Handelskammare och Ålands Företagareförening är en relativt omfattande och därtill bland de berörda entreprenörerna en i allmänhet uppskattad verksamhet. Då 'uppdragsspecifikationen' i allt väsentligt är densamma för ÅHK och ÅFF blir emellertid rådgivningsverksamheten vid de två föreningarna rätt likartad. Överlappningarna i de två föreningarnas medlemskår och verksamhet gör att de synergieffekter som annars kunde vara ett motiv för att ge i stort sett samma uppdrag till

två olika aktörer blir mindre uttalade. Det föreligger med andra ord risk för omotiverade, och därmed också fördyrande, dubbleringar av den offentligt finansierade rådgivningsverksamheten vid ÅFF och ÅHK.

Det är också svårt att med nuvarande upplägg dra en tydlig gräns mellan den rådgivningsverksamhet som uppdraget faktiskt gäller och andra typer av liknande företagservice och projekt. Det kan därför inte uteslutas att en del av den verksamhet som egentligen ligger utanför regeringsuppdraget, och därför borde finansieras av medlemsföretagen eller andra typer av avgifter/intäkter, i viss mån subventioneras.

Med nuvarande upplägg är det inte heller möjligt för de två berörda organisationerna att i någon större utsträckning aktivt följa upp de i resultatavtalen uppställda målen om exporttillväxt samt regional fördelning av rådgivningsinsatserna. Ingen systematisk styrning av rådgivningen till de berörda målgrupperna (exportföretag, landsbygd/skärgård) sker.

De begränsade möjligheterna att styra insatserna till bestämda målgrupper har även gjort att de företag som dragit nytta av den samhällsfinansierade rådgivningen i stort sett har samma verksamhetsinriktning som näringslivsgenomsnittet, något som inte främjar målet om att rådgivningen skall leda till ökad diversifiering och breddning av det åländska företagandet.

De små möjligheterna att styra insatserna till väl fokuserade målgrupper bland nyföretagare och entreprenörer är utan tvekan en av de stora svagheterna i det nuvarande upplägget. Det här leder nämligen till att resurserna i huvudsak används för enklare former av allmän information om hur man startar företag, skattefrågor, administrativa export- och importproblem etc. Den andel av verksamheten som går till mer kompetenskrävande satsningar på nya företag i framtida tillväxtbranscher, nya innovativa produkter och entreprenörer med stor exportpotential blir därmed för liten för att verksamheten skall kunna få den positiva effekt på näringslivets bredd och långsiktiga tillväxtpotential som finansiären och uppdragsgivaren förutsätter.

Utvärderarens rekommendationer

Rekommendationerna är indelade i två delar; en gällande den mer övergripande utformningen av den näringslivsinriktade konsulent- och rådgivningsservicen som helhet, och en med fokus på rådgivningsverksamheten vid ÅHK och ÅFF.

Helhetsgrepp på den samhällsstödda företagsrådgivningen!

Ett helhetsgrepp på den samhällsfinansierade rådgivningen till nyföretagare, entreprenörer och småföretag kräver flera klargöranden från landskapsregeringens sida.

Dessa gäller framför allt verksamhetens grundläggande näringspolitiska syften och primära målgrupper samt fördelningen av ansvaret för insatserna mellan det offentliga och det privata.

För att åstadkomma en genomtänkt och mer målinriktad struktur på den företagsinriktade rådgivningsverksamheten rekommenderas därför att landskapsregeringen utarbetar och antar ett strategidokument som tydligt klarlägger:

- den näringspolitiska bakgrunden till och syftet med företagsrådgivningen
- den offentliga respektive den privata sektorns ansvar
- de viktigaste målgrupperna för verksamheten
- de aktörer som är mest lämpade för att ansvara för den konkreta rådgivningsverksamheten

Med hjälp av ett sådant strategidokument - som bör tas fram i nära samarbete med näringslivets representanter - blir det möjligt att på ett helt annat sätt än i dag:

- skapa en fungerande arbetsfördelning mellan samhällsstödd entreprenörsrådgivning och den typ av företagsservice som i första hand bör vara näringslivets eget ansvar
- avväga de offentliga insatserna mellan olika rådgivningsbehov inom olika delar av näringslivet
- välja rätt aktör eller grupp av aktörer för att handha den samhällsfinansierade rådgivningen
- koncentrera insatserna på rätt typ av entreprenörer, affärsidéer och projekt

Fokus på nyskapande affärsidéer!

Det saknas idag en tydlig fokus på nyskapande affärsidéer i den landskapsfinansierade verksamheten vid ÅFF och ÅHK. För att uppnå en kraftsamling i verksamheten som gör att den faktiskt skulle kunna få en mer påtaglig betydelse för den långsiktiga ekonomiska utvecklingen på Åland krävs sannolikt följande fem (med varandra nära sammanhängande) åtgärder:

- Omformulera villkoren för stödet till den samhällstödda företagsrådgivningen så att huvuddelen av finansieringen öronmärks för innovativa nysatsningar (nya produkter och marknader).

- Förlägg rådgivningen till en kraftfull institutionell miljö (helst i gemensamma lokaler!) som har som enda uppgift att granska, sortera ut och stödja långsiktigt hållbar förnyelse av det åländska näringslivet (t ex ÅUAB, ÅTC/Växthuset).
- Se till att denna operativt inriktade miljö har goda kontaktytor till alla relevanta aktörer när det gäller rådgivning om t ex bolagsbildning, beskattning, offentliga investeringsstöd etc.
- Introducera kompletterande, alternativa, instrument för rådgivningen (t ex 'produktspecifika rådgivningspaket' och resurser för upphandling av externa experttjänster)
- Bibehåll en mindre del av den nuvarande rådgivningen som en form av offentligt subventionerad allmän information om villkoren för företagande och nyetableringar på Åland vid Handelskammaren och/eller Företagareföreningen.

2. Introduktion

Bakgrund

I mars 2005 undertecknade Ålands landskapsregering tvååriga 'resultatavtal' med Ålands Handelskammare samt Ålands Företagareförening gällande utveckling av företagsverksamhet, nyföretagande och export inom det åländska näringslivet (se Bilaga 1 och 2). De ingångna avtalen reglerar inriktningen och målsättning för en av landskapsregeringen finansierad företagsrådgivning som utförs av dessa två näringslivsorganisationer. Avtalsperioden sträcker sig i båda fall från den 1.1 2005 till den 31.12 2006. Enligt avtalet skall den av regeringen finansierade delen av de två organisationernas verksamhet utvärderas under hösten 2005. I föreliggande rapport redovisas resultatet av denna utvärdering.

Regeringsuppdraget till Ålands Handelskammare omfattar enligt ovan nämnda avtal (se även Bilaga 1) tillhandahållandet av "rådgivning och information om etablering, start och utveckling av företag samt /att/ bedriva projekt som skapar förutsättningar för utvecklingen av det åländska näringslivet". I avtalet sägs vidare att "den verksamhet som beviljas stöd skall sträva efter att uppnå de näringspolitiska målen där export av varor och tjänster har hög prioritet liksom etablering och tillväxt av producerande företag för att bredda näringsstrukturen /.../ samt åtgärder som gynnar den regionala utvecklingen."

Motsvarande uppdrag till Ålands Företagareförening gäller enligt ingånget avtal (se Bilaga 2) satsningar som "främjar arbetet för en breddad industribas, ökad produktutveckling och export av varor och tjänster /och som/ förbättrar förutsättningarna för utveckling av det åländska näringslivet." I avtalet framhålls att ÅFF bör prioritera insatser som siktar på "ökad export av varor och tjänster" samt "etablering av och tillväxt inom varuproducerande företag".

ÅSUBs utvärderingsuppdrag

Enligt utvärderingskontraktet mellan landskapsregeringen och ÅSUB är syftet med evalueringen av den offentligt finansierade delen av verksamhet inom de två organisationerna "dels att utreda om verksamheten bidrar till att uppfylla de målsättningar som ställs upp i avtalen, dels att utreda om utbetalda bidrag ger förväntad avkastning."

Uppdraget är inte begränsat till den av landskapsregeringen finansierade verksamheten

under innevarande avtalsperiod (2005 - 2006). För att några meningsfulla slutsatser skall kunna dras krävs en analys av verksamhetens organisation och utveckling i ett längre tidsperspektiv. Landskapets stöd för den här typen av verksamhet sträcker sig också rätt långt tillbaka i tiden. Det var dock först år 2000 som mera genomarbetade resultatavtal ingicks mellan landskapsregeringen (dåvarande landskapsstyrelsen) och näringslivsorganisationerna om målen och de förväntade resultaten av rådgivningsverksamheten. Evalueringen kommer därför i huvudsak att avgränsas till perioden från slutet av 1990-talet fram till idag, och då med särskilt fokus på periodens senare år.

De av utvärderingen berörda näringslivsorganisationerna

Ålands Handelskammare (ÅHK) grundades 1945 och fungerar som en för hela det åländska näringslivet samlande organisation. ÅHK är en medlemsbaserad organisation med i dag sammanlagt ca 280 medlemmar. Bland dessa finns företag från alla Ålands olika regioner och i stort sett alla delar av näringslivet (exkl. den traditionella jordbrukarkåren) - från frisörverksamhet till internationellt verksamma rederikoncerner. Privatpersoner (ca 60 stycken), organisationer och offentliga myndigheter återfinns även i medlemsregistret.

Ålands Handelskammare leds av en styrelse med för närvarande sju medlemmar och arbetet är organiserat kring sex centrala arbetsgrupper eller utskott (trafik, revision, lagstiftning, utbildning, service/handel och industri). ÅHK har en fast personalstyrka på tre personer: en verkställande direktör, en ombudsman och en företagsrådgivare. Ungefär 75 procent av kostnaden företagsrådgivningen täcks av landskapsregeringen. Resten av kostnaderna täcks av medlemsavgifter, serviceavgifter, inkomster från kursverksamhet och diverse projektinkomster.

Huvudsyftet med ÅHKs verksamhet är att ge service till sina medlemmar i form av aktuell information och rådgivning med fokus på nyetablering av företag samt hjälp med kontakter och råd till redan etablerade företag som vill expandera på marknaderna utanför Åland. Rådgivningen gäller även importfrågor. Man bedriver också en omfattande mer utåtriktad kurs- och seminarieverksamhet. ÅHK har även ett samarbetsavtal med Ålands Arbetsgivarförening som innebär att man ger viss rådgivningsservice till föreningens medlemsföretag.

Handelskammaren har status av en i lagstiftningen reglerad övervakare av bolagsrevision (GRM-revisorer) och som sakkunnig i lagstiftningsfrågor rörande redovisning och trafik. ÅHK är också flitigt anlita av landskapsregeringen som remissorgan gällande näringsrättsärenden och den åländska näringslagstiftningen. ÅHK har även en medlemstidning med aktuell näringslivsinformation som ges ut i samarbete

med Ålands Turistförbund och regeringskansliets näringsavdelning.

Även *Ålands Företagareförening* (ÅFF) är en medlemsbaserad näringslivsorganisation. Föreningen grundades 1957 mot bakgrund av att den då växande småindustrin kände ett behov av ett eget forum med större fokus på just tillverkningsindustrin än den branschmässigt sett bredare Handelskammaren. ÅFF har i dag ca 160 medlemmar. Även om medlemsföretagen fortfarande har ett stort inslag av mindre företag inom tillverkningsindustri, bygg och anläggning, så är de i dag spridda över i stort sett hela näringslivet. Bland medlemmarna finns även ett mindre antal privatpersoner och flertalet av de åländska kommunerna.

Ålands Företagareförening leds sedan 2002 av en styrelse med åtta ordinarie medlemmar och personalen består av en heltidsanställd ombudsman och tillika företagsrådgivare. I stort sett hela lönekostnaden för ombudsmannen/företagsrådgivaren täcks av landskapsbidrag. Resterande av verksamheten uppkomna kostnader täcks av medlemsavgifter och olika typer av projektintäkter.

Huvudsyftet med verksamheten inom ÅFF är att främja förutsättningarna för lönsamt åländskt småföretagande med särskilt fokus på tillverkningsindustri och export. Föreningen arbetar framför allt med olika typer av medlemservice och rådgivning vid nyetablering av företag. ÅFF är aktivt när det gäller egna initiativ och utlåtanden som berör småföretagsklimatet på Åland och medverkar även i sakkunniggrupper, utredningar och projekt som gäller den åländska näringspolitiken.

Sedan 2003 förekommer visst administrativt samarbete mellan ÅFF, Ålands Köpmannaförening och organisationen Ålands Företagare. Föreningen är även aktiv kraft i utgivningen av den finländska företagarföreningens svenskspråkiga medlemstidning "Företagsnyckeln".

Denna rapport

Förutom ovanstående bakgrundsteckning med redovisning utvärderingsuppdraget och en kort presentation av de berörda företagsorganisationerna, innehåller rapporten ytterligare åtta kapitel (inkl. en sammanfattning).

I det följande och tredje kapitlet diskuteras metodologiska problem i samband med evalueringar av offentliga åtgärder. I kapitlet redovisas även den valda utvärderingsansatsen, tillgängligt underlagsmaterial och rapportens viktigaste frågeställningar.

I kapitel fyra presenteras utvecklingen av den samhällsfinansierade företags-

rådgivningen vid ÅHK och ÅFF från början av 1980-talet och fram till i dag. Kapitlet avslutas med en bredare diskussion kring dagsläget inom den åländska företagsrådgivningen - med hänsyn även till närbesläktad/överlappande verksamhet utanför ÅFF/ÅHK.

I det femte kapitlet presenteras och diskuteras organisationen och finansieringen av motsvarande rådgivningsverksamhet i Finland och Sverige.

I kapitel sex analyseras nyföretagande och företagsutveckling på Åland med avseende på bransch, företagsstorlek och jämfört med vissa andra nordiska regioner. I kapitlet diskuteras även ny- och småföretagandets bidrag till utvecklingen och dynamiken inom den åländska ekonomin i stort.

Kapitel sju innehåller en genomgång av det befintliga källmaterialet rörande den samhällsfinansierade företagsrådgivningen inom ÅFF och ÅHK. Därefter redovisas - så långt det tillgängliga underlagsmaterialet möjliggör - verksamhetens omfattning och huvudsakliga inriktning vid de två företagarföreningarna.

I kapitel åtta analyseras de mer konkreta effekterna av rådgivningsverksamheten. Här berörs även verksamhetens tänkbara bredare och mer långsiktiga effekter på näringslivsutvecklingen på Åland. I kapitlet presenteras även resultatet av den intervjuundersökning som genomförts med ett 20-tal av de personer/entreprenörer som vänt sig till ÅHK eller ÅFF för att få råd i samband med att man startat ett nytt eget företag - och faktiskt också genomfört detta.

I det sista och avslutande nionde kapitlet sammanfattas utvärderingens viktigaste resultat. Kapitlet innehåller även utvärderarens slutsatser och rekommendationer.

3. Utvärderingsmetod och frågeställningar

Att utvärdera politik är inte lätt

Att utvärdera de mer handfasta resultaten av en verksamhet som huvudsakligen handlar om rådgivning och information är inte lätt. Problemet är att det är svårt att koppla de redovisade insatserna till de önskade samhällseffekterna - i detta fall alltså fler nyetableringar av företag, en mer diversifierad näringslivsstruktur och ökad åländsk export.

För det första så råder det brist på säkra data om hur stor del av rådgivnings- och informationsinsatserna som faktiskt gällt framtida entreprenörsframgångar, ett mer utvecklat näringsliv och ökad export. En andra och betydligt större svårighet är vad som i evalueringssammanhang brukar kallas det 'kontrafaktiska' problemet. Med detta menas att det är väldigt svårt att avgöra hur samhällsutvecklingen inom ett visst område (t ex nyföretagande och export) skulle ha sett ut om de utvärderade insatserna (t ex stöd till företagsrådgivning) aldrig hade genomförts. Det går helt enkelt inte att i strikt vetenskaplig mening säga något säkert om en samhällsutveckling som rent faktiskt inte existerat (och därmed alltså är *kontra-faktisk*). I klartext betyder detta att det, även med tillgång till bästa tänkbara dataunderlag, är omöjligt att på ett entydigt sätt avgöra till vilken del registrerade entreprenörsframgångar faktiskt har förorsakats av rådgivningsinsatserna - och inte av andra i sammanhanget minst lika viktiga faktorer (entreprenörens motivation och kompetens, tillgång på riskkapital, marknadsutveckling, företagsbeskattnings utformning etc).

Det står därmed klart att det inte går att genomföra utvärdering av den offentligt finansierade företagsrådgivningen på Åland med hjälp av en renodlat kvantitativ ansats. Den kontrafaktiska problemet och det ofullständiga dataunderlaget omöjliggör säkra slutsatser enbart utgående från tillgängliga data om antalet rådgivningstillfällen, informationssatsningar, nystartade företag, exportutveckling etc.

Detta skall emellertid inte tolkas som att sådana uppgifter därmed skulle vara ointressanta och onödiga att använda. Alla data om policyinsatsernas omfattning och inriktning liksom den utveckling av företag och näringsliv som insatserna avser främja är självfallet ett viktigt underlag för evalueringsarbetet. Poängen är att tillgängliga kvantitativa data måste kombineras med mer djupgående *kvalitativ information* om hur de inblandade aktörerna - men också mer oberoende iakttagare - tolkar och värderar genomförandet och effekterna av insatserna.

En intervjubaserad ansats

Kvalitativ information är därför också en viktig del i arbetet med denna studie. Med hjälp av tillgängliga uppgifter om företagskontakter, rådgivningsinsatser och nystartade företag genomförs ett antal intervjuer med de berörda aktörerna i syfte att klarlägga deras värdering av insatsernas betydelse för nyföretagande och näringslivsutveckling på Åland.

Intervjuerna gäller framför allt företagare som varit i kontakt med handelskammaren och/eller företagarföreningen i anslutning till etablering eller utveckling av sitt företag. Respondenterna väljs så att de täcker in alla viktigare etableringsbranscher och typer av företag/entreprenörer. Den intervjubaserade informationen fungerar härvid som en serie 'minifallstudier' vilka tillsammans med befintliga data om nyetableringar och annan ekonomisk statistik ger underlag för mer kvalificerade slutsatser om hur verksamheten fungerat och vilka resultat den ser ut att ha genererat. På så sätt reduceras de negativa effekterna av bristfälliga underlagsdata samtidigt som det kontrafaktiska problemet i viss mån kan kringgås genom att mer generella slutsatser kan dras utgående från de enskilda fallen. Ett par intervjuer genomförs även med nyetablerade företag som inte vänt sig till handelskammaren eller företagarföreningen för råd.

Intervjuer har även genomförts med tidigare och nuvarande ansvariga inom Handelskammaren och Företagareföreningen. För att ytterligare bredda och nyansera underlaget för bedömningarna görs dessutom kompletterande intervjuer med aktörer som på olika sätt är aktiva i samband nyföretagande och i andra viktiga näringslivsfrågor: myndigheter med ansvar för företagsstöd och olika typer av näringslivsprogram, offentligt riskkapital och privata kreditinstitutioner och banker (se listan över intervjuade personer i slutet av rapporten). Dessa intervjuer har genomförts i form av 'fria samtal' i syfte att få kännedom om respektive persons syn på hur dagens företagsrådgivning fungerar - och vilken typ förändringar som eventuellt skulle behövas för att i framtiden öka effektiviteten i verksamheten. Den här intervjubaserade informationen är dock bara en del av den betydligt mer omfattande information som sammantaget lett fram till evaluerarens egna slutsatser och rekommendationer.

Utvärderingens huvudfrågeställningar

Som redan framgått ovan fastslås i avtalen mellan regeringen och de två berörda näringslivsorganisationerna att den bidragsberättigade rådgivningsverksamheten syftar till att:

- underlätta etablering och utveckling av nya företag

- förbättra förutsättningarna för utvecklingen av näringslivet
- öka exporten av varor och tjänster
- bredda näringsstrukturen och Ålands industriella bas
- gynna den regionala utvecklingen

Av dessa fem tydligt uttalade mål framstår två som särskilt centrala, nämligen att underlätta nyetableringar och att öka exporten av varor och tjänster. Övriga målsättningar kan i viss mån uppfattas som sekundära i förhållande till dessa två. Ett växande antal företag och ökad export hänger ju nära samman med ett mer utvecklat och diversifierat (branschmässigt och geografiskt) åländskt näringsliv. Och om man ser till hur det offentliga stödet utvecklats genom åren (se vidare nästa kapitel) står det klart att rötterna till den nuvarande verksamheten återfinns i tidigare satsningar med fokus just på nyetableringar samt rådgivning och stöd till företag som vill utveckla sin försäljning på marknaderna utanför Åland.

Det är alltså naturligt att fokusera utvärderingen av den offentligt finansierade företagsrådgivningen inom ÅHK och ÅFF till frågan om verksamheten haft önskade effekter på nyföretagande och exportverksamhet. Eftersom några mer preciserade kvantitativa mål (hur många nya företag, hur mycket mer export) inte föreligger, så måste utvärderingen i första hand gälla huruvida verksamheten alls verkar ha haft några positiva effekter på exporten och etableringen av nya åländska företag. I den mån som positiva effekter på branschstrukturen, breddad tillverkningsindustri och näringslivets allmänna utvecklingsförutsättningar kan beläggas, så skall självfallet även detta vägas in i värderingen av verksamhetens samlade effekter.

Utvärderingsuppdraget gäller dock inte enbart frågan om verksamhetens effekter som sådana. I förlängningen av 'effektvärderingen' ligger även frågan om alternativa, eventuellt bättre, sätt att nå de uppställda målen. Det är därtill också viktigt att värdera verksamheten i ett större sammanhang. Frågeställningen är här vilka synergieffekter med övrig näringspolitik och andra rådgivningsinsatser uppnås - alternativt missas - med nuvarande policyupplägg.

4. Företagsrådgivningen på Åland

Etableringsfasen

År 1982 inrättades vid Ålands Handelskammare i samarbete med den dåvarande landskapsstyrelsen (idag landskapsregeringen) en funktion som *exportombudsman*. Verksamheten finansierades i huvudsak med offentliga medel som i genomsnitt (med smärre fluktuationer från år till år) torde ha motsvarat en knapp halvtidstjänst. Exportombudsmannasatsningen föregicks av en rätt omfattande men splittrad branschaktivitet (metallindustri, livsmedel, transport etc) inom ÅHK i syfte att hjälpa åländska företag med att komma in på den svenska marknaden. I och med landskapstyrelsens satsning samordnades dessa ansträngningar till en ÅHK-baserad exportrådgivningsfunktion omfattande i princip hela det landbaserade¹ åländska näringslivet.

Tre år senare, i november 1985, ingicks ett avtal mellan ÅHK och Ålands Företagareförening om en samordnad funktion som *företagskonsulent* med inriktning på rådgivning och administrativ hjälp till personer som var på väg att starta nya företag. Den gemensamma tjänsten var placerad vid ÅFF som därmed också fungerade som huvudman för verksamheten. Enligt avtalet delade dock ÅFF och ÅHK lika på kostnaderna för rådgivningsverksamheten. Såväl ÅHKs som ÅFFs kostnader för rådgivningverksamheten täcktes av offentliga medel. Verksamheten var inriktad på att underlätta och stödja nyföretagandet inom det åländska näringslivet. Landskapsstyrelsens satsning, som kom att stabiliseras på en finansieringsnivå som sammanlagt motsvarade ungefär 60 procent av en heltidstjänst, gick också allmänt under beteckningen "Starta eget kampanjen".

Även i detta fall föregicks verksamheten av liknande, men mindre omfattande och systematiskt genomförda, rådgivningsaktiviteter. ÅFF hade nämligen åtminstone sedan slutet av 1960-talet via en av landskapsstyrelsen i huvudsak finansierad halvtids ombudsmannatjänst sysslat med (vid sidan av ren medlemservice) olika typer av insatser i syfte att öka företagandet framför allt inom tillverkningssektorn. ÅFF var t ex initiativtagare till den process som ledde fram till etableringen av det företag inom livsmedelsindustrin som så småningom utvecklades till dagens Chips-koncern.

Konceptet med en för ÅFF och ÅHK gemensam rådgivningsverksamhet med fokus på

¹ Den åländska sjöfartens utvecklingsbehov handhas av tradition inom ramen för egna branschorganisationer (Ålands Redarförening och Fraktfartygsföreningen).

nyföretagande i kombination med den av ÅHK skötta exportrådgivningen fortsatte fram till mitten av 1990-talet, alltså i drygt tio år. Några klart formulerade kontrakt eller resultatavtal förekom inte under denna period. I stället fattades stödbesluten av dåvarande landskapsstyrelsen på basen av för verksamheten redovisade (i vissa fall ända ner till 'taxikvittonivån') faktiska kostnader. Som framgått ovan stabiliserades den samlade rådgivningsverksamheten - och därmed också det kostnadsbaserade landskapsbidraget - på en nivå som motsvarade ungefär en heltidstjänst.²

EU-medlemskap och turbulens

Några år in på 1990-talet började ny vind blåsa i den åländska näringspolitiken. Medlemskapet i den europeiska unionen (EU) närmade sig, och därmed också ett växande intresse för ökad samordning av samhällets och näringslivets utvecklingsresurser för att bättre kunna möta den ökade konkurrens som EU-medlemskapet förväntades medföra. Diskussioner fördes mellan näringslivets organisationer om olika typer mer långtgående samverkansmodeller, inklusive ett samgående mellan ÅHK, ÅFF och Ålands Köpmannaförening (ÅKF). Tanken var att man på så sätt skulle åstadkomma en mer kraftfull serviceorganisation för hela det åländska näringslivet, något som även skulle ge en bättre plattform för den av landskapet finansierade företagsrådgivningen vid ÅHK och ÅFF.

Efter EU-medlemskapet 1995 tog dock utvecklingen en annan vändning. I syfte att säkra den tax free-baserade färjetrafiken ställdes Åland utanför Unionens skatteterritorium, något som skapade en administrativ 'skattegräns' kring de åländska landnäringarna.³ Det här medförde i sin tur en ny typ av intressekonflikter inom det åländska näringslivet som skulle visa sig omöjliggöra en fusion mellan ÅHK, ÅFF och ÅKF. Det handlade här om de olika konsekvenser som skattegränsen medförde för framför allt de transport- och serviceinriktade delarna av näringslivet å den ena sidan och de företag som var verksamma inom handel och varuproduktion å den andra sidan. Resultatet av de ökade spänningarna inom näringslivet som detta medförde var inte bara att det planerade samgåendet mellan näringslivsorganisationerna lades på hyllan, utan också att det tidigare så väl etablerade samarbetet mellan ÅHK och ÅFF kring 'starta eget' rådgivningen avbröts.⁴ Avtalet om den (landskapsfinansierade) gemensamma

² Fördelat på exportombudsmannen med ca 40 % och företagskonsulenterna ca 60 %, allt enligt tillgängliga budgetuppgifter från landskapsregeringens finansavdelning och de två företagarföreningarnas bokslut.

³ Se ÅSUB (1999, 2004a och c).

⁴ Tanken på bättre koordinering och mer kostnadseffektivitet i verksamheten levde dock vidare på sina håll och tog sig bland annat uttryck i en ansökan från ÅHK om landskapsbidrag för att från och med år 2000 sköta ÅKF's medlemsrådgivning "för att uppnå konkreta samordningsvinster i form av en gemensam personalpool där onödig administration och dubbelarbete undviks". Arrangemanget fungerade dock bara i drygt 7 månader (1.1 2000 - 15.8 2000). Initiativ för en motsvarande samordning av ombudsmannafunktionen mellan ÅFF och ÅKF förekom även men blev ingenting av på grund av uteblivet finansiellt stöd från landskapsstyrelsen.

företagskonsulenten upphörde sålunda 1997, och därefter delades företagsrådgivningen upp mellan ÅFF och ÅHK som helt fristående verksamheter med olika huvudmän. Uppdelningen av verksamheten på två olika ansvarigas aktörer markerades även av att de två föreningarna separerade lokalmässigt. Från att tidigare ha huserat i samma kontorslokaler som ÅHK flyttade ÅFF nu till helt egna lokaler. Finansiering kom dock fortsättningsvis från landskapsstyrelsen, men ÅHK-delen av landskapsstödet rationaliserades på så sätt att företagsrådgivningen och exportombudsmannens verksamhet slogs samman till en enda funktion.

Uppsplittningen av i princip samma rådgivningsverksamhet på två olika tjänster inom två olika organisationer med olika adresser, tycks även ha följts av något högre kostnader för landskapet. Från att det offentliga bidraget till verksamheten tidigare i genomsnitt hade motsvarat ungefär kostnaderna för en heltidstjänst, växte nu det sammanlagda landskapsstödet till att motsvara i storleksordningen en och en tredjedels tjänst.⁵

Upplösningen av samarbetet mellan ÅHK och ÅFF kring den landskapsfinansierade företagsrådgivningen följdes av några års experimenterande med nya typer av offentliga satsningar på företagsservice och stöd till utvecklingen av näringslivets verksamhetsförutsättningar. År 1996 satsade dåvarande landskapsstyrelsen sålunda på ett inom ÅFF initierat industriutvecklingsprojekt. Arbetet resulterade i en 'industrikoordinator' som i huvudsak finansierades via landskapsbidrag till såväl ÅFF som ÅHK. Projektet avvecklades dock år 2000. Parallellt med detta skedde även under åren 1998 och 1999 en större satsning på ett konsultprojekt i syfte att öka det åländska näringslivets försäljning inom EU-marknaden ("Export Åland-projektet"). Härtill kom olika typer av landskapsbidrag till de två föreningarna för EU-information till näringslivet.

Dessa nysatsningar genomfördes alltså samtidigt som stödet till företagsrådgivningen inom ÅHK respektive ÅFF fortsatte. Resultatet blev därför en markant uppgång i de samlade offentliga kostnaderna för den här typen av verksamheten. Från början av 1990-talet och fram till 1997 låg sålunda den genomsnittliga landskapsatsningen på företags- och exportrådgivning på ungefär 70.000 € per år, en satsning som under 1990-talets sista år steg till 105.000 €/år (genomsnitt för åren 1998, 1999 och 2000).⁶

Turbulensen inom näringspolitiken under åren efter det åländska inträdet i den europeiska unionen gällde inte enbart företagsrådgivningen inom ÅHK och ÅFF. Med EU-medlemskapet kom även introduktionen av en ny typ av programbaserad närings-

⁵ Se källhänvisningen i not 1.

⁶ Utgiftsökningen är markant mellan åren 1997 och 1998 då landskapets bidrag till den här typen av företagsservice nästan dubblerades. Uppgifterna är hämtade från landskapsregeringens budgetstatistik.

och regionalpolitisk stöd- och utvecklingsverksamhet. De nya EU-programmen⁷ innehöll en blandad kompott av åtgärder: näringslivsservice, infrastrukturella satsningar och traditionellt utformade företagsstöd. Tyngdpunkten låg dock i högre grad än tidigare på olika typer av 'mjuk' näringslivsservice (utbildning, kunskapsstöd, marknadsföring etc), något som gjorde att samhällets satsningar på den här typen av rådgivningsverksamhet växte i omfattning, kostnader och komplexitet.

Stabilisering och introduktion av fleråriga resultatavtal

De nya EU-programmen medförde ökade krav på tydliga mål och, inte minst, oberoende utvärderingar av vilka mer konkreta resultat som de offentliga satsningarna och stöden faktiskt gav. Kontraktsliknande programdokument med fastställda mål och indikatorer på om man lyckas uppnå de uppsatta målen introducerades. Detta var något helt nytt för den åländska näringspolitiken som hittills i huvudsak handlat om att i efterhand betala ut stöd och bidrag mot redovisade kostnader. Kostnadsredovisningen ansågs vara det som säkrade att stödet användes på rätt sätt och någon mer systematisk uppföljning av stödets faktiska effekter gjordes som regel inte. Så länge stödmottagarna var nöjda ansågs syftet med stödet i princip ha uppnåtts. Detta var inte något unikt för Åland. Tvärtom så var det här det allmänt vedertagna sättet att bedriva statlig stödpolitik runt om i hela Norden.

Under intryck av EU-programmens kontraktsbundna och mer uppstramade sätt att reglera den bidragsberättigade verksamheten introducerade dåvarande landskapsstyrelsen år 2000 via sin näringsavdelning formellt utformade "resultatavtal" för den offentligt finansierade företagsrådgivningen vid ÅHK och ÅFF. Sannolikt bidrog även turbulensen i verksamheten i stort och den oklara arbetsfördelningen mellan de två huvudaktörerna ÅHK och ÅFF till att landskapsstyrelsen kände ett behov av tydligare riktlinjer för och uppföljning av hur stödet användes. Avtalen var fleråriga (2-4 år) och innehöll anvisningar om den stödberättigade verksamhetens innehåll (rådgivning till entreprenörer, nystart av företag, exportrådgivning, industriutvecklingsverksamhet och liknande). Från och med 2001/2002 års avtal specificerades också - i varierande grad - vilken typ av avrapporteringskyldighet som föreningarna hade i termer av antal företag man varit i kontakt med, antal nystartade företag och liknande. Någon mer systematiskt och från de bidragsmottagande näringslivsorganisationerna oberoende utvärdering av verksamhetens resultat krävdes dock inte.

Kostnaderna för den offentligt finansierade delen av verksamheten vid ÅHK och ÅFF

⁷ I det åländska fallet handlade det här framför allt om de s.k. mål 3, 4 och 5b programmen. Dessa har senare omstrukturerats och slagits samman till vad som för närvarande utgör Ålands mål 2 och mål 3-program.

stabiliserades i och med de nya avtalen efter något år kring totalt upp emot 90.000 € per år. Stödet fördelades ungefär lika mellan de två föreningarna.⁸ Detta är en mindre nedgång i de samlade kostnaderna jämfört med de turbulenta åren i slutet av 1990-talet - helt beroende på en avveckling av den 'experimentverksamhet' med exportprojekt och EU-rådgivning etc som då var aktuell. Om man enbart ser till företagsrådgivningen inom ÅFF och ÅHK så innebar detta dock en ökning av det offentliga stödet. Jämfört med situationen direkt efter uppsplittringen av den gemensamma ombudsmannafunktionen hade det samlade stödet nu ökat från att motsvara ungefär en och en tredjedelstjänst till att motsvara kostnaderna för i storleksordningen en och en tre fjärdedelstjänst. I förhållande till situationen med den vid ÅHK/ÅFF samordnade företagsrådgivning var merkostnaden för det offentliga ännu större, ungefär motsvarande kostnaderna för en trefjärdedelstjänst.

Dagens rådgivningsverksamhet

De i dag gällande resultatavtalen mellan landskapsregeringen och de två i sammanhanget aktuella näringslivsorganisationerna anger i stort sett samma mål och genomförandekrav som i de först introducerade avtalen. Skillnaden är att man nu förutsätter en oberoende utvärdering av verksamhetsresultaten, och att den sista femtedelen av de beviljade medlen inte betalas ut mot den traditionella kostnadsredovisningen, utan efter inskickad och godkänd "rapportering om verksamheten samt ekonomin".⁹

I dagsläget har vi alltså en situation där regeringen satsar närmare 90.000 € per år för att stödja i stort sett samma rådgivningsverksamhet och näringslivsservice inom såväl ÅHK som ÅFF. Skillnaderna i de respektive resultatkontraktens målformuleringar är små (se introduktionskapitlet samt bilaga 1 och 2) och handlar snarare om ordval och betoning än om mer substantiella olikheter. Enligt de två näringslivsorganisationerna och landskapsregeringens näringsavdelning motiveras den tudelade satsningen främst av det faktum att ÅHK och ÅFF har, som en direkt följd av sin medlemsstruktur, olika profiler på sin verksamhet - och därmed också delvis olika kontaktnät inom näringslivet. Medan ÅHK har en bredare verksamhet som framför allt täcker in service- och transportnäringarna, så är ÅFF mer fokuserat på den varuproducerande sektorn (se även presentationen av verksamheten i introduktionskapitlet). En satsning på rådgivningsverksamheten inom båda föreningar förväntas alltså få ett bredare anslag inom näringslivet än om den koncentreras till en enda näringslivsorganisation.

Den av regeringen finansiellt stöttade rådgivningsverksamheten vid ÅHK och ÅFF är emellertid ingen isolerad företeelse utan bör ses i ett större sammanhang. Rådgivning,

⁸ Någon €-tusenlapp mer dock för ÅHK.

⁹ Formuleringen återfinns i nu gällande ramavtal med ÅHK såväl som ÅFF (se bilagorna 1 och 2)

information och service för att utveckla näringslivet förekommer nämligen på en rad andra håll och med olika typer av huvudmän, branschriktning och grad av offentlig finansiering. Nedan följer en sammanställning över de viktigaste närliggande, ibland också klart överlappande, regeringsfinansierade aktiviteterna med inriktning på rådgivning och service till de delar av näringslivet som ligger utanför primärnäringsarna.

Tabell 1: Övrig landskapsstödd företagsrådgivning (exkl. primärnäringsarna)

<i>Ansvarig aktör (huvudman')</i>	<i>Verksamhet</i>	<i>Tjänster, heltid (ca)</i>	<i>Offentlig finansiering (ca % av kostnad)</i>
Ålands Utvecklings AB (ÅUAB)	riskkapital, rådgivning	1,0	varierande ^{*)}
Ålands Teknologi Centrum (ÅTC)	inkubatorverksamhet, rådgivning	2,0	100
Skärgårdskommunerna, 'Företagsam skärgård'/ EU's mål 2-program	stöd, rådgivning	2,0	100

^{*)} Om de företag som erhållit rådgivning av ÅUAB (och som man satsat offentligt riskkapital i) utvecklas på ett positivt sätt debiteras rådgivningskostnaden i efterhand. Om inte, avskrivs den och bekostas då i praktiken fullt ut av offentliga medel.

Förutom den här rätt omfattande rådgivningsverksamhet tillkommer även två heltidstjänster som företagskonsulter vid landskapregeringens näringsavdelning med inriktning på bidrag och stöd till det privata näringslivet. Dessa tjänster handlar dock inte uteslutande om rådgivning och stöd till enskilda företagsprojekt utan också om en bred uppsättning finansieringsärenden, garantiåtaganden, programarbete, infrastruktursatsningar m.m. Regeringen finansierar även ett åländskt informationskontor i Stockholm med en heltidstjänst. Även om detta kontor huvudsakligen arbetar med allmän information om Åland och åländskt näringsliv i Sverige, så arbetar man även med viss rådgivningsverksamhet till enskilda företagare som bedriver handel eller har annan typ av samarbete över gränsen i Ålands hav.¹⁰

Arbetsförmedlingen bedriver också den verksamhet som i viss mån tangerar företagsutvecklingsfrågorna. I projektet "Arbeta och bo på Åland" görs nämligen riktade insatser för att locka utifrån kommande företag och arbetskraft till Åland. Från

¹⁰ Den åländska skattegränsproblematiken är därmed en viktig fråga i kontorets dagliga verksamhet. Kontorets rätt starka företags- och näringslivsanknytning indikeras också av det faktum att man ända fram till år och med år 1999 hade ÅHK (i form av handelskammarföreningen Sverige- Åland) som juridisk plattform. Finansieringen kom dock även då huvudsakligen från offentliga källor. År 2000 övergick huvudmannskapet till landskapsregeringens näringsavdelning, ett huvudmannskap som något år senare överfördes till kansliavdelningen.

och med 2006 kommer arbetsförmedlingen även att kunna betala ut en del av arbetslöshetsstödet till arbetslösa som väljer att starta ett eget företag ("starta eget-peng"). Någon direkt företagsrådgivning vid nyföretagande av det slag som ÅHK och ÅFF sysslar med handlar det dock inte om.

Viss verksamhet med rådgivningsinslag bedrivs även av Ålands Köpmannaförening och Ålands Redarförening och Fraktfartygsföreningen, dock med relativt litet (redarföreningen) eller helt utan (köpmannaföreningen, fraktfartygsföreningen) stöd från landskapet. Även Ålands Turistförbund bedriver i viss mån närliggande verksamhet, men här gäller den landskapsfinansierade delen av verksamheten marknadsförings av branschen som helhet snarare än rådgivning till enskilda företag.

Utöver den offentligt finansierade servicen till ovanstående delar av näringslivet, kommer så den av tradition rätt omfattande rådgivningen till primärnäringarna. Eftersom dagens lantbruk och fiskeriverksamhet organiseras i likartade former som ett vanligt privat företag, betyder detta att rådgivning i vissa fall kan ses som kompletterande eller till och med överlappande med motsvarande service till övriga näringsidkare. Förutom två tjänstemän vid näringsavdelningen som handlägger jordbruks- respektive fiskeristöd (och härmed sammanhängande rådgivning, jfr de två ovan nämnda företagskonsulterna vid näringsavdelningen), finansierar landskapsregeringen helt eller delvis följande rådgivningsaktiviteter med inriktning på lantbruks- och fiskeföretagande:

Tabell 2: Rådgivningsverksamheten inom primärnäringarna

<i>Ansvarig aktör (huvudman')</i>	<i>Verksamhet</i>	<i>Tjänster, heltid (ca)</i>	<i>Offentlig finansiering (ca % av kostnad)</i>
Näringsavdelningen/ Landsbygdscentret	landsbygdsutveckling, råd till landsbygdsföretagare	1,0	100
Pro-Agria-Ålands Hushållningssällskap	rådgivning	8,0	100
Ålands fiskodlarförening	rådgivning, medlemsservice	1,0	75
Ålands fiskarförbund	rådgivning, medlemsservice	1,0	75

Härtill kommer så diverse jordbruksrelaterad verksamhet med visst rådgivningsinslag och med varierande grad av bidrag från landskapsregeringen, t ex Ålands Seminförening och Ålands Fåravelsförening. Vid regeringens näringsavdelningen finns även en del resurser avsatta för handläggning av miljöstöd inom jordbruket samt vissa administrativa hjälpfunktioner inom skogsbruket.

Utöver ovan nämnda landskapsfinansierade rådgivning finns även ett betydande antal rådgivnings- och servicefunktioner inom primärnäringsektorn med annan finansiering. Bland dessa märks framför allt:

- Ålands producentförbund (ÅPF) med olika typer av rådgivning och service till sina medlemmar inom jordbruket
- Ålands skogsvårdsförening med rådgivning till skogsägarna (med inslag av landskapsfinansiering)
- Länsstyrelsens handläggning av och rådgivning kring vissa jordbruksstöd
- Lantbruksföretagarnas pensionsanstalt (LPA) med rådgivning om landbrukarförsäkringar
- Kommunernas lantbrukssekreterare

Den samlade bilden

Som framgått ovan satsas betydande, i huvudsak offentligt finansierade, rådgivningsresurser på att utveckla Ålands företagande. Den förhållandevis stora mängden aktörer och huvudmän medför naturligtvis risk för överlappningar och koordineringsproblem. Tanken är dock att de olika aktörerna skall komplettera varandra genom att specialisera sig på och ansvara för olika delar av företagsetablerings- och företagsutvecklingsprocessen. Behovet av flera rådgivande instanser förstärks även av det faktum att etablerings- och verksamhetsförutsättningarna varierar mellan olika delar av näringslivet, och då inte minst mellan primärnäringarna och övriga delar av den privata sektorn (men också t ex mellan varu- och tjänsteproduktion).

Det här betyder att de olika rådgivningsinstanserna många gånger kan samverka kring enskilda företagsprojekt. Möten hålls med berörda entreprenörer där t ex ÅUAB, ÅTC och näringsavdelningens konsulenter deltar för att med gemensamma krafter bidra till att intressanta utvecklingsprojekt skall komma igång på rätt sätt och få den typ av stöd som behövs. Personer med innovativa produktidéer som kommer till ÅUAB för hjälp med riskfinansieringen slussas vidare till ÅHK eller ÅFF för att få råd med bolagsbildningen, och rådgivarna vid de två företagsorganisationerna hänvisar i sin tur sina klienter vidare till näringsavdelningens företagskonsulenter för olika typer av rådgivning om stöd och bidrag. Kopplingar finns även till motsvarande verksamheten inom primärnäringsektorn. Jordbrukare som vill utveckla en lantbruket närstående bisyssla (t ex viss livsmedelsförädling) i mer fasta bolagsformer brukar sålunda hänvisas av landsbygdscentrets rådgivare till ÅHK eller ÅFF.

Den av regeringen finansierade satsning på företagsrådgivningen inom ÅHK och ÅFF utgör alltså blott en mindre del av det samlade utbudet av rådgivning och service till de

åländska företagen. Mot bakgrund av ovan redovisade uppgifter kan den med landskapsmedel finansierade rådgivningen till företag och primärnäringsskattare idag skattas till motsvarande i storleksordningen minst ett 20-tal helårstjänster. Härtill kommer så ytterligare minst 10 tjänster med ett betydande inslag liknande konsultativa funktioner men som finansieras på annat sätt.

Det här betyder att den offentligt finansierade rådgivningsverksamheten vid ÅHK och ÅFF faktiskt bara motsvarar omkring en tiondel av hela den landskapsfinansierade rådgivningssatsningen - och en ännu mindre del (ca 5 %) av hela den näringslivsinriktade rådgivningsverksamheten på Åland. Om man begränsar sig till den typ av rådgivning som ligger närmast verksamheten vid ÅHK och ÅFF blir dock bilden en annan. Rådgivningen vid dessa två näringslivsorganisationer motsvarar upp emot en femtedel av den del av (den landskapsfinansierade) företagsrådgivningen som inte gäller primärnäringarna. Om man ser till den mest 'företagsnära' delen av den landskapsfinansierade rådgivningen så blir betydelsen ännu större. Rådgivningsutbudet vid ÅHK och ÅFF motsvarar sålunda - i termer av tillgängliga konsulttjänster - mer än en tredjedel av den samlade rådgivningsresurserna inom ramen för EUs mål 2-program, Ålands utvecklings AB och ÅTCs inkubatorsverksamhet. Härtill kommer så att dessa två organisationer (och då inte minst ÅHK) är särskilt inriktade på nyföretagandets behov, något som naturligtvis ökar deras relativa betydelse och tyngd när det gäller just den typen av näringslivsrådgivning.

5. Företagsrådgivningen i Finland och Sverige

ALMI och NUTEK är viktiga aktörer i Sverige

I Sverige handhas den företagsrådgivning som påminner om den som ÅHK och ÅFF erbjuder i första hand av ALMI Företagspartner, men i viss mån även av Närings- och teknikutvecklingsverket NUTEK. ALMI Företagspartner grundades år 1994 och erbjuder rådgivning, affärsutveckling och finansiering till innovatörer, till nya företag samt till redan etablerade företag som vill utvecklas. ALMI har som mål att bidra till tillväxt och förnyelse av det svenska näringslivet. De är verksamma i alla län och har därmed rätt god lokalkännedom

ALMI är organiserat som en koncern med ALMI Företagspartner AB som moderbolag och 21 regionala dotterbolag. Moderbolagets roll är att svara för ledning, samordning och koncerngemensamma funktioner. Staten är ensam ägare till moderbolaget som i sin tur är majoritetsägare i vart och ett av dotterbolagen. Resterande del ägs regionalt av respektive landsting eller motsvarande.

Finansieringen av ALMI sker genom att moderbolaget varje år får ett driftsanslag från staten som sedan fördelas på respektive dotterbolag. Därutöver betalar landstingen eller annan liknande lokal intressent ett driftsanslag grundat på avtal mellan moderbolaget och den regionala ägaren.

ALMI har olika former av utlåning som sköts genom dotterbolagen. Det är dock moderbolaget som förvaltar och äger lånefonden. ALMI kan skräddarsy finansieringslösningar för såväl nya företag som för etablerade företag med utvecklingspotential. Grundtanken är att ALMIs lån ska komplettera annan finansiering.

De olika regionala dotterbolagen erbjuder i princip alla samma former av service, men tyngdpunkterna och kampanjerna varierar mellan länen. Så stöder till exempel ALMI Dalarna företagsinkubatorn i Teknikdalen i Borlänge, och har även genomfört kampanjer kring ägarskiftet i företag. ALMI Gotland, som ett annat exempel, har satsat på att utveckla kvinnors företagande och innovationsverksamhet samt på utveckling av turism- och livsmedelssektorena.

ALMI samarbetar även med andra aktörer inom området. För ALMIs del är samarbete med t ex Stiftelsen Innovationscentrum, NUTEK, Nyföretagarcentrum och

kommunernas näringslivsenheter av väsentlig betydelse. De samverkar även med privata aktörer såsom banker och riskkapitalbolag.

Vid sidan om ALMI har även NUTEK viss företagsrådgivning. Nutek upprätthåller exempelvis webbplatsen Företagarguiden och telefontjänsten Startlinjen. Webbplatsen Företagarguiden har utvecklats på uppdrag av den svenska regeringen och innehåller verktyg för både den som vill starta ett företag och för den som vill utveckla ett redan befintligt företag. På webbplatsen finns information om hur företagaren hittar rätt i kontakterna till myndigheter och organisationer. En 'steg-för-steg-guide' hjälper den som vill starta ett eget företag. Vanliga frågor finns listade, och därtill kan företagen ställa egna frågor som automatiskt blir besvarade av rätt person på rätt myndighet. Där finns även information om alternativa finansieringsmöjligheter samlad.

'One-stop-shopping' i Finlands 15 TE-centraler

I Finland är huvuddelen av företagsrådgivningen samlad inom TE-centralerna, även kallade arbetskrafts- och näringscentraler. TE-centralerna är 15 till antalet och spridda över hela landet. De bildades gemensamt år 1997 av Handels- och industriministeriet, Arbetsministeriet samt Jord- och skogsbruksministeriet. Syftet var att åstadkomma en mer samlad statlig insats för att främja regionernas utveckling. TE-centralerna har som målgrupp företag, företagare, organisationer och enskilda vilka erbjuder en rad rådgivnings- och utvecklingstjänster. Tanken är att kunden ska kunna få alla rådgivningstjänster som de behöver i närings- och arbetskraftsfrågor på ett enda ställe.

Likheterna med det svenska ALMI-konceptet är alltså många, men inom TE-centralerna är ännu fler rådgivningsfunktioner samlade. En viktig skillnad i förhållande till situationen på Åland är att de finska motsvarigheterna till Ålands Handelskammare och Ålands Företagareförening inte har någon särskild roll när det gäller den offentligt finansierade företagsrådgivningen.

TE-centralerna har till uppgift att delta i och påverka utvecklingen av den egna regionen, bland annat genom att främja nyföretagandet och att stärka konkurrenskraften hos redan existerande företag. TE-centralerna samarbetar även med den teknologiska utvecklingscentralen Tekes för att ge kunderna tillgång till deras omfattande sakkunskap. Även i patent- och registerärenden kan man vända sig till TE-centralen.

TE-centralerna hjälper även till med utvärdering av företagsidéer. I första hand kan personer som planerar att starta eget vända sig till 'företagsinfopunkten' och landsbygdsavdelningen inom TE-centralen, där han eller hon kan få råd om företagsfinansiering, utvärdering av företagsidéer, om internationalisering och om ny teknik.

TE-centralerna stöder inte bara nyetablering av företag utan har som målgrupp alla små och medelstora företag. De erbjuder därför en bred uppsättning expert- och konsulttjänster för att kunna ge stöd i alla faser under ett företags livscykel. Centralerna har för detta ändamål utvecklat en rad produktspecifika rådgivningstjänster som t ex *ProduktStart*, *DesignStart*, *ProStart* och *Global*. De ger också teknisk utvecklingshandledning och hjälper företagen i frågor som berör export och internationalisering. Bland annat när det gäller företagets internationalisering kan TE-centralerna erbjuda såväl egna som utomstående experters hjälp vid planeringen och genomförandet. De har därmed också möjligheter att bidra med finansiering av skräddarsydda produkt- och affärsutvecklingsanalyser som fritt upphandlas av specialister på den öppna konsultmarknaden (s.k. konsultcheckar).

Centralerna hjälper även till i ärenden kring ägarbyte och generationsväxling i företag. På deras regionala hemsidor finns mycket viktig information samlad till företagets och entreprenörernas förfogande.

TE-centralerna har även hand om finansiering av företagets interna utvecklings- och utbildningsprojekt, både med hjälp av nationella stöd och med EU-finansiering. De har därmed en viktig roll i utvecklingen av EU-samarbetet i regionerna.

Vid sidan av de mer direkta företagstjänsterna ansvarar TE-centralerna för statens regionala arbetskraftspolitik och planerar och genomför den arbetsmarknadspolitiska utbildningen. De ska därtill främja landsbygdsnäringsarna och landsbygdens livskraft samt utveckla fiskesektorn.

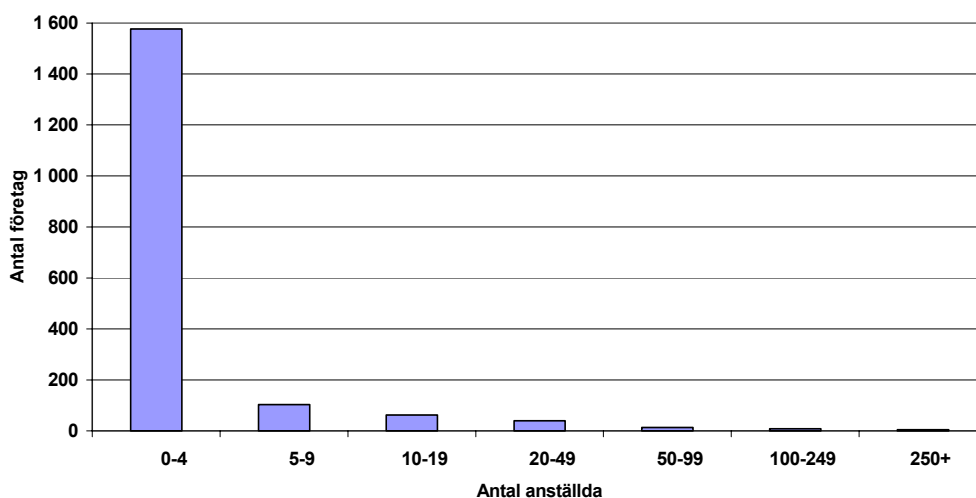
6. Nyföretagande och företagsutveckling på Åland

De flesta företagen är mycket små

Åland brukar anses vara ett 'företagstätt' samhälle. I genomsnitt finns det tolv ålänningar i arbetsför ålder per företag.¹¹ Även om några stora bolag inom rederinäringen, den finansiella sektorn, handeln och delar av industrin dominerar i termer av antal anställda och ekonomisk volym (se vidare nedan!), så är ändå den överväldigande majoriteten av företagen små - i de flesta fall till och med mycket små. Nästan 80 procent av Ålands totalt ca 2000 privata företag har sålunda mindre än fem anställda och väldigt många av dessa är enmansföretag som bara sysselsätter företagaren/entreprenören, därtill ofta enbart på deltid.¹²

Den antalsmässigt stora dominansen av de mycket små företagen inom Ålands privata näringsliv framgår med all tydlighet av *figur 1* nedan:

Figur 1: De åländska företagens fördelning enligt antal anställda (2004)



Det största antalet småföretag finns inom branscherna handel, restaurang och inkvarteringsverksamhet samt inom byggsektorn. De två branscher som är mest dominerade av de allra minsta företagen är byggandet och olika typer av företags- och personliga tjänster. Här utgör andelen företag med 0-4 anställda hela 85 procent av det totala antalet företag.

Fördelningen av de åländska företagen enligt storleksklass och huvudsaklig

¹¹ Gäller alla typer av företagsformer, dock exklusive rena jordbruksföretag (som inte drivs i aktiebolagsform).

¹² För en utförlig genomgång av småföretagsstrukturen och företagsamheten på Åland, se ÅSUB (2004b).

verksamhetsinriktning redovisas i *tabell 3* nedan:

Tabell 3: Antal företag enligt bransch och storleksklass (2004)

Storleks- klass/	Jord- och skogsbruk, fiske	Industri	Byggnads- verks.	Handel, hotellverk- samhet m.m	Transport, post- och tele	Finans,förs o fastigh.	Samhälls- tjänster	Totalt
0-4	76	147	317	453	151	259	173	1 576
5-9	5	12	17	45	11	9	4	103
10-19	1	14	12	20	6	5	4	62
20-49		10	6	7	7	6	3	39
50-99		2	1	4	3	2	1	13
100-249		2		1	5			8
250+				0	3	1	0	4
Okänt	8	18	14	63	15	59	12	189
Totalt	90	205	367	593	201	341	197	1 994

De flesta nya företagen startas i de småföretagsdominerade branscherna

Under perioden 1999-2004 startades det i genomsnitt 155 nya åländska företag per år. I siffran ingår även en mindre grupp ombildningar av redan etablerade företag samt utifrån inflyttade företag. Någon riktigt tydlig utvecklingstrend i nyföretagandet kan inte skönjas. En viss uppgång skedde dock under åren 2000 - 2001 då antalet nystartade företag steg till 160 - 170 per år. Föga överraskande är nyföretagsamheten störst i de branscher som har de flesta företagen, vilka i stort sett också sammanfaller med de branscher som har de flesta riktigt små företagen¹³

Som framgår av *tabell 4* nedan innebär detta att nyföretagandet är särskilt aktivt inom småföretagsdominerade branscher som bygg, handel och företags- och personliga tjänster, medan de mer 'storbolagstunga' sektorerna transport och kommunikation (rederierna) samt finansiell verksamhet (försäkring och bank) uppvisar en obefintlig eller mycket begränsad nyföretagsverksamhet. Allra störst är nyföretagsaktiviteten inom sektorn företags- och personliga tjänster med i genomsnitt hela 52 nya företag per år.

¹³ Samma samband mellan nyföretagande, och antal småföretag i olika branscher gäller även för Sverige. Se ITPS (2005).

Tabell 4: Antal nya företag enligt näringsgren 1999 - 2004

Näringsgren	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Primärnärings	5	3	6	10	4	2
Industri	6	14	21	6	13	6
Byggverksamhet	23	28	40	35	23	30
Handel	21	28	26	33	24	28
Hotell o restaurang	17	19	9	21	26	16
Transport o. Kommunikation	13	12	8	10	13	11
Finansiell verksamhet	1	3	2	2	0	0
Företags- o personl. tjänster	40	60	47	54	46	65
Totalt	126	167	159	171	149	158

Anm.: I primärnäringsgrenen inkluderas inte traditionellt jordbruk

Antalet nedlagda företag (konkurser eller annan typ av nedläggning) har under samma period legat kring 110 per år. Den allmänna tendensen att dynamiken är störst i de branscher som har flest småföretag gäller även här. Som framgår av *tabell 5* nedan återfinns sålunda den största nedläggningsfrekvensen inom i stort sett samma branscher som uppvisar den största nyföretagandefrekvensen¹⁴, alltså byggverksamhet, handel samt företags- och personliga tjänster:

Tabell 5: Antal nedlagda företag enligt näringsgren 1999 - 2004

Näringsgren	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Primärnärings	5	9	2	7	5	7
Industri	9	13	14	8	15	8
Byggverksamhet	13	17	20	21	20	17
Handel	28	23	35	26	26	23
Hotell o restaurang	12	9	8	14	9	14
Transport o. Kommunikation	16	9	10	7	9	13
Finansiell verksamhet	2	1	1	1	3	2
Företags- o personl. tjänster	19	29	25	31	35	27
Totalt	104	110	115	115	122	111

Anm.: I primärnäringsgrenen inkluderas inte traditionellt jordbruk

Om man sammanställer bruttosiffrorna ovan så visar det sig att nettotillskottet av nya företag under perioden 1999 - 2004 uppgick till 253 nyetableringar, en genomsnittlig ökning av antalet åländska företag på drygt 40 per år alltså. En genomgång av 'etableringsnettot' inom de olika delarna av näringslivet (*tabell 6*) ger vid handen att hela nettotillskottet återfinns inom tre branscher, nämligen byggverksamhet, handel samt företags- och personliga tjänster. Samtliga övriga branscher stampade på samma ställe

¹⁴ Samma samband mellan frekvensen nedläggningar och antalet nystartade företag har även påvisats i en studie av tio OECD-länder. Se OECD (2001).

eller minskade något med avseende på antal företag.

Tabell 6: Etableringsnetto enligt näringsgren 1999 - 2004

Näringsgren	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Primärnäringsar	0	-6	4	3	-1	-5
Industri	-3	1	7	-2	-2	-2
Byggverksamhet	10	11	20	14	3	13
Handel	-7	5	-9	7	-2	5
Hotell o restaurang	5	10	1	7	17	2
Transport o. Kommunikation	-3	3	-2	3	4	-2
Finansiell verksamhet	-1	2	1	1	-3	-2
Företags- o personl. tjänster	21	31	22	23	11	38
Totalt	22	57	44	56	27	47

Anm.: I primärnäringsarna inkluderas inte traditionellt jordbruk

Bland de tre branscherna med ett växande antal företag uppvisar dock sektorn med företags- och personlig service den i särklass högsta etableringsaktiviteten med ett sammanlagt företagstillskott på 146 nya företag under perioden, alltså närmare 60 procent av hela nyetableringsöverskottet.

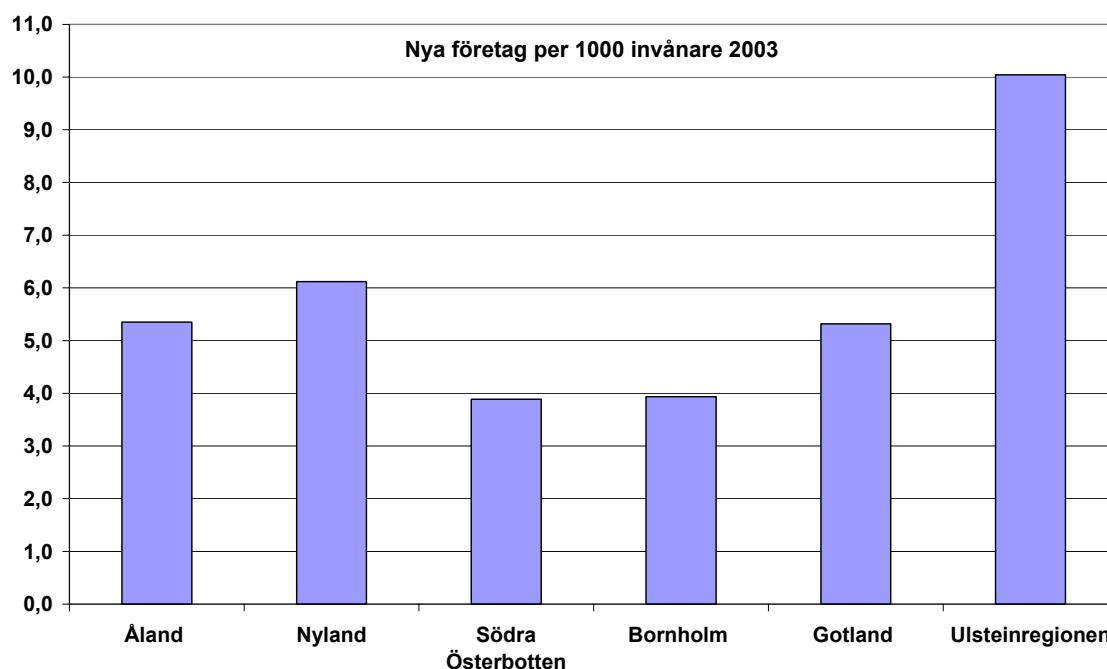
Om man enbart ser till utvecklingen av antalet företag så är alltså detta 'framtidensbranschen' framom andra inom åländskt näringsliv. Den här näringslivssektorn representerar dock en mycket varierad samling verksamheter och företag, från frisersalonger och privat hushållsservice till fastighetsskötsel samt bokförings- och juridisk företagservice. En närmare granskning av dataunderlaget visar att nyetableringsverksamheten är störst inom fastighetsförmedling och uthyrning, vissa typer av mer eller mindre kvalificerade företagstjänster (t ex bokföringshjälp och IT-service) samt personliga och hushållstjänster (t ex frisörer och städhjälp).

Nyföretagandets betydelse - på kort och lång sikt

Åläningarna startar alltså i dagsläget nästan 150 nya företag varje år. Detta ger en nyföretagsfrekvens på strax under 6 företag per 1.000 innevånare. Det åländska nyföretagande ligger därmed på ungefär samma aktivitetsnivå som i t ex Nyland och på Gotland, men är klart högre än i Österbotten och Bornholm. Om man jämför med någon av Nordens riktigt 'småföretagstäta' områden, t ex norska Ultsteinregionen, så framstår emellertid inte den åländska företagsamheten som särskilt hög, se *figur 2* nedan!¹⁵

¹⁵ Observera dock att siffrorna i *figur 2* inte är helt jämförbara eftersom de sex regionerna ingår i olika nationella skattesystem som hanterar nyföretagande på delvis olika sätt. De norska skattereglerna gynnar sålunda i vissa avseende bildandet av separata dotterbolag på ett sätt som tenderar att höja det

Figur 2: Nyföretagarfrekvensen på Åland jämfört med vissa nordiska regioner

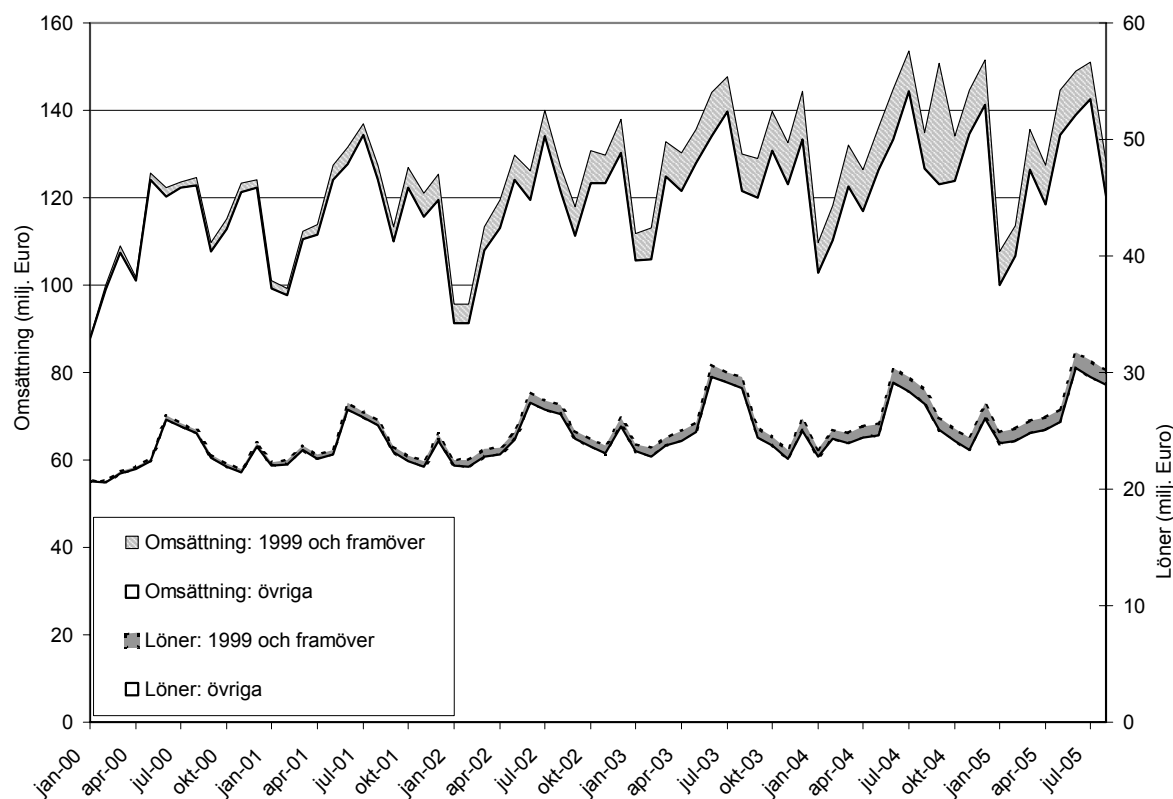


Nyföretagandets betydelse för den åländska samhällsekonomin kan även belysas och värderas på andra sätt. En central frågeställning är här hur mycket de nystartade företagen faktiskt bidrar till den ekonomiska tillväxten i termer av nya jobb, utbetalade löner och makroekonomisk volymutveckling. I det korta perspektivet är svaret att detta bidrag ändå är rätt så blygsamt. Som framgår av *figur 3* nedan så är de nystartade företagens andel av näringslivets samlade utveckling (i figuren de smala skrafferade sektorena markerade som "1999 och framöver"¹⁶) under perioden 2000 - 2005 sålunda mycket liten - för att inte säga helt marginell.

registrerade nyföretagandet något jämför med de skattesystem som de övriga fem regionerna är en del av.

¹⁶ Det gradvis växande ekonomiska bidraget från de nyetablerade företagen avspeglar ackumuleringen av antalet nystartade företag under den redovisade perioden, något som indikerar att nyetableringarnas samhällsekonomiska betydelse i första hand bör bedömas i ett längre tidsperspektiv. Se vidare huvudtexten nedan.

Figur 3: De nystartade företagens del av omsättnings- och lönekostnadsutvecklingen 2000-2005



Den redan rätt blygsamma rollen blir inte heller större av att en del av nyföretagandet utgörs av ombildade redan existerande företag och att många av de nya företagen är enmansbolag där ägaren/entreprenören annars skulle ha varit sysselsatt med i stort sett samma saker även om bolaget inte bildats - men då som anställd i en större firma. Till saken hör också att de nystartade företagen generellt sett har rätt dålig överlevnadsförmåga. Av de 126 nyetablerade företagen 1999 återstod sålunda bara 73 år 2004. Efter sex år hade alltså över 40 procent av de nyetablerade företagen gått i konkurs eller lagts ned. Den stora utslagningen bland de nystatade företagen är dock ett i omvärlden allmänt förekommande fenomen. Enligt en nyligen genomförd studie av nyetableringarna inom den finska tillverkningsindustrin var sålunda mer än var tredje nytt företag nedlagt efter 4 år och nästan vartannat efter 8 år.¹⁷

Bilden av nyföretagandets begränsade bidrag till den bredare samhällsekomin förstärks även av det faktum att huvuddelen av företagsetableringarna sker inom branscher som domineras av lokal service och handel, alltså företag vars verksamhet knappast i någon högre grad bidrar till den näringspolitiska målsättningen att bredda näringsstrukturen och öka den åländska exporten.

¹⁷ Nurmi (2005).

Det är alltså inom de redan etablerade - och som regel betydligt större - företagen som den absoluta huvuddelen av den ekonomiska aktiviteten inom den åländska ekonomin äger rum. Under år 2003 (som är ett i sammanhanget rätt typiskt bokslutsår) stod sålunda de tio största åländska företagen ensamma för drygt 40 procent av näringslivets samlade arbetsplatsutbud, 49 procent av den totala omsättningen och hela 61 procent av hela näringslivets vinst.¹⁸

Samtidigt måste man dock hålla i minnet att de samlade ekonomiska effekterna av nyföretagandet inte enbart handlar om det kortsiktiga perspektiv som ovan redovisade data och trender gäller. Självfallet är det ju nämligen så att alla de i dag stora och framgångsrika företagen någon gång varit nystartade småbolag. Bland de nystartade företagen, vilka som grupp genererar ett rätt blygsamt bidrag till samhällsekonomin, kan det alltså finna enstaka företag som om 5, 10 eller 20 år kan vara mycket viktiga för den åländska ekonomin.

Ett illustrativt åländskt exempel på detta är IT-företaget *Productive Business Systems* (PBS) som startade med en anställd (ägaren) år 1991 och som idag sysselsätter drygt 40 personer - inte bara på Åland utan även i Finland och Sverige - och omsätter ca 5 miljoner euro på en i huvudsak nordisk exportmarknad. Ett annat gott åländskt nyföretagandexempel är fraktrederiet *Godby Shipping* som startade 1972 med ett fartyg och ca 20 anställda. I dag har företaget utvecklats till en rederigrupp med tre företag och 7 fartyg (varav 2 under nybyggnad) som sysselsätter omkring 120 personer och omsätter årligen omkring 13 miljoner euro. Det tredje och riktigt stora åländska paradexempel i nyföretagargenren är snackskoncernen *Chips* som startade från i stort sett ingenting 1969 och som tre decennier senare omsatte 300 miljoner euro och sysselsatte ca 1 300 personer (varav ca 170 Åland) i ett 20-tal produktionsanläggningar och distributionsbolag runt om i Norden, Baltikum och Ryssland.

¹⁸ Se ÅSUB Statistik 2005:2.

7. Företagsrådgivningens omfattning och inriktning inom Handelskammaren och Företagareföreningen

Underlagsmaterialet

Nedanstående redovisning av företagsrådgivningen inom ÅHK och ÅFF bygger på föreningarnas skriftliga avrapportering till landskapsregeringen, kompletterande skriftliga redovisningar till ÅSUB samt intervjuer med den personal som handhar den här typen av ärenden inom de två näringslivsorganisationerna. Underlagsmaterialet är av ojämn kvalitet och delvis också rätt så bristfälligt med avseende på möjligheterna att särskilja företagsrådgivningen från annan verksamhet, fördelningen av 'klienterna' på kön, olika typer av företag och branscher. Detta gäller särskilt för ÅFF som fram till i år inte gjort några mer systematiska kvantitativa redovisningar av antalet ärenden och deras fördelning på olika typer av klienter och insatsområden till regeringen.

Företagsrådgivningen vid Ålands handelskammare

Som framgått tidigare i denna rapport har ÅHK sedan början av 1980-talet varit engagerad i olika typer av offentligt finansierad företagservice med ett särskilt fokus på s.k. starta eget-rådgivning samt exportfrämjande insatser. Härtill kommer så - inte minst sedan inträdet i EU - insatser i olika utvecklingsprogram och projekt med syfte att utveckla och förbättra de allmänna verksamhetsbetingelserna för det åländska näringslivet. En elektronisk 'företagsbörss' i syfte att underlätta ägarbyten inom småföretagssektorn har under senare år även inrättats i samarbete med Företagarföreningen.

De olika verksamheterna är ofta överlappande och därför svåra att skilja åt och redovisa på ett rättvisande sätt. Under perioden fram till 2000/2001, alltså innan mer formella resultatkontrakt med dåvarande landskapsstyrelsen ingicks, redovisades verksamheten huvudsakligen i mer allmänna ordalag utan systematiskt jämförbara data om antalet rådgivningstillfällen, ärendekategorier, företagens fördelning på bransch, manliga och kvinnliga 'klienter' etc.¹⁹

Från och med verksamhetsåret 2001 finns det dock en årlig redovisning där en del mer konkret information om rådgivningsaktiviteternas volym och inriktning kan utvinnas. Den här årsredovisningen har gradvis utvecklats och förbättrats. Detta betyder dock att uppgifterna inte är fullt jämförbara från år till år. Trots utvecklingen mot allt bättre redovisningar saknas fortfarande mer systematiska kvantitativa genomgångar av bl a

¹⁹ Se Handelskammarens årsberättelser under 1980- och 1990-talen.

rådgivningens fördelning per bransch, exportföretag, regional fördelning och resultat, t ex i termer av ökad export.

I *tabell 7* nedan finns en sammanställning av den information som kan (och inte kan) utvinnas ur handelskammarens årliga redovisningar utvecklingen inom den landskapsfinansierade verksamheten under perioden 2001-2004:

Tabell 7: Redovisad företags- och exportrådgivningsverksamheten inom ÅHK 2001-2005

	2001	2002	2003	2004	2005 (Delredovisning för jan-sept)
<i>Antal ärenden/klienter</i>	Antal besök	Antal besök/telefon-kontakter	Antal konsultationer, antal klienter	Antal konsultationer, antal klienter	Antal konsultationer, antal klienter
<i>Fördelning män/kvinnor</i>	Ja, men utan specifikation på typ av ärenden, bransch etc	Ja, men utan specifikation på typ av ärenden, bransch etc	Ja, men utan specifikation på typ av ärenden, bransch etc	Ja, men utan specifikation på typ av ärenden, bransch etc	Ja, men utan specifikation på typ av ärenden, bransch etc
<i>Bransch-fördelning</i>	Indikativa exempel	Indikativa exempel	Indikativa exempel	Indikativa exempel	Fullständig lista över berörda verksamhetstyper
<i>Regional fördelning</i>	Enbart grova indikationer	Enbart grov fördelning stad-land	Enbart grov fördelning stad-land samt utland	Enbart grov fördelning stad-land samt utland	Ja, men utan specifikation på typ av ärenden, branscher etc
<i>Antal exportärenden</i>	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej
<i>Nya företag</i>	Nej	Nej	Nej	Antal klienter som startat företag	Nej (del-redovisning!)
<i>Ökad export</i>	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej

Som framgår av sammanställningen är det mycket svårt, för att inte säga omöjligt, att utgående från tillgängligt underlagsmaterial ge en mer sammanhängande och utförlig bild av rådgivningsverksamhetens utveckling och resultat sedan introduktionen av de formella resultatavtalen. En grov bild av verksamhetens volym och inriktning är dock möjlig att utvinna ur det tillgängliga underlagsmaterialet.

De bästa tillgängliga uppgifterna gäller verksamhetens volym i termer av antal ärenden och/eller besök samt fördelningen av klienterna på kön och region. Rådgivningens volymutvecklingen under åren 2001 - 2005 (de 9 första månaderna) enligt handelskammarens årliga översikter redovisas i *tabell 8* nedan.

Tabell 8: Verksamhetens volymutveckling enligt de årliga redovisningarna från ÅHK

2001	2002	2003	2004	2005 (jan-sept.)
Ca 90 personliga besök, ospec. antal telefonkontakter	Ca 100 personliga besök, ospec. antal telefonkontakter	138 konsultationer, totalt 168 personer	151 konsultationer, totalt 195 personer	118 konsultationer, totalt 125 personer

Som framgår av redovisningen ovan finns det en uppåtgående trend i antalet ÅHK-konsultationer. Det i förhållande till antalet faktiska nyetableringar rätt stora antal konsultationer förklaras inte minst av det faktum att dessa gäller en hel del återbesök (ca 30 %), och att enbart en mindre del av antalet konsultationer/ärenden enligt ÅHKs egna uppföljningar faktiskt gällt projekt som lett till nyetablering av någon form av företag (ca 20 %).

Huvuddelen av rådgivningsprojekten gäller verksamhet som enskild näringsidkare. Den näst vanligaste eftersträlvade juridiska verksamhetsformen är öppet bolag. Endast en mindre del av projekten gäller bildande av aktiebolag.

En grov redovisning av klienternas fördelning på kön och region återfinns i *tabell 9* nedan:

Tabell 9: Rådgivningsprojektens ungefärliga fördelning på kön och region enligt ÅHK

	2001	2002	2003	2004	2005 (jan-sept.)
<i>Man/kvinna (ca %)</i>	60/40	60/40	50/50	60/40	60/40
<i>Stad/landsbygd (ca %)</i>	70/30	60/40	50/50	50/50	40/60

Männen dominerar alltså bland Handelskammarens rådgivningsklienter. Andelen kvinnor är dock relativt hög, i genomsnitt kring 40 - 45 procent av samtliga ÅHK-klienter.

Projektens geografiska förankring har under senare år genomgått en viss förskjutning från stad mot landsbygd. Inom landsbygden dominerar kommunerna inom nära pendlingsavstånd till Mariehamn. Enbart ett mindre antal projekt har under dessa år uttryckligen gällt intresse för skärgårdsetablering.²⁰ Under senare år noteras ett växande

²⁰ En bidragande orsak till det svaga intresset för rådgivningsverksamheten i skärgården kan vara att

intresse för etablering på Åland från utländska klienter.

Under periodens två första år redovisade Handelskammaren projektens ungefärliga fördelning med avseende på om de avser verksamhet som är tänkt som heltidssyssla eller som en ekonomiskt mer begränsad bisyssla - ibland i form av närmast hobbyliknande projekt. Åtminstone under dessa två år (2001 och 2002) handlade en betydande del av konsultationerna om bisysslor vid sidan av annan huvudsaklig försörjning (30 - 50 % av samtliga ärenden).

Någon systematisk redovisning av de olika klienternas projekt med avseende på branscher föreligger inte. Istället redovisar ÅHK exempel på typiska verksamhetsinriktningar i de projekt som man kommit i kontakt med under det aktuella redovisningsåret: Butiks rörelse, café, matservering, agentur, taxitrafik etc. Om man sammanställer de branschexempel som ÅHK nämner i sin rapportering till regeringen så får man en omfattande lista innehållande det mesta från städtjänster till arkitektverksamhet, mediaproduktion och IT-verksamhet. Helt klart är dock att den överväldigande majoriteten av rådgivningen handlar om olika typer av personliga tjänster (t ex vård och frisörer), enklare företagstjänster (t ex bokföring och fastighetsskötsel) och olika typer av handel och restaurangverksamhet (t ex kafé rörelse, catering och agenturverksamhet). Viss aktivitet i bygg- och entreprenadbranschen finns även (t ex VVS och måleri). Föga överraskande alltså just den typ av verksamheter som helt dominerar småföretagsetableringarna på dagens Åland (se föregående kapitel!).

Enligt Handelskammarens redovisning handlar enbart en mindre del av nyetableringsrådgivningen om regelrätt exportverksamhet. Betydligt vanligare är olika typer av import. Någon närmare redovisning av de enskilda 'exportrådgivningsprojekten' till antal och inriktning finns inte. Däremot redovisas ÅHK-arbetet med mer allmänt inriktade åtgärder för att främja exporten - deltagande i EU-projekt, företagsnätverk, mässor, samarbete med Ålandskontoret i Stockholm, finsk-ryska handelskammaren och liknande.

Rådgivningen vid Ålands Företagareförening

Liksom Handelskammaren har ÅFF sedan lång tid tillbaka bedrivit olika former av företagsrådgivning, först i mer *ad hoc*-artade former men från mitten av 1980-talet mer systematiskt och med hjälp av offentliga bidrag. Verksamheten har omfattat allt från pressinformation, utbildningsverksamhet och arrangemang av föredragskvällar till medlemsinformation och tidningsutgivning. Efter EU-inträdet i mitten av 1990-talet har

huvuddelen av behovet här har täckts av skärgårdsaktiviteterna inom EU's mål 2-program, då inte minst projektet "Företagsam skärgård". Se *tabell 1* med sammanställningen av övrig offentligt finansierad rådgivningsverksamhet.

deltagandet i olika EU-projekt blivit allt viktigare. Som framgått ovan har ÅFF även - tillsammans med ÅHK - etablerat en elektronisk 'företagsbörs' i syfte att underlätta ägarbyten inom den åländska småföretagssektorn.

Precis som hos ÅHK så är de olika verksamheterna oftast överlappande och därför svåra att skilja åt och särredovisa på ett rättvisande sätt. Hittills har ÅFF inte heller gjort någon kvantitativ avrapportering av verksamheten till landskapsregeringen. De skriftliga redovisningarna har i stället utgjorts av mer allmänna beskrivningar av vilken typ av projekt som man jobbat med, initiativ som tagits etc.

På begäran av ÅSUB har ÅFF gjort sammanställningar av verksamheten under åren 2002, 2003 och 2004. Dessa är baserad på de interna journalanteckningar som ombudsmannen gjort under de aktuella åren. Företagsrådgivningen redovisas här som en av flera olika verksamhetsområden och någon särskild redovisning av rådgivningens fördelning på bransch, kön, region etc görs ej. Resultatet av sammanställningen redovisas i *tabell 10* nedan.

Tabell 10: Den av ÅFF redovisade verksamhetsvolymen fördelad på olika insatsområden (2002-2004)

<i>Insatsområde och redovisningsår</i>	<i>2002 Antal ärenden/kontakter</i>	<i>2003 Antal ärenden/kontakter</i>	<i>2004 Antal ärenden/kontakter</i>
<i>Nyetablering</i>	18	38	33
<i>Bolagsjuridik, skatter</i>	35	32	30
<i>Arbetsgivarinfo</i>	29	41	45
<i>Utbildning, kurser</i>	29	30	23
<i>Affärskontakter, företagsbörs</i>	30	79	72
<i>Innovationer, projekt</i>	30	44	91
<i>Medlemsinfo, intressebevakning</i>	72	146	126
<i>Allmän info, presskontakter</i>	123	228	240
<i>Skattegränsfrågor</i>	23	19	22
<i>Övrigt, ospec.</i>	9	30	31
<i>Totalt</i>	398	687	713

Som framgår av sammanställningen i tabellen ovan så har verksamheten - åtminstone mätt i antalet kontakter/ärenden - vuxit mycket kraftigt sedan 2002. Samtidigt framgår det också att volymen på den direkta nyetableringsrådgivningen inom ÅFF rätt liten - åtminstone om man ser till dess andel av hela verksamheten inom föreningen. I genomsnitt utgör sålunda de uttryckliga nyetableringsfrågorna enbart ca 5 procent av det totala antalet ärenden/kontakter under de tre redovisade åren.

Detta ger dock ingen riktigt rättvisande bild av verksamheten. För det första så finns det en del inslag av nyetableringsfrågor även inom flera av de övriga redovisade insatsområdena. Detta gäller t ex områden som bolagsjuridik, utbildning (bl a för nyetablerade företagare), företagsbörs, innovationsprojekt och i vissa fall även skattegränsrådgivningen. För det andra så är ofta nyetableringsärendena betydligt mer arbetskrävande än t ex den i antal ärenden så omfattande allmänna informationen, löpande presskontakter etc. Det är - för det tredje - också så att landskapsregeringens uppdrag till ÅFF inte är lika tydligt fokuserat på just nyetableringsrådgivningen som i fallet med Handelskammaren. Här är rådgivningsuppdraget - särskilt i de tidigare resultatavtalen - ganska brett formulerat och handlar i hög grad också om utveckling och expansion av etablerade småföretags (företrädesvis inom tillverkningsindustrin) verksamhet och marknader (företrädesvis exportmarknaderna).

Det här betyder att även olika typer av information till redan etablerade företag som vill ha hjälp med utveckling av sina produkter och/eller sin marknad rimligen bör räknas in i den del av verksamheten som genomförs med hjälp av offentliga medel. Om man gör en grov skattning av omfattningen på den rådgivning och information inte bara gäller nyetableringar utan även produkt- och marknadsutveckling för redan etablerade företag, så handlar det enligt ÅFF's egen uppfattning om totalt ca 25 - 30 procent av hela verksamheten - alltså i storleksordningen någonstans mellan 100 och 200 ärenden per år.

Liksom beträffande Handelskammaren saknas alltså en tydlig redovisning av verksamhetens resultat i form av antalet nya företag, fler arbetsplatser och ökat antal exporterande företag och exportintäkter. Till skillnad från ÅHK saknas även en redovisning av klienternas fördelning på kön, region och branschfördelning. När det gäller könsfördelningen torde huvudförklaringen vara att ÅFF's resultatavtal fram till utgången av 2004 inte uttryckligen krävde någon sådan avrapportering.²¹

Avsaknaden av någon form av mer systematisk information om klienternas fördelning på olika branscher är dock ett problem eftersom uppdraget i första hand gäller en bestämd bransch: tillverkningsindustrin. Utan kvantitativ information om den ovan

²¹ I avtalet gällande perioden 1.9 2000 till 31.12 2004 krävde sålunda uppdragsgivaren (dåvarande landskapsstyrelsen) endast avrapportering gällande följande kvantitativa resultatindikatorer: (1) antal industriföretag, även regionalt, (2) antalet arbetsplatser inom industriföretag och (3) exportintäkter.

redovisade företagsrådgivningens fördelning på olika typer av verksamhet finns det inga möjligheter att göra en säker värdering av verksamhetens 'träffsäkerhet' med avseende på sin primära målgrupp. Enligt en i efterhand gjord uppskattning av ÅFF så gäller dock ärenden med anknytning till nyföretagande, innovationer och bolagsjuridik till ca 60 procent verksamheter inom branscherna industri, bygg och anläggning.²² Det verkar med andra ord som om uppdragsgivarens tydligt uttalade önskemål om ett fokus på småindustri och varuproduktion i stort sett har följts av ÅFF.

²² Ärenden gällande handel och service stod enligt samma uppskattning för ca 20 procent av rådgivningsverksamheten. Resterande 20 procent fördelades på utbildningsverksamhet och bokföring (15 %) och transport (5 %).

8. Resultat och effektvärdering

Fokus på nyföretagande och företagsutveckling

Den företagsrådgivning med inriktning på nyetablering, företagsutveckling, främjande av export och marknadsdiversifiering som med hjälp av offentligt stöd bedrivs inom Handelskammaren och Företagarföreningen ser alltså ut att vara förhållandevis omfattande. På grund av avgränsningssvårigheter och delvis bristfälligt underlagsmaterial är det dock svårt att ge ett exakt mått på hur stor verksamheten är. Om man ställer samman de två näringslivsorganisationernas egna uppgifter så handlar det om i storleksordningen 100 - 200 ärenden per år/organisation, alltså sammanlagt minst 300 företagsrådgivningsärenden per år.

Med tanke på att antalet nyetablerade företag under senare år legat kring 150 stycken per år (se *tabell 4*), måste detta betraktas som en rätt så hög aktivitetsnivå med fokus på just den typ av rådgivningsverksamhet som särskilt framhålls av uppdragsgivaren och finansören, alltså landskapsregeringen.

Som vi redan noterat tidigare i denna rapport så gäller emellertid en hel del av dessa rådgivningsärenden redan befintliga företag. I ÅFFs fall handlar de mera snävt avgränsade *nyetablerings*ärendena enligt den egna redovisningen om ett 30-tal konsultationer per år. Flera av dessa handlar därtill om återbesök och gäller alltså i realiteten ett enda ärende/företag. Om hänsyn tas till detta reduceras det årliga antalet ärenden vilka har direkt bäring på nyföretagande väsentligt. Trots detta står det ändå klart att rådgivningen berör en inte helt obetydlig del av det samlade åländska nyföretagandet.

Om 'träffsäkerheten' med avseende på nyetableringarna sålunda verkar vara rimligt god, så är verksamhetens bäring på uppdragsgivarens andra huvudmål - att främja exporten - betydligt svårare att belägga. Som framgick av föregående kapitel, så finns det inget dataunderlag gällande exportutvecklingen hos de företag som de två näringslivsorganisationerna haft rådgivningskontakter med. Någon redovisning av vilka eller hur många företagskontakter som gällt direkta exportsatsningar finns heller inte. Enligt muntliga uppgifter från ÅHK handlar dock nyetableringsrådgivningen sällan om företag med inriktning på framtida export. Detta är föga förvånande med tanke på att huvuddelen av nyetableringarna ju gäller olika typer av service, handel och byggverksamhet - alltså företag som normalt inte brukar förknippas med någon mer omfattande exportaktivitet. Handelskammaren redovisar därför i stället olika typer av mer allmänt inriktade insatser (projekt, information, mässor, kontaktverksamhet etc)

som sina viktigaste exportfrämjande aktiviteter.

Någon särskild redovisning av antalet exportärenden och resultatet av denna del av verksamheten i termer av ökad utomländsk försäljning finns inte heller från ÅFF. Sannolikt står även här den exportinriktade rådgivningsverksamheten för en mindre del av den totala företags servicen. Företagareföreningens fokus på den varuproducerande sektorn indikerar emellertid att inslagen av olika former av exportrådgivning här kan vara större än hos ÅHK. I samma riktning pekar även att Företagareföreningen årligen redovisar ett 20-tal skattegränsärenden inom ramen för sin verksamhet. Det faktum att ÅFF-rådgivning i så pass hög grad är inriktad på redan etablerade (medlems-) företag (se *tabell 10*), medför sannolikt också ett ökat inslag av exportärenden eftersom export som regel är vanligare bland de litet äldre bolagen än bland de helt nyetablerade.

Få mätbara effekter

När man värderar verksamhetens mer konkreta effekter är det viktigt att skilja på antalet faktiskt nystartade företag och den rådgivning som är riktad till personer med 'starta-eget' idéer vilka vänder sig till ÅHK/ÅFF. Medan statistiken över antalet nystartade företag per definition bara gäller de som faktiskt registrerats som nya bolag, så gäller ju de två näringslivsorganisationernas rådgivning även den stora grupp klienter som sist och slutligen aldrig kom i gång med ny verksamhet.

Enligt Handelskammarens egen uppskattning är det sålunda i genomsnitt bara vart femte ärende som med säkerhet leder fram till ett nyetablerat företag. Någon liknande skattning finns inte att tillgå från ÅFF, men om man utgår från samma 'framgångsfrekvens' som inom ÅHK, så skulle detta betyda att de två näringslivsorganisationerna tillsammans (varav merparten hos ÅHK) skulle vara inblandade med någon form av aktiv rådgivning i 20 - 30 av de totalt minst 150 årligen framgångsrikt (åtminstone på kort sikt!) genomförda nyetableringarna.²³

Den kritiska frågan är dock i vad mån de två företagsföreningarnas samhällsfinansierade insatser faktiskt bidrar till en stabilare och bättre utveckling av de nyetablerade företag som man gett råd till. Bristen på heltäckande data gällande nyckeltal för utvecklingen inom de företag som erhållit rådgivning i kombination med det i kapitel 2 beskrivna kontrafaktiska problemet gör att detta är en mycket svår - för att inte säga näst intill omöjlig - fråga att svara på.

²³ De listor med ett 50-tal identifierade 'klienter' bland de registrerade nyetableringarna under senare år som ÅFF/ÅHK lämnat in till ÅSUB tyder på att även detta antal (ca 25/år) ligger något i överkant och att det årliga genomsnittsantalet klienter som faktiskt genomför en framgångsrik nyetablering snarare ligger någonstans mellan 10 och 20 nya företag.

Vissa data med bäring på förhållandet mellan rådgivningen och företagens utveckling finns dock. Det är sålunda möjligt att med hjälp av skatteregisterdata (momsskatteregistret) jämföra utvecklingen av omsättningen och löneutbetalningsvolymen hos de ca 50 nyetablerade företag som under perioden 2000 - 2004 identifierats som 'rådgivningsklienter' av ÅFF och ÅHK och de företag som under samma år nyetablerats utan att ha erhållit någon rådgivning från de två företagsorganisationerna.

Resultatet av en sådan jämförelse ger inga entydiga svar på huruvida rådgivningsverksamheten gett några positiva effekter på de nystartade företag som erhållit rådgivning i förhållande till de som startats helt utan sådan hjälp. I den mån som någon mätbar skillnad mellan nyetableringar med respektive utan rådgivningshjälp alls kan registreras, så är det faktiskt nyetableringarna med rådgivningsservice som uppvisar den svagare omsättnings- och löneutbetalningsutvecklingen.

Skillnaden är emellertid liten, och med tanke på den korta tidsperioden och det begränsade underlaget kan man inte dra några mer några långtgående slutsatser om de (långsiktiga) effekterna av rådgivningen hos de berörda företagen. När detta väl är sagt, kvarstår ändå det faktum att det tillgängliga dataunderlaget inte ger något entydigt stöd för att rådgivningsverksamheten inom ÅFF och ÅHK skulle ha några mer omfattande effekter på de nystartade företagens utveckling.

När det gäller ambitionerna om att med hjälp av rådgivningsverksamheten bidra till att bredda och fördjupa företagens utomåländska marknader - och därmed också diversifiera den industriella basen - är underlaget för en bedömning av de faktiska effekterna ännu magrare, för att inte säga helt obefintligt. Som redan konstaterats tidigare i detta kapitel finns inga nyckeldata om exportutvecklingen hos de företag som inhämtat råd och hjälp eller som på annat sätt berörts av ÅFF/ÅHKs olika exportsatsningar och företagsutvecklingsprojekt.

Samtidigt bör det här ännu en gång noteras att rådgivningen ofta gäller redan etablerade företag - och därmed också många gånger problem och frågeställningar som har med just företagsutveckling och utomåländsk försäljning att göra (jfr ÅFFs t ex skattegränsärenden!). Att efterfrågan på den här typen av ÅHK/ÅFF-service alltså tycks finnas, säger dock inte så mycket om verksamhetens faktiska effekter på företagens utveckling och eventuella exportframgångar.

Nära sammanhängande med önskemålet om att ÅFF/ÅHK-verksamheten skall bidra till att öka företagens försäljning utanför Åland är resultatavtalens betoning av att den även skall främja en breddad industriell bas (avtalet med ÅFF) och en bredare näringsstruktur (avtalet med ÅHK). Även i detta fall är underlagsmaterialet för en bedömning av verksamhetens effekter ytterst begränsade. Ett faktum är dock att de nyetableringar som

genomförts med rådgivningsstöd från de två företagarföreningarna främst gällt företag inom redan befintliga verksamheter och branscher, något som inte tyder på att de på något mer avgörande sätt bidragit till ett mer diversifierat åländskt näringsliv.

En genomgång av utvecklingen inom det privata näringslivet (exkl. primärnärings- och transportsektorn) under perioden 1990 - 2003²⁴ ger heller inga tydliga indikationer på någon allmän trend mot ett mer breddat åländskt näringsliv. Vissa inslag av en något mer diversifierad näringsstruktur kan dock spåras. Som framgår av *tabell 11* nedan har det sålunda skett en mindre förskjutning i andelen av de sysselsatta, andelen av antalet egenföretagare och andelen av det genererade förädlingsvärdet från några av de större branscherna (främst handel samt hotell och restaurang) till delar av tillverkningsindustrin, finanssektorn samt och olika typer av företags- och personliga tjänster.

Tabell 11 Några av de viktigare landnäringsarnas andel av den privata sektorns samlade förädlingsvärde, sysselsättning och antal företagare*) år 1990 respektive 2003.

<i>Bransch</i>	<i>1990 Andel av de anställda (%)</i>	<i>2003 Andel av de anställda (%)</i>	<i>1990 Andel av företagarna (%)</i>	<i>2003 Andel av företagarna (%)</i>	<i>1990 Andel av förädlings- värdet (%)</i>	<i>2003 Andel av förädlings- värdet (%)</i>
Livsmedelsindustri	6,0	6,3	2,3	1,2	12,6	7,9
Plastindustri	2,0	3,1	1,6	0,2	1,8	2,7
Metallindustri	1,7	1,8	1,7	1,8	1,8	1,3
Byggverksamhet	17,6	14,7	22,4	24,5	19,6	19,0
Handel	27,3	23,2	26,4	19,4	16,9	12,3
Hotell, restaurang	10,4	10,4	13,9	16,5	7,0	5,1
Finansverksamhet	7,8	6,6	0,0	0,0	9,6	8,8
Företagstjänster	5,6	9,8	18,1	21,2	4,1	6,2
Privat service	9,2	12,4	2,1	5,0	6,9	10,8
<i>Tillsammans</i>	<i>87,6</i>	<i>88,3</i>	<i>88,5</i>	<i>89,8</i>	<i>80,3</i>	<i>74,0</i>

*) Företagare är här definierad som en person/näringsidkare som driver någon form av helägt eget bolag. Detta betyder att aktiebolag med flera olika ägare inte kommer med i tabellens kategori 'företagare', något som också är förklaring till 'noll-värdena' inom den finansiella sektorn (bank, försäkring).

²⁴ Jämförbara och helt säkerställda uppgifter för detta ändamål finns ännu inte tillgängliga för åren efter 2003. Inom transportsektorn står sjöfarten för omkring 90 % av verksamheten. Orsaken till att transportsektorn - alltså främst sjöfarten - och primärnäringsarna exkluderats är att dessa praktiskt taget aldrig berörs av den här rådgivningen, något som inte heller förutsätts i gällande resultatavtal.

Som framgår av tabellens sista rad (de redovisade branschernas samlade andel av det landbaserade näringslivet), har emellertid koncentrationen till de dominerande branscherna totalt sett ökat såväl vad gäller andelen anställda som andelen av de enskilda näringsidkarna. Detta gäller särskilt andelen av företagen, något som bekräftar den tidigare noterade tendensen till koncentration av nyföretagandet till redan 'småföretagstata' branscher som handel, hotell, restaurang, företags- och privata tjänster.²⁵ En motverkande tendens är att dessa branschers andel av det landbaserade näringslivets samlade förädlingsvärde faktiskt minskat något mellan 1990 och 2003. Huvudorsaken till denna andelsminskning torde vara ökad produktivitet, dvs. högre intäktsvolym per anställd, inom vissa andra landnäringar (t ex delar av tillverkningsindustrin, el- värme och vattenproduktion och uthyrningsverksamhet).

Det samlade intrycket är ändå att de delar av näringslivet som primärt berörs av den utvärderade rådgivningsverksamheten fortfarande har ungefär samma struktur som i början av 1990-talet. Någon mer betydande breddning av det åländska näringslivets verksamhets ser därmed inte ut att ha skett.

De intervjuade entreprenörerna och deras uppfattning om rådgivningen

Värdet och behovet av den av samhället stöttade företagsrådgivning kan inte enbart bedömas utifrån (ofullständiga) data om de nystartade företagen och utvecklingen av det åländska näringslivet i allmänhet. En viktig sak i sammanhanget är naturligtvis hur de som vänt sig till de två företagsorganisationerna för att få hjälp faktiskt uppfattat rådgivningen och, framför allt, vad de anser att den betytt för deras etablering och verksamhet som företagare.

För att få en bild av klienternas egen värdering av företagarföreningarnas nyetableringsrådgivning gjordes 19 telefonintervjuer med personer som varit i kontakt med ÅHK och/eller ÅFF i samband med att man etablerat någon form av nytt företag på Åland (se bilaga 3). Respondenterna valdes alltså ut bland de ca 50 företag som under åren 2000 - 2004 med säkerhet varit i kontakt med ÅFF/ÅHK i samband med en företagsetablering (som därefter också genomförts). Den stora mängd rådgivningsärenden som aldrig ledde fram till något nytt företag, finns alltså inte med i intervjumaterialet. Detta kan tyckas som en brist, men frånvaron av kontaktuppgifter för denna klientgrupp omöjliggör sådana intervjuer. Urvalet var inte slumpmässigt utan gjordes så att de typiska 'nyetableringsbranscherna' säkert kom med och att båda företagsorganisation fick rimligt god representation i intervjumaterialet. Intervjuerna genomfördes huvudsakligen under november 2005.

²⁵ Här bör dock noteras att omstruktureringarna inom detaljhandeln lett till att den andel av de åländska egenföretagarna som finns inom denna bransch minskat betydligt under senare år (se tabell 11).

Av de 19 intervjuade personer som erhållit rådgivning i samband med starten av ett nytt företag hade 10 varit hos ÅHK, 7 hos ÅFF och 2 hos både ÅHK och ÅFF. Av de intervjuade personerna/entreprenörerna var 6 kvinnor och 11 män. Åldern hos huvuddelen (12 stycken) av respondenterna låg i intervallet 36 - 55 år. Fem stycken var under 35 år gamla (men ingen under 25), och två var i åldern 55 - 64 år. De flesta hade en utbildningsbakgrund på gymnasie- och yrkesutbildningsnivån (12 stycken). Sex hade någon former av högskolebakgrund och en person enbart folkskola i sitt 'utbildningsbagage'. De branscher/verksamheter som representerades av de intervjuade företagen var följande:

- Småindustri (plast, metall)
- VVS, el och bygg
- Restaurang- och kaféörelser
- Butiksverksamhet
- Personlig hygien
- Utbildning
- Aktivitetsturism
- Husdjur och hundverksamhet
- Lantbruksrelaterad verksamhet
- IT-verksamhet
- Båtservice
- Sömnad och hantverk
- Translatorsverksamhet

Flertalet av de intervjuade entreprenörerna hade tidigare varit verksamma som anställda i samma bransch som det nya företaget, några få hade en helt annan verksamhetsbakgrund och fem stycken hade tidigare erfarenhet som egenföretagare eller som delägare i annat bolag.

Förutom ovannämnda bakgrundfakta innehöll samtliga intervjuer två huvudsakliga frågeblock, ett om motiven bakom och ambitionerna med det nya företaget och ett om entreprenörens syn på och värdering av den rådgivning som han/hon erhållit hos ÅHK och/eller ÅFF (jfr bilaga 3). Den dominerande svarsbilden inom det första frågeblocket sammanfattas i *tabell 12* nedan:

Tabell 12: Entreprenörernas motiv och ambitioner

Varför starta ett nytt eget företag?	Vill bort från anställningsförhållande. Större frihet och möjlighet att själv disponera och planera sina inkomster. Gammal dröm.
Planer för framtida expansion?	Inga eller mycket vaga. Endast fem av respondenterna sade sig ha mer konkreta expansionsplaner i termer av investeringar och arbetsplatser.
Export och ambitioner om ökad sådan?	I huvudsak enbart lokal marknad och inga exportambitioner. Sex av respondenterna hade dock visst eller betydande inslag av export. Av dessa hade tre konkreta planer på utvidgad export.

Den vanligaste förklaringen till varför man börjat fundera på att starta ett eget företag - och därefter också genomför detta - var en önskan att komma bort från ett traditionellt anställningsförhållande med små egna frihetsgrader och begränsade ekonomiska möjligheter. Man ville få större möjligheter att utveckla en redan etablerad yrkeskompetens - de flesta nyföretagarna hade ju tidigare varit anställda inom samma bransch och med ungefär samma arbetsuppgifter som man nu jobbade vidare som egenföretagare. Detta var ofta kopplat till en gammal dröm om att vara 'sin egen'.

Karaktäristiskt för flertalet intervjuade nyföretagare var att de var nöjda med att uppnå målet med att försörja sig själva via sin egen verksamhet, och att några större ambitioner om expansion av verksamheten sällan förekom. I några fall handlade det också om en deltidsverksamhet av 'hobbyliknande' karaktär. En fjärdedel av de 19 respondenterna sade sig dock ha konkreta expansionsplaner, och ett par av dessa var i gång med offensiva investeringar och/eller nyanställningar.

Eftersom huvuddelen av de intervjuade entreprenörerna enbart arbetade på den lokala marknaden, är det föga överraskande att rätt få (6) hade planer på ny eller ökad utomåländsk försäljning. Enbart tre av respondenterna hade mer konkreta planer på utvidgad export. Om försäljning till turister inom handel och restaurangverksamhet räknas som en form av utomåländsk försäljning ökar exportambitioner med ytterligare ett par entreprenörer.

Om vi så övergår till svaren på de så viktiga frågorna kring de nya företagens syn på och värdering av den hjälp man erhållit från ÅHK/ÅFF-rådgivarna fås följande bild av de dominerande attityderna:

Tabell 13: Entreprenörernas syn på företagsrådgivningen inom ÅFF och ÅHK

Hur fick man kännedom om ÅFF/ÅHK-rådgivningen?	Som regel genom bekanta. I vissa fall via information i media eller deltagande i av företagarföreningarna arrangerade aktiviteter.
Vad fick man hjälp med?	Grundläggande info om anmälningsrutiner, myndigheter, stödmöjligheter etc i samband med nyetablering av bolag. Ofta hjälp med ifyllande av blanketter. Ibland även hjälp med bedömning av affärsidé.
Hur värderades hjälpen/rådgivningen?	Över lag positiv syn på bemötande och service. Dock inte avgörande för beslut och genomförande av nyetableringen.
Fick man liknande information och hjälp någon annanstans?	Som regel ingen annan rådgivningshjälp. I vissa fall diskussioner också med ÅUAB, näringsavdelningens företagskonsulenter samt landsbygdscentret. Liknande rådgivning har i enstaka fall även förekommit i kontakter med bankerna.

Som framgår av *tabell 13* erhöll man i huvudsak grundläggande information från ÅHK/ÅFF-rådgivarna om hur man skall gå till väga för att starta ett nytt eget företag. Det handlar här om information om vilka tillstånd som krävs och vart man skall vända sig för att erhålla dessa, vilka anmälningar som skall göras och vilka blanketter som skall fyllas i.²⁶ ÅHK verkar här ha varit särskilt aktivt och brukar ofta till och med fylla i de nödvändiga blanketterna för sina klienter. Man informerar också aktivt om olika typer av offentliga företagsstöd och vart man skall vända sig för att få mera information om detta. Man ger information om skatteregler, hur man hanterar den finländska skattegränsbyråkratin osv. I vissa fall förekommer även mer aktiv rådgivning och värdering av klientens företagsidé.

Informationen om de två företagarföreningarnas rådgivningsverksamhet fick respondenterna oftast från vänner och bekanta, andra småföretagare eller media. I vissa fall fick man kännedom om verksamheten genom att man deltagit i någon kurs eller informationsträff som anordnats av ÅHK eller ÅFF. Få av respondenterna hade erhållit liknande rådgivning någon annanstans. I en del fall hade man dock varit i kontakt med ÅUAB,²⁷ näringsavdelningens företagskonsulenter, landsbygdscentret, den egna banken och där fått liknande rådgivning. I ett fall upplevde man att den verksamhet man avsåg starta (småskalig livsmedelsproduktion) inte riktigt passade in hos någon av de olika rådgivningsinstanserna, och att man därför på ett föga tillfredställande sätt blev 'bollad'

²⁶ ÅHK har även (tillsammans med landskapsregeringen) producerat ett infopaket kallat "Ta steget - starta eget" som delas ut gratis och som innehåller en systematisk steg-för-steg genomgång av vad som krävs för att starta ett nytt bolag på Åland (jfr motsvarande material utgivet av NUTEK i Sverige, se kapitel 5).

²⁷ I ett fall hade ÅUAB även gått aktivt in med riskkapital.

fram och tillbaka mellan ÅHKs och landsbygdscentrets rådgivare.

De intervjuade klienterna var över lag klart positiva till verksamheten vid ÅHK och ÅFF. Man anser (med något enstaka undantag) att rådgivarna gör ett bra jobb och verkligen anstränger sig för att hjälpa till med företagsstarten. Detta gäller särskilt Handelskammarens rådgivare som får mycket beröm av flera av de intervjuade nyföretagarna. Några respondenter sade sig också särskilt uppskatta ÅHK/ÅFF-rådgivningen eftersom man där upplevde sig få en från myndigheter och banker oberoende hjälp.

På den uttryckliga frågan om företagarföreningarnas rådgivningsinsatser varit avgörande för att de kom i gång med sitt företag så är svaret emellertid - utan undantag - nej. Rådgivningen underlättade och sparade tid (man hittade snabbare till rätt myndighet/blankett), men var inte avgörande för beslutet och genomförandet av den egna företagsidén.

Samtliga intervjuer avslutades med en fråga vad som man - mot bakgrund av sina personliga erfarenheter - ansåg var det största problemet/hindret för att starta ett nytt företag på dagens Åland. Det helt dominerande svaret var den offentliga 'byråkratin' i dess olika former: tillstånd, anmälningar, skattegränshantering och liknande. Huvudintrycket var dock att den här 'byråkratin' - även om man ogillade den - trots allt inte var så problematisk att den utgjorde ett direkt hinder för företagandet. Några av respondenterna ansåg att byråkrati och regelverk inte var något som helst problem för deras verksamhet.²⁸

För att få ytterligare bredd i underlaget genomfördes även intervjuer med tre slumpmässigt utvalda entreprenörer som startat nya företag under samma period - men som inte varit i kontakt med någon av de två företagsorganisationerna. Frågorna gällde varför de inte kontaktat företagarföreningarna för att få råd och hjälp vid starten av sitt nya företag, och hur de såg på hinder och problem i samband med nyföretagande på Åland.

I samtliga dessa tre fall var orsaken till att man inte utnyttjade ÅHK/ÅFF-rådgivningen att man inte kände något behov av sådan hjälp. Man visste redan hur man skulle göra eller ansåg att man själv var kapabel att ta reda på vad som gällde. Beträffande hinder för nyföretagande på dagens Åland var svaren i stort de samma som bland de som anlitat företagarföreningarna vid sin företagsetablering. Byråkratin i dess olika former var det största hindret, men dock inte ett så besvärligt att det omöjliggjorde ett fungerande företagande.

²⁸ Observera dock att samtliga tillfrågade startade ett nytt företag. Vi har ingen information om hur de klienter som vände sig till ÅFF/ÅHK i samma ärende men som aldrig förverkligade sina nyföretagarintentioner ser på byråkratin (och andra faktorer) roll i detta sammanhang.

Nöjda nyföretagare men små effekter på företagandet

Som framgått ovan är huvuddelen av de som kontaktat de två företagarföreningarna för råd och anvisningar i samband med att man startat ett eget företag nöjda med den hjälp som de fick. Med något enstaka undantag anser man att rådgivarna gör ett bra jobb.²⁹

Att de intervjuade nyföretagarna var nöjda med ÅFF/ÅHK-rådgivningen är dock inte detsamma som att verksamheten i alla avseenden fyller de syften som motiverat det offentliga finansieringsåtagandet. Bara en mindre del av den samlade rådgivningsinsatsen efterföljs sålunda av konkreta nyetableringar.³⁰ Härtill kommer så att inte en enda av de intervjuade nyföretagarna ansåg att rådgivningen varit avgörande för deras beslut att genomföra nyetableringen. En nära till hands liggande tolkning är alltså att rådgivningen trots allt har rätt begränsade effekter på det åländska nyföretagandet.

Inte heller när det gäller de bredare målsättningarna om att främja ekonomisk tillväxt, ett mer diversifierat näringsliv och ökad export, finns det anledning att dra för höga växlar på de intervjuade entreprenörernas positiva värdering av rådgivningen. Nyetableringarna gäller ju i huvudsak branscher vars verksamhet är sådan att de rätt sällan torde generera några större tillväxtimpulser inom den åländska ekonomin. Det är därför föga överraskande att merparten av de nya företagen inte tycks ha några konkreta planer på att expandera sin verksamhet genom nyinvesteringar, nyanställningar eller försäljning utanför den lokala marknaden.

Även om det typiska nystartade företaget sällan är inriktat på nyinvesteringar och marknadsexpansion, så förutsätts trots allt någon form av inkomstbringande verksamhet. För att säkra en långsiktig överlevnad krävs sannolikt också växande inkomster - åtminstone på den nivå som motsvarar den allmänna inkomstutvecklingstrenden i samhället i stort. En framgångsrik nyetableringsrådgivning bör därför helst även bidra till att höja entreprenörens förmåga att mer långsiktigt utveckla sitt nyetablerade företag.

Några entydiga data eller annan säker information om rådgivningens betydelse i detta avseende finns inte tillgängliga. Ovan redovisade data gällande omsättnings- och lönekostnadsutvecklingen hos nyetablerade åländska företag tyder dock inte på att

²⁹ Observera dock att denna slutsats baserar sig på intervjuer med personer som efter rådgivningen faktiskt startat ett nytt företag. Det är därför möjligt att tänka sig att de som efter rådgivningen trots allt avstod från att genomföra nyetableringen är mer negativa.

³⁰ Detta kan ges en positiv tolkning. Man kan ju nämligen tänka sig att rådgivningen vid ÅFF/ÅHK gjorde att en del ohållbara företagsidéer lades åt sidan och att en hel del onödiga konkurser därmed kunnat undvikas.

rådgivningen haft någon större effekt på företagens utveckling. Trots sin obestridda popularitet bland användarna måste den övergripande slutsatsen - med hänsyn till i dag tillgänglig information - därför ändå bli att ÅHK/ÅFF-rådgivningen sannolikt har rätt små effekter på antalet nyetableringar och de nyetablerade företagens långsiktiga tillväxttakt.

Man bör dock hålla i minnet att denna slutsats först och främst gäller nyetableringsrådgivningen. Som framgick av kapitel 7 ovan bedriver ju båda företagsorganisationer även en rätt omfattande verksamhet med tonvikt på rådgivning och service till redan etablerade (medlems-) företag. Man medverkar också i en mängd andra projekt och aktiviteter vilka syftar till att i ett längre perspektiv höja näringslivsaktiviteten på Åland. Eftersom dataunderlag för en sådan mer omfattande utvärdering i allt väsentligt saknas, har effekterna av verksamheten i dess helhet inte kunnat bedömas inom ramen för denna utredning. Det kan alltså inte alls uteslutas att en systematisk evaluering av samtliga ÅHK/ÅFF-aktiviteter skulle ge en betydligt positivare bild av effekterna på det åländska näringslivets utveckling - något som också beaktas i evalueringens slutsatser och rekommendationer.

9. Slutsatser och rekommendationer

Slutsatser

Den med offentliga medel finansierade företagsrådgivningen vid Ålands Handelskammare och Ålands Företagareförening är en relativt omfattande och därtill bland de berörda entreprenörerna en i allmänhet uppskattad verksamhet. Då 'uppdragsspecifikationen' i allt väsentligt är densamma för ÅHK och ÅFF blir emellertid rådgivningsverksamheten vid de två föreningarna rätt likartad. Överlappningarna i de två föreningarnas medlemskår³¹, och därmed också verksamhet, gör att de synergieffekter som annars kunde vara ett motiv för att ge i stort sett samma uppdrag till två olika aktörer blir mindre uttalade. Det föreligger med andra ord risk för omotiverade, och därmed också fördyrande, dubbleringar av den offentligt finansierade rådgivningsverksamheten vid ÅFF och ÅHK.

Det är också svårt att med nuvarande upplägg dra en tydlig gräns mellan den rådgivningsverksamhet som regeringsuppdraget faktiskt gäller och andra typer av liknande företagsservice och projekt. Det kan därför inte uteslutas att en del av den verksamhet som egentligen ligger utanför regeringsuppdraget, och därför borde finansieras av medlemsföretagen eller andra typer av avgifter/intäkter, i viss mån subventioneras av offentliga medel.

Med nuvarande upplägg är det inte heller möjligt för de två berörda organisationerna att i någon större utsträckning aktivt följa upp de i resultatavtalen uppställda målen om exporttillväxt samt regional fördelning av rådgivningsinsatserna. Ingen systematisk styrning av rådgivningen till de berörda målgrupperna (exportföretag, landsbygd/skärgård) sker. Rådgivningen är ju gratis och öppen för alla vilket gör det mycket svårt - för att inte säga omöjligt - att annat än i mycket begränsad omfattning påverka inriktningen på verksamheten med avseende på dessa mål.

De begränsade möjligheterna att styra insatserna till bestämda målgrupper har även gjort att de företag som dragit nytta av den samhällsfinansierade rådgivningen i stort sett har samma verksamhetsinriktning som näringslivsgenomsnittet, något som inte främjar målet om att rådgivningen skall leda till ökad diversifiering och breddning av det åländska företagandet.

³¹ För närvarande (årsskiftet 2005/2006) är 26% av ÅHKs medlemmar samtidigt också medlemmar i ÅFF. Andelen 'parallella' ÅHK-medlemmar inom ÅFF är ännu högre, nämligen 36%.

De små möjligheterna att styra insatserna till väl fokuserade målgrupper bland nyföretagare och entreprenörer är utan tvekan en av de stora svagheterna i det nuvarande upplägget. Det här leder nämligen till att resurserna i huvudsak används för enklare former av allmän information om hur man startar företag, skattefrågor, administrativa export och importproblem etc. Den andel av verksamheten som går till mer kompetenskrävande satsningar på nya företag i framtida tillväxtbranscher, nya innovativa produkter och entreprenörer med stor exportpotential blir därmed för liten för att verksamheten skall kunna få den positiva effekt på näringslivets bredd och långsiktiga tillväxtpotential som finansiären och uppdragsgivaren förutsätter.

Två grundproblem: Bristande helhetsgrepp och fokus

Sammanfattningsvis kan man alltså säga att den samhällsfinansierade rådgivningsverksamheten vid Ålands Företagareförening och Ålands Handelskammare lider av överlappande målgrupper och dålig styrning med avseende på de uppställda målen. Om man jämför med motsvarande rådgivningsverksamhet i Sverige och Finland framstår upplägget som onödigt snårigt och komplext. Den åländska politiken med avseende på den här typen av rådgivningsverksamhet är sannolikt därför - åtminstone sedd ur det enskilda företaget eller den rådbehövande entreprenörens perspektiv - mer diffus och otydlig än i dessa två länder.

Samtidigt står det ändå klart att verksamheten är efterfrågad av de som använder sig av den, något som säkert i hög grad beror på att de som arbetar med företagsrådgivningen inom ÅHK och ÅFF har höga ambitioner och som regel också gör ett bra jobb. Inte heller är det fel på verksamhetens övergripande målsättningar. Självfallet bidrar åtgärder som faktiskt ger ett ökat nyföretagande - och då särskilt inom nya branscher och produktområden - till ökad dynamik, tillväxt och diversifiering av den åländska ekonomin.

Orsaken till problemen ligger alltså vare sig i verksamhetens övergripande mål eller hos de som är satta att i praktisk handling genomföra de av landskapsregeringen finansierade insatserna. Det är istället *två mer grundläggande problem* i dagens upplägg som gör det svårt att åstadkomma en rådgivning som på ett ändamålsenligt och effektivt sätt bidrar till de uppställda målen, nämligen:

- avsaknad av en samlad syn på hela det åländska 'företagsrådgivningsutbudet' och dess roll i ett bredare näringspolitiskt sammanhang
- bristande fokus i det offentligt finansierade uppdraget till ÅFF och ÅHK

Det första av dessa två kärnproblem handlar om oklarheter om vad som skall göras av

vem för att uppnå målen om fler företag inom expanderande branscher och i förlängningen härav även ett breddat näringsliv och ökad försäljning utanför Åland. Även om syftet med verksamheten (ökat nyföretagande, breddad näringslivsbas, ökad export etc) är rätt klart, så saknas det en tydligt genomtänkt strategi för hur dessa mål faktiskt skall uppnås.

Det finns i dag ett omfattande utbud av 'företagskonsultativa' funktioner inom såväl som utanför landskapsförvaltningen. Dessa har gradvis vuxit fram och utvecklats utgående från sina egna huvudmäns behov och finansieringsförutsättningar, oftast utan någon tanke på eventuella överlappningar eller koordineringsmöjligheter med liknande verksamhet på annat håll.³² *Det saknas alltså ett näringspolitiskt grundat helhetsgrepp på hur den offentligt finansierade företags servicen på Åland skall koordineras och vilka nyckelgrupper av företag/entreprenörer den skall fokusera på för att uppnå givna mål.*

Det andra grundproblemet är på sätt och vis en direkt följd av bristen på helhetssyn och tydliga strategier i rådgivningsverksamhetens bredare upplägg. Vi talar här om det faktum att den i utvärderingen särskilt granskade företagsrådgivningen lagts ut på två förhållandevis likartade näringslivsorganisationer utan något tydligt uttalat önskemål om eller krav på arbetsfördelningen och koordineringen dem emellan. Det saknas alltså en genomtänkt specifikation av de konkreta rådgivningsinsatserna vid ÅFF respektive ÅHK med avseende på prioriterade klientgrupper, företagsidéer, projekt och produkter. *Detta medför en tendens till bristande fokusering på de entreprenörer och företag som är bäst ägnade att medverka till att de övergripande målen om fler nya företag, ökad näringslivsdiversifiering, tillväxt och export.*

I den avslutande delen av denna rapport diskuteras möjliga vägar att gå för att så långt som möjligt undanröja dessa två grundproblem i uppläggning och genomförande av den offentligt finansierade företagsrådgivning på Åland.

Utvärderarens rekommendationer

Nedanstående rekommendationer skall ses som *riktningsgivande* förslag till framtida reformer snarare än tydligt utmejslade åtgärdsförslag. Det har nämligen legat utanför ramarna för detta evalueringsuppdrag att införskaffa den detaljkännedom om de politiska och administrativa förutsättningar som en presentation av mer genomarbetade policyalternativ i realiteten skulle ha krävt. Förslagen är dock konkreta i den meningen att de tydligt anger *i vilken riktning* man bör gå för att undanröja åtminstone en del av de problem som nu försvårar en i förhållande till de uppställda målen väl fungerande

³² Problemet med bristande koordinering och oklar rollfördelning har inte enbart kommit fram i samband med den här utvärderingen. I halvtidsutvärderingen av Ålands mål 3-program för perioden 2000 - 2006 påtalades liknande problem (ÅSUB 2003).

landskapsfinansierad rådgivningsverksamhet.

Rekommendationerna är indelade i två avdelningar; en gällande den mer övergripande utformningen av den näringslivsinriktade konsulent- och rådgivningsservicen som helhet (huvudproblem 1 ovan), och en med fokus på den i rapporten särskilt granskade rådgivningsverksamheten vid ÅHK och ÅFF (huvudproblem 2 ovan).

Helhetsgrepp på den samhällsstödda företagsrådgivningen!

Ett strategiskt utformat helhetsgrepp på den samhällsfinansierade rådgivningen till nyföretagare, entreprenörer och småföretag kräver flera viktiga klargöranden från landskapsregeringens sida. Dessa gäller framför allt verksamhetens grundläggande näringspolitiska syften och primära målgrupper samt fördelningen av ansvaret för insatserna mellan det offentliga och det privata.

För att åstadkomma en genomtänkt och, framför allt, mer målinriktad struktur på den företagsinriktade rådgivningsverksamheten rekommenderas därför att *landskapsregeringen utarbetar och antar ett strategidokument* som tydligt klarlägger:

- den näringspolitiska bakgrunden till och syftet med företagsrådgivningen
- den offentliga respektive den privata sektorns ansvar
- de viktigaste målgrupperna för verksamheten
- de aktörer som är mest lämpade för att ansvara för den konkreta rådgivningsverksamheten

Med hjälp av ett sådant strategidokument - som bör tas fram i nära samarbete med näringslivets representanter - blir det möjligt att på ett helt annat sätt än i dag:

- skapa en fungerande arbetsfördelning mellan samhällsstödd entreprenörsrådgivning och den typ av företagsservice som i första hand bör vara näringslivets eget ansvar
- avväga de offentliga insatserna mellan olika rådgivningsbehov inom olika delar av näringslivet
- välja rätt aktör eller grupp av aktörer för att handha den samhällsfinansierade rådgivningen
- koncentrera insatserna på rätt typ av entreprenörer, affärsidéer och projekt

Fokus på nyskapande affärsidéer!

Det är av naturliga skäl inte möjligt att i denna evalueringsrapport föregå resultatet av den ovan rekommenderade genomlysningen av hela systemet för rådgivning och service till de åländska företagen. De slutsatser som en sådan genomgång leder till, involverar nämligen inte bara analys och sakargument utan även politiska prioriteringar och beslut. Den framtida utformningen av den landskapsfinansierade rådgivnings- och informationsverksamhet som idag bedrivs inom ÅHF och ÅFF är självfallet i hög grad beroende av resultatet av denna genomgång. Detta gäller inte minst arbetsfördelningen mellan rådgivningsverksamheten inom dessa två organisationer och annan liknande verksamhet på annat håll. Det är därför svårt för utvärderaren att komma med några mer definitiva förslag till konkreta ändringar i den nuvarande verksamheten vid dessa två näringslivsorganisationer.

När detta väl är sagt står det ändå klart att vissa slutsatser om önskvärda förändringar trots allt redan nu kan dras. Som redan framgått (huvudproblem 2 ovan) gäller detta främst bristande fokusering på de entreprenörer och företag som är bäst ägnade att medverka till att de mål med rådgivningsverksamheten som idag finns angivna av landskapsregeringen faktiskt uppnås. Givet de övergripande målen om fler företag, breddat näringsliv och växande exportinkomster *saknas helt enkelt en tydlig fokus i rådgivningsverksamheten på nyskapande och därmed också långsiktigt hållbara affärsidéer.*

För att uppnå en kraftsamling i verksamheten som gör att den faktiskt skulle kunna få en mer påtaglig betydelse för den långsiktiga ekonomiska utvecklingen på Åland krävs sannolikt följande fem (med varandra nära sammanhängande) åtgärder:

- Omformulera villkoren för stödet till den samhällstödda företagsrådgivningen så att huvuddelen av finansieringen öronmärks för *innovativa nysatsningar* (nya produkter och marknader).
- Förlägg rådgivningen till en *kraftfull institutionell miljö* som har som enda uppgift att granska, sortera ut och stödja långsiktigt hållbar förnyelse av det åländska näringslivet (t ex ÅUAB, ÅTC/Växthuset).
- Se till att denna operativt inriktade miljö har *goda kontaktytor till alla relevanta aktörer* när det gäller rådgivning om t ex bolagsbildning, beskattning, offentliga investeringsstöd etc.
- Introducera *kompletterande, alternativa, instrument* för rådgivningen (t ex 'produktspecifika rådgivningspaket' och resurser för upphandling av externa experttjänster)

- Bibehåll en mindre del av den nuvarande rådgivningen som en form av *offentligt subventionerad allmän information* om villkoren för företagande och nyetableringar på Åland vid Handelskammaren och/eller Företagareföreningen.

I klartext skulle detta betyda att huvuddelen av den nuvarande landskapssatsningen på rådgivningsverksamheten vid ÅHK och ÅFF skulle *öronmärkas för satsningar på nystartade företag med innovativa produkter eller nya marknadsidéer vilka efter noggrann utvärdering bedöms ha framtiden för sig - och dessutom skapar ett mervärde för den åländska ekonomin*. En sådan satsningen kan handla om kvalificerad (produkt- och affärsområdesanpassad) rådgivning av fast anställd personal, men även om finansiellt stöd för upphandling av nödvändig extern specialishjälp (t ex enligt modell från de finländska TE-centralerna, s.k. konsultcheckar).

Det finns flera alternativa möjligheter för hur en sådan satsning på innovativa affärsidéer, nya produkter och marknader skall organiseras med avseende på huvudman och genomförande. En sådan är att verksamheten koncentreras till en av de två företagsorganisationerna - och inom denna ges ett tydligt ansvar för rådgivningen och också goda möjligheter att bygga upp fungerande externa nätverk med relevant kompetens inom den offentliga såväl som den privata sektorn. Koncentrationen av verksamheten till en av de två näringslivsorganisationerna skulle också eliminera problemet med överlappande verksamhet hos de två huvudmännen.

Ett annat möjligt alternativ skulle kunna vara att man helt lyfter bort ansvaret för den här - mer kvalificerade - delen av rådgivningsverksamheten från ÅHK/ÅFF och istället använder dem för att förstärka affärsutvecklingsrådgivningen vid Ålands utvecklings ab (ÅUAB) och eventuellt också Ålands teknologicentrums (ÅTC) inkubatorssatsning (Växthuset).

Självfallet finns även en mängd varianter på dessa två grovt formulerade huvudalternativ. Man kan t ex tänka sig olika typer av samverkanslösningar där samtliga ovan nämnda aktörer - plus eventuellt ytterligare någon organisation med liknande rådgivningsverksamhet (t ex delar av landsbygdscentrets rådgivning) - ingår. Det är då mycket viktigt att tillskapa *en organisatorisk plattform som faktiskt håller samman de olika aktörerna i en i förhållande till omgivning tydlig roll som rådgivningsansvarig*. En annan viktig sak skulle vara att rådgivningskompetensen i största möjliga utsträckning förlades till gemensamma lokaler i syfte att skapa bättre kontaktytor i verksamheten och för att underlätta s.k. 'one-stop-shopping' för de rådbehövande entreprenörerna.

Slutligen finns det en del som talar för att - oavsett valet av modell enligt ovan - fortsättningsvis *bibehålla en del av den nuvarande offentligt stödda verksamheten vid Handelskammaren och Företagareföreningen*. Även ur ett bredare samhällsperspektiv

finns det ett klart behov av en mera populärt hållen allmän information om villkoren för företagande och entreprenörskap på dagens Åland. En långsiktigt hållbar ekonomisk utveckling förutsätter nämligen att positiva attityder till entreprenörskap och egenföretagande sprids till så breda grupper som möjligt.

Även om denna utvärdering inte detaljgranskat den här delen av ÅHKs och ÅFFs verksamhet, så tyder mycket på att man över lag skött detta på ett bra sätt. Den här typen av informations- och upplysningsaktiviteter är alltså något som näringslivets egna organisationer är väl lämpade att ansvara för.

Samhällets engagemang kan i detta fall vara utformat som ett finansiellt stöd till projekt och verksamheter inom de två näringslivsorganisationerna som - utan speciella målgruppskrav - syftar till att informera såväl den bredare allmänheten som personer med 'starta-eget-planer' om rådande etablerings- och verksamhetsförutsättningar.

Referenser och intervjuade nyckelpersoner

Refererad litteratur

ITPS (2005): *Regionernas tillstånd 2005. En rapport om tillväxtens förutsättningar i svenska regioner*. Rapport A2005:018, Östersund.

Nordregio (2006): *Challenges to Insular Employment Systems in the Nordic Countries*. Kommande rapport, Stockholm.

Nurmi, S. (2005): *Essays on Plant Size, Employment Dynamics and Survival*. Acta Universitatis Oeconomicae Helsingiensis A-230, Helsinki.

OECD (2001): *OECD Economic Outlook* (Kapitel VII: "Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Microdata"). Paris, juni 2001.

ÅSUB (1999): *Det åländska skatteundantaget inom EU. Effekter för företag, branscher och samhällsekonomi*. ÅSUB-rapport 1999:1, Mariehamn.

ÅSUB (2003): *Halvtidsutvärdering - Ålands mål 3 program*. ÅSUB-rapport 2003:8 (utgiven i samarbete med Nordregio)

ÅSUB (2004a): *Det åländska skatteundantagets samhällsekonomiska betydelse - idag och i framtiden*. ÅSUB-rapport 2004:5, Mariehamn

ÅSUB (2004b): *På jakt efter tillväxt. En analys av utvecklingsmöjligheterna inom några landbaserade näringar på Åland*. ÅSUB-rapport 2004:6, Mariehamn.

ÅSUB (2004c): *EU-medlemskapets effekter på den åländska ekonomin i ett internationellt perspektiv. En förberedande studie*. ÅSUB-rapport 2004:10, Mariehamn.

ÅSUB (2005): *Bokslutstatistik för företag 2001 - 2003*. ÅSUB-statistik 2005:2, Mariehamn.

Intervjuade nyckelpersoner

Maria Christensen, Företagsrådgivare vid Ålands Handelskammare

Johan Eriksson, VD för Ålands Handelskammare

Agneta Erlandsson-Björklund, Ålands Industrihus ab. Tidigare exportombudsman vid och VD för Ålands Handelskammare samt företagskonsulent vid Ålands Företagarförening

Caroline Eriksson, Kundansvarig inom företagsrådgivningen vid Ålandsbanken

Carin Holmqvist, Projektchef vid Eriksson Capital ab. Tidigare chef för landskapsregeringens näringsavdelning

Bertil Holmqvist, Kundansvarig inom företagsrådgivningen vid Ålandsbanken

Lennart Joelsson, VD för Ålands Utvecklings ab (ÅUAB)

Roland Karlsson, Direktör för företagssektorn inom Andelsbanken för Åland

Jonny Mattsson, Ombudsman vid Ålands Företagarförening

Kenneth Mörn, Avdelningschef för företagsrådgivningen inom Ålandsbanken

Bertil Nordin, Företagskonsult vid landskapsregeringens näringsavdelning

Margaretha Remmer, Affärsutvecklare Ålands Ömsesidiga Försäkringsbolag, Tidigare företagsrådgivare, ombudsman och t.f. VD vid Ålands Handelskammare

Nina Öström, Företagskonsult vid landskapsregeringens näringsavdelning

Bilagor

- 1. Resultatavtal mellan Ålands landskapsregering och Ålands Handelskammare**
- 2. Resultatavtal mellan Ålands landskapsregering och Ålands Företagarförening**
- 3. Frågeformulär för intervjuer av företagare som erhållit råd från ÅHK /ÅFF**

Bilaga 1

RESULTATAVTAL/ÅHK

Följande avtal har ingåtts mellan Ålands handelskammare r.f. och Ålands landskapsregering för perioden 1.1.2005 – 31.12.2006. Beslut om finansiering fattas årligen och under förutsättning att lagtinget beviljar tillräckliga medel.

BAKGRUND OCH SYFTE MED AVTALET

Landskapsregeringens övergripande målsättning för näringslivspolitikerna är hållbar ekonomisk tillväxt. Förutsägbarhet och långsiktighet gynnar företag och enskilda som överväger att investera. Landskapsregeringens roll är att skapa goda förutsättningar som främjar konkurrenskraften och stimulerar företagandet. En hög levnadsstandard och en jämn fördelning av resurserna både socialt och regionalt bidrar till stabila och trygga utvecklingsvillkor. Viktiga politikområden i övrigt är bl.a. utbildning, kommunikationer, bostadsförsörjningen och arbetsmarknadspolitikerna. Landskapet ska minimera sitt inflytande som ägare och huvudman för olika ekonomiska aktiviteter.

Syftet med understödet är att tillhandahålla rådgivning och information om etablering, start och utveckling av företag samt bedriva projekt som skapar förutsättningar för utveckling av det åländska näringslivet. Den verksamhet som beviljas stöd ska sträva efter att uppnå de näringspolitiska målen där ökad export av varor och tjänster är högt prioriterat liksom etablering och tillväxt av producerande företag för att bredda näringsstrukturen i landskapet samt åtgärder som gynnar den regionala utvecklingen.

För åren 2005-2006 föreslås ett tvåårigt avtal för verksamheten. Under hösten år 2005 genomför föreningen i nära samarbete med näringsavdelningen en utvärdering av rådgivningsverksamheten med fokus på kunderna.

Utöver avtalet har Ålands handelskammare möjlighet att söka medel för fleråriga projekt som riktar sig till grupper av företag och som syftar till att höja kompetensen i näringslivet eller att på olika sätt stimulera en företagsutveckling. Fram till 31.12.2006 fattas finansieringsbeslut om projekt inom ramen för Ålands Mål 2- och Mål 3-program.

MÅLSÄTTNINGEN MED RÅDGIVNINGSVERKSAMHETEN

Det övergripande målet är att öka sysselsättningen inom det privata företagandet på Åland.

Rådgivningsverksamheten ska arbeta för följande mål:

- Öka nyföretagandet
- Små företag med potential bör uppmuntras och få hjälp att växa
- Främja regional utveckling genom företagande
- Bidra till en positiv bild av entreprenörskap och företagande
- Underlätta företagsförnyelsen genom bland annat ”Företagsbörsen”

RÅDGIVNINGSVERKSAMHETEN

Rådgivningsverksamheten omfattar:

- Utvärdering av affärsidéer
- Lönsamhetskalkyler
- Val av företagsform
- Registrerings- och tillståndsfrågor
- Åland som etableringsort
- Exportfrågor
- Finansiering och företagsstöd

Företagsrådgivningen är avgiftsfri och kunduppgifterna behandlas konfidentiellt. Rådgivningen sker i nära samarbete med andra parter så som t.ex. Ålands utvecklings Ab, Ålands teknologocentrum och Ålands företagareförening. Samarbetet utvecklas med övriga näringslivsaktörer lokalt och i närområdena till nytta för åländska företag.

PROJEKTORGANISATION

Ålands handelskammars verkställande direktör leder rådgivningsverksamheten under styrelsens ansvar. Ålands handelskammars företagsrådgivare arbetar ca 75 % av heltid med uppgifter som hänför sig till att uppfylla avtalets syfte. Landskapsregeringen konstaterar att medlemsintäkterna finansierar initiativ från medlemmarna.

RAPPORTERING

Ålands handelskammare r.f. rapporterar om verksamhetens framskridande i samband med den ekonomiska redovisningen vid anhållan om utbetalning av respektive års slutrat. Verksamhetsberättelsen och en slutredovisning över hur landskapsmedlen använts ska tillställas näringsavdelningen inom mars månad påföljande år, varvid de medel som inte har använts under verksamhetsåret återbetalas till landskapsregeringen. Senast inom november 2005 upprättar Ålands handelskammare en aktivitets- och tidsplan för år 2006.

Rapporteringen görs enligt samma modell som tidigare dvs:

- Antal konsultationer, antal personer och typ av frågeställningar

- Branschtillhörighet
- Besökarnas regionala hemvist och kön
- Antal nystartade företag
- Antal företag med exportinriktning
- Antal utländska företag med intresse att etablera sig på Åland
- Övrigt arbete för att främja företagsutvecklingen

FINANSIERING

För att tillhandahålla en professionell företagsrådgivning med målsättningen att öka sysselsättningen inom det privata näringslivet på Åland beviljar landskapsregeringen ett understöd till Ålands handelskammare r.f. Landskapsregeringen har för år 2005 godkänt följande kostnader i euro:

Lön	33.902
Sociala avgifter	12.713
Övrigt	14.385
Summa	61.000

Understöd för år 2005 uppgår till högst 45.750 euro. 36.600 euro utanordnas omedelbart. Resterande 9.150 euro utbetalas efter rapportering om verksamheten samt ekonomin. Understödet för år 2006 beräknas uppgå till 40.000 euro med möjlighet till en viss förhöjning på basen av resultaten från utvärderingen samt tillkommande uppgifter, förutsatt att lagtinget beviljar medel.

ÖVRIGT

Detta avtal har upprättats i två likalydande exemplar, ett till vardera parten.

Mariehamn den 8 mars 2005

Ålands landskapsregering

Ålands handelskammare r.f.

Bilaga 2

RESULTATAVTAL/ÅFF

Följande avtal har ingåtts mellan Ålands företagareförening r.f. och Ålands landskapsregering för perioden 1.1.2005 – 31.12.2006. Beslut om finansiering fattas årligen och under förutsättning att lagtinget beviljar tillräckliga medel.

BAKGRUND OCH SYFTE MED AVTALET

Landskapsregeringens övergripande målsättning för näringslivspolitikerna är hållbar ekonomisk tillväxt. Förutsägbarhet och långsiktighet gynnar företag och enskilda som överväger att investera. Landskapsregeringens roll är att skapa goda förutsättningar som främjar konkurrenskraften och stimulerar företagandet. En hög levnadsstandard och en jämn fördelning av resurserna både socialt och regionalt bidrar till stabila och trygga utvecklingsvillkor. Viktiga politikområden i övrigt är bl.a. utbildning, kommunikationer, bostadsförsörjningen och arbetsmarknadspolitikerna. Landskapet ska minimera sitt inflytande som ägare och huvudman för olika ekonomiska aktiviteter.

Syftet med understödet är att främja arbetet för en breddad industribas, ökad produktutveckling och export av varor och tjänster från Åland samt bedriva projekt som skapar förutsättningar för utveckling av det åländska näringslivet. Den verksamhet som beviljas stöd ska sträva efter att uppnå de näringspolitiska målen där ökad export av varor och tjänster är högt prioriterat liksom etablering och tillväxt av producerande företag för att bredda näringsstrukturen i landskapet samt åtgärder som gynnar den regionala utvecklingen.

För åren 2005-2006 föreslås ett tvåårigt avtal för verksamheten. I slutet av år 2005 genomförs en utvärdering av verksamheten med fokus på kunderna.

Utöver avtalet har Ålands företagareförening möjlighet att söka medel för fleråriga projekt som riktar sig till grupper av företag och som syftar till att höja kompetensen i näringslivet eller att på olika sätt stimulera en företagsutveckling. Fram till 31.12.2006 fattas finansieringsbeslut om projekt inom ramen för Ålands Mål 2- och Mål 3-program.

MÅLSÄTTNINGEN MED FÖRETAGSUTVECKLINGSVERKSAMHETEN

Det övergripande målet är att öka sysselsättningen inom det privata företagandet på Åland.

Företagsutvecklingsverksamheten ska arbeta för följande mål:

- Öka nyföretagandet inom tillverkningsindustri
- Öka export och lönsamhet genom samverkan
- Höj företagets kompetens t.ex. inom kvalitets- och miljöutveckling
- Aktivt bidra till utvecklingen av innovationssystemet
- Bidra till en positiv bild av entreprenörskap och företagande
- Underlätta företagsförnyelsen genom bland annat ”Företagsbörsen”

FÖRETAGSUTVECKLINGSVERKSAMHETEN

Verksamheten omfattar:

- Utveckling av affärsidéer kring varor och tjänster som kan produceras på Åland
- Initiera samverkan kring export
- Initiera utvecklingsarbete i företag
- Rådgivning om start/övertagande av tillverkningsföretag

Verksamheten är avgiftsfri och kunduppgifterna behandlas konfidentiellt. Arbetet sker i nära samarbete med andra parter så som t.ex. Ålands utvecklings Ab, Ålands teknologisentrum och Ålands handelskammare. Samarbetet utvecklas med övriga näringslivsaktörer lokalt och i närområdena till nytta för åländska företag.

PROJEKTORGANISATION

Ålands företagareförening anställer en projektledare som utför arbetet enligt en årlig aktivitetsplan under styrelsens ansvar. Landskapsregeringen konstaterar att medlemsintäkterna finansierar initiativ från medlemmarna.

RAPPORTERING

Ålands företagareförening r.f. rapporterar om verksamhetens framskridande i samband med den ekonomiska redovisningen vid anhållan om utbetalning av respektive års slutrat. Verksamhetsberättelsen och en slutredovisning över hur landskapsmedlen använts ska tillställas näringsavdelningen inom mars månad påföljande år, varvid de medel som inte har använts under verksamhetsåret återbetalas till landskapsregeringen. Senast inom november 2005 upprättar Ålands företagareförening en aktivitets- och tidsplan för år 2006.

Rapporteringen görs enligt:

- Antal konsultationer, antal personer och typ av frågeställningar/utvecklingsprojekt
- Branschtillhörighet
- Besökarnas regionala hemvist och kön

- Antal nystartade företag
- Antal företag med exportinriktning
- Antal utländska företag med intresse att etablera sig på Åland
- Övrigt arbete för att främja företagsutvecklingen

FINANSIERING

För att utveckla det landbaserade näringslivet huvudsakligen inom den tillverkande sektorn med målsättningen att öka sysselsättningen inom det privata näringslivet på Åland beviljar landskapsregeringen ett understöd till Ålands företagareförening r.f. Landskapsregeringen har för år 2005 godkänt följande kostnader i euro:

Lön	34.000
Sociala avgifter	12.000
Övrigt	8.000
Summa	54.000

Understöd för år 2005 uppgår till högst 40.500 euro. 32.400 euro utanordnas omedelbart. Resterande 8.100 euro utbetalas efter rapportering om verksamheten samt ekonomin. Understödet för år 2006 beräknas uppgå till 40.000 euro förutsatt att lagtinget beviljar medel.

ÖVRIGT

Detta avtal har upprättats i två likalydande exemplar, ett till vardera parten.

Mariehamn den 8 mars 2005

Ålands landskapsregering

Ålands företagareförening r.f.

Bilaga 3

Telefonfrågor/ÅFFs & HKs företagsrådgivning

1. Intervjuad person/namn:

2. Vad är din bakgrund?

- kön: man/kvinna
- Ålder: >25, 25-35, 36-45, 46-55, 55-64, 65+
- utbildning: folkskola/grundskola, gymnasienivå, högskola/universitet

3. Vad sysslade du med innan du började som egen företagare?

4. Varför ville du starta ett eget företag?

- Bättre personliga inkomster
- utveckla ett stort och växande företag
- oberoende/livsstil (jfrt med att vara löntagare)
- försörja sig på en hobby/fritidssyssla
- att slippa arbetspendling/kunna jobba i hemmet
- att kunna bo kvar på Åland
- att kunna flytta till Åland
- annat:

5. Förverkligades företagsidén? Om inte, varför? (Hoppa därefter fram till fråga 8)

6. Om företagsplanerna förverkligades: Vad är företagets huvudsakliga verksamhet och kunder?

7. Vilka planer finns för framtida utveckling/expansion (nyanställningar, investeringar, nya marknader) av verksamheten?

8. Hur/var/av vem fick du veta att du kunde vända dig till HK/ÅFF för råd och hjälp inför starten av ditt företag?

9. Vad kunde HK/ÅFF hjälpa till med?

10. Vad är din värdering av den hjälp som gavs?

- Avgörande (utan hjälpen hade det inte blivit nåt företag)
- Viss hjälp (underlättade etableringen, men den skulle nog ha kommit ändå)
- Ingen nytta alls
- Övriga kommentarer:

11. Hade du kontakt med andra som gav liknande rådgivning?

12. Vad anser du att är det största problemet/svårigheterna med att starta ett eget företag på Åland?

- svårighet att få tillgång till nödvändigt riskkapital
- bristande offentliga stöd och bidrag
- försvårande byråkrati
- svårigheter att nå ut med sin produkt på marknaden
- bristande information om hur man gör
- små möjligheter att 'utbilda sig' så att man har den kunskap som krävs som egenföretagare
- annat:

13. Övriga synpunkter och reflexioner