

Augusti 2023



rapport

Presentation av projektet FET - Fåmans- och Enmansföretag i Tillväxt

Östra Göinge kommun har relativt sett många väldigt små företag och samtidigt, vilket hänger ihop, väldigt stor andel av befolkningen som är företagare. För att förklara detta måste vi gå tillbaka i historien.

Göinge är inte de "feta" jordarnas land, snarare som man uttryckt det "stenbäraland". De flesta bönderna hade svårt att leva på jorden, oftast fick man kombinera det med skogsbruk, jakt, fiske och hantverk.

Just hantverk är en tradition som går långt tillbaka. Man tillverkade nyttoföremål som senare såldes på marknader eller till mellanhänder. Hantverkskunnandet har gått från generation till generation, och det är inte underligt att många företag idag bygger just på hantverk. Men det är också så att denna nödvändighet att kombinera flera inkomstkällor för att överleva, gör att det inte heller är ovanligt att man kombinerar ett lönearbete med ett eget företag. Ibland är det ett källarföretag som mer är som hobby, ibland är företaget på väg att göra att man kan försörja sig, ibland är det etablerat. Men alltför ofta växer inte företaget mer än så, även om det har potential till det.

Projektet, vars syfte är att stärka de riktigt små företagen i Östra Göinge kommun möjligheter att växa, startade juli 2022.

Första uppgiften var att identifiera de företag som är i föremål för projektet. Med små företag fastslog vi i projektansökan till max 5 anställda, utan att bli för rigida. Hellre fler än för få företag.

Vi visste sedan lång tid att det finns väldigt många företag i denna storlek. Många var också ganska gamla som företag och hade stannat upp i sin tillväxt av någon anledning. Vi ville ta reda på om det fanns intresse, vilja och förmåga att växa.

I första steget identifierade vi ca 150 företag. Vi hade då undantaget företag med allt för liten omsättning (< 100tkr/år), dessutom företag som hade varit igång väldigt länge utan tillväxt. Nästa uppgift var att kontakta företagen. Vi ville gärna träffa dem, ett personligt fysiskt möte är alltid mer givande än andra typer av kontakter. Men om inte det gick åtminstone prata med dem per telefon.

Detta visade sig svårare än väntat.

Små företag är svårkontaktade. En gissning är att tiden är knapp för dem och man väljer sina samtal. Företagarna är ständigt involverad i arbetet hos kund, och har således inte tidsutrymme att ta emot samtal. Prioritering av sina kunder är självklar.

Att skicka mail visade sig också vara svårt för att etablera kontakt. Egentligen samma problem. Inflödet av e-post är stort och ett sådant mail riskerar försvinna i mängden.



Ibland gav vi oss ut direkt till företaget utan kontakt innan. Även detta sätt blev naturligtvis problematiskt. Att släppa arbete för att prata projekt var ingen som hade intresse av.

Detta steg i projektet tog således mer tid än vad vi räknat med.

Vi kom rätt tidigt på att vi markerar att försök till kontakt har gjorts på de företag som av något skäl inte nås. Särskilt för att senare kunna komma tillbaka, men samtidigt visa att vi inte glömt dem.

En del av företagen som vi fick kontakt med, var omedelbart tveksamma mot projektet. Ett direkt nej kom tidigt. Anledning kan man spekulera i. Här skilde det mycket mellan etablerade företag med några år på nacken mot de yngre företagen och då frifa med de företag som har yngre ägare.

Vi förstod rätt tidigt att om projektet kunde få ett bra rykte skulle möjligheterna att nå ut öka avsevärt. Östra Göinge är litet men med många små företagare. De träffas och pratar. Därför ville vi gärna att rätt information skulle föras vidare. Vi informerade via tidning, men också via nyhetsbrev och vid möten med företagare. Detta har gett bra spridning av projektet.

Just nu har vi haft kontakt med ett 70-tal företagare, varav vi har varit på fysiskt besök hos ett 40-tal. Av dem har 9 st skickats vidare till de stödsystem (Krinova och Almi) som vi har tillgång till. Sedan har vi försökt att nå ytterligare ett 40-tal företag, men inte fått svar.

Vad händer nu:

Vi kommer fortsätta att förmedla kontakter mellan stödsystem och företag i Östra Göinge. Den uppsökande verksamheten är däremot inte möjlig i samma utsträckning.

Vi fortsätter också uppföljning och förbättring av de kontakter som har gjorts mot stödsystemen.

Dessutom planeras för vidare information ut mot företagen. Fortfarande finns företag som inte är medvetna om projektet och de flesta av dem inte heller om stödsystemen. Det finns säkert också företag som vi av någon anledning missat och som skulle vilja omfattas av stödåtgärder.

Vi har också fångat upp olika kompetensbehov hos företagen. En del är redan igång som utbildning, men vi ser att det finns behov som vi ska sammanställa och få tillstånd.



Ett skäl att inte vilja eller kunna växa kan vara kompetensbrist i dessa områden. Man kan sin produkt, sitt hantverk eller tjänst väldigt bra men saknar mycket annat. Att erbjuda utbildning inom olika viktiga områden för företagaren är väsentligt. Att vara en företagare är många gånger komplext med flera olika kompetensområden som kan behöva ha kunskap inom.

Sedan har vi också fått kunskap om att det finns många företag som inte vill växa utan har det bra som de har det. Även detta är viktigt kunskap som vi har respekt för.

Avslutningsvis finns flera intryck från de samtal vi haft med företag. Vi har flera unga företagare som är på väg uppåt, som vill mer, som vill hitta sätt att öka sin lönsamhet. Alla har inte uttalat direkt behov av stöd externt, men just viljan att växa gör att processen hos företagaren är i gång. Och det är detta som projektet syftar till.

En företagare ville ha hjälp med vägval – ”jag vill ha in ytterligare tjänster i företaget, men jag är lite osäker på om det är rätt väg”.

En annan uttryckte att – ”jag kan växa, har skaffat ny maskin, men jag tvekar att anställa. Vill hitta andra sätt”

Ytterligare någon – ”jag har på sätt och vis unik kompetens och jag är rädd att den inte kommer finnas kvar när jag pensioneras”

Det finns många utmaningar som näringslivet i Ö Göinge står inför. En viktig del är tillväxten, inte minst för att suga upp arbetskraft. En annan del är kompetensbrist, vi behöver ha bättre kommunikation företag-skola-människa, andra är att skapa plattformar för samverkan. Där företag möts händer saker.

Ytterligare en utmaning är generationsväxlingen på företagen. Det finns ett antal både lönsamma och viktiga företag som har en ägare som snart går i pension. Det är för Göinge viktigt att företag inte köps upp och flyttas till andra orter. Kan vi undvika detta är det bra, men då krävs att våra unga invånare kan, vill och vågar ge sig på att axla företagarskap.

Sedan ska vi också ha med oss att många företag är starka, sunda och livskraftiga. Vi har många väldigt duktiga företagare.

Vad vi i vårt fortsatta arbete nu gör är att stärka ytterligare denna livskraft.