



Sluttrapport

«Sogn regionråd jobbar i prosjektet Sogn for alle for « å skape vekst og utvikling gjennom bulyst og auka sysselsetting for innvandrarbefolkninga i regionen. I delprosjekt «arbeid» er målet at fleire innvandrarar kjem inn i arbeidslivet, og for å nå dette er eit av tiltaka å tilby etableraropplæring.»

Sogn 27.04.2022

Innleiing	3
Organisering	3
Rekruttering:	3
Etableraropplæring	4
Resultat.....	5
Nokre erfaringar og kva har vi lært?	5

Innleiing

Hausten 2021 gjennomførte Sogn Næring på oppdrag frå Sogn for Alle etablerarprogrammet SPIRE. Det vart i utgangspunktet lagt opp til 6 kveldssamlingar med ulike tema, pluss ei avsluttande helgesamling der deltakarane fekk presentere sine prosjekt for kvarandre.

Det har vore eit spennande prosjekt å jobbe med. Arbeidet har strekt seg langt utover dei avtalte rammene, tal deltakarar er lågare enn vi ynskja, og organiseringa av arbeidet måtte bli meir dynamisk enn planlagt.

Prosjektet vert no avslutta. Likevel ligg det no att malar for både samtalar og samlingar, kunnskap om arbeidsform og metodar, og ein har høve til å ta i bruk dei delane av programmet dersom det vert aktuelt.

Denne rapporten forsøker å peike på både styrkar og svakheiter ved programmet med håp om at gjennomføring av liknande aktivitet seinare vert enklare.

Organisering

Prosjekteigar: Sogn Regionråd v/ Heidi Myrvold /Jeanette Wølke Friis Walsvik

Prosjektleiar:

Sogn Næring v/Knut Erlend Rosvold, Sogn Næring

Prosjektstab:

Line Bjelde, Sogn Næring

May Lene Steinheim Lunden, Sogn Næring

Karoline Søyvik Myklebust, Sogn Næring

Torgeir Skålid, Sogn Næring

Ressursgruppe:

Kommunane, spesielt dei kommunale næringsapparata

Representantar frå NAV

Representantar frå Sogn Regionråd

Rekruttering:

Kunngjeringa av tilbodet:

- 1-sides flyer (pdf som kan skrivast ut)
- [Power Point—presentasjon / Nettside](#)
- Nyheitsartikkel på www.sognnaring.no som vart delt til kommunane og regionrådet sine nettsider
- Påmeldingsskjema på www.sognnaring.no
- Nyheitssak i Sogn Avis
- Facebook-innlegg i ulike kanalar, samt annonsering
- Informasjon distribuert til alle kommunar og NAV-kontor
- Ymse tilbod om orienteringsmøte i regionen

Den operative rekrutteringa skjedde gjennom desse kanalane:

- NAV
- Dei kommunale flyktingtenestene
- Dei kommunale norskopplæringane
- Kommunane
- Dei kommunale næringsapparata
- Sogn Regionråd

Trass vesentleg meir innsats enn planlagt frå både Sogn Regionråd og Sogn Næring, lukkast vi ikkje med å nå tilstrekkeleg tal deltakarar gjennom dette arbeidet.

Det vart då gjennomført ei rekke oppsøkande tiltak inn mot kommunane for å sjå om ein kunne finne kandidatlar gjennom å bruke dei ulike kommunane sine nettverk. Det vart brukt mykje tid på å ringe direkte til ulike personar som vart identifisert som potensielt interesserte i kurset. Dette arbeidet lukkast i nokon grad, og var ein langt meir effektiv metode.

Etableraropplæring

Det synt seg raskt at planen om å samle folk til kurskveldar på Campus i Sogndal, ikkje var mulig å gjennomføre. Av dei kandidatane som ville vere med, var det ikkje mogleg å finne tider som passa for alle. Vi gjekk då tilbake til start og omforma opplegget slik at det vart ein coachingbasert trening. Dette er ein metodikk som prosjektleiar Knut-Erlend Rosvold tidlegare hadde god erfaring med å nytte, og som Sogn for alle-prosjektet fann som ei god løysing.

Av dei 5 kandidatane som melde interesse for opplegget fall 2 i frå av ulike grunnar, og me byrja coachingprogrammet med 3 kandidatlar.

Erfaringar med coachingprosessen

Coachingopplegget vart utført strukturert ved hjelp av eit skjema eller coachingguide som skal hjelpe gründeren framover med sitt prosjekt. Til grunn for metoden ligg det som prinsipp at det er gründeren sjølv som skal komme med alle svara, medan coachen leiar gründeren framover ved hjelp av å stille dei rette spørsmåla for refleksjon. Etter kvar coachingtime fekk gründeren med seg heim ei oppgåve som skulle gjennomføreasttil neste samtale.

Dei ulike coachingtimane vart delt inn i temaer.

1. Kven er Gründeren
2. Kva ynskjer Gründeren å oppnå personleg.
3. Kva er firmaets hovedmål/hensikt
4. Markedet
5. Produktet
6. Marknadsføring/sal

Teamssamlingar

Det vart lagt opp til å gjennomføre 4 fellessamlingar via Teams. Her skulle deltakarane aktivt kursast i aktuelle tema, med høve til individuell oppfølging.

Samlingane var organisert med følgjande tema:

- Organisasjonsform og registrering av bedrift
- Marknadsføring og sal
- Finansiering
- Økonomi

Det faglege innhaldet til samlingane vart utvikla, invitasjonar utsendt, men ein lukkast ikkje med å finne høvelege tidspunkt for deltakarane. Samlingane kan lett hentast fram ved seinare høve og vere del av ein ståande beredskap dersom det er gründerar i målgruppa i Sogn.

Resultat

Toav deltakarane driv per i dag prosjekta sine vidare. Det tek tid å forme eit prosjekt og det er mange barrierar på vegen, men desse to har kvar sine unike talent og indre motivasjon som gjer at dei før eller seinare truleg vil finne vegen fram til suksess. Det er framleis kontakt mellom dei og Sogn Næring, men dei får i tillegg også god hjelp gjennom sine lokale nettverk.

Det er utvikla kunnskap, metodikk og kursopplegg retta mot målgruppa. Sogn har dermed gjennom Sogn Næring utviklingskompetanse på dette området som kan aktiverast ved behov. Sogn Næring er svært motivert for å jobbe med feltet vidare, til beste for utvikling i Sogn generelt, og mot denne viktige målgruppa spesielt.

Nokre erfaringar og kva har vi lært?

Gjennom arbeidet har vi gjort oss nokre erfaringar. Vi deler nokre av desse i kortform under, og går gjerne i dialog med Sogn for alle-prosjektet om noko bør utdjupast.

- Det er vanskeleg å mobilisere til gründerkap generelt i Sogn. Når ein rettar seg sopass målretta mot ei lita gruppe med innvandrarbakgrunn og krav om norsk-kunnskap vart tilbodet rett og slett for smalt
- Deltakarane har svært ulik bakgrunn og det er ikkje lett å lage eit «klasserom»-opplegg. Sjansane for å lukkast med Coachingbasert tilnærming er større
- Det er utfordrande for deltakarane å reise, dei fleste har ikkje bil og då tek det tid å forflytte seg. Teams kan vere til hjelp, men det er truleg best læring i å være saman fysisk
- Det er krevjande å finne eit bestemt tidspunkt som folk kan forhalde seg til. Det er og mykje forfall og endring av datoar. Dette krev mykje fleksibilitet frå den som gjennomfører opplegget
- Whatsapp var den beste plattformen for dei fleste å bruke, og var nyttig for å utveksle informasjon
- Sette krav om Norsk Språk er ein god ide, men då mister ein folk i tidleg fase. Når dei har lært seg språket har dei fleste allereie valt eit løp, anten skule eller jobb. Det er ofte då for seint å pense dei inn på ideen om å starte ei egen bedrift

- Mange innvandrere søker trygghet og forutsigbarhet. Dette er forståelig. Eit liv som Gründer innbyr kanskje ikkje til ein slik kvardag. Dett er med å avgrense kor mange som vil prøve seg
- Ein av deltakarane måtte slutte på kurset grunna manglande dagpengar frå NAV. Seinare fekk vi oppklara saken, men dette førte til at kandidaten datt av lasset og gav opp. Slike ting må me klare å unngå.
- Tid. Ein gründer prosess går ofte over lang tid. Det er mykje som skal klaffe på vegen. Tolmodighet og uthaldenheit er undervurderte eigenskapar som gjer at resultata til slutt vil kome . Eitt semester er kort tid på å greie å skape noko. Coachingrelasjonar som går over eit par år vil kanskje være svært fruktbare for dei rette personane.
- Formen på opplegget som vart utvikla for målgruppa fungerer ikkje. Ein må ha ein meir dynamisk og pragmatisk tilnærming til problemstillingane og til relasjonen til gründeren.

Sogndal 27.04.2022

Knut-Erlend Rosvold
Prosjektleder