



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska socialfonden

Diarienummer
2011-3020100

| | |
|--|------------------------------|
| Projektnamn KNUFF - Kunskap, nätverk, utveckling för företagare | Diarienummer 2011-3020100 |
|--|------------------------------|

Slutrapport genomförande

Sammanfattning

Ge en sammanfattande beskrivning av projektidé och framkomna resultat.

Syftet med projektet har varit att stödja kvinnor som driver småföretag för att de ska affärsutveckla sitt eget företag genom kompetensutveckling av både sig själva och de anställda. Projektet har gett förutsättningar för företagen att växa, vilket ökat deras konkurrensförmåga, vilket i sin tur främjat tillväxt. Något som hela regionen tjänar på. Deltagarna i projektet har varit både kvinnor och män även om projektet riktat sig framförallt till kvinnor som driver småföretag.

Arbetet har varit mycket målinriktat. Vi har hela tiden haft ett starkt företagarperspektiv och Knuff har drivits som ett företag, med tydliga krav på resultat redan från början. Vi har utgått från att vi som kvinnor och företagare måste göra affärer. Vi har tänkt affärsinriktning och affärsmöjligheter i allt vi gör, från tillgänglighet, jämställdhet, kompetensutveckling och nätverkande.

Genom Knuff har kvinnorna som driver företag lärt känna varandra, utbytt erfarenheter, och gett varandra nya affärer och affärskontakter. Nätverkandet har inneburit att ett stort förtroende har byggts upp genom projektet. Deltagarna i Knuff har beslutat sig för att fortsätta sitt nätverkande med sex nätverksträffar under nästa år. Fokus kommer att vara affärsutveckling och affärskontakter.

Projektet har som vi ser det uppfyllt de uppsatta mål som fanns i projektplanen.

Projektets resultat

- Redogör kortfattat för det problem och de behov som projektet avsåg att fokusera kring.
- Redogör för projektets ambitioner att göra skillnad, det vill säga hur lösa problemet på ett bättre sätt. Ta utgångspunkt i den eller de programkriterier (lärande miljöer, samverkan, innovativ verksamhet, strategisk påverkan) som projektet valt, men också där så är aktuellt hur aktiviteterna av transnationell och regionalfonderskaraktär bidragit.
- Vilka resultat och förslag till goda lösningar har projektet lett fram till?
- Vilken påverkan och genomslag har projektet åstadkommit på individnivå, organisationsnivå och system- och strukturnivå?

Redogör kortfattat för det problem och de behov som projektet avsåg att fokusera kring.

De problem och behov som vi upplevde tydligast i förprojekteringen var de uppenbara bristerna i företagens organisation och ledarskap. Brister i planering, delegering, kommunikation, ekonomisk uppföljning, kompetensförsörjning mm. Parallellt med dessa upplevde vi en stor okunskap och brist på information bland medarbetare gällande företagets verksamhet och medarbetares egen roll i den. Det finns en stor potential hos dessa företag och vår övertygelse var att det krävdes en längre och djupare och mer omfattande utvecklingsprocess för att kunna skapa bestående förbättringar som i sin tur säkerställer



företagens framtid som leder till ökad lönsamhet och konkurrenskraft. Det hjälpte inte att skicka VD till en utbildning i ledarskap utan de anställdas parallella utveckling var lika viktig.

Varje företag har gjort en egen SWOT analys och utifrån den själva identifierat omvärldsfaktorer som påverkar företaget. Dessa faktorer har påverkat behovet av kompetensutveckling. I en SWOT går man igenom styrkor, svagheter, möjligheter och hot som påverkar företaget. Möjligheter och hot utgör externa faktorer, dvs omvärldsfaktorer.

Vi har också tryckt på i projektet att deltagarna är en viktig del för hela regionens tillväxt, vilket ytterligare stärker deltagarna som företagare.

Huvudproblemen vi kom fram till i analysen som behövde åtgärdas för att kunna affärsutveckla deltagande företag är följande områden:

Affärsutveckling/företagsstruktur/organisation, Ledarskap, Yrkesutbildning, Data/IT, Ekonomi, Sälj/marknadsföring.

Orsakerna till huvudproblemet är framförallt att man inte tidigare har avsatt tid för att kompetensutveckla och affärsutveckla sig. Företagen har "rullat på", men man ser nu att man vill utvecklas mer metodiskt och med ett konkret mål.

Med hjälp av projektet har man tagit fram en tydlig plan för hur man vill jobba, hur man går tillväga och genom den externa finansieringen har man fått en knuff framåt att verkligen avsätta tiden som krävs.

Redogör för projektets ambitioner att göra skillnad, det vill säga hur lösa problemet på ett bättre sätt. Ta utgångspunkt i den eller de programkriterier (lärande miljöer, samverkan, innovativ verksamhet, strategisk påverkan) som projektet valt.

Vi har valt att inte generalisera deltagarna. Varje deltagare har efter en noggrann analys genomgått en kompetensutveckling som är behovsanpassad just efter deltagarens och företagets behov. Vissa gånger har vi t.o.m. skraddarsytt utbildningar, både enskilt och för grupper. Fokus har hela tiden varit att kompetensutvecklingen ska leda till ökad omsättning.

Varje företag lämnade efter mobiliseringsfasen in en utbildningsplan, som alla följt. Ändrade omvärldsförutsättningar har dock gjort, att utbildningsplanerna reviderats vid ett flertal tillfällen, för att bättre motsvara dagens behov.

Deltagarna har lämnat förslag på lämplig utbildningsleverantör, utbildningens innehåll och omfattning till projektledaren. (med hänsyn taget till godkänd utbildningsplan). Utbildningen har konkurrensetsatts, när detta är klart har projektledaren gett det deltagande företaget klartecken att boka utbildningen. Utbildningen har genomförts och deltagaren har efter utbildningens genomförande lämnat in konkret vad utbildningen har givit och lett till. Personlig kontakt mellan projektledare och respektive företag har funnits kontinuerligt genom hela utvecklingsarbetet. De enskilda företagen har tagit stort ansvar för den interna utvecklingsprocessen.

Projektägaren har tagit fram policy för upphandling samt ett avtal som deltagande företag undertecknar inför sitt utbildningsbehov så att de är helt införstådda med vad det innebär att delta i ett ESF-finansierat projekt och vilka åtagande de har inom projektet.

Vilka resultat och förslag till goda lösningar har projektet lett fram till?



Knuffs koncept är ett verktyg som vi vet fungerar och som bevisligen skapar tillväxt i småföretag. Konceptet skulle mycket väl kunna användas av småföretag utanför projektet som vill växa och nyanställa personal. Reflekterande team har varit en framgångsfaktor som bidragit till helt nya lärmiljöer för småföretagare. Att få andra företagares reflektioner på sina egna utmaningar har varit mycket uppskattat och framgångsrikt.

”Sökning” är en annan speciell metod som Knuff utvecklat under projektiden. Sökning innebär att någon av deltagarna har ett specifikt behov av att komma i kontakt med någon speciell person, företag eller köpa en viss tjänst eller vara. Sökningen ställs mot övriga projektdeltagare. Ofta finns det någon i nätverket som kan matcha sökningen och på så vis hjälper man varandra att göra bättre och större affärer.

Knuff som affärsnätverk är redan en succé. Det finns få rena affärsnätverk för kvinnor som driver företag, men genom Knuff har vi lyckats bygga upp ett nätverk där vi börjat rekommendera varandras verksamheter till egna kunder. Det har inneburit att många nya affärer redan har skapats, både mellan företag i projektet och företag och privatpersoner utanför projektet.

Vilken påverkan och genomslag har projektet åstadkommit på individnivå, organisationsnivå och system- och strukturnivå?

Delaktigheten hos deltagarna har varit stor. Alla har haft möjlighet att vara med och påverka projektets innehåll och upplägg. Vi har gemensamt utformat idéer, seminarier och program, ofta genom tillfälliga arbetsgrupper som uppstått då behov har funnits.

Varje enskild utbildning har individanpassats så att den ska ge den enskilde och företaget den kompetensutveckling som behövs för att företaget ska utvecklas och omsätta mer och på så vis har många av de anställda blivit mer anställningsbara och många har gått från tim- eller deltidsanställning till heltidsanställning.

De utbildningar vi haft i grupp har även de anpassats efter det behov som funnits i gruppen och på så vis skraddarsyttts.

Varje utbildningsleverantör har fått i uppdrag att innan utbildningen göra en personlig avstämning med deltagaren innan start för att läsa av dess och företagets förväntningar och behov för att på så sätt kunna styra utbildningen utefter dessa önskemål. Avstämningen dokumenteras och följs upp via en personlig avstämning vid utbildningens avslutande

Nedan ges några effekter och resultat från företagen.

”Ett företags anställd har gått en ritutbildning i Cad vilket innebär att istället för att vara sjukskriven på grund av en överbelastad axel så har den anställde kunnat arbeta med Cad-ritningar och avlastat ägaren med diverse uppgifter inom detta område. Företaget ser det som en stor fördel och resurs att det finns ytterligare en person som kan hantera ritprogramvaran, de får t.ex. en mer flexibilitet i fördelning av arbetsuppgifterna. Utbildningen har verkligen kommit till väl användning för företaget och det finns potential till att utveckla detta arbete vidare i framtiden, vilket kommer att gynna både företaget och den anställde själv. För den anställde själv så har det inneburit att han har fått ett lyft i sin självkänsla med att vi har hittat ett alternativt arbete som är knutet till det han arbetade praktiskt med tidigare. Han kommer att ha stor nytta av utbildningen även i framtiden när hans rehabilitering är över och har då möjlighet att arbeta både som ritkonstruktör och som tekniker.”

”Knuff har bidragit till att vi fått kraft, redskap och självförtroende att växa och mer än



dubblerat vårt återförsäljarnätverk till att idag omfatta ca 300 butiker(i nio länder). Företaget har flyttat sin produktion från Europa till Asien vilket har gjort att produktionskostnaderna blivit mindre vilket i sin tur bidragit till att priset till kund blivit lägre. Har precis börjat sälja fyra av våra produkter i Clas Ohlsons butiker. En deltagare har nominerat mig till att bli årets uppfinnarkvinna i Europa.”

”Ett företag blev utsedda till årets företagare i Norrköping 2013”

Syfte och mål med projektet

- Redogör för projektets syfte/projektmål, delmål och avsedda resultat.
- Vad har projektet uppnått i förhållande till mål och planerat upplägg? Redogör dels med kvantitativa mått, dels kvalitativt i form av till exempel erhållna kunskaper och förändringar i attityder, riktlinjer, beteende etc.
- Vilket lärande åstadkom ni i projektet såväl internt som externt?
- Redogör för orsaker till avvikelser i förhållande till planerad verksamhet i projektansökan och hur detta har påverkat projektbudgeten.

Redogör för projektets syfte/projektmål, delmål och avsedda resultat.

Syftet med projektet har varit att stödja kvinnor som driver småföretag för att de ska affärsutveckla sitt eget företag genom kompetensutveckling av både sig själva och de anställda. Projektet har gett förutsättningar för företagen att växa, vilket ökat deras konkurrensförmåga, vilket i sin tur främjat tillväxt. Något som hela regionen tjänar på. Deltagarna i projektet har varit både kvinnor och män även om projektet riktat sig framförallt till kvinnor som driver småföretag.

Målet har varit stärkt kompetens hos företagare, vilket stärker företagen och därmed regionen. Stärkta företag ger på sikt stärkt företagande i regionen. Fler arbetstillfällen ska skapas genom affärsutveckling och tillväxt. Ökat entreprenörskap som kontinuerligt jobbar med kompetens- och affärsutveckling. Öka medvetenheten om hur manliga och kvinnliga förutsättningar skiljer sig åt i regionen. Inplantera nätverk av kvinnliga företagare som en naturlig del av Företagarna Norrköping.

Ett av projektets delmål var att förändra deltagarnas attityd till tillgänglighet och jämställdhet vilket vi kan påvisa har skett. Ett annat var att deltagarna skulle se nya affärsmöjligheter inom dessa områden och genom den helgkonferens som projektet hade med ett starkt innehåll med fokus på attityd och affärsutveckling så har vi kunnat nå dessa mål.

En av deltagarna konstaterade efter konferensen hur kortsiktigt man tänker och vilka affärsmöjligheter det öppnar sig bara man får nya intryck och tankar. En annan deltagare konstaterade att mycket mer är möjligt än vad vi vanligtvis tror, bara inställningen är rätt. Så visst, det går att skapa affärsmöjligheter med nya perspektiv på jämställdhet och tillgänglighet!

Vad har projektet uppnått i förhållande till mål och planerat upplägg? Redogör dels med kvantitativa mått, dels kvalitativt i form av till exempel erhållna kunskaper och förändringar i attityder, riktlinjer, beteende etc.

Knuff går vidare mot nya mål - ”Ett av projektmålen är att skapa ett etablerat och väl fungerande nätverk mellan kvinnor i projektet och regionen, det har vi verkligen på gång”, Genom Knuff har kvinnorna som driver företag lärt känna varandra, utbytt erfarenheter, och gett varandra nya affärer och affärskontakter. Nätverkandet har inneburit att ett stort förtroende har byggts upp genom projektet. Deltagarna i Knuff har beslutat sig för att fortsätta sitt nätverkande med sex nätverksträffar under nästa år 2014. Fokus kommer att vara affärsutveckling och affärskontakter.



Nyckeltal under projektets tid

- 30 företag har deltagit
- 128 anställda
- 119 deltagare utbildats
- 89% har varit kvinnor som utbildats
- 11% har varit män som utbildats
- 7007 utbildningstimmar har genomförts i 515 utbildningstillfällen.
- Ca 3,4 miljoner kr har investerats i utbildning.
- 100% av deltagarna har varit nöjda med utbildningarna.
- 27% har nyanställt personal
- 55% har ökat sin omsättning.

Vilket lärande åstadkom ni i projektet såväl internt som externt?

Knuffs projektledare har haft stor nytta av sina 30 år som egen företagare. Med mångårig erfarenhet av att driva företag i både med och motgång har det varit lätt att sätta sig in i deltagarnas situation och pratar samma språk. Att legitimitet hos målgruppen, engagemang, flexibilitet, lyhördhet, och noggrannhet är viktiga egenskaper hos en projektledare. Det är också viktigt att skapa delaktighet i allt som sker i projektet.

Företagarna Norrköping var inte riktigt medvetna om vad det innebar att vara projektägare för ett så omfattande projekt som Knuff. Men vi har lärt oss under resan. Det allra viktigaste är att ha kontroll på likviditeten och att det finns en buffert. Det kommer att binda mer kapital än beräknat och pengar kommer komma senare än väntat.

Därutöver sök kompetens utanför de egna leden det räcker inte med enbart entusiasm, erfarenhet och lärdomar från tidigare projekt är ovärderligt.

Underskatta inte tiden det tar att projektleda och all den administration som är.

Delaktigheten hos deltagarna har varit stor. Alla har haft möjlighet att vara med och påverka projektets innehåll och upplägg. Vi har gemensamt utformat idéer, seminarier och program, ofta genom tillfälliga arbetsgrupper som uppstått då behov har funnits.

Stödet från ESF har varit fantastisk bra. Vi har under hela projekttiden haft en mycket god dialog med både handläggare och ekonom och verkligen känt stödet för att vi ska kunna prestera på topp.

Utvärderaren är jätteviktig. Valet av utvärderare har visat sig vara mer viktigt än vi någonsin kunnat ana. Dialogen, ifrågasättandet och rapporterna med reflektionspunkter har gjort att vi skapat ett gemensamt lärande som varit mycket värdefullt för projektets resultat.

Redogör för orsaker till avvikelser i förhållande till planerad verksamhet i projektansökan och hur detta har påverkat projektbudgeten.

Man hade i ansökan underskattat den tid det tar att driva ett projekt, dvs projektledning. Projektägaren ändrade projektledarens tid från 10 timmar/vecka till heltid vilket även det ofta varit alldeles för lite.



Arbetsätt

Vad var ert huvudsakliga arbetsätt? Beskriv kortfattat vilka metoder, utbildningar och andra aktiviteter som användes. Vad i metoderna och aktiviteterna var det som gjorde skillnad, d.v.s. som ledde fram till det önskade resultatet? Beskriv eventuellt nya metoder eller material som tagits fram i projektet.

Vad var ert huvudsakliga arbetsätt?

I mobiliseringsfasen delades deltagarna in i basgrupper där vi genomförde individuella kartläggningar utifrån företagets affärsutvecklingsbehov kopplat till individens kompetensbehov hos samtliga företag i projektet.

Mellan utbildningarna så har deltagarna kontinuerligt träffats för att nätverka ofta hos varandras företag.

Beskriv kortfattat vilka metoder, utbildningar och andra aktiviteter som användes.

Vi har haft enskilda utbildningar, utbildningar i grupp, seminarier och konferenser och nätverkande.

Deltagarna och dess medarbetare har höjt sin kompetens inom Affärsutveckling/ företagsstruktur/organisation, Ledarskap, Yrkesutbildning, Data/IT, Ekonomi, Sälj/ marknadsföring.

Vad i metoderna och aktiviteterna var det som gjorde skillnad, d.v.s. som ledde fram till det önskade resultatet?

Att vi valde att inte generalisera deltagarna. Vi såg till varje företag och individs behov.

Beskriv eventuellt nya metoder eller material som tagits fram i projektet.

Reflekterande team har varit en framgångsfaktor som bidragit till helt nya lärmiljöer för småföretagare. Att få andra företagares reflektioner på sina egna utmaningar har varit mycket uppskattat och framgångsrikt. "Sökning" är en annan speciell metod som knuff utvecklat under projektiden. Sökning innebär att någon av deltagarna har ett specifikt behov av att komma i kontakt med någon speciell person, företag eller köpa en viss tjänst eller vara. Sökningen ställs mot övriga projektdeltagare. Ofta finns det någon i nätverket som kan matcha sökningen och på så vis hjälper man varandra att göra bättre och större affärer.

Deltagande aktörer i projektet

Redogör för vilka aktörer (organisationer, företag, myndigheter) som ingick i projektet, samt vad de konkret bidrog med, både vad gäller engagemang, ekonomiska resurser och påverkansarbete. Redovisa dessutom arbete i projektgrupp, styrgrupp och/eller referensgrupp samt gruppernas sammansättning. Hur har grupperna fungerat?

Redogör för vilka aktörer (organisationer, företag, myndigheter) som ingick i projektet, samt vad de konkret bidrog med, både vad gäller engagemang, ekonomiska resurser och påverkansarbete. Redovisa arbete i projektgrupp, styrgrupp och/eller referensgrupp samt gruppernas sammansättning. Hur har grupperna fungerat?

Företagarna Norrköping har varit projektägare och ansvarat för att förvalta projektets resultat vidare. Projektägaren har bidragit med projektledare och likvida medel för projektet.



Deltagarna, dvs ägare och medarbetare har bidragit med sin tid och sitt engagemang för att skapa ett ökat lärande och en hållbar utvecklingsprocess. Följande företag har ingått i projektet:

Advertising space
 AMT Communication
 Avlopp och kretslopp i Östergötland AB
 BRODYRSPECIALISTEN AB
 CEI Europé AB
 Chop Event AB
 Color me beautiful
 Comiform
 Crevisa
 Elteknik
 Friskvårdspolen
 Frubo
 Gistad Vetrinärpraktik AB
 Helens för körkort AB
 Henrik Rapps Glas AB
 Hjälpboden - funktion & Design AB
 Hooked On Nature AB
 Kakelugnar och kaminer i Linköping AB
 Kost och Motion i Norrk AB
 LevNu/CathrineTibbling AB
 Lita Utbildning
 LUUP Redovisning
 Megalomania
 Mitt val min handling
 AB Norrköpings Trafikskola
 p.a.u.s skönhet och hälsa
 PeaR
 Secure state AB
 Solid Publication Social Media Support
 Sparelaxcenter
 TILIA konsult
 TRIVIA
 Ulrika kostkonsult KB

Styrgruppen för Knuff bestod av fyra erfarna företagare med stor kunskap om företagarfrågor och det regionala företagandets utmaningar. Styrgruppen har bestått av Företagarna Norrköpings ordförande Stefan Peterson, Cecilia Storm, Catharina Claesson och Yvonne Anglesjö. Med i styrgruppen fanns även Ove Jansson, representant för Företagarna Sverige. Styrgruppen har kontinuerligt träffats för att diskutera strategier och projektresultat. Styrgruppens roll har varit att ta strategiska beslut så att projektet styrts mot uppsatta mål och långsiktiga effekter. Extern utvärderare och har varit adjungerad till styrgruppen Gruppen har fungerat väl.

Jämställdhetsintegrering

Redogör för hur ni arbetat med jämställdhetsintegrering i ert projekt. Relatera till projektplan och utmaningar under arbetets gång.

Redogör för hur ni arbetat med jämställdhetsintegrering i ert projekt. Relatera till projektplan och utmaningar under arbetets gång.



Projektet har tagit fram en policy för leverantörer till projektet där vi bl.a. hänvisat till att ha jämställda texter och bilder ur ett genusperspektiv för att jämställdhetssäkra utbildningarna.

Under våren 2013 skapade vi i projektet en arbetsgrupp som tillsammans under några månader kreerade fram ett intressant upplägg för en tvådagars Knuffkonferens med riktigt skarpa föreläsare. Stort fokus låg på jämställdhet och tillgänglighet. Vi döpte konferensen till "En Knuff i rätt riktning med nya möjligheter".

Att driva företag handlar om att göra affärer och se nya möjligheter. Jämställdhet och tillgänglighet är två områden där det finns stor potential för helt nya affärsmöjligheter. Därför lade vi in de båda områdena som delmål, deltagarna skulle genom projektet se nya affärsmöjligheter både utifrån ett jämställdhets- och ett tillgänglighetsperspektiv. Föreläsningarna som genomfördes på konferensen var helt skraddarsydda och handlade om olika affärsnyttor med jämställdhet och tillgänglighet. Vi diskuterade hur man kan tjäna pengar på att öka den egna kunskapen inom de båda områdena. Konferensen gav många nya perspektiv och fler idéer till helt nya affärsmöjligheter.

En av deltagarna konstaterade efter konferensen hur kortsiktigt man tänker och vilka affärsmöjligheter det öppnar sig bara man får nya intryck och tankar. En annan deltagare konstaterade att mycket mer är möjligt än vad vi vanligtvis tror, bara inställningen är rätt. "Jämställdhet är för mig ett större perspektiv efter konferensen. Det är inte bara mellan kvinnor och män, utan "grupperna" är så många fler". Så visst, det går att skapa affärsmöjligheter med nya perspektiv på jämställdhet och tillgänglighet!

Projektledare har besökt seminarier som ESF har ordnat inom jämställdhet

Tillgänglighet för personer med funktionsnedsättning

Redogör för hur projektet arbetat för att förverkliga visionerna vad gäller tillgänglighet i projekt. Relatera till projektplan och utmaningar under arbetets gång.

Under våren 2013 skapade vi i projektet en arbetsgrupp som tillsammans under några månader kreerade fram ett intressant upplägg för en tvådagars Knuffkonferens med riktigt skarpa föreläsare. Stort fokus låg på jämställdhet och tillgänglighet. Vi döpte konferensen till "En Knuff i rätt riktning med nya möjligheter".

För information om tillgänglighet har vi hänvisat alla leverantörer till projektet att gå in på www.handisam.se.

Vi gjorde en analys utifrån tillgänglighet – för att identifiera möjliga nya kunder eller tjänster för att nå en ny målgrupp både som anställda och kunder.

Några exempel på hur deltagarna ska göra sina verksamheter mer tillgängliga är. Göra hemsidor tillgängliga för syn och hörselskadade. Se till att företagen blir mer tillgängliga för personer med funktionsnedsättning. Genom att börja tänka på ett annat sätt, alla små detaljer som kan underlätta för funktionshindrade som vi annars inte tänker på.



Projektledare har besökt seminarier som ESF har ordnat inom tillgänglighet.

Regionala prioriteringar

Redogör för de eventuella regionala prioriteringar som ni arbetat med.

Vi har ej haft några

Spridning och påverkansarbete

Redogör för hur ni arbetat med spridning och påverkansarbete.

- Vilka personer/organisationer har ni riktat er till?
- Hur kan projektets idéer och erfarenheter omsättas i annan verksamhet?
- Vilka ytterligare insatser för påverkansarbetet skulle behövas för att nå dit ni vill? Vem/vilka bör göra det?

Redogör för hur ni arbetat med spridning och påverkansarbete.

Projektledaren har spridit projektets resultat till företagarnas styrelse, styrgrupp, företag och medarbetare. Detta har skett genom personliga möten, telefon och e-postutskick. Även den externa utvärderaren har bidragit till spridning av projektets resultat och påverkansarbetet, då främst genom deltagande i projektets styrgrupp samt att den externa utvärderaren har levererat 6st publika rapporter för spridning av projektet som sen projektledaren har spridit till näringslivet, politiker, näringslivskontoret, styrgrupp, styrelse, ESF, deltagare, Tillväxtverket, Östsam, Länsstyrelsen m.fl.

Projektledaren har spridit projektet vid ett antal tillfällen bla hos företagarna rix där Tema A&O stod för inbjudan och flera organisationer var där, vi höll ett föredrag om Knuff och det resulterade i att projektledaren blev intervjuade i Tema A&O. SPEL har också fört in en artikel om projektet efter att projektet haft sin konferens med tema jämställdhet och tillgänglighet.

Knuffs projektledare och utvärderare var inbjudna till Elisabeth Thand Ringqvist Företagarnas VD och har fått möjlighet att dels sprida information om Knuff och hur vi kan använda oss av de erfarenheter vi har och får i projektet. En intervju med VD resulterade i en artikel som vi använder för spridning av projektet.

Ett antal reportage har varit i tidningarna i Norrköping.

Vilka personer/organisationer har ni riktat er till?

Till bl.a. Norrköpings kommun, kommunalråd, kommunchef och näringslivsdirektör, styrgrupp, styrelserepresentanter från företagarna Norrköping (projektägare) samt företagarna regionalt och nationellt. Extern utvärderare. De enskilda företagen och dess medarbetare. Vi har även haft en Kickout i november 2013 för samtliga deltagare och intressenter där vi spred projektets resultat och erfarenheter.

Hur kan projektets idéer och erfarenheter omsättas i annan verksamhet?

Konceptet skulle mycket väl kunna användas av småföretag utanför projektet som vill växa och nyanställa personal.

Projektets resultat och erfarenheter tar vi med oss när vi planerar för nya framtida projekt. Konceptet skulle också kunna användas av Företagarna nationellt i alla regioner för att locka en prioriterad målgrupp (kvinnor som driver företag) till medlemskap och tillväxt.



Vilka ytterligare insatser för påverkansarbetet skulle behövas för att nå dit ni vill? Vem/vilka bör göra det?

Företagarna Norrköping behöver tid och finansiella resurser för att bygga upp och finansiera en projekttid som tar Knuff till en ännu högre nivå. Det är styrelsen som ansvarar för den utvecklingen.

Extern utvärdering

Redogör för hur den externa utvärderaren (om det är aktuellt) konkret bidragit i projektarbetet. Vilket stöd har det varit för projektledningen och hela projektet?

Redogör för hur den externa utvärderaren (om det är aktuellt) konkret bidragit i projektarbetet. Vilket stöd har det varit för projektledningen och hela projektet?

Utvärderaren är jätteviktig. Valet av utvärderare har visat sig vara mer viktigt än vi någonsin kunnat ana. Dialogen, ifrågasättandet och rapporterna med bra reflektionspunkter har gjort att vi skapat ett gemensamt lärande som varit mycket värdefullt för projektets styrning och resultat. Extern utvärderare, som har varit adjungerad och närvarande på de flesta styrgruppsmötena har varit ett bra stöd. Metodiken för den externa utvärderingen finns utförligt beskriven i utvärderarens slutrapport.

Utvärderingen visar att projektet uppfyllt samtliga sina projektmål. Knuff har lyckats skapa stöd för utveckling på många olika sätt. En framgångsfaktor har enligt utvärderingen varit projektets driftiga projektledare med stor erfarenhet av att driva företag. En annan framgångsfaktor har varit att projektet ägs av Företagarna Norrköping, en målinriktad projektägare med mycket kunskaper om företagens faktiska utmaningar för tillväxt.

En tredje framgångsfaktor har varit att Knuff lyckats utveckla ett förtroende mellan deltagarna som inneburit att de delat med sig av sina personliga erfarenheter och gett varandra stöd för att utveckling i sina respektive företag. Utvärderingen visar speciellt på två nya metoder som Knuff provat och utvecklat. Det ena är reflekterande team och det andra är sökning. Båda metoderna har enligt utvärderaren skapat stöd och affärsutveckling för deltagare i projektet.

Utmaningen i framtiden blir enligt utvärderingen att hitta intressenter och former för att komma vidare och utveckla guldgruvet i Knuff, dvs. affärsnätverkandet, reflekterande team och sökningsmetodiken utan medel från ESF. Utvärderaren konstaterar slutligen att många företag skulle ha nytta av en Knuffprocess, den har ju bevisligen skapat tillväxt och nyanställningar hos en stor del av projektdeltagarna.

Egenutvärdering

Redogör för hur ni själva arbetat med att utvärdera ert arbete. Vilket stöd har det varit för projektledningen och hela projektet?

Redogör för hur ni själva arbetat med att utvärdera ert arbete.

Genom kontinuerlig dialog, diskussioner, intervjuer, telefonsamtal och e-post. Styrgruppens roll har varit att ta strategiska beslut så att projektet styrs mot uppsatta mål och långsiktiga effekter. Vi har samlat statistik könsuppdelad genom hela projektet som använts för att utvärdera vårt arbete.



Vilket stöd har det varit för projektledningen och hela projektet?

Till sin hjälp har styrgruppen och projektledaren haft utvärderarens rapporter med återkommande rapporter med reflektionspunkter som varit mycket viktiga för att styra projektet mot uppsatta mål.

Kommentarer och tips

Vilka tips skulle Du vilja delge framtida projekt? Vad gick bra och varför? Vad gick mindre bra och varför?

Vilka tips skulle Du vilja delge framtida projekt? Vad gick bra och varför? Vad gick mindre bra och varför?

Vi har lärt oss att det inte går att göra en utbildningsplan, som ska vara statisk i två år. Omvärlden förändras i allt snabbare takt och företagen och de anställda måste ständigt följa marknadens behov.

Knuffs projektledare har haft stor nytta av sina 30 år som egen företagare. Med mångårig erfarenhet av att driva företag i både med och motgång har det varit lätt att sätta sig in i deltagarnas situation och pratar samma språk. Att legitimitet hos målgruppen, engagemang, flexibilitet, lyhördhet, och noggrannhet är viktiga egenskaper hos en projektledare. Det är också viktigt att skapa delaktighet i allt som sker i projektet.

Företagarna Norrköping var inte riktigt medvetna om vad det innebar att vara projektägare för ett så omfattande projekt som Knuff. Men vi har lärt oss under resan. Det allra viktigaste är att ha kontroll på likviditeten och att det finns en buffert. Det kommer att binda mer kapital än beräknat och pengar kommer komma senare än väntat.

Därutöver sök kompetens utanför de egna leden det räcker inte med enbart entusiasm, erfarenhet och lärdomar från tidigare projekt är ovärderligt.

Underskatta inte tiden det tar att projektleda och all den administration som är. Det är nödvändigt med en specifik resurs för administration.

Delaktigheten hos deltagarna har varit stor. Alla har haft möjlighet att vara med och påverka projektets innehåll och upplägg. Vi har gemensamt utformat idéer, seminarier och program, ofta genom tillfälliga arbetsgrupper som uppstått då behov har funnits.

Stödet från ESF har varit fantastisk bra. Vi har under hela projekttiden haft en mycket god dialog med både handläggare och ekonom och verkligen känt stödet för att vi ska kunna prestera på topp.

Kontaktpersoner

Vilka personer kan den som är intresserad av ytterligare information kontakta?

Vilka personer kan den som är intresserad av ytterligare information kontakta?

Projektledare Yvonne Anglesjö 0707-75 43 70 yvonne.anglesjo@foretagarna.se

Projektägare Stefan Peterson 0705-33 85 42



Diarienummer
2011-3020100

Senior Adviser Företagarna nationellt 0709-54 96 95