

BACHELOROPPGAVE i EK 206 E

Entreprenørskap og Småbedriftsledelse

Våren 2011

Entreprenørskap i en liten
fraflytningstruet kommune i Nord-Norge

Av Mats Nicolaisen og Espen Li

Abstract

In small towns and municipalities in the outskirts of Norway there is a real struggle to keep the population up. The government in Norway gives this attention, but are not doing enough to help the small municipalities. Entrepreneurship can be a smart way to reduce this problem and entrepreneurs in these towns should be given a chance to make a difference. We want to know how they should start a business, why they should start businesses in these towns and which entrepreneurs that can succeed in this mission. We also want to take a look at what entrepreneurship in itself can do to help these municipalities.

In this study we have interviewed a few entrepreneurs, a mayor and a business consultant in the municipality of Kvænanen in Northern Norway. We have looked at how they have made businesses and what impact this has had in the local area. We also asked the mayor and the business consultant what they can do to make it easier for entrepreneurs to get started with their projects. The causal cumulative theory of G. Myrdal has been used as a base of our theses, which is that a new establishment in a small municipality is the start of a positive circle that ends in an increase in the population.

We have used the results from our interviews as a base for our discussion of the theory. To see if the theory on the subject is correct and match what our informants described the real life situation as. Since we have focused only on Kvænanen our answers may not be representative of other municipalities in Norway, but since they struggle with the same problems it ought to be solved with the same solution.

Forord

Denne oppgaven er en obligatorisk oppgave for alle studenter på bachelorstudiet i økonomi og ledelse ved Handelshøgskolen i Bodø. Oppgaven er skrevet innenfor faget entreprenørskap og småbedriftsledelse våren 2011, altså siste semesteret på bachelorstudiet.

Formålet med oppgaven var å se på hvordan entreprenørskap virker inn på en fraflytningstruet kommune, hvordan man kan snu denne trenden og hvordan legge til rette for entreprenørskap. Det at vi var to som skrev sammen på denne oppgaven gjorde at vi kunne ha mange artige og spennende diskusjoner, men også mange harde og tøffe arbeidstimer sammen. Det er mange utfordringer ved å jobbe sammen om en oppgave, men vi føler at vi har fått det bra til og hatt bra utbytte av det.

I den anledning vil vi takke Lars Kolvereid ved Handelshøgskolen i Bodø for god og oppmuntrende veiledning. I tillegg vil vi takke:

Rita Isaksen, Sigbjørn Johnsen

Dag Åsmund Farstad,

John Helland & Anne Berit Bæhr

som var så snille å dele sine tanker og meninger med oss. Uten disse hadde ikke denne oppgaven blitt noe av.

Bodø, 20. mai 2011

Mats Nicolaisen

Espen Li

Sammendrag

Bakgrunn for denne oppgaven var at vi lenge har sett stor fraflytting fra flere små kommuner rundt om i landet de siste årene. Spesielt i fra den kommunen en av oss kommer fra, nemlig Kvænangen. Vi mener at dette er trist, da det ikke vil være noen fordel om det bor folk bare på de plassene der det i dag er store tettsteder eller byer. Da vi skulle skrive oppgave om nettopp entreprenørskap bestemte vi oss for å bruke dette som utgangspunkt.

Etter mye frem og tilbake bestemte vi oss endelig for en problemstilling. Den ble som følger *”Entreprenørskap i små fraflytningstruede kommuner i Nord-Norge”*. Denne problemstillingen var veldig vid, så vi valgte å se på kun en spesifikk kommune. Valget falt på Kvænangen Kommune i Nord-Troms. Problemstillingen ble nå mer spesifikk, men vi delte den opp i to underproblemstillinger som ble slik:

”Hvem etablerer, hvordan og hvorfor skal entreprenører etablere bedrift i Kvænangen Kommune?”

”Hvordan kan kommunen legge til rette for entreprenørskap og kan entreprenørskap være med å redde en kommune der fraflytting truer?”

For å belyse disse problemstillingene gjennomførte vi fem intervjuer, i tillegg til at vi samlet inn en del sekundærdata. Alle intervjuobjektene er bosatt og jobber i Kvænangen kommune som er en liten fraflytningstruet kommune i Nord-Troms. Vi intervjuet tre entreprenører i kommunen, og to fra kommuneledelsen. For å besvare problemstillingen har vi diskutert resultatene fra den kvalitative forskningen vår opp mot litteratur vi har valgt å bruke.

Til slutt i oppgaven konkluderer vi med at kommunen må hjelpe til så godt de kan for at entreprenører skal etablere seg hos dem. I tillegg ser vi at etableringsprosessen er utfordrende og at entreprenører har mange like egenskaper. Til slutt mener vi at entreprenørskap kan være det som skal til for å stoppe befolkningsnedgangen, om ikke den store urbaniseringen blant oss fortsetter.

Figurliste og tabelliste

Figur 1,1: Kart over Kvænangen kommune (<http://webhotel2.gisline.no>)

Figur 2,1: Faktorer som påvirker entreprenørens ytelse (Wickham 2006, side 101)

Figur 2,2: Negativ sirkulær prosess ved bedriftsnedlegging (Teigen 1999, side 155)

Figur 2,3: Positiv sirkulær prosess ved bedriftsetablering (Knox & Agnew 1998, side 251)

Figur 2,4 Forskningsmodell for GEM-prosjektet (GEM-rapporten 2009, side 12)

Vedlegg 3 Netto flyttestrømmer mellom landsdeler (ssb.no)

Vedlegg 4 Etablerertoppen (Handelshøgskolen i Bodø 2007)

Tabell 2,1: Fasemodell for etableringsprosessen (Hatteland 2006, side 66)

Tabell 3,1: Sammendrag av forskningsprosessen (Johannessen et al. 2004 side 39)

Vedlegg 5 Befolkningsutvikling 1997-2010 Vågan kommune (ssb.no)

Vedlegg 6 Befolkningsutvikling 1997-2010 Eidfjord kommune (ssb.no)

Vedlegg 7 Befolkningsutvikling 1997-2010 Loppa kommune (ssb.no)

Vedlegg 8 Befolkningsutvikling 1997-2010 Kvænangen kommune (ssb.no)

Vedlegg 9 Befolkningsutvikling 1997-2010 Nordkapp kommune (ssb.no)

Vedlegg 10 Befolkningsutvikling 1997-2010 Berlevåg kommune (ssb.no)

Vedlegg 11 Befolkningsutvikling 1997-2010 Lavangen kommune (ssb.no)

Innholdsfortegnelse

Abstract	1
Forord	2
Sammendrag	3
Figurliste og tabelliste	4
1. INNLEDNING	7
1.1 Aktualisering	7
1.2 Oppgavens videre oppbygning	9
2. LITTERATUR	10
2.1 Forretningsmulighet og forretningsidè	10
2.2 Entreprenørskap og entreprenører	11
2.3 Hva motiverer entreprenører ved bedriftsetablering	11
<i>Pushfaktorer</i>	12
<i>Pullfaktorer</i>	12
2.4 Viktige ferdigheter for en entreprenør	12
2.5 Karakteristika ved suksessfulle entreprenører	14
2.6 Etableringsprosessen	18
<i>Utviklingsmodeller</i>	18
<i>Fasemodeller</i>	19
<i>Metamorfosemodeller</i>	19
<i>Syvfasemodellen</i>	19
<i>Ikke-sykliske modeller</i>	24
2.7 Gunnar Myrdals kumulative teori	25
2.8 Global Entrepreneurship Monitor	27
2.9 Oppsummering	28
3. METODE	30
3.1 Forskningsprosessen	30

3.2 Kvalitativ og kvantitativ metode	31
3.3 Valg av metode.....	32
3.4 Datainnsamling.....	32
3.5 Evaluering av kvalitative undersøkelser.....	34
4. RESULTATER	36
4.1 Entreprenør 1	36
4.2 Entreprenør 2.....	39
4.3 Entreprenør 3.....	42
4.4 Ordfører.....	46
4.5 Næringskonsulent.....	49
4.6 Sekundærdata	51
5. DISKUSJON.....	52
5.1 Hvem etablerer?	52
5.2 Hvordan etablere?.....	54
5.3 Hvorfor etablere?.....	55
5.4 Kommunen og entreprenørskap	56
6. KONKLUSJON.....	59
Referanseliste	61
Nettsider:	61
Vedlegg	62

1. INNLEDNING

I dette første kapittelet vil vi først gjøre rede for aktualisering av oppgaven, samt problemstilling og oppgavens avgrensning. Vi vil også presentere Kvæningen kommune som er kommunen vi har valgt og som er bostedskommune for alle intervjuobjektene vi har valgt for å besvare oppgaven. Til slutt vil vi si litt om oppgavens videre oppbygning.

1.1 Aktualisering

Temaet i denne oppgaven er entreprenørskap i små fraflyttingstruede kommuner i Nord-Norge. Mange små kommuner i Norge sliter med fraflytting, og de fleste som flytter, flytter inn til de store byene. Det er spesielt stor fraflytting i Nord-Norge, og samlingspunktene blir de største byene som Tromsø, Alta, Harstad og Bodø. Hvordan kan man stoppe denne trenden der folk flykter fra bygdene? Er det rett og slett bare slik at man trenger flere entreprenører i utkantstrøk, eller er det mer som ligger bak. Hvem er disse som skal etablere seg her, og hva er det som eventuelt skal trigge dem til nettopp å starte opp på bygda. Vi hører sjelden om rike vellykkede entreprenører som bor ute i distriktet. Alle de store vellykkede har kontor på Aker brygge, og hus i Bærum. Hvor er entreprenørene som skal redde bygdene?

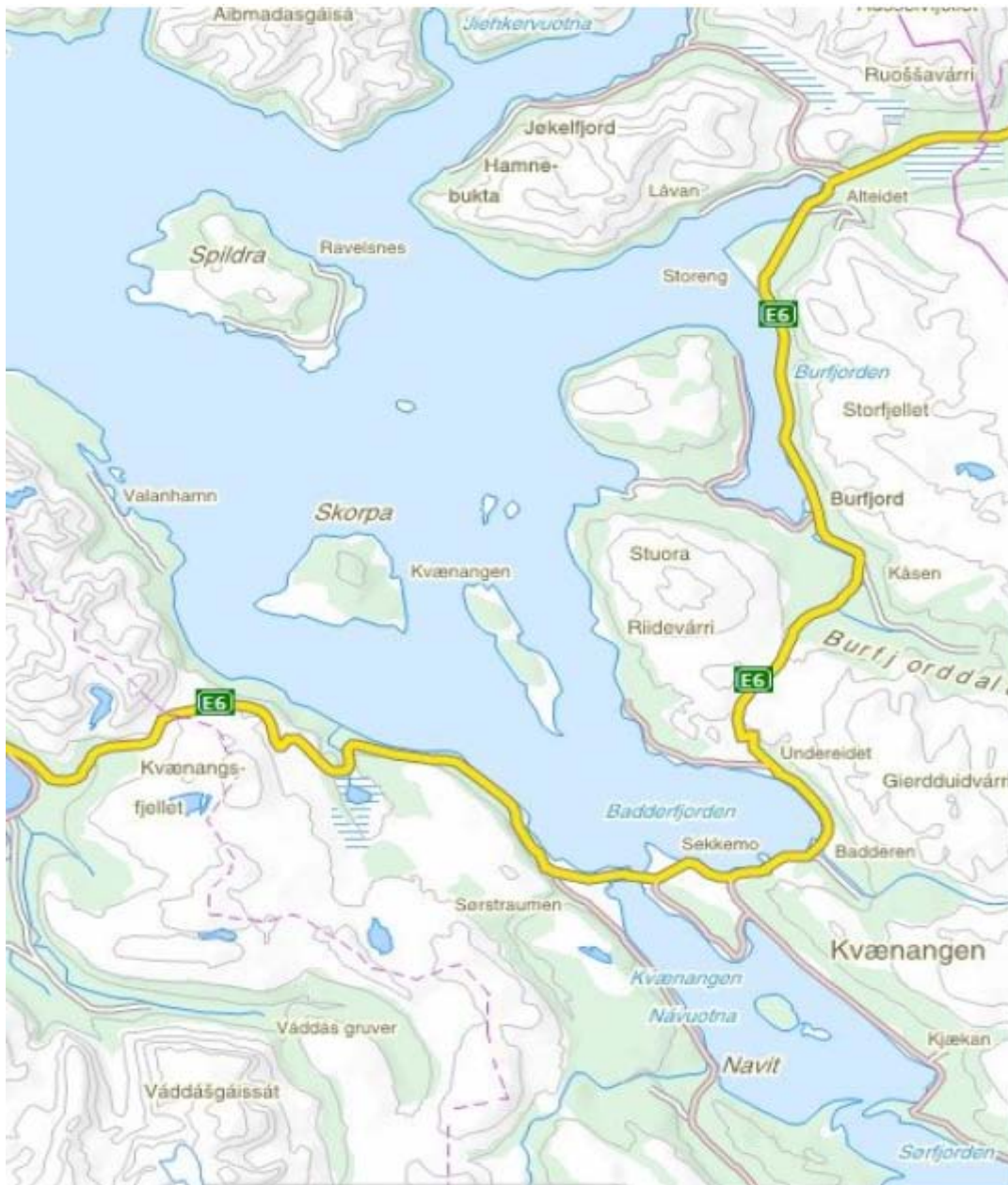
Da vårt tema egentlig omhandlet hele Nord-Norge, ble det etter hvert tydelig at det ville bli stort. Vi valgte derfor å avgrense oss til kun en kommune. Valget falt derfor på Kvæningen kommune i Nord-Troms. Espen på gruppa er fra Kvæningen, som nettopp er en liten kommune, og som da treffer blink i forhold til vår problemstilling. Entreprenørskap i Kvæningen kommune var også ganske vidt, så vi valgte å lage to underproblemstillinger. Disse ble:

”Hvem etablerer, hvorfor og hvordan etablere bedrift i Kvæningen Kommune?”

”Kan entreprenørskap være med å redde en kommune der fraflytting truer og kan entreprenørskap være med å redde Kvæningen Kommune?”

Både Mats og Espen er fra Troms, og begge har opplevd å bo i en liten kommune der det er fraflytting. Da vi valgte å kun se på en kommune i denne oppgaven var det fordi det da ville bli mer oversiktlig og enklere med tanke på den kunnskapen og tiden vi hadde fra å begynne med. I tillegg ville det være lettere å forholde seg til en kommune, da vi skulle utføre intervjuer. Disse ble gjort på vinterferie i Burfjord, som er kommunesenteret i Kvæningen. Under følger presentasjon av Kvæningen kommune.

Kvæningen kommune er den minste kommunen i regionen Nord-Troms i folketall, men er en veldig stor kommune målt i areal. Den er hele 2108,25 km², og grenser til flere kommuner i både Troms og Finnmark. Vi finner Kautokeino i sør, Nordreisa i sørvest, Skjervøy i vest, Loppa i nord og Alta i øst. Kvæningen kommer av ordene, kven(kvæn)-er: norsk for finsktalende folk (antagelig opprinnelig norrønt navn på en vestfinsk folkegruppe), anger : norrønt for fjord (kvanangen.kommune.no). I dag bor det bare 1300 innbyggere i Kvæningen, mot nesten 1600 for bare 20 år siden. Det er denne nedgangen i befolkningen vi interesserte oss spesielt for i denne oppgaven. Kvæningen kommune ligger slik til at man kjører gjennom store deler av den når man kjører E6. Hele fem mil E6 går gjennom kommunen, helt fra Kvæningsfjellet til Finnmarksgrensa. Kommunesenteret Burfjord ligger 72 kilometer for tettstedet Storslett i Nordreisa kommune, og 100 kilometer sør for byen Alta, i Alta kommune. Det bor folk spredt rundt om i hele kommunen, men flesteparten bor og jobber i Burfjord og Badderren. Noen jobber og bor også i indre deler av kommunen som Kjækan og Kvæningsbotn, og i ytre deler som Spildra, Reinfjord og Valanhamn. Man kan se disse stedene på kartet på neste side.



Figur 1,1 Kart over Kvænangen

Kilde: Kvænangen kommune

1.2 Oppgavens videre oppbygning

Da vi allerede har presentert oppgaven, problemstillingene og intervjuobjektene går vi til oppgavens kapittel 2. Her vil vi gjøre rede for aktuell litteratur som vi ønsker å bruke i besvarelsen av problemstillingen. Beskrivelse av forskningsprosessen, valg av metode og bruk av metoden blir presentert i kapittel 3, før vi presenterer resultatene fra det kvalitative arbeidet vårt, samt noen data fra andre kilder. I kapittel 5 vil vi diskutere funnene fra kapittel 4 opp mot litteraturen i kapittel 2, samt opp mot våre egne meninger. Til slutt vil vi i kapittel 6 konkludere med hva vi har kommet fram til gjennom vårt arbeid.

2. LITTERATUR

I dette kapitlet vil vi redegjøre for en del teori knyttet til vår problemstilling. Først vil vi beskrive hva som menes med begrepene forretningsidé, forretningsmulighet, entreprenørskap og entreprenør. I tillegg vil vi se på etableringsprosessen. Deretter vil vi se på hva som motiverer en entreprenør til å drive med entreprenørskap og hvilke ferdigheter og karakteristika en entreprenør ofte har for å oppnå suksess innen entreprenørskap. Til slutt vil vi forklare den kumulative kausaliteten, samt si noen ord om Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

2.1 Forretningsmulighet og forretningsidé

Ifølge Kolvereid og Thune-Holm (1999) er en forretningsmulighet et udekket behov i markedet og som en entreprenør ser som mulighet til at ny verdi kan skapes. Han søker å tilfredsstille gapet i markedet ved å etablere bedrift og skape arbeidsplasser og verdiskapning for samfunnet. En forretningsmulighet kan også være å dekke et eksisterende behov på en ny og bedre måte enn det som blir gjort i dag, og kan for eksempel være:

- En ny måte å yte service på
- Ny produksjonsteknikk
- Nytt produkt
- Nyorganisering
- Nytt markedssegment
- En ny kombinasjon av produkt og service

Det som skiller den vanlige mannen i gata fra en entreprenør er at mannen i gata bare ser den, mens entreprenøren forfølger muligheten og kommer opp med en forretningsidé.

I følge Kolvereid og Thune Holm (1999) må entreprenøren ha en forretningsidé for å kunne skape en bedrift, og det må være et behov i markedet. Det vil si at dersom man skal kunne starte en bedrift og tjene penger må man ha et produkt eller en tjeneste som kan selges i et marked. Uten et marked vil det ikke være mulig å selge produktet sitt. En forretningsidé bygges på det vi skrev over om forretningsmulighet. Det kan være et nytt produkt, en ny tjeneste, en ny produksjonsmetode, ny utnyttelse av naturressurser, ny teknologi, nye markedsføringsmetoder eller en forbedring av et eksisterende produkt eller tjeneste.

2.2 Entreprenørskap og entreprenører

I følge Wickham (2006) er entreprenørskap det entreprenøren gjør.

I følge Kolvereid og Jenssen (2006), er entreprenørskap viktig for det norske samfunn og disse bedriftene har stor betydning for sysselsetting og for fornyelse av næringslivet.

Entreprenørskap handler om det å skape nye virksomheter som har livets rett. Sagt på en annen måte krever entreprenørskap øyne for forretningsmuligheter og evne til å få tak i de ressursene som skal til for å bygge en forretning (Jensen et al. 2006). Derfor krever entreprenørskap entreprenører.

Det er vanskelig å definere hva en entreprenør er, men hva en entreprenør gjør er litt lettere. Potensielle entreprenører er personer som har en forretningsidé og kan tenke seg å starte en bedrift, eller som har lyst til å bli selvstendig næringsdrivende. Entreprenører forfølger muligheter og ideer, og er frempå viss muligheten byr seg. Vi finner potensielle entreprenører både blant folk som er i jobb, blant arbeidsledige og blant folk som ikke er med i arbeidsstyrken, skoleelever, studenter, hjemmeværende, uføre og pensjonister. Entreprenører er personer som søker etter å etablere nye virksomheter, ønsker å gjøre noe, være uavhengig av andre og ønsker å tjene penger.

2.3 Hva motiverer entreprenører ved bedriftsetablering

Det er som regel ikke nok bare å ha en god idé og en forretningsplan. En entreprenør må motiveres for å starte en bedrift. Det vil være lettere for en entreprenør å nå sine mål og

målsetninger hvis han er motivert og føler han oppfyller en drøm. Han må også være villig til å påta seg det ansvaret og risikoen som følger med en bedriftsetablering. I litteraturen om bedriftsetablering skilles det mellom push- og pull faktorer, og i flere studier vises det at entreprenører som regel er drevet av pullfaktorer (Jensen et al. 2006).

Selv om en entreprenør er motivert for å starte en bedrift er det en forutsetning at entreprenøren også har de ferdighetene som trengs for å starte og drive en egen bedrift. Disse ferdighetene kommer vi tilbake til i neste kapittel.

Pushfaktorer

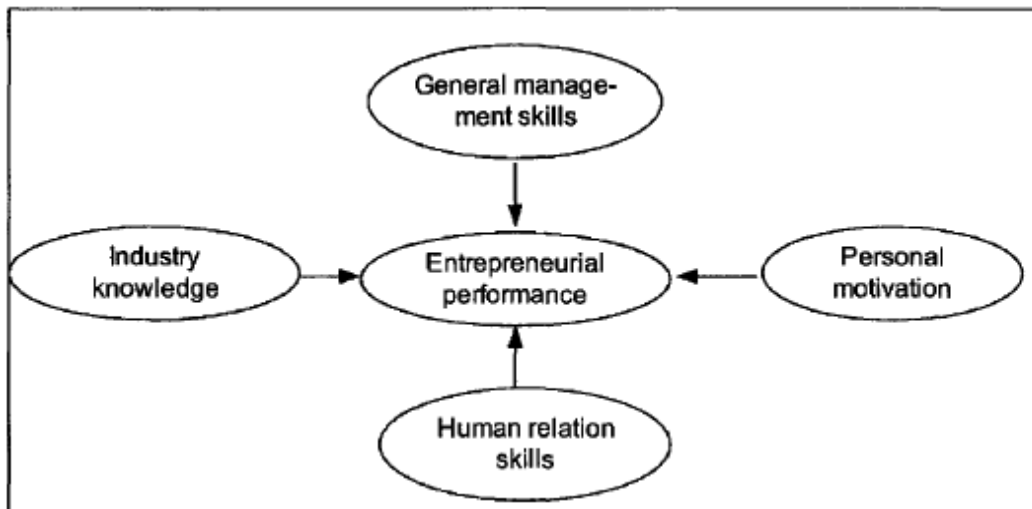
Pushfaktorer kan ofte skyldes et ytre press. Det kan være at man mistrives i jobben man har i dag eller er arbeidsledig. Å starte en bedrift kan være eneste måten å skaffe seg en inntekt på. Man kan si at når entreprenører er drevet av pushfaktorer, så er ønsket om å etablere en bedrift en nødvendighet i stedet for noe man ønsker eller drømmer om.

Pullfaktorer

Pullfaktorer handler mer om at entreprenører blir dratt mot noe. Her kan det være at en person har oppdaget en forretningsmulighet eller en mangel i markedet som han ser at det er etterspørsel etter. Her blir dem motivert til å oppnå selvrealisering og muligheten til å utnytte egen kompetanse. Personer som blir motivert av pullfaktorer er personer som helst vil arbeide for seg selv i stedet for å være ansatt hos noen andre.

2.4 Viktige ferdigheter for en entreprenør

Bedriftens prestasjon er ifølge Wickham (2006) avhengig av fire ferdigheter som entreprenør. Disse fire ferdigheter er bransjekunnskap, menneskerelasjonsferdigheter, personlig motivert og generelle ledelsesferdigheter.



Figur 2,1 Faktorer som påvirker entreprenørens ytelse

Kilde: (Wickham 2006, side 101)

Industry knowledge/bransjekunnskap

Dette går ut på å ha kunnskap om bransjen og hvordan bransjen fungerer. Entreprenøren må være interessert i å holde seg oppdatert om konkurrenter, kunder og leverandører i bransjen, og alt annet som kan ha noe å si for hans egen bedrift.

Human relationship skills/menneskerelasjonsferdigheter

Entreprenørens evner i mellommenneskelige relasjoner.

Personal motivation/personlig motivasjon

Det er viktig for entreprenøren å ha en indre motivasjon slik at han klarer å gjøre nytte av forretningsideen og klarer å oppdage nye forretningsmuligheter.

General management skill/generelle ledelsesferdigheter

Under denne kategorien ligger det mange andre ferdigheter som er viktig og nyttig for en entreprenør å ha når han skal drive en bedrift. Strategiske ferdigheter, finansielle ferdigheter,

ledelsesevner, kommunikasjonsevner, motiverings- og delegeringsferdigheter kan være noen av disse ferdighetene.

2.5 Karakteristika ved suksessfulle entreprenører

Alle har forskjellige karakteristika og egenskaper, noe har man “arvet,” mens andre har man fått fra påvirkning av miljøet rundt man lever i. De fleste entreprenører som lykkes har spesielle egenskaper og er kanskje bedre egnet til å være entreprenører enn andre. Wickham (2006) har noen eksempler på hvilke egenskaper som må til for å lykkes som entreprenør.

Disse karakteristikaene er:

- Hard work
- Self-starting
- Setting of personal goals
- Resilience
- Confidence
- Receptiveness to new ideas
- Assertiveness
- Information seeking
- Eager to learn
- Attuned to opportunity
- Receptive to change
- Commitment to others
- Comfort with power

Hard work

Entreprenører legger ned mye hardt arbeid for å skape og drive sine bedrifter, de jobber lange dager og må ofte balansere sine andre behov som familie og venner. Entreprenører er den viktigste ressursen for en bedrift og må derfor legge ned mye arbeid i bedriften sin.

Self-starting

Entreprenører trenger ikke å bli fortalt hva de skal gjøre, de finner oppgaver de kan gjøre og fullfører dem uten at noen trenger å motivere dem til å jobbe.

Setting of personal goals

Entreprenører setter mål for seg selv, som de jobber hardt for å oppnå. De ser ikke på andres prestasjoner for å måle egne prestasjoner og resultater.

Resilience

Det å oppleve motgang som entreprenør er vanlig, og kanskje mer vanlig enn medgang. Entreprenører må kunne reise seg igjen etter motgang og ta lærdom av det for å komme sterkere tilbake senere.

Confidence

Entreprenører må ha troen på det de holder på med, hvis ikke de har troen selv er det ingen andre som heller har det.

Receptiveness to new ideas

Det er heller ikke bra å være for selvsikker på sine egne ideer, man må være villig til å revurdere sine ideer og lage nye planer for bedriften. De må også kunne se sine egne begrensninger og se mulighetene de har til å forbedre sine entreprenørielle evner.

Assertiveness

Entreprenører vet som regel hva de vil ha ut av situasjoner og er ikke redde for å uttrykke dette. Dette betyr ikke at de er aggressive i forhandlinger, men at de er engasjerte for å få de resultatene de ønsker.

Information seeking

En gjennomsnitts entreprenør er ikke smartere enn andre, men han er mer opptatt av å skaffe informasjon enn andre. Han er aldri fornøyd med mengden informasjon han har og er derfor konstant på jakt etter mer informasjon.

Eager to learn

Gode entreprenører vet at de alltid kan gjøre ting bedre, de er klare over sine begrensninger og sine egne evner, men de er alltid åpne for endringer som kan forbedre deres eksisterende egenskaper samt utvikle nye.

Attuned to opportunity

Man er alltid på jakt etter nye muligheter. Det vil med andre ord si at en god entreprenør aldri er helt fornøyd med tingens tilstand og vil alltid forbedre seg.

Receptive to change

Forandringer er positivt for entreprenører, de velger å se mulighetene som forandringene medfører i stedet for å se på ulempene.

Commitment to others

En god entreprenør er ikke egoistisk. De ser den verdien som andre tilføyer bedriften og viktigheten av å motivere disse til å gjøre det beste for bedriften. Dette betyr at en entreprenør må sette seg inn i hvordan folk tenker for å kunne motivere dem. Lederskap for en entreprenør er ikke bare å delegere arbeid, men også å gi dem den støtten de trenger for å fullføre jobben de har fått.

Comfort with power

Mange entreprenører er blitt mektige personer som kan ha mye innvirkning på livene til andre mennesker. Entreprenører er ikke redde for å få mye makt, men kan heller virke som en motivasjon for noen. En entreprenør bruker den makten han har på en riktig måte.

2.6 Etableringsprosessen

I litteraturen om entreprenørskap er prosessen rundt etableringen av en bedrift forklart på mange forskjellige måter. Vi velger å se på hvordan Hatteland (2006) beskriver etableringsprosessen.

Hatteland (2006) velger å dele inn etableringsprosessen i to forskjellige kategorier, livssyklusmodeller og ikke-sykliske modeller. Under kategorien kan livssyklusmodell deles opp i tre forskjellige modeller. Disse er:

- Utviklingsmodeller
- Fasemodeller
- Metamorfosemodeller

Utviklingsmodeller

Utviklingsmodeller er den enkleste formen for livssyklusmodell og den passer godt til å beskrive utviklingen av bedrifter i en moden bransje, og i et samfunn som er preget av stor stabilitet. Et eksempel på en slik bedrift kan være bureiseren i et tradisjonelt jordbrukssamfunn. Når bureiseren finner et brukbart jordstykke skaffer han seg et tak over hodet. Deretter skaffer han seg noen dyr som kan leve av det marka rundt huset har å by på. Bureiseren vil leve av det naturen og jorda hans gir. Dette han har til overs vil han prøve å bytte vekk eller selge på markedet for penger. Da er utviklingen i gang og etter hvert som marka og bygningen vokser vil han kunne begynne å dyrke flere ting og ha hushold til flere dyr. I dette eksempelet er entreprenørens oppgave å utvikle bedriften fra startfasen, via vekstfasen og inn i modningsfasen, og det kreves hardt arbeid for å få gjennomført dette. Her er det naturforholdene, markedet og teknologien som setter grenser for hvor stor bedriften kan bli og det stilles få krav til at entreprenøren må være innovativ for å lykkes.

Fasemodeller

I følge Hatteland (2006) beskriver fasemodeller bedriftsutviklingen situasjoner der det foreligger flere valgmuligheter enn i eksempelet ovenfor. Her står bedriftene ovenfor et mer sammensatt risikobilde. Her er det ikke bare usikkerhet i forbindelse med naturforholdene, men også usikkerhet knyttet til markeder, teknologisk utvikling og politiske forhold. I et slikt tilfelle vil en bedrift stå ovenfor mange forskjellige valg, og her vil entreprenøren spille en større rolle i utviklingen av bedriften enn i eksempelet ovenfor. Her avhenger det mer av entreprenørens egenskaper til å utnytte de mulighetene han har og hvor flink han er til å se og skape nye muligheter for sin egen bedrift. Med et slikt scenario kan vi se for oss at bedriftsutviklingen skjer i faser. Der grunnlaget for fasene kan være at entreprenøren må stoppe opp og ta viktige valg, og legge ting til rette for den videre utviklingen.

Metamorfosemodeller

Metamorfosemodeller har mye til fasemodellene som er beskrevet over. Den største forskjellen ligger i selve fasene. Utviklingen i en fase her kan være så omfattende at en bedrift har endre karakter når det går over i den følgende fasen. Denne modellen er godt egnet til å beskrive hvordan bedrifter utvikler nye løsninger på gamle problemer eller at det oppstår innovasjoner i en bransje.

Syvfasemodellen

Utgangspunktet for syvfasemodellen er firefasemodellen, som består av fødsel, vekst, modning og tilbakegang. Syvfasemodellen er finere inndelt og består dermed av følgende syv faser (Hatteland 2006)

- Fase 1: Oppdagelse av ideen
- Fase 2: Utredning/testing av ideen
- Fase 3: Mobilisering
- Fase 4: Etablering

- Fase 5: Tilpasning
- Fase 6: Vekst
- Fase 7: Modning eller tilbakegang (avhenger om veksten inntreffer eller ikke).

Tabell 2,1 Fasemodell for etableringsprosessen

Kilde: (Hatteland 2006, side 66)

Fase	Viktig/typisk begivenhet	(Logisk) avgrensning i forhold til foregående fase
Oppdage ideen	Ideen som danner utgangspunktet for virksomheten oppstår som visjon hos entreprenøren. Den kan komme overraskende (som "lyn fra klar himmel") eller som resultat av en planmessig prosess.	
Utrede/teste ideen	Ideen konkretiseres og formuleres slik at den kan kommuniseres til omverden. Den testes forsøksvis ut "på papiret", og/eller i forhold til betroede personer.	Ideen må oppdages før den kan bearbeides.
Mobilisering	Entreprenøren bestemmer seg for å bruke tid og ressurser på prosjektet (indre mobilisering). Han tar også initiativ i forhold til andre med formål å utløse ressurser, støtte og/eller samarbeid. (Ytre mobilisering).	Ideen må vær klarlagt til et visst punkt før den virker mobiliserende på entreprenøren og eksterne støttespillere.
Etablering	Organisasjonen rundt prosjektet etableres formelt og funksjonelt.	Mobilisering er en forutsetning for (og kommer som regel forut for) etablering.
Tilpasning	Man avventer respons fra omgivelsene. Tilpasser virksomheten etter tilbakemeldinger fra kundene. Korreksjoner i opplegget. Tålmodigheten settes på prøve.	Virksomheten må være etablert og igangsatt før pålitelige tilbakemeldinger fra forretningsforbindelser og kunder kommer. Det vil alltid være en del brikker som må legges på plass etter etableringen er et faktum.
Vekst	Virksomheten ekspanderer i volum, og gjennomgår nødvendige kvalitative endringer for å kunne håndtere ekspansjonen.	Vekst er en funksjon av tiden, og kommer først etter en modningsfase. Markedsinntrengningen og tilpasning av markedstilbudet krever tid.
Modning eller tilbakegang	1. Fortsatt (kontinuerlig) vekst. 2. Konsolidere situasjonen/stillingen. 3. Tilbakegang.	

Fase 1: Oppdagelse av ideen

Entreprenørskap kan, men trenger ikke å være idédrevet. Det er mange som bare har et ønske som å starte en egen bedrift. Ideer kan plutselig bare komme til deg eller det kan være noe du har tenkt og grublet på over lengre tid for å få til, men som regel får man ideer når man oppdager et uløst problem eller et behov som ikke er dekket hos en kundegruppe. Det er ikke nok med bare en idé for å starte en bedrift. Det kreves at noen tar fatt i ideen og har tro på at de kan løse det problemet de har funnet.

Fase 2: Utredning/testing av ideen

Når ideen først er oppdaget og den første entusiasmen har lagt seg hos entreprenøren, da må ideen “gås etter i sømmene” (Hatteland 2006). Dette for å avklare om ideen var like god som først antatt. Entreprenøren vil luften sin idé til sin familie og nærmeste venner. I denne runden er det en rekke spørsmål som bør besvares før man eventuelt går videre med ideen. Disse spørsmålene er:

- Er ideen bare et luftslott?
- Er problemet allerede løst på en bedre måte?
- Finnes det interessert samarbeidspartnere og kunder?
- Hvor mye ressurser trengs for å få ideen ferdig utviklet og testet?
- Hvor mye må i tillegg satses for å få produktene ut i markedet?

Tidlig i denne fasen når man skal finne ut om ideen er god nok er det vanskelig å vite hvem man kan luften ideen for, eller om man skal gjøre det i det hele tatt. Det kan være viktig å få andres mening tidlig i fasen slik at ideen eventuelt kan endres. Dette er viktig og god hjelp i en slik fase og det viktigste er at man kanskje finner ut at ideen ikke er god nok for markedet.

Fase 3: Mobilisering

Utredning av ideen kan pågå over en periode som en bigeskjeft eller hobbyaktivitet, men etter en stund må entreprenøren hente inn andre ressurser enn sine egne for å kunne satse videre. Han må også involvere seg mer, og om han har en jobb ved siden av må han nok prøve å ta permisjon eller slutte helt for å få sin egen bedrift til å gå rundt. Dette er en indre mobilisering, mens at andre bidrar med innsats og ressurser er en ytre mobilisering.

Fase 4: Etablering

En bedrift blir formelt til når det utstedes et stiftelsesdokument og bedriften blir registrert i Brønnøysundregisteret. Den funksjonelle starten finner som regel sted ved et senere tidspunkt for eksempel ved åpning av lokale eller første salg. En formell registrering kan være viktig og nødvendig av flere grunner. Det kan bli lettere for entreprenøren å skille mellom privat og bedriftens økonomi eller skille mellom jobben og hjemmet. Samarbeidspartene trenger en motpart å forholde seg til, for at deres krav og rettigheter i forhold til bedriften skal kunne sikres. En siste grunn kan være at ved en formell registrering vil bedriften bli tatt seriøst og ikke bare bli sett på som en idé eller et skrivebordsprosjekt. Det er som regel lagt ned mye arbeid før en bedrift blir formelt registrert og dette er en viktig del av arbeidet med bedriftsetableringen. Desto mer som er avklart av rutiner og rammene rundt bedriften før den formelle etableringen, desto mindre etterarbeid kan det bli etter registrering. Det kan alltid dukke opp uforutsette ting, men med en god forberedelse vil det bli lettere å komme seg gjennom slike situasjoner. I følge Hatteland (2006) kan rammene rundt bedriften i den tidlige fasen være forskjellige og han skiller mellom fire forskjellige etableringsrammer.

- Home to venture – å starte med basis i hjemmet (The Body Shop).
- Job to venture – å legge grunnlaget for bedriften mens man er ansatt i en annen bedrift (Intel og Opera).
- School to venture – å starte mens man går på skole (Microsoft).

- Unemployment to venture – å starte for å ha et levebrød eller noe meningsfullt å gjøre (J.K. Rowling).

Fase 5: Tilpasning

Etter at bedriften er startet både formelt og funksjonelt er det mange entreprenører som erfarer at det skjer lite og at det går tregt. Mange av de usikkerhetsfaktorene som er knyttet til en bedriftsetablering er nok enda ikke kommet frem i denne fasen eller så har man ikke klart å håndtere dem på en tilfredsstillende måte. Dette kan være en tøff fase for en ny oppstartet bedrift fordi det kan ta lengre tid å få de riktige brikkene på plass eller mangler maktmidler og ressurser for å få fotfeste i markedet. Dette kan samtidig være en lærerik og nyttig periode for entreprenøren, ettersom man kan oppdage nye muligheter eller gjøre kreative grep innad i bedriften. Enkelte entreprenører greier å omsette motstand i en fase som denne. De klarer å snu ting til egen fordel ved å reorientere seg og få maksimalt ut av de mulighetene som finnes, dette er en evne som gjerne kalles entreprenøriell opportuniste (Hatteland 2006).

Fase 6: Vekst

Man kan se på vekst på to forskjellige måter, kvantitativ vekst og kvalitativ vekst. Kvantitativ vekst er lett målbar, og kan måles i størrelse på bedriften, omsetning, resultat og investering med flere. I følge Wickham (2001) er kvalitativ vekst endring i strategier, strukturer og intern organisering. For å kunne overleve i et konkurransemarked må man ha vekst, men det trenger ikke være de som vokser raskest til å begynne med som lever lengst. Med en svak vekst over lengre tid vil man kunne sakte men sikkert bygge opp bedriften sin og stå på et tryggere grunnlag enn det man gjøre om man opplever vekst med en gang.

Fase 7: Modning eller tilbakegang

Alt har en slutt og bedriftsstatistikker viser at mellom fem og ti prosent av bedriftsbestanden legges ned hvert år (Hatteland 2006). Få bedrifter blir gamle, derfor er det viktig for entreprenører å ha en “exit” strategi. Mange entreprenører følger bedriften gjennom alle

fasene, mens noen entreprenører velger å selge seg ut før tilbakegangen kommer og heller starte en ny bedrift.

Ikke-sykliske modeller

Ikke-sykliske modeller gir et godt innsyn i hvilke drivkrefter som ligger bak utviklingen av en bedrift, de fokuserer gjerne på entreprenørens indre generatorer og hvordan de påvirkes i samspillet mellom entreprenøren, bedriften og omverdenen.

Bengt Johannisson (1987) har ved hjelp av fire påstander illustrert noen sentrale trekk om det å være entreprenør.

Tese 1: Entreprenøren søker ikke fakta som..... Fører til rasjonelle beslutninger, men (slike fakta som) fremmer handling.

Dyktige entreprenører er først og fremst på jakt etter informasjon som fremmer handling, for eksempel informasjon som fører til nye forretningsmessige muligheter eller løsninger som sikrer framdriften ved det prosjektet de holder på med. Evnen til å se slike muligheter bestemmes av flere ting. Utdanningsbakgrunn eller yrkeserfaring er noe som er viktig for å se slike muligheter, men også entreprenørens holdninger, verdier og personlighet er viktig for å kunne se muligheter.

Tese 2: Entreprenøren trenger en stor porsjon selvtillit for å kunne agere etter eget hode og hjerte.

Å se nye muligheter er ikke det eneste entreprenører gjør, de klarer også å realisere dem. For å klare dette kreves det mye selvtillit, særlig når det er snakk om noe innovativt. I begynnelsen vil nesten ingen ha troen på det entreprenøren holder på med, og da er det viktig at entreprenøren bevarer troen på seg selv.

Tese 3: For å kunne bevare sin selvstendighet trenger entreprenøren sosial støtte.

Et av de mest sentrale dilemmaene for en entreprenør er uavhengighet mot avhengighet. Mange av motivasjonsfaktorene for å bli entreprenør grunner i uavhengighet, men få har ressurser nok til å starte sin egen bedrift, de vil derfor være avhengige av andre for å klare det, og dermed blir noe av den uavhengigheten de søker borte. Nettverket rundt entreprenøren er da viktig. Entreprenøren vil trenge støtte av personer som han stoler på.

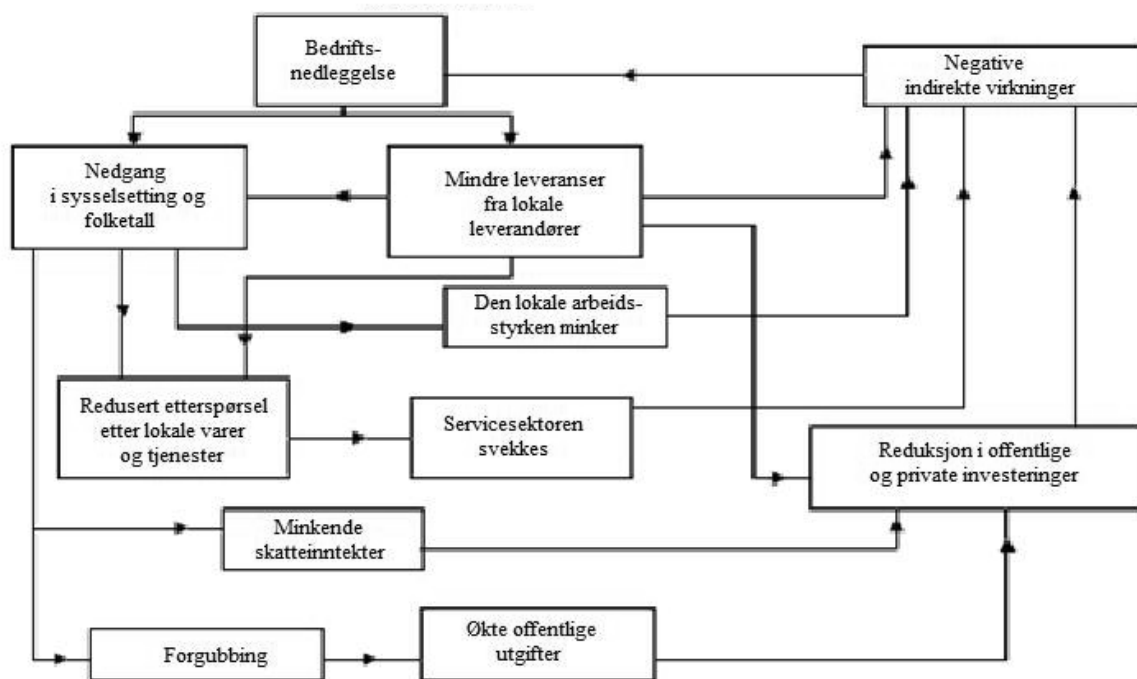
Tese 4: Entreprenørens fremste kompetanse er evnen til å koble teori og praksis, visjon og handling.

En mangel på egne ressurser og det å hele tiden finne seg i et ukjent terreng, gjør at en entreprenør tilegner seg en uformell arbeidsstil. For en entreprenør kan det være helt avgjørende å hele tiden ha fokus på å gjøre de riktige tingene i stedet for å gjøre tingene riktig. En konsekvens av dette er at entreprenører kan finne det vanskelig å praktisere formalisert planlegging som budsjettering og forretningsplanlegging (Hatteland 2006).

2.7 Gunnar Myrdals kumulative teori

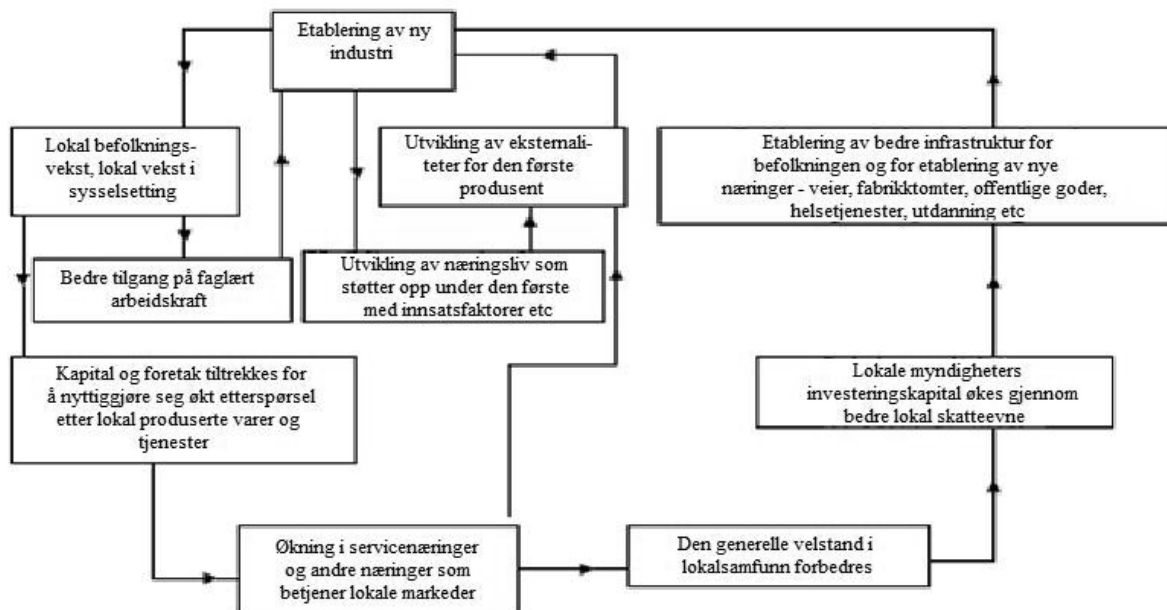
Gunnar Myrdal utviklet på midten av 50-tallet en teori som gikk i strupen på de teoriene som allerede fantes. I følge Dedekam Jr. (1987) mente Myrdal at teoriene til da hadde ment at det sosioøkonomiske system stabiliserte seg automatisk. Myrdals kumulative teori hevdet at det sosioøkonomiske system ikke bevegde seg mot balanse av seg selv slik det hadde blitt hevdet. Han mente at en bevegelse i en retning ikke nødvendigvis førte til en bevegelse i en annen retning, men at den ville føre til ytterligere bevegelse i samme retning som den opprinnelige forandringen (Dedekam Jr. 1987). På grunn av slike sirkulære årsakssammenhenger vil slike sosioøkonomiske prosesser ofte bli kumulative, og dermed øke med stor fart. Denne teorien er ikke utarbeidet spesielt for kommuner, men den passer godt i vår studie, og vi valgte derfor å se på teorien til Myrdal på kommunalt nivå, med bedriftsetablering eller bedriftsnedleggelse som utgangspunkt for figurene. Man kan altså se på figurene på to forskjellige måter, enten at en bedrift etablerer seg i kommunen eller at en bedrift legger ned. Dette er en positiv og en negativ tolkning av teorien. Dersom en bedrift legger ned sin virksomhet i kommunen vil det kunne føre til nedgang i sysselsetting og folketall noe som igjen kan føre til nedgang i

etterspørselen etter lokale varer og tjenester. Det kan også føre til at de unge velger å flytte fra kommunen på grunn av manglende tilbud. Dette vil føre til en forgubbing av innbyggerne i kommunen, som igjen medfører økte offentlige utgifter, mens skatteinntektene til kommunen vil bli mindre fordi færre er i arbeid og flere har flyttet ut av kommunen. Private og offentlige investeringer vil gå ned noe som igjen fører til negative indirekte innvirkninger på lokalsamfunnet. På sikt kan dette føre til flere bedriftsnedleggelse og da vil alle virkningene av den første nedleggelsen bare forsterkes. I motsatt tilfelle vil det ved en bedriftsetablering i en kommune være med på å øke sysselsettingen, og alle virkningene som er beskrevet over vil skje, men med positivt fortegn, og forhåpentligvis med nye etableringer som resultat. Dette er det som betegnes som de sirkulære årsakssammenhengene. Under ser man to figurer som illustrerer de to teoriene til Myrdal.



Figur 2,2 Negativ sirkulær prosess ved bedriftsnedlegging

Kilde: (Teigen 1999, side 155)



Figur 2,3 Positiv sirkulær prosess ved bedriftsetablering

Kilde: (Knox & Agnew 1998, side 251)

2.8 Global Entrepreneurship Monitor

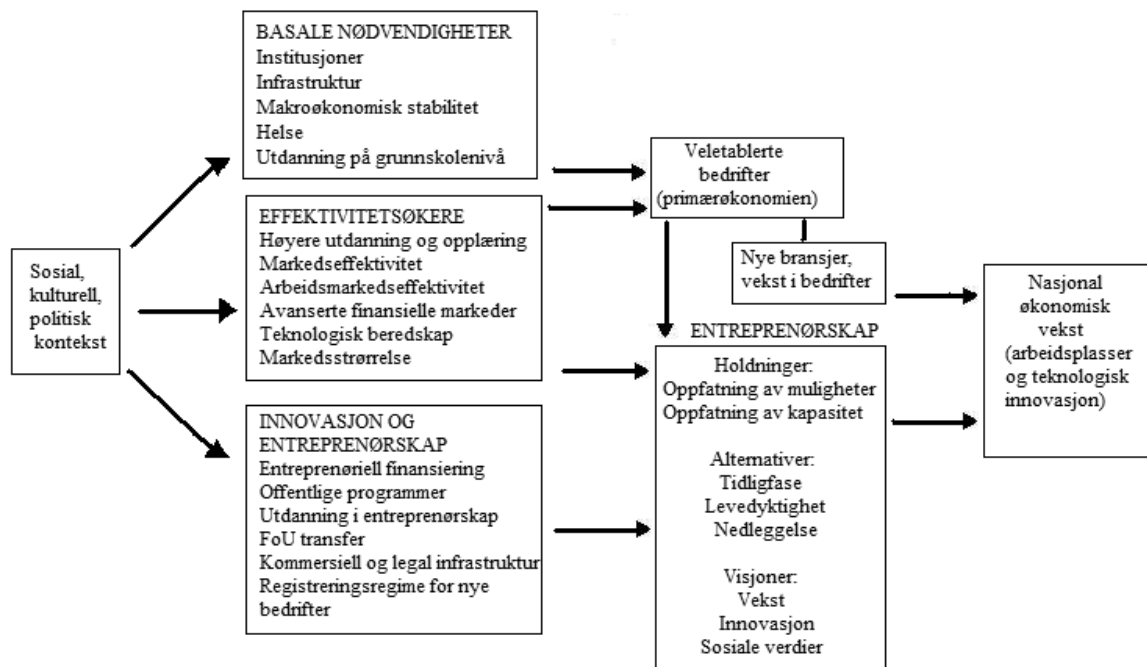
Global Entrepreneurship Monitor er et forskningsprosjekt Norge deltar i. Det blir kalt GEM, og over 50 land deltar i prosjektet. Målsettingene til GEM er tredelt:

1. Å måle forskjellen mellom land når det gjelder nivået for entreprenørskap.
2. Å identifisere faktorer som kan forklare forskjeller i entreprenørskapsnivået mellom ulike land.
3. Å identifisere politiske virkemidler som kan fremme det nasjonale nivået for entreprenørskap.

GEM benytter en annen tilnærming for å se på økonomisk vekst enn det som tradisjonelt er blitt brukt. Selv om Norge har stor produksjon av fisk og olje har Norge en innovasjonsdrevet økonomi.

GEM-Modellen bygger på entreprenørskap. Entreprenørskap er viktig for økonomisk utvikling, da det former nye bedrifter og skaper nye innovasjoner. Dette øker aktiviteten og

medfører ny, økt konkurranse og gjør at eksisterende bedrifter blir mer produktive. Effekten av entreprenørskap vil variere ut fra hvilket nivå det enkelte land er på. Vi har valgt å bruke denne modeller til å se effekten av entreprenørskap i kommuner. I figur 2,4 under kan man se den reviderte sammenhengen i GEM-modellen. Man ser at i vårt tilfelle en kommune trenger basale nødvendigheter, effektivitetsøkere og innovasjon og entreprenørskap for å skape veletablerte bedrifter og for å få entreprenørskapet til å bli til noe. Til slutt bunner dette ut i økonomisk vekst. Det er på samme måte som Gunnar Myrdals teorier med årsakssammenhenger og virkningsforsterkninger.



Figur 2,4 Den reviderte forskningsmodellen for GEM-prosjektet

Kilde: (GEM-rapporten 2009, side 12)

2.9 Oppsummering

I dette kapitlet har vi tatt for oss hva litteraturen sier om entreprenørskap og entreprenører. Vi har også sett på etableringsprosessen for en bedrift, samt hvilke karakteristika og ferdigheter som kreves av en entreprenør for å lykkes. Vi har også sett på hvilke motivasjonsfaktorer en entreprenør har for å starte en bedrift. Til slutt så vi på hvordan en bedriftsetablering eller

nedleggelse kunne forårsake store ting i en kommune. Videre vil vi se på hvordan dette i praksis fungerer for entreprenører og kommuneledelse i en liten kommune og se om virkeligheten stemmer med litteraturen.

3. METODE

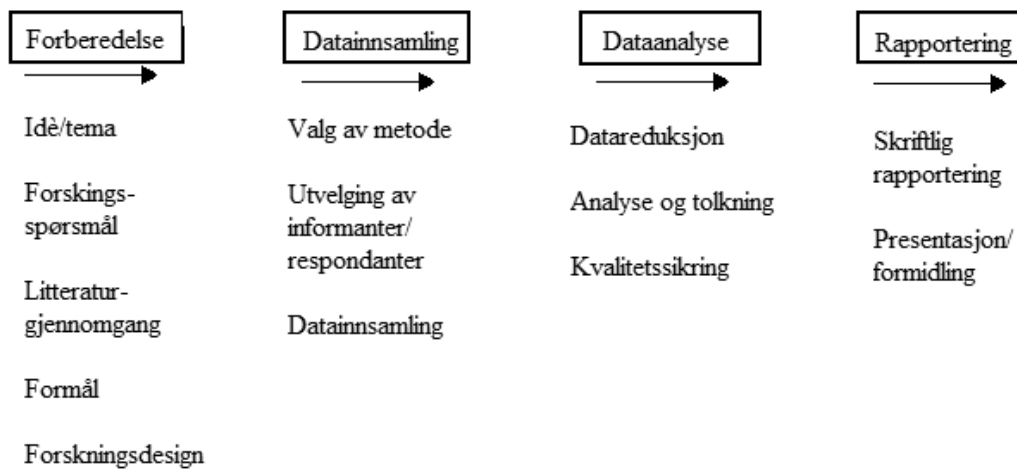
I dette kapitlet vil vi først beskrive og forklare litt rundt forskningsprosessen. Videre vil vi si noe om kvalitativ og kvantitativ metode, valg av metode og innhenting av informasjonen vi er ute etter. Så en kort presentasjon av Kvæningen kommune. Til slutt litt sier vi litt om validitet og reliabilitet til oppgaven.

3.1 Forskningsprosessen

Metode er en fremgangsmåte for å komme fram til ny kunnskap. I følge Johannessen et al. 2004 er det fire faser i forskningsprosessen. De fire fasene i forskningsprosessen ser du i tabellen under.

Tabell 3,1 Sammendrag av forskningsprosessen

Kilde: (Johannessen et al. 2004, side 39)



Første del av prosessen er å ta stilling til hva det er forskeren ønsker å finne ut av eller ønsker å undersøke. Dette settes ofte opp som en problemstilling eller et forskningsspørsmål. For å få svar på forskningsspørsmålet sitt kan en forsker velge mellom flere forskjellige typer forskningsdesign. Det kan være for eksempel fonomenologi, etnografi, grounded theory, eller casestudier som er typiske kvalitative design, eller eksperiment og spørreundersøkelser som er typiske kvantitative design.

Etter valgt design må forskeren videre se på hvem som skal være med i studiet, hvor mange som skal delta og hvordan de skal velges ut. Dataene blir så samlet inn, og avhengig av forskningsspørsmålet må forskeren samle inn data som er mest relevant og pålitelig (Johannessen et al. 2004). Videre blir dataene bearbeidet, analysert og tolket før forskeren presenterer arbeidet i en rapport.

3.2 Kvalitativ og kvantitativ metode

Et skille som raskt dukker opp i den samfunnsvitenskapelige metodelæren, er skillet mellom kvantitative og kvalitative tilnærminger, vanligvis betegnet som kvantitativ og kvalitativ metode (Johannessen et al. 2004). Den kvantitative metoden er en forskningsmetode som bruker tall og det som er målbart eller kvantifiserbart, og det blir stort sett brukt spørreskjemaer. Dette gjør at det blir veldig strukturert og der er lite rom for fleksibilitet. Fordelen med kvantitativ metode er at det er lettere å treffe mange informanter, da et spørreskjema er lettere å få gjennomført på mange i forhold til et intervju. Spørreskjema krever mye jobb i forkant, men da dette er ferdig er jobben stort sett gjort. Det gjenstår da bare for informantene å svare, og for forskeren å samle tallene i et dataprogram og analysere.

Kvalitativ metode derimot, blir brukt dersom man ikke så lett kan måle eller kvantifisere dataene. Intervjuer av forskjellige typer og lengre svar på spørsmål blir brukt innen kvalitativ metode. Hensikten med denne tilnærmingen er å få fram fylldige beskrivelser, og den er særlig anvendelig når vi skal undersøke fenomener som man ikke kjenner så godt, og som det er lite forsket på. (Johannessen et al. 2004). Ofte er det en liten gruppe informanter i en kvalitativ tilnærming, sjelden mer en tjue personer, mens det i en kvantitativ undersøkelse ofte er fra 500 og opp. Dette for å få et representativt utvalg. Selv om kvalitative og kvantitative

tilnærminger er ulike, er de ikke uforenlige. Samme forsker kan godt kombinere kvalitative og kvantitative tilnærminger i samme undersøkelse (Johannessen et al. 2004).

3.3 Valg av metode

Innhenting av informasjon i denne oppgaven blir gjort kvalitativt i form av intervjuer. Det blir en fenomenologisk studie der vi analyserer forskningsintervjuene. Vi valgte denne metoden fordi vi føler at den passer bra til å belyse vår problemstilling. Ved kvalitative undersøkelser får man mer utfyllende svar og man kommer mye nærmere informanten enn det man gjør ved kvantitative undersøkelser. Dersom det skulle oppstå uklarheter i etterkant kan man lett komme i kontakt med informanten igjen dersom man skulle ville det. I tillegg har intervjueren mulighet til å utdype temaer som skulle dukke opp under intervjuet, noe som kan være en fordel. Vi valgte å lage oss en intervjuguide, slik at man har et manus når man skal intervjuer. Dette blir ikke det samme som et spørreskjema da man leverer det til informanten og får det utfyllt tilbake. Når man har en intervjuguide kan man ha et semi-strukturert intervju. Det vil i følge Johannessen et al. (2004) si at man har en overordnet intervjuguide som utgangspunkt for intervjuet, mens spørsmål, temaer og rekkefølge kan varieres. Man kan bevege seg fritt frem og tilbake i guiden, og utfylle her og der dersom det dukker opp ny informasjon på et annet tema. I tillegg til at vi hadde kvalitative intervjuer som metode i denne oppgaven ville vi også bruke noe sekundærdata for å analysere og svare på problemstillingene våre. Typer data vi da brukte var tabeller og analyser.

3.4 Datainnsamling

Vanlige måter å samle inn kvalitative data på er ved hjelp av observasjon, intervju og fokusgrupper, og uavhengig av hvilken av disse fremgangsmåtene som velges må forskeren vurdere hvem som skal delta i undersøkelsen. Han må også ta stilling til utvalgsstørrelse, utvalgsstrategi og rekruttering (Johannessen et al. 2004).

Da vi har valgt å bruke nettopp kvalitativ metode ville vi gjennomføre intervjuer. Da vi hele tiden har tenkt på Kvæningen, var valget av informanter greit. Vi måtte finne et utvalg informanter fra nettopp Kvæningen kommune. Som vi visste er Kvæningen en liten

fraflyttingstruet kommune, og passer dermed bra i denne oppgaven. Som tidligere nevnt er en av oss på gruppa fra Kvæningen og har god kjennskap til både bedrifter og menneskene der, da Kvæningen er en liten kommune hvor alle kjenner alle.

Vi valgte oss fem informanter. To i fra kommuneadministrasjonen og tre entreprenører. Dette gjorde vi for å få belyst ting fra to forskjellige sider. De to i kommunen var ordføreren og næringskonsulenten. Entreprenørene var en som driver to bedrifter, en som driver med et enkeltpersonsforetak på fritiden og en som driver med opplevelsesturisme.

Det at en av oss kjente alle disse godt gjorde at det var lett å komme i kontakt med dem. Det er et utvalg kandidater vi synes passer bra til vår oppgave, da det både er informanter fra kommuneadministrasjonen og veletablerte og nyetablerte blant utvalget. I følge Johannessen et al. (2004) velger man ut fra hensiktsmessighet, ikke ut fra tilfeldig utvalg i en kvalitativ studie. Siden Kvæningen kommune passer til problemstillingen vår om fraflytting ble den valgt som utgangspunkt. Altså hensiktsmessig. I tillegg valgte vi også informantene ut fra hensiktsmessighet, da de alle passer til å besvare våre spørsmål og tanker.

Intervju er ofte bygget på en mal i form av en intervjuguide. Dette er for at intervjueren skal ha en viss pekepinn på hva han vil fram til, hva han ønsker å få svar på og hvilke spørsmål han må huske å stille for å få svar på det han lurer på. En intervjuguide er ikke et skjema man følger slavisk slik som et spørreskjema. Man kan improvisere, lage nye relevante spørsmål underveis, rette opp feiler og viderefølge ting som man finner interessante underveis.

Etter at vi hadde funnet ut hvilke informanter vi ville intervjuer, satte vi i gang med å lage en intervjuguide. Vi ville utforme en felles intervjuguide for alle informantene, men da ikke alle var entreprenører ble dette vanskelig. Med en felles intervjuguide vil arbeidet etterpå bli lettere, og sammenligningen av resultatene ville være enklere. Da vi hadde "to typer" informanter valgte vi å bruke to forskjellige intervjuguides, en til ordføreren og næringskonsulenter, og en til entreprenørene (se vedlegg 1 og 2)

Intervjuene ble avtalt over telefon, og informantene ble informert om hva temaet i intervjuet var, samt hva vi ville finne ut. Intervjuene ble utført av begge gruppe medlemmene i vinterferien. En intervjuet og den andre noterte seg viktige ting og kom med innspill underveis.

Under intervjuene ble ikke intervjuguiden fulgt veldig nøye. Det dukket stadig opp nye og interessante ting og temaer, noe som var positivt, da meningen med intervjuene ikke var at det skulle være en spørreundersøkelse. Intervju er den mest fleksible måten å hente inn data på, da man ikke er låst til spørreskjemaer. Informantene var kjent med hva temaet i intervjuet var, og at intervjuguiden ikke ble fulgt slavisk av intervjueren gjør at disse intervjuene i følge litteraturen kan kalles semi-strukturerte intervjuer. Som nevnt ovenfor er det mange fordeler med intervju, da man kommer mye nærmere informanten. Dette kan gjøre at man får bedre svar enn ved for eksempel et spørreskjema.

3.5 Evaluering av kvalitative undersøkelser

I følge Johannessen et al. (2004) må kvalitative undersøkelser vurderes på en annen måte enn kvantitative undersøkelser. Innenfor kvantitativ forskning brukes begrepene reliabilitet og ulike validitetsformer som kriterier for kvalitet, mens man i den kvalitative forskningen opererer med begrepene pålitelighet, troverdighet, overførbarhet og overensstemmelse som mål på kvalitet.

Innen kvalitativ forskning er det ikke like hensiktsmessig med krav om pålitelighet (reliabilitet) som det er med kvantitativ forskning. Dette fordi man i kvalitative forskningsopplegg ikke følger strukturerte datainnsamlingsteknikker, og det er samtalen som styrer innsamlingen av data. For å styrke påliteligheten kan forskeren i følge Johannessen et al. (2004) gi leseren en inngående beskrivelse av konteksten, gjerne i form av en casebeskrivelse der man ser en åpen og detaljert fremstilling av hele forskningsprosessen.

Validitet i den kvalitative forskningen dreier seg imidlertid om hvorvidt en metode undersøker det den har til hensikt å undersøke. Sagt på en annen måte dreier validitet i kvalitative undersøkelser seg om i hvilken grad forskerens funn på en riktig måte reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten.

Overførbarhet i kvalitative undersøkelser dreier seg om hvorvidt en lykkes i å etablere beskrivelser, begreper, fortolkninger og forklaringer som er nyttige for andre i andre sammenhenger. Johannessen et al. (2004).

Begrepet overensstemmelse betyr at de funnene man får skal være et resultat av forskningen, ikke et resultat av forskerens egne holdninger. For at det skal bli overensstemmelse mellom virkeligheten og resultatene i forskningen må forskeren avdekke og beskrive alle beslutninger i hele forskningsprosessen, slik at leseren kan følge og vurdere alle beslutninger som er tatt underveis. Når man gjør dette er det viktig å være selvkritisk til hvordan prosjektet er gjennomført og kommentere tidligere erfaringer, skjevheter eller avvik. Også fordommer, oppfatninger og egne meninger kan påvirke tolkninger og tilnærminger i prosjektet. (Johannessen et al. (2004).

Vi har ingen grunn til å tro at våre intervjuobjekter har løyet eller ikke vært ærlige i våre intervjuer, dermed anser vi vår informasjon som svært pålitelig og troverdig. Validiteten i vår undersøkelse vil vi tro er bra fordi vi får førstehåndsinformasjon fra både etablerere og ledelse i kommunen. Men som Kvale (2001) sier, kan man ved analyse være partisk subjektiv og bare velge tolkninger som begrunner egne konklusjoner og meninger.

Vår studie viser det vi har kommet fram til i en spesifikk kommune, noe som gjør at det ikke er sikkert at våre resultater direkte kan overføres og brukes i en annen studie om en annen kommune. I tillegg må vi være selvkritisk med tanke på overensstemmelsen i denne studien. Vi har valgt informanter en av oss kjenner godt, noe som kan gjøre at resultatene kan bli preget av intervjuerens meninger og holdninger, som igjen kan føre til ulike feiltolkninger.

4. RESULTATER

4.1 Entreprenør 1

Sigbjørn Johnsen (født 1951) er født i Kvænangen, flyttet i tenårene til Alta for å søke lykken der. I 1993 valgte han å komme tilbake til Kvænangen da han fikk tilbud om å overta bensinstasjonen fra sin søster. Han har ikke noe spesiell utdannelse, men har drevet med mye forskjellig opp igjennom årene. Han har derfor opparbeidet seg kunnskap og kompetanse innenfor mange forskjellige yrker. I dag er Johnsen uføretrygdet i 85 %, men det var han som startet Kafé E6 i Burfjord i Kvænangen. De 15 % han er arbeidsfør jobber han på Statoil. Johnsen har aldri jobbet fast på Kafeen.

Johnsen mente at hans tidligere bakgrunn ikke hadde mye sammenheng med det å starte en kafé, men at hans allsidige liv hadde gitt han den kunnskapen han følte han trengte. Noen år etter at han tok over bensinstasjonen i Burfjord valgte å starte en kafé. Han sier selv at den største motivasjonsfaktoren for etableringen var å skape arbeidsplasser i kommunen og samtidig øke tilbudet til innbyggerne i kommunen. Etersom kafeen ligger ved E6 er det ikke bare de lokale som benytter seg av den, men også mange reisende som kjører forbi. Dette var nok motivasjon for Johnsen til å starte kafeen. Johnsen mener at i små kommuner er det ikke generelle karakteristika for entreprenører, men at motivasjonsfaktorene er mer like. Han mener at i små kommuner vil mange forskjellige typer personer kunne etablere en bedrift, men at de fleste har å skaffe arbeidsplasser og tilbud i kommunen som motivasjonsfaktorer. Målet for oppstarten av denne bedriften var å skape en levedyktig bedrift som kunne gi innbyggerne i kommunen et litt bedre tilbud enn det var før han startet. Det å kunne tilby noen av de lokale en fast jobb var viktig for Johnsen. Etableringen av bedriften gikk veldig greit, og han hadde opparbeidet seg kapital som han kunne benytte, og i og med at han allerede eide en bensinstasjon i bygda hadde han tomt han kunne bruke. Han valgte derfor å bygge kafeen vegg i vegg med bensinstasjonen, noe som var veldig praktisk. Da kunne han holde et øye med kafeen mens han selv jobbet ved bensinstasjonen. Det eneste han fikk hjelp til i forbindelse av oppstarten var byggingen av lokalet, han søkte ikke om støtte verken fra kommunen eller andre som kunne hjelpe med finansiering ettersom han hadde nok kapital. Johnsen mener at dette ikke er det vanligste for entreprenører og hvis han ikke hadde hatt nok

kapital ville han søkt om støtte fra andre. Kafeen er fortsatt i drift i dag, snart tretten år etter etableringen, noe Johnsen er meget fornøyd med. Han hadde selvfølgelig håpet på det når han startet, men fryktet at kundegrunnet kunne være litt lite. Den kanskje viktigste faktoren for at bedriften har overlevd alle disse årene er at den ligger ved E6 og omtrent midt mellom to store tettsteder. Det betyr at det er langt til neste spisested uansett om man skal nordover eller sørover. På forhånd hadde Johnsen trodd at mesteparten av kundene skulle være lokale, men fant ganske raskt ut at reisende ville være hovedinntektskilden til kafeen.

Johnsen mener at entreprenørskap kan være svært viktig for små kommuner. Han sier at i små kommuner er som regel mer enn halvparten ansatt av det offentlige og det er dyrt for kommunene. Flere i arbeid i privat sektor i kommunene vil føre til større inntekter til kommunen, noe som igjen gjør at kommunen får mer penger å bruke på andre ting. Han mener at en kommune uten entreprenørskap er forlatt, og at kommunene derfor er forpliktet til å legge til rette for mennesker som ønsker å etablere bedrift i deres kommune. Å starte en liten bedrift i en liten kommune gir innbyggerne et nytt og kanskje bedre tilbud enn hva det allerede er, og dette kan gjøre at kommunen blir mer attraktiv for de som allerede bor der eller for folk som vurderer å flytte dit. Det Johnsen aller helst ønsker er at det skal etableres en eller flere store bedrifter i kommunen. Ved å etablere en større bedrift vil det føre til mange flere arbeidsplasser, større inntekter for kommunen og gjøre kommunen mer attraktiv. Uansett mener Johnsen at entreprenørskap kun er positivt for kommunen, store eller små entreprenører. De største virkningene min bedrift har på kommunen er nok at den skaper noen arbeidsplasser, den fungerer som et samlingssted for innbyggerne og den gir et ekstra tilbud til innbyggerne. Uten kafeen ville ikke innbyggerne i Kvænangen hatt noe sted for å gå ut for å spise.

Johnsen merker veldig stor forskjell i bygda fra da han kom tilbake i 1993 til i dag. Det har vært en stor befolkningsnedgang. Da han valgte å overta bensinstasjonen hadde det vært befolkningsvekst i noen år, så han er litt trist for at det har gått som det har. Johnsen er en av de få som har startet noe nytt i kommunen og håper at flere kunne prøve å gjøre det samme for å klare å snu denne trenden. Han mener at entreprenørskap er en av de viktigste tingene som må være på plass for at en kommune skal fremstå som attraktiv for nye innbyggere. Med

mange nyetableringer vil kommunen få mer inntekter gjennom skatt, som igjen vil komme innbyggerne til gode. Han peker også på at Kvænangen ligger i tiltakssonen (Nord-Troms og Finnmark) noe som gjør det enda mer gunstig å drive en bedrift i dette området. For å oppsummere hans meninger om hvor viktig entreprenørskap er for små kommuner kan man si at det er en av byggesteinene i en mur som må være på plass for å kunne snu en negativ trend.

Johnsen har vært ganske negativ til hvordan kommunen legger til rette for nyetableringer, men sier også at kommunen hjelper til der det er lettest for dem. De som starter bedrift i kommunen har mulighet til å søke om støtte fra kommunen, det er ikke snakk om så veldig store beløp, noe som kan føre til at folk legger prosjektene sine på is fordi de ikke har nok kapital. Hvis disse tilfellene oppstår, mener Johnsen at kommunen kunne vært flinkere til å bruke tid til å hjelpe folk med å søke midler andre plasser og generelt gi dem den informasjonen de trenger for å komme i gang med etableringen. Derfor mener han også at det var viktig for kommunen å ansette en næringskonsulent.

En entreprenør i en liten kommune trenger kanskje et arbeid og det er kanskje grunn nok til å velge å etablere en bedrift. Det å bidra til et økt tilbud i sin egen kommune kan også være en god grunn til å starte en egen bedrift. Hvis man har nok kapital og har troen på sitt prosjekt er det bare å komme i gang, men om man trenger penger til oppstarten, må man sende inn søknader til kommunen og andre institusjoner for å få kapital. Som regel vil det nok være en lokal som starter bedrift for å få arbeid eller for å få seg ny jobb. Det kan også være folk som er flyttet til kommunen med mann eller kone og er uten arbeid, som ser at eneste muligheten for å få jobb er å skape den selv.

Entreprenørskap i seg selv er kanskje ikke nok til å redde kommuner som er truet av stor fraflytting, men om det har vært noen suksessfulle oppstarter av bedrifter i en kommune og kommunen generer større inntekter, kan entreprenørskap være med å gjøre kommunen mer attraktiv for de som allerede bor der og for eventuelle nye innbyggere.

I små kommuner kan det fort være at noen kommer opp med samme idé, det er da viktig at de som har styringen i kommunen ikke gir begge støtte til akkurat samme type bedrift. Det vil skape for stor konkurranse i et lite marked og sannsynligvis vil ingen av dem klare seg, men med god støtte til den ene bedriften vil kunne gi en bedrift som overlever. At kommunen er positiv til de som kommer med forslag om nye bedrifter er viktig. Dette er første steg mot å legge til rette for entreprenørskap. Hvis en entreprenør møter motstand i alle ledd vil han sannsynligvis ikke etablere i det hele tatt. For min egen del har jeg møtt en del motstand når det kommer til kjøp av kommunens eiendom. Jeg har gått med en del planer om blant annet en liten campingplass. I den forbindelse var jeg interessert i et fint strandområde like ved E6. Det fikk jeg ikke da det hadde vært noen med annen litt større plan før meg. Denne planen er det ikke blitt noe av, så jeg synes det er for dumt at jeg ikke kan få nyttiggjøre den., i og med at dette området har vært planlagt å bruke til slike formål. Det er selvsagt veldig kjedelig å ikke få muligheten til fullføre sine drømmer på grunn av motstand i kommunen. Ellers vet jeg at kommunen spesielt i Badderer har vært flink å regulere områder å legge til rette for oppstart av nye bedrifter. Dette ser jeg på som en viktig faktor. De er allerede flinke til å ta i mot og høre om eventuelle planer i en tidlig fase.

4.2 Entreprenør 2

Dag Åsmund Farstad (født 1963) er født og oppvokst i Burfjord i Kvæningen. Han er utdannet snekker, men har opp igjennom årene tatt mer utdanning og har derfor en bred kompetanse innenfor flere fagfelter. Dersom mulighetene byr seg er Farstad alltid interessert i å tilegne seg ny kunnskap. Han har tatt flere vektall på Høyskolen i Finnmark, og vært på Brannskolen. I dag er han leder på teknisk avdeling i Kvæningen kommune og på fritiden driver han Farstad Byggtjenester, noe som han ønsker å gjøre til sin fulltidsjobb.

Farstads bakgrunn er fra snekkeryrket, som han har jobbet med i mange år. Han har nå jobbet for kommunen i mange år og ønsker derfor å satse litt mer på sin egen bedrift for å kunne bruke denne snekkerkompetansen mer. Han ønsker dette fordi at han da kan få mer frihet til jobben og jobbe når det passer han. En annen motivasjonsfaktor er at lønnsmulighetene er vesentlig bedre ved å drive egen bedrift enn ved å jobbe for kommunen. På spørsmål om det finnes noen generelle karakteristika på entreprenører svarer han at det nok stemmer, men at det vil variere svært mye. Han mener at de fleste entreprenører er villige til å jobbe hardt og

ikke trenger noen til å fortelle dem hva de skal gjøre. Det som fikk han til å etablere denne bedriften var tanken på å få kunne jobbe med noe han virkelig liker, samtidig som han kan bestemme mer når og hvor mye han skal jobbe. Det er ikke det at det ikke er mangel på snekkere i Kvænangen, for det er det ikke. Det er bare det at det mangler en snekker som tar både små og store små oppdrag for privatpersoner. De som er snekkere i dag er stort sett ansatt hos bedrifter som Byggtorget og andre store firmaer, og de som har arbeidet som privatsnekkere er nå pensjonister. Hans store mål ved oppstarten av denne bedriften var å kunne få drive den på heltid, da han har sett at det vil være mer enn nok jobb til en mann. Per i dag har Farstad så mange oppdrag at han må takke nei til flere, og på grunn av at han ikke har fått permisjon fra jobben i kommunen har det heller ikke blitt en fulltidsjobb av dette. Han kan ikke nevne mye om etableringsprosessen av bedriften, ettersom han kun har registrert bedriften. Han hadde lite utstyr, men har skaffet seg utstyr etter hvert som inntektene har kommet inn, derfor trengtes det ikke noen større investeringer ved oppstarten. Han tok det gradvis. I forbindelse med oppstarten av bedriften har han gjort det meste selv, men peker raskt på at kommunen kunne vært mer behjelpelig angående hans stilling i kommunen. Det er flere som er kvalifisert for jobben, og han mener derfor at de kunne gitt han permisjon slik at han kunne prøve å jobbe som snekker på heltid ett år for å se om det var noe å leve av.

Farstad er av den oppfatningen at entreprenørskap er viktig for alle kommuner ikke bare små kommuner, men at i små kommuner merkes det mye mer om en bedrift blir etablert. I en stor kommune er det kanskje ingen som ville lagt merke til at det hadde blitt etablert en ny snekker bedrift, men i små kommuner kan en nyetablering være det store samtaleemnet på den lokale butikken. Videre mener han at en kommune uten entreprenørskap vil være en døende kommune, derfor er han opptatt av å få prøvd sin egen bedrift i kommunen. For kommunen vil hans bedrift i første omgang bety en ekstra arbeidsplass, men på sikt om alt går som han håper vil det kunne bety enda flere arbeidsplasser. Dette punktet burde være viktig for kommunen, fordi i dag er det veldig mange arbeidstakerne som har kommunen som arbeidsgiver. Det er vel slik at de fleste små kommuner har det slik, legger han til.

Farstad har bodd i Kvænangen hele sitt liv og har derfor merket både oppgang og nedgang i befolkningstallet i kommunen. Han mener at det er mye som skal til for å klare å snu trenden i

Kvæningen, der eldrebølgen for alvor har slått inn, og alderssammensetningen har blitt ugunstig. Det bor i dag veldig lite folk i alderen 16-30 i Kvæningen og det lover ikke bra for fremtiden. Det han håper på er at behovet for sykepleiere og hjelpepleiere om noen år vil kunne få flere unge tilbake til kommunen. Dette kan gjøre at kommunen får mer ungt, friskt blod som kan gi ny giv. Han håper også at flere private kan lage tilbud om arbeidsplasser i kommunen, men for å klare det trenger de støtte fra en kommune som ikke har alt for mye kapital å tilby. Han håper at staten kommer på banen og gir litt ekstra støtte til kommuner som sliter med økonomien og som sliter med mye fraflytting. Han ser ikke på entreprenørskap som det viktigste for å klare å snu den dårlige trenden i kommunen, men at det kan være noe som bidrar til å snu den.

Fra hans egen oppstart har han opplevd at kommunen har vært lite behjelpelig med å gi ham tid til å komme i gang med full drift av bedriften. Han mener at et bedre samarbeid mellom entreprenøren og kommunen gjør at man som oftest vil klare å finne en løsning slik at man får startet prosjektene sine. Kun da vil man se om det er mulig. Om ikke kommunen er behjelpelig på dette området vil det være vanskelig for de som allerede har en jobb i kommunen å kunne starte en egen bedrift. Dette er selvsagt vanskelig. Dersom alle skulle følge drømmen sin og starte egen bedrift med permisjon fra en kommunal jobb, ville det blitt vanskeligheter. Farstad mener at kommunen viser engasjement siden de har ganske nylig har ansatt en næringskonsulent. Han er ikke helt sikker på hva kommunen kan bidra med av kapital i oppstarten ettersom han selv ikke hadde behov for kapital, men han vil tro at kommunen kan bidra med noe.

En som har lyst å starte bedrift i en liten kommune må starte med å ta kontakt med en han tror kan være behjelpelige i oppstarten. Hvis han er i jobb må han ha en samtale med sin arbeidsgiver på forhånd slik at en avtale om permisjon kan komme i stand. Han bør også forhøre seg litt i nærmiljøet om hva innbyggere og venner synes om ideen, og ikke være redd for at noen kommer til å ta ideen fra ham, men kanskje i første omgang forhøre seg med personer som står han nærme. Hovedgrunnen til at de skal etablere i en fraflytningstruet kommune mener Farstad er at de vil hjelpe kommunen å overleve, samtidig som man skaffer seg selv en ny arbeidsplass, og en ny på den gamle arbeidsplassen sin. Farstad mener at

hvilken som helst entreprenør kan være aktuell for å etablere bedrift i en kommune som Kvæningen, og han mener at det kan være mange tilfeldigheter i akkurat hvem som etablerer bedrift. Kvæningen ligger bra til med E6, har brukbart kaianlegg og store områder til næringsvirksomhet, så det er ikke noe problem å starte bedrifter her. Han tror nok likevel at de fleste som vil etablere er den typen entreprenører som er uten arbeid og må skape sin egen jobb for å skaffe penger til livets opphold.

Farstad mener her at etablering av enkeltpersonforetak ikke er nok til å redde kommunen, men om det er mange slike små foretak kan på sikt bremse fraflyttingen. Han mener at hvis noen virkelig satser og etablerer en stor bedrift så kan det være mer til hjelp enn mange små bedrifter. Farstad peker også på at hvilke bedrifter som etableres også er viktig med tanke på om det kan redde kommunen. Et bredere spekter av bedrifter vil være bedre for kommunen enn et smalt spekter mener Farstad.

Det at kommunen viser interesse for at du skal etablere i deres kommune er et viktig grunnlag mener Farstad. I en liten kommune hvor alle kjenner alle, føles det ikke godt å ikke ha støtte av de som styrer kommunen. Enhver kommune har mulighet til å støtte bedriftsetablerer med kapital, men i mindre kommuner er nok den støtten ganske liten. Allikevel er slik støtte veldig viktig for personer som ønsker å starte en bedrift og er en fin måte for kommuner å hjelpe entreprenører å komme i gang på. Som han også nevnte tidligere er det viktig at det er forskjellige bedrifter som etableres. Her kan kommunen ha innvirkning på hvilke bedrifter som etableres ved å velge om og hvor de vil gi støtte til. Det er først og fremst viktig at kommunen har en god dialog med entreprenørene, men også viktig at man får den hjelpen man trenger i form av både finansiering av andre ting.

4.3 Entreprenør 3

Rita Bjørklund Isaksen (født 1965) er opprinnelig fra Arnøy i Skjervøy kommune, men flyttet til Spildra i Kvæningen kommune i ganske ung alder. Spildra er en øy som ligger 20 minutter med båt fra kommunesenteret Burfjord. Det er i dag 38 fastboende på Spildra, men om sommeren er det en del mer. Isaksen ble tidlig mor og har derfor ikke mye utdannelse å vise

til. Isaksen har opp gjennom tiden tatt flere kurs og har skaffet seg en del kompetanse. I dag eier og driver hun Spildra landhandel og Kvæningen Adventures.

Isaksen har i flere år drevet Spildra Landhandel og har gjennom tiden blitt godt kjent i det lokale landskapet. Hun startet tidlig med å tilby turer i naturen på Spildra, men også i Kvæningen generelt. I starten var det først og fremst for studenter som kom fra Tromsø og Alta. Hun valgte derfor for et par år siden å gjøre det hele mer formelt ved å starte selskapet Kvæningen Adventures, som skulle rette seg mer mot turistnæringen, da spesielt opplevelsesturisme. Hun hadde sett at flere hadde gjort dette med suksess og ville derfor følge etter, da hun mente det var noe hun kunne lykkes med.

Det som fikk Isaksen til å starte dette selskapet var først og fremst det at hun ville vise andre hvor flott og vakker natur det er i Kvæningen, men også muligheten for å tjene mer enn det hun gjorde ved kun å drive landhandelen. Når det bare er 38 mennesker på øya er det vanskelig. Tidligere har hun jobbet på skolen på Spildra og hatt forskjellige småjobber for å spe på inntekten.

Isaksen mener at hvem som helst kan være entreprenør, men at noen sannsynligvis egner seg bedre enn andre. Hun bruker seg selv som eksempel og nevner at hun aldri har trivdes i en "vanlig" jobb. Hun liker å kunne bestemme selv når og hvor mye hun skal jobbe. For at en entreprenør skal lykkes mener Isaksen at man må ha noen generelle karaktertrekk. Hun mener man må være hardt arbeidende, ha stå - på - vilje, tro på seg selv og en god evne til å takle motgang. Man må heller ikke være redd for å mislykkes..

Hennes mål for oppstarten var i første omgang å gi et tilbud til turister og fastboende om å oppleve naturen i området. Hun ville også ha en bedrift som gav henne friheten til å bestemme selv over arbeidstid. Kvæningen skulle få en attraksjon mer. Hun hadde ikke tenkt noe vesentlig på å skape flere arbeidsplasser i kommunen. I dag gjør hun det meste i bedriften selv, det eneste hun ikke gjør er å kjøre båten de benytter for å oppleve sjøen og

fiskemulighetene, for det gjør mannen Roy. Han er tidligere fisker og har i dag et eget minirederi med 2 båter, som han gjør forskjellige oppdrag for, både for det private og det offentlige.

Ettersom hun hadde drevet med noe lignende i mange år før hun formelt etablerte selskapet var det ikke mye som skulle til i etableringsprosessen. Hun stiftet et formelt selskap og søkte om noen midler fra kommunen, som hun fikk innvilget. Hun fikk gjort i stand de lokalene hun trengte og det utstyret hun måtte ha med disse midlene. Isaksen oppdaget ideen for lenge siden, men ventet lenge med å starte opp. Hun ville ha bekreftelse på at hun kunne lykkes med dette, og det fikk hun i og med at andre lignende bedrifter klarte seg godt. Etter at hun startet opp for fullt har hun hele tiden passet på å prøve å gi et unikt tilbud av aktiviteter som skiller henne fra de andre aktørene i området. Ettersom bedriften fortsatt er ganske ung vet hun ennå ikke om hun er optimalt tilpasset med dagens tilbud, men hun vil fortsatt være opptatt av å tilpasse seg markedet. I oppstarten var det en del styr med hvordan hun skulle få kunder. Det finnes flere reiseselskaper som samarbeider med flere operatører, men de tar for mye av overskuddet, så et slikt samarbeid er uaktuelt for henne. I år ser det ut til at vi får en del gjester. Vi er nesten fullbooket, legger hun til.

I og med at bedriften enda er så ung, mener hun det er vanskelig å svare på hvorfor de ennå er i live, men hun tror at de fortsatt vil være i live om både fem og ti år. Hun opplever stadig flere henvendelser fra turister noe som lover godt for fremtiden, og hun tror det kommer av at hun har et godt tilbud av aktiviteter og en veldig bra beliggenhet i forhold til natur og adkomst.

Som nevnt tidligere så var ikke å hjelpe kommunen noe mål Isaksen hadde ved oppstart av bedriften, men hun tror at nyetableringer i kommunen kan skape litt mer "liv i bygda". Det at det er tilbud om arbeidsplasser er essensielt når folk vurderer å flytte en plass, og om ikke private aktører tilbyr noen jobber, så er det ingen som kommer flyttende til kommunen heller.

Isaksen tror ikke at hennes bedrift har hatt så mye å bety for Kvæningen kommune, men på sikt om veksten inntreffer slik som hun håper, så kan nok hennes bedrift tilby et par arbeidsplasser ekstra, spesielt i sommermånedene. I tillegg vil jeg jo gjøre at det kommer litt mer penger inn i kommunen gjennom skatt, sier hun.

Isaksen har bodd i kommunen de siste 20 årene, som er den perioden hvor befolkningsnedgangen har vært størst. Hun tror at det må store endringer til for å klare å snu denne trenden. En av tingene som må gjøres er å gjøre bygda mer attraktiv for de unge, slik at de har noe å komme tilbake til, for slik det er i dag drar de fleste unge fra bygda for å studere, og kommer sjelden tilbake og bosetter seg.

Hun mener at entreprenørskap og bedriftsetablering kan være med på å gjøre kommuner mer attraktive for fraflyttet ungdom, og som nevnt ovenfor mener hun at dette er svært viktig for å klare å snu den negative trenden som mange kommuner sliter med. Flere bedrifter i en kommune vil også være med å bidra til en bedre økonomi i kommunen og flere arbeidsplasser. Dette gjør igjen at kommunen får mer midler til å investere, noe som igjen gjør kommunen mer attraktiv. Alt i alt er entreprenørskap en viktig del for å klare å snu trenden, men det er også viktig at kommunen generelt gjør det den kan for å holde folk i bygda eller gjøre den attraktiv for andre.

Etableringsprosessen kan være veldig varierende fra bedrift til bedrift i små kommuner. Mange har alt av planer klare og nok kapital til å komme i gang med en gang, mens andre trenger lengre til for å planlegge og støtte fra offentlige og private institusjoner for å ha nok kapital til å komme i gang. Her er det viktig at de entreprenørene som velger å prøve seg har nok stå – på - vilje til å komme seg igjennom alt som trengs av papirarbeid i oppstarten av en bedrift. I en kommune som Kvæningen mener Isaksen at det vil være mange forskjellige typer entreprenører, men at de fleste vil at samme motivasjonsgrunnlag for en bedriftsetablering, og det vil være å skaffe seg selv en jobb. I tillegg til det å skaffe seg en

jobb kan det å være med å tilføre lokalsamfunnet noe, være et argument for å etablere en bedrift i en liten kommune.

En hard satsning på entreprenørskap i en liten kommune kan med litt flaks være nok til å redde en kommune mener Isaksen. Det må være bedrifter som klarer å komme seg inn i en vekst og modningsfase for at det skal kunne hjelpe en kommune. Et større tilbud av arbeidsplasser og inntekter i kommunekassa er det viktigste en bedrift kan bidra med. Resten må kommunen selv gjøre. Det vil si at den største jobben ligger på kommunens skuldre. Den jobben går ut på å skape en attraktiv kommune, legge til rette for flere bedrifter og søke kompetente medarbeidere i ledelsen i kommunen for å kunne ta kommunen inn i en vekstfase. Isaksen skjønner ikke hvorfor alle statlige selskaper som genererer mange arbeidsplasser alltid blir lagt til de største byene der det allerede er nok folk. Hvorfor kan de ikke flytte ut flere organer slik de gjorde med registrene i Brønnøysund. Ved å flytte slikt ut av byene gjør at man opprettholder en spredt befolkning.

En kommune har ganske mange muligheter for å legge til rette for entreprenørskap. De kan inngå samarbeidsavtaler med organisasjoner som Innovasjon Norge, som kan hjelpe kommunen med å hjelpe personer som ønsker å starte bedrift. Det å ta avgjørelser i kommunestyret som gjør det lettere for bedrifter å få tilgang til tomtearealer eller penger er noe av det viktigste de kan gjøre for å bidra til økt entreprenøriell aktivitet. Jeg er i den formening at kommunen må markedsføre seg. Dersom man hører om en kommune som legger til rette for entreprenører, som kan bidra med penger og som kanskje hjelp til selve oppstarten vil det bli mer ettertraktet. Man må få vite om de gode forholdene vi har i Kvæningen dersom folk skal komme hit å gjøre noe

4.4 Ordfører

Født og oppvokst utenfor Bergen, der han studerte jus. Han fikk jobb som trygdesjef i Kvæningen i 1997 og flyttet da til kommunen. I 2007 ble han valgt til ordfører gjennom partiet Høyre og har nå følgelig permisjon fra stillingen som trygdesjef. Han har vært ordfører i snart fire år, og står på førsteplass på listen foran høstens kommunevalg. Helland mener at

folketallet har gått ned mer eller mindre siden midten av 1950-tallet, men at den aller største avfolkningen har skjedd de siste tretti årene. Av bedriftsetableringer har det vært en del den siste tiden, men disse har ikke generert så mange arbeidsplasser. I dag jobber bortimot 55 % i offentlig sektor.

For de entreprenørene som ønsker å etablere seg her i kommunen er det aller viktigste for dem å skaffe seg en jobb. Kommunen har ikke så mange stillinger å tilby at de kan gi alle jobb, derfor vil nok noen prøve å starte for seg selv for å tjene noen ekstra kroner. Han håper at folk er skikkelig motiverte for å lykkes med bedriften sin, men også at de er motiverte til å hjelpe kommunen så godt de kan. I en liten kommune som denne må alle stå sammen for at kommunen skal klare å overleve. Han mener videre at man ikke kan se på en entreprenør som en type person, men at hvem som helst kan bli entreprenører. I en liten kommune kreves det kanskje mer av entreprenøren enn i en stor kommune. Her kjenner alle hverandre og det blir fort snakk i bygda, og om dette er negativ snakk, må entreprenørene være sterke nok til å ha troen på seg selv. Helland er en av de som ofte er innom kafeen, som oftest for å spise god mat, men også for å se hvor mye folk som er og hvilket samhold den er med på å skape. Han synes det er utrolig fint å ha en plass hvor folk kan treffes å ta seg en kopp kaffe. Derfor mener han at kafeen er et veldig viktig tilbud i kommunen. Uten den ville mange flere reist langt for å handle, spesielt i helgene. Det ville butikken i kommunen tapt mye på. De to andre bedriftene vi nevner for han har han også kjennskap til, og han håper at flest mulig klarer å drive sine egne bedrifter så lenge som mulig i kommunen. Han ser på alle som like viktige, for hvis ikke noen prøver vil ingen klare å skape en levedyktig bedrift som vil gagne kommunen heller.

Helland mener at entreprenørskap og bedriftsetableringer er helt avgjørende for kommunens eksistens, men ser at de må gjøre en stor jobb for at det skal bli mer populært å etablere seg i Kvænangen. Etableres det bedrifter vil det skape behov for hus til de som arbeider der, og so igjen kan føre til økte barnefødsler, som igjen fører til fulle barnehager. Helland mener det ofte blir en god sirkel når det først skjer noe. All aktivitet gir positiv innvirkning på alt annet. I tillegg mener Helland at dersom det først er noen som klarer å etablere seg, vil dette gi en

psykologisk effekt, og være en motivasjonsfaktor. Det viser at det går an å bo i en liten fraflytningstruet kommune.

På spørsmål om hvem som etablerer, hvorfor og hvordan man skal etablere bedrift i Kvænangen svarer Helland at det ofte er de som allerede bor i kommunen. De finner bare på noe nytt å gjøre. Dette resulterer ofte i at vi får ledige kommunale jobber, og i det siste har vi slitt med å få ny arbeidskraft til disse stillingene. Svaret på hvorfor man skal etablere seg i Kvænangen er svært enkelt mener han. Det er rett og slett gunstig å bo her. Kvænangen er med i virkemiddelssonen, eller tiltakssonen som omfatter Nord-Troms og Finnmark. Denne gjør at man får lavere skatt, studielånet blir nedskrevet av seg selv, dobbel barnetrygd og ingen moms på strøm. I tillegg er det ingen arbeidsgiveravgift. Dette er regler og tiltak fra staten, mens kommunen stiller med billige tomter til salgs med både vann, vei, kloakk og bredbånd lagt opp ferdig. For å få hjelp til finansiering, prosjektering, tomteareal og annet må man så tidlig som mulig ta kontakt med kommunen sier Helland.

Når vi spør hva kommunen gjør for å få entreprenører og etablerere til kommunen er svaret at de lytter til alle, og legger til side all annet arbeid dersom det kommer en som vil starte noe nytt i kommunen. Det kan også gis opptil 35 % offentlig støtte på investeringskostnader ved oppstart av bedrift eller utbygging. I tillegg kan man i Kvænangen søke om midler fra samisk utviklingsfond, som er et fond som skal fremme tiltak som har betydning for den samiske befolkningen og det samiske befolkningsområdet. Årlig betaler kommunen ut ca. 1 million kroner til forskjellige prosjekter. Kommunen arbeider også tett med Halti næringshage i Nordreisa kommune, og har i tillegg ansatt en næringskonsulent i 50 % stilling. Henne kommer vi tilbake til under. Helland mener at de må ha noen konkurransefortrinn dersom det skal være attraktivt å etablere seg i kommunen. Tiltakssonen er ikke spesielt nok, og han mener kommunen kan bli bedre på effektiv tilrettelegging, ha planer klar og være mer tydelig. I tillegg må det legges enda bedre til rette fysisk.

For å snu den dårlige trenden der folk flytter fra distriktene er det viktig å holde på tiltakssonen mener Helland. Han mener at kommunen hele tiden må være bedre enn andre og

man må få vist seg fram. Det må i tillegg satses på god infrastruktur og store arealer der bedrifter kan etablere seg. Til slutt legger ordføreren til at kommunen nettopp har lagt ut nesten 150 hyttetomter til salgs i indre Kvæningen. Dette kan være med å skape mer aktivitet i vår lille kommune. Vi ser at hyttebyggere bruker de lokale butikkene en god del, noe som er positivt.

4.5 Næringskonsulent

Anne Berit Bæhr er opprinnelig fra Kautokeino, men har under hele oppveksten vært hver sommer i Kvæningen, da faren og moren som er reindriftssamer har sommerbeite her. Anne Berit har forskjellig utdannelse, deriblandt reindriftsutøvelse og prosjektledelse, samt noe økonomi og administrasjon. Hun flyttet permanent til Kvæningen for syv år siden, og fikk for halvannet år siden jobb som næringskonsulent i 50 % stilling, og har drevet et prosjekt som kalles Verddeprosjektet omtrent like lenge. Formålet med dette prosjektet som er støttet av Troms fylkeskommune, kommunen og sametinget er å skape arbeidsplasser av lokal natur og kultur, samt prøve å se det positive i reindriften og prøver å få til samarbeid mellom samene og de fastboende i kommunen. Ordet Verdde er et samisk ord som betyr vennskap, da menes vennskap mellom flyttsamer og lokalbefolkning. For Kvæningen kommune er samene veldig viktige da de fra mai til september øker folketallet i kommunen med ca. 500 mennesker. Dette tjener hele næringslivet i kommunen på.

For at entreprenører skal være villig til å satse her i kommunen mener Bæhr at de må ha riktig og god motivasjon. Hun tror at folk er opptatt av lønn og arbeidstid. Det å bestemme selv når man skal jobbe er fristende for de aller fleste, men ikke alle er strukturerte nok til å klare det. Etersom de ikke er overskudd av jobber i kommunen tror hun også at enkelte tenker på å skape sin egen arbeidsplass for å skaffe seg nok penger til livets opphold. De entreprenørene hun kjenner i kommunen mener hun har noen felles karaktertrekk ved seg. De liker alle å stå på og ta i et tak som hun sier og de er ikke redde for motgang, da jobber de bare enda hardere. De er også svært opptatte og interesserte i det de holder på med, og da blir gleden deres enda større ved å drive med det, noe som gir dem en ekstra motivasjon for å stå på. Når vi nevner de entreprenørene vi har snakket med og deres bedrifter tenker hun seg om før hun trekker fram kafeen. Hun synes at kafeen er veldig viktig i Kvæningen. Den fungerer som et

samlingspunkt for innbyggerne og den gir et tilbud som hun mener er svært viktig i en hver kommune. Uansett hvor man er fra og hvor man bor, så vil folk alltid ha lyst til å dra ut å spise. Hun synes også at Kvæningen Adventures er et veldig godt initiativ. Hun håper at den bedriften kan gjøre Kvæningen mer interessant for turistene og gjøre naturen og omgivelsen mer kjent, ikke bare i Norge, men også utenfor landegrensene.

Bæhr mener at det er utrolig viktig med entreprenørskap i alle kommuner. Det er det eneste som kan gjøre at en kommune klarer å holde seg oppegående. Med en offentlig sektor som utgjør over 50 % av arbeidsplassene er det snart bare butikken og statoilstasjonen igjen. Det er en for høy andel offentlige ansatte i Kvæningen, og ønsker Bæhr ønsker at det skal bli flere arbeidsplasser på sikt. Det er en av grunnene til at hun jobber som prosjektleder for Verddeprosjektet. Samtidig har hun et personlig ønske at det skal skapes noe i kommunen, og er ofte å se rundt omkring der det skjer noe.

På spørsmål om hvem som etablerer, hvorfor og hvordan man etablerer bedrift i Kvæningen mener Bæhr at det ikke er noen bakdel at Kvæningen er en liten kommune, og ser ikke noen bakdeler med å etablere seg her. Det er stort sett de lokale som etablerer. De starter stort sett opp enkeltpersonsforetak, og sier opp eller søker permisjon fra jobben som kommuneansatt. Hun mener at det er flere fordeler med å starte bedrift i distriktet. Selvsagt er det ikke mulig å starte en stor leketøysbutikk eller et flott hotell med 200 rom. Det er små foretak og bedrifter som er mulige. Tiltakssonen med nedbetaling av studielån, moms fritak på strøm, dobbelt barnebidrag og skattefradrag, samt fritak for arbeidsgiveravgift er en utrolig gunstig ordning fra staten som er veldig bra for oss. Disse fordelene med tiltakssonen har alle kommunene her oppe, så her er ikke Kvæningen unik. For at vi skal være attraktive må vi være interesserte i få entreprenører hit. Kommunen prøver hele tider å lytte til folk som har ideer, og er behjelpelig med finansiering og tilrettelegging av tomt dersom det skal være behov for det under en oppstart. Det at kommunen er frampå og ønsker etablerere velkommen er en god grunn til å starte her, samt at vi har et godt samarbeid med Halti næringshage i nabokommunen Nordreisa. Vi prøver altså å legge best mulig til rette for at det skal skje noe. Hvis jeg får besøk eller en telefon fra en som ønsker å starte bedrift, flytte til kommunen eller bare ønsker å finne ut saker og ting slipper jeg alt jeg har i hendene og retter all fokus mot den

personen. Det er svært viktig at de føler at de blir hørt og føler at kommunen ønsker de velkommen.

Bæhr sier at entreprenørskap kan være akkurat det som skal til for at Kvænangen skal bestå som kommune. Alle typer entreprenørskap, etableringer eller videreføring er like bra. All aktivitet er bedre enn ingen aktivitet. Hun sier at snittalderen i kommunen er høy, og at det er lite folk mellom 16 og 30 år, som er den delen av befolkningen som er mest ønskelig.

Samtidig synker befolkningstallet fra år til år, noe som ikke er særlig bra, da tilskuddene fra staten går ned for hvert menneske som flytter eller går bort. Bæhr tror at dersom det blir en nyetablering og det flytter noen til kommunen vil det være bra, fordi det da vise andre at det er mulig å bosette seg på bygda.

4.6 Sekundærdata

Vi har i tillegg til disse intervjuene valgt å se på noen sekundærdata i form av tabeller om befolkningsutvikling i forskjellige kommuner. Vi har også valgt å se på en modell fra Handelshøgskolen i Bodø om etablering av aksjeselskaper i kommunene i Norge. Ved å sammenligne modellen med befolkningsutviklingen i noen utvalgte kommuner vil vi se om det er noen sammenheng mellom etableringer av aksjeselskaper og befolkningsutvikling. Disse tabellene og modellen finnes som vedlegg.

5. DISKUSJON

I dette kapittelet vil vi diskutere og drøfte den informasjonen som kom fram under den kvalitative undersøkelsen vi gjennomførte blant entreprenører og kommuneledelse i Kvæningen Kommune. Denne informasjonen vil vi analysere og knytte opp mot litteraturen vi har skrevet i litteraturkapittelet, samt opp mot egne meninger og synspunkter. Vi gjør oppmerksom på at alle tabeller om befolkningsutvikling og figuren om etableringsgrad som det vises til i dette kapittelet finner du som vedlegg i kapittel 7.

Vi legger opp til å analysere informasjonen i to deler, i og med at vi hadde to underproblemstillinger under hovedproblemstillingen vår. De to problemstillingene var:

Hvem etablerer, hvordan og hvorfor etablere bedrift i Kvæningen Kommune?

Hvordan kan kommunen legge til rette for entreprenørskap og kan entreprenørskap være med å redde Kvæningen Kommune?

5.1 Hvem etablerer?

Ifølge Wickham (2006) trenger en entreprenør flere karakteristika eller ferdigheter for å lykkes. Dette kan være karakteristika som det å tåle motgang, være hardtarbeidende, ivrig etter å lære og å være informasjonssøkende.

Hvis vi skal se på de karakteristikaene ved en entreprenør som fører til suksess finner vi ut at Johnsen innehar en del av disse karakteristikkene. Johnsens kafé lever i dag i beste velgående, grunnet alt det harde arbeidet han har lagt ned i forbindelse med etableringen av bedriften. Gjennom hele livet har Johnsen vært opptatt av å lære seg nye ting, noe som også er en karakteristika som kjennetegner en suksessfull entreprenør. I det hele tatt har Johnsen flere karakteristika for det som kjennetegner en suksessfull entreprenør, og kanskje er det derfor Kafé E6 i Burfjord fortsatt lever.

Farstad som er teknisk sjef i Kvæningen kommune innehar stor kompetanse, noe som kommunen setter veldig pris på, og som kanskje gjør at han ikke får permisjon fra jobben sin i kommunen. De karakteristikkene Farstad har som kjennetegner han best er at han jobber hardt og godt selvstendig. Slik situasjonen hans er i dag blir det veldig lange dager, med jobb for kommunen i vanlig arbeidstid og snekkerarbeid på kvelden og i helgene. Ettersom han ikke har tatt sjansen på å drive med snekkeryrket 100 % enda, kan det kanskje virke som om han ikke har nok tro på sin egen idé til å satse på den. Det å ikke ha troen på seg selv gjør at han mangler en viktig karakteristikk ved det å være en suksessfull entreprenør. Farstad har altså mange riktige karaktertrekk, der i blant det å være arbeidsom, god kunnskap og ivrig etter å lære nye ting. Det som hinder han i å bli selvstendig næringsdrivende at han ikke får permisjon og mangel på selvtillit.

Isaksen har erfaring fra mange ulike prosjekter og har derfor også skaffet seg et godt øye for å se nye muligheter. Hele tiden jobber hun hardt for å forbedre sine bedrifter, og har et glødede engasjement for det hun driver med og stor tro på at hun skal lykkes. Hun er ikke redd for å si det hun mener og prøver alltid å få det beste ut av de situasjonene hun havner oppi. Vi ser at Isaksen har mange av de karakteristikkene for det som skal til for å bli en suksessfull entreprenør. Hun er både hardtarbeidende, og ser nye muligheter i tillegg til at hun har stor tro på at hun skal lykkes.

Informantene fra kommuneledelsen mente begge at dersom man skulle etablere seg i Kvæningen måtte man ha stor tro på seg selv, men også være veldig sta og arbeidsom. I en liten kommune er det ekstra viktig å ha troen på det man gjør.

Alle tre entreprenørene har karakteristika ved seg som gjør dem egnet til å drive med entreprenørskap, og alle har startet opp bedrifter som har lyktes i forhold til målsetningene. Unntaket er Farstads Byggtjenester som ikke har blitt en fulltidsarbeidsplass for han, men som absolutt som suksess i form av en deltidsjobb. Det kan være tilfeldig, men de fleste mennesker

vil ha en eller flere av de karakteristikaene som Wickham nevner, uten at det gjør at de vil lykkes som entreprenører. Det kan være mange tilfeldigheter som spiller inn når det kommer til suksessfaktoren til hver enkelt bedrift og noe vil kanskje påstå at timingen av oppstarten er vel så viktig som entreprenøren selv. Alle våre informanter peker på det litteraturen mener er viktige karaktertrekk ved en entreprenør, dermed ser vi at den teorien som er forsket på også gjelder for våre informanter.

5.2 Hvordan etablere?

Her vil vi bruke syvfasemodellen til å se på hvordan etableringsprosessen for entreprenørene foregår. Syvfasemodellen finner du i litteraturkapitlet kapittel 2. Det hele begynner med at man oppdager ideen. Her har vi sett at ideene til våre entreprenører har kommet gradvis, det er en planlagt idé, som de lenge har grublet på og til slutt satt ut i livet. Før de har fått satt ideen ut i livet har de måttet teste den for å se om det bare er et luftslott. Farstad er egentlig på teststadiet ennå, da han ikke har tatt steget fullt ut. De to andre har gjennomført denne testingen og har kommet videre i prosessen. Isaksens testing kan sies å ha vært da hun hadde skoleklasser på besøk. Dette gjorde at hun tilslutt gikk for å starte med satsning på turister. Før de kan etablere for fullt må de mobilisere og hente inn forsterkninger. Dette kan ofte være i form av finansielle og menneskelige ressurser. Både Johnsen og Isaksen fikk inn menneskelige ressurser, men bare Isaksen hentet inn kapital fra andre. Farstad har mobilisert og skaffet seg ressurser etter hvert, men venter fortsatt på den endelige etableringen. Han er registrert i Brønnøysund, men jobber fulltid i bedriften. Dette er altså neste steg i syvfasemodellen, etableringen. Her stopper Farstad Byggtjenester, mens både Isaksens Kvæningen Adventures og Johnsens Kafé E6 har vært gjennom dette stadiet. De har også passert tilpasningsstadiet, som er det neste steget. Etter dette er det vekst før modning eller tilbakegangsstadiet. Her skiller de to seg fra hverandre. Kvæningen Adventure er fortsatt i vekstfasen, mens Kafé E6 har vært i denne fasen flere ganger avbrutt av modning og tilbakegang, samt ny tilpasning for å oppnå ytterligere vekst.

Her ser vi at en etablering kan være veldig rett frem og enkel, men slik er det ikke bestandig. Disse entreprenørene vi har intervjuet har fått det bra til og har lyktes med sine ideer. Dersom man ikke vet hvordan man skal gjøre ting eller i hvilken rekkefølge man skal gjøre det kan det

fort bli en fiasko. Derfor er det viktig at man tilegner seg kunnskap eller forhører seg med andre. Her har Kvæningen kommune ansatt en næringskonsulent som skal kunne hjelpe i denne prosessen, noe som er veldig positivt. Dette er noe som fører oss inn på neste del.

5.3 Hvorfor etablere?

Entreprenørene vi intervjuet hadde noen like og noen forskjellige motivasjonsfaktorer i sin oppstart av bedrift. Frihet over eget arbeid var høyt prioritert og mulighetene for bedre betalt var også noe som ble nevnt som viktige faktorer. De var påvirket av både push- og pullfaktorer, men i størst grad var det pullfaktorer som ble fremhevet. Den ene entreprenøren var allerede uføretrygdet og kunne derfor allerede bestemme hva han skulle bruke tiden sin til, mens de to andre så på friheten som en klar motivasjonsfaktor for å drive en egen bedrift. Isaksen nevnte også at hun ikke ville passet inn i en “vanlig” jobb, da hun er bosatt på Spildra og avhengig av båttransport for å komme til fastlandet. Derfor var det å starte en egen bedrift løsningen for henne. Lønn var ikke nevnt i vesentlig grad under intervjuet, men slik vi forsto det var også muligheten for mer lønn en pådriver for å starte opp for seg selv. Det å ville starte for seg selv for å få mer penger enn det man gjør i dag må sees på som en pushfaktor. I Johnsen tilfelle hvor han var mest opptatt av å skape noe for lokalbefolkningen i kommunen. Dette i form av at det skapte arbeidsplasser enn det de hadde før etableringen. Dette mener vi er en klar pullfaktor. Når det gjelder de to andre er dette med lønn mer med i bildet. De sa også at friheten av å bestemme selv var noe som drev dem. For Isaksen som har holdt på en stund kan det ha vært pushfaktorer som gjorde at hun satte i gang, men i dag er det nok pullfaktorer som holder henne gående. Da hun flyttet til Spildra måtte hun ha jobb, og overtok derfor butikken fra svigermoren. I tillegg jobbet hun med forskjellige ting før hun startet Kvæningen Adventures. Hun elsker jobben sin og kunne ikke tenke seg å gjøre noe annet. Farstad er også dratt mot tanken av å drive for seg selv og friheten det medfører, men han har bare ikke tatt sjansen på å starte for fullt enda. Dersom pullfaktoren blir sterk nok regner vi med at vi snart ser han som fulltids snekker i Kvæningen.

De fra kommuneledelsen mente at det å skape seg en arbeidsplass var motivasjon nok, i tillegg mente næringskonsulenten at lønn og fleksibel arbeidstid kan være gode motivasjonsfaktorer.

Her ser vi at de fleste nevner mange av de samme faktorene. Det er lønn, fleksibilitet og det å skape noe som er viktig. I tillegg vil vi tro at det å skape seg en jobb vil være den aller største faktoren. Ingen av entreprenørene nevnte dette, og bortsett fra Johnsen tror vi den største motivasjonen for oppstarten var å skaffe seg sin egen arbeidsplass. Det at entreprenørene etablerer av egen fri vilje og på bakgrunn av egne meninger mener vi er viktig for at det skal bli en suksess. Dersom de tvinges til å starte eller starter på feil grunnlag vil det ikke bli noen god historie, med mindre de finner den riktige motivasjonen underveis.

De fleste mente det var et enkelt svar på hvorfor man skal etablere bedrift i Kvæningen kommune. Det er fordi tiltakssonen gjør det gunstig å drive akkurat der. Det er ikke bare gunstig for bedriften som slipper arbeidsgiveravgift, men også for privatpersonene som får redusert skatt, nedbetalt deler av studielånet og omtrent dobbel barnetrygd. Dette er goder som skulle kunne lokke de fleste til kommunen. Tiltakssonen ble innført så tidlig som i 1990, og de første årene så det ut til at befolkningstallet skulle gå oppover, og det skulle bli vekst i kommunen. Slik har det ikke blitt og befolkningen har gått ned fra år til år. I tillegg vil alt kommunen foretar seg i forhold til entreprenørskap være en viktig grunn til å etablere eller ikke etablere i Kvæningen. Dette leder oss inn på neste problemstilling.

5.4 Kommunen og entreprenørskap

Det er en del ting kommunen kan gjøre for at entreprenører skal etablere seg i Kvæningen. Som vi nevnte over har de ansatt en næringskonsulent og de mener at dersom det kommer noen med interessante forslag legger de ned alt de holder på med og fokuserer fullt på dem. Kommunen må være synlig, og de må ha klare planer på hva de vil gjøre med forskjellige områder. Derfor er reguleringsplanene viktige, da det er disse som bestemmer hvor det skal være næringsareal, hvor det er fritidsboligareal og hvor det er boligareal. For at bedrifter skal etablere seg må først og fremst kommunen bidra med finansielle ressurser under oppstarten, og de må stille med gode næringsarealer. Dette er ting alle informantene våre pekte på som viktige saker, men også det at kommunen skal lytte og høre på hva en entreprenør har slags

planer mente de var viktig. Det at staten har lagt opp til tiltakssonen som innebærer at det ikke er arbeidsgiveravgift er noe som taler for bedrifter i Kvænangen, men da denne ordningen gjelder for hele Nord-Troms og Finnmark er ikke dette et konkurransefortrinn som kun taler for Kvænangen. Dette gjør at konkurransen blir stor, og dersom entreprenørene skal etablere seg i Kvænangen må det være en spesiell tilhørighet som fører til det. Kommunen kan i tillegg markedsføre seg for å gjøre seg mer attraktive og mer interessante for entreprenører.

Som vi ser av resultatene av undersøkelsen vår har alle en mening om at entreprenørskap kan være det som skal til. Befolkningssammensetningen vil ved å skape arbeidsplasser bli bedre enn den er i dag, da Kvænangen har lite folk mellom 16 og 30 år. Dette kommer selvsagt av at det ikke er noen videregående skole eller høyere utdanningsinstitusjoner i kommunen. Skal man få disse tilbake etter endt utdanning må det være arbeid å få.

Alle informantene mener at dersom det etableres nye bedrifter i kommunen vil det skape arbeidsplasser, som igjen vil føre til flere ansatte og dermed større aktivitet. Dette er akkurat slik som Gunnar Myrdal kom frem til gjennom sin positive kausalsammenheng fra 50-tallet. Han mente også at denne sammenheng kunne være motsatt, altså at en bedrift legger ned, og folk flytter fra bygda. Da vil det til slutt bare være en liten kommuneadministrasjon igjen. Disse teoriene til Myrdal stemmer godt overens med den sammenhengen fra Handelshøgskolen i Bodø, om antall aksjeselskap etablert i årene 2000-2005 per 1000 innbygger. Dersom vi legger denne figuren til grunn og samtidig ser på befolkningstallet i blant annet Kvænangen, Loppa og Nordkapp har det gått ned i årene rundt og etter at denne figuren ble laget. Dette gir oss en mulig sammenheng mellom antall etablerte aksjeselskaper og befolkningsnedgang/oppgang, da alle disse kommunene var kommuner med negativ årlig endring i antall aksjeselskaper per 1000 innbygger. Et eksempel i motsatt ende er Eidfjord kommune i Hordaland og Vågan kommune i Nordland. Begge disse er kommuner med positive tall på antall aksjeselskap per 1000 innbygger. Her ser vi av tabellene at befolkningsnedgangen har snudd til en befolkningsoppgang i årene fra 2005. Dette er et tydelig tegn på at det faktisk kan være en sammenheng her.

Dersom vi ser litt nærmere på Myrdals kausale kumulative teori kan vi se at det er flere plasser hvor sirkelen kan stoppe opp. For det første må nyetableringen føre til flere arbeidsplasser enn kun for entreprenøren. Dette for å skape flere tilgjengelige arbeidsplasser og flere personer i arbeid i kommunen. Videre skal dette føre til bedre tilgang på faglært arbeidskraft, noe som ikke er sikkert. Det vil avhenge av hvilken type bedrift det er som etableres. Om nyetableringen fører til bedre sysselsetting og befolkningsvekst vil dette føre til at andre selskaper blir mer tiltrukket den kommunen, ettersom etterspørselen etter flere typer varer og tjenester blir større. Videre mener Myrdal at dette skal føre til økning i servicenæringer og andre næringer som betjener lokalmarkedet. Om dette stemmer vil det føre til at den generelle velstanden i kommunen økes, noe som er meget bra for kommunen ettersom deres investeringsmuligheter vil bli bedre fordi skatteevnen til innbyggerne i kommunen er blitt bedre. Denne ekstra kapitalen som kommunen da får tilgang til kan benyttes til å investere i f.eks infrastruktur og andre ting som legger til rette for entreprenørskap og befolkningsvekst. Om disse investeringene blir gjort på en god måte vil det føre til at nye entreprenører etablerer i kommunen ettersom den er blitt så attraktiv og da starter spiralen om igjen. Som vi ser ut av det som er nevnt over, er det noen plasser som er mer kritiske enn andre. Både kommunen og entreprenørene må gjøre sitt for at denne teorien skal stemme. Hvis ikke kommunen gjør de rette investeringene vil denne sirkelen stoppe opp. Entreprenørene må også gjøre en innsats for kommunen hvis denne teorien skal stemme. De må så godt det la seg gjøre skape mer enn kun en arbeidsplass for seg selv. Hvis vi også ser på GEM modellen finner vi ut at den kommer frem til de samme svarene, men den ser på bildet i en litt større sammenheng, men som kan overføres til kommunalt nivå. Det er i begge modellene økonomisk vekst som er målet, men Myrdals teori er det entreprenørskap som er grunnlaget, mens i GEM sin modell er entreprenørskap med på å skape vekst og nye bransjer, noe som fører til økonomisk vekst.

6. KONKLUSJON

Som all annen viser har entreprenører ofte mange av de samme karaktertrekkene. Dette kom vi også frem til i vår forskning. Entreprenørene våre var hardt arbeidene, hadde stå på vilje og hadde evnen til å tåle motgang. Dette er karakteristika som fremkommer i teorien som viktig for å bli en suksessfull entreprenør. Som vi også så manglet en av entreprenørene noe selvtillit, slik at han ikke har turt å satse for fullt. Dette er typisk for de som ikke har nok selvtillit. Vi mener at det er veldig viktig å ha stå på vilje og å ikke gi opp så lett for å bli en god entreprenør. Fra man ser forretningsmuligheten, gjennom hele etableringsprosessen til en suksessfull bedrift ligger det mye arbeid, derfor er det ikke alle entreprenører som lykkes. Dersom vi skal komme med en enkelt påstand vil det være at alle kan bli entreprenører, men ikke alle vil bli en suksessfull entreprenør, spesielt ikke på en liten plass.

Vi brukte syvfasemodellen for å beskrive etableringsprosessen. Den virker veldig enkel og rett frem, men i praksis vil det sjelden være så enkelt. Det vil alltid dukke opp vanskeligheter og mange har forståelse om hvordan å etablere bedrift. Derfor er det veldig viktig å knytte til seg og få hjelp hos så mange personer som mulig med denne kompetanse. Her har Kvæningen kommune gjort grep og ansatt en næringskonsulent. Det er meget viktig at eventuelle nye entreprenører får hjelp hos kompetente mennesker i oppstarten. Vi mener dette har mye å si for om nye bedrifter blir etablert eller ikke. I tillegg mener vi det er klokt av kommunen å være tilgjengelige og klare til å lytte til en mulig entreprenør. De som eventuelt starter opp noe nytt kan i tillegg til hjelp og kompetanse søke om finansiell støtte til oppstarten.

Det at nyetablerere kan søke om både finansielle ressurser og få hjelp til oppstarten gjør at det blir lettere å gjennomføre den. Dette teller positivt på hvorfor de skal etablere seg i Kvæningen kommune. Kvæningen er en del av tiltakssonen som innebærer blant annet nedskrivning av studielån, dobbel barnetrygd, skattefradrag og ingen arbeidsgiveravgift. Dette skulle være et stort pluss for å etablere seg her. Burfjord har et godt kaianlegg og to daglige avganger med båt til Skjervøy. I tillegg går E6 gjennom Kvæningen, noe som gjør logistikken

enklere. Kommunen legger til rette for næringsvirksomhet ved å ha tomtearealer ledig til nettopp dette formålet. Kommunen er også villig til å gjøre mye for nye etableringer, da de er i en ganske desperat situasjon med tanke på folketall og økonomi. Vi vil påstå at det finnes økonomiske fordeler ved å etablere seg i Kvæningen i forhold til kommuner utenfor tiltakssonen, men i forhold andre kommuner i tiltakssonen har ikke Kvæningen noen store konkurransefortrinn. Med tanke på de fordelene tiltakssonen gir er det underlig at folk flytter fra Kvæningen. Skal vi trekke noen konklusjoner på dette området må det være at vi urbaniseres. Vi blir mer urbane og folk trekkes mot byer og de store tettstedene som vist i vedlegg 3. På sikt vil distriktene bli mer eller mindre avfolket, og kun pensjonister og noen få andre vil være igjen.

I fremtiden vil sannsynligvis de minste kommunene i distriktene bli slått sammen og folk vil flytte til distriktssentrene. Utenfor sentrumet vil områdene bli brukt til hytte og fritidsboliger.

Dersom vi samler problemene og konkluderer med at dersom Gunnar Myrdals kumulative teori blir oppfylt, negativt eller positivt vil konklusjon være følgende. Legger kommunen til rette for entreprenørskap og de rette entreprenørene med de gode ideene etablerer seg i Kvæningen vil dette på sikt være positivt for befolkningsutviklingen i kommunen. Hvis vi tar dagens urbane samfunn i betraktning vil det vanskelig la seg gjøre å snu de negative trendene i distriktene. Spesielt for de minste kommunene som Kvæningen. Selv om Kvæningen har de fordelene som tiltakssonen gir, har ikke det gitt noen effekt. Alta og Nordreisa som er de største stedene i tiltakssonen har derimot hatt en positiv utvikling.

Referanseliste

- Bullvåg, E. et al. 2009. *Entreprenørskap i Norge 2009, Global entrepreneurship monitor*. Bodø: Handelshøgskolen i Bodø.
- Dedekam Jr., A. 1987: *Regionaløkonomi*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Jensen, J.I, Kolvereid, L. & Erikson, T. 2006: *Perspektiver på entreprenørskap*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.
- Johannessen, A., Kristoffersen, L. & Tufte, P.A. 2004: *Forskningsmetode for økonomiske og administrative fag*. Oslo: Abstrakt Forlag.
- Knox, P. & Agnew, J. 1998: *The Geography of the World Economy. An Introduction to Economic Geography*. London: Arnold.
- Kolvereid, L., Thune-Holm, A. 1999. *Griinderboken..* Oslo: Cappelen Akademisk forlag.
- Teigen, H. 1999: *Regional økonomi og politikk..* Oslo: Universitetsforlaget.
- Wickham, P.A. 2006: *Strategic entrepreneurship, fourth edition*, Harlow: Pearson Education Limited.

Nettsider:

- Gisline: Kart fra Gisline. Lastet ned 13.05.11 Finnes på <http://webhotel2.gisline.no>
- Kvænangen kommune: Lastet ned 9.05.11 Finnes på <http://www.kvanangen.kommune.no>
- Statistisk sentralbyrå: Lastet ned 11.05.11 og 12.05.11. Finnes på <http://ssb.no>

Vedlegg

Vedlegg 1

Intervjuguide til entreprenørene

Generell info

Navn, alder og en liten presentasjon av seg selv.

Kan du fortelle om din bakgrunn og din etablering?

Hvorfor etablere i Kvæningen Kommune?

Hva var den største motivasjonsfaktoren din?

Mener du det er noen spesiell karakteristikk for en entreprenør?

Hva fikk deg til å etablere denne bedriften?

Hva var målet for oppstarten?

Hvordan var etableringsprosessen?

Eventuelt, hvem hjalp deg/dere i oppstarten?

Hva mener du er den største grunnen til at dere fortsatt driver og ikke har gått under?

Mener du at entreprenørskap kan bidra til å hjelpe kommunen på noen måte?

Hva slags virkning tror du din bedrift har for kommunen?

Når vi ser på utviklingen de siste 20 årene har det gått en vei med befolkningstallet, så det er ingen tvil om at det er fraflytting i kommunen.

Hvordan kan man snu denne trenden?

Er entreprenørskap og bedriftsetablering det som skal til?

Hvordan skal entreprenører etablere bedrift, og hvorfor skal de etablere nye bedrifter i en liten fraflytningstruet kommune?

Kan entreprenørskap være med å redde en kommune der fraflytting truer?

Hvordan kan kommunen legge til rette for entreprenørskap?

Det burde være kommunens aller største ønske at det ble etablert nye bedrifter som skapte nye arbeidsplasser i kommunen, slik at befolkningen holdt seg på et stabilt nivå.

Legger kommunen noe til rette for å starte egen bedrift?

Er kommunen behjelpelig med kapital i oppstarten?

Hvordan kan kommunen gjøre det mer gunstig med egen arbeidsplass?

Vedlegg 2

Intervjuguide til ordføreren og næringskonsulenten

Generell info og om Kvæningen kommunen de siste årene.

Navn, alder og en liten presentasjon av seg selv.

Kan du fortelle om din bakgrunn?

Hvordan har folketallet utviklet seg de siste årene?

Er det blitt startet noen bedrifter i kommunen de siste årene?

Er det ønskelig med flere bedriftsetableringer?

Hvorfor etablere en bedrift i din kommune?

Entreprenørskap i en liten fraflytningstruet kommune er vårt tema i denne oppgaven. Vi ønsker å finne ut hva entreprenørskap gjør, og hvordan entreprenørskap kan bidra til å stoppe befolkningsnedgangen.

Hva synes du om viktigheten av entreprenørskap?

Tror du entreprenørskap kan være med på å redde kommunen fra å bli totalt fraflyttet?

Hva slags entreprenørskap tror du er det beste for kommunen?

Det burde være kommunens aller største ønske at det ble etablert nye bedrifter som skapte nye arbeidsplasser i kommunen, slik at befolkningen holdt seg på et stabilt nivå.

Hvilke motivasjonsfaktorer tror du er de viktigste for en entreprenør her i kommunen?

Har de noen spesielle karaktertrekk?

Legger kommunen til rette for å starte egen bedrift?

Er kommunen behjelpelig med kapital eller andre former for ressurser i oppstarten?

Ligger det noen planer for å holde folketallet der det er, eller kanskje øke det?

Hvordan kan kommunen gjøre det mer gunstig med egen arbeidsplass?

Når vi ser på utviklingen de siste 10 årene har det gått en vei med befolkningstallet, så det er ingen tvil om at det er fraflytting i kommunen.

Hvordan kan man snu denne trenden?

Er entreprenørskap og bedriftsetablering det som skal til?

At folk ikke støtter det lokale næringsliv (handelslekkasje) kan være et problem, hvordan eliminere dette?

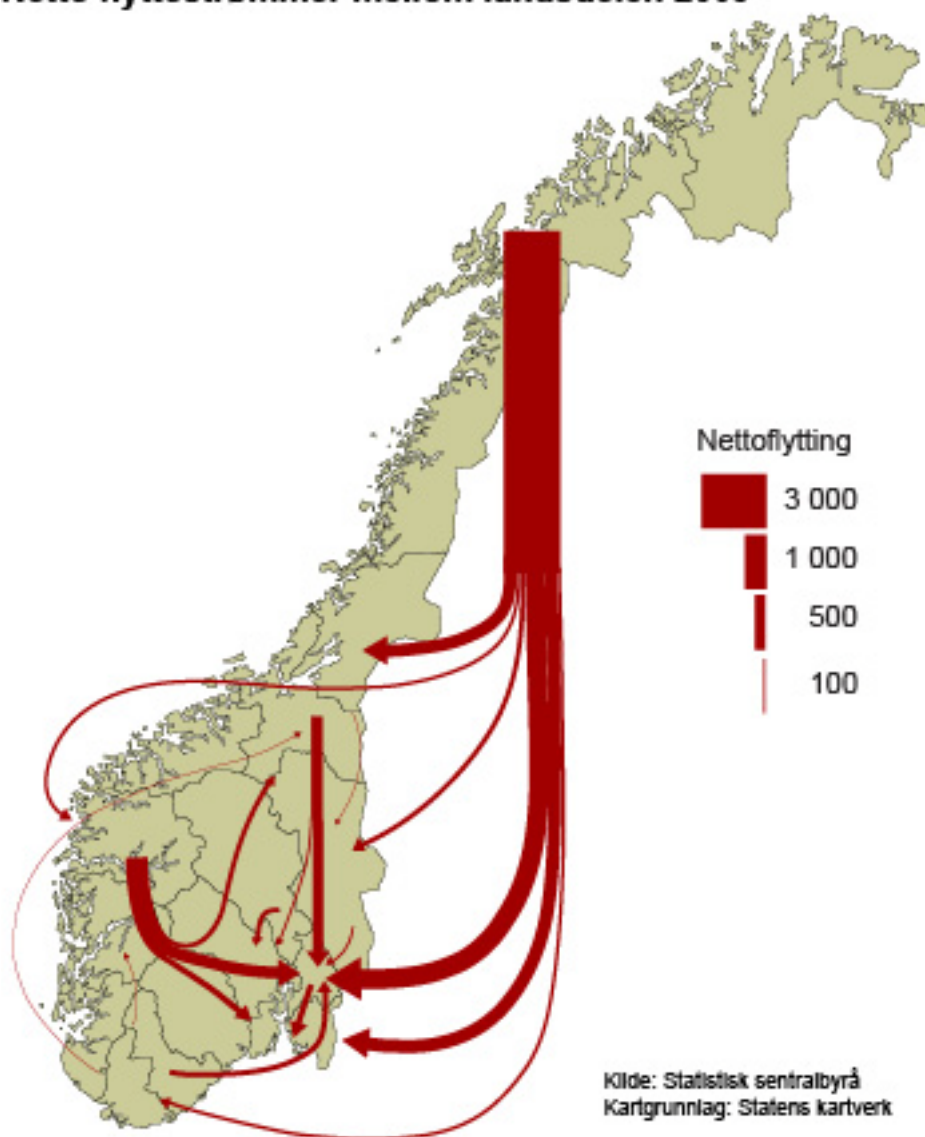
Hvordan føler du det fordelingen mellom privat og offentlig sektor bør være.

Vi har intervjuet tre entreprenører i Kvæningen og lurer på hvilke tanker du har rundt deres virksomhet.

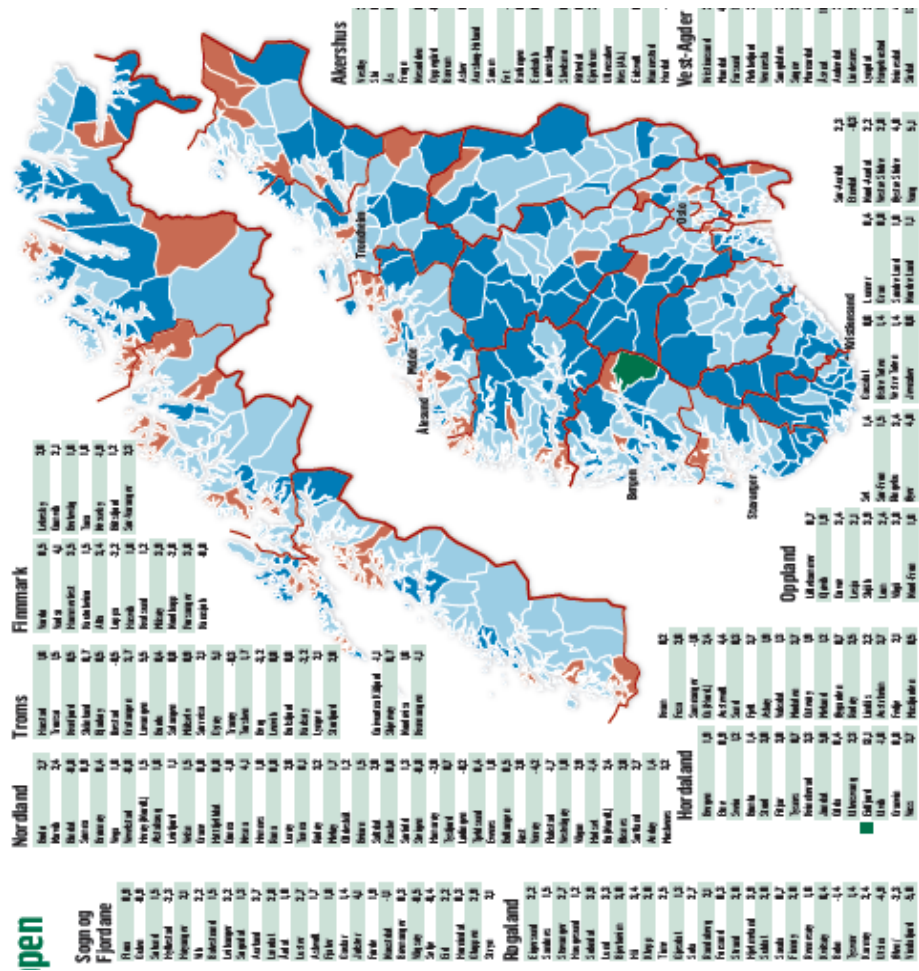
Er deres bedrift viktig for kommunen?

Vedlegg 3

Netto flyttestrømmer mellom landsdeler. 2009



Vedlegg 4



Vedlegg 5

Befolkningsutvikling 1997-2010 Vågan kommune

Kilde: ssb.no

1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010

Fødselsoverskudd	13	42	18	9	-20	-6	-20	-24	11	21	-10	-14	15	-20
Nettoflytting inkl. inn- og utvandring	-142	-110	36	-63	-63	-52	34	19	-23	-50	-46	57	32	23
Folketilvekst	-129	-68	54	-54	-83	-58	14	-5	-13	-29	-59	43	47	0

Vedlegg 6

Befolkningsutvikling 1997-2010 Eidfjord kommune

Kilde: ssb.no

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fødselsoverskudd	-2	1	-9	-5	-8	-11	2	-12	-6	-3	-5	-1	-3	-3
Nettoflytting inkl. inn- og utvandring	-19	-22	31	-29	-34	-33	-1	10	-9	19	23	13	16	4
Folketilvekst	-21	-21	22	-34	-42	-44	1	-2	-15	16	18	12	13	1

Vedlegg 7

Befolkningsutvikling 1997-2010 Loppa kommune

Kilde: ssb.no

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fødselsoverskudd	-2	-1	-5	-4	4	-7	-1	-5	0	-18	-22	-14	-8	-2
Nettoflytting inkl. inn- og utvandring	-31	-4	-9	-1	-29	-62	-33	-39	-44	-45	-22	-5	8	-8
Folketilvekst	-33	-5	-14	-5	-25	-69	-34	-44	-53	-63	-44	-19	0	-9

Vedlegg 8

Befolkningsutvikling 1997-2010 Kvænanen kommune

Kilde: ssb.no

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fødselsoverskudd	-13	6	-6	-4	-10	-8	-12	-9	-12	-3	-7	-10	-8	-14
Nettoflytting inkl. inn- og utvandring	-28	-55	-17	-4	33	-18	-12	16	-10	-34	4	-8	-11	-7
Folketilvekst	-41	-49	-23	-8	23	-26	-24	7	-14	-36	-3	-18	-14	-22

Vedlegg 9

Befolkningsutvikling 1997-2010 Nordkapp kommune

Kilde: ssb.no

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fødselsoverskudd	8	18	-3	12	1	-10	-10	-11	11	6	-29	-2	-22	-10
Nettoflytting inkl. inn- og utvandring	-182	-66	-34	-32	31	-2	-19	-47	-95	-60	-26	-36	25	49
Folketilvekst	-174	-48	-37	-20	32	-12	-29	-58	-85	-56	-55	-39	5	39

Vedlegg 10

Befolkningsutvikling 1997-2010 Berlevåg kommune

Kilde: ssb.no

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fødselsoverskudd	-2	-7	1	-5	-1	3	-2	1	-7	0	-4	-8	-7	-11
Nettoflytting inkl. inn- og utvandring	7	-12	-24	-22	-1	-20	-33	-26	-22	-17	-6	-8	-10	-2
Folketilvekst	5	-19	-23	-27	-2	-17	-35	-25	-29	-18	-9	-16	-17	-13

Vedlegg 11

Befolkningsutvikling 1997-2010 Lavangen kommune

Kilde: ssb.no

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fødselsoverskudd	-8	-6	-12	-6	-4	-5	2	-6	-1	1	-2	-1	-1	-3
Nettoflytting inkl. inn- og utvandring	-21	18	-3	-15	22	24	-8	-29	7	-25	1	14	-4	-6
Folketilvekst	-29	12	-15	-21	18	19	-6	-35	6	-24	-1	13	-11	-9