



*Bakerst fra venstre; Anette Thiis-Evensen, Elisabeth Fosseli Olsen, Mona Hellund
Og Annbeth Bergh. Foran fra høyre: Anne H. Worsøe, Bitten Schei og Elin Flisen*

Mot alle odds – kvinner og kapital

**Politisk visjon:
Alle kvinner skal ha muligheten til å skape sin
egen arbeidsplass.
Hvis de vil.**

**REFERAT FRA FROKOSTSSEMINAR 30.08.05. STORTINGET
I REGI AV NETTVERK FOR KVINNER OG INNOVASJON**



Arrangører:
Mother Courage, FLAIR Business og Kulturell Dialog.
Ellen Alfsen, politisk rådgiver, næring i KrF var vert for arrangementet

Nå vil vi ha virkemidler som virker!

Introduksjon v arrangør Bitten Schei, Mother Courage:
Tema for frokostmøtet er hindre og muligheter for kvinners gründerskap og tilgang til kapital.

Vår stemme i valgkampen: Hvert år går milliarder av kroner til norsk nyskaping, men de treffer i liten grad de kvinnelige gründerne. Nå vil vi ha virkemidler som virker også for kvinner. Vi finner oss ikke lenger i at det i praksis er et A og B-lag i gründerskap i Norge.

Ingen skal unngå å høre budskapet vårt!

Vi tror på en bred utenomparlamentarisk kvinneinitiativ som kan drive opinion og øve press på partiene. Disse må se at det er forskjell på menn og kvinner når det gjelder entreprenørskap.

Norge er eneste nordiske land som ligger godt under OECD-gjennomsnittet for nyetableringer blant kvinner. Kvinners gründerskap har ikke vært et tema i denne valgkampen, men det er en viktig politisk sak.

Vi vil ha:

- Handlingsplan for kvinners entreprenørskap og innovasjon.
- Fond for levebrødsforetak: 100 mill NOK uavhengig av geografi og bransje. Eier: Barne- og familiedepartementet

Det må være et likestillingspolitisk mål å øke etableringstakten hos langt flere høyt utdannede kvinner i alle deler av landet, også i sentrale strøk. Da vil vi ha bedre muligheter for å dyrke frem kvinnebedrifter med et eskalerings potensiale for et internasjonalt marked.

Vi vil ta saken videre til næringskomiteen når Stortinget åpner 1. oktober. Vi vil følge opp i budsjettdebatten. Arbeiderpartiet, Senterpartiet, Kristelig Folkeparti og Sosialistisk Venstreparti er partier som støtter en nasjonal handlingsplan for kvinner og innovasjon. Dermed er det flertall i Stortinget om saken.

Hvor er pengene?

Innovasjon Norge treffer i liten grad kvinner slik virkemidlene er i dag. Midlene går til teknologi og til distriktene. Kvinner etablerer seg i større grad enn menn i sentrale strøk, og flertallet er kunnskapsbedrifter.

Andelen av Innovasjon Norges midler som gikk til kvinner i 2004:

- Lavrisikolån: 6%
- Landsdekkende risikolån: 9%

- Distriktsrettet risikolån: 22%
- Landsdekkende tilskudd: 23%
- Distriktsutviklingstilskudd: 20%

Dette er ikke godt nok.

Kulturelt tabu mellom kvinner og kapital?

Pengestrømmen går til menn. Mangel på såkornkapital er det viktigste hinder for all entreprenøriell aktivitet i Norge. Såkornfond i Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim utgjør samlet 1,3 mrd. Disse treffer i liten grad kvinner som starter levebrødsforetak.

Hovedinnleder: Anne H. Worsøe, generalsekretær i Norsk Venture

Hvorfor tar så få kvinner kontakt med venturemiljøer? Det må vi vite mer om!

Venture er profesjonelle egenkapitalmiljøer som investerer andres penger. Bidrar med kapital og kompetanse gjennom aktivt og langsiktig eierskap i risikofylte virksomheter. Egenkapital, lån, garantier, tilskudd, stipender er virkemidlene. Garantier gjør det mulig for kunnskapsbedrifter å låne penger uten å eie anleggsmidler.

Entreprenørskap er kilde til økonomisk selvstendighet for kvinner

- Det er viktig å bidra til større underskog av kvinnelige gründere.
- Integrering mellom ordninger i aetat og trygdeetat er viktig for å realisere kvinners entreprenørskap.
- Gründerskap aktiviserer, skaper selvstendighet og bidrar til verdighet og selvrealisering.

Startgass for kvinner!

Forslag: "Startgass for kvinner"

Vi trenger etablererstipend i flere trinn:

Trinn 1: Internettbasert Etablererstipend til alle søkere på kr 15 000

Trinn 2: Inntil 50 000 til utvikling av produkt/tjeneste når Trinn 1 er gjennomført.

Trinn 3: Garantier og risikolån etter ordinære søknader som kan videreformidles i ordinære programmer.

Det må være et lavterskel tilbud for alle kvinner, inklusiv innvandrerkvinner, og at administrasjonen er minimal.

Viktig å revurdere statlige ordninger og virkemidler, de blir fort utdatert. Vi trenger en "helpdesk": noen å ringe når du ikke skjønner noen ting. Kvinner som trenger hjelp må kobles opp mot de som sitter på praktisk kunnskap, ikke konsulenter på et offentlig kontor.

Kan kvinner skape vekstbedrifter?

Ja!

Vi har: høy kunnskap, kreativitet, kontaktskapende egenskaper, empati og evne til å bygge gode bedriftskulturer, er pliktoppfyllende, kan ha mange baller i luften og holde tempo. Vi trenger: noen som tror på oss og følger oss opp.

Kvinner må også lære å tenke større: Norden som hjemme marked: minst! Gjerne bli best i verden.

Politisk visjon: Alle kvinner skal ha muligheten til å skape sin egen arbeidsplass. Hvis de vil.

Mona Hellund, arrangør fra FLAIR business og gründer av fire bedrifter introduserer to innledere, hver med sin historie å fortelle. Hellund understreker de negative holdningene hun selv har møtt på i virkemiddelapparatet. Dersom forretningsideen ikke er høyteknologisk eller distrikts basert, får saksbehandler gjerne en "dårlig magefølelse"!

Elin Flisen, daglig leder og hovedaksjonær i DRY Products AS

Har utviklet en absorberende overmadrass (DRY) som nå er en etablert merkevareleverandør i barneutstyebutikker i hele landet. Lanseres på verdensmarkedet 16. september.

Mot alle odds

Har prøvd det meste for å få kapital til bedriften, men møter negative holdninger, fordi produktet etter sigende ikke er teknologisk nok og fordi Melhus defineres som sentralt strøk (Trondheim). Bruker 75% av tiden til å finne økonomiske løsninger for bedriften. Erfaringen er at det er for lite vilje til risiko og for liten forståelse i Innovasjon Norge. Når det gjelder investorer så er det følgende utfordring: Ingen tør å satse på produktet før det er gjort kjent, men det blir jo ikke kjent hvis ingen satser først. Banken har hun også prøvd. Den etterspurte sikkerhet, men hvem har sikkerhet i en oppstartsfase? Fått noen midler fra Melhus kommune, og har etterhvert et godt nettverk og fått inn fire kvinnelige investorer. Tidsperspektivet er viktig: Problemet med Skattefunn er at midlene kommer ett år etter kostnader er påløpt.

Annbeth Bergh, gründer av Small People, Småfolk barnemat
Utfordret Nestles monopol på barnematmarkedet med produktet og bedriften Småfolk – sunn, norsk mat for små mager. Selskapet er solgt til Tine meierier.

I motsetning til Flisen, så fikk Bergh inn utviklingsmidler fra gamle SND og fikk inn investorer ved å selge andeler i selskapet. Likevel trengte selskapet stadig kapital. De to mulighetene var å få inn mer penger eller å gå til en industriell investor. Paradokset var at SND ikke ville støtte bedriften ytterligere. Dette er irrasjonelt, mener Bergh. Når man først har gitt betydelige beløp til en bedrift, så taper man jo all innsatsen ved å ikke følge opp. Det er å sløse: Dele ut og så ikke følge videre selv om vi viste resultater. Resultatet ble at selskapet ble solgt til Tine.

Bergh vil nå etablere et forum for folk som kan dette med å starte bedrifter. Det skal delta investorer i forumet.

Virkemidlene svikter: vi må lage våre egne nettverk skal vi få det til.

Momenter fra plenumsdiskusjon:

Styrker

Kvinner ser nye og utømta nisjer. Uten dem mister vi mangfold og utvikling av det norske næringslivet.

Svakhet

Dårlig/manglende kommunikasjon mellom aktører. Få fokus bort fra dette m/antall arbeidsplasser som skapes.

Viktig å satse på seg selv. Mange ønsker å starte for seg selv fordi de ikke liker de arbeidsvilkårene de arbeider under som ansatt. Slik kan uførhet og utbrenthet forebygges.

Muligheter

Kvinner kan gjennom kvinnenettverk få støtte fra andre kvinner i forbindelse med problemer som oppstår i etablerings- og utviklingsfasen. Derfor viktig med FLAIR business og lignende initiativ.

Trusler

Rammebetingelser som hindrer kvinner å starte for seg selv som enkeltpersonsforetak. Dette hindrer nyskaping.

Råd fra Anne H. Worsøe til gründerspirer: Det er dyrt å være fattig, hent penger når du har penger, ikke når det er tomt. Let i

produksjonskanalen etter komplementær kompetanse til din egen og allier deg på et tidlig stadium.

Det trengs en pengekilde til uten teknologifokus eller bare for dem i grisgrendte strøk.

I tillegg til rene kvinnefond bør det også i økt grad kanaliseres penger som bidrar til motivasjon og informasjon knyttet til det å starte egen bedrift.

Innspill fra Unni Beate Sekkesæter: Vi krever større profesjonalitet av det offentlig i forhold til tidskrav. Timingene er så viktig for gründere. Problemet med forskuttering, tid og likviditet.

Oppsummering ved Elisabeth F. Olsen, Kulturell Dialog AS

I dag har vi klart å fokusere på hindringene. Virkemidlene er for dårlige. Mange spør seg: Er det egentlig fordi jeg er kvinne? Hindringene utgjør en begrensning for våre ideer! Det er tydelig at virkemiddelapparatet og annen kapital anerkjenner teknologi og ikke kunnskap. Vi må stå sammen og heie hverandre frem nå. Det må skapes egne incentiver for kvinner.

Avslutning v/ Bitten Schei:

Vi skal endre rammebetingelsene

Første skritt er å få gjennomslag for at vi trenger en nasjonal handlingsplan for kvinner og innovasjon. Det er det nå et flertall for i Stortinget.

Se til Canada som har eget "Task Force program for Women Entrepreneurs". Det blir arrangert nytt frokostseminar i samarbeid med Den canadiske ambassaden den 21 september, og med en rekke medarrangører. Målet etter dette er å gå til næringskomiteen med konkrete innspill.

Takk til alle og takk til Ellen Alfsen, politisk rådgiver, næring KrF for arrangementet

Godt valg!

Oslo, 5. september 2005

Referent Anette Thiis-Evensen, Kulturell Dialog