



Nye erhverv og entreprenørskaber i landdistrikter i Assens Kommune

Tanvig, Hanne Wittorff

Publication date:
2012

Document version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Tanvig, H. W. (2012). *Nye erhverv og entreprenørskaber i landdistrikter i Assens Kommune*. Frederiksberg: Skov & Landskab, Københavns Universitet. Arbejdsrapport Skov & Landskab, Nr. 152/2012



Nye erhverv og entreprenørskaber i landdistrikter i Assens Kommune



Af Hanne W. Tanvig



Titel

Nye erhverv og entreprenørskaber i landdistrikter i
Assens Kommune

Forfatter

Hanne W. Tanvig

Serietitel, nr.

Arbejdsrapport Skov & Landskab nr. 152
Rapporten publiceres udelukkende på www.sl.life.ku.dk

Dtp

Inger Grønkjær Ulrich

Bedes citeret

Tanvig, Hanne W. (2010): Nye erhverv og entreprenørskaber i landdistrikter i Assens Kommune. Arbejdsrapport nr. 152, Skov & Landskab, Københavns Universitet, Frederiksberg, 49 s.

ISBN

978-87-7903-601-7

Udgiver

Skov & Landskab
Københavns Universitet
Rolighedsvej 23
1958 Frederiksberg C
Tlf. 35 33 15 00
E-post sl@life.ku.dk

Gengivelse er tilladt med tydelig kildeangivelse

I salgs- eller reklameøjemed er eftertryk og citering af rapporten samt anvendelse af navnet Skov & Landskab kun tilladt efter skriftlig tilladelse.

Forord

Interessen for landdistrikternes udvikling er stor, men viden om og gøremål til fremme af ny erhvervsudvikling er generelt set en sort plet på nethinden. Fremtiden i landdistrikterne vil ikke desto mindre være stærkt påvirket af, om der etableres nye erhverv til kompensation for alt det, som er forsvundet. Nye teorier gør det tilmed til en mulighed.

Nogle kommuner har fundet interesse for at foretage en nærmere undersøgelse af iværksætteri i landdistrikterne, herimellem Assens.

Denne undersøgelse og nærmere analyse handler om nye erhverv og entreprenørskaber i Assens Kommunes landdistrikter, sammenlignet med tilsvarende undersøgelser i tre andre kommuners landdistrikter: Favrskov, Norddjurs og Thisted. Det giver en bred viden om iværksætteri i landdistrikterne og muligheden for at indkredse evt. særtræk i Assens' landdistrikter.

Undersøgelsen er udarbejdet i samarbejde med Assens Kommune, som også har finansieret den og været behjælpelig bl.a. med bearbejdning af det CVR register, som er brugt som grundlag for identificeringen af interviewpersoner. Alle dem der har givet sig tid til at medvirke i undersøgelsen og gøre den mulig skal have stor tak. Særligt skal alle dem, som har givet sig tid til at deltage i interviewene have tak.

Undersøgelsen kan downloades fra Skov & Landskabs hjemmeside og fra Assens Kommunes.

September 2012
Hanne W. Tanvig

Indhold

Baggrund og undersøgelse	5
Konklusion og perspektivering	6
Generelle resultater	6
Afvigende tendenser i Assens-undersøgelsen	7
Fingerpeg om støttepolitik	8
Iværksætterbegreber, fremgangsmåde og hovedspørgsmål	10
Iværksætterbegreber	10
Fremgangsmåde	11
Udvælgelse	11
Repræsentativitet	13
Hovedspørgsmål	14
Hvem er de nye entreprenører og hvad kendetegner deres nye erhverv?	15
Personlige baggrunde og motiver for at etablere de nye erhverv	15
De nye erhvervsaktiviteters art, omfang og iværksætternes forventninger til udvikling	18
Lokalisering og de nye erhvervsdrivendes relationer til stedet	20
De nye erhvervs relationer til andre erhverv	26
Relationer til 'systemet' og dets tilbud – service, rådgivning, støtteordninger o.l.	27
Forslag til indsats	28
Entreprenørskaber i Assens Kommunes landdistrikter?	30
Portrætter af udvalgte, nye entreprenørskaber i Assens Kommunes landdistrikter	33
Referencer	42
Deltagere i telefoninterviews i Assens-undersøgelsen	43
Spørgeguide	44
Profiler af deltagerne i telefoninterviews	47

Tabelfortegnelse

Tabel 1. Fra brutto- til nettoliste

Tabel 2. Personlige baggrunde

Tabel 3. Forskellige kendetegn ved de nye erhverv

Tabel 4. Valg af lokalisering og relationer til stedet

Tabel 5. Vægtning af forskellige lokaliseringsfaktorer

Tabel 6. Relationer til andre erhverv og netværk

Tabel 7. Træk på rådgivning og offentlige services

Tabel 8. Forekomsten af forskellige typer iværksætteri

Tabel 9. Strukturelle kendetegn ved de forskellige typer iværksættere

Baggrund for undersøgelsen

Udvikling i landdistrikterne er et tilbagevendende tema og mange er involveret i debatter og gøremål desangående. Men når det kommer til spørgsmål om erhvervsudvikling, er det som om fokus opløses eller aldrig har været der. Muligheder for indkomst og beskæftigelse lokalt forekommer dog at være en central forudsætning for, at der fortsat kan foregå en bæredygtig udvikling i landdistrikterne.

Denne undersøgelse har som udgangspunkt at udfordre erhvervstemaet i landdistrikter. Nyere regionale teorier siger nemlig, at stedlige værdier som f.eks. natur, naturens ressourcer og herlighed på forskellig måde kan være afsæt for dannelse af nye lokale økonomier. Andre teorier og undersøgelser siger desuden, at nye former for iværksætteri¹ kan gøre sig gældende, f.eks. Anderson, 2000, frem for den slags man har øje for ud fra et klassisk erhvervsperspektiv.

Ved at bruge en anden optik på landdistrikternes udviklingspotentialer og iværksætteri end den vanlige, kan det være, at der kan stilles nye diagnoser for landdistrikternes udvikling og en fokuseret indsats kan tilrettelægges.

Undersøgelsen handler særligt om entreprenørskab i landdistrikter i Assens Kommune. Men i analysen inddrages viden fra og foretages sammenligninger med tilsvarende undersøgelser i udvalgte lokalsamfund i landdistrikter andre steder i landet, nemlig landdistrikter i kommunerne Favrskov, Norddjurs og Thisted (Tanvig, 2012).

Det giver et stort datagrundlag og styrker derfor konklusionerne, men det giver også mulighed for at afdække, om særlige forhold måtte gøre sig gældende i Assens Kommune.

Resultaterne kan bruges i forbindelse med Assens Kommunes tilrettelæggelse af udviklingsstrategier af betydning for landdistrikternes udvikling.

¹ Der veksles mellem begreberne iværksætteri og entreprenørskab, som heri tillægges samme betydning. Anvendelsen af entreprenørskab skyldes et behov for at åbne blikket og ikke isolere iværksætteri til den almindelige opfattelse af en iværksætter.

Konklusioner og perspektivering

Denne undersøgelse og analyse har til formål at svare på nedenstående hovedspørgsmål:

1. Hvad kendetegner iværksætteri i landdistrikter og i særdeleshed i Assens Kommune? Er der væsentlige forskelle på iværksætteri i forskellige områder af landet?
2. Hvordan er samspillet mellem iværksætterne og 'systemet', bl.a. forstået som Kommunen og støtteordninger? Er det anderledes i Assens Kommune?

Undersøgelsen og den nærmere analyse er foretaget blandt nyetablerede virksomheder etableret efter 1. januar 2005 – i Assens Kommunes landdistrikter. Med 33 udvalgte er der gennemført et interview² og med fire af dem er der foretaget et uddybende interview. Metoden er identisk med en metode, som er anvendt i studier af iværksætteri i tre andre kommuners landdistrikter: Favrskov, Norddjurs og Thisted. Her blev der gennemført 91 interviews. Analysen af Assens-undersøgelsens resultater trækker på resultaterne fra den større undersøgelse og drager sammenligninger. Hermed opnås både et større materiale og et indtryk af evt. lokale særtræk.

Generelle resultater

Også Assens-undersøgelsen demonstrerer, at der foregår en del ny erhvervsudvikling i landdistrikterne, og at den langt fra kan karakteriseres som landbrug, hvilket fortsat er manges forestillinger om erhvervsaktivitet i landdistrikterne. Svarende til de andre undersøgelser kan hovedfeltet tværtimod karakteriseres ved at ligne erhverv, som umiddelbart også kunne befinde sig i byerne.

Gennemgående træk både i de andre sammenlignede undersøgelser og i Assensundersøgelsen er flg.:

De findes i landdistrikterne, først og fremmest fordi de nye erhvervsdrivende har valgt at bo der. Langt de fleste nye erhverv har adresse på bopælen og også langt de fleste har bosat sig dér, inden de etablerede det nye erhverv. Altovervejende er naturen omdrejningspunktet for bosætningen.

De fleste er usynlige i den forstand, at de ikke ligner og ej heller visuelt fremtræder som 'virksomheder'. Mange har f.eks. 'kun' et kontor derhjemme og de fleste er ganske små, heraf mange som kombinerer det nye erhverv med andre økonomiske aktiviteter.

I alle delundersøgelserne er det ikke den klassiske iværksættertype, som præger

² I tre af eksemplerne drives to nye erhverv på adressen, idet samlevere også er nye entreprenører

billedet. Men der er en del imellem. For den type, som regel en faglært mand og håndværker, driver stoltheden ved egen virksomhed, som i øvrigt mentalt og funktionelt opfattes som en uafhængig og adskilt aktivitet fra hverdagslivet på stedet i øvrigt.

Det er til gengæld den integrerende iværksættertype, som er i flertal, og herimellem er der også nogle med ambitioner om at skabe vækst. For den integrerende iværksætter er det kendetegnende, at vedkommende er boglig, driver erhvervsaktiviteter inden for forskellige typer af services, mange avancerende services. Vedkommende er ofte tilflytter, har eksterne netværk, er lokalt aktiv og tilstræber især at få et godt hverdagsliv på stedet (på bopælen) og sammen med familien. Indtjeningen må gerne være god, men er ikke et altoverskyggende motiv for at drive erhvervet. Mange kombinerer også forskellige aktiviteter og der gives en del eksempler på, at der på samme adresse drives flere nye erhverv samtidigt og at f.eks. både mand og kone er nye selvstændige erhvervsdrivende. Nogle af dem har et vækstperspektiv, andre ikke.

Almindeligvist har man et erhvervssamarbejde, særligt blandt de almindelige iværksættere. For de integrerende handler det i højere grad om netværk, som kan opfattes bredere og blødere.

Men et gennemgående træk er samtidigt, at samarbejde med systemet, træk på hel- eller halvoftentlige tilbud af services, støtteordninger o.l. er begrænset, når bortses fra revisor og evt. SKAT. Nogle kender diverse tilbud, andre tager uanset kendskab afstand fra dem (især Kommunen) af forskellige årsager og atter andre tror ikke på deres potentielle nytte i forhold til dem selv.

Alligevel fremkommer der en del forslag til indsatser fra det offentlige side. Her er der flere gennemgående træk, som appellerer til lokal/kommunal indsats: mere viden og service i forbindelse med etablering, at anerkende og skabe rammer for og om de nye, øge kendskab til og synliggøre dem samt at servicere netværk.

Afvigende tendenser i Assens-undersøgelsen

I Assens-undersøgelsen er de ovenstående træk også gennemgående, men der er fundet nogle afvigende tendenser. Umiddelbart forekommer det f.eks., som om der er forholdsvis flere 'almindelige' iværksættere imellem, hvis det handler om brancher og en række karakteristika for almindelige iværksættere: mænd, faglærte (og ikke-uddannede), håndværk og almindelige services, også selv om de vil kendes på at være 'integrerende iværksættere'.

Mange bor, hvor de gør, særligt pga. 'plads' og det er ikke så almindeligt her at være lokalt aktiv f.eks. i udviklingsarbejde. Selv om trangen til selvstændighed også har motiveret mange, virker det i Assensundersøgelsen desuden, som om mange har etableret deres nye erhverv af nød – push - f.eks. fordi de havde mistet et job og/eller skulle have noget at leve af, og ikke f.eks. fordi de kunne se nye muligheder(på stedet) pull.

Sammenlignet med deltagerne i de øvrige undersøgelser er viden om og en

kontaktflade til systemets tilbud samtidigt tyndere. Men mange har dog forslag til systemet. Forslagene ligner dem, der er fremført andre steder, idet de generelt handler om synliggørelse, rammer og samarbejde. Se nærmere senere.

At hovedparten er lokale eller fra Fyn kan muligvis forklare, at de ikke tillægger stedet i egenskab af herlighed m.v. så stor betydning, som man har gjort i de øvrige undersøgelser, hvor flere netop var tilflyttere. Valget af lokalisering har ikke været styret af de briller, som udefrakommende anvender, og de lokale tilhørsforhold synes at afspejle sig i private sammenhænge fremfor i lokal dynamik, jf. ovenstående. Tilflytterne har som regel også en anden uddannelsesbaggrund og eksterne relationer i det hele taget, som kan afstedkomme andre former for og organisering af erhvervsaktivitet i forhold til det 'almindelige' på egnen.

Der er fundet eksempler på 'integrerende iværksætteri med ambitioner om vækst' i Assens-undersøgelsen, med tilsvarende karaktertræk som samme gruppe havde i de øvrige undersøgelser.

Når mange blandt Assens-deltagerne opfatter sig som 'integrerende iværksættere' er det alligevel karakteristisk, at de ikke fuldstændigt har de samme kendetegn som samme type (efter eget udsagn) har i de andre undersøgelsesområder. Det integrerende moment i Assens-undersøgelsen synes mere at handle om eksistensen på bopælen og det at være lokal og ikke så meget om integration af nye udefrakommende kompetencer, erhvervstyper og gøremål i det hele taget på stedet.

Fingerpeg om støttepolitik

Svarene på hovedspørgsmålene er altså, at teoriernes indikationer om potentialer for nye, bæredygtige erhverv i landdistrikterne, til en vis grad omsættes til praksis, også i Assens Kommunes landdistrikter. Men umiddelbart virker det alligevel som om potentialerne – de attraktive steder for bosætning og etablering af nye erhverv med udgangspunkt i stedet er langt større end dem, der indfris, specielt i Assens-undersøgelsen. Indfrielse af potentialer handler ikke mindst om entreprenørerne, der skal have øje for dem og kunne benytte dem. Også i andre undersøgelser er det vist, at det som regel indebærer et blik for nye muligheder på stedet og kompetencer på højt niveau. Begge dele peger på tilflyttere, som har friske øjne, erfaringer og impulser udefra samt viden og netværk, som kan bringe nye, konkurrencedygtige erhverv i spil baseret på landdistrikternes særlige værdier.

Særligt i Assens Kommune peger det på en tilflytterstrategi, hvor der målrettet sigtes mod de mange veluddannede folk, som har ønsker om at indrette deres liv på en anden måde, end dér hvor de typisk ellers er bosiddende, nemlig i storbyerne. Vore tidligere undersøgelser har vist deres eksistens og andre undersøgelser, f.eks. Capacent Epinion, 2008, viser, at der er ret mange af dem. Det udelukker ikke muligheden af lokale potentialer for mere entreprenørskab i en nyskabende retning. Det kan dreje sig om incitament, inspiration, viden og kompetencetilførsel samt mange af de forslag, som er nævnt tidligere, og som i vid udstrækning handler om anerkendelse, inspirerende rammer og helheder.

Selve signalføringen – at Assens Kommune med relevante aktører vil bruge de stedlige værdier og satse på nye entreprenører og erhverv i landdistrikter – er dog grundlæggende.

Da krumtappen er bosætning i attraktive, landlige omgivelser hvor kompetente entreprenører etablerer og integrerer nye, bæredygtige erhverv i forening med det at udfolde deres liv dér, handler det ikke mindst om helhedstiltag, hvor bosætningspolitik forenes med erhvervs politik og med landdistriktpolitik. Som regel forvaltes de temaer uafhængigt af hinanden og med hver sine sæt af aktører og forestillinger om mål og midler.

Iværksætterbegreber, fremgangsmåde og hovedspørgsmål

Iværksætterbegreber

I denne undersøgelse interesserer vi os ikke alene for iværksætteriets omfang i landdistrikterne men særligt for iværksættertyper. Især er vi interesseret i nye typer iværksættere, og om de også gør sig gældende i Assens Kommunes landdistrikter. Det er dem som særligt kan bruge de stedlige ressourcer i de nye tiders rum for udvikling.

Med henvisning til de tilsvarende undersøgelser i andre egne af landet (op ref.) kan der udpeges to grundtyper blandt iværksættere, med hver sine 'logikker' og brug af stedet.

1. Den første har 'economic man' som basis. Her handler det om optimering af erhvervsaktiviteten med en logik, som indebærer at erhvervsaktiviteten også kan forstås, isoleres og analyseres uafhængigt af iværksætterens liv i øvrigt. Iværksætteren gør det også selv. Her er der tale om virksomheder, som både funktionelt og mentalt er afkoblet fra bosætningen og hverdagslivet i øvrigt og som beskrives med klassiske mål for 'rigtige' virksomheder. De kaldes hhv. vækstiværksættere og almindelige iværksættere, afhængigt af deres ambitioner om volumen og vækst.
2. Den anden er, hvad nogle kalder livsstilsværksætteren, men som er omformuleret til 'integrerende iværksætter' efter nærmere studier (op ref.). Herimellem findes også både små og store. Fælles for de integrerende iværksættere er, at erhvervsfunktionen både funktionelt og mentalt er indlejret i hverdagslivet på stedet og ikke kan isoleres fra bosætning, ligesom integrationen bygger på koblede lokale-extra-lokale relationer. Stedet/landdistriktet indgår således i et erhvervsgeografisk kredsløb på nye måder.

En række øvrige kendetegn ved typerne kom til udtryk i de tidligere undersøgelser. Det var f.eks. herkomst, uddannelse, erhvervstype og netværk. Kendetegnene på almindelige iværksættere var navnlig: lokale, faglærte, kendte brancher (typisk håndværk) og lokalt erhvervsamarbejde. Blandt integrerende iværksættere var der mange veluddannede tilflyttere, som havde valgt stedet pga. herlighed og for at leve sit liv dér. Først efterfølgende etablerede de typisk en avanceret service på bopælen. De trak på og dannede eksterne netværksrelationer og var dynamiske i deres lokalsamfund. Der blev kun fundet ganske få vækstiværksættere, men til gengæld temmelig mange almindelige iværksættere. Fælles for stort set alle, uanset iværksættertype, var dog, at erhvervsaktiviteten havde adresse på bopælen.

Måden at identificere typerne på skete og sker også i indeværende undersøgelse først og fremmest ved at spørge interviewpersonerne, hvem af de beskrevne typer, de selv synes de mest ligner, jf. formuleringer i spørgeguiden i bilaget.

Den første associerer til vækstiværksætteren, den næste til den almindelige iværksætter og den sidste til den integrerende iværksætter. Spontant har nogle

fundet, at de ligger midt imellem type et og tre, hvilket netop har tilført den 4. kategori, som ovenfor beskrevet: dem integrerende iværksætter med ambitioner om vækst.

Fremgangsmåde

En undersøgelse som denne kræver en selvstændig indsamling af viden, baseret på kvalitative interviews. Den er primært foretaget i form af telefonbaserede interviews med nye erhvervsdrivende, suppleret med et antal uddybende interviews med repræsentanter for 'integrerende iværksætter' på deltagernes bopæl. Det valg skyldes, at det er dem, vi som udgangspunkt ved mindst om og som må formodes at rumme nye potentialer for erhvervsudvikling i landdistrikter. Telefoninterviewene varede op til ½ time og de uddybende interview op til to timer hver især.

Udvælgelsesmetoden er omtrent identisk og spørgemetoden helt identisk med den, som blev anvendt i de tidligere refererede undersøgelser. Udvælgelsesmetoden er forskellige ved, at det i de tre øvrige deltagende kommuner var iværksætter i udvalgte caseområder, som blev belyst, mens det i Assens Kommune er alle landdistrikter. Spørgeguiden m.v. fremgår i bilag.

Udvælgelse

Som udgangspunkt har vi henvendt os til alle slags nyetablerede erhverv, uanset f.eks. størrelse eller branche, for netop at kunne få indblik i bredden og variationerne. Det betyder også, at evt. nye erhvervsdrivende inden for landbrug er med, hvilket ellers ikke er normalt i erhvervsundersøgelser. Landbruget har normalt sine egne analyser og sin egen 'statistik'³.

Indgangen er CVR registeret, hvor vi har valgt blandt dem, som er registreret efter 1. januar 2005 og frem til foråret 2012. De øvrige undersøgelser omfatter tilsvarende nye erhverv etableret efter 1. januar 2005 med da frem til ultimo 2010/primus 2011.

I Assens-undersøgelsen havde vi på forhånd besluttet, at der skulle gennemføres 40 telefonbaserede interviews, hvor der i hver af de tre øvrige kommuner var der blevet gennemført ca. 30, i alt 91. Det var der ressourcer til og antallet også tilstrækkeligt til at drage konklusioner ud fra den anvendte metode. En mekanisk udvælgelse har sikret, at alle Assens Kommunes landdistrikter er repræsenteret, og at de udvalgte repræsenterer listen. Landdistrikter i Assens Kommune er afgrænset til at være den del af kommunen, som ikke er Aarup, Assens, Glamsbjerg, Haarby, Tommerup og Tommerup st. by. Det gav 945 registreringer.

Den liste blev herefter 'renset' for foreninger, holdingselskaber samt ejendoms- og virksomhedsadministrationsselskaber, hvor mange forskellige CVR-nr. er tilknyttet samme adresse, men hvor virksomhederne ikke er placeret på

³ Det skal tilføjes, at der var tale om meget få, og at det ikke var nye landbrug men overtager af eksisterende. Tilsvarende var der omtrent ingen gårdbutikker med, hvilket evt. kan forklares med, at de i givet fald de er nyetablerede, er oprettet under et ældre CVR nummer tilhørende et bestående landbrug.

adressen. Nogle landbrug havde desuden flere registreringer. I så fald blev der fjernet øvrige, så der kun var en tilbage. Efter denne 1. sortering var listen reduceret til 763 virksomheder.

Herefter blev 80 virksomheder tilfældigt udtrukket ved at tildele hver række et tilfældigt unikt tal og derefter sorteret tabellen faldende og udvalgt fra 1-80. Listen med de 80 virksomheder blev gennemgået via Krak og Google, for at tjekke sandsynligheden for at virksomhederne stadig eksisterede og få oplyst telefonnummer samt evt. hjemmeside. I det tjek blev yderligere 14 registreringer tvivlsomme, bl.a. ved at de ikke havde en hjemmeside. Blandt de resterende 66 blev udtrukket de første 40 til at deltage i undersøgelsen. Udtrækket blev foretaget ved hjælp af samme metode som ovenstående. Men det viste sig hurtigt, at alle 80 på listen måtte kontaktes, såfremt vi skulle opnå et tilstrækkeligt antal interviews.

De fik alle tilsendt et postbesørget brev, dog af to omgange. Af brevet fremgik undersøgelsens formål og at de pågældende ville blive kontaktet telefonisk vedrørende et interview. I brevet fremgik desuden, hvem der kunne kontaktes i Assens Kommune, såfremt der var et ønske om det. Kort tid efter forsendelsen af brevene indledtes telefoninterviewrunden.

Vi var forberedt på, at der fortsat måtte forestå en udrensning, før vi opnåede det pågældende antal interviews. Det havde vi erfaret i de tidligere undersøgelser og det slog også til i Assens-undersøgelsen. Mange viste sig ved en nærmere besigtigelse ikke at eksistere, herunder de fleste af de tvivlsomme som ovenfor nævnt. F.eks. meddelte telefonerne ophør. En del besvarede aldrig opkaldene, som blev foretaget gentagne gange på forskellige tider af dagen, og i weekends, og både til fastnet og mobilnumre i tilfælde af valgmuligheder. Andre viste sig efter kontakt at falde udenfor målgruppen, enten fordi de ikke var nye erhverv eller var ophørt. Flere meddelte, at de kun havde et hvilende momsnummer og ingen reel aktivitet. Kun tre var ikke interesserede i at medvirke. Så når det lykkedes at opnå 33 telefoninterviews, var det efter en omfattende og tidskrævende gennemgang og udlugning⁴. Blandt de 33 er der efterfølgende foretaget 4 uddybende interviews, som reelt omfatter syv nye erhverv, idet samlevende også var nye erhvervsdrivende i tre af tilfældene. I tabellen nedenfor fremgår frasorteringen.

Tabel 1. Fra brutto- til nettoliste

Bruttoliste i alt	80
Udgået 1. besigtigelse	11
Udgået efter kontakt, pga. alder	8
Udgået efter kontakt, pga. ophør	3
Kunne ikke kontaktes (mange forsøg)	18
Ville ikke deltage	3
Andre forhold	4
Nettoliste = gennemførte	33

⁴ Også i de øvrige, tilsvarende undersøgelser måtte mange sorteres fra af samme årsager. Det er ikke muligt at lave en direkte sammenligning af omfanget, men det har umiddelbart virket lidt tungere i Assens-undersøgelsen. Bl.a. stødte vi ikke ind i hvilende momsnumre de øvrige steder.

Repræsentativitet

På bruttolisten er fordelingen af mænd og kvinder ca. 70/30 %. Det svarer nogenlunde til den fordeling, man har fundet i flere undersøgelser af iværksættere i Danmark, dog ikke baseret på et CVR register. Fordelingen svarer også nogenlunde til fordelingen i de andre, sammenlignede undersøgelser i denne analyse.

Men i forhold til bruttolisten indgår der i nettolisten relativt lidt flere kvinder i Assens-undersøgelsen og relativt mange flere kvinder i de øvrige undersøgelsesområder. Forklaringen kan være, at kvinderne er mere aktive som erhvervsdrivende i det daglige og derfor har kunnet kontaktes i det hele taget. Det var også især mændenes registreringer, som måtte frasorteres som følge af manglende eksistens⁵.

Det eneste hensyn til repræsentativitet har ellers været, at der i bearbejdningen af CVR registeret og selekteringen skulle sikres, at 'alle' i registeret kunne blive udvalgt.

Med den pågældende fremgangsmåde er det desværre ikke umiddelbart muligt at udlede tal for omfanget af iværksætteri i landdistrikterne i Assens Kommune, f.eks. målt i forhold til forhold til antallet af erhvervsaktive bosiddende i landdistrikterne⁶.

En webshop i funktion så langt ude som man kan komme i Danmark. Denne kræver et mindre lagerlokale. Foto: Hanne Tanvig



⁵ I en undersøgelse af iværksætteri i landdistrikter (Tanvig, 2003) blev det vist, at kvinderne relativt set er bedre repræsenteret blandt iværksættere i landdistrikter end i byer. Erhvervs- og Byggestyrelsen, 2010a; 2010b, har ligeledes vist, at relativt flere kvinder end mænd er iværksættere i udkantsområder, f.eks. på flere af vore øer.

⁶ I de øvrige undersøgelsesområder har det været muligt at indkredse omridset af den såkaldte iværksætterrater. Den var forskellig områderne imellem, idet den lå højest i Favrskov Kommune på mellem 5,2 og 4,7 (forskellen på brutto- og nettolisten) og lavest i Thisted. Her lå den på mellem 3,1 og 2,8 ud af 1.000 bosiddende i den erhvervsaktive alder i de pågældende områder

Hovedspørgsmål

De anvendte teorier understreger både potentialer for udvikling og forandring i udviklingstruede områder og et behov for nuancering af iværksætterbegreber. Udvikling og forandring må skulle ledes af aktører, som bryder med de konventionelle begreber for erhvervsudvikling i sådanne områder og som er i stand til at overkomme de barrierer, som ellers modarbejder erhvervsudviklingen her.

Vi har tidligere fundet mange iværksættere og herunder nye iværksættertyper, som kan benytte de særlige stedligt betingede ressourcer og bringe dem i spil (op ref.). De fleste eksisterede i det skjulte, bl.a. fordi de ikke lignede 'rigtige' virksomheder og ikke havde synderlig bevågenhed fra 'systemets' side. Ej heller havde de selv etableret en kontaktflade til 'systemet', typisk fordi de ikke kendte det eller troede på dets nytte.

I denne undersøgelse giver det anledning til to hovedspørgsmål:

1. Hvad kendetegner iværksætteri i landdistrikter og i særdeleshed i Assens Kommune? Er der væsentlige forskelle på iværksætteri i forskellige områder af landet?
2. Hvordan er samspillet mellem iværksætterne og 'systemet', bl.a. forstået som Kommunen og støtteordninger? Er det anderledes i Assens Kommune?

Hvem er de nye entreprenører og hvad kendetegner deres nye erhverv?

I dette kapitel skal vi se nærmere på de forskellige kendetegn ved de nye erhvervsdrivende i undersøgelsen. Det gælder i forhold til de personlige baggrunde og deres erhvervsaktiviteter. Resultaterne baserer sig på 33 interviews i Assens Kommunes landdistrikter og 91 i de tre øvrige kommuners landdistrikter.

Personlige baggrunde og motiver for at etablere de nye erhverv

Flere mænd end kvinder indgår i undersøgelserne, og navnlig i Assens-undersøgelsen, hvor fordelingen i øvrigt ligner den vi kender fra andre undersøgelser af iværksætteri i Danmark. Se også bemærkninger i afsnittet om repræsentativitet.

Tabel 2. Personlige baggrunde

	Assens*	Andre
Andel kvinder/mænd	-/+	38/62
Andel o. 40 år	+	53
Andel faglærte	+	32
Andel boglige	-	61
Andel familier med børn		53

*) + Tendens er større, - tendens er mindre. Tomt felt viser at tendensen er den samme.

Det er en almindelig iagttagelse, at iværksættere i landdistrikter og udkantsområder er relativt modne aldersmæssigt. Det gælder også deltagerne her og i særdeleshed i Assens-undersøgelsen.

Ser vi på uddannelsessiden blev der i de tidligere undersøgelser fundet særligt mange bogligt uddannede blandt landdistriksiværksætterne, og ikke så mange med en faglært uddannelse. I Assens-undersøgelsen er den tendens omvendt. Her står flere af deltagerne i øvrigt også uden uddannelse overhovedet. I de tidligere undersøgelser heftede vi os ved den store andel af bogligt uddannede som et tegn på de 'nye tider' og videnøkonomien. Førhen var iværksætteri forbundet med kulturen fra landbrug og håndværk, båret frem af faglærte mænd med hænderne godt skruet på. På den baggrund forekommer deltagerne i Assens-undersøgelsen umiddelbart mere at ligne det 'almindelige' billede af iværksættere.

Generelt er vi interesseret i 'nye tiders' gennemslag og udtryksformer indenfor iværksætteri i landdistrikterne. Derfor har vi spurgt om motiverne for etab-

lering af det nye erhverv. I de tidligere undersøgelser fandt vi, at selvstændighedskulturen som bærende kraft kunne spores blandt mindre end halvdelen af deltagerne.

Nedenfor gengives udsagnene fra deltagerne i Assens-undersøgelsen. Ifølge retorikken er det heller ikke først og fremmest selvstændighedskulturens begreber, som kommer til udtryk. De vises med kursiv. Her giver bemærkelsesværdigt mange udtryk for, at deres motiv for at etablere sig som selvstændig skyldes tab af job, eller at der findes en anden nødtvungen baggrund. Det fandt vi ikke så mange eksempler på i de tidligere undersøgelser⁷.

- Fik et godt tilbud, overtog en virksomhed
- Bilfirmaet flyttede til København, fortsatte som underleverandør
- Blev uvenner med arbejdsgiveren, gik i vrede
- Er politiker, politik ellers svært at kombinere, større fleksibilitet
- Fik mange heste, skulle momsregistreres
- Kom på nedsat tid, havde brug for mere indkomst
- Et ønske om selv at bestemme, livsstil, ansvar
- Fik stress, skulle finde noget andet
- Pga. omsætningen som kræver momsnummer
- Blev ledig, tog chancen
- Revalidering
- Tjene egne penge, have sit eget, lav løn som ansat
- Lysten til at gøre noget selv, bestemme selv over egen hverdag
- Kunne se et potentiale for lokalt producerede varer og at tjene penge på det
- Vognmanden lukkede, overtog bilen
- På jobsøgningskursus, fik tilbudt uddannelsen



Stedets herlighed tiltrak også initiativtagere udefra i tidligere tid. Foto: Hanne Tanvig

⁷ Det kan ikke alene forklares ved den verserende krise, for den var også omfattende da de øvrige undersøgelser blev foretaget.

- Erfaringer som ansat, kunne gøre det bedre selv
- Brændende lyst til at gøre det bedre
- Er iværksættertype og udviklingsorienteret
- Der skulle ske noget
- Træt af vilkårene på tidligere arbejdsplads, ville gøre det bedre selv
- Få et job
- Afdelingen lukkede, måtte finde noget andet
- Søge udfordringer
- Blev opsagt, men opfordret til at etablere egen virksomhed og samarbejde om opgaver
- Inspirerende, spændende, styre hverdagen, frihed
- For at få et arbejde, fik mulighed for et kursus
- Lysten til at være selvstændig, at servicere, overtog tidligere arbejdsgivers forretning
- Tiltrukket af friheden, elsker at arbejde hårdt og længe, havde kunder ved siden af sælgerjobbet og tog springet, da opsigelsen kom
- Naturlig, personlig udvikling efter mellemliderjob i byggevirksomheder gennem flere år
- Ville være fri og handle efter eget hjerte

Et supplerende spørgsmål om de grundlæggende drivkræfter handler om motiverne for valg af deres erhvervsaktivitet. Her er svarene i Assens-undersøgelsen:

- Fik muligheden og slog til
- Ville blive på Fyn
- Har renoveret huse, det er noget jeg kan
- 12 år i foreningsnetværk, problemer med at skaffe kasserer, kunne se et potentiale
- Haft heste siden barndom, fik knæskade, ingen ridning, men avl i stedet
- Det er jeg uddannet til
- Opsvinget i byggebranchen gav skubbet, startede med opgaver på 6-8 mdr.
- Mange lokale producenter ville gerne kunne sælge mere
- Har tidligere været selvstændig og arbejdet med unge, kan lide det
- Kastede mig ud i det efter et år som ansat
- Har altid ligget i kortene
- Kunne se potentialet
- Eneste mulighed
- Tradition i faget for egen virksomhed
- Mester lukkede
- Så et behov på markedet, lysten drev værket
- Under uddannelsen kom jeg i kontakt med de oprindelige idefolk, hvis ide jeg har videreført
- Datteren skulle have lavet sådanne og det var dyrt. Det lød sjovt, så jeg prøvede selv

- Ville gøre det bedre end på tidligere arbejdsplads
- Overkommeligt og billigt at starte
- Kammerat havde kendskabet
- Egne erfaringer, headhuntet
- Tidligere arbejdsgiver opfordrede
- Opsigelse blev det afgørende puf, og da tilgangen af kunder til det, der oprindeligt var bierhvervet samtidigt var stigende, var det oplagt at gøre det til hovederhverv
- Inspireret af tidligere kollega og træt at sit job

Igen peger udsagnene på, at mange forskellige motiver umiddelbart ligger til grund, også når det handler om valget af erhvervsaktivitet. Mange angiver i øvrigt problemstillinger i forhold til tidligere ansættelser og/eller vælger en erhvervsaktivitet i forlængelse af tidligere job og inden for personlig rækkevidde, herunder inspireret af kammerater. Som sådan er der ikke mange tydelige tegn på store spring ud i noget helt nyt som tilfældet oftere var i de tidligere undersøgelser.

De nye erhvervsaktiviteters art, omfang og iværksætternes forventninger til udvikling

Nedenfor er de mange forskellige aktiviteter listet op med de ord, som fremkom i interviewene. Vi ser, at der er mange forskellige slags brancher repræsenteret, og at erhvervsbilledet altså er en del mere nuanceret, end de fleste har forestillinger om. De fleste forestiller sig stadig, at det er jordbrugsrelaterede erhverv.

- Servicerer storkøkkener, vandbehandling
- IT software til bilbranchen
- Bygningsreparation (p.t. sygemeldt)
- Bogholderi, bestyrelsesarbejde for foreninger og organisationer
- Hesteavl
- Bogføring
- Tømrer
- Gårdbutik, smykker, æblemost m.v.
- Hundekennel, hesteavl
- Handymand, stort og småt, have, fliser, husrenovering
- Kørelærer
- Bilpleje og lidt bilsalg
- Kombineret håndværker-firma
- Overtog plantage med frugt, som nu produceres/afsættes på alternative måder
- Vognmand – taxi
- Køreskole
- Anlægsgartner
- Arkitekttegnestue
- Etablerer temapark på Fyn

- Salg af hårprodukter fra webshop
- Service og reparation på skibsværfter
- Underviser i førstehjælp
- Fugemand, elastiske fuger
- En rådgivningsvirksomhed og en virksomhed med produktion af sten med lys og levende billeder
- Regnskabsservice
- Handel med landbrugsmaskiner
- Drift og udvikling ifm. bygning, som rummer boliger, erhverv og institution
- Entreprenørkørsel
- Vinduespolering
- Hobby foto
- Personlig, fysisk træner, coach og vejleder i kost og livsstil
- Byggevirksomhed
- Coaching, foredrag, kurser med børnepædagogik som speciale

Ganske mange opererer inden for relativt almindelige brancher så som håndværk og forskellige services. I forhold til erhvervstyperne i de øvrige undersøgelser, er der i Assens-undersøgelsen ikke så tydelig en tendens til videnøkonomiens indmarch. Så ville der have været en større forekomst af især avancerede services, f.eks. IT softwareudvikling, kreative erhverv og særligt, specialiseret rådgivning.

I denne undersøgelse betragtes alle de registrerede som erhverv, hvor der i bl.a. statistik normalt skelnes mellem erhverv og hobby. Grænsen sættes i så fald ved en omsætning på kr. 100.000. I nedenstående tabel har vi bl.a. opgjort omsætningen, samtidigt med at se på andre kendetegn ved deltagerens erhverv.

Tabel 3. Forskellige kendetegn ved de nye erhverv

	Assens*	Andre
Andel med omsætning o.kr. 100.000 (2010 eller 2011)		70
Andel på heltidsbasis	+	54
Andel med ansatte/eget tilknyttet personale		36
Andel med extra-lokalt marked	+	81
Andel med hjemmesider	+	57
Andel med forventninger om fremtid som nu	+	50

*) + Tendens er større, - tendens er mindre. Tomt felt viser at tendensen er den samme.

Generelt set er hobbybetegnelsen ikke dækkende for de nye erhverv i landdistrikterne, heller ikke i Assens-undersøgelsen. Der er også en tendens til, specielt i Assens, at mange er drevet på heltidsbasis og ikke som f.eks. et bi-erhverv. Her skal tilføjes, at de tidligere undersøgelser blev der fundet mange eksempler på kombinationer af indtægtskilder ved siden af de undersøgte nye erhverv, herunder lønnede jobs andetsteds, overførselsindkomster eller andre selvstændige erhverv, typisk drevet fra bopælen.

De fleste er ganske små beskæftigelsesmæssigt set, men igen har der i tidligere undersøgelser vist sig en del eksempler på nye erhvervsdrivende, som indgår i samarbejdskoalitioner eller netværk, så de 'blot' udgjorde en mindre brik i et større hele. I Assens synes det ikke så udtalt og det vender vi tilbage til.

Deltagernes markeder omfatter som regel mere end det lokale område, især i Assens-undersøgelsen. Men det gælder dog særligt her, at det er det øvrige Fyn som nævnes. De fleste har en hjemmeside, især i Assens-delen, men der er her især ikke så mange som bruger den offensivt eller driver e-handel.

For mange vil der ikke ske store ændringer i fremtiden, altså fastholdelse af både koncept og volumen. Tendensen til fastholdelse er mest udbredt i Assens-undersøgelsen.

Udsagn fra dem, som til gengæld forventer ændringer i fremtiden i Assens-undersøgelsen:

- Kan alt, har værksted, så mulighederne er der for kunderne
- Vil gerne kunne leve af det
- Er ved at starte ny virksomhed sammen med andre
- Vil udvikle via nettet
- Er ved at lukke pga. sygdom
- Vækst, fuldtidserhverv og flere produkter
- Enten holde inden for nogle mdr., eller der skal der ske noget radikalt (er udkonkurreret pga. EU-udbud)
- Vil gerne vokse, vælger ny faguddannelse, for mange om buddet p.t.
- Vil udvikle nye produkter, bl.a. spændende typehuse
- Er ved at søsætte en ny innovativ virksomhed
- Mere at lave, få fuld indkomst fra firmaet
- Vækst



Det view og et nedlagt landbrug med mulighed for at bo og arbejde tiltrak to nye iværksættere.
Foto: Hanne Tanvig

- Lukker pga. manglende aktivitet
- Vil opgradere konceptet og tilknytte personale

Blandt væsentligste ændringer er altså også at skulle sadle helt om eller at lukke.

Lokalisering og de nye erhvervsdrivendes relationer til stedet

Det blev en central iagttagelse i de tidligere undersøgelser, at mange af de nye erhvervsdrivende var tilflyttere, og i øvrigt at især de nye typer iværksættere var. Tendensen var ydermere sådan, at jo længere væk caseområderne befandt sig fra de store bysamfund og vækstområder, jo længere fra kom tilflytterne. I Assens-undersøgelsen er tendensen nærmere, at langt de fleste er lokale eller fra egnen i øvrigt.

Tabel 4. Valg af lokalisering og relationer til stedet.

	Assens*	Andre
Andel tilflyttere**	-	63
Andel erhverv på bopæl	+	84
Andel valg af bopæl før etablering af nyt erhverv	+	80
Andel lokaliseret på et nedlagt landbrug	+	42
Andel erklæret lokalisering pga. 'stedets' attraktion	-	52
Andel erhverv ikke flytte		80
Andel deltagelse i lokale arrangementer	-	56

*) + Tendens er større, - tendens er mindre. Tomt felt viser at tendensen er den samme.

**) Tilflyttere over 20 km

Tabel 4 viser desuden, at der er et stort sammenfald mellem bopæls adresse og det nye erhvervs adresse, især i Assens-undersøgelsen. Bopælen og valget af samme, også for de lokale, har i det hele taget været styrende for domicilet for de nye erhverv, og i mange tilfælde animeret til etableringen af dem som følge af bygningsressourcer og andet.

Valget af bopæl er oftest foretaget før beslutningen om opstart af de nye erhverv, og især i Assens-undersøgelsen har de nedlagte landbrug haft appel. På spørgsmål om baggrunden for valg af bopæl er det tilsvarende interessant, at det i Assens-undersøgelsen er langt færre, som angiver 'stedets attraktion' som primær årsag, således naturen, herlighed, lokalsamfundet og egnens kvaliteter o.l., end tendensen har været i de øvrige undersøgelser. Andre gennemgående svar var f.eks.: kom derfra eller det var billigt. I Assens-delen har det i mange tilfælde handlet om f.eks. plads og at de kom fra egnen.

Nedenstående er tilflytteres udsagn om, hvorfor de har valgt at slå sig ned, hvor de bor nu, blandt Assens-deltagerne:

- Er lokal, kendte egnen, og købte da de ville sælge
- For at få plads til en hjemmearbejdsplads
- Ville have plads og noget at rive i
- Skilsmisse

- Samliv
- Billigt hus og plads til heste
- Boede i lejlighed ville have eget
- Forældrenes valg
- Overtog forældrenes gård
- Familie, dyrehold, skole
- Brug for plads
- Boede i udlandet, blev gravide og ønskede at komme tættere på familien i DK, ville bo ved vandet
- Her er fred, ro og idyl, dejlig natur
- Først og fremmest for at få mere plads

Også i de tidligere undersøgelser kunne betoningen af 'stedets attraktion' kædes sammen med tilflytning langvejs fra. De tilflyttere havde valgt sig til området og fået særligt øje for dets kvaliteter, mens de mere lokale ikke impulsivt havde samme blik for den slags kvaliteter.

Jf. tabellen ovenfor viser bopælens betydning for de nye erhvervsdrivende sig også stor ved, at de fleste ikke forventer at skulle flytte deres erhverv i fremtiden. Enkelte forventer dog helt at lukke erhvervet og enkelte andre, at det skal flyttes, fordi der er pladsbehov. Men i interviewene gives udtryk for, at man ikke vil langt væk fra bopælen.

Stedets betydning kan desuden have en social side, således f.eks. involvering i lokale aktiviteter. Her er det bemærkelsesværdigt, at det tendentielt er mere udbredt blandt nye erhvervsdrivende i de andre undersøgelsesområder at deltage i det lokale, sociale liv, end det er i Assens-undersøgelsen. Deres lokale tilknytning er muligvis rummet i familielivet fremfor i det lokale liv i øvrigt?

I undersøgelsen blev deltagerne bedt om at vægte forskellige lokaliseringsfaktorer for at belyse stedets betydning på en anden måde, se nedenfor.

Tabel 5. Vægtning af forskellige lokaliseringsfaktorer

	Assens*	Andre**
God plads	+	3.0
Lav husleje		4.2
Naturen i nærheden		4.2
Naturen/stedet kan bruges i min forretning		2.9
Der er et lokalt fællesskab	-	3.7
Bopæl og evt. familie er i nærheden	-	4.1

*) + Tendens er større, - tendens er mindre. Tomt felt viser at tendensen er den samme.

***) Gennemsnit på en skala fra 1-5, hhv. meget ringe og meget stor betydning.

Umiddelbart scorer faktoren 'lav husleje' og 'naturen i nærheden' højest, efterfulgt af 'bopæl og evt. familie er i nærheden' (af erhvervet). 'Der er et lokalt fællesskab' betyder ikke helt så meget, mens 'god plads' og det med, at 'natu-

ren/stedet kan bruges i min forretning' ligger lavest. Men sidstnævnte faktor betyder dog noget, og fra tidligere ved vi, at det særligt er for de nye typer iværksættere, som udtryk for at de også kan kommercialisere stedets ressourcer. I Assens-undersøgelsen er der til gengæld en markant tendens til fremhævelse af 'god plads' som faktor, mens 'et lokalt fællesskab' og 'bopæl og evt. familie er i nærheden' ikke slår helt så meget ud som de andre steder. Igen ligner dette billedet af den almindelige iværksætters mentale og fysiske afkobling fra bosætningen.

Et indtryk af deltagernes motiver for at bo, hvor de gør, gengives med deres egne ord nedenstående.

- Der er dejligt
- Plads til en fornuftig pris
- Det havde jeg råd til
- Skilsmisse
- Flyttede sammen med kæresten
- Har heste
- Ønske om frihed, bo på landet, langt til naboer, sætte præg på grunden
- Der var plads og erhvervsfaciliteter til ægtefælle
- Skulle flytte, mand handicappet
- Kunne lide huset og idyl
- Ville bo på landet, velbeliggende ml. Trekantområdet og Odense
- Forældrene købte huset
- Familierelateret, stammer herfra
- Overtog forældrenes gård
- Børnene gik i skole i området



For integrerende iværksættere handler det om 'det hele liv' på stedet. Arbejdspladser til tre findes i bygningen til venstre. Foto: Hanne Tanvig

- Plads, frit liv, udfoldelse, børn, heste
- Landejendom, noget at rive i, plads til værksted
- Det smukkeste sted på Fyn
- Lå tæt på børnenes friskole og god pris
- Plads til heste o.l., tæt på busforbindelse
- Det er tæt på familie
- Der er plads
- Er lokal
- Beliggenheden, naturen
- Overtaget forældrenes ejendom
- Her er fred, ro og idyl og dejlig natur
- Kunne finde arbejde i nærheden
- Plads til heste, naturen det kuperede landskab
- Ude på landet, god plads, også til husdyr. Altid drømt om at bo helt ude i det åbne land
- Bygningen var velegnet til at udfolde kreative og kunstneriske interesser

Størsteparten driver deres erhverv fra bopælen som vist tidligere, hvilket tydeligt skinner igennem i mange af de nedenstående udsagn om, hvilke faktorer de tillægger vægt på ved lokaliseringen af erhvervet. Selve erhvervets karakter markerer sig: at det som regel ikke er fysisk pladskrævende på bopælen⁸.

- Brug for plads til lager og værksted, men er mest på landevejen
- Plads til hjemmearbejdskontor og i landsby
- Eneste mulige sted, her er det hele, værktøj og plads
- Fastholde netværk, virksomheden er uafhængig af tid og sted
- Venindens bolig/deltagelse i avlen
- Der er ikke behov for et kontor, er ude, økonomien
- Husleje og plads til det
- Det er nemt og perfekt
- Der er plads og det var muligt
- Ikke pladsbehov, billigt
- Der er plads, ingen husleje
- Der er plads til det
- Plantagen var der
- Bor der og bilen skal stå et sted
- Bopæl, ingen lokalekrav
- Pladsen var til det, og ellers udsigt til ledighed
- Muligheden var der, pladsen var til det, lav husleje
- Kræver ikke plads, derfor hjemme
- Der er plads og lav husleje

⁸ Dette kan umiddelbart opfattes som en modsætning til det ovenstående, hvor 'god plads' fik tildelt stor betydning. Forklaringen kan bero på spørgemetoden, hvor dem som har brug for plads, virkelig har brug for plads og derfor tidligere gav det en meget høj score, ligesom 'plads' i nedenstående er relateret til boligen og ikke til det udenfor, som der også lå i det foregående spørgsmål.



Udfordrende bygningsressourcer tiltrækker kreative iværksættere – i dette tilfælde to på en gang.
Foto: Hanne Tanvig

- Minimalt hvad jeg bruger derhjemme
- Det er billigst
- Der er plads
- Tidsbesparende/effektivt, muligt og sænker økonomiske risici
- Her bor jeg, der er plads
- Kan lide at være her, tingene er samlet, sparer tid og giver flexibilitet, tryk-
- hed
- For at hjælpe landsbyen
- Har ikke behov for plads
- Tæt på familien, kan gå til og fra
- Har kun kontor hjemme og lejer mig ind andre steder ift. kunderne
- Praktisk at have virksomheden hjemme, der er plads, lokalt netværk, lig-
- ger tæt på motorvejen
- Bruger stedet til at lade op, har ikke brug for plads til andet end pc og ta-
- ger ellers ud

Betydningen af en beliggenhed i landdistriktet eller udkantsområdet til forskel fra i en stor by blev de interviewede desuden bedt om at forholde sig til. Tendensen er, at de fleste ser det enten som ingen forskel at udgøre, eller at forskellen er positiv til fordel for landdistriktet.

- Billigere på landet
- Man bliver overset i storbyen
- Ikke behov for synliggørelse, men hvis vækst så udfordring i markedsfø-
- ring
- Vi er tilpas anonyme, kan være synlige når det passer os
- Nemmere at finde de små kunder, ikke så stor konkurrence fra store fir-
- maer

- Kunderne er svære at tiltrække, men stedet er rigtigt
- Kunne ikke trives andre steder, luft og natur omkring
- Trives ikke i byen, vi skal være på landet
- Lille lokalsamfund, kunderne anbefaler hurtigere, godt netværk, kendt i området
- Mindre synlighed på landet, men billigere
- Repræsentativt sted, kunderne kan komme på besøg
- Det giver autenticitet ved markedsføring af gårdproduktion
- Kan ikke undvære landet, andet kundeunderlag herude, ikke by- og natkørsel
- Praktisk, ingen spildtid, kort transport
- Bruge omgivelserne aktivt ifm. kunderne, overraskelseeffekt, glæde
- Medarbejdere loyale, liv eller død (økonomi)
- Mund til mund metoden fungerer, lokalt kendskab
- Kunne ikke overleve andre steder
- Folk i landdistrikter forventer mere af håndværkeren og det giver mere alsidige opgaver og tættere kontakt til kunderne. Plads til sund fornuft.

De nye erhvervs relationer til andre erhverv

Langt de fleste af deltagerne driver ganske små erhverv, som primært er lokaliseret i sammenhæng med bopælen og på afstand af deres marked. I teorierne peges på, at måden at begå sig på og bl.a. overkomme evt. barrierer på, sker gennem erhvervssamarbejde og deltagelse i netværk i det hele taget.

Tabel 6. Relationer til andre erhverv og netværk

	Assens*	Andre
Andel erhvervssamarbejde	+	65
Andel extra-lokalt erhvervssamarbejde**	+	40
Andel deltagelse i netværk i øvrigt	-	60

*) + Tendens er større, - tendens er mindre. Tomt felt viser at tendensen er den samme.

**) Omfatter dem som har et samarbejde med erhvervsdrivende udenfor lokalområdet

Det er almindeligt at have et samarbejde med andre erhvervsdrivende af stor betydning for de enkelte deltageres erhvervsprojekter, især i Assens-undersøgelsen. Når der blev spurgt til, om samarbejdspartnerne fortrinsvis var lokale eller extra-lokale nævntes oftest de lokale, men ikke i Assens-undersøgelsen. Her havde mange extra-lokalt samarbejde, men dog navnlig med andre fynske enheder. Tendensen var desuden, at samarbejdet var mellem håndværkere eller direkte fagfæller.

Deltagelse i netværk i øvrigt viste den modsatte tendens, at det generelt var mere almindeligt end erhvervssamarbejde i almindelighed. I Assens-undersøgelsen forholdt det sig så modsat, at deltagelse i netværk ikke var så almindeligt.

Som tidligere skrevet vidner disse sammenhænge om, at relativt mange loka-



Stalden indrettes til det nye erhverv. Foto: Hanne Tanvig

le og almindelige erhvervsdrivende gør sig gældende i Assens-undersøgelsen, f.eks. håndværk. De arbejder sammen med andre erhverv inden for en vis radius. Mens det overvejende er tilflyttere og andre erhvervstyper, som danner netværk og har større udad/indadgående samarbejdsrelationer også udenfor en relativt kort radius set på andre måder.

Relationer til 'systemet' og dets tilbud – service, rådgivning, støtteordninger o.l.

Kontaktfladen mellem de nye erhvervsdrivende i landdistrikterne og 'systemet' mht. rådgivning, støtteordninger o.l. har i de tidligere undersøgelser vist sig at være temmelig svag og med mange forskellige begrundelser. I interviewene er der givet udtryk for manglende behov, manglende viden, skepsis og manglende tro på nytteværdi eller dårlige erfaringer.

Tabel 7. Træk på rådgivning og offentlige services

	Assens*	Andre
Andel, uformel rådgivning	+	71
Andel, trukket på branchefaglig viden	-	31
Andel, trukket på lokal erhvervsservice o.l.	-	21

*) + Tendens er større, - tendens er mindre. Tomt felt viser at tendensen er den samme.

De fleste har dog trukket på uformel rådgivning, dvs. fra familiens, venners eller kollegers side i forbindelse med etablering af det nye erhverv. Det kommer navnlig til udtryk i Assens-undersøgelsen. Men i Assens-undersøgelsen er tendensen også, at endnu færre end i de øvrige undersøgelsesområder samtidigt har trukket på mere formel rådgivning m.v., enten branchefaglig viden eller den lokale erhvervsservice, lokalt erhvervskontor o.l. Hertil skal føjes, at flere

dog nævnte revisor og SKAT, og at de efter etableringen havde fortrudt en manglende rådgivning ved opstart.

Hvad angår brug af støtteordninger, er der kun tre i Assens-undersøgelsen, som har benyttet den mulighed, hvoraf den ene fra LAG-ordningen og de to andre til hhv. innovationsmidler/EU-støtte og til løntilskud. Den tendens er ikke helt afvigende fra resultaterne i de andre undersøgelsesområder. Men direkte adspurgt til kendskab til støtteordninger, f.eks. via LAGs, virkede kendskabet hertil endnu mindre end ellers.

Trækket på den uformelle rådgivning og den svage benyttelse af systemets tilbud generelt set kan formentlig begrundes med, at mange af de nye erhverv ikke er etableret efter de klassiske virksomheds- og vækstbetingede normer og ikke spejler sig i de tilbud.

Som det fremgår nedenfor, handler fraværet også om impulsivitet samt manglende tanke og kendskab, med eksempler fra Assens-undersøgelsen.

- De kan ikke lære mig noget
- Ikke behov
- Kastet mig ud i det
- Ikke behov
- Havde ikke tid
- Ikke behov
- Det gik stærkt
- Har ikke haft behov
- Ikke behov (for det lokale)
- Havde baglandet i orden
- Tilbud passede ikke
- Ikke følt behovet – dog til et iværk-sættermøde hos SKAT
- Tilbud retter sig mod meget store vækstvirksomheder
- Kendte ikke tilbud
- Kan selv
- De ville ikke kunne hjælpe
- Dr var ikke noget at hente (dog hos SKAT)
- Oplever at virksomheden fagligt falder mellem flere stole og at eksisterende tilbud sjældent passer til den
- Det gik for stærkt med at komme i gang

Forslag til indsats

Til gengæld har flere af interviewpersonerne også i Assens-undersøgelsen oplevet et udækket behov for viden og rådgivning efter start og har i særdeleshed mange forslag til en forstærket indsats, hvor evt. lokale instanser og især Assens Kommune i flere tilfælde tildeles en rolle. Sidstnævnte er fremhævet med fed skrift.

- Sætte skatten ned, forenkle bureaukratiet – meget papirarbejde, kriminelt at være selvstændig, det offentlige gør det svært

- Fradrag for håndværkerudgifter til bygningsvedligehold for pensionister i eje/lejeboliger
- **Netværk for nye iværksættere, sparring, lære af hinanden**
- **Nemmere at få byggetilladelser**
- Håndværkerfradrag giver omsætning
- **Sikre synlighed, god turistguide, mere af den slags**
- Gør det nemmere at komme i gang. Reducer papirarbejdet, skatter og afgifter. Økonomisk gulerod fx den gl. hjemmeserviceordning
- Sikkerhedsnet for iværksættere – nu er det enten fuld knald på eller lukke. Starthjælp.
- Økonomisk støtte – vi har ideer, men begrænsede midler, bliver skudt ned af bankerne p.t. – egenfinansieringskravene er for høje. Opstartsstøtte, lave renter på lån
- **Distancen til beslutningstagere og forvaltning (i Kommunen) er for stor. Mangler naturlige netværk/miljø. Arbejde mere på samme hammel**
- Mere liberal lovgivning ifm. produktion/salg af lokale produkter på alternative måder
- **At Kommunen tænker lokalt og fremtidssikret i stedet for kortsigtede besparelser**
- **Flere kurser for selvstændige**
- At det blev lettere for små virksomheder at byde på offentlige opgaver
- **Kommunen se lempeligere på vilkår for at starte erhverv i et landdistrikt – reglerne er meget restriktive og landbrugsorienterede**
- **Få offentlig opbakning, gå skridtet videre fra ide til produkt, prototypeværksted, skabe kontakt til investorer, kvalificere ideer fx via sparring**
- **Nemmere omgangstone med kommunen**
- **Hjælp til markedsføring, mere rådgivning a la SKATs**
- **Vise herligheder i området og muligheder for nye erhverv, fællesskaberne/miljøet**
- **Mere imødekommende attitude fra kommunens side, især teknik- og miljøforvaltningen, komme ud og være behjælpelige**
- **Kommunen kunne understøtte lokal dynamik og stå til rådighed, især er tekniks forvaltning udynamisk/kommunikerer ikke**
- **Kommunen kunne bruge lokale vognmænd**
- **Kunne oprette en afdeling med hjælp til iværksættere. Kunne hjælpe med information om regler m.v. skal selv finde det hele**
- Det er unødigt besværligt at ansætte den første medarbejder, barselsreglerne for selv-stændige er håbløst gammeldags, **der mangler et sted, hvor mikrovirksomheder kan få råd og vejledning til ovenstående, uden det koster en formue. Måske en mentorordning?**
- Forenkling af bureaukrati for de små virksomheder – der er alt for mange steder, man skal indberette, og for mange forskellige instanser på banen. Det er svært at holde sig ajour med alt det, systemet vil have besked om. Savner information inden de sender rykkere ud for glemte indberetnin-

ger. Ønsker sig en pakke for virksomheder med under 10 medarbejdere: én indgang til det hele. Dog er kontakten til kommunen blevet bedre på det sidste, men det kommunale affaldssystem og betalingen for det er vanvittig

- Spændende mødested med fælles service og faciliteter til fordel for microvirksomheder, f.eks. i et nedlagt rådhus
- Netværksudvikling og –koordination, bl.a. med service til e-handlende og fælles hjemmeside
- Register over de mange kompetencer i området, så samarbejdet kan styrkes
- Register over alle erhverv, så man bliver synlige for hinanden

Bemærk at der i portrætterne af udvalgte entreprenører findes uddybende kommentarer og forslag til en lokal og kommunal indsats.

Entreprenørskaber i Assens Kommunes landdistrikter?

I det foregående er det skinnit igennem, at iværksætteriet i Assens Kommunes landdistrikter adskiller sig på en række punkter, når vi sammenligner med resultaterne fra de øvrige undersøgelsesområder. Måske er der regionale faktorer i spil?

Nu skal vi drage sammenligninger mellem dem set som de typer, vi startede med at indkredse, og som vi ville teste og konkretisere som modeller. Fordelingen beror på deres egne svar, idet vi dog efterfølgende i alle delundersøgelserne har sammenholdt deres subjektive svar med forskellige strukturelle kendetegn ved dem ifølge svar på andre spørgsmål.

Derved kan vi dels teste og konkretisere deres selvopfattelse som type og dels opnå viden om, hvorvidt typerne måtte have særlige regionale præg, identitet eller selvopfattelser, altså igen om de stedlige faktorer sætter sig igennem. I hvor høj grad ligner f.eks. en 'integrerende iværksætter' i Assens Kommunes landdistrikter strukturelt belyst (altså objektivt set) en integrerende iværksætter i de andre undersøgelsesområder?

Tabel 8. Forekomsten af forskellige typer iværksætteri

	Assens*	Andre**
Almindeligt iværksætteri	+	21/24
Integreret iværksætteri	-	46/53
Integreret iværksætteri med ambitioner om vækst	-	19/22
I alt, absolut	29	86

*) + Tendens er større, - tendens er mindre. Tomt felt viser at tendensen er den samme.

**) Absolut antal/andel

Bem.: Det var ganske få, som anså sig selv som vækstiværksætter. Den kategori er trukket ud af denne opgørelse.

De fleste har fundet, at de repræsenterer det integrerede iværksætter-princip, både i Assens-undersøgelsen og i de øvrige områder. Men der kan desuden ses en tendens til, at flere betragter sig selv som almindelig iværksætter i Assens Kommunes landdistrikter, end man har gjort i de øvrige områder. Lidt færre har altså set sig af som iværksættere med det integrerede princip også med samtidige ambitioner om vækst.

Tabel 9. Strukturelle kendetegn ved de forskellige typer iværksættere[#]

	Almindelig	Integreret	Integreret/ vækst
Kvinde		+* +	
Mand	+* *	+*	*
Faglært	*	+* +	
Boglig		+ +*	* *
Tilflytter (stor radius/mere end 20 km)		+*	+* *
Avanceret service o.l.		+ +	
O. 100.000 i omsætning	+* *	+*	*
Fuldtidserhverv	+* *	+	*
Deltidserhverv, kombineret med andet		+* +	
Har hjemmeside		+ +	* *
Extra-lokalt marked	* *	+ +*	*
Aktiv i lokalsamfund	+	+ +*	

#)Sammenhæng mellem selvsyn og strukturelle data

+ = Absolut flest inden for typen, * = Flere end halvdelen har kendetegnet

Tabellen er tredimensionel. Den viser 1. hvordan de enkelte typer er sammensat i form af størst antal 'respondenter' og deres karakteristika, vist med et +, 2. ud fra de strukturelle kendetegn, hvordan fordelingen på typer så er, idet flere end halvdelen skal kunne findes med det svar, vist med et *. Endelig er forskellene mellem Assens-undersøgelsens og de øvrige undersøgelsesområders resultater vist med hhv. rødt (Assens) og sort (øvrige).

Her skal væsentlige træk fremhæves:

- 'Almindeligt iværksætteris' særlige profil: mænd, faglærte, over 100.000 i omsætning, fuldtidserhverv, lokalt aktive.
- 'Integrerende iværksætteres' profil har alle trækkene, hvilket til dels kan forklares ved, at der er langt flere som har opgivet den profil. Men det siger også noget om, at den er ret rummelig. Den afviger dog fra almindeligt iværksætteri ved f.eks. at rumme flere tilflyttere, bogligt uddannede, deltidserhverv, hjemmesider og avancerede services.

- Den sidste, 'den integrerende iværksætter med ambitioner om vækst' ligner generelt den anden 'integrerende iværksætter', bortset fra at flere relativt set er tilflyttere blandt dem med ambitioner om vækst.

De røde tegn – Assens-undersøgelsen – skal naturligvis tages med et gran salt, fordi svarmaterialet er relativt beskedent.

Med det forbehold finder vi i Assens-undersøgelsen:

- Flere mænd også tilvælger sig det integrerede princip og at mange faglærte også gør det. Mange med en omsætning på over 100.000 kr., med fuldtidserhverv, extra-lokalt marked og lokalt aktive gør ligeså.

Samlet set giver det et fingerpeg om, at hvad der andre steder synes at profilere de forskellige typer ikke er helt så tydelige i Assens-undersøgelsen. Det kan ideer om, at Assens-undersøgelsens lokale entreprenørskaber slår igennem først og fremmest ved at hylde det integrerende princip som udtryk for lokale bindinger og tilpasse deres erhverv til det forhold. I de andre undersøgelser rummede 'integrerende iværksætteri' i højere grad nye koblinger og dermed potentielle forandringer gennem tilflytning og induktion af nye ressourcer, kompetencer og gøremål erhvervsmæssigt set.

Portrætter af udvalgte, nye entreprenørskaber i Assens Kommunes landdistrikter

For at konkretisere og synliggøre nye typer af entreprenørskaber i Assens Kommunes landdistrikter bringes her nogle eksempler. De repræsenterer en bredde indenfor den type entreprenørskab, der i denne analyse kaldes 'integrerende iværksætter'.

De udvalgte virksomheder:

- **Access ApS**
- **Nina Ejlskov**
- **Rislelund**
- **Ulskov A/S**

Access ApS

Lindhovedvej 18, Helnæs
www.access.biz
www.dupontlightstone.com
www.babyengros.dk

Referat af telefoninterview og efterfølgende, uddybende interview med Bo Jacobsen (BJ) på adressen (d. 1n.08. 2012). Ved interviewet deltog desuden hustru Lone Schramm (LS), som driver firmaet BabyEngros.

Virksomhederne

Access ApS er BJ's firma, som han driver sammen med en partner. Det blev etableret i 2007. Firmaet startede som et managementfirma med domicil i Forskerparken i Odense. Men nu er BJ primært involveret i udvikling af et nyt avanceret produkt og et firma baseret på digitale sten (beton med indstøbte optiske lysledere, som er forbundet med lysdioder), som bl.a. kan bruges til skiltning. Udviklingsaktiviteterne foregår på hjemmeadressen på Helnæs. Oprindeligt var det firma på andre hænder, og omkring det findes fortsat flere medejere, men Access ApS ejer nu hovedparten og BJ arbejder primært med det nu.

LS's er et engrosfirma specialiseret i børneudstyr, med salg til detailhandlere over hele landet. For kort tid siden afhændede LS en velfungerende webshop med flere beskæftigede, fordi udgifter, sikring af leveringstidspunkter, andet besvær og logistik forbundet med fragt og post fra domicilet på Helnæs blev for tyngende.

Baggrunden for BJs nye engagement udspringer af managementjobbet og samarbejdet i Forskerpar-



To integrerende iværksættere med hvert sit nye firma, men de arbejder også sammen – på bopælen. Foto: Hanne Tanvig

ken. På det tidspunkt var der behov for en styrket ledelse af Dupont Lightstone, som også har domicil i Forskerparken, og BJ blev inddraget i det.

BJ er nu selv en af idémændene, som samler ekspertisen til den videre udvikling fra et omfattende netværk og lægger produktionen hos en anden medejer af virksomheden, Confac A/S, et firma i Randers. Men det er et perspektiv, at udvikling og produktion skal samles og i givet fald placeres et andet sted end på Helnæs. Til gengæld skal det attraktive sted på Helnæs fortsat bruges som et arbejdssted og et slags showroom.

Forhandlingen foregår p.t. via Dupont Lightstone og i særdeleshed via professionelle netværk.

I Access ApS/Dupont Lightstone ApS er der to beskæftigede, dog ofte suppleret med bistand fra hustruens ansatte, når der er behov for rutinemæssigt manuelt lønarbejde.

Personlig baggrund

BJ er 46 år. Han har en videregående uddannelse og sammen med LS findes familie med børn på adressen.

Karrieren har bragt ham vidt omkring i udfor-

drende jobs, bl.a. til Frankrig i en årrække. Han blev siden tilknyttet et fremtrædende firma i Assens som salgsdirektør. Efter en årrække fandt han det imidlertid mere interessant at blive selvstændig og etablerede derfor Access ApS.

BJ ser på sig selv som en integrerende iværksætter, der samtidigt har ambitioner om vækst i sit firma. Han ønsker at kombinere en succesfuld forretning med et helt liv og identitet forbundet med det sted, hvor han lever. Kommunikation og aktion via netværk gør det muligt. Til gengæld vil det næppe kunne lade sig gøre at fremme vækst gennem produktion på nuværende adresse, hvilket kan medføre en senere delvis opdeling af arbejds- og bosted.

I familien er der tradition for at være selvstændig.

Bosætning

BJ og hustru er ikke lokale og har boet og arbejdet i udlandet. Men for at komme tættere på familien i Jylland og på Fyn, valgte de to at flytte tilbage til Danmark og ledte efter et sted ved vandet omkring Lillebælt. Det førte dem til Helnæs, hvor de købte en nedlagt landbrugsejendom i 2001. Hun etablerede sin webshop i 2006, efter nogle år som markedschef i et stort firma i Birkerød, mens BJ først er 'flyttet ind' for kort tid siden.

Lokaliseringsfaktorer og relationer til stedet

At naturen er i nærheden, billig husleje, et lokalt fællesskab og at familien er i nærheden (af jobbet) tæller særlig højt for BJ og hans nye erhverv.

Relationer til andre virksomheder

BJ har et betydningsfuldt erhvervssamarbejde med eksterne partnere rundt om, herunder forsknings- og udviklingsenheder. Det har f.eks. resulteret i et helt nyt EU-støttet udviklingsprojekt, hvor konsortiet omfatter danske, engelske og portugisiske virksomheder og forskningsinstitutioner.

Træk på rådgivning, støtteordninger o.l.

BJ trækker på uformel rådgivning og kan qua sin egen og hustruens erfaringer og netværk dække de rådgivningsbehov, som måtte opstå.

Han anvender kilder og støtteordninger til f.eks. innovation, men kender f.eks. ikke til landdistriktsstøtteordninger, herunder den lokale aktionsgruppe. Han har i det hele taget en relativt begrænset kontakt med det lokale system, efter eget udsagn fordi den ekspertise han har brug for forventer han ikke findes lokalt.

Fremtiden

BJ forventer vækst for firmaet, men befinder sig i et afgørende vadedsted, som han selv betegner som 'dødens dal'. Det er en dans på en økonomisk knivsæg, hvor udgifter skal holdes nede og kontrolleres, samtidigt med at en udviklingskurs skal kunne stikkes.

Barrierer og anbefalinger til indsats

Den største hurdle for ham lige nu er tilstrækkelige og konstante ordrer, til sikring af det økonomiske flow; positivt "cash flow"/pengestrøm.

Han vil gerne kunne trække på andre lokale eksperter og både han og hustru finder, at der lokalt bør gøres meget mere for både at synliggøre herlighedsværdierne på egnen og dermed tiltrække andre ressourcepersoner og nye erhverv a la deres. Lokalt kan f.eks. Assens Kommune også gøre meget mere for at synliggøre de mange kompetencer, som allerede findes i området, og for at understøtte dannelse af netværk for at opnå videndeling, samarbejde og yderligere synergi. Alene på Helnæs findes flere potentialer, som kunne komme i spil – "men hvert især har de ikke ressourcerne til at tage og vedligeholde det initiativ".

Både han og hun peger på et behov for et attraktivt mødested/showroom/faciliteter/service, som til en fordelagtig pris kan bruges af små erhvervsdrivende ude omkring i forbindelse med deres forretning, større møder, arrangementer etc. Det kunne f.eks. være i Glamsbjerg, eller i "det nye smukke, men nu forladte, Rådhus på havnen i Assens". Endeligt foreslår de, at der etableres en fælles Assens-portal for lokale netshops m.fl. samt at der etableres en prisbillig og kompetent serviceordning (administration, viden) for de mange små, nystartede erhverv.

Nina Ejlskov

Ebberup Hus, Ebberup
www.ninaejlskov.dk



Referat af telefoninterview og efterfølgende, uddybende interview med Nina Ejlskov (NE) på adressen (d. 30.08. 2012).

Virksomheden

Nina Ejlskov driver en virksomhed med coaching, undervisning, konsulentarbejde, produktudvikling, film- og forfatterskab inden for pædagogik på børneområdet. Hun er særligt optaget af det 'relationelle felt' og kreative processer.

Hun har opdragsgivere mange steder, tager selv mange initiativer og arbejder bl.a. sammen med forskere, udviklere, kursusudbydere og konsulentfirmaer. Samarbejdspartnere er skiftende i forhold til de pågældende opgaver.

Mange samarbejdspartnere befinder sig i udlandet, hvor hun har lært dem at kende f.eks. gennem mange af kurser og efteruddannelse, hun har deltaget i.

NEs samlever driver ligeledes en ny kreativ, erhvervsaktivitet med udgangspunkt i bopælen.

Personlig baggrund

Hun er 48 år og oprindeligt uddannet som pædagog og har siden taget en lang række overbyggede kurser især i udlandet.

Innovation inden for børnepædagogik – hvorfor ikke fra Sydfyn? Foto: Hanne Tanvig

Karrieren startede med ansættelse som pædagog efterfulgt af opstart af selvstændig virksomhed inden for samme felt, som det nuværende, men et andet sted på Fyn.

Herfra blev hun headhuntet og ansat i en stor kursus- og efteruddannelsesenhed, hvor hun særligt skulle stå for kurser med børnepædagogisk sigte.

Efter relativt kort tid stod det dog klart for hende, at hun måtte tilbage som selvstændig for at sikre sine personlige interesser og den 'frihed', som hun anser for nødvendig i sit virke.

NE ser på sig selv som en integrerende iværksætter, der samtidigt har ambitioner om vækst i sit firma.

I familien er der tradition for at være selvstændig.

Bosætning

NE og samlever er tilflyttere men stammer fra Fyn. De valgte at bosætte sig, hvor de bor og arbejder nu, fordi bygningen rummede de rammer

og faciliteter, som kunne honorere deres ønsker om kreative erhverv og kunstneriske udfoldelsesmuligheder.

Lokaliseringsfaktorer og relationer til stedet

At naturen er i nærheden og at stedet kan bruges i forretningen har størst betydning for NE. Til gengæld betyder god plads, billig husleje, et lokalt fællesskab og at familien er i nærheden (af jobbet) ikke helt så meget, som de faktorer gør for mange andre nye erhvervsdrivende.

Hun kunne slet ikke forestille sig at bo og arbejde i en større by. ”Det er for hektisk, og jeg har brug for fred og ro for at være kreativ”.

Da NE (og samlever) flyttede til nuværende adresse havde de ambitioner om at virke i tætte lokale fællesskaber, og har taget masser af initiativer til arrangementer. Men erfaringer har vist, at lokale traditioner ikke når sammen med deres visioner.

Relationer til andre virksomheder

Ovennævnte betyder, at NE ikke har lokale samarbejdsrelationer af betydning men i stedet trækker desto mere på sine mange eksterne relationer. Senest er det f.eks. i forbindelse med forberedelser af et stort filmprojekt, som skal bruges i undervisning, hvor NE er idepersonen og ’forfatteren’ og udefrakommende skal forestå selve filmarbejdet.

Træk på rådgivning, støtteordninger o.l.

NE har ikke trukket på systemets tilbud af råd-

givning o.l. Hun trækker på egne erfaringer og sit netværk. Hun inddrager sin samlever i fundraising og de styrer efter centrale kilder.

Hun har selv relativt dårlige erfaringer med lokale støttekilder. ”Det er alt for bureaukratisk og det virker, som om de bare ikke vil støtte aktiviteter her”.

Fremtiden

Hun er i fuld sving med at opgradere konceptet for sit firma og planlægger med en opgaveportefølje, som kan føre til 4-5 ansættelser eller tilsvarende lagt ud til samarbejdspartnere. Hvis hun skal ansætte 4-5 medarbejdere, vil firmaet flytte, for der er ikke plads til dem i nuværende regi.

Barrierer og anbefalinger til indsats

NE (og samlever) oplever at have løbet panden mod en mur af lokale traditioner, som ikke er til fordel for deres måde at se udviklingsmuligheder og selv at udvikle på.

De ser det som en hovedopgave for især Assens Kommune at medvirke til synliggørelse af kreative erhverv og skabelse af et udviklingsorienteret miljø, både ved selv at proaktivt at agere som sådan og ved f.eks. at etablere og støtte kreative mødesteder. ”Der er også brug for en brobyggerfunktion mellem de krøllede hjerner og systemets eller bureaukratiet logik, f.eks. i forbindelse med ansøgninger”.

”Assens Kommunes landdistrikter har så meget at byde på, og der kunne ske så meget mere”.

Rislelund

Assensvej 303, Frankfri, Tommerup
www.rislelund.dk

Referat af telefoninterview og efterfølgende, uddybende interview med Anja Louise Schnell (AS) på adressen d. 9. august 2012

Virksomheden

Rislelund er en gårdbutik, etableret i 2008, med salg af forskellige produkter, som typisk er fremstillet af lokale producenter. Det omfatter f.eks. smykker, strik, cremer og æblemost. Salget foregår primært ved at kunderne kommer til butikken, men AS har også en hjemmeside.

Indtil nu har butikken ikke haft en omsætning på over 100.000 kr. pr. år, men omsætningen er stigende og der arbejdes på at bringe aktiviteterne op på et niveau, så AS kan leve af det. Det er især nethandelen, som skal udvikles.

Hendes mand driver også selvstændig virksomhed med udspring i privatadressen.

Hun samlede en kreds af bekendte, som undfangede ideen om, at hun kunne etablere butikken med den særlige profil, at det var lokale produkter som skulle forhandles. Foruden selve salget er butikken og dens aktiviteter efterhånden blevet et mødested for mange interesserede, som mødes for at arbejde med smykker. De mange 'faste' besøgende bliver nu brugt som fokusgruppe og ideforum.



En anderledes gårdbutik, med salg af bl.a. lokalt håndarbejde og mødested for mange. Foto: Hanne Tanvig

Baggrunden for start af virksomheden skal søges i, at AS blev syg i et tidligere job og skulle finde noget andet. På det tidspunkt havde ægteparret erhvervet deres bolig og her var der et ledigt lokale, som oprindeligt var tiltænkt mandens firma.

Kundekredsen er især fra Fyn.

Personlig baggrund

AS er 47 år og har pædagoguddannelse og en faglig baggrund som ansat på børnehjem.

Hun opfatter sig selv som en integrerende iværksætter, der gør en hobby til et job og forener aktiviteterne med det gode liv på stedet. Bl.a. har hun og ægtefællen en stor interesse i hunde og hendes mand, som også er hundetræner, arbejder på etablering af hundeaktiviteter på stedet.

I familien er der tradition for at være selvstændig.

Bosætning

Ægteparret er flyttet til stedet i 2008, hvor de ellers tidligere boede i Odense. De ledte efter et

sted med plads til mandens virksomhed og plads til hundene og fandt den nedlagte landejendom, hvor de nu bor og arbejder.

Lokaliseringsfaktorer og relationer til stedet

AS udtrykker for, at alle de normale værdier forbundet med det at bo på landet tæller højt for hende: naturen, huspris, plads, fællesskab foruden tætte relationer mellem det at bo og arbejde. Hun er desuden stærkt engageret i den lokale samfunds udvikling bl.a. i regi af en beboerforening.

Relationer til andre virksomheder

Rislelund bygger på lokalt samarbejde og fælles udvikling, f.eks. også med naboen som er et gartneri.

Træk på rådgivning, støtteordninger o.l.

Da hendes mand er ekspert inden for en række af de hjælpefunktioner, som AS har behov for, har hun ikke haft brug for ekstern rådgivning m.v.

Hun er heller ikke bekendt med evt. støtteordninger. F.eks. kender hun ikke den lokale aktionsgruppe.

Fremtiden

Fremtiden skal handle om vækst i firmaet.

Barrierer og anbefalinger til indsats

Den største hurdle for Rislelund er antallet af købekraftige kunder, som altså er for lavt. Stedet for butikken er 'rigtig', anfører hun, men det er vanskeligt at udbrede kendskabet til den. Annoncering er f.eks. kostbar, og midlerne til at øge kendskabet må findes på andre møder, bl.a. gennem brug af sociale medier.

Hun finder, at det er svært at være erhvervsdrivende i et landdistrikt, hvor mængden af kunder umiddelbart er lavt. Hendes forslag til assistance er, at man lokalt (fra kommunens side f.eks.) bør hjælpe med at sikre større synlighed. Hun er kommet med i turistguiden og inviteres nu med til et arrangement på havnen, men meget mere af den slags kunne hjælpe.

Især betoner hun et behov for at kommunen hjælper med at samle mange tilsvarende småerhverv i netværk mhp. ideudvikling, viden og øget samarbejde, og at kommunen også bidrager med relevante services.

Ulskov A/S

Frøbjergvej 63, Frøbjerg
www.ulskov.dk



Referat af telefoninterview og efterfølgende, uddybende interview med Jesper Ulskov (JU) på adressen d. 6. september 2012

Virksomheden

Ulskov A/S er inden for byggebranchen, overvejende inden for murerfaget men kombineret med og tømrerfaget. Konceptet handler om kvalitetsbyggeri. Virksomheden er etableret 2004/2005.

Nu er der 18-19 ansatte, heriblandt JUs hustru. Mange af de ansatte kommer fra nærområdet og andre har en distance indtil Odense. Kunderne er overvejende fynboer.

JU benytter sig af en hjemmeside i sin markedsføring, men det er især det personlige kendskab, netværk og kolleger, der skaffer de mange ordrer.

Baggrunden for start af virksomheden skal søges i den klassiske for mange håndværkere, 'at det har ligget i årenerne', at der i familien er tradition for selvstændighed, og at det er almindeligt inde for faget.

Personlig baggrund

JU er 49 år og har en faglært uddannelse som murer bag sig. I mange år var han ansat som murer.

En nedlagt landbrugsejendom er omdannet og er blevet et attraktivt domicil for det bosiddende ægtepars firma.

Foto: Hanne Tanvig

Han opfatter sig selv som en integrerende iværksætter med vækstambitioner. Kombinationen af bosætning og erhverv på stedet tæt på familie og naturen er ideel for ham.

Bosætning

Ægteparret er flyttet ind i den til nedlagte landbrugsejendom i 1992, fordi de ønskede at være tæt på familien. JU er opvokset i nærområdet.

Ejendommen er efterfølgende renoveret og rummer nu en attraktiv familiebolig i hovedbygningen og Ulskov A/S i længerne. De ledige kvadratmeter, at det var relativt billigt, og ikke mindst muligheden for at signalere sit koncept for kvalitetsbyggeri gennem den præsentable, renoverede bygning blev udslagsgivende for etableringen af firmaet på stedet.

Lokaliseringsfaktorer og relationer til stedet

JU giver udtryk for, at god plads, billig husleje, naturen i nærheden og at den også kan bruges i forretningen samt nærheden til familien er centrale lokaliseringsfaktorer.

Han og hustru har tidligere været særdeles ak-

tive i det lokale samfund især i forbindelse med etablering af en friskole. Nu hvor børnene ikke længere er skolesøgende, prioriterer ægteparret dog deres tid lidt anderledes.

Relationer til andre virksomheder

JU har et tæt erhvervssamarbejde især med andre håndværkere i området. Desuden er han aktiv i en lokal erhvervsforening, hvor netværk og sociale relationer mellem erhvervsdrivende er i højsædet.

Træk på rådgivning, støtteordninger o.l.

Rådgivningsbehov er primært dækket gennem de uformelle kanaler og branchespecifik ekspertise, hvorimod træk på lokal erhvervsservice o.l. ikke har været tilfældet.

JU er heller ikke bekendt med evt. lokale aktører og støtteordninger og f.eks. kender han ikke den lokale aktionsgruppe.

Fremtiden

Fremtiden forventes at blive som nu, men må-

ske også at der sker vækst. I givet fald kan det blive nødvendigt at skulle flytte erhvervsaktivitet, da udvidelsesbehov antageligt ikke vil blive imødekommet af kommunen.

Barrierer og anbefalinger til indsats

JU mærker også krisen, men klarer sig fordi firmaet er velkonsolideret.

Til gengæld forholder han sig relativt kritisk overfor Assens Kommunes bidrag til erhvervsudviklingen i de små samfund. ”Der er for stor afstand, ingen naturlige netværk samt en manglende imødekommenhed ved henvendelser”. ”Signalføringen fra Kommunens side er primært rettet mod byorienterede vækstvirksomheder”.

Han fremhæver bl.a. ”at man burde interessere sig meget mere for alle de små, lokale som også repræsenterer arbejde og udvikling” og ”at der er masser af bygningsressourcer so m kunne anvendes kreativt i forbindelse med nye erhverv”.

Referencer

Alistair Anderson (2000):

Paradox in the periphery: an entrepreneurial reconstruction? *Entrepreneurship and Regional Development* 12 (2): 91-109.

Capacent Epinion (2008):

Tiltrækning og fastholdelse af borgere i landdistrikterne. Landdistriktsundersøgelserne, hovedrapport. Velfærdsministeriet

Erhvervs- og byggestyrelsen (2010a):

Kvinder kan – et statistisk portræt. Kan downloades fra www.ebst.dk

Erhvervs- og Byggestyrelsen (2010b):

Statistik om kvindelige iværksættere – udviklingen 2001-2007. Kan downloades fra www.ebst.dk

Hanne W. Tanvig (2003):

Myten om de mange iværksættere i landdistrikter. Arbejdsrapport 4/03, CFUL, Esbjerg.

Hanne W. Tanvig (2012):

Nyt brug af land – nye landbrugere. Integrerende iværksætteri i landdistrikter. *Planlægning og Friluftsliv* 30/2012, Skov & Landskab, Københavns Universitet

Deltagere i telefoninterviews i Assens-undersøgelsen

Vilkårlig rækkefølge:

Bogholderi Fyn v/Gitte Bjørg Noer
Niels Erik Jørgensen Consulting
Rislelund v/Anja Louise Schnell
Jelufoto v/ Jesper Lund
CC Konsulent v/Charlotte Christiansen
Learntodrive v/Palle Sørensen
KS Bilpleje v/Kenan Sisic
Rosenfeldt Anlægsservice v/Rolf Rosenfeldt
CORRA DESIGN ApS
Bel Capelli v/Heidi Susanne Pacchiarini
Larsen Skibs- og Industriservice v/Ole Larsen
Nina Ejlskov
Solsikke-Farlebjergergaard v/Helle Øvlesen
Kili 09 I/S
JE-Electro v/Jacob Eland
ARKITEKTFIRMA PLANGE ApS
Anja's Køreskole v/Anja S Haslev
STALD RINGSBO ApS
ULSKOV A/S
Skovhuse Gør det selv v/Erik Greve Hjælm Jørgensen
ACCRESS ApS
Højfyns tømrer og snedker v/Johnny Holm
Vestfyns Handymand v/Torben Hald Christensen
Kronberg V/ Thomas Kronberg
Bredmosegaard I/S
BL Regnskabsservice v/Britt Bech Larsen
Personlig træner v/Lisette Christiansen
Jarlebjerg Montage v/Martin Christensen
Hansen Partner v/Lars Henrik Hansen
abc-førstehjælp v/Christian Michael Schnor
ACTIV VINDUESPOLERING V/FLEMMING JENSEN
FLARUP MASKINER ApS
MR Kent Transport v/Kent Rasmussen

Spørgeguide

Navn

Hjemmeside

Hvornår etableret (startede du)? Årstal . 1. gang?

Om din virksomhed

Hvad laver du/din virksomhed? (branche m.v.)

Mere end 100.000 i omsætning i 2010?

Fuld tid i virksomheden?

Hvis nej, lønnet arbejde ved siden af?

Ansatte i virksomheden?

Kunder, hvor? Især lokale. Især fra det øvrige Fyn. Alle vegne fra?

Brug af hjemmeside?

Hvordan ser du på virksomhedens fremtid og udvikling? Som nu. Væsentlige ændringer?

Hvis væsentlige ændringer, uddyb venligst (

Om dig selv

M/K? Alder? Uddannelse?

Din husstand? Enlig, familie...?

Hvad lavede du før start af din virksomhed?

Hvorfor har du etableret din virksomhed/er blevet selvstændig?

Har du familie eller nære bekendte, som driver egen virksomhed?

Er etablering af det nye erhverv noget, du har planlagt igennem længere tid?

Hvordan er ideen opstået?

Om stedet

Har din bopæl og virksomhed samme adresse?

Har du adresse på en tidligere landbrugsejendom?

Hvornår har du bosat hvor du bor nu?

Hvorfor bor du/I hvor I gør?

Hvis du er tilflytter inden for de sidste 10 år, hvorfor flyttet til?

Hvis du er tilflytter inden for de sidste 10 år, hvor langt væk boede du før/kom du fra?

Hvorfor er virksomheden etableret, hvor den er?

Vil virksomheden være på samme adresse om 5 år?

Hvis ikke, hvorfor?

Hvilken betydning for dig/din virksomhed har på en skala fra 1-5 (1 = ringe og 5 = meget stor)

a. God plads. b. Billig husleje c. Naturen i nærheden d. Naturen, jorden, stedet, kan bruges i min forretning e. Et lokalt fællesskab f. Bopæl og evt. familien i nærheden

Om samarbejde

Har du samarbejde (af større betydning) med andre erhvervsdrivende?

Hvis ja, er de fortrinsvis lokale?

Om hvad?

Deltager du i netværk af betydning for din virksomhed?

Deltager du i lokale arrangementer, lokalt udviklingsarbejde m.v. i dit nærområde?

Om rådgivning o.l.

Har du brugt/bruger du familie, kolleger, venner ved etableringen/driften af din virksomhed?

Har du brugt/bruger brancheforening, faglige organisationer o.a. ved etableringen/driften af din virksomhed?

Har du brugt/bruger du erhvervsrådgivning/kurser (f.eks. lokalt erhvervskontor) ved etableringen/driften af din virksomhed? Hvis nej, hvorfor ikke?

Har du oplevet/oplever et behov for viden, rådgivning m.v., som ikke umiddelbart dækkes? Hvis ja, hvad handler det om og hvem kan måske bidrage?

Har du brugt støtteordninger, projektmidler etc.? Til hvad? Hvis ikke, hvorfor?

Om dig som iværksætter

Hvad prioriterer du højest som iværksætter?

Det er vigtigt, at min virksomhed bliver stor og kendt, også udenfor lokalområdet – og den må gerne optage mig det meste af tiden

Det er vigtigt, at min virksomhed ligner en almindelig virksomhed (SMV) og jeg har foden under eget bord

Det er vigtigt, at min virksomhed kan fungere som en integreret aktivitet og få mit hverdagsliv til at gå op i en højere enhed – både hvis den økonomisk set ikke er helt velkørende og hvis den er

Andet

Gør det forskel, at du har etableret dig i et landdistrikt (og ikke i en stor by)? Hvis ja, hvilke(n) forskel(le)?

Hvis du skulle foreslå en god indsats fra det offentlige side til fordel for dig/din virksomhed, hvad handler den så om?

Hvis du vidste, hvad du ved nu, er der så noget du ville gøre anderledes, hvis du skulle etablere dit erhverv forfra?

Hvad er den største hurdle/barriere for dig/din virksomhed lige nu?

De interviewedes profiler

Assens

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Mand	*	*	*				*			*	*	*	*	*		
Kvinde				*	*	*		*	*						*	*
20-39					*	*	*					*		*		
40-59	*	*	*	*				*	*	*	*		*		*	*
60-																
Enlig				*		*										
Familie		*	*					*	*	*	*	*	*		*	*
Familie, børn	*				*		*							*		
Ingen udd.							*			*		*				
Faglært	*		*		*	*					*		*		*	
KVU/MVU		*		*				*	*							*
LVU														*		
Håndværk .	*		*				*						*			
Jordbrug														*		
Produktion																
Service alm.	*			*		*				*	*	*			*	
Service avanc.		*														*
Handel alm.					*											
Handel avanc.								*	*							
Lokalt marked			*								*					
Extra-lokalt																
marked	*	*		*	*	*	*	*	*	*		*	*	*	*	*
O.100.000 i omsætn.	*	*	-		-	-	*	-	*	*	-	-	*	*	*	*
Heltid	*						*			*			*		*	*
Deltid		*	*	*	*	*		*	*		*	*		*		
Ansatte	*	-	-	-	-	-	-	-	-	*	-	-	*	*	-	-
Hjemmeside	*	-	*	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-	-	-
Tilflytter	-	*	-	-	-	*	-	*	*	*	-	-	-	-	-	-
Bopæl samme adresse	*	*	*	*	-	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Nedlagt landbrug	*	-	-	-	*	-	*	*	*	-	*	-	*	*	-	-
Bopæl først	*	-	*	-	*	*	*	*	*	*	*		*	*	*	*
Lokalisering stedet	*	*								*						
Lokalisering andet			*	*	*	*	*	*	*		*	*	*	*	*	*
Samme adresse fremtid	*	*	*	-	*	-	*	*	*	*	*	*	?	*	*	-
Plads	4	4	3	1	5	5	4	5	5	1	1	5	5	4	4	3
Husleje	4	4	5	1	3	5	5	5	5	5	5	5	4	2	5	3
Natur	4	2	5	5	5	5	1	5	5	4	1	1	4	4	5	5
Stedet i forretning	1	1	1	4	5	3	1	5	5	2	4	5	4	4	1	5
Lokalt fællesskab	1	2	1	2	1	4	1	5	1	5	2	2	3	3	5	3
Bopæl/familie i nærheden	2	4	3	4	5	4	4	5	3	1	4	3	4	4	5	3
Erhvervsamarbejde	*	*	-	*	-	-	*	*	-	*	*	*	*	*	*	*
Erhvervsamarbejde extra-lokalt	*	*	-	*	-	-	*	*	-	-	*		*	-	-	*

Erhvervsnetværk	-	-	-	*	-	-	*	*	*		*	-	*	-	*	*
Lokalt aktiv	*	*	*	-	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	*	-
Uformel rådgivn.	*	*	*	*	-	*	*	*	*	-	-	*	*	*	*	-
Branche/faglig rådgivn.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	*	*	-	-
Lokal rådgivning	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	*	-	-	-	-	-
Støtteordninger	*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	*	-	-
Fremtid som nu	*	*	*	*	*				*	*	*	*	*		*	
Vækst						*	*	*							*	*
Vækst iværk.																
Alm. iværk.	*						*							*		
Integre. iværk.		*	*	*	*	*			*		*	*			*	
Integr. iværk/ vækst								*		*			*			*

	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Mand		*	*	*		*	*	*	*		*	*	*	*	*	
Kvinde	*				*					*						*
20-39	*	*					*									*
40-59			*	*	*	*		*	*	*	*		*	*		
60-												*				
Enlig																
Familie					*						*					
Fam. Børn		*	*	*		*	*	*	*	*			*	*		*
Ingen udd.	*	*											*			
Faglært			*			*	*	*				*		*		*
KVU/MVU					*					*	*					
LVU				*					*							
Håndværk		*				*		*								
Jordbrug																
Produktion									*							
Service alm.	*									*			*	*		
Service avanc.			*	*			*		*			*			*	*
Handel alm.																
Handel avanc.					*						*					
Lokalt marked										*		*				
Extra-lokalt																
marked	*	*	*		*	*	*	*	*		*		*	*		*
O.100.000 i omsætn.	*	*	*	-	*	*	-	*	*	-	*	*	*	*	-	*
Heltid	*	*	*		*	*		*	*		*		*	*		*
Deltid				*			*		*	*		*			*	
Ansatte	-	-	*	-	-	*	-	-	*	-	*			*	-	*
Hjemmeside	-	*	*	-	*	-	*	*	*	-	*	-	-	*		*
Tilflytter	*	*	*	-	-	-	-	-	*	-	*		-	-		*
Bopæl samme																
adresse	*	*	*	*	*	-	*	-	*	*	*		*	*		*
Nedlagt landbrug	*	*	-	*	*	*	-	*	*	*	*		*	-		*
Bopæl først	*	*	*	*	*	-	*	*	*	*	*		*			*
Lokalisering stedet	*		*						*		*					
Lokalisering andet		*		*	*	*	*	*		*				*		*
Samme adresse fremtid	*	*	*	*	*	*	*	?	?	*	*		*	*		*

Plads	5	5	5	1	5		2	2	5	4	4		2	3		5
Husleje	3	4	5	4	5	4	5	2	5	5	5		5	4		3
Natur	5	5	5	5	5	5	1	4	5	4	5		5	5		5
Stedet i forretningen	5	2	5	1	1	1	1	1	3	1	4		1	2		5
Lokalt fællesskab	3	1	5	5	3	5	1	4	5	4	5		3	5		4
Bopæl/fam. i nærheden	3	1	3	5	4	2	1	1	5	5	5			5		4
Erhvervsamarbejde	*	*	*	*	-	*	-	*	*	-	*		*	*		*
Erhvervsamarbejde																
extra-lokalt	*	-	*	*		*		*	*		*		*	-		-
Erhvervsnetværk	-	-	*	*	-	-	-	-	-	-	*		-	*		-
Lokalt aktiv	*	-		*	-	*	-	-	*	-	*		-	-		*
Uformel rådgivn.	-	*	*	*	*	*	*	*	*	-	*		*	*		*
Branche/faglig rådgivn.	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-		-	*		-
Lokal rådgivn.	-	-	-	*	-	-	-	-	-	-	-		-	-		-
Støtteordninger	-	-	-	-	-	-	-	-	*	-	-		-	-		-
Fremtid som nu		*			*	*		*		*	*		*	*		*
Vækst/ændringer	*		*	*			*		*							
Lukning															*	
Vækst iværk.		*		*												
Alm. iværk.	*					*		*					*	*		
Integr. iværk.			*		*		*			*						*
Integr. iværk./vækst									*		*					



Nye erhverv og entreprenørskaber i landdistrikter i Assens Kommune

Skov & Landskab
Københavns Universitet
Rolighedsvej 23
1958 Fredriksberg C
Tel. 3533 1500
sl@life.ku.dk
www.sl.life.ku.dk

Nationalt center for
forskning, uddannelse og
rådgivning i skov
og skovprodukter,
landskabsarkitektur og
landskabsforvaltning,
byplanlægning og bydesign