



Iværksætterier på Djursland i 2020

**Kvalitativ undersøgelse af iværksættere
med opstart i juni – oktober 2020**

Undersøgelse af nye iværksættere på Djursland i 2020

Indledning

Business Djursland er den største erhvervsforening på Djursland. Vi dækker alle brancher og alle størrelser af virksomheder. Vi dækker Norddjurs og Syddjurs kommuner.

2020 var et år stærkt præget af corona-krise.

I 2020 har vi samtidig set en stigning af antallet af nystartede virksomheder på Djursland. Det har gjort os nysgerrige, og vi har derfor valgt at undersøge, hvem de nye iværksættere er, og hvorfor de har valgt at starte virksomhed netop nu

Formål med undersøgelsen

I november 2020 har vi interviewet en del af de nyudsprungne virksomhedsejere for at høre deres historie. Vi ønskede at afklare om iværksætterne har fået den støtte i opstartsfasen, som de har haft brug for. Vi har ønsket at få indblik i, hvad deres oplevelser i iværksætter-processen i øvrigt har bestået af.

Vi har også haft et klart sigte på at undersøge, hvordan corona-situationen og lysten til at starte egen virksomhed hænger sammen.

Et andet klart formål med undersøgelsen er at bruge resultaterne til at definere fremtidige initiativer, som tilbyder den støtte og opbakning, som iværksætterne på Djursland efterlyser.

God læselyst!

BUSINESS DJURSLAND

Udarbejdet af:

Pia Holmberg

Ole Svit

Kari Baklund

Metode

Undersøgelsen bygger på en interviewundersøgelse med i alt 30 spørgsmål, kvantitative som kvalitative. Virksomhederne er kontaktet telefonisk for at få så mange facetter på deres erfaringer som muligt. De kvalitative svar supplerer de diagrammer og målbare resultater, som vi præsenterer i rapporten.

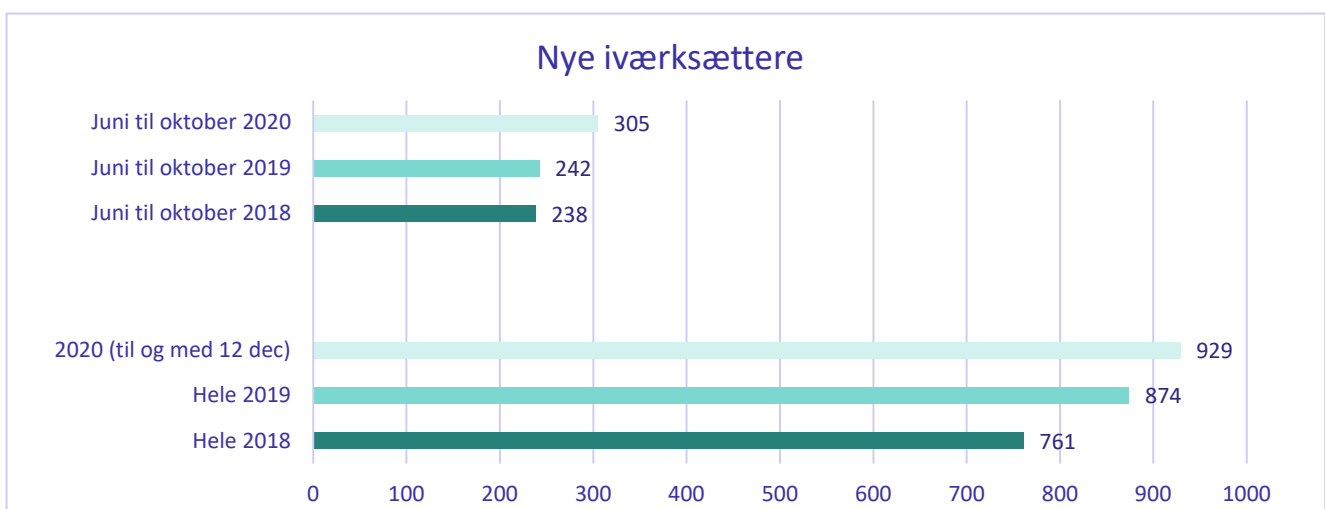
Business Djursland har i forbindelse med undersøgelsen været i dialog med mere 40 virksomheder. 22 af iværksættere har svaret på alle spørgsmål.

Det er overvejende på baggrund af de 22 interviews, vi konkluderer de fleste kvalitative og kvantitative svar. De 18 øvrige indgår med de kvalitative betragtninger, hvor det giver mening i forhold til spørgeskemaet.

Ny virksomheder i perioden juni – oktober 2020

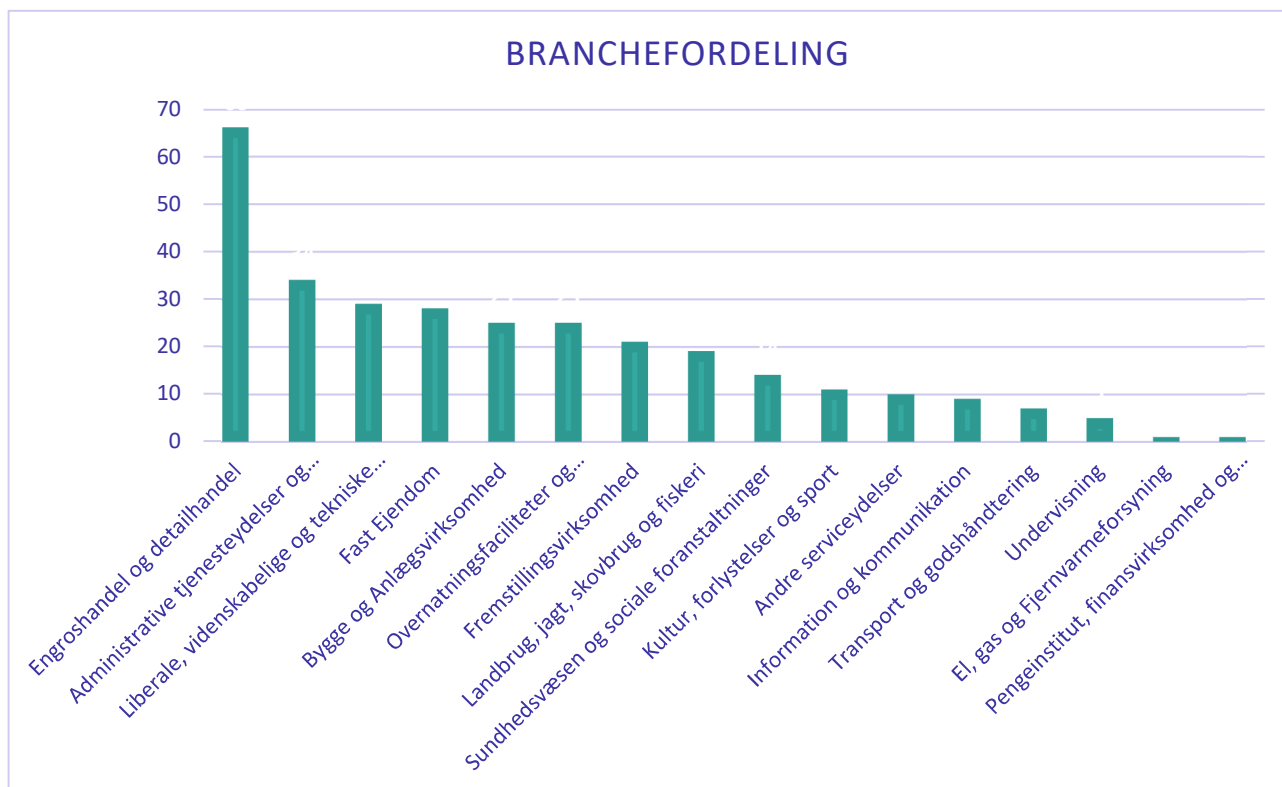
Vi har valgt at kigge på perioden juni – oktober 2020. I denne periode har der været en markant stigning i nyregistrerede CVR-numre i de to kommuner på Djursland. Ser man på tallene for 2019 og 2018, så er der ligeledes en stigning, men er mindre markant.

I perioden juni - oktober 2020 er der oprettet 305 nye CVR-numre på Djursland (fratrasket foreninger og holdingselskaber). Dette er en stigning på 20% i forhold til 2019.



Hvilke brancher vækster i antal?

De 305 oprettede virksomheder branchefordeles således:

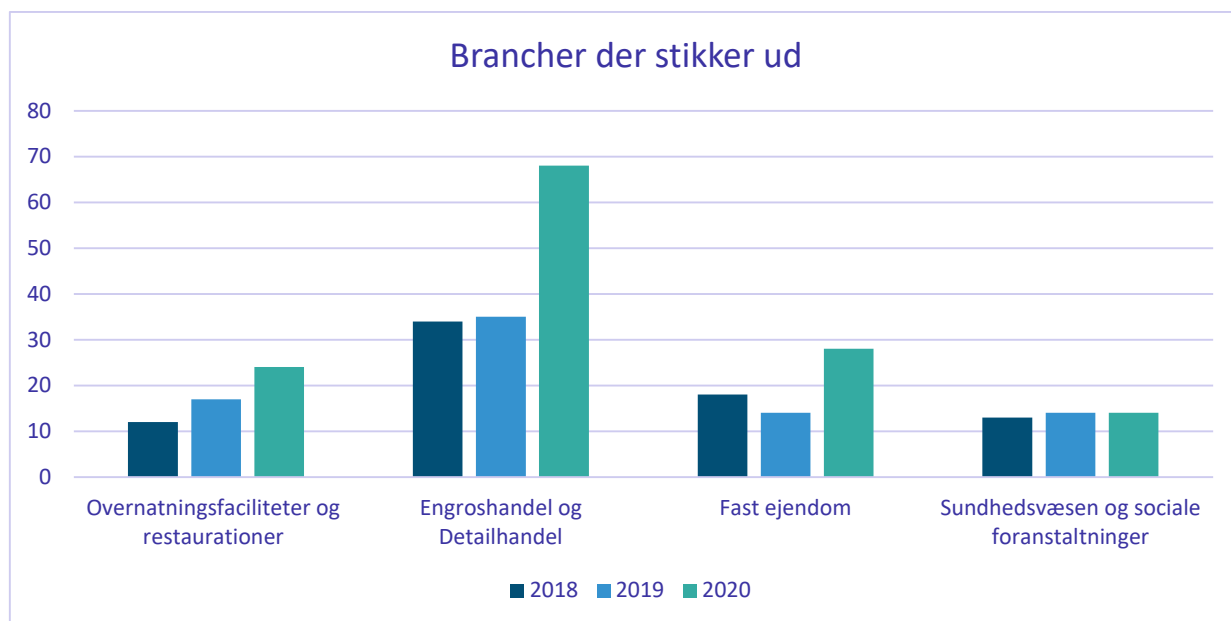


Under disse hovedkategorier er der markant flest registreret indenfor tømmer- og bygningsnedkervirksomhed, engros med diverse varer, detailhandel på internettet, café og restauranter, boligudlejning og rådgivende virksomheder.

Der ses en markant stigning i antallet af nye virksomheder indenfor:

- **Overnatningsfaciliteter & restaurationer**
- **Engroshandel & detailhandel**
- **Fast ejendom (herunder udlejning)**

For branchen *Sundhedsvæsen og Sociale forvaltninger* er antallet af nye virksomheder næsten det samme over de 3 år. Men der er et påfaldende stort udsving på den underkategori, der indeholder de alternative behandlere som f.eks. terapeuter, kropsterapi, hypnoterapi m.m. Her er der i 2020 registreret lige så mange som i 2018 og 2019 tilsammen.

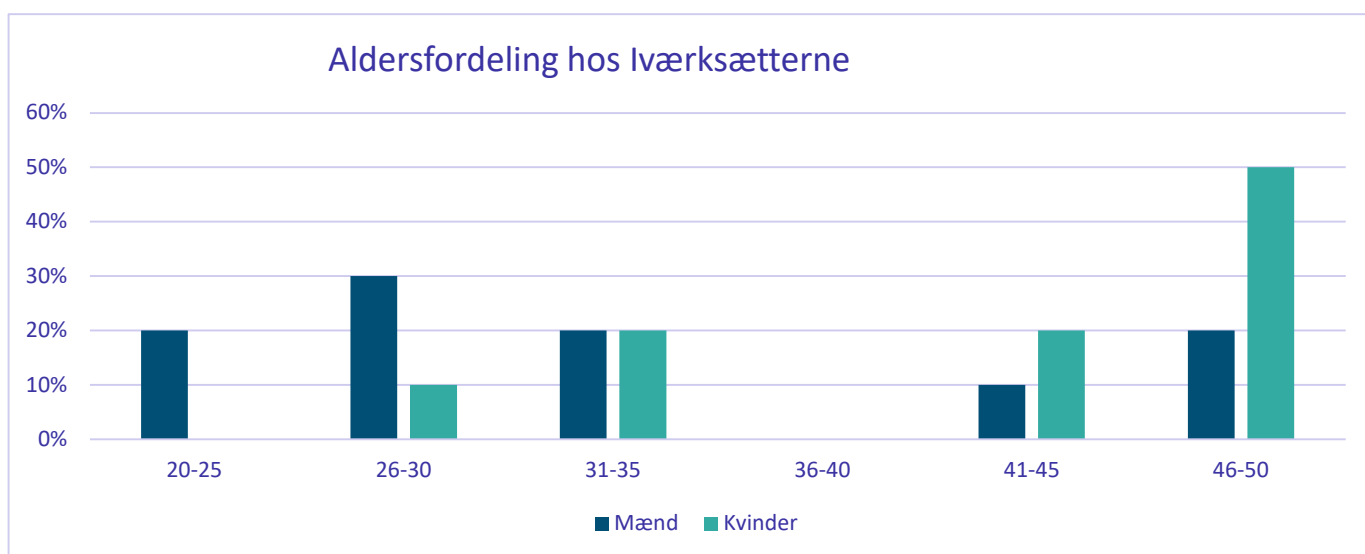


Hvem er de nye iværksættere?

Køn & alder

Aldersgennemsnittet på de nye iværksættere i undersøgelsen er 36.9 år. 58% er mænd og 42 % er kvinder.

Fælles for alle er, at de er opstartet inden for de sidste seks måneder. Det er interessant at bemærke, at mændene har en tendens til at blive selvstændige i en yngre alder (26-30 år), imens kvinderne først tager skridtet i en senere alder (+41).

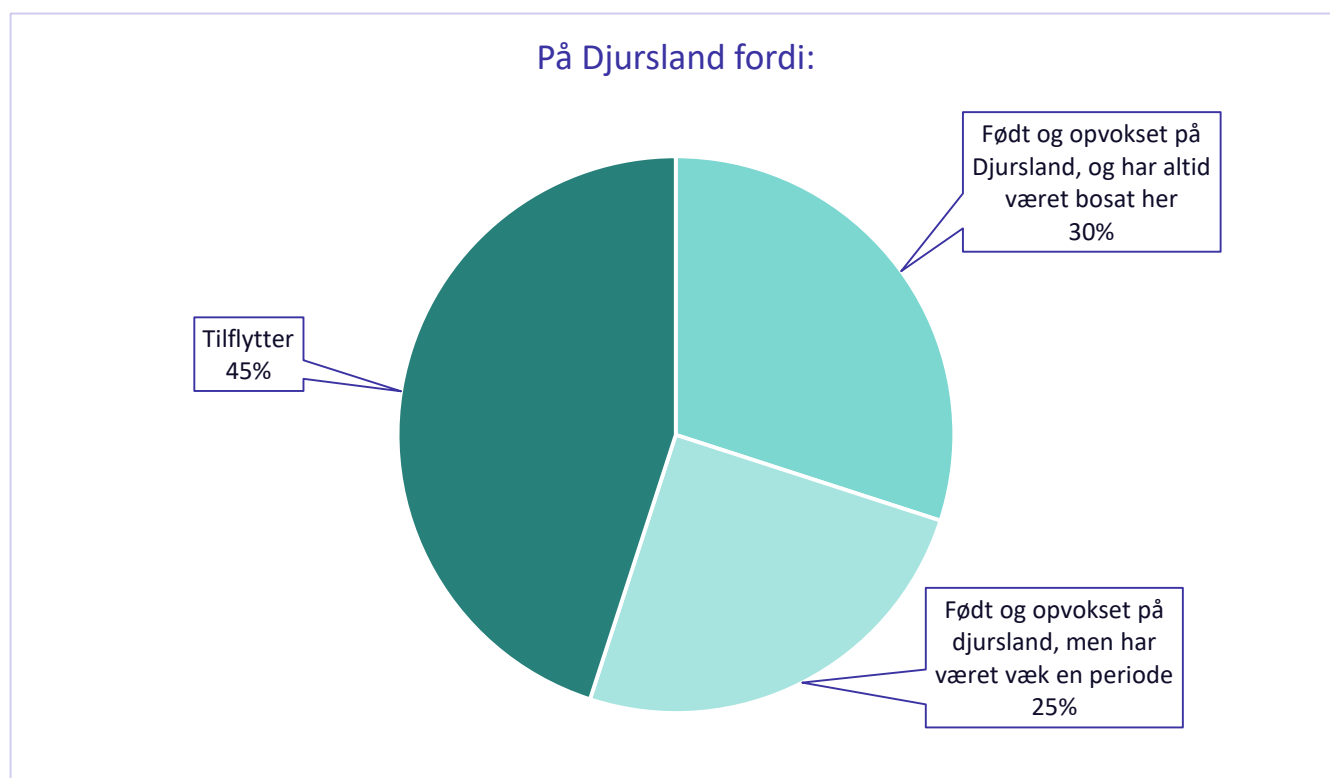


Iværksætterne har tilknytning til Djursland

Fælles for iværksætterne er, at de gerne vil være forankret på Djursland både privat og arbejdsmæssigt. De fleste har plads til kontor eller f.eks. behandlerrum på deres private matrikel.

30% af iværksætterne er født og opvokset på Djursland og har boet her hele livet. 25% er opvokset her, men har i en kortere eller længere periode været væk fra Djursland og kommet tilbage. 45 % er tilflyttere, som af forskellige grunde har valgt at bosætte sig på Djursland.

Fælles for dem, der vender tilbage til Djursland og tilflytterne er, at de har haft et ønske om at forankre sig uden for storbyerne, og at man har haft et ønske om at stifte familie på landet eller er kommet hertil pga. ægtefælle.



100% driver virksomhed i samme kommune hvor de bor

74% driver virksomheden hjemmefra

17% lejer et lokale

9% tager ud og arbejder hos kunde

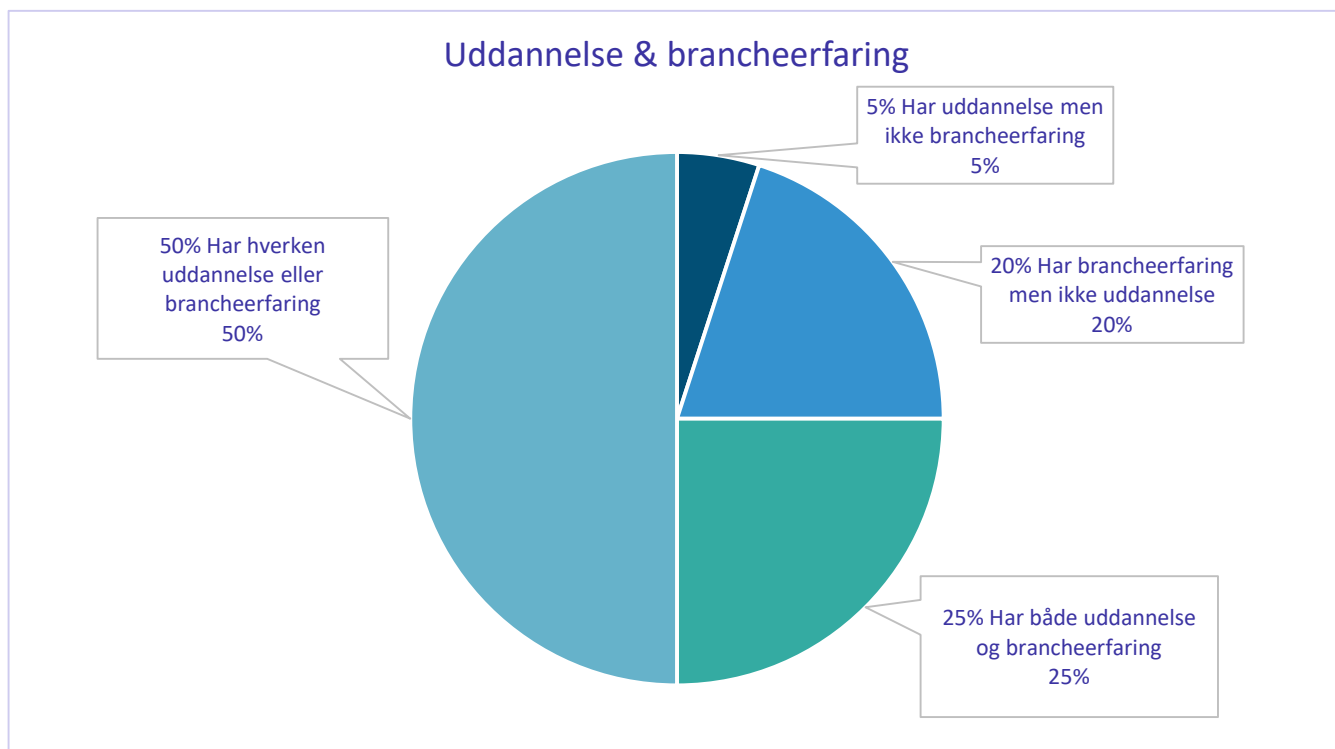
Uddannelse og branchekendskab

50% af iværksætterne har en længere videregående uddannelse bag sig.

40 % har en erhvervsuddannelse.

10% har en gymnasial uddannelse som højeste uddannelse.

20% af iværksætterne har været selvstændige før.



Vi har spurgt iværksætterne om deres faglige og praktiske baggrund indenfor den branche, som de har startet deres virksomhed indenfor:

25% har startet en virksomhed, som understøttes af deres uddannelse og brancheerfaring

5% har startet en virksomhed, som understøttes af deres uddannelse, men uden brancheerfaring.

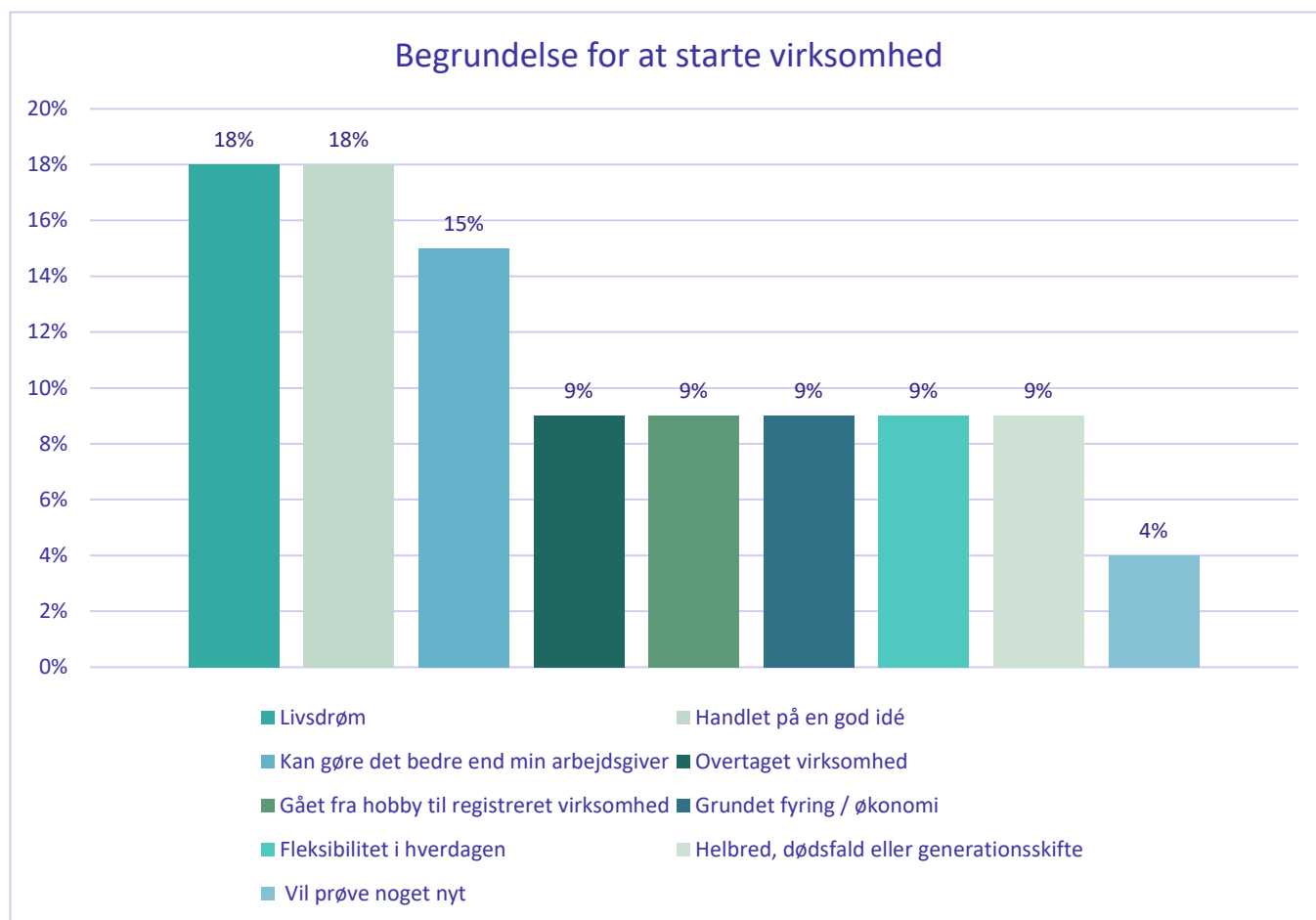
20% har startet en virksomhed, som understøttes af deres brancheerfaring, men uden relevant uddannelse.

50% af har startet virksomhed, som ikke understøttes af deres uddannelse eller brancheerfaring.

Hvorfor er iværksætterne sprunget ud netop nu?

Det faktum, at halvdelen af iværksætterne er sprunget ud som iværksættere inden for en branche, de hverken er uddannet i eller har jobberfaring med, er en interessant. Svaret på, hvorfor det forholder sig sådan, kan måske findes i deres be væggrunde for, hvorfor de har taget springet ud i iværksætterlivet netop nu.

Over 50% af iværksætterne er startet overvejende baseret på lysten til en anden hverdag og forfølgelsen af en drøm. Begrundelser som; *livsdrøm*, *at kunne gøre det bedre end arbejdsgiver*, og *at ville have fleksibilitet i hverdagen*, har kendetegnet flertallet.



Svarene harmonerer rigtig godt med, at mange af iværksætterne har forfulgt en drøm eller handlet på en god idé - og dermed ikke nødvendigvis har hverken uddannelse eller erhvervs erfaring inden for det felt, de har opstartet virksomhed inden for (se diagram på side 7).

Covid-19 & beslutningen om at starte virksomhed

I en tid, hvor Covid-19 sætter et markant aftryk i erhvervslivet generelt, er det interessant at spørge, hvorvidt Corona situationen har haft indflydelse på beslutningen om opstart.

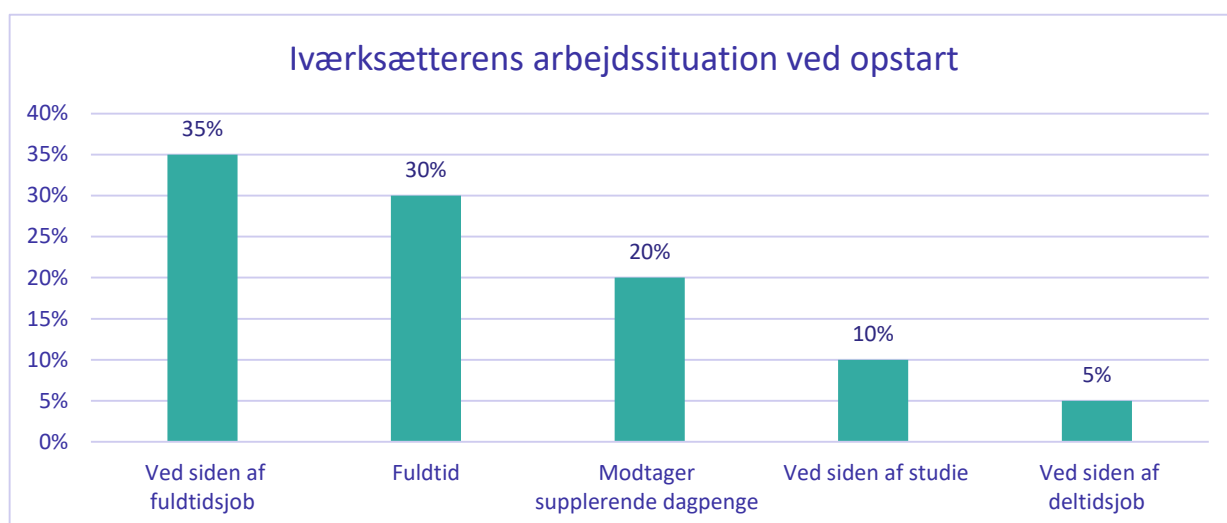
45% svarer, at Covid-19 har haft direkte eller indirekte indflydelse på beslutningen, f.eks. at de har haft mere tid til rådighed, da de har arbejdet hjemmefra eller er blevet sat ned i tid, samt at Covid-19 har tvunget dem til at øjne nye muligheder af forskellige årsager. Det kan f.eks. være ny efterspørgsel på produkt/ydelse, eller i færre tilfælde, at de har måttet sadle om.

Det er et gennemgående svar at mange har fået mere tid, f.eks. pga. nedsat tid, hjemmearbejde m.m., så de har haft muligheden for at kunne fokusere på at udvikle deres idé.

55% svarer, at Covid-19 INGEN betydning har haft for deres beslutning, og at de ville være startet på dette tidspunkt uanset hvad.

Iværksætterens arbejdssituation

Lidt under en tredjedel af iværksætterne er fuldt beskæftiget med deres forretning. 50% er startet ved siden af job eller studie, og 20% er startet op på muligheden for at være selvstændig og modtage supplerende dagpenge i op til 30 uger.



Af de 70%, der er ikke arbejder fuldtid med deres iværksætter, er tendensen dog at lægge helt op til 25 timer ugentligt i virksomheden. Enkelte lægger under 10 timer ugentligt.

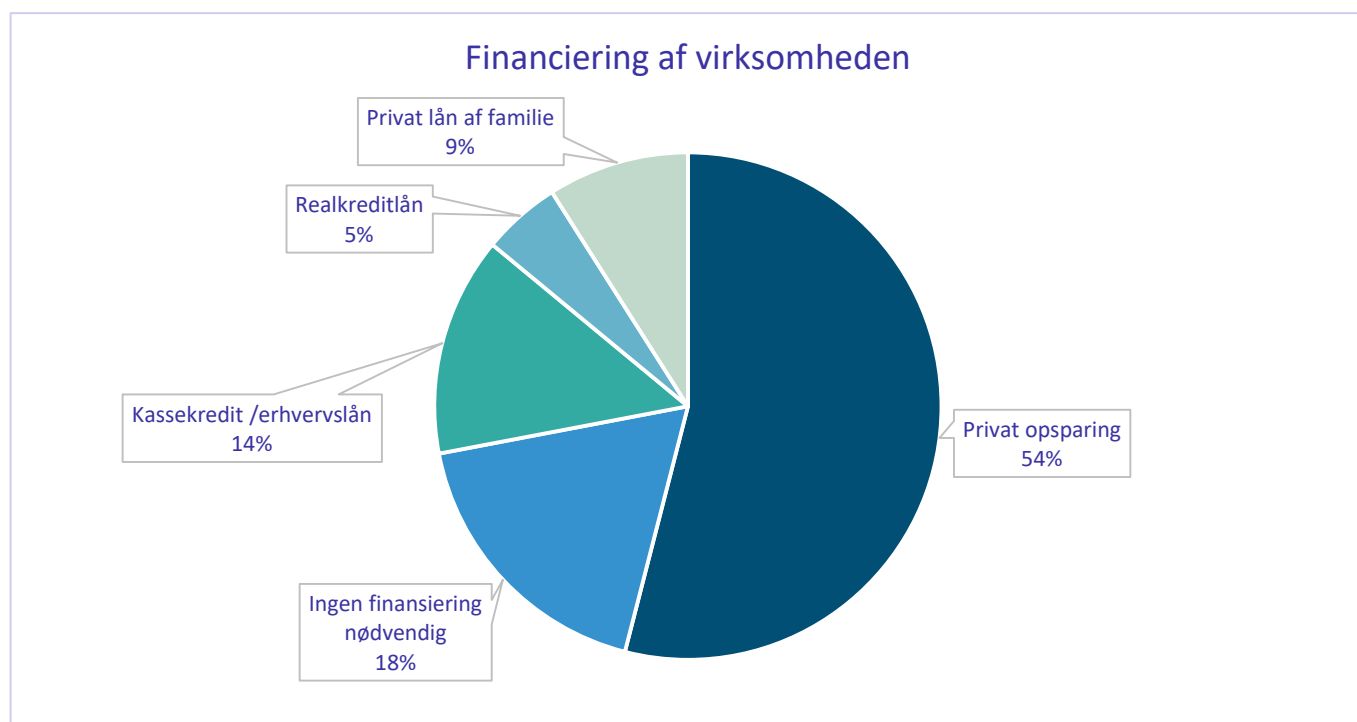
De fleste går altså "all in" tidsmæssigt, og det er efter deres udsagn den økonomiske sikkerhed, der i starten afholder dem fra at klippe navlestrengen til det lønnede job eller a-kassen. Fordelingen vil muligvis se anderledes ud, hvis undersøgelsen var lavet på iværksættere, der har været i gang i længere tid. Svarene skal altså ses i lyset af den korte tid, hvor de har været selvstændige.

Økonomi og ambitioner for virksomheden

Iværksætterne blev spurgt om, hvordan de havde finansieret opstartsomkostningerne.

65 % har brugt privat opsparing til at etablere sig eller lavet privat lån ved familien. 15% har lånt hos bank eller realkredit. 20% har ikke haft brug for kapital i forbindelse med opstarten. Fælles for sidstnævnte er, at det fortrinsvis er vidensbaserede konsulentvirksomheder.

Flere af de adspurgte forventer, at der skal skydes penge i virksomheden inden for de næste 6-12 måneder.



Iværksætterne fortæller, at deres forretningsidéer fortrinsvis er baseret på, at virksomheden skal kunne drives af dem selv.

Få har ambitioner om at beskæftige andre med ansættelseslignende forhold, men forestiller sig nærmere at outsource opgaver eller at hyre på konsulentbasis til projekter og opgaver.

Kun 10% svarer klart ja til ambitioner om at have ansatte på et tidspunkt.

Selskabsformer

Iværksætterne har hovedsagelig registreret sig som enkeltmandsvirksomhed. 18% har oprettet et I/S, da de ikke er alene om virksomheden og blot 5% har oprettet sig med et ApS.

Dog tilføjer en overvejende del af iværksætterne, at de vil oprette ApS senere i forløbet, hvis virksomheden får godt fat, og at det fortrinsvis har været økonomi, der har bremset dem i at oprette sig som ApS fra start.

Hvem har iværksætterne sparret med i opstarten?

I interviewene spurgte vi ind til, om og hvem de har haft kontinuerlig sparring med i opstartsprocessen.

Størstedelen svarer, at de har sparret med venner og/eller familie, der også har iværksættererfaring. Enkelte har ikke sparret med nogen. Kun én har forsøgt sig med deres lokale kommunale erhvervsrådgivning, én har været til virtuelt arrangement med Business Djursland og tre har haft møde med Erhvervshus Midtjylland.

Når vi spurgte ind til, hvorfor de ikke havde søgt professionel sparring, var nogle af svarene bl.a.:

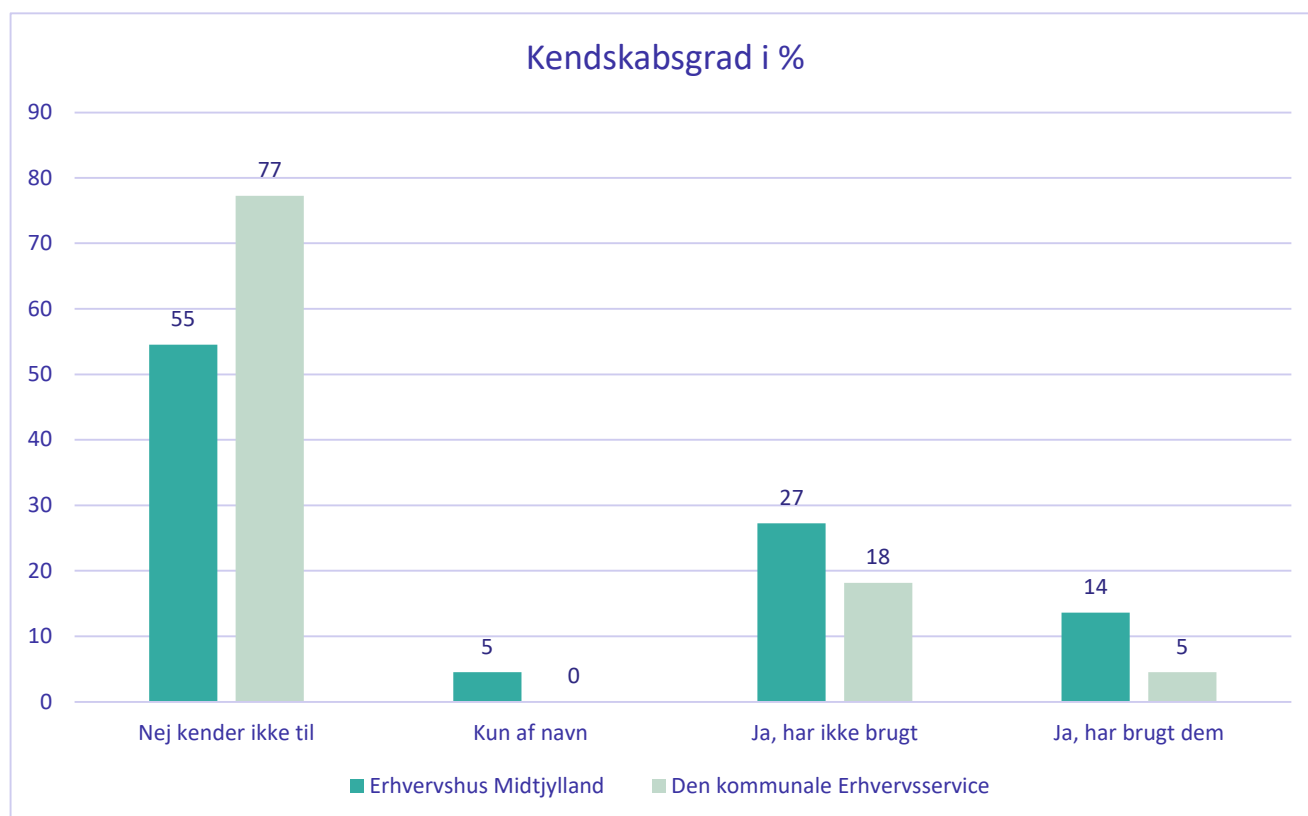
- At de var bange for at bruge penge på noget, de ikke vidste, hvad de ville få ud af
- At de ikke havde økonomi til at betale for professionel sparring
- At de ikke kendte til steder, hvor de kunne søge professionel (betalt/ubetalt) sparring

Kendskab til kommunal erhvervsservice og Erhvervshus Midtjylland?

Langt de fleste iværksætterne havde ikke kendskab til mulighed for rådgivning i en opstartsfase, og hele 55% af iværksætterne svarede nej til kendskab til både den kommunale erhvervsservice og Erhvervshus Midtjylland.

De var ikke klar over mulighederne for hjælp til iværksættere i de to kommuner. Nedenstående diagram viser en oversigt over deres grad af kendskab til henholdsvis den kommunale erhvervsservice og Erhvervshus Midtjylland.

Kun 14 % havde rent faktisk benyttet en eller begge, men over 75% af dem, der havde benyttet muligheden, havde ikke fået tilfredsstillende udbytte.



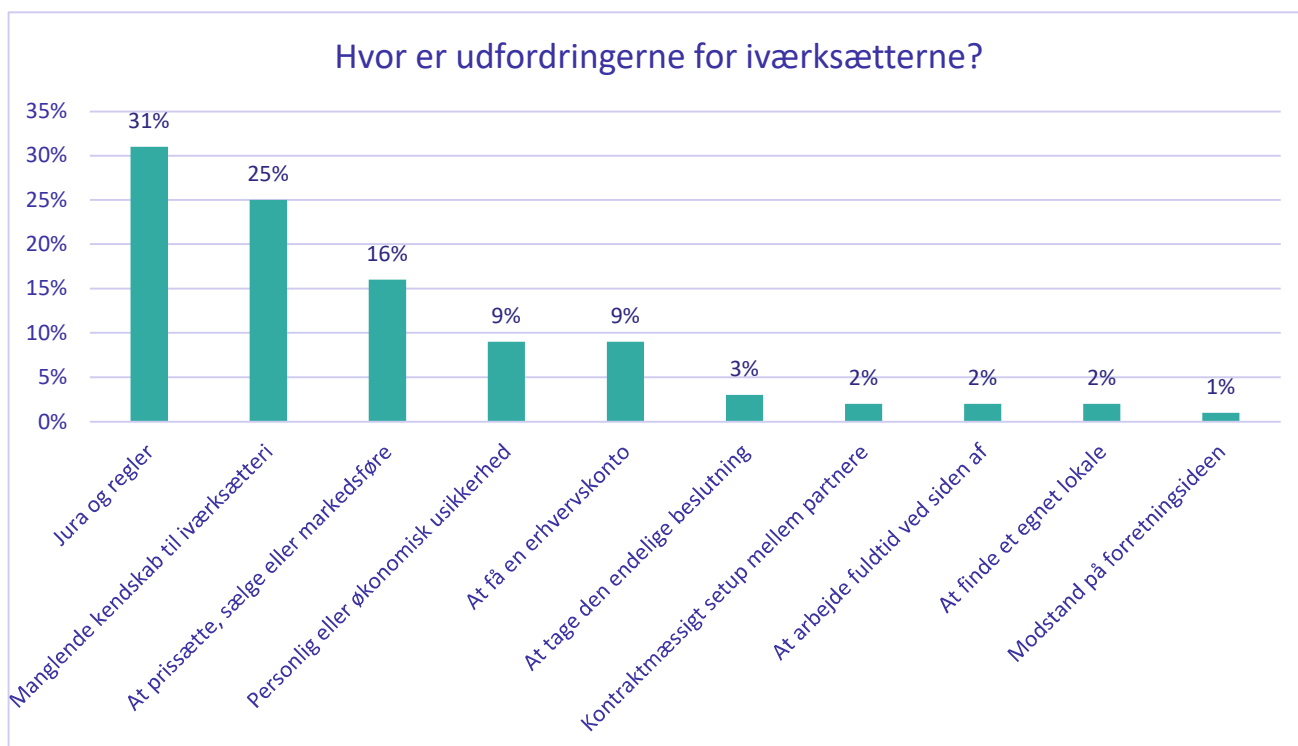
Iværksætterne pointerede i interviewene, at navnene på de nævnte muligheder ikke appellerede til dem. Mange var af den overbevisning, at både den kommunale erhvervsservice og Erhvervshus Midtjylland, er rettet mod større og veletablerede virksomheder med ønsker om f.eks. eksport m.m.

Mange tilføjede, at de klart ville have brugt den kommunale erhvervsservice og Erhvervshus Midtjylland, havde de kendt til deres eksistens, kompetencer og specialområder.

64% kendte til Business Djursland, mens 36% af iværksætterne ikke havde hørt om foreningen tidligere. 13% af dem, der kendte til foreningen, havde aktivt gjort brug af den.

Udfordringer i opstartsfasen

Som ny iværksætter er der mange udfordringer i opstartsprocessen. Iværksætterne, som har svaret på undersøgelsen, har generelt haft mere end et område, som de synes var udfordrende.

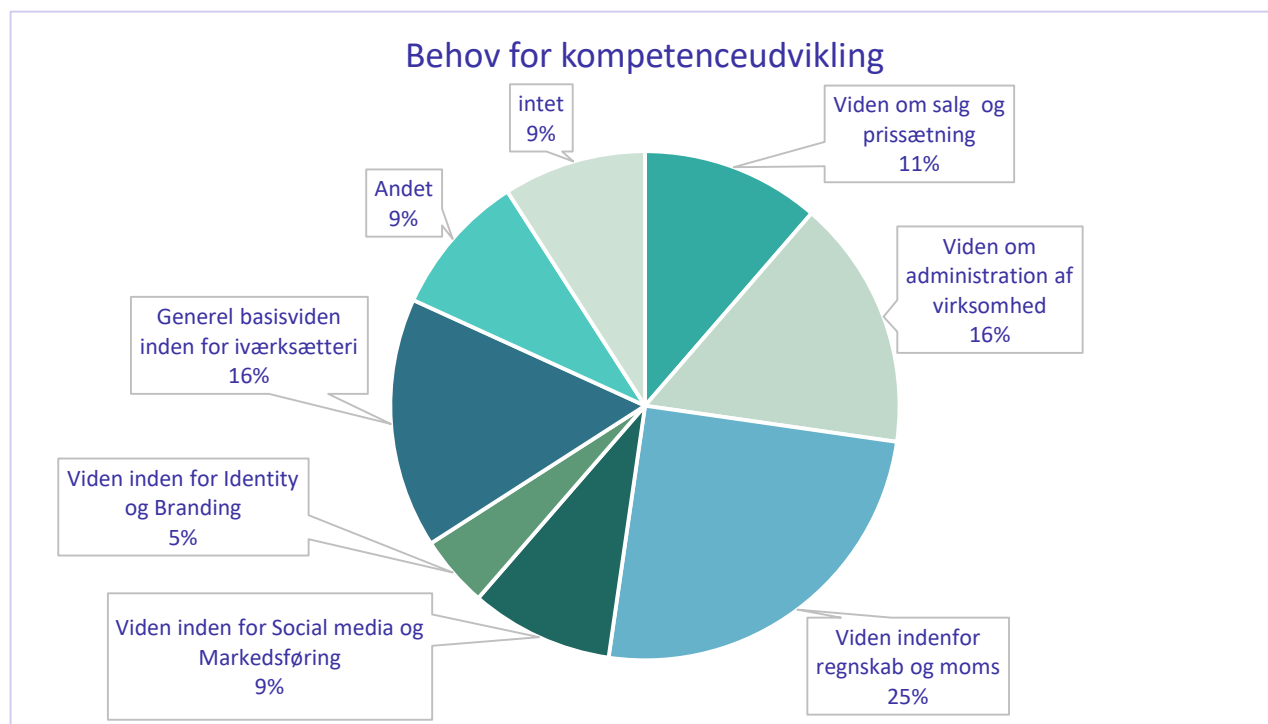


Iværksætterne er især udfordret på jura og regler. Svaret her dækker mest over moms- og skatteregler, men også over Corona-restriktioner og bogføringsregler.

Næststørst er udfordringen om manglende kendskab til iværksætteri og mange har syntes, at det har været en udfordring at finde frem til brugbar info om iværksætteri.

Hvad mangler iværksætterne viden om efter opstart?

For at få et endnu bedre indblik i iværksætternes udfordringer, har vi spurgt om, hvad de mangler viden om i forhold til driften af deres forretning.



Langt de fleste følte sig usikre på regnskabsdelen, men savnede også generel viden om iværksætteri.

Administration fyldte meget i forhold til ønsket om kompetenceudvikling, da de oplever at bruge al for meget tid på at navigere i det administrative i forhold til deres kerneforretning.

Kunder, salg og markedsføring

For at få et bedre indblik i iværksætternes kundetiltrækningsmønster spurgte vi dem, hvordan de tiltrækker deres kunder. De blev bedt om at angive deres niveau på en skala fra 1-10, hvor 10 er mest succesfulde metode og 1 er dårligst.

Det kan overvejes om deres svar skyldes, at de er opstartsfasen. Flertallet af iværksætterne fortalte, at de særligt i starten var gået ud med deres produkt eller ydelse til venner, familie og netværk, og at salget var kommet derigennem.

Enkelte specialistvirksomheder havde ikke benyttet denne strategi. Et par af iværksætterne kendte ikke til, hvordan deres kunder kommer, da de er i den helt spæde opstartsfasen og ikke har kunder endnu.

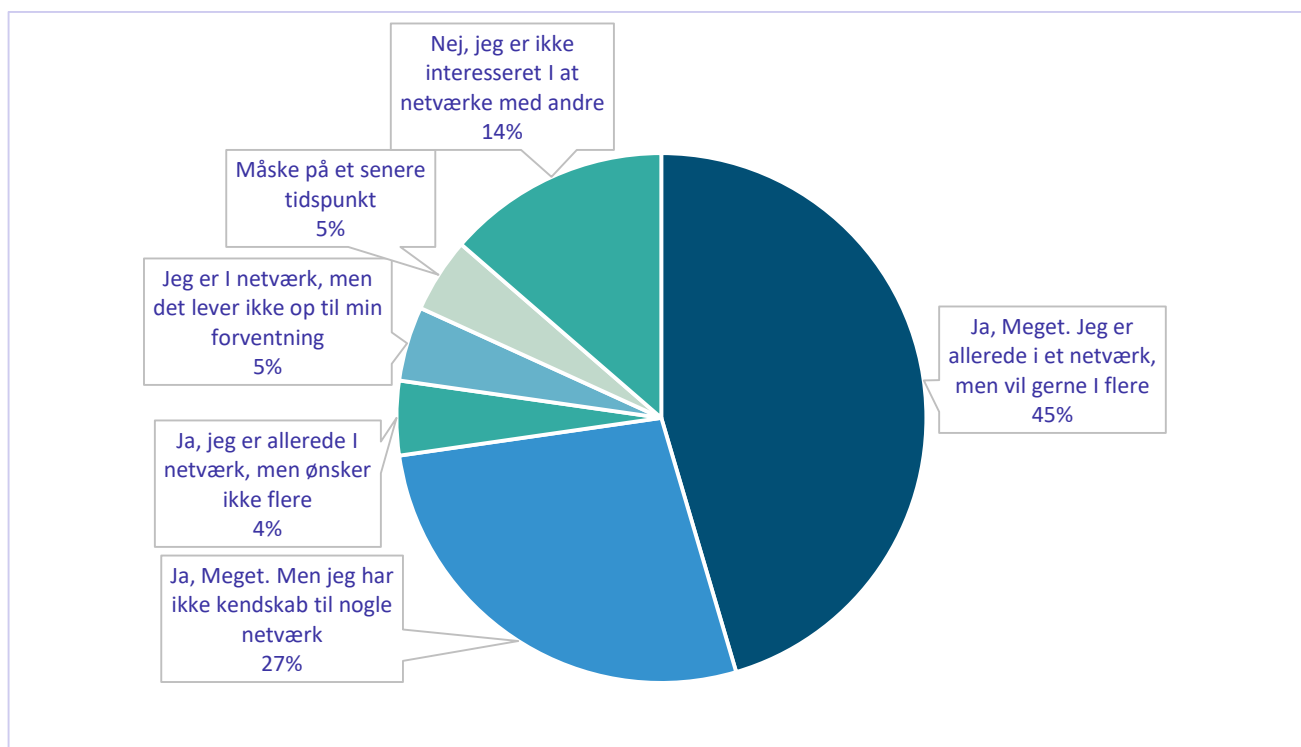


Behovet for erhvervsnetværk / iværksætternetværk

Iværksætterne blev spurgt om deres lyst til at deltage i netværk for f.eks. at sparre med ligesindede, vækste osv.

Næsten halvdelen af iværksætterne var allerede i et eller flere netværk og ville gerne netværke mere. 27 % ville rigtig gerne være med i netværk, men vidste ikke, hvordan de skulle finde et netværk, der appellerer til dem. Enkelte havde useriøse/dårlige erfaringer med netværk og nogle få havde ingen interesse i at netværke.

Af de iværksættere der svarede, at de allerede er i netværk, nævnte de følgende som referencer: Ryomgaard Handelsstandsforening, IT people Denmark (brancheorienteret), Start-up Company netværk (For iværksættere), Female Go-Getters (for kvindelige iværksættere), "Fuldt Booket" netværksgruppe (Brancheorienteret), et unavngivet netværk der omhandler Amter og Kommuner, "Kanon" - Privat iværksættergruppe, LinkedIn generelt, "Lunch-in" (LinkedIn netværk), "Maltfabrikken" kontorplads, "Business Århus Netværk".



56% af iværksætterne var mest interesseret i netværk hvor det er en kombination af virtuelle møder og fysiske arrangementer (ca. 4 gange årligt)

14% var kun interesserede i et fysisk netværk

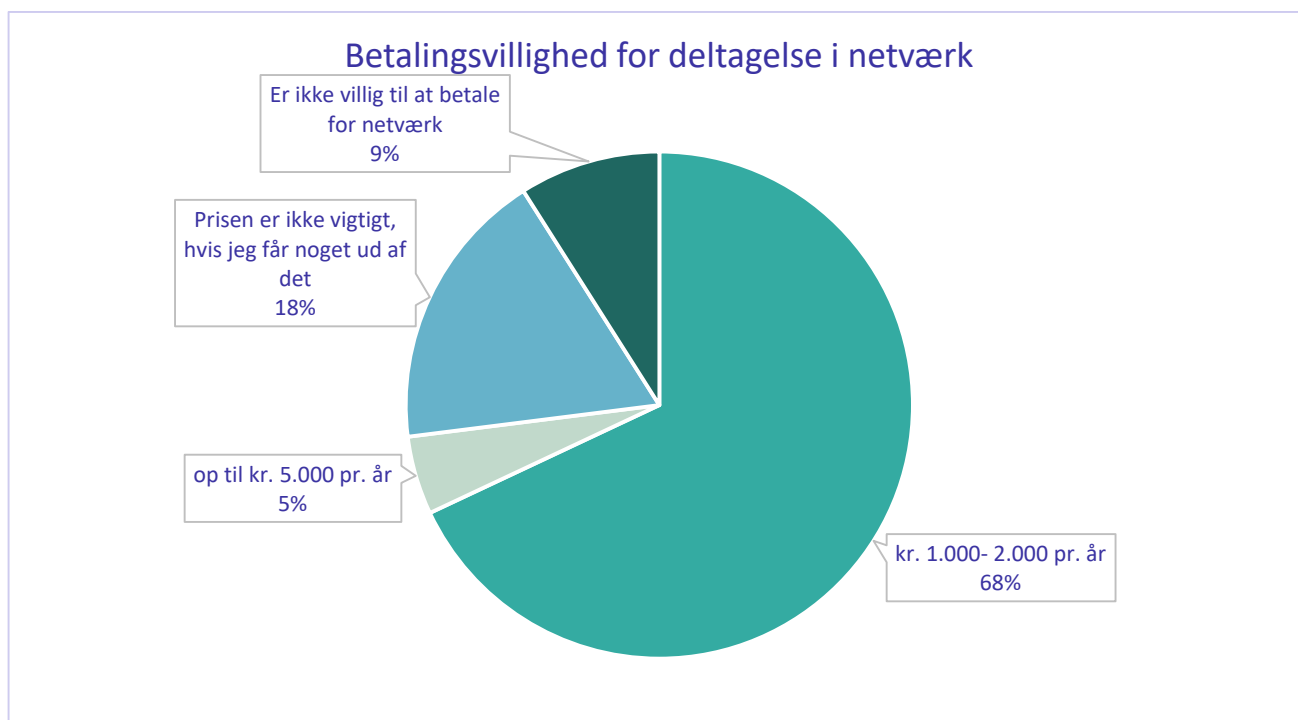
18 % var kun interesserede i et virtuelt netværk.

12 % havde ingen mening om udformningen.

Betaling for deltagelse i professionelt netværk

Iværksætterne var villige til at betale for at være med i professionelle netværk. Faktisk svarede 18% at prisen ikke var af betydning. 5% havde en smertegrænse på kr. 5.000 pr. år. 68% svarede kr. 1000-2000 pr. år.

Iværksætterne som gerne ville betale kr. 1.000 – 2.000 pr. år pointerede, at det fortrinsvis var usikker økonomi i opstartsfasen, der holdt dem tilbage for at være villige til at betale mere, samt ønsket om at være i flere forskellige netværk, indtil man fandt de/det mest givende.



Need to know & nice to know for iværksættere

Hvad ville iværksætterne gerne have vidst inden opstart af virksomhed? Og hvad mener de, at myndigheder og erhvervsforeninger kan gøre bedre for at bakke iværksætterne op?

95% af iværksætterne ville gerne have været bedre klædt på inden/fra start.

Vi spurgte dem, hvad de ønskede de havde vidst fra start, og svarene var ret entydige og er her opdelt i følgende tre kategorier:

- At der var steder, man kunne finde al info om opstart og få sparring
- At nogen havde vejledt om, hvor meget administrativt arbejde der er
- At nogen havde sagt, de skulle tage springet og ikke dvæle ved beslutningen

De manglede i udstrakt grad et "go-to" sted for iværksættere. Et sted hvor de kunne få sparring på små som store udfordringer, vejledning om konkrete problemstillinger, basisundervisning inden for udvalgte emner eller uvildig henvisning til eksperter indenfor deres problemstilling.

Øvrige kommentarer var bl.a.:

- At dialog med kommune er langsommelig
- At statslige instanser er tunge
- At opstartsfasen er enormt tidskrævende
- At det er nødvendigt at være ekstremt organiseret
- At det et "must" med en forretningsplan for at komme videre i bank mm.
- At man skal have en erhvervskonto
- At man skal tænke langsigtet
- At det administrative i opstarten er meget tidskrævende
- At opstartsfasen er forvirrende
- At jeg skal vide SÅ meget mere end kun min kerneforretning

Iværksætterens ønsker i opstartsfasen

Iværksætterne ønsker især iværksætterforløb og/eller mentorforløb, samt basisundervisning i diverse iværksætterfærdigheder, så det stemmer godt overens med, hvad de konkret manglede i begyndelsen af deres iværksætterrejse. Nedenstående er en liste med iværksætternes egne ord på, hvad myndigheder og erhvervsforeninger kan gøre for iværksættere i fremtiden:

Undervisning

Undervise i iværksætteri allerede i skoletiden

Iværksætterkursus

Inkubator-forløb

Tilbyd gratis basisundervisning inden for registrering, bogføring, salg, SoMe og andre ting

Rådgivning

En guideline for iværksætteri

Drejebog for iværksættere inkl. rækkefølge

Rådgivning fra uvildige, ikke sælgere

Et sted hvor man kan gå hen og få fysisk hjælp til oprettelse, administrative ting m.m.

Rådgivningskanal i forbindelse med valg af revisor, bank m.m.

*Et sted hvor man kan få lov at stille de dumme spørgsmål
En iværksætter-hotline og et sted med AL info samlet
Oplys bedre om muligheder for støtte, fundraising og kapitalmuligheder*

Mentorforløb

*Mentorforløb, hvor den nye virksomhed kan blive holdt i hånden i opstarten
Et iværksætterforløb med en fast vejleder tilknyttet det første år
Gratis forløb med en mentor/konsulent tilknyttet på f.eks. månedlig basis
Mentorship-ordninger*

Netværk

*Flere arrangementer henvendt til iværksættere
Mulighed for at sparre med ligesindede
Netværk for iværksættere*

De "bløde" ønsker

*Klæde iværksætterne bedre på mentalt
Mentale forløb, som handler mere om gå-på-mod, at tage springet m.m.
Fang os i drømmefasen
Få fat i os, mens vi går med drømmen om iværksætteri, ikke først når vi er registreret
Afmystificere det at blive selvstændig
Mentorforløb, der holder iværksætteren motiveret og til ilden, da man tit er alene*

Synlighed

*Synlighed på deres kompetencer og eksisterende tilbud
Mere synlighed om hvilke muligheder der findes for iværksættere
Mere italesættelse af iværksættere
Nyheder med iværksætterhistorier*

Andre ønsker

*Gratis markedsføringskampagne for iværksættere
Forfat jer simpelt. Nogle gange appellerer det slet ikke til uerfarne iværksættere
SKAT og VIRK skal simplificeres meget mere for nystartede*

Det bedste ved at være iværksætter

Vi har bedt deltagerne om at fortælle om den største glæde og den vigtigste læring ved at starte op:

Den største glæde ved at starte op:

- Den første faktura
- at kunne bestemme indsats og tempo selv
- at se det (butik) tage form
- tanken om at det kan blive større
- at jeg har bedre timeløn end som fastansat
- at få kunder uopfordret
- friheden ved at være selvstændig
- at føre drømmen ud i livet
- at jeg selv bestemmer min hverdag
- at jeg er herre i eget hus
- den personlige kontakt med mine kunder
- at se virksomheden udvikle sig
- at bestemme over min hverdag
- at kunne arbejde for mig selv og have selvbestemmelse
- mit første salg som ikke var til en jeg kendte
- at jeg lever en drøm ud i livet
- at have denne virksomhed med en barndomsven
- at det giver meget mere mening at skabe egen indtægt
- at være min egen chef
- at lave det jeg brænder for og se resultater direkte deraf
- at opleve den støtte jeg får
- at mulighedernes dør er åbnet med et oprettet CVR
- den positive tilkendegivelse
- at jeg selv bestemmer over min virksomhed

Iværksætterne motiveres af selvbestemmelse og den største læring for mange var, at de føler de skulle have startet virksomhed noget før – og at de godt kan!

Den vigtigste læring som iværksætter

- Det er ikke så anderledes end at gå på arbejde
- at jeg skulle have startet for 15 år siden og ikke have skubbet det
- at være organiseret i dagligdagen
- at man skal være psykisk stærk
- at det er ret nemt, når man først er i gang
- at man bare skal hoppe ud i det

- Jeg skulle have gjort det noget før
- at der er mere administrativt arbejde end jeg havde forestillet mig
- at jeg bør tage forudbetaling for mine store engrosordrer
- at ikke alle opfatter mit produkt ens
- man kan hvad man vil og mere end man regner med
- det er ikke så svært som jeg troede
- skulle have hoppet ud i det noget før
- bliv ved bliv ved bliv ved og hold fast i din drøm
- husk at trække vejret
- bare fordi jeg kan er det ikke sikkert jeg skal
- at der ikke er nogen dumme spørgsmål
- vi iværksættere er alle i samme båd
- kom i gang – jeg kan mere end jeg tror
- At meget kan lade sig gøre, hvis man hopper ud i det
- At jeg ikke skulle have været så nervøs
- At tænke langsigtet i forhold til at drive sin forretning – også i opstartsfasen
- At ting tager tid
- At man skal handle på ting og ikke dvæle ved beslutninger
- At alt ligger på mine skuldre, jeg kan ikke lige gå til chefen!

Konklusion

Hvad skal vi bruge denne nye viden til fremover?

Det har været fantastisk at komme så tæt ind på de forskellige iværksættere, og deres svar i vores telefoniske interviews viser på en særdeles seriøs men også menneskelig måde, hvordan vi kan lære af deres erfaringer. I undersøgelsen er der nogle helt klare signaler og tendenser, vi som myndigheder og erhvervsforeninger ikke bør ignorere.

Iværksætteren på Djursland anno 2020

Iværksætteren på Djursland i dag er en mand mellem 26-30 år eller en kvinde ældre end 41. Iværksætteren er forankret på Djursland og vil det lokale handelsfællesskab og netværk. Iværksætteren drømmer om at være økonomisk uafhængig og er motiveret af selvbestemmelse. Iværksætteren har ikke umiddelbart behov for penge til opstart af virksomhed. Nye virksomheder drives fortrinsvist som en enkelmandsvirksomhed. Iværksætteren har en lang uddannelse eller en erhvervsuddannelse, men vælger at starte virksomhed i en anden branche.

Iværksætteren er usikker i virksomhedsopstarten og søger forgæves efter støtte og et go-to sted for iværksættere. Iværksætteren vil gerne netværke, især i opstartsfasen, men er ikke villig til at betale høje summer for sparring og netværk den første tid. Iværksætteren har typisk gået længe med tanken om at blive selvstændig, men har været bekymret og har ikke haft det nødvendige gåpåmod, og værktøjer til at springe ud i det. Heller ikke selvom iværksættere har kompetence og gode forretningsidéer.

Konkrete handlingsinitiativer

Det er på baggrund af denne omfattende undersøgelse Business Djurslands klare anbefaling, at der skabes handling med tre konkrete initiativer:

- 1. Udbyde et længerevarende inkubator-/iværksætterforløb med mentorordning** på Djursland. Der sammensættes et forløb på f.eks. ½ år, der kan følges sideløbende med job/opstart af egen virksomhed, med henblik på at understøtte den usikre start. Der vil her være mulighed for at blive hjulpet specifikt i forhold til jura, økonomi, finansiering, salg og markedsføring. Der skal være tilknyttet en fast mentor, der skal sikre fremdriften og motivationen.
- 2. Udbyde ét eller flere faciliterede netværk for iværksættere** med såvel digitale som fysiske møder. Med fokus på netværksdannelse for nystartede iværksættere (u. 1 år) tilbydes netværk på tværs af brancher og geografi. Netværkene vil være faciliteret af person med erfaring i netværksdannelse blandt iværksættere. Netværkene skal være med til at sikre motivation og drivkraften i egen virksomhed.
- 3. Skabe et tydeligt samspil med en klar handlingsplan** mellem de to kommunale erhvervsservices, Erhvervshus Midtjylland og Business Djursland. Aktørerne omkring iværksætteri på Djursland skal med hver deres kompetencer og indsigter aftale konkrete handlingsinitiativer, der er offensive og markedsrettede imod før-iværksættere og nystartede iværksættere.

Vi skal finde iværksætteren via synlighed og kommunikation

Der ligger en stor opgave foran os specielt i forhold til synlighed. Vi skal være klar til at tage "iværksætterbrillerne" på, på en ny måde. Aktørerne, der skal være med til at understøtte iværksætterne, er enten ukendte eller er forbundet med veletablerede virksomheder, som ønsker vækst og global udvikling.

Vi skal i højere udstrækning anskue iværksætteren som kunde og være pro-aktive og opsøgende på både potentielle iværksættere og nystartede iværksættere. Vi skal være til stede og parate, mens den kommende iværksætter er i "drømmefasen" og her understøtte og motivere til etablering af selvstændig virksomhed.

Iværksætterne kender ikke til mulighederne på Djursland. De kan ikke finde ud af, hvor de skal lede efter hjælp, og hvilken stor hjælp der kan ydes i forhold til opstart af virksomhed på Djursland. Dette kræver nytænkning hos alle os aktører, både i forhold til kommunikation og indhold.

Perspektivering

Djursland kan blive stedet, hvor iværksætteri og innovation blomstrer! Der er et stigende antal mennesker, som ønsker at udleve deres drøm om at blive selvstændig på Djursland. Det er dels en søgen imod frihed og fleksibilitet i livet, dels er det også et klart ønske om at både leve og arbejde på Djursland med sin familie.

Iværksætteren og selvstændighedsperspektivet skal anerkendes og synliggøres. Ikke alle bliver serie-iværksættere og vækst-iværksættere. Det er ikke det eneste succeskriterie, det er også en succes at kunne forsørge sig selv og sin familie.

Djursland kan ved fælles fokus og hjælp skabe nye succesrige virksomheder, hvor nogle over tid kommer til at ansætte folk, og at vi på den måde skaber en dynamisk og relevant erhvervsudvikling.