

Løftar lokale gründerar

Kunstnar Marita Bett Jensen er mellom dei nyetablerte som har fått hjelp frå hoppid-kontakt Martin Foldal i Ørsta.

Etter at Ørsta oppretta hoppid-kontor har nærings sjefen opplevd ei tidobling i talet på førespurnader frå gründerar.



[Marie Flatin](#)

– Vi har hatt ei auke frå 30 til 300 førespurnader i året. Det er utan tvil takka vere fylket si satsing gjennom ei marknadsføring som kommunane sjølve aldri kunne hatt råd til, seier nærings sjef og hoppid-kontakt Martin Foldal i Ørsta.

Sunnmørposten møter han saman med Marita Bett Jensen i Galleri Bjørk i Ørsta. Kunstnaren er ein av dei som har fått hjelp.

Enklare å få hjelp

– Det er svært flott at kommunen har eit slikt tilbod til gründerar. Når behovet melder seg er det mykje ein kan finne ut av på eiga hand. Men nokre tips frå konsulenten har eg ikkje vore moden for eller sett før problemstillinga melder seg, fortel Jensen.

Ho rosar Foldal for konstruktive innspel.

– Å gå rett til Innovasjon Norge kan vere eit høgt trinn for mange. Dei lokale hoppid-kontora er etablerarar sitt første kontaktpunkt der ein får treffe eit menneske å spele ball med, seier Foldal.

Han påpeiker at alle gründerar er mest opptekne av produktet sitt.

– Vi hjelper dei til å finne ut av om det er marknad for produktet i høve lønnsemd til dømes, held nærings sjefen fram.

– **Unikt nettverk**

Dei kommunane som ikkje er med i hoppid meiner nærings sjefen går glipp av eit unikt nettverk.

– Tidlegare sat kommunane på kvar si tue og prøvde etter beste evne å hjelpe etablerarar. Med hoppid har vi fått eit nettverk som gjer at tilbodet er mykje betre, seier Foldal.

Fordi etablerarrettleiarane ved dei ulike hoppid-kontora har gått på same sertifiseringskurs vil ein få den same hjelpa same kva kontor ein kjem innom.

– Gjennom samlingar kjenner vi også kvarandre og kan spele på kvarandre sine spisskompetansar, held Foldal fram.

Vegen vidare

Etter å ha fått hjelp på det lokale hoppid-kontoret vart neste kontaktpunkt for Jensen Innovasjon Norge. Med 205.000 kroner er kunstnaren eit steg nærare å realisere draumen om å opne det freda Bakketunet på Bjørke i Hjørundfjorden for publikum.

– I det som tidlegare har vore kufjøs ønskjer eg å opne eit galleri, som vil vere hovudaktiviteten for føretaket, fortel kunstnaren.

Ho fekk først eit mindre beløp i etablerarstipend i fjor. Med det fylgde tilbodet om gratis rettleiing frå ein etablerarfadder.

– Min etablerarfadder Anne-Lise Roald har stilt dei kritiske spørsmåla og hjelpt meg med å velje kva idear eg skal jobbe vidare med, held Jensen fram.

– **Betre grunnlag**

Anne-Lise Roald har sjølv kjent prosessen på eigen kropp og lommebok då ho etablerte sitt eige firma for nokre år sia.

– Sjølv om eg er utdanna siviløkonom så var erfaringa at denne prosessen var sær forvirrande og ikkje minst einsam. Samstundes svært frustrerande fordi det ikkje var like enkelt å vite kor ein kunne gå for å få hjelp, seier Roald.

I tillegg til at det har vorte enklare for gründerar å få hjelp er Roald si erfaring at ein gjennom hoppid-satsinga har skapt eit betre grunnlag for å få til ei vellukka etablering.

Publisert tirsdag 27. oktober 2009 kl. 20:00.

Sist oppdatert tirsdag 27. oktober 2009 kl. 19:11.