

Vad kan praktiker lära av forskningen?

Mikael Samuelsson

Centrum för Entreprenörskap och Affärsdesign
Högskolan i Borås

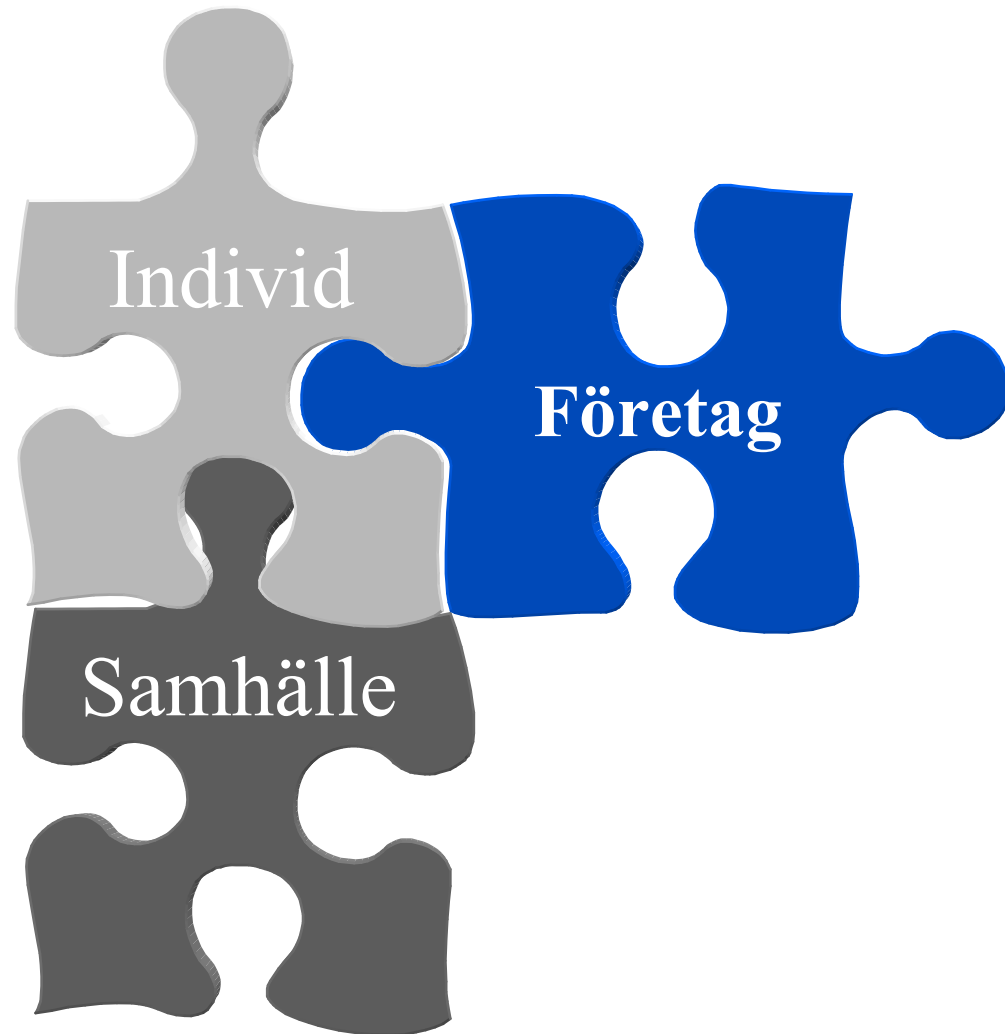
Agenda

- Presentation
- Praktiker
- Entreprenörskap
- Forskning i Sverige – vad vet vi nu?
- Vad betyder det för praktiken?

Praktiker – en förmodligen icke komplett definition

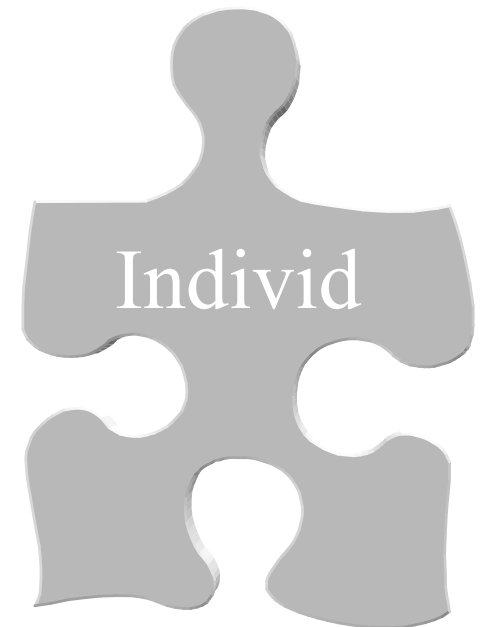
- De som vill upptäcka och utveckla nya affärsverksamheter
 - Entreprenörer, (intra),
- De som vill förädla affärsverksamheter
 - Entreprenörer, rådgivare, utbildare
- De som vill stimulera till nya upptäckter och utveckling av affärsverksamheter
 - Utbildare, politiker, tjänstemän,

Entreprenörskap – vad kan vi inte?



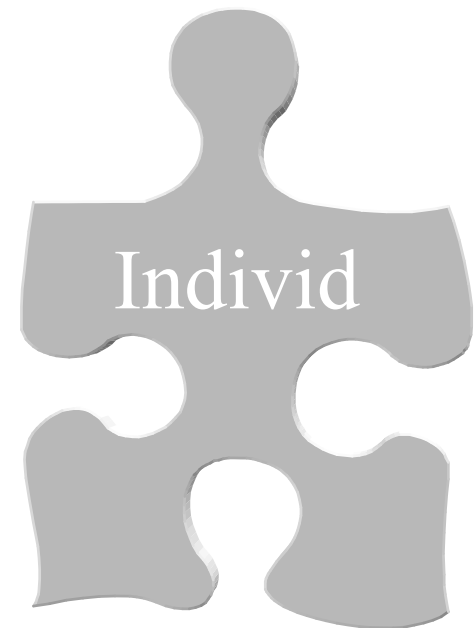
Entreprenörskap är inte..

- Medfött
- Ett personlighetsdrag
- Ett psykologiskt tillstånd
- Entreprenören



Entreprenörskap är..

- Social process
- Beteende
- Social kompetens – Socialt nätverk
- Erfarenhet
- Resursutnyttjande
- Nytt



Entreprenörskap är inte..

- Alla företag
- Ledning av företag
- Bara innovationer



Entreprenörskap är..

- Förändring
- Nya företag
- Ny verksamhet i befintliga företag



Entreprenörskap är inte...

- Kapitalism
- Ett sätt att berika individer på andra individers bekostnad

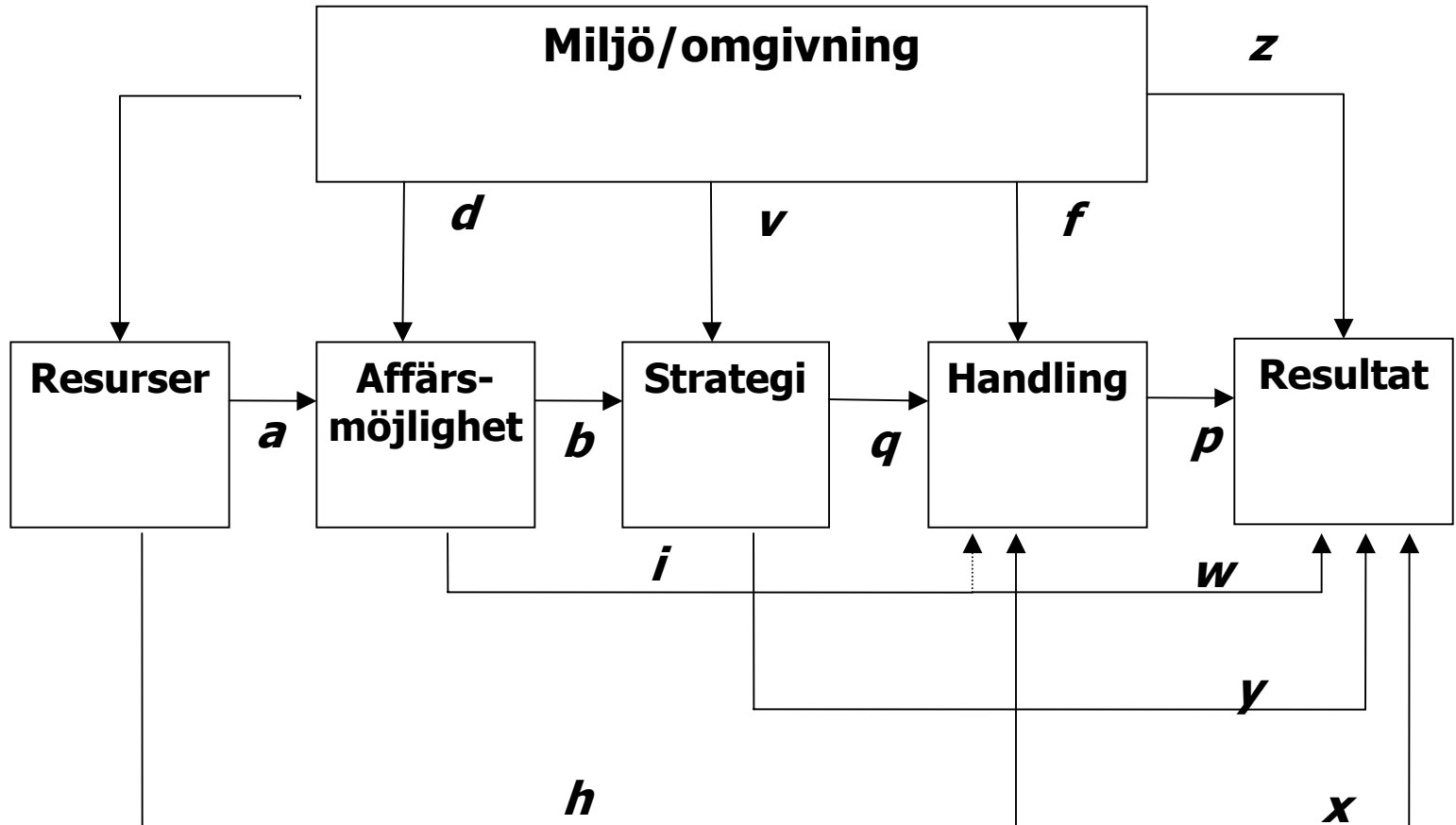


Entreprenörskap är...

- Ett betydande samhällsfenomen
- Tillfredställer behov och skapar behov
- Effektivare resursanvändning
- Fördelar välstånd
- Kan leda till ökning av BNP



En modell



En E - definition

E = Skapandet av ny ekonomisk aktivitet

Den/de som upptäcker, utvecklar och förädlar tillgång och efterfrågekombinationer

Handling som driver marknadsutveckling genom att skapa nya alternativ för köpare och tvinga befintliga företag att bli mer effektiva.

Hur ser det ut? Svenska PSED

- 622 startförsök (405 oberoende/217 inom befintliga organisationer)
- 2-3 % av befolkningen
- 90% reproducerande, 10% innovativa affärer
- 72% män; 28% kvinnor
- Genomsnittlig ålder 40 år
- 50% ingen tidigare erfarenhet av att starta

Hur ser det ut..

- 80% hade erfarenhet av branschen
- Branscherfarenhet i genomsnitt 9 år
- 88% födda i Sverige; 8% ej födda i Norden
- 38% ensamman, 62% i grupp (genomsnitt 2,4 ägare)

Hur ser det ut

- 41,5% har eftergymnasial utbildning; 1,6% har doktorerat
- 17,5% vill växa så mycket som möjligt; 74% föredrar levebrödsstorlek
- 38% lämnar verksamheten inom 2 år,
- 72% efter 6 år
- Av de som är kvar 74% går med vinst, 19% förlust

Hur ser det ut

- 80% färre än 8 fulltidsanställda, 0,2% mer än 1000 anställda (1 företag).
- 80% ca. 300 000 i vinst, 1 ftg. 180 Msek.
- 95% inga ändringar i företag. Förändring sker i 5 % beroende av på främst kunder,
- 84% ändrar inte i teamet. Ändrar i genomsnitt 1 person
- 20% aktiv styrelse, hälften missnöjda/nöjda, 2-3 personer, ca. 3 möten per år.

Generella faktorer för start och vinst

- Hög frekvens i antalet aktiviteter
- Entreprenörskapskompetens
- Social acceptans och kompetens

Kombinationsproblem

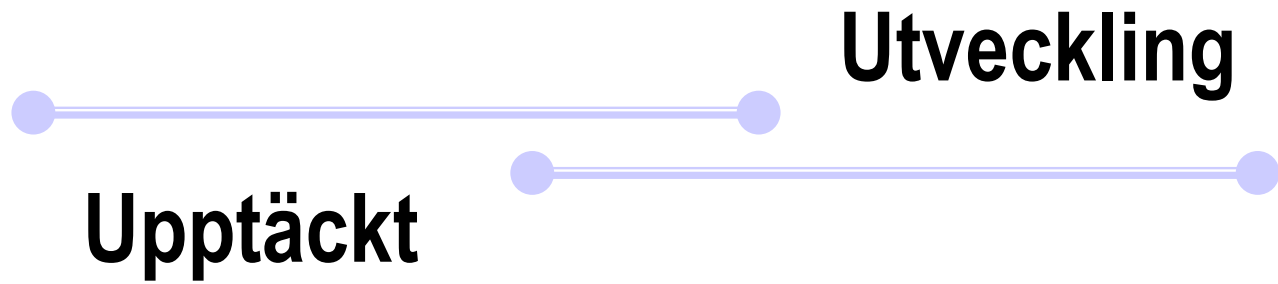
- För få idéer
- För få entreprenörer
- Fel idéer
- Fel skäl att starta
- Fel kompetens
- Fel miljö
- Fel rådgivning
- Fel utbildning
- Fel politik

**Vad betyder det för
Några tänkbär för praktiken?**

(E)kvationen

- Rätt tid
- Rätt plats
- Rätt vänner
- Rätt utrustning

$E = T$ två processer



Upptäckt - affärsmöjligheter

- Information om förändring i tillgång och efterfrågan
- Social process
 - Informationssökning utifrån kompetens
 - Informationssökning utifrån andra perspektiv
 - Affärsmässig information
 - Flöde av information och personer
 - Öppenhet och Fokus
 - Aktiv sökprocess

Ledtrådar

- Social möten
- Personlig erfarenhet
- Direkt observation av behov
- Det oväntade
- Det oupptäckta sambandet
- Processbehov
- Industri och marknadsstrukturer
- Demografi
- Förändring i uppfattning
- Ny kunskap

Utveckling

Innovativa affärsmöjligheter	Reproducerande affärsmöjligheter
<ol style="list-style-type: none">1. Kombinera djup kunskap och andra former av kompetenser2. Utveckla en prototyp tjänstekoncept först3. Fokuserad strategi4. Utveckla/nyttja sociala nätverket när du kan förklara vad du håller på med	<ol style="list-style-type: none">1. Planera/undersök konkurrenter2. Använd ditt sociala nätverk

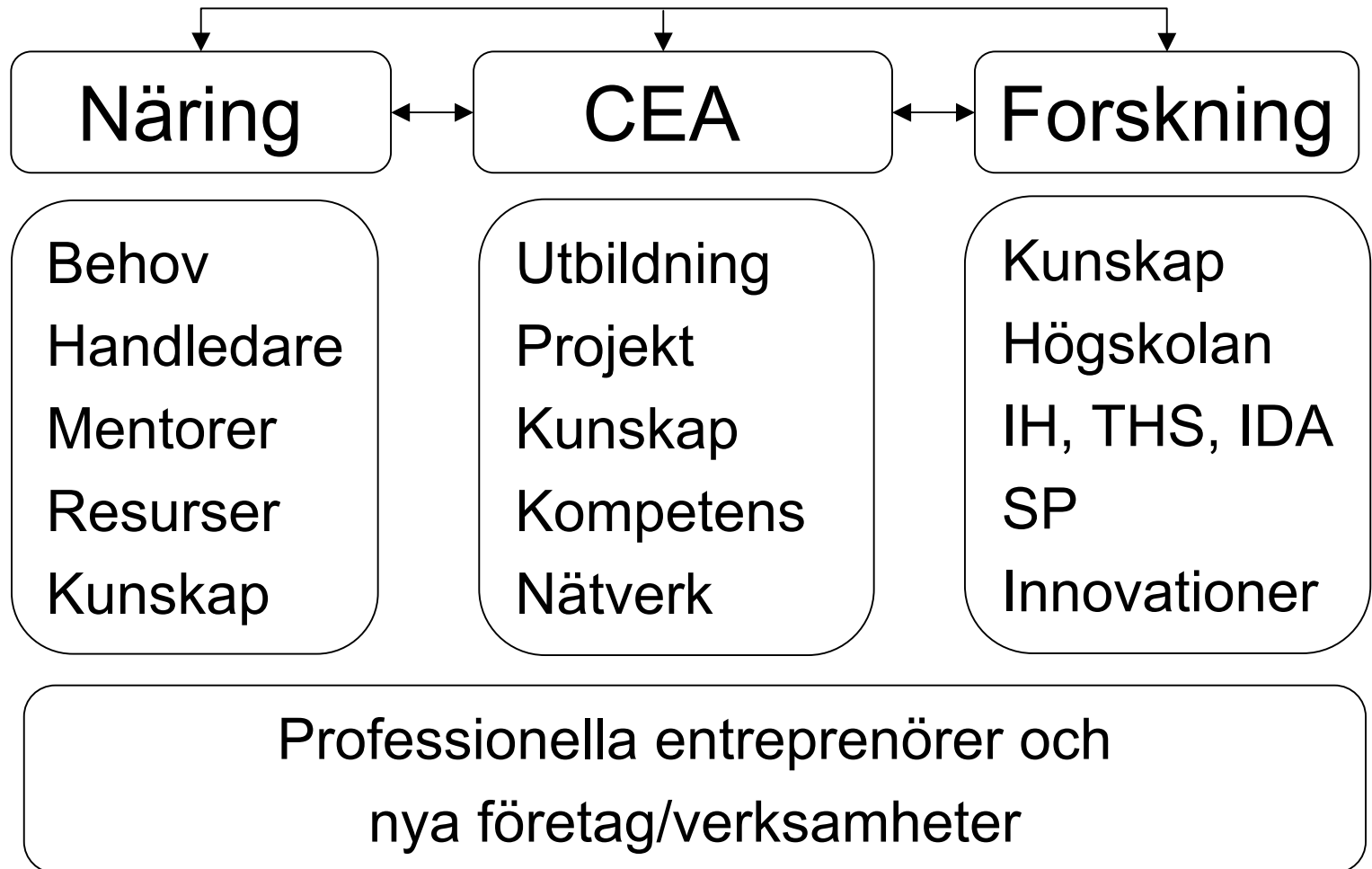
Ledtrådar

- Unik och konkret affärsdesign i botten
- Social process – ni skapar verksamhet tillsammans med kunder och andra intressenter
- Skapa barriärer, skydda det som skyddas skall
- Handla snabbt och se på effekt
- Var beredd att ändra

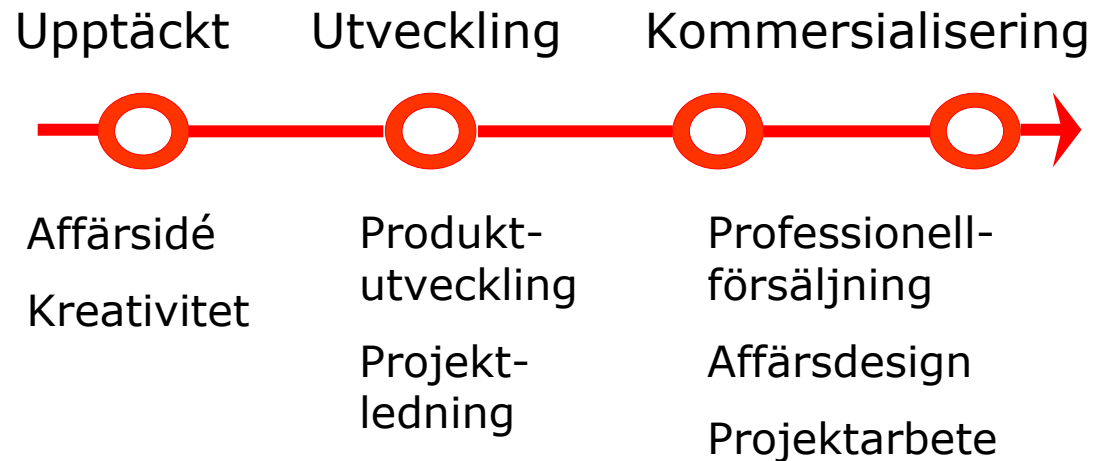
Utbildning

- Tidigt fokus på informationsutbyte
- Praktik
- Mångfald, generell och djup kunskap samt utbyte av dessa
- Professionalisering av entreprenörer
- Nivåer
 - Innovationsutbildningar
 - Kommersialiseringsutbildningar
 - Grundläggande för alla

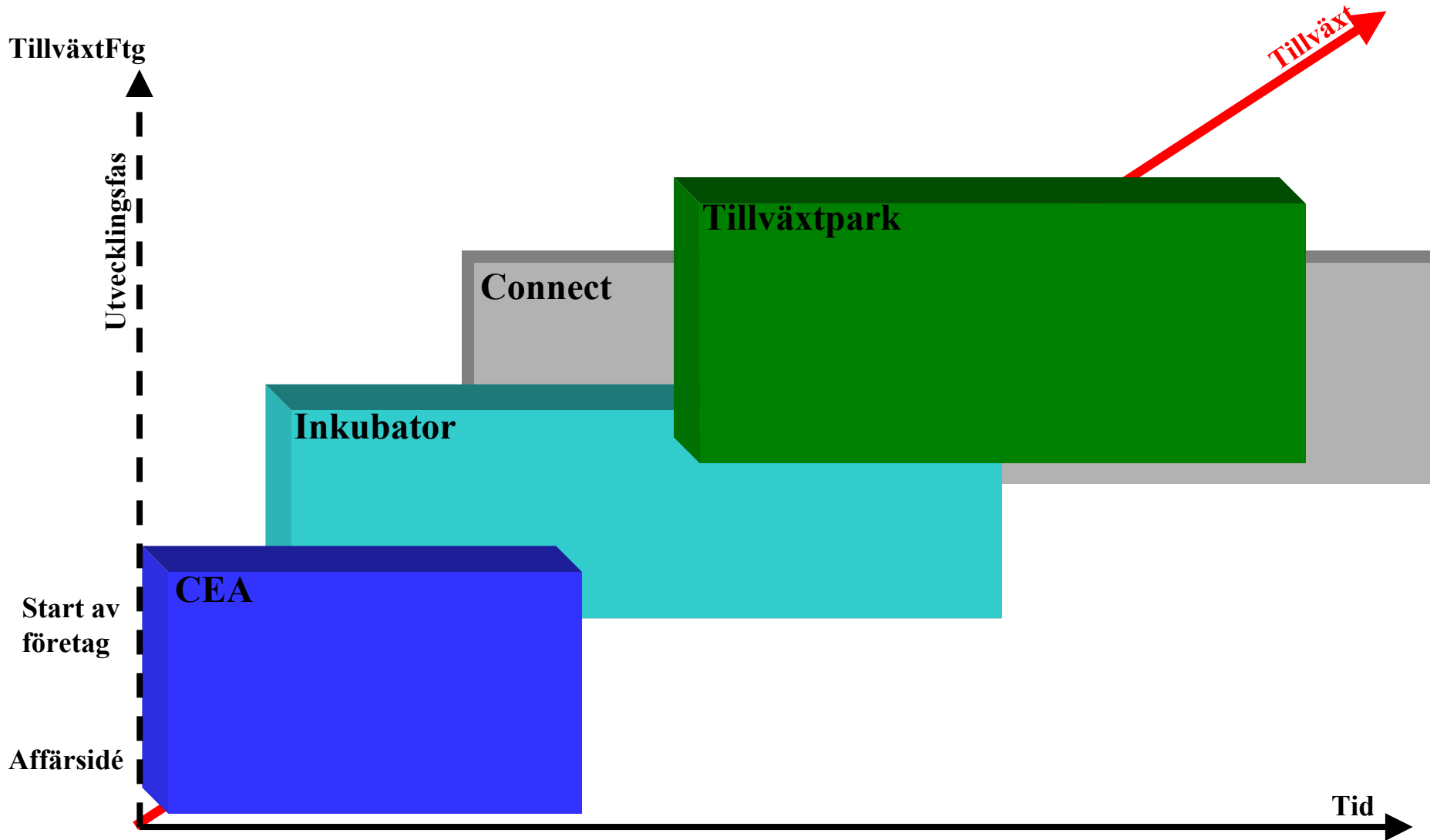
CEA modellen



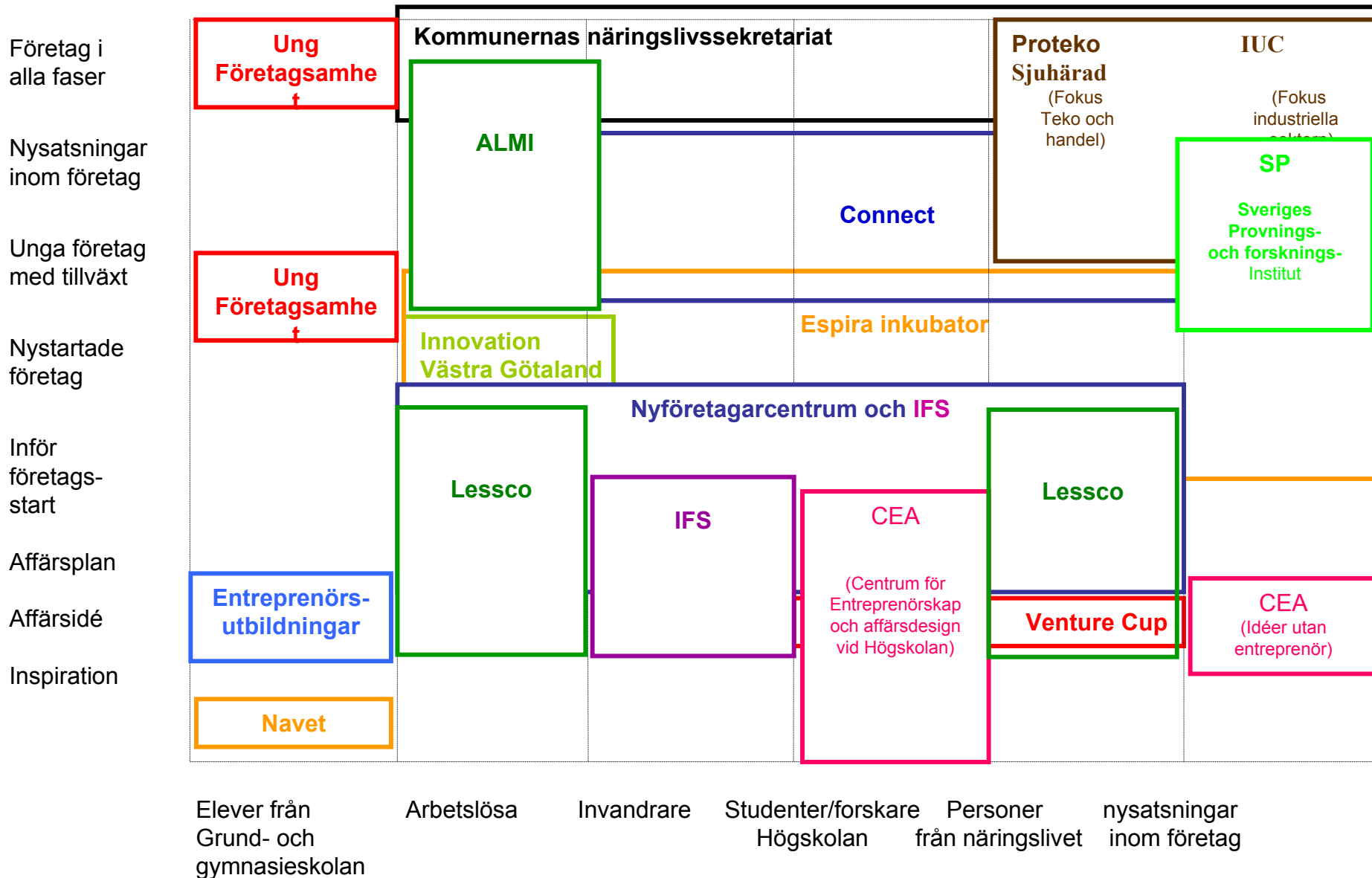
Magisterutbildning



Innovationssystem



Sjuhärads nyföretagarsystem



Innovationssystem

- Affärsplanen
 - Simulering, legitimitet, struktur, design, tillväxt
- Marknadseffekt (kontinuerlig)
- Kunden till erbjudandet bestämmer
- Förtätning och snålt med resurser
- Förenkla i stödfloran, tänk rätt plats... det räcker förmodligen med.. Färre aktörer?
- Från 4 k till.....

Miljö / samhälle

- Sätt entreprenören i centrum
- Möjlighet till erfarenhet av och utbildning i entreprenörskap
- Avdramatisera entreprenörskapet
- Kväv inte med stöd
- Låt alla få starta eget bidrag
- Minska tröskelvärdet för entreprenörskapet