

# EN EMPIRISK UNDERSÖKNING

**För en detaljerad beskrivning av data och undersökningen:**

**Christian Czernich (2004) "When Ideas Meet Organizations – The Survival of Entrepreneurial Ventures Inside the Established Firm". Institute of International Business, Stockholm.**

# Samplet

88 nya affärssatsningar inom 29 svenska företag.

Snöbollssampling, avsedd att identifiera produkter eller tjänster som representerar "något signifikant nytt i teknik- eller användarhänseende".

103 intervjuer och 88 användbara enkäter under 2001-2003.

# Samplet

Kombination av intervju samt enkätundersökning med den person som hade mest ingående kunskap om satsningen och dess genomförande.

Både kvarhållna och nedlagda/avspunna affärssatsningar med i samplet.

# Samplets sammansättning

Status	Antal	Procent
Kvarhållna	38	43%
Nedlagda	19	22%
Avspunna/sålda	31	35%

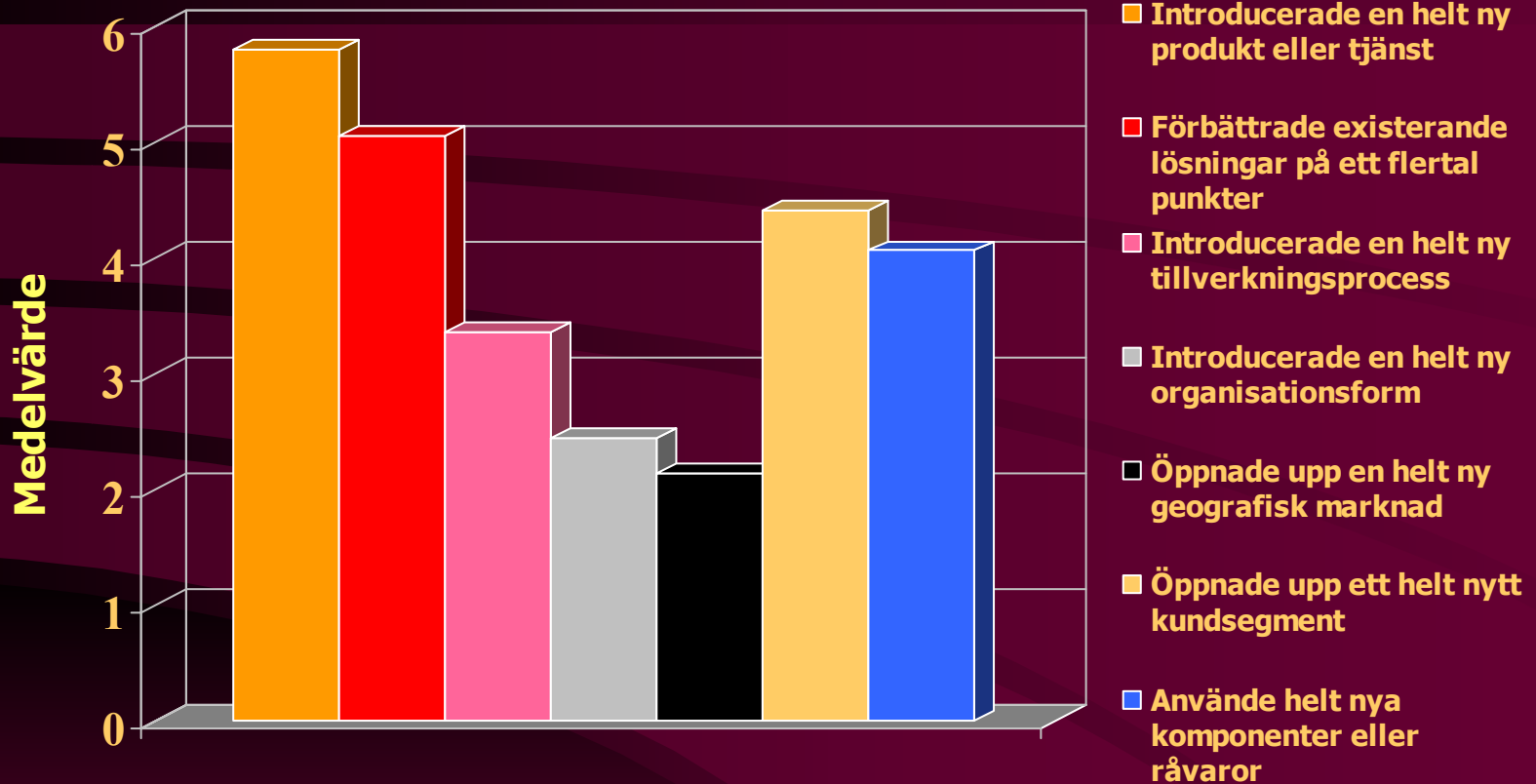
Överlevnad: 1-29 år, median 7 år.

## **Branscher som är representerade**

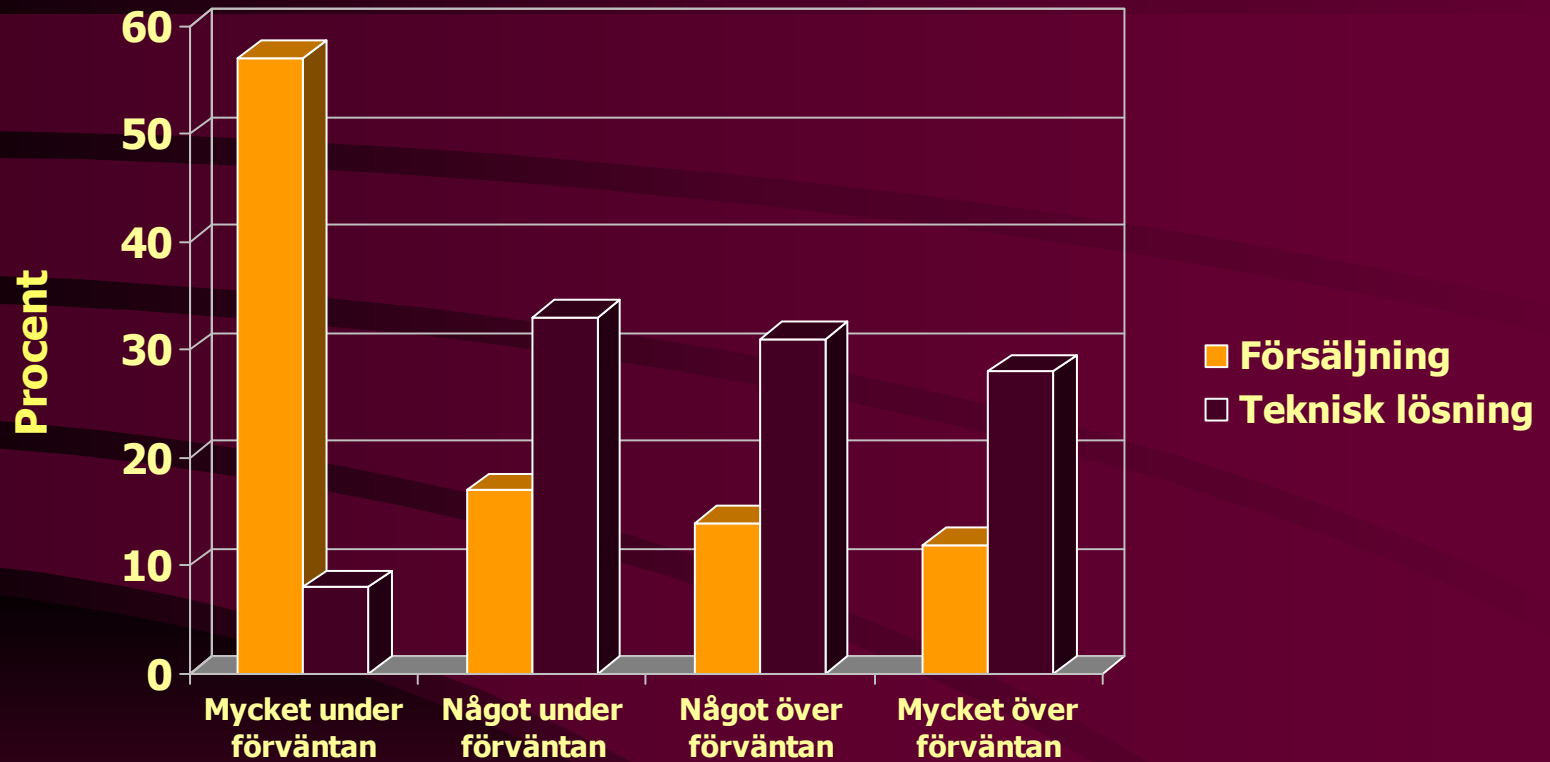
IT, telekommunikation, läkemedel, motorfordon, papper och massa, elektroteknik, stål, försvar och flyg, verkstadsmekaniska produkter, etc.

Totalt 21 branscher representerade.

# Affärssatsningarnas nyhetsgrad



# Hur har satsningarna gått?



# "Framing"

## Medelvärde

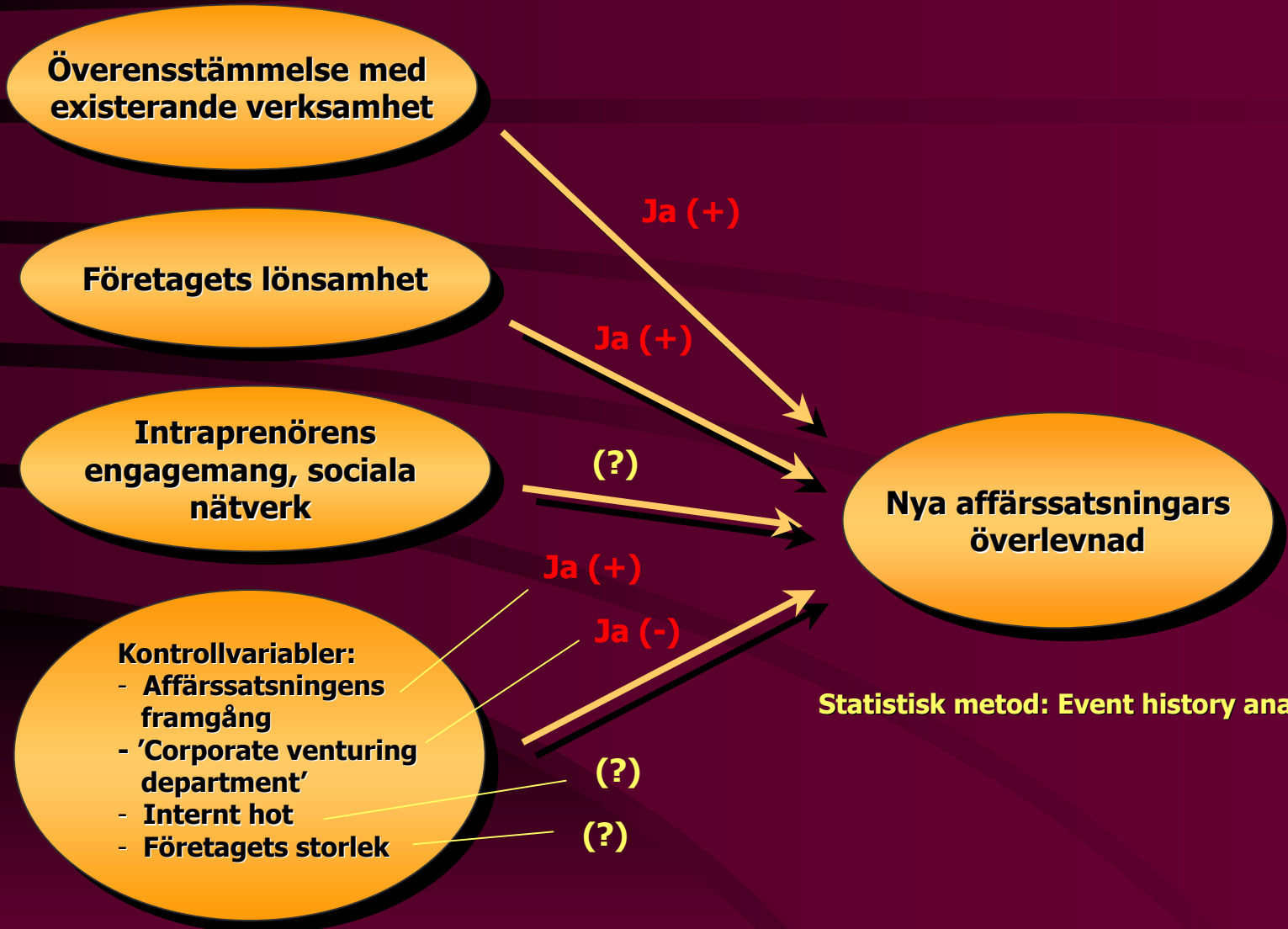
**I samtal med personer inom företaget:**

- |  |            |
|--|------------|
| <b>1. Nedtonades konceptets nyhetsgrad</b>   | <b>2,4</b> |
| <b>2. Underströks konceptets nyhetsgrad</b>  | <b>4,7</b> |
| <b>3. Framställdes det nya konceptet som ett svar på en marknadsmöjlighet</b>      | <b>5,4</b> |
| <b>4. Underströks hur konceptet kunde bidra till företagets lönsamhet</b>          | <b>5,3</b> |
| <b>5. Framställdes konceptet som ett svar på ett hot mot företaget</b>             | <b>2,3</b> |
| <b>6. Framhölls det att konceptet kunde motverka sjunkande vinster i företaget</b> | <b>3,3</b> |
| <b>7. Underströks likheter med tidigare framgångsrika projekt</b>                  | <b>2,4</b> |

**7-gradig skala (1=håller inte alls med, 7=håller helt med) N=48/49**



# Nya affärssatsningars överlevnad



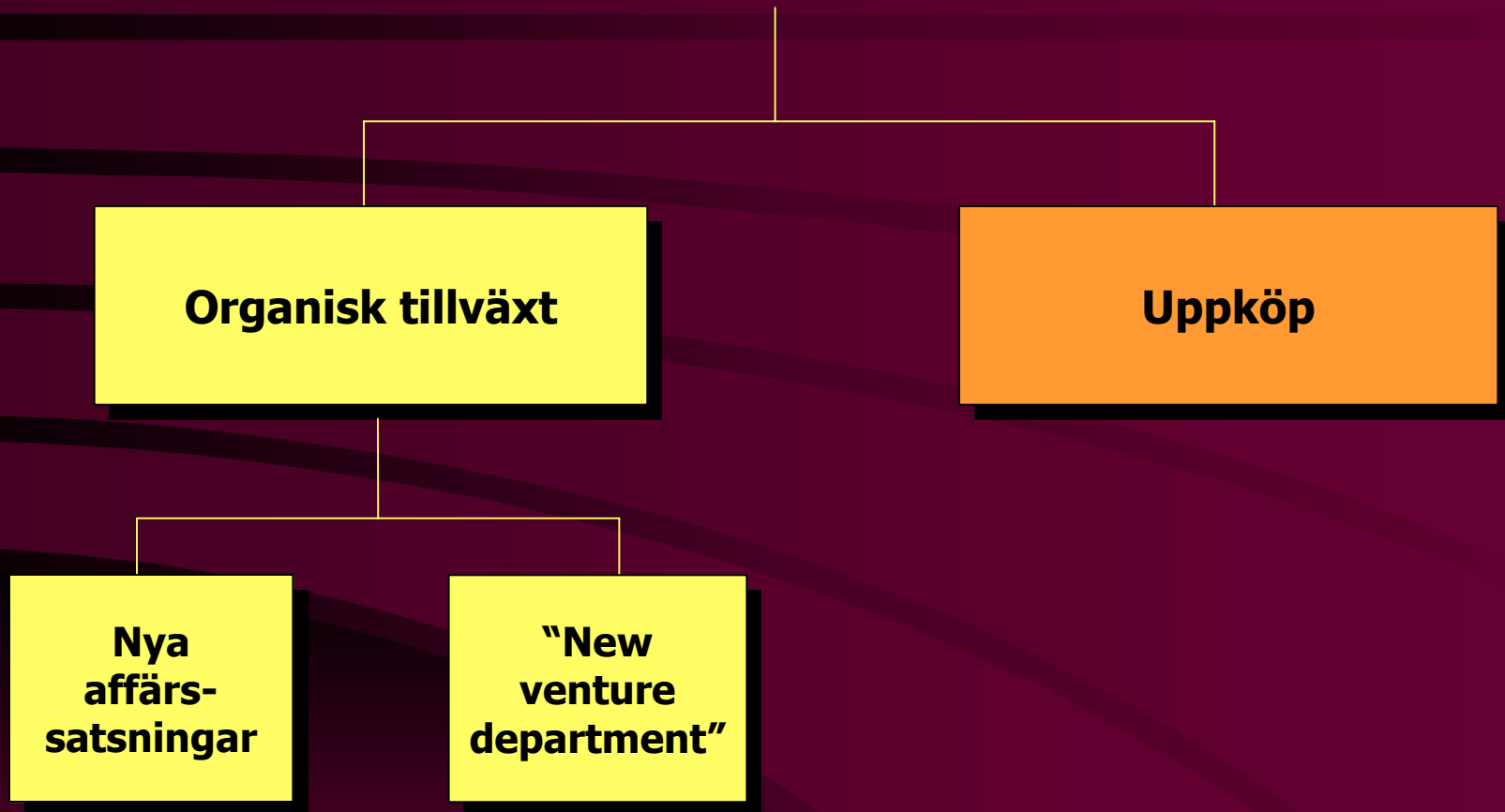
Statistisk metod: Event history analysis.

# En tolkning av resultaten

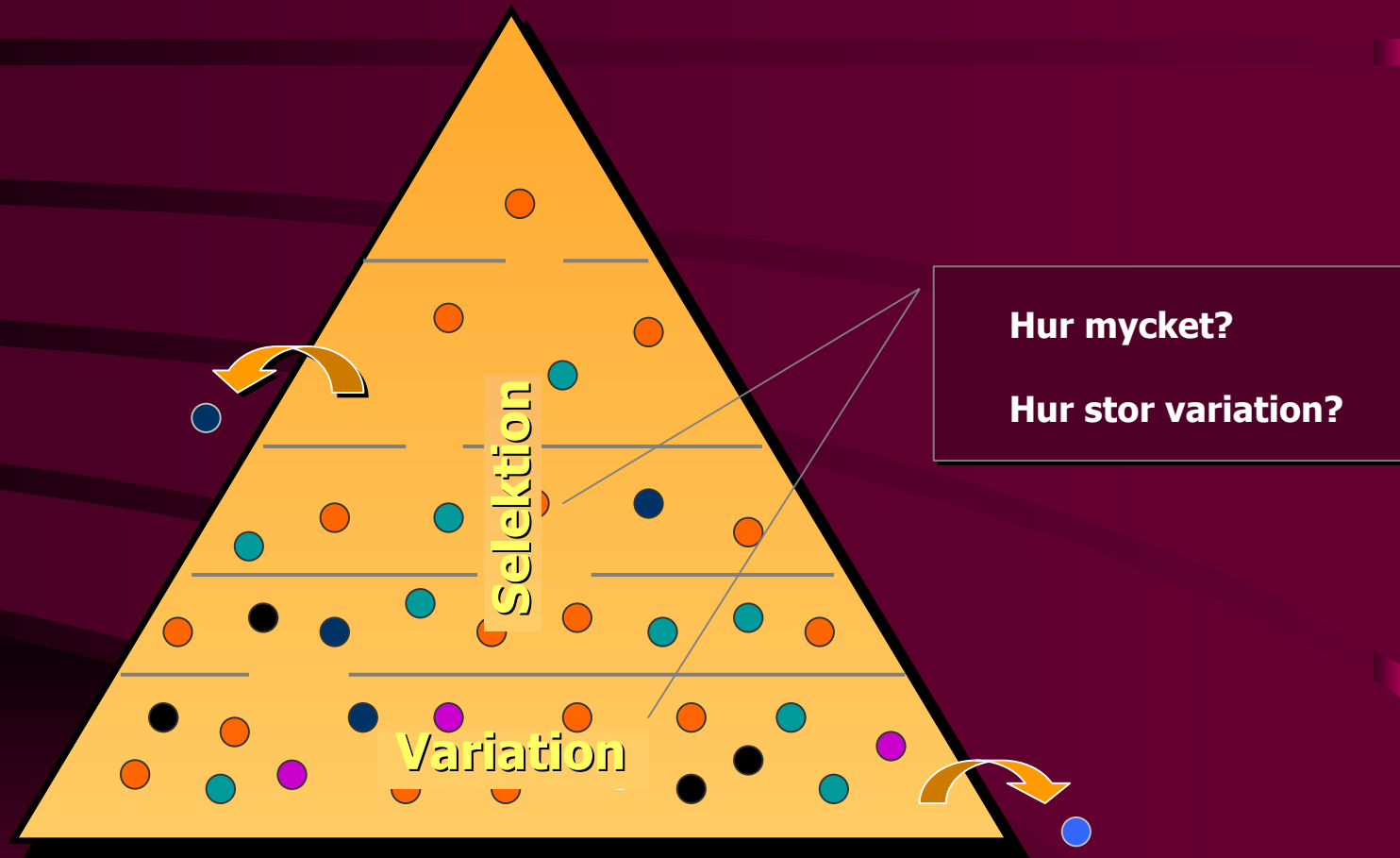
1. Selektionssystemet favoriserar nya affärssatsningar som liknar eller överensstämmer med redan existerande verksamheter.
2. För intraprenören är affärssatsningens natur och timing i introduktionen av avgörande betydelse.
3. Hur stor roll spelar intraprenörens agerande för affärssatsningens överlevnad?

# **STRATEGIER FÖR FÖRETAGETS FÖRNYELSE**

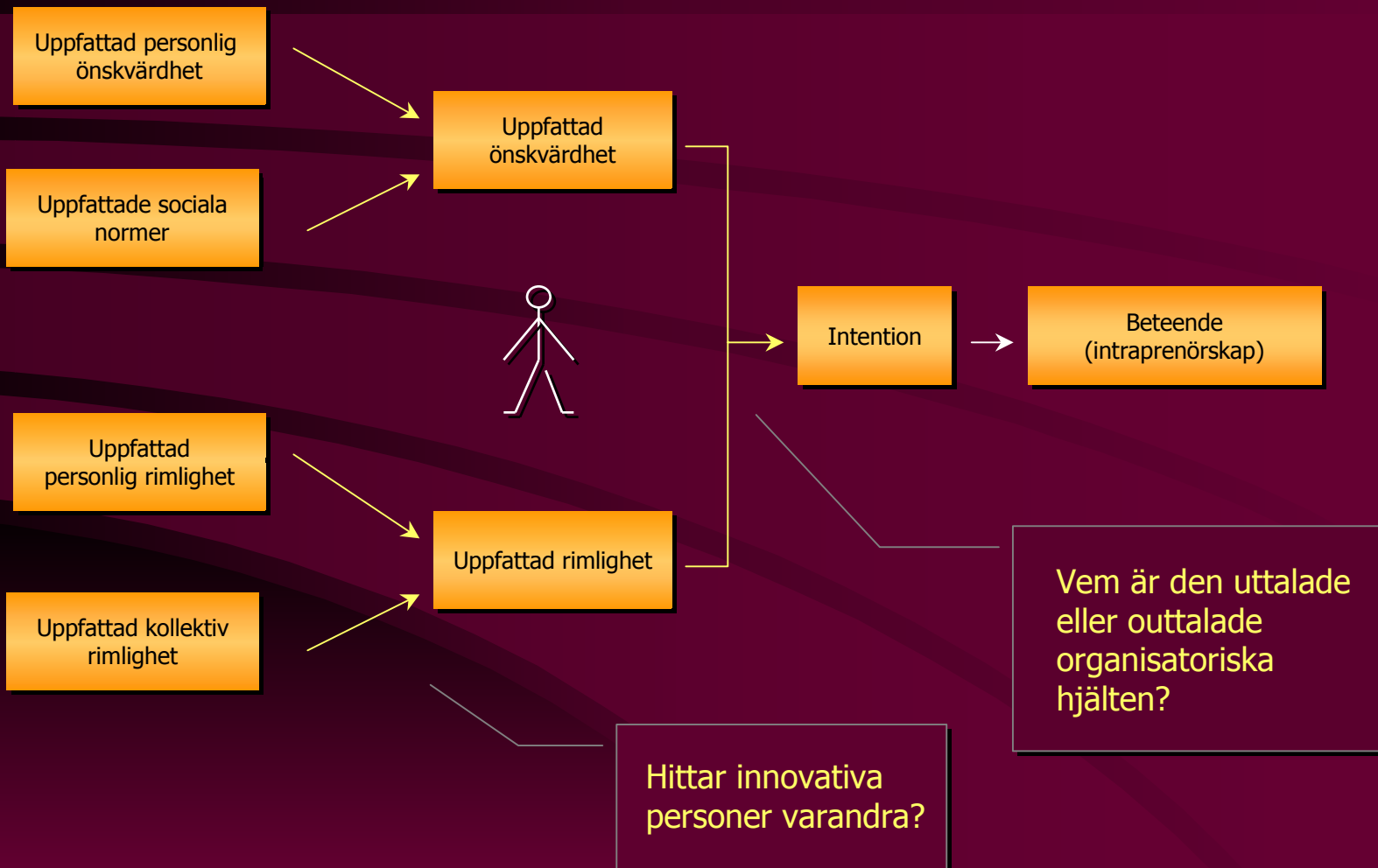
# Företagstillväxt – två källor



# Processer som kan påverkas



# Normer, värderingar, nätverk



## Scania – vision/mission

“Scania’s vision is to be the leading company in its industry by creating lasting value for its customers, employees, shareholders and other stakeholders.”

“Scania’s mission is to supply its customers with high-quality vehicles and services related to the transport of goods and passengers by road.”

## **Proteome Systems - Vision**

“Proteome Systems is committed to advancing our understanding of biology in humans and other living systems by applying the power of proteomics to develop breakthrough technologies, diagnostic products and drugs.”



# Belöningssystem

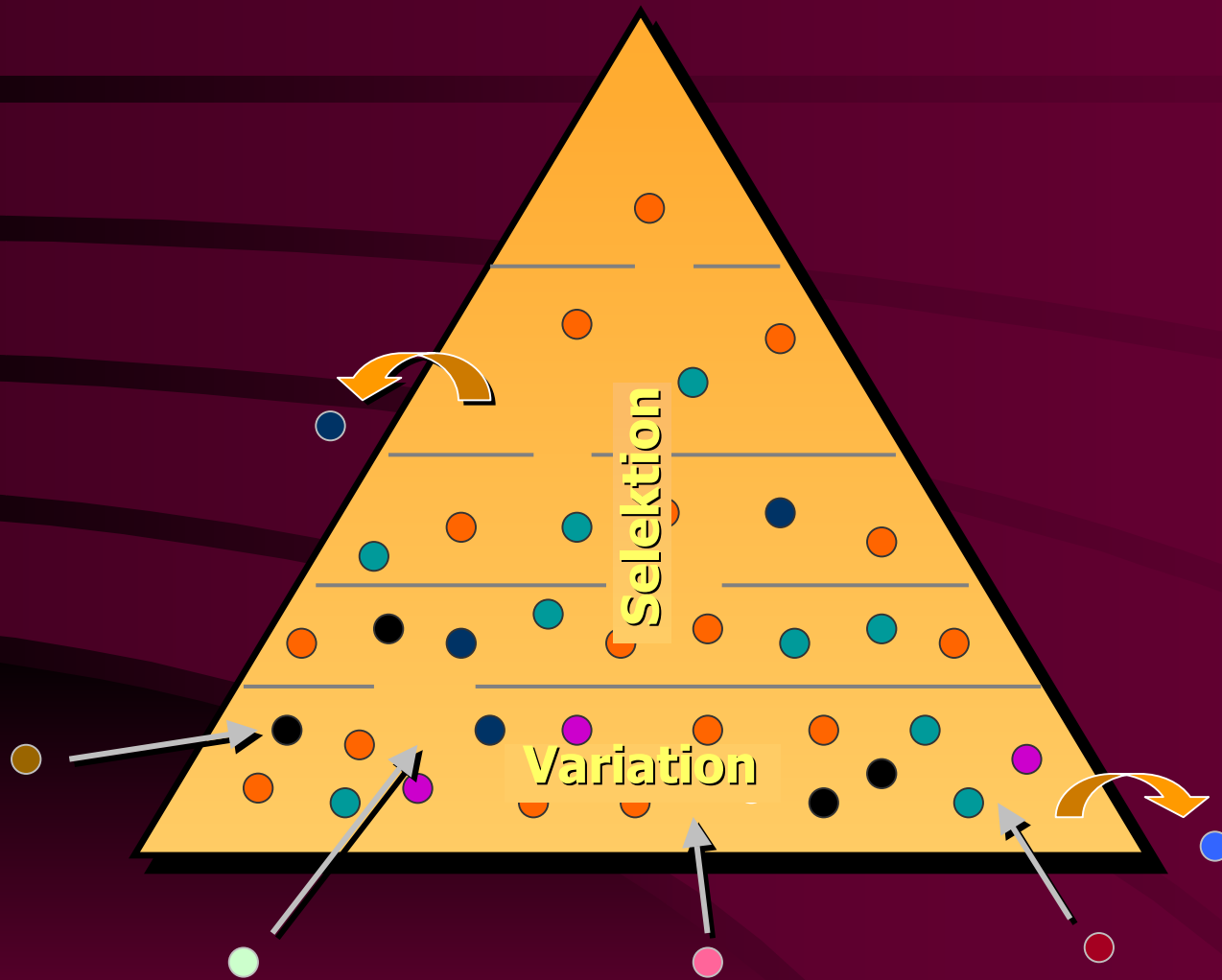
(1) Monetär belöning av innovatören/intraprenören:

- Kontant belöning
- Royalty på sålda produkter och tjänster

(2) Annan form av belöning:

- Synliggörande, erkännande

# Utökad system för variation



# Påverkan på selektion

1. Vilka incitament finns på de olika selektionsnivåerna?

- Utvärdering baserad på effektivitet eller nyskapande?

2. Vem sitter i selektionskommittéerna?



3. Är chefer externt eller internt rekryterade?

# Den glömda dimensionen - utfall

En strategi för att hantera annars nedlagda projekt:

**Kvarhållande**

**Nedläggning**

Hitta externa köpare?

**Spinn av**

Håll kvar genom delägarskap?

Återköp vid senare tillfälle?

# En vägkarta för att hantera utfallen

Grad av överensstämmelse  
med etablerad verksamhet

Relaterad

Orelaterad

<b>Integration med existerande verksamhet</b>		<b>Spin-off med delägarskap – möjligt framtida återköp</b>
<b>Special- och oberoende enhet</b>	<b>'New venture department'</b>	<b>Komplett spin-off</b>

Hög

Medel

Låg

Strategisk betydelse

# En summering

1. Det finns en systematisk komponent i hur befintliga företag fungerar och selekterar

**Ett särskilt tack till: HSFR, Henrik Blomgren på IVA, Institute of International Business, Uppsala universitet, samt alla generösa projektdeltagare.**

intraprenör och företagsledare.

3. Variation, selektion, och kvarhållande tre centrala komponenter i skapandet av ett "rätt" fungerande system.