

BizLoupe

**... ett verktyg för att gå från
hundår till skördetid!**

Magnus Klofsten & Charlotte Norman

BizLoupe

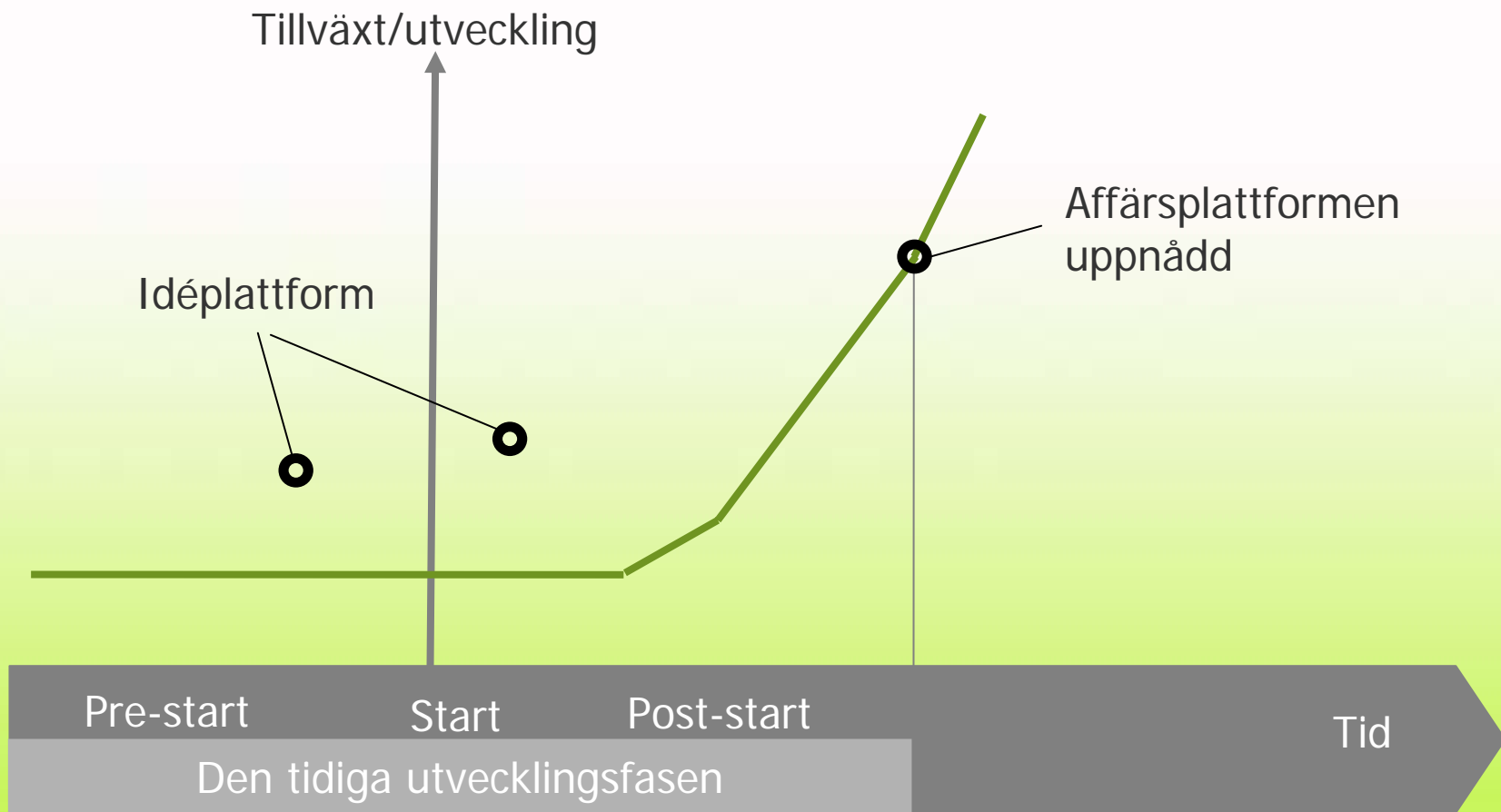
Agenda

- Introduktion med historik
- Den tidiga utvecklingsprocessen
- Affärsplattformen
- Praktisk användning
- Demo av verktyget
- Frågestund

Historik

- Doktorsavhandling 1992
- Modellen har successivt utvecklats och publicerats i ett tiotal artiklar
- Praktikorienterad bok 1993, sedan dess 3 upplagor, tre språk och över 20 000 ex sålda. Boken är grunden till entreprenörskapsprogrammet (500 företag)
- Grunden för en doktorsavhandling i Australien (Yencken, 2005)
- Modellen används av studenter, forskare och praktiker (nationellt/internationellt)
- Nu finns även en Idéplattform definierad

Den tidiga utvecklingsprocessen



Den tidiga utvecklingsprocessen

- Forskningen visar att den tidiga utvecklingsprocessen är en mycket viktig del i företagets utveckling!

(c.f. Stinchcombe, 1965, Gibb & Scott, 1986, Katz & Gartner, 1988, Klofsten, 1992, Shane & Venkataraman, 2000)

Definition

Tidig utvecklingsprocess

Startar med realisering av idén då en eller flera grundare går till aktiv handling för att starta ett företag. Den tidiga processen avslutas med att företaget når en affärsplattform. (Klofsten 1992)

Fler definitioner

Idéplattform

Idén är grunden för att starta ett nytt företag och det finns minst en aktör som är villig att investera tid och resurser för att utveckla idén (Klofsten 2009)

Affärsplattform

”Ett tillstånd där företaget tillförs resurser och kan utnyttja dessa på ett sådant sätt att det kan överleva och utvecklas – under någorlunda normala förhållanden. Genom att uppnå en affärsplattform kan företaget i hög grad på egen hand tillskapa resurser och hantera dessa på ett tillfredsställande sätt. Denna egenskap är inte tillfällig utan långsiktig. Det är frågan om en mer komplett företag”. (Klofsten, 1992, s. 9)

Affärsplattformens hörnstenar

Företaget

- Idé
- Produkt
- Marknad
- Organisation

*Förmåga
att utnyttja*

Resurser

Individen & Teamet

- Kompetens
- Drivkrafter

Omvärlden

- Kundrelationer
- Övriga relationer

Affärsplattformens hörnstenar - Nivåer

Företaget

- Idé (M)
- Produkt (H)
- Marknad (H)
- Organisation (M)

Individen & Teamet

- Kompetens (M)
- Drivkrafter (H)

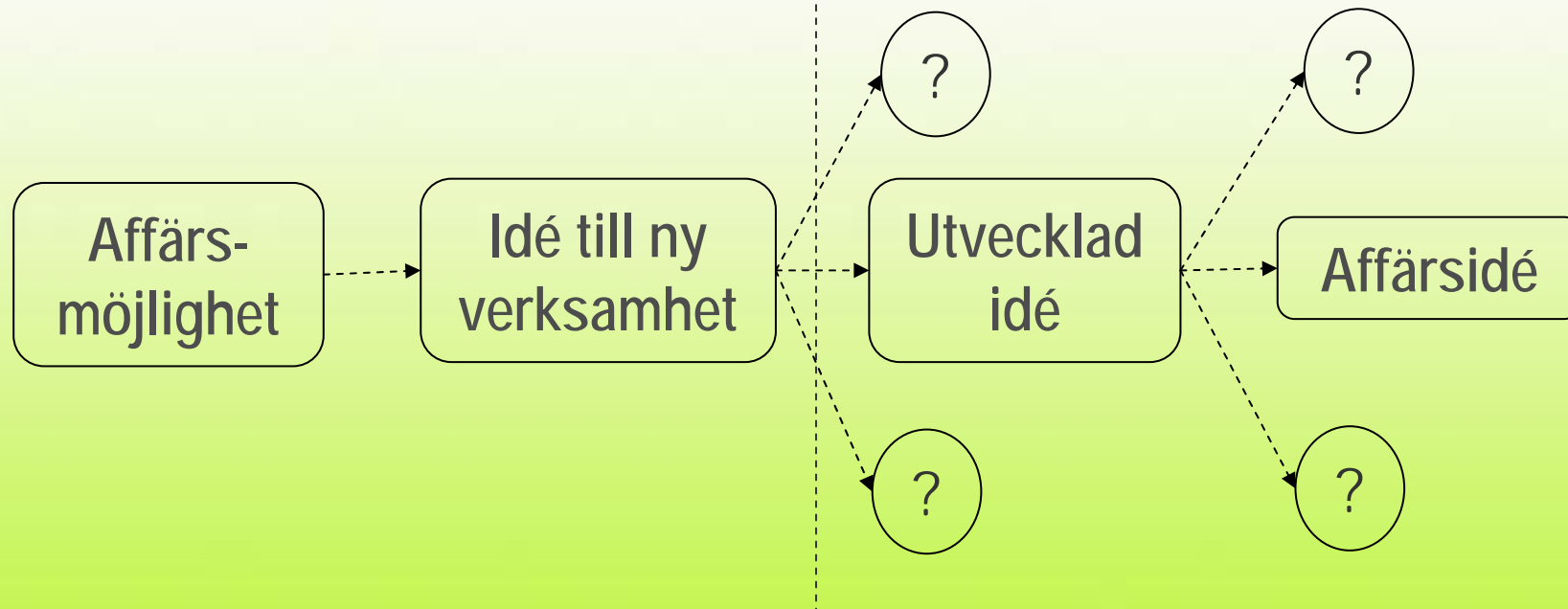
Omvärlden

- Kundrelationer (H)
- Övriga relationer (M)

Idéutvecklingsprocessen

Förkommersialiseringsstadie
(mot en idéplattform)

Kommersialiseringsstadie
(mot en affärsplattform)



Klofsten (2005)

BizLoupe

Olika idéer har olika förutsättningar att nå marknaden

		Förankring	
		L	H
Abstraktionsgrad	L	Teknikdriven idé Teknisk lösning söker behov	Prövad idé Teknisk lösning & behov finns
	H	Oprövad idé Teknisk lösning & behov saknas	Behovsdriven idé Behov söker teknisk lösning

- Är idén lätt eller svår att kommunicera till utomstående?
- Finns ett tydligt behov på marknaden?
- Finns en färdig lösning?
- Finns kunskap om hur idén ska etableras på marknaden?

BizLoupe - utvecklingen

- Hur vi operationaliserat hörnstenarna
 - Utgångspunkt i de operationaliseringar som gjordes av Davidsson & Kloftsten (2002)
 - Vidareutveckling genom uppföljningar av teknikbaserade företag som fått VINN NU stöd från VINNOVA
 - Vidareutveckling genom tolkningar av resultaten
- Stöd från VINNOVA

Vad skiljer modellen från andra ... ?

- Dynamiskt prestationsmått
- Generell med avseende på t ex bransch och tekniknivå
- Den ser till hela företagets tidiga utvecklingsprocess – inte bara till vissa enskilda delar

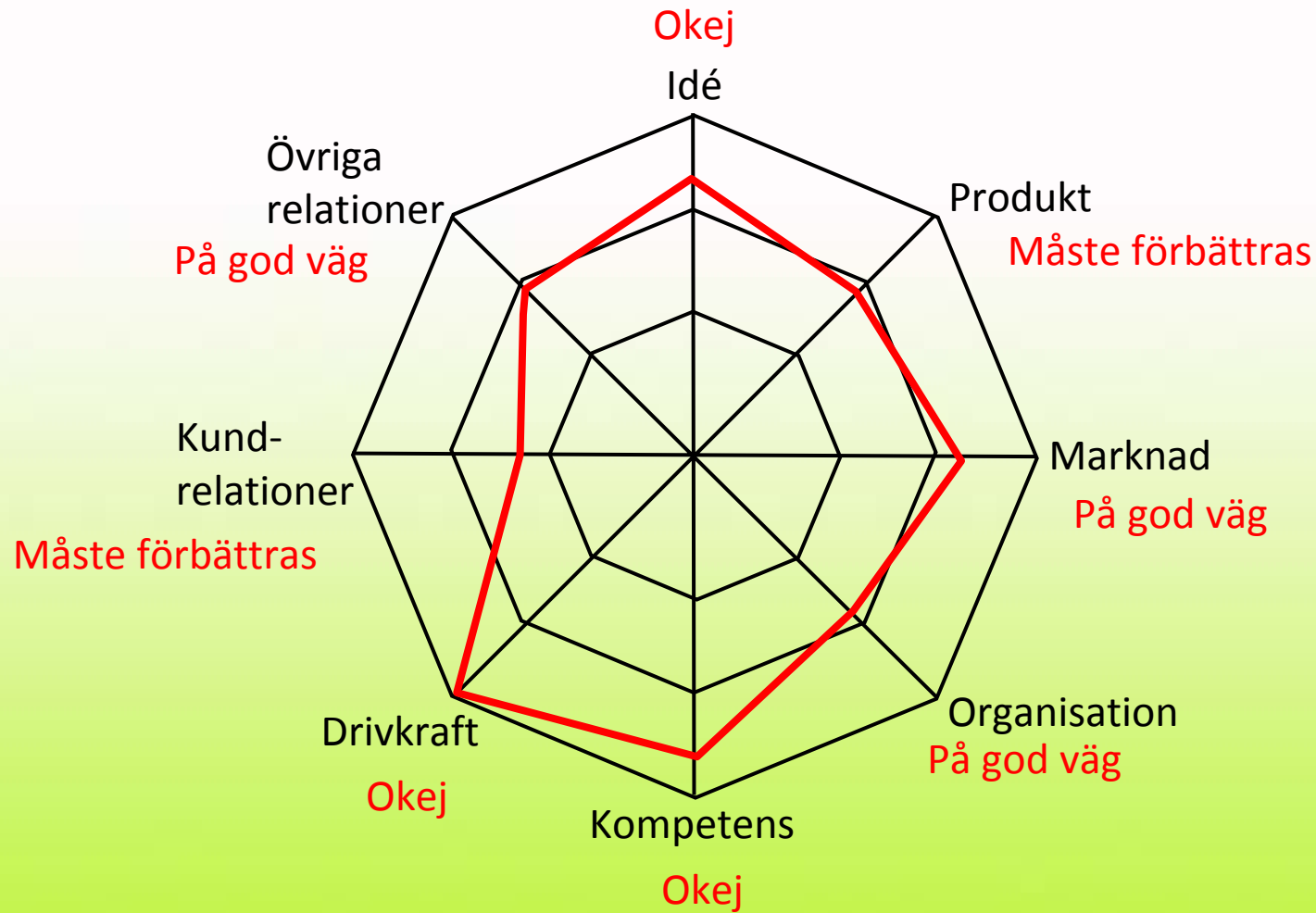
Vad kan man modellen till?

- Diagnosinstrument för att stärka företagets affärsplaneringsprocess, t ex identifiera faktorer till SWOT-analysen
- Bedöma företagets mognadsgrad och förutsättningar för överlevnad
- Utvärderingsverktyg, t ex mäta om stödprogram skapar tillväxt och utveckling
- Verktyg i undervisning och träning av entreprenörer
- I forskningen: mäta mognadsgrad hos företag i tidiga skeden

BizLoupe - Demo

- Man tar ställning till ett antal motstående påståenden om olika aspekter på företagets utveckling
- Man får ut ett spindeldiagram med sin profil
- Man får ut en lista för varje hörnsten med styrkor och svagheter

Exempel på spindeldiagrammet



Kommentarer kopplas till resultaten

- + Lyhördhet mot kund utvecklar produkten.
- + Produkten har en tydlig identitet som visar hur den skiljer sig från andra produkter på marknaden - detta är en fördel eftersom det hjälper presumtiva kunder att välja rätt.
- Saknas en färdigutvecklad produkt har företaget ingenting att sälja och kan därmed inte få några inkomster.
- Produkter utvecklas i interaktion med kunder, speciellt referenskunder som ofta har ett stort engagemang. Hur kan ni hitta en referenskund som vill vara med och förbättra er produkt?

BizLoupe är användbart för flera

- För företagaren:
 - Ett enkelt sätt att ta tempen på sitt företag
 - Input till vad man bör arbeta vidare med för att nå sin affärsplattform
 - Konsensusverktyg – tycker vi samma sak?
- För affärsutvecklaren:
 - Ett enkelt sätt att ta tempen på portföljföretag
 - Mäta progression i utvecklingen
 - Underlag för diskussion och beslut kring portföljföretagets utvecklingsplan

Varför ska man använda BizLoupe?

- Det bygger på en beprövad och testad modell
- Det är dynamiskt och ger en bild av helheten
- Det är handlings- och prestationsorienterat
- Det är enkelt att använda och ger direkt input som man kan arbeta vidare med
- Det är billigt!

BizLoupe affärsmodell

- Via Internet där man mot en avgift kan använda programmet
 - Site på engelska & svenska klar under 2010
 - Tänkbara användare: företag & affärsutvecklare
- Fri licens för affärsutvecklare mot årsavgift
 - Beta version för test kan fås nu
 - Tänkbara användare: Almi, inkubatorer, nyföretagarcentrum, teknikparker, affärskonsulter

Vad tycker ni?

- Är BizLoupe användbart?
- Vad vill ni få ut av BizLoupe?
- Förslag på förbättringar?

Kontakt

- Magnus Klofsten 0708-738784,
magnus.klofsten@liu.se
- Charlotte Norrman 0703-229983,
charlotte.norrman@liu.se