



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden

Rapport

Projekt Affärsutveckling

Qniv

Våren 2009

Projektledare
Marianne Örtengren
Ulrika Sandström

Enkät och rapport:
Ulrika Sandström
Nära coaching
ulrika@naracoaching.se

Sammanfattning

Under våren 2009 genomfördes projekt Affärsutveckling i Varberg. 26 kvinnor deltog i projektet. Projektet använde sig av två processbaserade metoder för affärsutveckling, en för blivande företagare och en för befintliga företagare. Projektet var ett pilotprojekt för att utvärdera en arbetsmetod, som skall stödja utvecklingen av företagandet bland småföretagare på lands- och kustbygd. Målgrupp var kvinnor i nätverket Qniv som antingen drev företag redan eller som funderade på att starta företag. Sammanlagt 26 personer deltog, åtta personer gick i Tänkt Starta-gruppen och 18 personer var redan företagare. Syftet var att deltagarna genom ett djupgående arbetssätt förstår sitt individuella behov av kunskap för att kunna utveckla sin affärsidé och sitt företagande. Deltagarna skapade sin egen utvecklingsplan som sedan sammanställdes och ska ligga till grund för samordning av stöd- och utbildningsinsatser. Tänkt-startagruppen genomgick Närprogrammet, en metod med gruppövningar, individuell coaching och föreläsningar, för att stärka tron på sig själva och sina förmågor och bli klarare över sin affärsidé. De som redan hade företag erbjöds metoden Att utveckla affären, ett processorienterat analysverktyg där deltagarna får stöd att själva identifiera de områden som är viktiga för företagets utveckling. Resultatet från enkätundersökningen visar att deltagarna varit mycket nöjda med satsningen, medelbetyget på frågan om helhetsuppfattning var 4.86 av 6. De olika inslagen i alla grupper fick genomgående mycket höga betyg. Deltagarna i Tänkt Starta gruppen känner sig mer peppade att starta eget. De har fått större förståelse för vad det innebär att vara egen företagare och också fått en bättre bild av vad de behöver göra för att starta företag. När det gäller deltagare som redan var företagare var även där genomgående höga betyg. Man säger sig ha fått större insikt i företagets styrkor och svagheter och vilka åtgärder som ska prioriteras. Deltagarna uttrycker att de har utvecklat sin affärsfärdighet och många känner sig mer insatta och säkra i sitt företagande (4.33 av 6). Samtliga deltagare har gjort en personlig utvecklingsplan och önskemålen har sammanställts för att i nästa steg kunna erbjuda utbildningar och stödinsatser av olika slag. Vår förhoppning är att kunna sprida det här sättet att jobba med affärsutveckling till fler företagare och blivande företagare i framtiden.

Bakgrund

Qniv- kvinnligt nätverk i Varberg har funnits i två och ett halvt år och i dagsläget har nätverket drygt 100 medlemmar.

I mars 2008 genomförde Qniv en tvådagars konferens för kvinnliga företagare från hela landet på båten Cinderella. På denna konferens deltog 400 personer. Under konferensen genomfördes bl a en workshop för att diskutera vilka hinder och behov det finns, dels för dem som vill starta dels för dem som driver företag. Alla som deltog i konferensen gavs möjlighet att besvara en enkät som bl a innehöll frågor om upplevda hinder och behov för att starta eller driva företag.

De huvudsakliga behoven som identifierades var:

- Många behövde stärka sitt självförtroende för att våga starta företag och tro på sin affärsidé.
- Affärsmässigheten behövde utvecklas.
- Såväl de blivande som de etablerade företagarna hade behov av stöd i form av t ex ett "bollplank" eller en coach för att utveckla sitt företag.
- Befintliga utbildningar för företagare upplevdes inte tillgodose de behov och önskemål som fanns.

Kunskap om kvinnors syn på och erfarenheter av företagande finns dokumenterat i åtskilliga rapporter, så väl nationellt som internationellt. De synpunkter som framkom inom Qniv under t.ex. Cinderella konferensen, ligger i linje med vad som framgår i de flesta rapporter. De organisationer som stödjer företagande samt de befintliga utbildningar som finns för företagen, upplevs inte alltid leverera det som överstämmer med vad de verkliga behoven och önskemålen är.

Därför valde Qniv att genomföra detta affärsutvecklingsprojekt som använder sig av två processbaserade metoder för affärsutveckling, en för blivande företagare och en för befintliga företagare.

Syfte

Projektet var ett pilotprojekt för att utvärdera en arbetsmetod, som skall stödja utvecklingen av företagandet bland småföretagare på lands- och kustbygd.

Syftet var:

- att deltagarna genom ett djupgående arbetssätt förstår sitt individuella behov av kunskap för att kunna utveckla sin affärsidé och sitt företagande.
- att varje deltagare skapar sin egen utvecklingsplan samt
- att baserat på en sammanställning och analys av de individuella utvecklingsplanerna identifiera gemensamma behov som kan utgöra grund för samordning av stöd- och utbildningsinsatser.

- att deltagarna värderat hållbarheten i sin affärsidé och stärkt sin tro på sin affärsidé och sig själva som företagare.

Målgrupp

Medlemmar och blivande medlemmar i Qniv:

- som "tänker starta" företag
- som är nystartade
- som kombinerar företagande och anställning, deltidsföretagare
- som driver etablerade företag på heltid

Urval

Vid en informationsträff för samtliga Qniv-medlemmar fick de som var intresserade skriva upp sitt namn. Det var ett stort intresse.

Vårt mål var att fylla grupper med enbart kvinnor bosatta i lands- och kustbygd. Det var verkligen ett stort intresse i nätverket för att delta. Av totalt ca 90 medlemmar i Qniv ville drygt 30 personer vara med. Till att börja med antog vi endast kvinnor bosatta i kust- och landsbygd, alltså inte bosatta i stad, men noterade namnen på övriga och skapade en reservlista.

Extra anmälningstillfälle december 2008

Grupperna nystart, deltid, heltid kräver 4-5 deltagare/grupp samt branschspridning för att ge optimalt resultat. När grupperna skulle sättas samman för programmets start hade några anmälda av personliga skäl nödgats hoppa av. För att genomföra programmet med fullgott resultat och för att nyttja resurserna optimalt gavs ett antal deltagare på reservlistan möjlighet att delta. Det var viktigt att resterande anmälda fick fullfölja programmet. Även i gruppen Tänkt starta antog vi ett par deltagare från reservlistan för att fylla gruppen och kunna genomföra programmet på ett bra sätt.

Sammanlagt 26 personer deltog, åtta personer gick i Tänkt Starta-gruppen och 18 personer var redan företagare.

Metod/ Arbetssätt

- A. Deltagare som ännu inte startat företag erbjöds Närprogrammet, en metod som hjälper deltagarna att komma närmare företagandet genom att komma närmare sig själva – sina värderingar, önskningar, passioner, styrkor och resurser. Programmet är till för att stärka deltagarnas tro på sig själv och sina förmågor för att kunna skapa ett företag som växer naturligt från den de är. Genom föreläsningar, gruppövningar och individuell coaching lär sig deltagarna ta vara på sin entreprenöriella kraft och skapa och nära ett företag baserat på integritet, personliga värderingar och affärsmässighet.

- B. Nystartade och etablerade företagare erbjuds metoden Att utveckla affären. Med hjälp av ett processororienterat analysverktyg och gruppdynamik får deltagarna stöd att själva identifiera de områden som är viktiga för företagets fortsatta affärsutveckling. Därmed får företagarna egen insikt om nödvändigheten av att kontinuerligt arbeta med dessa frågor för att säkerställa fortsatt utveckling och drift av det egna företaget. Deltagare i programmet är indelade i grupper om 4-5 personer. Varje deltagare får ett eget möte där denne får vara huvudperson. Vid detta möte skall huvudpersonen presentera sitt företag för övriga deltagare som skall fungera som "skuggstyrelse". "Skuggstyrelsens" uppgift är att genom att ställa frågor ge inspiration och underlag till konkreta åtgärder som gynnar företagets utveckling. Åtgärderna skall respektive huvudperson ställa samman i en utvecklingsplan med syfte att leda till ännu bättre affärsmässighet och därmed ökad lönsamhet.

Genomförande

1. Gemensam introduktionskväll för alla som är intresserade av att utveckla sitt företagande. (Se "Målgrupp")
 - Presentation av projektet
 - Intresseanmälan
 - Inspirationsföreläsning
2. "Tänkt starta företag"
 - Gemensam introduktion
 - Gruppdeltagarna fick lära känna varandra
 - Schemaläggande av möten
 - 5 gruppmöten som innehöll:
 1. kort föreläsning
 2. gruppcoaching.
 3. "spotlight" då två deltagare står i fokus med sina affärsidéer
 - Två individuella coachingsamtal, ett i början och ett i slutet.
3. Nystartade och etablerade företagare
 - a) Introduktionsmöte (Ett för varje grupp om 4-5 deltagare)
 - Lära känna varandra.
 - Förväntningar/Syfte/Mål.
 - Etiska regler och avtal mellan deltagarna.
 - Genomgång av arbetsmetodik.
 - Planering av gruppmöten.
 - b) Gruppmöten
 - Företagspresentation.
 - Företagsråd/"Skuggstyrelse.
 - Sammanfattning.
 - c) Avslutningsmöte (Ett för varje grupp).
 - Presentation av de individuella utvecklingsplanerna.
 - Prioritering av åtgärder.
 - Är det förväntade resultatet uppnått?
 - Kommentarer och diskussion.

Under tiden som programmet pågick erhöll samtliga deltagare 1-2 timmars individuellt utvecklingsstöd. Varje grupp fick också 2-3 timmars gruppstöd kring ett tema som gruppen kommit överens om t ex marknadsföring, prissättning, konkurrentanalys, likviditetsplanering.

Dessutom träffades delar av Tänkt Starta gruppen en extra gång i maj. Den 8:e juni hade alla grupper en gemensam "kick-out" där alla fick dela med sig av sina erfarenheter av projektet. Då redovisades även enkätundersökningen och vi lyssnade på en föreläsare.

Utvärdering

En utvärderingsenkät genomfördes efter projektet. Det var en elektronisk enkät som mailades ut till samtliga deltagare (utom en person som saknade mail och besvarade frågorna över telefonen). Svaren var anonyma. Resultatet presenteras nedan.

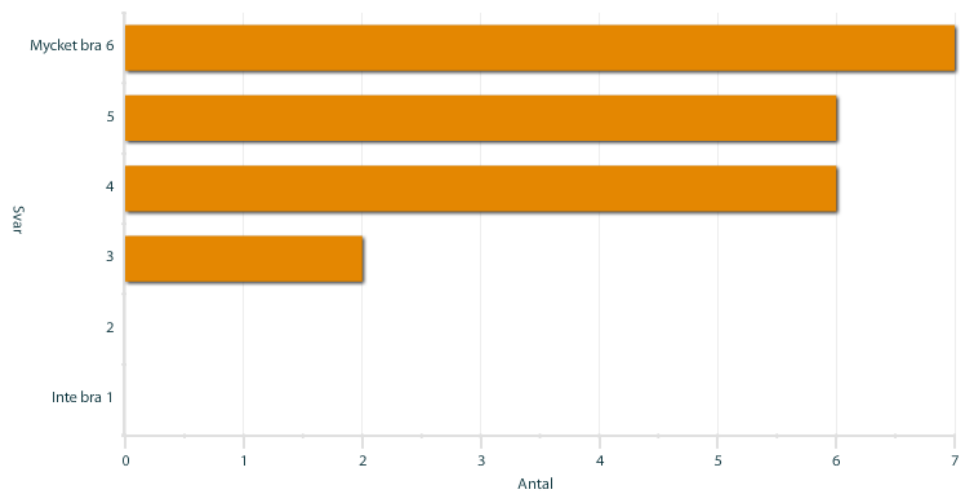
4. Resultat

I nedanstående kapitel redovisas resultatet av undersökningen på gruppnivå.

Av de 26 deltagarna besvarade 21 enkäten, en svarsfrekvens på 81 %. (100 % av deltagarna i gruppen Tänkt Starta och 72 % av deltagarna i gruppen Företagare.)

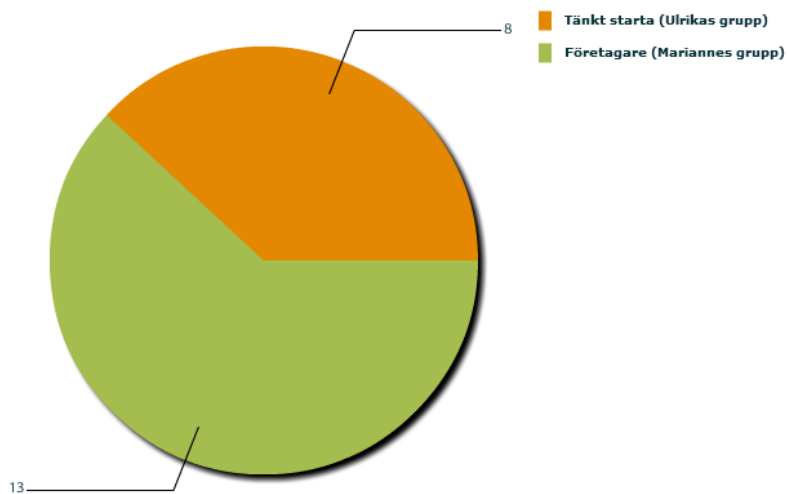
Vad är din helhetsuppfattning av Affärsutvecklingsträffarna?
Genomsnitt: **4.86** av 6

Svarsfrekvens: 100.0% (21 av 21)



Vilken grupp tillhörde du?

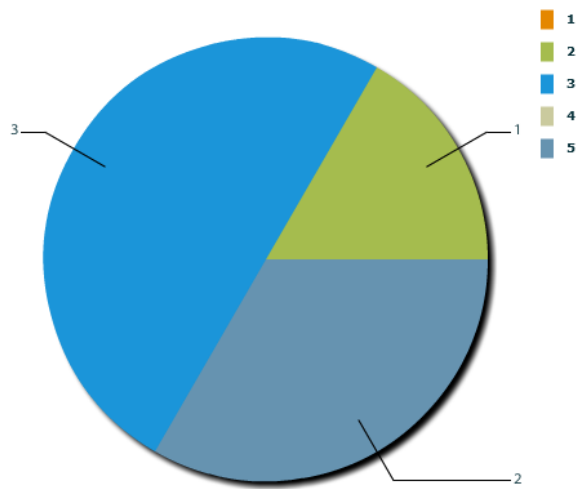
Svarsfrekvens: 100.0% (21 av 21)



Svar från Tänkt starta gruppen:

Hur många träffar har du deltagit i? (Informell träff ej inräknad)

Svarsfrekvens: 28,6% (6 av 21)

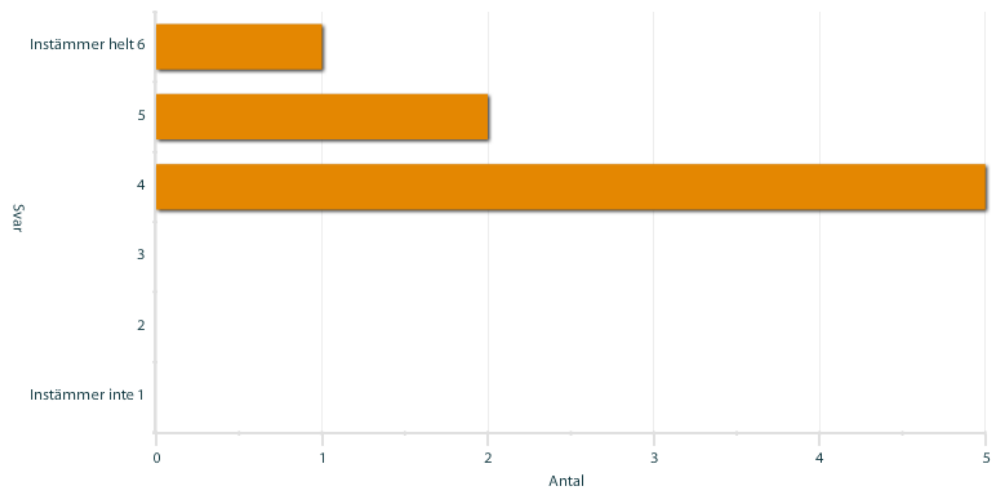


I hur hög grad stämmer påståendena:

Svarsfrekvens: 38,1% (8 av 21)

Jag känner mig mer peppad att starta eget.

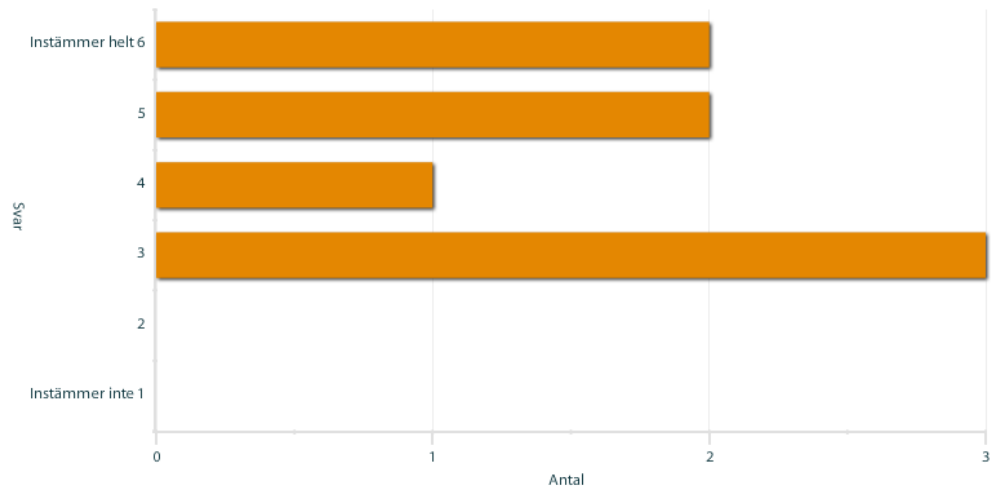
Genomsnitt: 4.50 av 6



Jag har fått större förståelse för vad det innebär att vara egen företagare.

Svarsfrekvens: 38.1% (8 av 21)

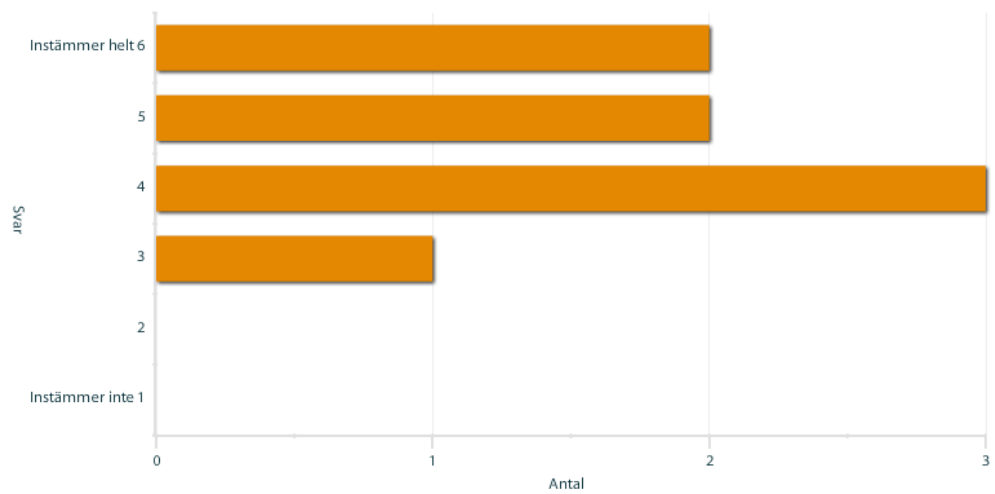
Genomsnitt: **4.38** av 6



Jag har en bättre bild av vad jag behöver göra för att starta företag.

Svarsfrekvens: 38.1% (8 av 21)

Genomsnitt: **4.63** av 6

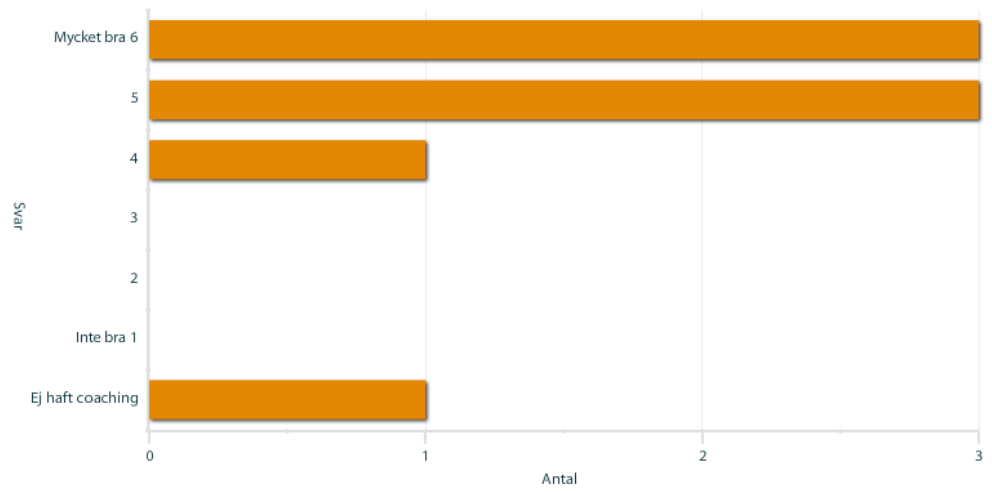


Betygsätt de olika inslagen:

Svarsfrekvens: 33.3% (7 av 21)

Personliga coachingträffarna

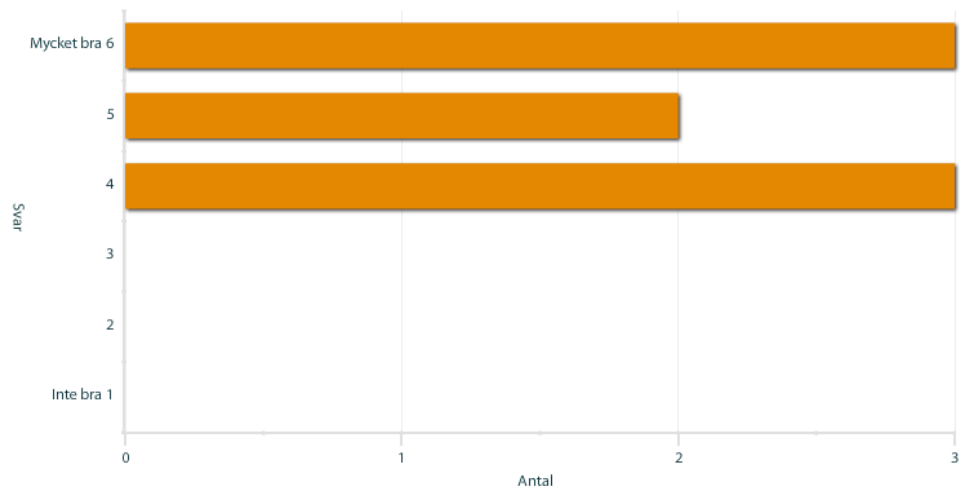
Genomsnitt: **5.29** av 6



Gruppdiskussionerna (Närprogrammet)

Svarsfrekvens: 38.1% (8 av 21)

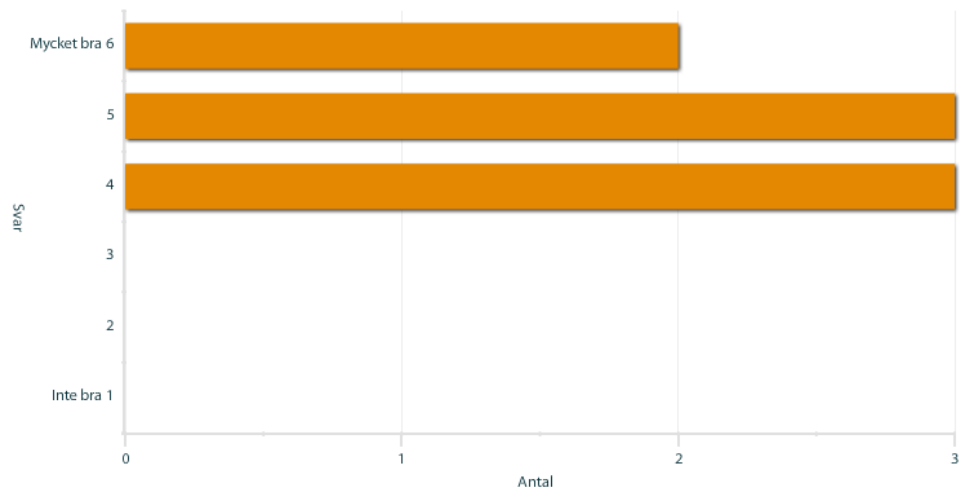
Genomsnitt: **5.00** av 6



Hemuppgifterna

Svarsfrekvens: 38.1% (8 av 21)

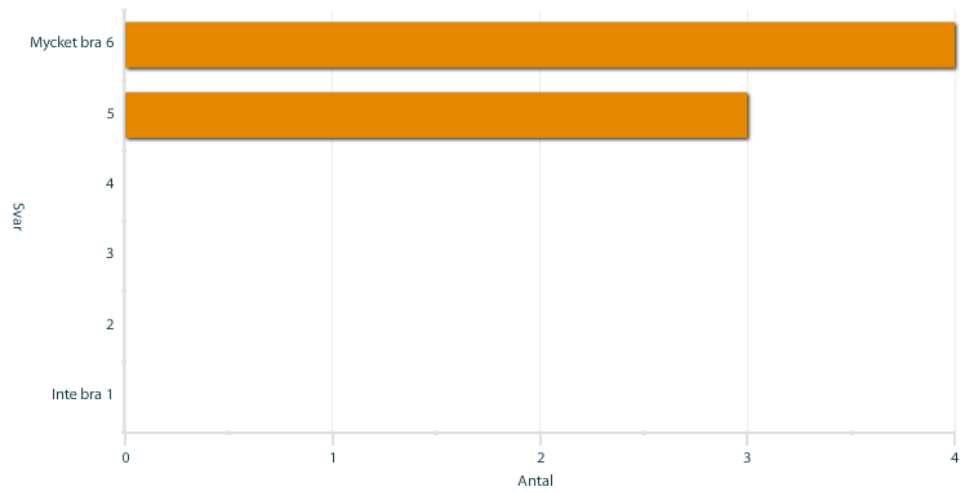
Genomsnitt: **4.88** av 6



Spotlight

Genomsnitt: 5.57 av 6

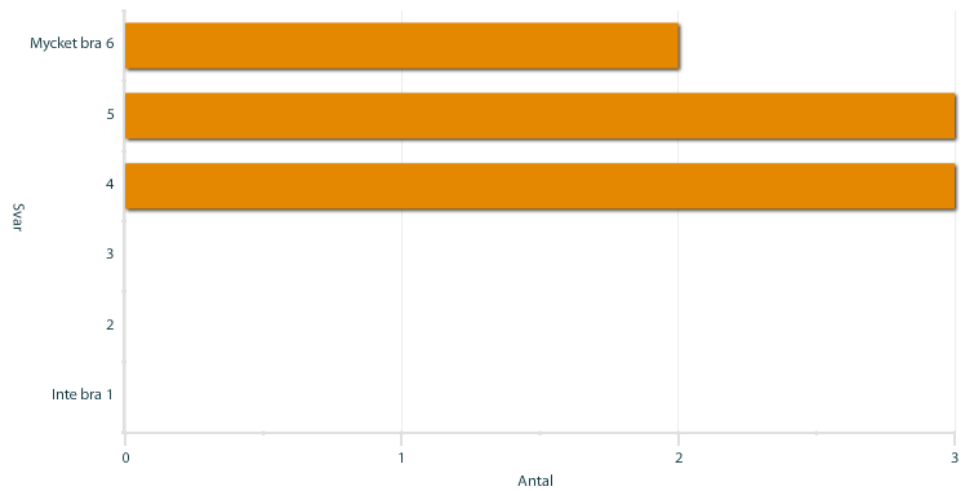
Svarsfrekvens: 33.3% (7 av 21)



Hemliga gästen

Genomsnitt: 4.88 av 6

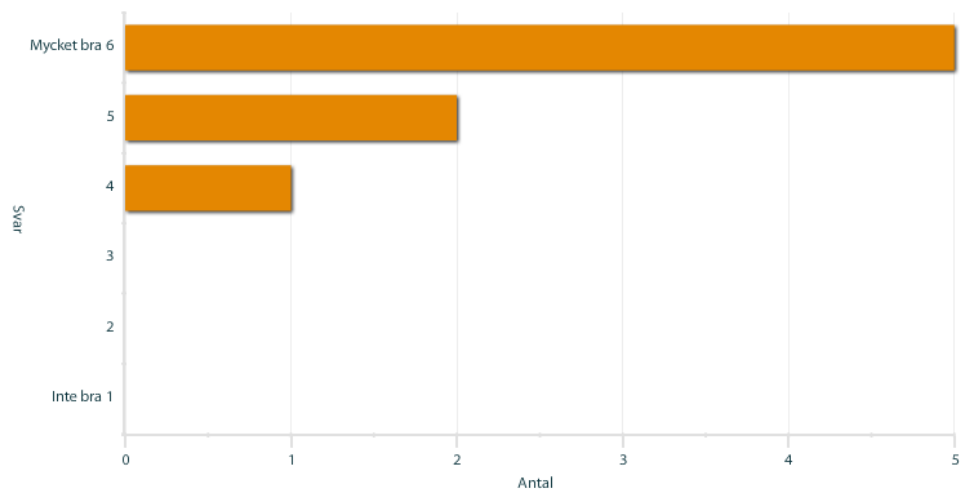
Svarsfrekvens: 38.1% (8 av 21)



Stöd och engagemang från projektledaren

Genomsnitt: 5.50 av 6

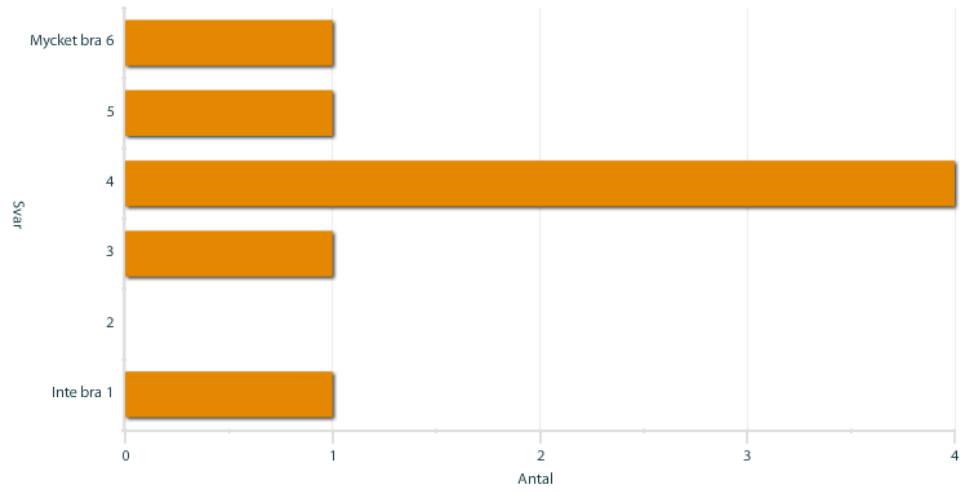
Svarsfrekvens: 38.1% (8 av 21)



Betygsätt din egen insats

Svarsfrekvens: 38.1% (8 av 21)

Genomsnitt: **3.88** av 6



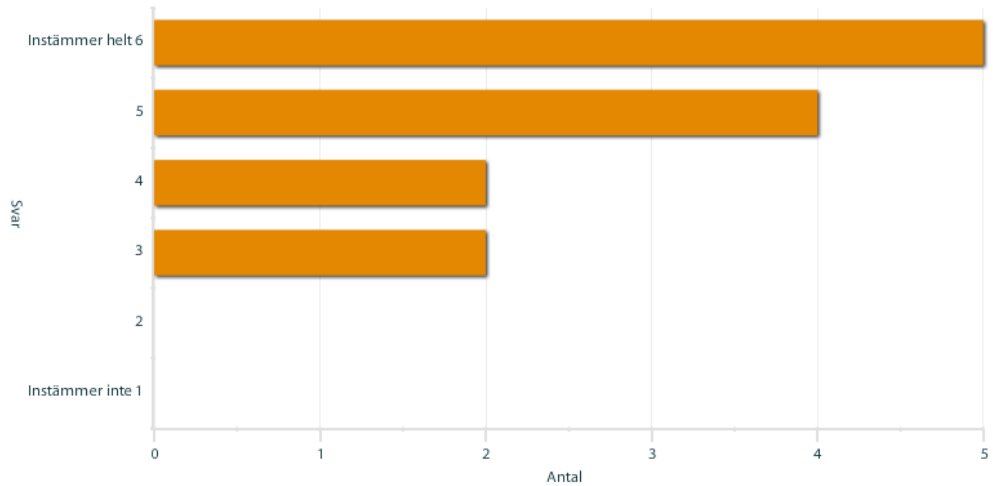
Svar från Företagare

I hur hög grad stämmer påståendena:

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

Jag har fått större insikt i företagets styrkor och svagheter och vilka åtgärder som ska prioriteras.

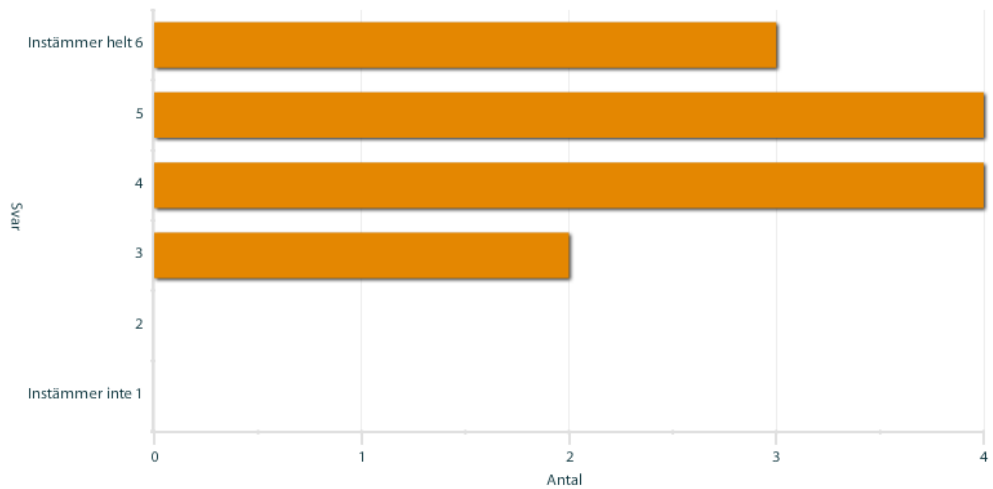
Genomsnitt: **4.92** av 6



Min förståelse för vad det innebär att ha en långsiktig vision för företagets utveckling har ökat.

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

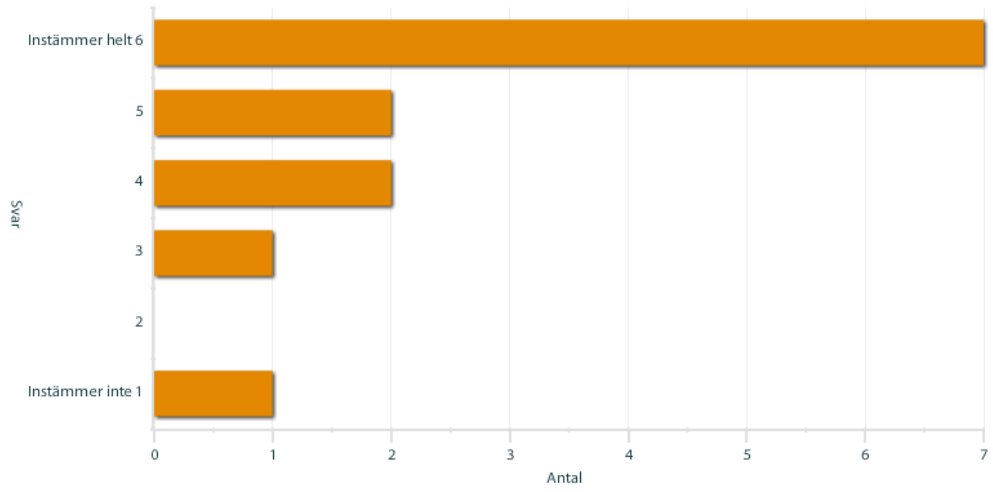
Genomsnitt: **4.62** av 6



Min förståelse för vikten av att välja vilka produkter/tjänster jag ska fokusera på har ökat.

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

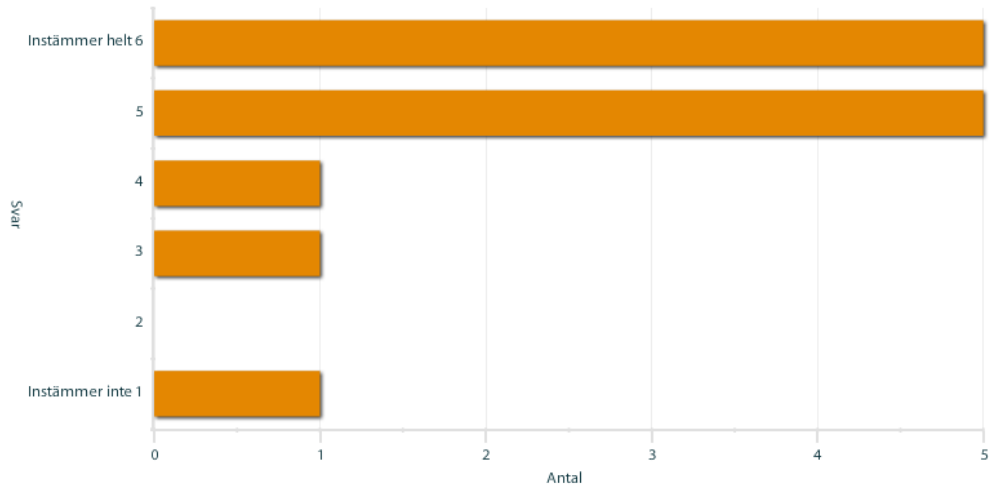
Genomsnitt: **4.92** av 6



Jag inser fördelarna med att identifiera och fokusera på en tydlig målgrupp för min produkt eller tjänst.

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

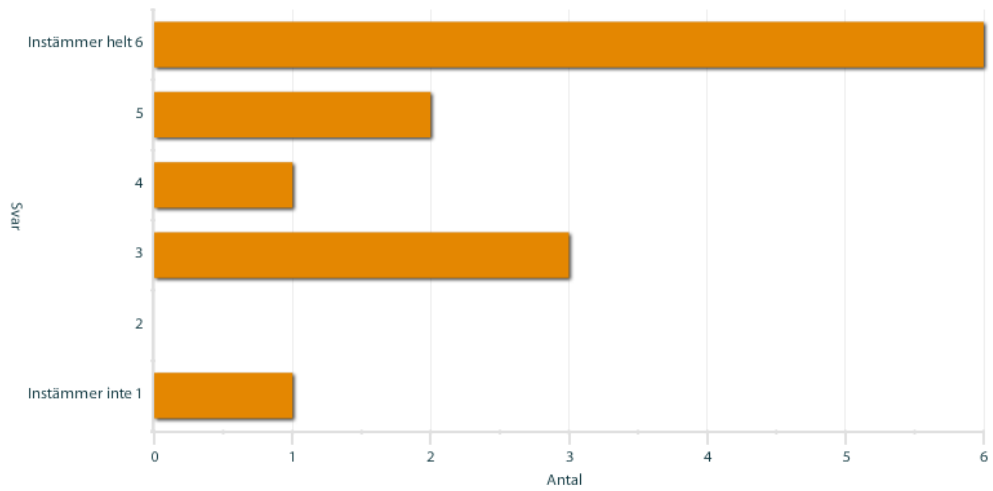
Genomsnitt: **4.85** av 6



Jag har fått en större förståelse för varför jag behöver sätta mig in i och förstå kundens behov.

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

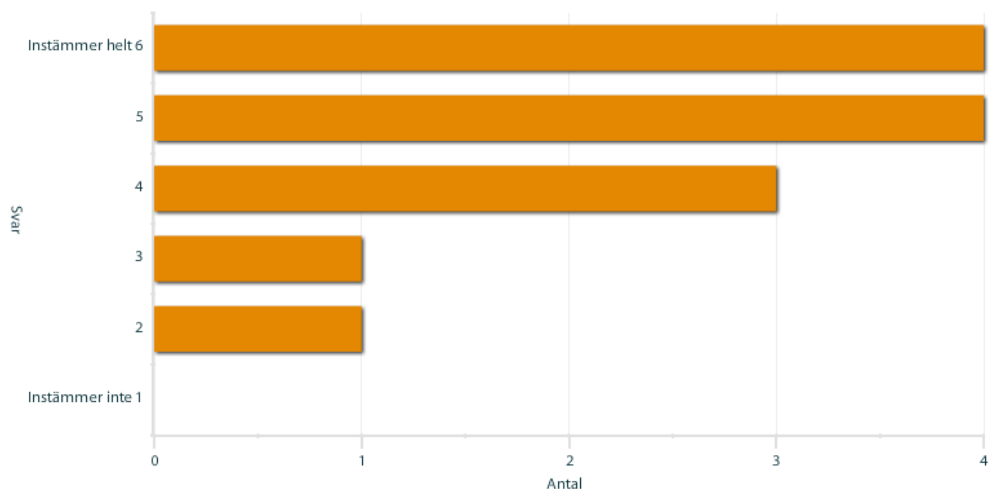
Genomsnitt: **4.62** av 6



Min förståelse av behovet av att ha en tydlig affärsidé har blivit större.

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

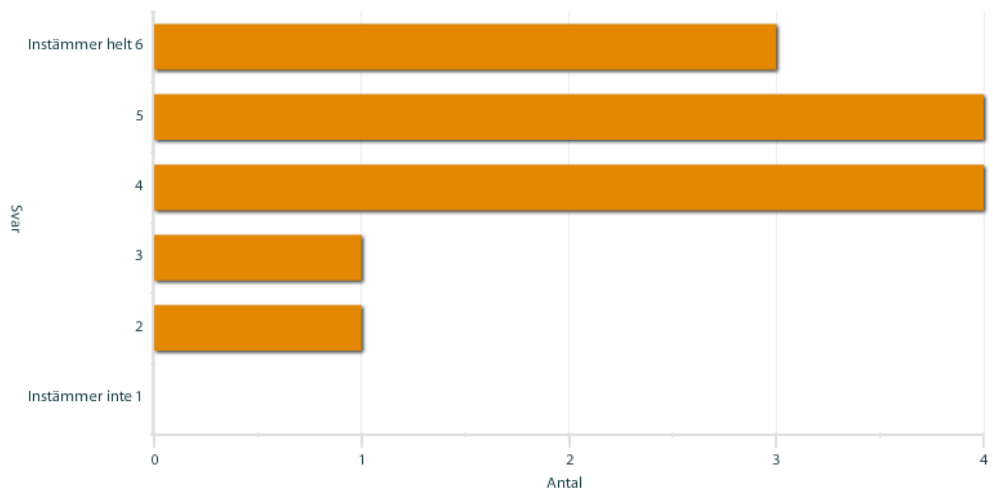
Genomsnitt: **4.69** av 6



Jag har förstått värdet och användningen av en genomarbetad affärsplan.

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

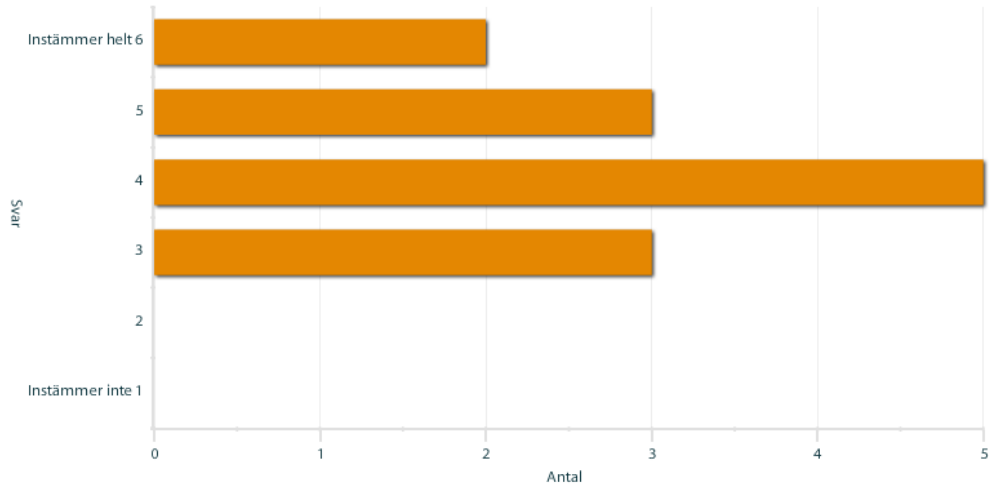
Genomsnitt: **4.54** av 6



Jag känner bättre till värdet av att veta vilka mina konkurrenter är och hur deras erbjudanden konkurrerar.

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

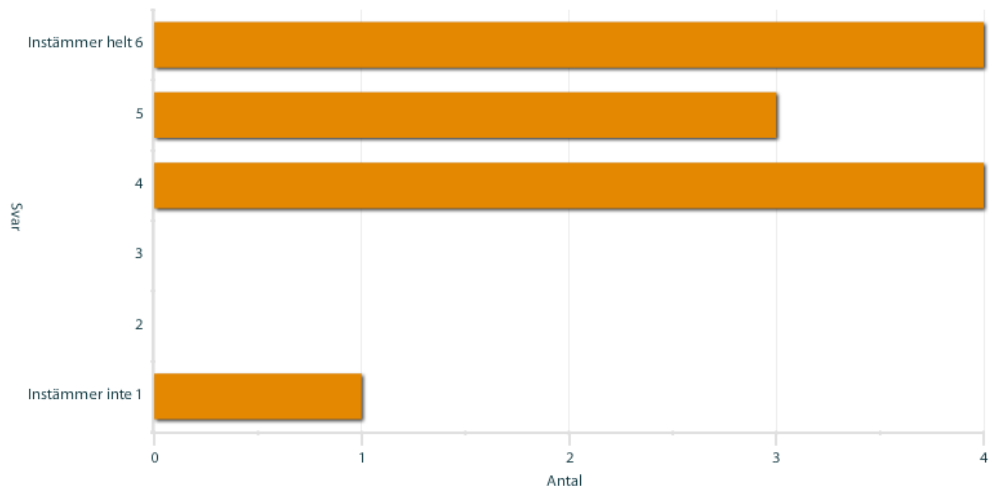
Genomsnitt: 4.31 av 6



Jag känner att jag har utvecklat min affärsmässighet.

Svarsfrekvens: 57.1% (12 av 21)

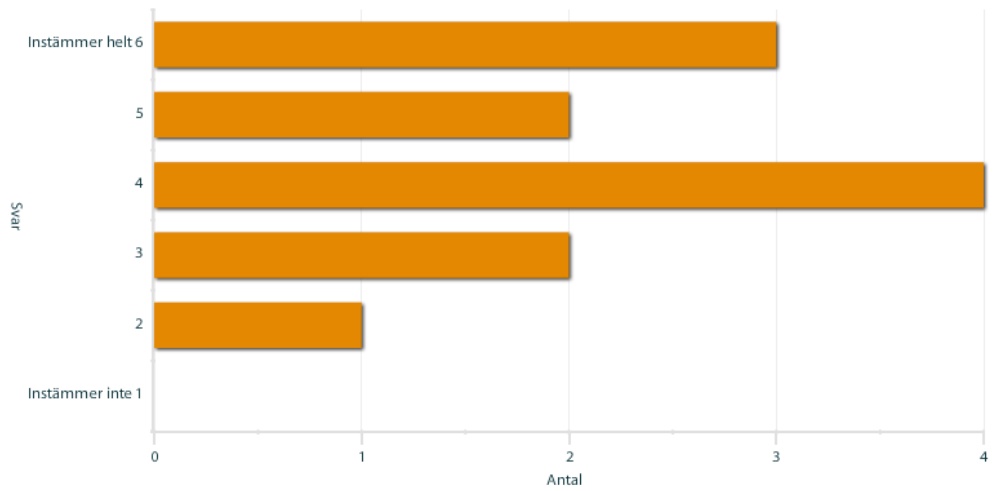
Genomsnitt: 4.67 av 6



Jag känner mig mer insatt och säker i mitt företagande.

Svarsfrekvens: 57.1% (12 av 21)

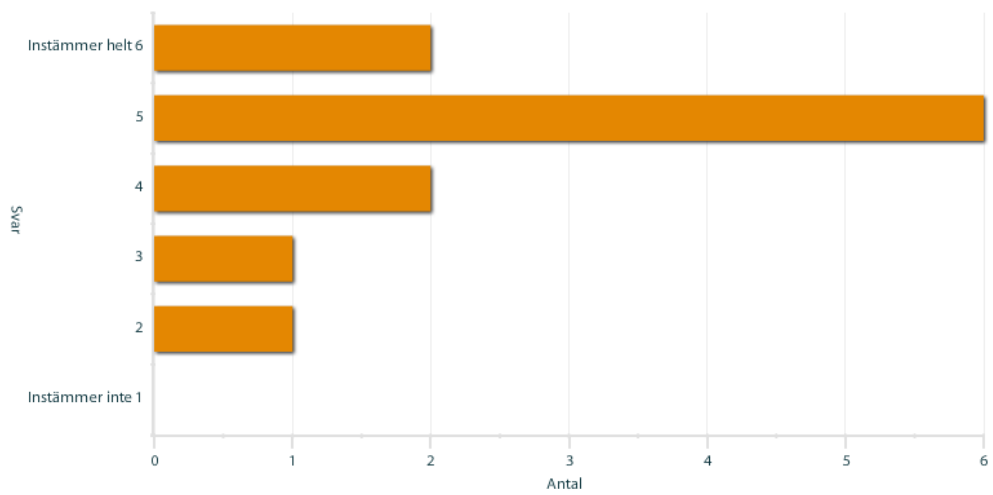
Genomsnitt: **4.33** av 6



Jag har fått en bättre bild av vad jag behöver göra för att ytterligare utveckla mitt företag.

Svarsfrekvens: 57.1% (12 av 21)

Genomsnitt: **4.58** av 6

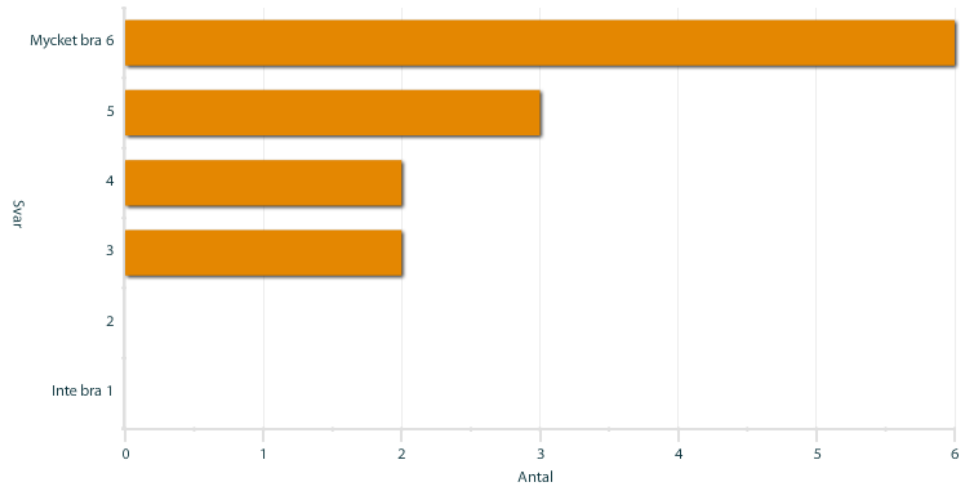


Betygsätt de olika inslagen:

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

Gruppdynamiken

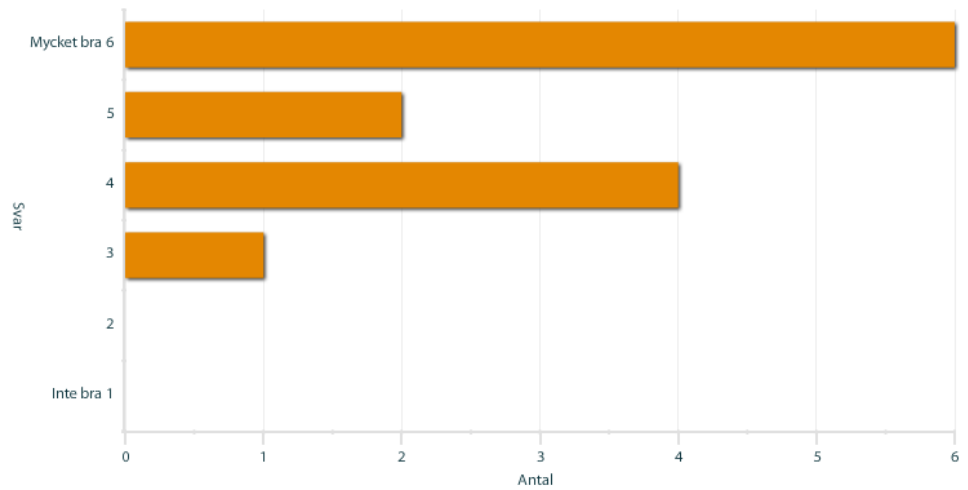
Genomsnitt: **5.00** av 6



Tipsen från projektledaren

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

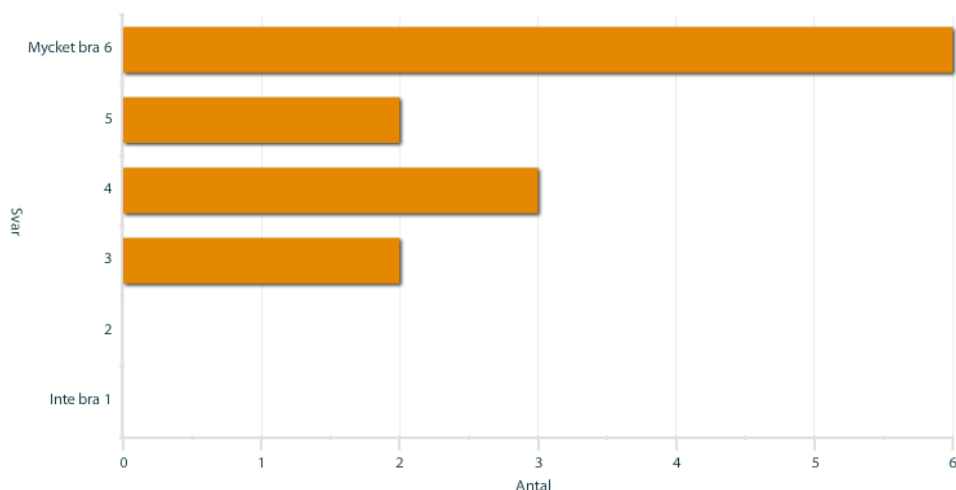
Genomsnitt: **5.00** av 6



Stöd och engagemang från projektledaren

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

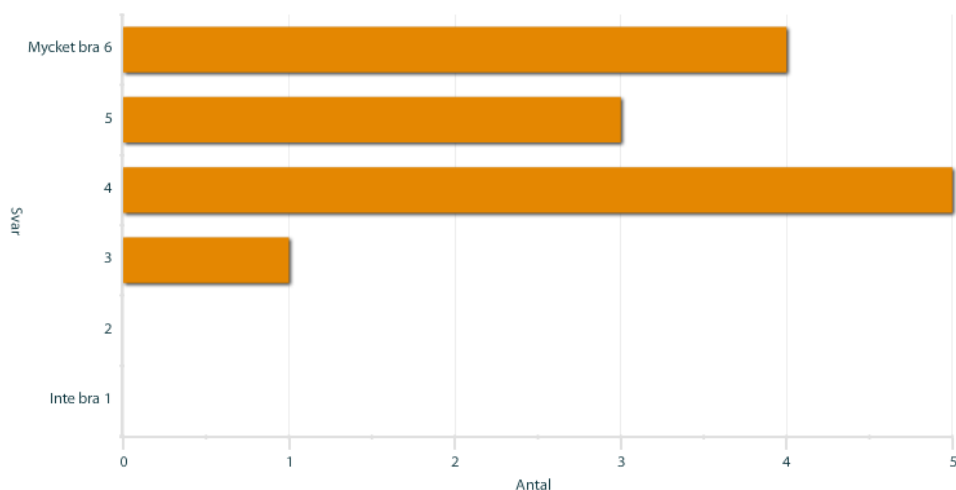
Genomsnitt: 4.92 av 6



Betygsätt din egen insats

Svarsfrekvens: 61.9% (13 av 21)

Genomsnitt: 4.77 av 6



Kommentarer från samtliga deltagare:

Övriga kommentarer:

Svarsfrekvens: 33.3% (7 av 21)

Personlig-coaching har hjälpt mig att förstå mina styrkor. Att träffa olika företagare var mycket intressant. Det var litet svårt för mig att förstå alla under diskutera tid. Tack för allt!

Jag har fått mycket bra stöd av Marianne. När jag satte igång mitt företagande var jag för dåligt förberedd. Det borde finnas kurser i starta eget som var gratis för arbetslösa i jobb och utvecklingsgarantin så att man får handledning under utvecklingen av affärsplanen som ligger till grund för starta egetbidraget.

Definivt bättre än förväntat, speciellt gruppdynamiken och vad det gjorde. Oerhört mer positivt än väntat.

Tyvärr inte kunnat delta 100%

Jag har fått nya infalls vinklar och idé som jag har nappat på. Och blivit otroligt inspirerad, mitt företag har kommit igång, Marianne har varit en pärla med en härlig kunskap samt att hon har varit till en fin hjälp. Jag är så nöjd och känner mig så tacksam att jag har fått vara med i detta projekt med fantastiska kvinnor, girl power. Tack!

Varför jag inte är helnöjd med allt beror bara på mig själv. Jag har inte deltagit på alla träffar och kan därför inte säga att informationen nått fram till mig. Och det är ju inte Ulrikas fel.

Kan inte annat än att ge högsta betyg. Jag har gjort så genomgående förändringar i mitt företagande som jag inte hade gjort utan Affärsutvecklingen. För mig har allt varit enbart positivt, människor, upplägget samt min egen insats.

5. Diskussion

Syftet med pilotprojektet var att genomföra och utvärdera en processinriktad arbetsmetod för affärsutveckling för existerande och blivande företagare inom Qniv. Deltagarna skulle genom ett djupgående arbetssätt bättre förstå sitt individuella behov av kunskap för att kunna utveckla sin affärsidé och sitt företagande. Vidare ville vi att deltagarna skulle få värdera hållbarheten i sin affärsidé och stärka sin tro på sin affärsidé och sig själva som företagare. Resultatet från utvärderingen visar att deltagarna varit mycket nöjda med satsningen, medelbetyget på frågan om helhetsuppfattning var 4.86 av 6.

Det framgår också att deltagarna i Tänkt Starta gruppen känner sig mer peppade att starta eget, att de fått större förståelse för vad det innebär att vara egen företagare och också fått en bättre bild av vad de behöver göra för att starta företag. De olika inslagen (individuell coaching, gruppdiskussioner, hemuppgifter, spotlight och hemliga gästen) fick genomgående mycket höga betyg. Högst betyg fick Spotlight (då en person i taget fick stå i fokus med sin affärsidé och de andra deltagarna peppade och kom med idéer och frågor) med 5.57 av 6, samt de personliga coachingträffarna som fick 5.29 av 6. Stödet från projektledaren fick 5.5 av 6 i betyg. Det som fick lägst betyg i Tänkt startagruppens värdering var deras egen insats, då endast en person angav "mycket bra". Det låga betyget kan troligen främst tillskrivas att två av deltagarna av privata skäl inte kunde medverka på så många av träffarna.

När det gäller deltagare som redan var företagare var även där genomgående höga betyg. Man säger sig ha fått större insikt i företagets styrkor och svagheter och vilka åtgärder som ska prioriteras, 4.92 av 6. En bättre förståelse för vikten av en långsiktig vision, vikten av fokusering, behovet att kunna identifiera kund/kundgrupp, behovet av en tydlig affärsidé och värdet av en genomarbetad affärsplan. Deltagarna anger också att de har utvecklat sin affärsfärdighet och många känner sig mer insatta och säkra i sitt företagande (4.33 av 6). Gruppen värderade gruppdynamiken högt (5.0 av 6) och även tips och stöd från projektledaren uppskattades mycket. Stödet från projektledaren fick 4.92 av 6 i betyg och den egna insatsen värderades till 4.77 av 6.

Samtliga deltagare har gjort en personlig utvecklingsplan och önskemålen har sammanställts för att i nästa steg kunna erbjuda utbildningar och stödinsatser av olika slag.

I det hela taget har det varit ett framgångsrikt projekt och vår förhoppning är att kunna sprida det här sättet att jobba med affärsutveckling till fler företagare och blivande företagare i framtiden.