

KKN GÄVLEBORG

ALMI

FÖRETAGS-

PARTNER

GÄVLEDALA AB

**Vi samarbetar för att stärka de
kulturella och kreativa näringarna**

”Det är ett stort steg att gå från en inspirationsföreläsning till att omsätta kunskapen i sitt eget företag.”

Intervju med Anders Gunnarsson, projektledare för Affärsdesign KKN, Almi Företagspartner GävleDala AB.

1. Det är snart halvtid i ditt projekt ”Affärsdesign KKN”. Vilka är dina viktigaste erfarenheter av att arbeta med företagare från de kulturella och kreativa näringarna?

Almi har ju inte haft fokus på den här typen av företag, soloföretagare eller livsstilsföretagare, tidigare så det är en ny målgrupp för mig. Men det jag har sett är att de verkligen har ett stort behov av någon som kommer in och kan ge affärsmässig vägledning. De har mycket att vinna på att vidga sitt kontaktnät mot andra sektorer än den de själv är verksam inom. De behöver influenser utifrån, komma in i kontaktnät som ser annorlunda ut. Många gånger har de små resurser för att utveckla sitt företag och sig själva som företagare. De flesta brinner för sin idé och har starka drömmar om vad de vill. Men många har också erfarenheter av att nästan gått i väggen.

Vid uppstart finns det ett stöd och intresse från samhället men sen uppstår ett vakuum. Det finns ett större behov än vi tror av att hjälpa företag med sin utveckling under de första tre ”hundåren”.

2. Hur skiljer de sig från andra företagare du arbetat med? Går det att generalisera? Finns det en typisk KKN-företagare?

Det är svårt att generalisera för det är väldigt individuellt hur de driver sina företag. Det är stora skillnader från individ till individ, från företag till företag. Det tar tid att komma igång och få en kommersiell verksamhet att fungera. Det är vanligt att man underskattar det. Och det verkar som många sitter ensamma utan att riktigt ha någon oberoende

att fråga och bolla med. Det här är riktiga mångsysslare eller kombinatorer. Det är vanligt att man har flera inkomstkällor förutom företagets kärnverksamhet.

3. Vilka är de största utmaningarna för de företagare du möter?

Det är att hitta sin lönsamhet. Och det är det som är mitt fokus egentligen. Att fundera över och hjälpa till med det. De flesta tycker att de har den kompetens de behöver när jag frågar efter kärnkompetens. Bristerna finns när det gäller att sälja. Jag brukar fråga om de har fokus på sin produkt eller på sin marknad och de flesta har fokus på sin produkt. Som Emma Stenström, docent och ansvarig för kandidatutbildningen vid Handelshögskolan i Stockholm, gästprofessor på Konstfack, brukar säga: ”det gäller att hitta balansen mellan affärsmannaskap och konstnärskap, det handlar inte om antingen eller”.

Förändringsbenägenhet brukar jag också fråga efter. Det är en viktig bit. Att man har förmågan att se och komma in i intressanta lägen.

4. Vilka är utmaningarna för de företagsstödande organisationerna i samhället t ex Almi?

Utmaningen är att förstå de här företagen, att sätta sig in i deras situation och deras behov. De skiljer sig ganska mycket från den ”vanliga” målgruppen. Jag tror också det handlar om att kunna se hur potentialen ser ut. Att kunna värdera och förstå hur

man kan locka fram den. Drömmen är att kunna hjälpa de här företagen att se och använda hela sin potential för att utveckla verksamheten. Ofta finns det hinder som man inte själv är medveten om.

Vad kan det vara för hinder?

Dels kan det vara att man förminskar sig själv, ser sig själv i en sämre situation och tycker att andra har lyckats bättre. Självkänsla och självförtroende helt enkelt. Veldig många tror att kollegor och konkurrenter har det mycket bättre. När de sen sitter i en grupp så ser de att det är många som är i samma situation. Det handlar mycket om att stötta de här företagen.

Vi har ju en strategi på Almi nu som säger att vi ska jobba för alla företag i alla branscher. Mer resurser för dem som har större potential mindre på de med mindre. Men jag skulle vilja påstå att det finns en oupptäckt potential hos många av dessa företag. Sen kanske de inte ska göra allting själva utan hitta nätverk och partners som de kan utvecklas tillsammans med. De här företagen och människorna behövs i samhället. De tillför en mångfald, andra sätt att se på saker. Sen finns det såklart i andra änden personer som inte borde vara företagare egentligen, som inte har förutsättningarna utan borde göra något annat. Det finns ju hela skalan.

5. Om man är företagare inom de kulturella och kreativa näringarna i Gävleborg, varför ska man ta chansen att träffa dig? Vad erbjuder projektet Affärsdesign KKN?

Ett par nya ögon på din verksamhet. Vi börjar med att analysera nuläget tillsammans sen tittar vi på målbild. Hur ser drömmen ut? Och hur kan jag hjälpa dig att nå din dröm. Det är inte ovanligt att man har ganska dålig koll på var man står med sitt företag i relation till omvärld, marknad, kunder och konkurrenter. Och det är ganska vanligt att man har dålig

koll på sin ekonomi vilket framförallt är hämmande och bromsar deras utveckling. En del förstår egentligen inte hur ekonomi fungerar i ett företag och då får man börja där. Det handlar om att lära sig sälja och ta betalt, att hitta ett bra sätt för det som passar en själv: "Kan du sälja får du göra".

6. Vilken respons har du mött?

Jag får bra kontakt med dem jag möter. Vi gör en analys tillsammans, det blir en gemensam process och vi skapar en relation. Sen bygger vi in åtgärder så de kan utnyttja sin potential på bästa sätt. Min roll blir en mix av rådgivare, coach och mentor.

7. Vad kommer du arbeta med framöver?

Eftersom det här projektet "Affärsdesign KKN" är en experimentverkstad så anpassar vi verksamheten efter de behov som kommer upp. Vi har sett att det finns ett stort behov av den här första analysen. Det finns ett stort behov av sälj och nu ska vi testa om det finns behov av presentationsteknik, vi har ett koncept på gång som vi kallar "Konsten att presentera sin idé", en utbildning i två steg som innehåller bl a kroppsspråk, förhållningssätt och attityd, röst och andning, disposition etc.

Vi har anlitat en konstnär, Linda Nordfors, som håller i den mycket uppskattade säljutbildningen "The Art of Selling your Heart". Nu ska vi anlita en sångare för den här kursen i presentationsteknik. Det är viktigt att vaska fram de bästa konsulterna som går att få, som förstår sammanhanget och målgruppen. Så har jag alltid jobbat.

Jag vill träffa så många olika typer av företagare det här sista halvåret så att den sammanfattande analysen blir så komplex och konstruktiv som möjligt. Förhoppningsvis ska den metod och kunskap vi testat i Affärsdesign KKN implementeras i Almis ordinarie verksamhet efter projektets slut.

Respons från några företagare efter den inledande behovsanalysen

”Jag var inspirerad och hoppfull efter mötet med dig. Tankarna har fortsatt att snurra i mitt huvud under veckan. Jag ser fram emot en fortsättning och tycker också att du tog mina idéer och tankar på allvar vilket jag tyckte var härligt.”

”Tack för ditt besök, jag var helt slut efteråt men det kändes som ett nyttigt samtal. Det kändes som en noggrann

intervju för att kunna göra en bra nulägesanalys av mig och mitt företag och för att kunna jobba vidare med svagheter. Så i nuläget är mina reflektioner positiva och jag ser fram emot att fortsätta jobba vidare med detta.”

”Det var väldigt bra och satte igång många tankar.”

Affärsdesign KKN – en chans att utveckla din affärsidé och verksamhet

Just nu erbjuder Almi Företagspartner Gävle-Dala AB dig som företagare inom de kulturella och kreativa näringarna följande:

- **Behovsanalys** – ca 2-3 timmar, kartlägger allt från drivkraft, kompetens, omvärld, kunder, lönsamhet, marknadsföring, försäljning och arbetsdisciplin. Totalt går vi igenom arton olika delområden i ditt företagande.
- **Uppföljning** - efter ca en vecka. Vid detta möte handlar det om vision och drivkrafter och om hur företaget ska sälja och kunna tjäna pengar samt få en bra kostnadskontroll.
- **Nästa steg** – Fördjupning t ex kurser, workshops, deltagande i mentorsprogram mm.

Kontakt ALMI

Anders Gunnarsson

Tel 026-66 36 65 | Mobil 070-661 17 78
Epost: anders.gunnarsson@almi.se

Kontakt KKN Gävleborg

Charlotta Netsman -

Projektledare KKN Gävleborg
Tel. 026-65 02 26 | Mobil: 073-274 27 95
E-post: charlotta.netsman@regiongavleborg.se

Anna Beminge Linde - Utvecklingsstrateg KKN

Tel. 026-65 02 25 | Mobil: 073-274 27 84
E-post: anna.beminge.linde@regiongavleborg.se

www.regiongavleborg.se/kkn | kkn.gavleborg.blogspot.com

