

# 2. FÖRETAGAREN

## Introduktion

Egenskaper och företagande 3

Synergi 3

Vad gör företaget? 5

## Fördjupning

Är du ett med din företagsidé? 8

Arbetsuppgifter 17



## Egenskaper och företagande

Ingen är född till entreprenör. Våra attityder och vårt sätt att fungera som individer formas i samspel med andra människor och den miljö vi lever i. Det är något som pågår hela livet.

Det finns naturligtvis samband mellan hur du själv är som individ och hur du lyckas som företagare, men framgången kan också bero på den typ av företag du ska driva och vilka situationer som kommer att möta dig och företaget.

Fundera en stund över ditt eget sätt att fungera med hjälp av följande frågor. Har du alltid gjort på samma sätt eller har du förändrat dig över tiden?

- Hur är din inställning till problem? Hur brukar du gå till väga när du löser ett problem?
- Hur är din inställning till risk och osäkerhet? Hur brukar du hantera risksituationer?
- Hur är din inställning till att ha olika mål i livet? Brukar du formulera mål för ditt eget arbete och livet i stort?
- Hur är din inställning till stabilitet och förändring? Vad brukar du vanligen föredra?
- Tänk över hur du hanterat någon förändring i ditt liv.

## Synergi

När summan blir större än dess delar kallas det synergi och det är den effekten som de lönsamma och snabbväxande nischföretagen utnyttjar. Rätt person tillsammans med rätt produkt blir inte två men tre.

I ett litet företag är det ofta omöjligt att skilja produkten från verksamheten och verksamheten från företagaren. Det är kombinationen av person, produkt och verksamhet som skapar de lönsamma synergieffekter som vi kan kalla smådriftsfördelar.

Betydelsen av företagarens person blir ofta uppenbar när lönsamma småföretag köps upp av större konkurrenter. Utan den förre ägarens insatser kan lönsamheten på mycket kort tid drastiskt försämrast.

## Produkt och tjänster

Din produkt kan vara en tjänst, en deltagarplats, eller varor som du tillverkar eller idkar försäljning med.

Hur ska du komma fram till vad du ska sälja – vad är rätt både för dig och dina kunder?

Drömmar och drivkrafter kan hjälpa till att ringa in de områden som kan vara intressanta att fördjupa sig i, i jakten på produkten med stort P. Det är du, företagaren, som väljer eller utformar produkten.

## Verksamhet

Det unika med din idé kan också vara ditt sätt att bedriva verksamheten. Om du kan producera effektivare än konkurrenterna kan du också priskonkurrera. I många branscher är stora volymer en förutsättning för priskonkurrens.

De flesta nyföretagare saknar ekonomiska resurser för att snabbt bygga upp produktionsenheter som kan utnyttja stordriftsfördelarna och sälja till ett lågt pris. De måste därför inrikta sig på att söka de smådriftsfördelar som kan motivera ett högt pris.

## Drömmar

En väg att hitta produkten kan vara att utgå från sina drömmar. Vad skulle du vilja arbeta med? Vilket liv drömmer du om? Kan din dröm bli verklighet? Att drömma hjälper oss att stå ut med verkligheten, medan ett realistiskt mål kan hjälpa oss att förändra den. Kunskap kan hjälpa dig att förvandla drömmar till mål och mål till verklighet. Men kunskap kan också leda till insikten att vissa drömmar måste förbli en avkoppling från verkligheten.

## Drivkrafter

En annan väg kan vara att utgå från sin egen drivkraft. Varför går du till jobbet varje morgon? För att få pengar till mat? För att träffa arbetskamraterna? För att bli rik? För att göra din plikt? För att det är roligt? För att försörja familjen? Eller är det för att det är intressant, spännande och utvecklande?

Det är inte så ofta vi frågar varför vi gör det vi gör. Vi jobbar på och år läggs till år utan att vi funderar över om det är så här vi egentligen vill ha det, om det var det här som vi såg framför oss när vi slutade skolan och gick ut i arbetslivet. Ofta är det först i samband med en personlig krissituation av något slag som vi tar oss tid att tänka efter och fundera över vad vi egentligen vill.

## Smådriftsfördelar

Smådriftsfördelarna varierar från bransch till bransch. Produkten kan vara handgjord, ekologiskt odlad eller miljövänligt producerad. Den kan levereras tryggt och säkert i rätt tid till rätt plats. Den kan vara kundanpassad på olika sätt. Den starkas-

te smådriftsfördelen i de flesta framgångsrika småföretag är resultatet av den unika kombinationen av person och idé.

## Förmåga

Planera verksamheten utifrån din egen förmåga. Gör mycket av det du är bra på och skaffa kvalificerad hjälp för att göra resten.

Att anlita experter kostar dock pengar. Räcker inte pengarna måste du kompensera med din egen tid och göra också det som du är mindre bra på, även om det tar längre tid och kanske inte blir lika bra.

## Vad gör företaget?

Alla företag – oberoende av bransch – producerar, säljer, administrerar och utvecklar.

Begreppet producera omfattar alla aktiviteter som har att göra med framtagningen av företagets produkt. Produkten kan vara en bil, men lika gärna en konsultrapport, ett permanentat hår eller sortimentet och inredningen i en butik.

Försäljning och administration är viktiga funktioner i alla företag, oberoende av bransch. Hur verksamheten organiseras beror på företagets storlek och ledningens kreativitet.

Begreppet utveckla omfattar både det dagliga problemlösandet och det mer långsiktiga arbetet med att anpassa, förnya och komplettera produkten till marknadens förändringar.

I ett nystartat enmansföretag ansvarar företagaren själv för alla funktioner och verksamheten blir direkt beroende av företagarens egen förmåga. Vi har alla starka och svaga sidor, inte bara när det handlar om företagande.

Om du blir medveten om dina starka sidor ökar din förmåga att utnyttja dem effektivt. På motsvarande sätt kan erkännandet av de svaga sidorna leda till att du försöker förkovra dig genom utbildning eller till att du skaffar dig goda medarbetare eller rådgivare.

## Produktion

### Branschkunskap

Det är lättare att starta eget i en bransch som man har erfarenhet av som anställd än att försöka sig på ett helt nytt område. Långvarig fritids- eller hobbyverksamhet är ett annat sätt att få kunskap om branschen.

Branscherfarenhet innebär kännedom om leverantörer av maskiner och varor, kunskap om konkurrenternas produkter och grundläggande kunskap om kundernas behov.

## Utformningen

av produkten och planeringen av verksamheten bygger i stor utsträckning på denna kunskap. Om du inte har tillräcklig kunskap måste den kompletteras innan du fattar ditt startbeslut.

Du kan bättra på dina kunskaper genom att söka litteratur på biblioteket som handlar just om den bransch du är intresserad av. Att intervju folk, be att få göra studiebesök eller kanske till och med praktisera en tid i liknande företag är ett annat sätt att fylla på kunskap.

## Problemlösning

Som nyföretagare är du ofta hänvisad till egna initiativ och din egen förmåga att lösa problem. Nya problem uppstår ständigt och de rätta experterna finns sällan till hands. Företagsstarten underlättas av en praktisk läggning, kombinerad med en grundmurad tro på den egna förmågan. Att vara fysiskt stark, att inte ge sig innan arbetsuppgifterna är avklarade eller problemen är lösta är andra egenskaper som ständigt återkommer i forskningsrapporterna om de framgångsrika småföretagarna.

Har du nödvändig branschkunskap eller vet du hur du ska skaffa den? Är det till dig grannar och arbetskamrater kommer när de har problem? Tycker du om att fixa och dona hemma eller anlitar du helst experter när saker går sönder?

## Försäljning

### Marknadsföring

”Producera produkter, men sälj lösningar på kundernas problem” lyder marknadsföringslitteraturens uppmaning. Att identifiera kunder i termer av behov och kvalitetsupplevelser är grunden för framgångsrik marknadsföring.

Om din produkt verkligen är den perfekta lösningen på ett problem, som du själv och någon annan uppmärksammat, så handlar marknadsföringen om att övertyga kunden om att prova produkten.

### Säljteknik

Produkten måste tillfredställa kunden bättre än konkurrenternas alternativ. För att kunden ska upprepa köpet måste produkten dessutom hålla vad den lovat. För att lyckas i det praktiska säljarbetet måste du ha lätt för att ta kontakt och förmåga att umgås med människor.

Själva säljtekniken, att utnyttja kundens argument, att erbjuda de rätta svarsalternativen, att göra avslut etc., kan du lära dig. Självklara stöd för arbetet är uppdaterade kundregister och effektiva rutiner.

Fundera över dina försäljningstalanger. Tycker du om att umgås med människor? Hur ser du som kund på effektiva så kallade torgsäljare? Hur ska en bra säljare vara? Diskutera med familj, vänner och bekanta.

## Administration

### Produktionsstöd

Administration är en stödfunktion till många verksamheter i företaget och bokföringen är bara en del av företagets administration. Ett effektivt offertarbete, uppdaterade leverantörsregister och rationell lagerhållning är viktiga produktionsstödjande funktioner, liksom personaladministrationen med handläggning av löner, skatter och arbetsgivaravgifter.

### Säljstöd

Administrationen bidrar till ett framgångsrikt säljarbete genom att tillhandahålla uppdaterade kundregister, aktuell försäljningsstatistik, korrekta lageruppgifter och attraktiva offerter. Tillsammans med fakturahantering och betalningar tar administrativa uppgifter betydligt mera tid i anspråk än bara bokföringsarbetet i ett litet företag.

Fundera över hur du administrerar ditt privatliv. Betalar du räkningar i tid? Tycker du om att deklarerar? Hur förvarar du värdehandlingar? Hur ser det ut i din bokhylla?

## Utveckling

### Förändring

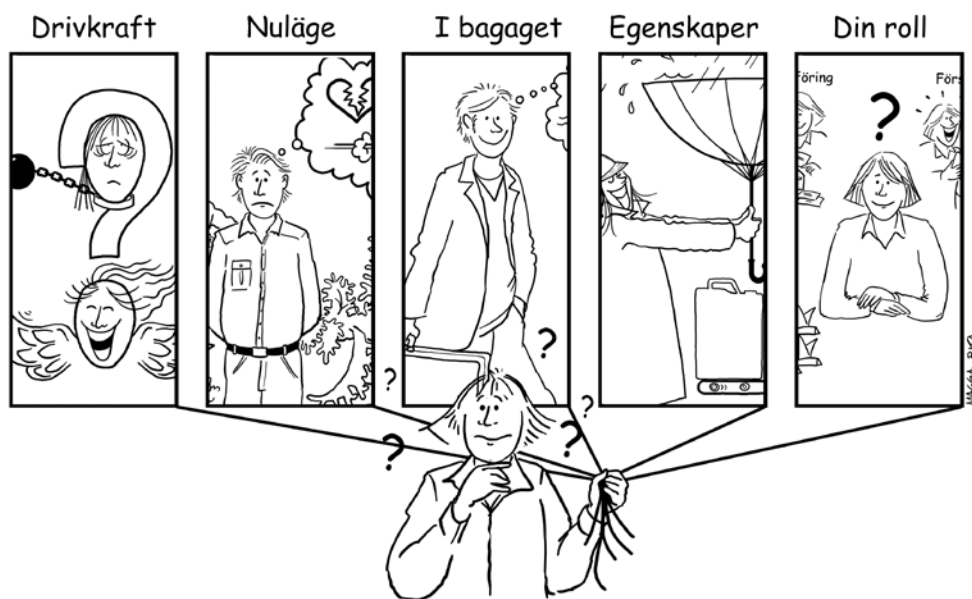
För att företag ska överleva krävs att företagaren har förmåga att anpassa produkten till förändrade marknadskrav och verksamheten till den tekniska utvecklingen. Detta kräver kunskap, nyfikenhet och lyhördhet, det vill säga förmåga att förutsäga förändringar innan den nya trenden blir uppenbar för alla.

### Informationskällor

Uppfattade trender och egna idéer måste testas och slipas av mot kundernas åsikter och attityder. Samtal med kunden är den främsta informationskällan. Låt kunden komma till tals. Ställ frågor och lyssna på svaren. Utveckling handlar dock inte bara om att söka, förstå och använda information utan också om en stark inre förmåga till nytänkande, risktagande och genomförande.

Fundera över hur du reagerar inför folk som inte håller sig till reglerna. Hur ofta tycker du själv att det är nödvändigt att gå utanför systemet för att få saker att fungera? Hur reagerar du på oförutsedda händelser? Oväntade besök? Inbrott i bilen?

## FÖRETAGAREN – Fördjupning



## Är du ett med din företagsidé?

Här kan du som funderar på de egna personliga förutsättningarna för att starta företag testa dig själv och din företagsidé.

Har du redan en företagsidé får du svar på frågan – Är jag rätt person för att utveckla och leda mitt företag? Har du ingen företagsidé kan du ändå få impulser till vilken företagsidé som skulle kunna passa dig.

Följ rubrikerna på följande sidor och läs rådgivarens kommentarer. Ta god tid på dig.

### Drivkraft

Varför vill du starta företag?

Jag vill jobba åt mig själv

Jag vill ha frihet att göra som jag vill

Jag vill bygga upp något eget – med egna krafter

Jag ser eget företag som en möjlighet att få min försörjning

Jag ser eget företag som en möjlighet att tjäna mycket pengar

Jag har en speciell idé som jag absolut vill göra något av

	Stämmer	Stämmer inte	Vet inte
Jag vill jobba åt mig själv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vill ha frihet att göra som jag vill	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vill bygga upp något eget – med egna krafter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag ser eget företag som en möjlighet att få min försörjning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag ser eget företag som en möjlighet att tjäna mycket pengar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har en speciell idé som jag absolut vill göra något av	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>





## Rådgivarens kommentar

Ord som engagemang, frihetsbehov, handlingskraft beskriver drivkrafter hos företagaren. Utmaningen kan vara olika för olika människor. Att skapa ett företag som ger försörjning är alldeles tillräckligt för många men för en annan person kan det vara själva företagsbygget i sig som är drivkraften.

Drivkraften och energin för att bygga och driva ett företag måste vara stark och långsiktig. Hindren som möter kommer att vara många. Tänk igenom hur du brukar fungera. Brukar du vara uthållig och stark i att genomföra dina planer eller flammnar intresset under en tid för att sedan slockna?

Den som ser framför sig att tjäna pengar väljer antagligen en annan företagsidé än den som är nöjd med att få till sin försörjning. Idé till ett växande företag eller idé som kan ge mig försörjning?

Fritidsföretagaren väljer naturligtvis en företagsinriktning som inte kräver företagarens närvaro på heltid. En viktig fråga är då om företaget kan expandera om det så småningom ska vara ett heltidsföretag.

Har du en speciell företagsidé eller produktidé som du vill förverkliga? Är det en idé som kräver lång tid och mycket utvecklingspengar innan den är på marknaden? Då är det viktigt att du tar kontakt med Almi tidigt.



## Nuläge

Hur är din situation just nu?

Är det rätt tillfälle för dig att starta företag ?

Jag är anställd men funderar på att göra något eget

Jag studerar och funderar på att starta företag när jag har slutat studera

Jag är arbetslös och ser eget företag som en möjlighet för mig

Risken är stor att jag blir arbetslös

Familjen ställer upp på företagsplanerna

Jag vill driva företag tillsammans med familjemedlemmar

Jag har en privatekonomi som fungerar

Jag kan koncentrera all min energi på en företagsstart

Jag/familjen klarar ett startår utan inkomster från företaget

	Stämmer	Stämmer inte	Vet inte
Jag är anställd men funderar på att göra något eget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag studerar och funderar på att starta företag när jag har slutat studera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag är arbetslös och ser eget företag som en möjlighet för mig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risken är stor att jag blir arbetslös	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Familjen ställer upp på företagsplanerna	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vill driva företag tillsammans med familjemedlemmar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har en privatekonomi som fungerar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan koncentrera all min energi på en företagsstart	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag/familjen klarar ett startår utan inkomster från företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Rådgivarens kommentarer

Att starta och driva företag kräver mycket av dig samtidigt som det är just möjligheten att använda den egna kraften som är så tillfredsställande. Man kan ha olika goda förutsättningar att starta. En del förhållanden kan ge goda möjligheter medan andra förhållanden stjälar din energi och minskar dina möjligheter att satsa fullt ut. Hur är din livssituation. Är det rätt tillfälle i ditt liv att starta?

Att starta på sin fritid, parallellt med anställning eller studier, är en möjlighet att lära sig att pröva på.

Är det rätt tillfälle att starta om annat tar din energi just nu? Ett vanligt exempel är vad en skilsmässa kan innebära. För någon kan det vara precis rätt tillfälle att koncentrera sig konstruktivt. För en annan kan det vara omöjligt eftersom tankarna och känslorna inte lämnar relationskrisen.

Om den personliga ekonomin är knaper eller om den till och med är belastad med förfallna skulder är det helt naturligt svårt att dra igång ett företag. Att du driver företag kommer att ställa ännu högre krav på din personliga ekonomi, åtminstone under de första åren från start. Som företagare behöver du en ekonomisk buffert. Går det inte bra i företaget eller om det tar längre tid än beräknat att få kunder, blir det lätt en påfrestning på den personliga ekonomin. Betalningsanmärkningar och liknande lägger också hinder i vägen om du ska skaffa lån.

Familjen, dina närmaste, bör vara överens med dig om företagsplanerna. Personliga konflikter stjäl energi. Sätt upp riktlinjer för hur du ska skilja mellan företag och fritid/ familj. Var överens om hur stora ekonomiska risker ni är beredda att ta.

Tänker du sluta en anställning, utbilda dig i ett nytt yrke, ett yrke som du ska ägna dig åt i ett eget företag? Skaffa dig själv kunskaper om förutsättningarna för det tänkta företaget innan du bestämmer dig för utbildningen.

Läs om skillnaderna mellan att vara löntagare och företagare när det gäller det sociala skyddsnätet, ersättning vid sjukdom, arbetslöshet, olycksfall, pensionering m.m. i kapitel 5 och på [verksamt.se](http://verksamt.se).

## I bagaget

Vad har du i bagaget som har betydelse för företaget och din företagsidé?

Jag har utbildning som är till stor nytta i min företagsidé

Mina erfarenheter från anställningar kommer att vara till stor nytta

Mina fritidsverksamheter kommer till nytta i min företagsidé

Jag har andra erfarenheter av betydelse för mitt företag

Jag har andra talanger som jag får nytta av i mitt företag

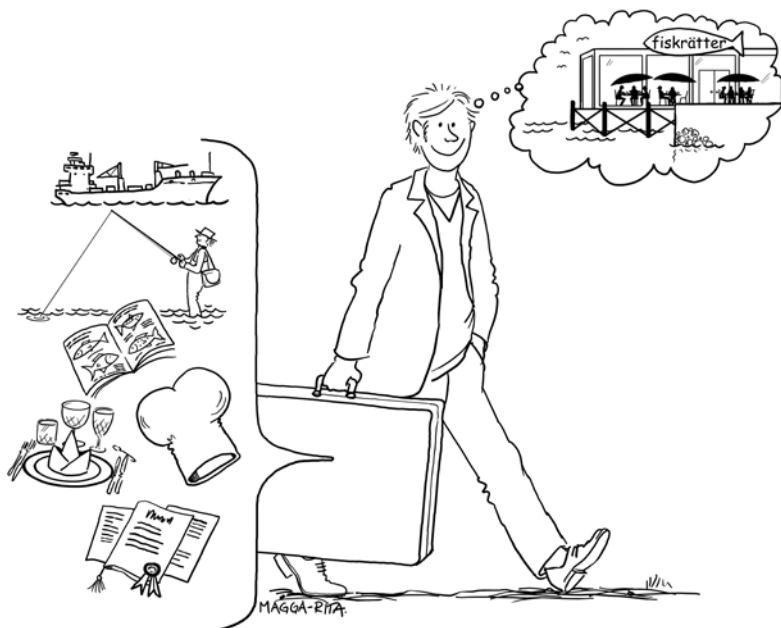
Jag har kontakter som kommer att vara användbara i företaget

Jag kan dessutom ordna fram pengar på annat sätt

	Stämmer	Stämmer inte	Vet inte
Jag har utbildning som är till stor nytta i min företagsidé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mina erfarenheter från anställningar kommer att vara till stor nytta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mina fritidsverksamheter kommer till nytta i min företagsidé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har andra erfarenheter av betydelse för mitt företag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har andra talanger som jag får nytta av i mitt företag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har kontakter som kommer att vara användbara i företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan dessutom ordna fram pengar på annat sätt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Rådgivarens kommentarer

Startar du ett företag med en speciell företagsidé, har du mycket gratis om du har erfarenheter och kunskaper inom området. Startar du med en inriktning som du inte vet så mycket om måste du ta reda på allt det där som du måste kunna. Att känna till det som konsument räcker oftast inte.



Ändå kan man inte komma ifrån att det ibland är just den som inte känner till en viss bransch som kan komma med något överraskande – att se med nya ögon.

Ska du starta utan erfarenhet av den företagsinriktning du valt, så tag dig tid för att göra undersökningar innan du startar. Ta reda på så mycket som möjligt om hur företag som liknar det du tänkt dig fungerar.

Många typer av tjänste- och konsultföretag kan startas utan omfattande kapital. Kanske väljer du en sådan inriktning? Ska du starta ett företag där det krävs ett större kapital, så måste du kanske låna. Det innebär sannolikt att banken kommer att kräva säkerheter såväl i företaget som av dig själv som privatperson. Privata säkerheter kan vara borgen och pantbrev i villafastighet. Dessutom får du troligen krav på att sätta in kapital i företaget. Ska du t.ex. starta ett aktiebolag så är den egna insatsen, aktiekapitalet, minst 50.000 kr. Att redan ha detta kapital, i stället för att låna även det, är naturligtvis en styrka.

Är du bra på att bygga relationer, skapa kontakter, har du förutsättningar som företagare. Du kan kanske då få hjälp med olika saker utan att behöva köpa konsulttjänster.

Dessutom medverkar personerna i ditt kontaktnät till att vara ambassadörer för ditt företag.

# Företagaregenskaper

Hur är du som person? Hur blir du som företagare?

	Stämmer	Stämmer inte	Vet inte
Jag har ett bra självförtroende	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag är optimistisk men också realistisk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan ta risker men jag gör det inte "huvudlöst"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag är kreativ och kan lösa problem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag är handlingskraftig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag arbetar tålmodigt färdigt med det som måste göras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan planera och arbeta mot mål	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har känsla för affärer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag är bra på att sälja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag förstår ekonomiska samband	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har förmåga att skapa goda relationer, skapa nätverk av kontakter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan leda personal – få andra att "gå min väg"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag kan administrera och organisera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag är bra på att utveckla produkter/tjänster	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag har bra utbildning om företagande	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Rådgivarens kommentarer

Det är inte enkelt att få en uppfattning om företagaregenskaper. Det krävs att man upptäcker dem i praktisk verksamhet. Genom att fundera igenom situationer i vardagen, som nyligen har hänt eller tillbaka i tiden, kan du identifiera olika sätt att fungera i speciella situationer.

Ska du t.ex. förstå om du är en säljare kan du tänka efter om du kommer ihåg situationer när du försökt skapa relationer som avslutats med att du försökt, och kanske lyckats med, att sälja något. Har det hänt ofta? Tänk igenom situationer i arbetslivet, i skolan, tillsammans med människor på fritiden etc. På detta sätt kan du beta av egenskap efter egenskap och komma fram till om du hittar exempel på situationer som ger svar på frågan – har jag eller har jag inte denna egenskap?

Även om du saknar viktiga företagaregenskaper, kan du då bli företagare? Rådgivarens uppfattning är naturligtvis att man kan utvecklas. Man har olika förmåga att förändras. Det vanligaste är att man gör på precis samma sätt varje gång man hamnar i en viss situation, man är programmerad på ett visst sätt. Frågan är då, hur utvecklingsbenägen och benägen att förändra beteende är just du? Granska åter dig själv i ditt liv. Ser du situation efter situation när du har förändrat beteende så att det är att betrakta som ny förmåga.



## Vision – roll

Vilka blir dina arbetsuppgifter i företaget? Har du en vision?

Hur föreställer du dig själv i företaget om några år? Vad arbetar du främst med? Vilken roll eller vilka roller har du själv? du kan naturligtvis ha en speciell inriktning kombinerat med övergripande funktioner som företagsledare.

Du har tidigare gått igenom vad du har för bakgrund i form av erfarenheter från anställningar, utbildningar m.m. Du har också funderat över hur du uppfattar dina företagaregenskaper.

Hur påverkar allt detta hur du ser på din egen roll i företaget, dina arbetsuppgifter?

Jag vill främst ägna mig åt försäljning

Jag är främst inriktad på att tillverka eller utföra tjänster

Jag vill främst ha de administrativa uppgifterna i mitt företag

Jag vill främst ägna mig åt att utveckla marknadsföringen

Jag vill främst utveckla företagets produkter/tjänster

Jag ser mig främst som företagsledare med anställd personal

Jag vill vara ensam i företaget och klara det mesta själv

Jag ska ha kompanjon/er. Vi vet hur arbetsuppgifterna ska fördelas

Jag ska ha anställda och jag vet hur arbetsuppgifterna ska fördelas

	Stämmer	Stämmer inte	Vet inte
Jag vill främst ägna mig åt försäljning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag är främst inriktad på att tillverka eller utföra tjänster	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vill främst ha de administrativa uppgifterna i mitt företag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vill främst ägna mig åt att utveckla marknadsföringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vill främst utveckla företagets produkter/tjänster	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag ser mig främst som företagsledare med anställd personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag vill vara ensam i företaget och klara det mesta själv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag ska ha kompanjon/er. Vi vet hur arbetsuppgifterna ska fördelas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jag ska ha anställda och jag vet hur arbetsuppgifterna ska fördelas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Rådgivarens kommentarer

Ditt företag blir starkt om det kan ta tillvara din personliga styrka i form av kunskap, talang och speciell företagarförmåga. Formar du din företagsinriktning så att du själv får just denna roll? du kanske inte har tänkt i de banorna utan bara tänkt att du ska starta, eller köpa, ett företag för att komma igång med något. Eftersom du har gått igenom dina egna förutsättningar ovan så vet du nu mycket mer om dig själv. Du kan dra slutsatser om vilken företagsinriktning och företagsidé som tar vara på dina tillgångar.

Det är viktigt att känna till sina styrkor och svagheter. Ta vara på styrkorna och kompensera för de förhållanden där du inte har din styrka. Låt din entusiasm ge kraft åt dina förberedelser och ditt företagande. Men blunda heller inte för att det finns egenskaper och erfarenheter som du på något sätt måste kompensera för. Är det förhållanden på marknaden etc. som du inte känner till så tar du naturligtvis reda på det, men hur gör du t.ex. för att kompensera svårigheter att organisera ditt företagande eller svagheter i att se ekonomiska samband? Sortera svagheter och styrka och notera vad du måste komplettera eller kompensera för.

I vissa fall kan man köpa tjänster, t.ex. ekonomisk rådgivning, men det kan t.ex. vara omöjligt att kompensera svårigheter att hantera sitt humör om man ska ha en roll nära kunder eller andra personer som företaget är beroende av.

Har du kommit närmare en företagsidé eller hade du en idé från början som du nu har tänkt in dig själv i? Då har du ställt dig frågan, passar jag in som företagare, i den roll jag önskar mig, i just den företagsidén? Kan jag bygga det företag som är min vision, min bild av företaget och min roll i företaget, om några år?

## Din egen sammanfattning

Har du personliga förutsättningar att starta företag?  
Passar din företagsidé med den du är och det du kan?

**Drivkraft:** Mina svar på frågorna visar att jag har starka skäl och starkt, uthålligt engagemang för att utveckla det företag jag tänkt mig.

Stämmer  
Stämmer inte  
Vet inte

**Nuläge:** Mina svar på frågorna visar att jag har en situation i mitt liv som är gynnsam för att starta det företag jag tänkt mig.

**I bagaget:** Mina svar på frågorna visar att jag har lämpliga och gynnsamma kunskaper och att jag är väl insatt i sådant som mitt företags verksamhet berörs av.

**Företagaregenskaper:** Mina svar på frågorna visar att jag har de företagaregenskaper som behövs i just mitt företag, annars kommer jag att komplettera genom anställningar eller på annat sätt.

**Vision, roll:** Mina svar på frågorna visar att min företagsidé kan ge mig själv just den arbetsinriktning och roll som jag tänkt mig.

**Min slutsats:** Mina personliga förutsättningar att starta företaget med min preliminära affärsidé är goda.

## Kommentarer

### Ingen affärsidé ännu?

Har du ingen speciell affärsidé men generellt sett goda personliga förutsättningar att starta företag? Fortsätt med att leta företagsidé kreativt.

### Skulle du anställa dig själv?

Du som har en affärsidé – ditt engagemang för att starta och utveckla företaget är stort. Tänk dig nu att du ska rekrytera en person som skulle sköta den uppgiften på bästa sätt. Skulle du rekrytera dig själv? Visst låter det alldeles tokigt men ändå nyttigt. Se frågorna med rekryterarens ögon. Vad finns det för situationer i familjelivet, på fritiden i övrigt, i ditt arbete etc. som visar på de kunskaper, den förmåga och de egenskaper som du kräver?

Eller, varför inte, tänk dig att du är en bankman som ska låna ut pengar till din företagsstart. Bankmannen (eller Almi) bedömer personen – har du de erfarenheter, den utbildning etc. som behövs för den valda företagsidén och företagsinriktningen? Har du företagaregenskaperna? Har du valt en rimlig roll för dig själv i företaget. Är det rätt tillfälle att starta eller tycks det finnas hinder just nu? Har du drivkraften, motivationen, energin att genomföra dina planer även när du möter hinder?



# Arbetsuppgifter – du själv och företaget

Hur påverkar din personlighet och dina kunskaper  
din roll som företagare?

Vilka områden skulle du behöva jobba vidare med?

Skriv ner en halv till en A4-sida med dina funderingar.