

JAG

– EN ENTREPRENÖR?



ETT SKOLMATERIAL FRÅN **SVENSKT NÄRINGSLIV**



Kontakt: info@eduna.se

Ansvarig utgivare: Svenskt Näringsliv, 2020

Grafisk form och illustration: Jenny Egelstig, Bestämd Form
3:e reviderade upplagan

INNEHÅLL



- 4.** Inledning
- 6.** Vad är ett företag?
- 8.** Intervju med Markus Danell
Sustainergies
- 13.** Hur är det att vara företagare?
- 17.** Hur börjar jag?
- 20.** Intervju med Anton Norberg
Yours Kommunikationsbyrå i Luleå AB
- 25.** Många idéer senare
- 28.** Att våga satsa
- 32.** Intervju med Anna Looft Persson
Matsällskapet Catering & Event
- 37.** Små enkla principer
- 40.** Vad går att sälja?
- 42.** Intervju med Jakob Ribbing
Smart Recycling AB
- 47.** Jag – en entreprenör?
- 50.** Intervju med Anastasia Georgiadou
Alminia AB



VAD ÄR EN ENTREPRENÖR?

EN ENTREPRENÖR brukar beskrivas som en företagsam person som ser möjligheter och använder dem för att starta och driva ett företag. Entreprenörer hittar ofta nya lösningar på ett problem eller ett behov. Lösningen kan vara en produkt eller tjänst, men det kan också vara ett smartare sätt att organisera ett arbete.

Entreprenören är en person som går från ord till handling, och som skapar något som kan bli till nytta och glädje för andra. Många väljer att driva eget företag, men långt ifrån alla. Ibland hittar man entreprenören i en förening, inom politiken eller i kulturlivet. Företagsamma människor finns överallt i samhället.

Nästan alla entreprenörer gör det de gör för att det är kul att utveckla en idé som kan förbättra och förgylla något för andra människor.

Anledningarna till att människor väljer att starta företag kan vara många. En del har planerat det längre, hos andra har det vuxit fram över tid, och för vissa har det skett mer

eller mindre slumpartat. Det kan handla om att vilja vara sin egen chef, tjäna pengar på sin idé, arbeta med sitt intresse, viljan att hjälpa andra eller kanske alla anledningar på samma gång. Den här boken ger dig en uppfattning om vad det kan innebära att driva ett företag och hur du kan tänka och resonera innan du lämnar skolan.

Kanske tänker du att entreprenörskap bara är för vissa typer av människor? Ovanligt sociala och utåtriktade personer som jobbar dygnet runt?

I den här boken kommer du att se att entreprenörskap är något som många sysslar med på ett eller annat sätt. Och att det går att kombinera med alla olika personligheter. Kanske kommer just du att i framtiden arbeta med ett av dina största intressen, på dina egna villkor och dessutom kunna försörja dig på det!

Vilken väg du än väljer, lycka till!



Jan-Olof Jacke, vd Svenskt Näringsliv





Jan-Olof Jacke, vd Svenskt Näringsliv



VAD ÄR ETT FÖRETAG?

FÖRETAG är som människor – olika. En del företag är kända för en produkt eller tjänst som en entreprenör utvecklat. Andra företag har samlat ett antal olika produkter och tjänster under ett och samma varumärke. Många tänker kanske att företag består av byggnader, personal, chefer och anställda, datorer och liknande. Men att säga att ett företag ser ut på ett visst sätt går nästan inte.

Ofta drivs ett företag av en person som är bra på något och som hjälper andra som inte är lika bra på det, eller inte har tid själva. Vissa företag säljer produkter till företag, medan andra säljer enbart till privatpersoner. En del företag säljer till både och.

Rent praktiskt måste en verksamhet registreras hos Skatteverket och hos Patent- och registreringsverket (vissa undantag finns) innan det får kallas för ett företag. Själva registreringen är i de flesta fall ganska enkel.

Får vem som helst starta företag?

Ja, nästan. Du behöver vara myndig och ha fyllt 18 år. Det finns exempel på personer som

har startat tidigare än så, men då krävs det tillåtelse från målsman.

Vad krävs för att starta företag?

Det finns en hel del lagar och regler att följa. Exakt vilka lagar och regler som behöver följas beror på vilken sorts företag du vill starta. Det bästa och enklaste tipset är att kontakta en rådgivare, när du har kommit på en bra idé som du vill jobba med. Det finns personer som arbetar med att ge råd till den som vill starta ett eget företag (se länkar nedan). Dessa tjänster är ofta gratis.

Hållbart företagande

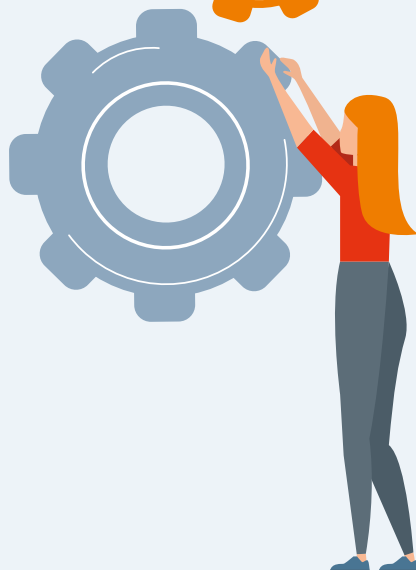
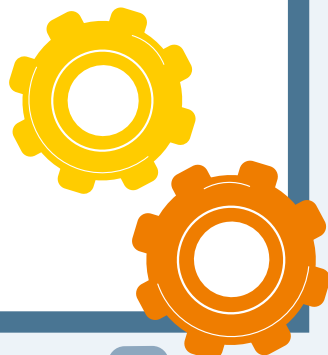
De tre byggstenarna i ett hållbart företagande är miljöhänsyn, samhällsengagemang och lönsamhet. Att arbeta hållbart innebär att hålla den negativa påverkan på miljö, samhälle och människa så låg som möjligt. Det kan företag göra genom att vara effektiva med sina resurser, eftersom både kostnader och den negativa påverkan på miljö och samhälle då minskar. Naturligtvis måste även hållbara företag gå med vinst för att klara sina kostnader, göra investeringar och finnas kvar över tid.

ÖVNINGSUPPGIFTER:

Varje dag köper vi olika tjänster och produkter, men ofta är det så självklart att vi inte ens tänker på att det är företag som ligger bakom dem. Tänk på vad du har gjort under den senaste veckan. Har du fikat på ett café? Har du tittat på en serie? Har du använt en mobiltelefon? Har du varit inne på Instagram?

Kolla upp vilka företag som ligger bakom produkterna och tjänsterna:

- › Var kommer företaget ifrån?
- › Vem eller vilka startade det?
- › På vilket sätt förbättrar eller påverkar företaget ditt liv?



BRA LÄNKAR FÖR ATT KOMMA IGÅNG:

Nyföretagarcentrum: www.nyforetagarcentrum.com

Ung Företagsamhet: www.ungforetagsamhet.se

Skatteverket: www.skatteverket.se

Patent- och registreringsverket: www.prv.se

Almi Företagspartner: www.almi.se

Drivhuset: www.drivhuset.se



Markus Danell
Sustainergies

Företagandet är ett sätt att lösa problem

När Markus Danell var 18 år listade han fyra saker som han aldrig skulle göra i livet: räkna matematik – han läste natur och var trött på matematiken och fysiken, bli biolog – det var hans föräldrar, forska – även det gjorde hans föräldrar, eller bli entreprenör – det var inget riktigt jobb.

Text: Karin Carlesten Foto: Simon Werbart Flato

– **JAG KAN KONSTATERA** att det inte riktigt blev som jag hade tänkt mig, säger han med ett skratt. Jag pluggade på Handels och blev ekonom, läste biologi, har rört mig i forskningsvärlden under tio års tid, och sist men inte minst är jag entreprenör.

Markus Danell är verksamhetschef på företaget Sustainergies som egentligen är en ideell, näringsdrivande organisation, eller ett så kallat socialt företag. Han definierar det sociala företagandet som en verksamhet som drivs för att lösa en samhällsutmaning och där företagandet är metoden.

Sustainergies hjälper högskolestudenter som är intresserade av hållbarhet att utveckla sitt

intresse och komma närmare en karriär med hållbarhetsfrågor i fokus.

– Vi erbjuder en rad tjänster, bland annat rekrytering till praktikplatser, sommarjobb, extrajobb, uppsatser och heltidstjänster genom att samarbeta med företag, kommuner och myndigheter. Det vi är mest stolta över i rekryteringsdelen är att vi genom vårt samarbete med arbetsgivare skapar möjligheter som aldrig kommit till utan oss, säger han.

Företaget driver även ett utbildningsprogram som består av en workshopserie där studenter får göra studiebesök och lösa case tillsammans med företag, kommuner och myndigheter. Det är en praktisk utbildning som visar på hur

hållbarhet fungerar i praktiken. Det handlar om att börja möta arbetsgivare och lära känna studenter som har samma intresse som en själv.

All verksamhet är kostnadsfri för studenter och det är samarbetsparterna som står för kostnaden. Utöver utbildningsprogrammet driver Sustainergies ett acceleratorprogram som är lite mer intensivt än utbildningsprogrammet och som innehåller tävlingsmoment.

– Vi firade tio år den 25 september och under de här åren har vi gett 3500 studenter chansen att gå en utbildning, få en praktikplats eller ett jobb. Det är vi väldigt stolta över, säger Markus Danell.

Företagandet ett sätt att lösa problem

Sustainergies startades av en grupp studenter som studerade olika ämnen och som alla ville ägna sina yrkesliv åt hållbarhetsfrågor. Som student var det svårt att hitta praktikplatser inom hållbarhet, och likaså var det svårt för arbetsgivarna att hitta studenter.

– Jag pluggade ekonomi och för mina kompisar som ville jobba på bank var det väldigt enkelt att hitta praktikplats. Bankerna fanns där och tog kontakt med studenterna. För oss som ville syssla med hållbarhet var det annorlunda.

En framgångsfaktor var att Sustainergies såg hållbarhetsfrågorna tidigt och kunde starta upp innan det fanns ett riktigt stort intresse, berättar Markus Danell. När omgivningen kom ikapp hade de redan en verksamhet som varit igång i flera år, ett nätverk med kontakter och kunder.

– Vi var tidiga, såg ett problem, skapade en lösning och kunde testa den så att vi var redo

när det gick att skala upp på riktigt. Vi har vuxit 25-30 procent per år.

Viktigt att se behoven hos alla parter

Nyckeln, säger han, har varit att vara värdefokuserade och ställa sig frågan vad som är viktigt både för företagen och myndigheterna och för studenterna. Sustainergies har sedan skapat något som löser båda parternas behov. Förmågan att förstå båda målgrupper har varit viktig.

– Vi är nyfikna på vad arbetsgivarna gör och vad som är viktigt för dem. Det är studenterna själva som till stor del driver vår verksamhet, så det är ett bra sätt att verkligen förstå målgruppen. Vi har alltid anpassat vad vi gör utifrån hur behoven sett ut. Ett ledord för oss är relevans.

Värdeskapandet för företagen varierar, men ofta är det viktigt att få möta rätt person på rätt sätt. Om man exempelvis söker en praktikant hjälper Sustainergies till att skapa rätt förutsättningar för studenten att påbörja praktiken och för företaget att ta emot studenten. Det handlar om tydliga kontaktvägar, enkel kommunikation och strukturerade överlämningar.

Entreprenörskapets för- och nackdelar

– Det är väldigt meningsfullt att vara social entreprenör, säger Markus Danell. Varje dag som jag går till jobbet känner jag att jag gör livet bättre för någon annan. Att vara entreprenör innebär dessutom en enorm frihet att själv kunna påverka vad jag gör på jobbet, att göra det jag tycker är kul utifrån mina behov i livet. Känslan av att något går att förändra är väldigt värdefull.

Omvänt, säger han, är nackdelen frihet under ansvar.

– Om det händer något är jag alltid ansvarig och det gör att det är svårare att stänga av på semestrar och ledigheter. Om något går fel är det jag som får hugga in. Det här att bara släppa jobbet och gå hem finns inte riktigt i en entreprenörs värld.

Bästa tipsen för att starta eget

När Markus Danell får frågan om vilka hans

bästa tips är för att lyckas som entreprenör kommer svaret snabbt:

– Gör det tillsammans med andra! Det blir mycket roligare att utforska det okända och kanske lite läskiga med någon annan vid sin sida. Be om hjälp, det är okej att vara nybörjare. Det är i sällskap med andra som de bra lösningarna kommer fram. Det finns dessutom mycket bra hjälp att få från inkubatorer, affärscoacher, Arbetsförmedlingen och Svenskt Näringsliv, för att nämna några exempel. Använd det stödet!

”

***Det är i sällskap
med andra som de
bra lösningarna
kommer fram.***

Markus Danell
Sustainergies



HUR ÄR DET ATT VARA FÖRETAGARE?



HUR VILL DU leva och arbeta? Det har du säkert funderat på någon gång. Har du också funderat på hur mycket du kan styra hur ditt arbetsliv kommer att bli? De flesta människor arbetar som anställda. Om du har fått den här boken så är du antagligen nyfiken på vad det skulle innebära att arbeta i ett eget företag. Tyvärr går det inte att beskriva i detalj, eftersom det kan se så olika ut beroende på vad du gör, var du bor, vad du vill och när du startar din verksamhet. Men vi kan förhoppningsvis ge dig en del pusselbitar så att du kan börja fundera på hur det skulle kunna se ut för dig, om du skulle driva ett eget företag. Ingen vet säkert vilka möjligheter och utmaningar som kommer att finnas i framtiden.

Det är många saker som påverkar hur arbetslivet kommer att se ut. Några av dessa är:

- › *Globalisering*
- › *Teknisk utveckling*
- › *Samhällsutmaningar*
- › *Förändringar i konsumenters efterfrågan*

Givetvis finns det fler saker som kommer att påverka. Om du vill ha ett eget företag är

det extra värdefullt att tidigt kunna förutspå trender för att din verksamhet ska ha de bästa möjligheterna att klara sig. Om du tänker på din framtid, vad skulle du vilja göra?

Myter om att driva eget

Det finns många myter om hur det är att driva företag. En del myter stämmer och en del är helt fel. Det bästa är att du skaffar dig fakta och förståelse för hur olika företag fungerar. Det här är några saker som många har åsikter om:

› **De som driver eget arbetar jämt!**

Detta är antagligen den vanligaste kommentaren om egna företagare och det finns en sanning i det. Många som driver företag arbetar väldigt mycket och det kan bli många sena kvällar, tidiga morgnar, helger, och korta semestrar. Men arbetstiden är något som du själv kan påverka när du är din egen chef. Den huvudsakliga anledningen till att det blir mycket arbete är helt enkelt att det är mycket som behöver göras när man driver ett eget företag.

Trots dessa ”baksidor” är det många som väljer att driva eget företag, för precis som i alla jobb finns det fördelar och nackdelar. Samtidigt som ett eget företag kräver mycket jobb så ger det dig också möjlighet att styra över din tid.

Många företagare väljer att styra sin tid genom att jobba mer under vissa perioder och mindre under andra. Möjligheten att vara ledig under en längre tid finns för den som planerar. En annan sak som går att påverka i stor utsträckning när du är företagare är hur mycket pengar du tjänar.

En vanlig anledning till att man jobbar mycket är för att det är så roligt att driva igenom sin egen idé. Glöm inte det!

› **De som driver eget företag är ensamma!**
Självklart kan det vara ensamt att arbeta i ett eget företag, men det betyder inte att man sitter ensam hemma varje dag om man inte vill det. Som företagare kommer du antagligen att möta kunder, leverantörer och samarbetspartners i ganska stor utsträckning och det gör att du kommer att träffa många människor. Många yrken där man arbetar som anställd kan vara betydligt mer ensamma. Du kan också vara med i olika slags nätverk för att träffa människor som delar samma mål och intressen. Man kan träffas för att diskutera olika saker. Idag är det också vanligt att träffas på nätet via exempelvis Facebook, Twitter och LinkedIn.

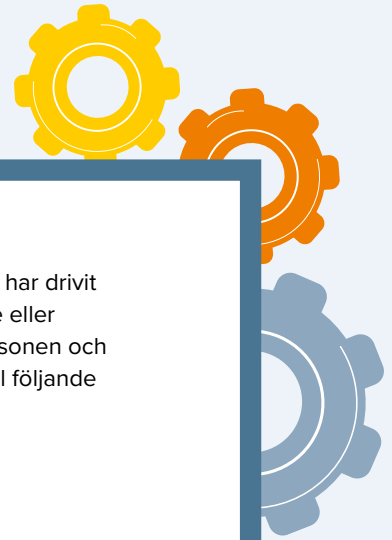
Det betyder att du kan "träffa" människor både nära dig och från hela världen som kan hjälpa till att diskutera frågor som har med ditt företag att göra. Ett annat sätt att inte behöva arbeta ensam är att starta företaget tillsammans med någon annan. Det är få som kan anställa flera personer direkt, men om du startar tillsammans med en kompis blir det inte så ensamt.

› **Företagare är bara intresserade av att tjäna pengar**

För en del företagare är det så. Precis som att anställda vill ha en högre lön, vill många företagare tjäna mer pengar. Det är också viktigt att komma ihåg att vinst, det vill säga större inkomster än utgifter, är ett mått på att ett företag mår bra och kan överleva och utvecklas. Det är också en bekräftelse på att din idé efterfrågas och att produkten eller tjänsten är till nytta och glädje för andra. Men, faktum är att många framgångsrika företagare sällan lyfter pengarna som sin främsta drivkraft. De gör det helt enkelt för att det är kul, utvecklande och för att det är något de är bra på.



ÖVNINGSUPPGIFTER:



Fundera på vilka i din omgivning som driver eller som har drivit ett företag. Är det någon i familjen? Kanske en granne eller släkting i din närhet har ett företag? Kontakta den personen och ta reda på varför hen blev företagare. Ställ till exempel följande frågor (men gärna dina egna frågor också såklart).

- › Vad är det bästa med att driva företag?
- › Varför driver du företag?
- › Vilka egenskaper behöver man som entreprenör?
- › Vad är roligt?
- › Vad är jobbigt?
- › Hur ser du på framtiden?
Vad kommer att behövas i framtiden?

Fundera på vad svaren du har fått betyder för dig. Det finns självklart många olika svar på dessa frågor och genom att fråga flera personer får du en tydligare bild av hur det är att vara företagare.



HUR BÖRJAR JAG?



DET FINNS INGET GIVET SVAR på hur man börjar eftersom anledningarna till att starta ett företag är många. Förr var det vanligare att som tonåring välja en gymnasieutbildning och att utbildningen skulle leda till ett yrke som man sedan ägnade sig åt fram till pensionen. Idag byter många jobb flera gånger i livet. Ibland kommer du att vara anställd och ibland behöver du kanske "anställa dig själv" i ett eget företag. Det här ställer lite andra krav på dina förberedelser. Förutom att skaffa dig en utbildning blir det allt viktigare att fundera på vad som är viktigt för dig, vad du bryr dig om och vad som engagerar dig för att sedan skapa förutsättningar för att arbeta med det. Det kluriga – och roliga, är att hitta vägar till att kunna leva på intresset eller engagemanget. Då måste du försöka tänka nytt och vara påhittig. Att driva ett eget företag innebär att hela tiden komma på nya lösningar, nya idéer och nya vägar framåt.

För vems skull går du i skolan?

Har du tänkt på varför du går i skolan och vad du ska ha det du lärt dig till? Dina lärare eller andra vuxna har säkert sagt att du går i skolan för din egen skull, vilket det finns en

poäng i. Men vad händer om du vänder på svaret? Tänk om det är så att du går i skolan för någon annans skull? För vems skull skulle det i så fall vara?

Tänk dig att du lär dig saker för att någon annan ska få glädje av dina kunskaper. En sjuksköterska lär sig att ta blodprov för patientens skull, inte för sin egen. En snickare lär sig att bygga hus för att någon ska få glädje av det, inte för sin egen skull. En programmerare gör appar för att någon ska ha nytta av dem, inte för att programmeraren ska använda dem. Dina kunskaper kan göra stor nytta för andra.

När andra får nytta av ditt kunnande kommer det också att ge dig stor glädje. Då har du gått i skolan både för din egen skull och andras.

Vad vill du bidra med?

Visst har någon frågat dig "Vad ska du bli när du blir stor?" Små barn brukar kunna svara ganska enkelt på den frågan. Ofta handlar svaret om ett yrke som någon de känner har eller som de sett på tv som polis, fotbollsproffs eller artist. Frågan brukar bli svårare att besvara ju äldre man blir. Finns det ens någon



som vet vilka yrken som kommer att finnas i framtiden? Att då ge ett svar på vad man ska bli är såklart oerhört svårt. Vem visste år 1975 att man skulle kunna jobba som dataspelsutvecklare? Vem ville göra appar år 2008?

Nej, det är inte lätt att veta vilka jobb som kommer att finnas i framtiden, men det går även att vända på denna fråga. Istället för att fokusera på dig själv och vad du ska bli kan du fundera på vad du vill bidra med. Finns det något i samhället som du vill ska bli bättre i framtiden? Vad bryr du dig om? Vad vill du bidra med? Vilka problem ser du runtomkring dig? Skulle du vilja försöka lösa dessa? Alla dessa frågor handlar om dig, men fokuserar på vad du vill ge till andra.

Vad är du intresserad av?

Det är en fråga som säkert dina lärare och andra ställt till dig och visst kan det vara förvånansvärt svårt att svara på den? Ibland kanske någon frågar dig vad du drömmer om. Det är en snarlik fråga. Ett intresse är ju något som gäller just nu och som kan hålla på i flera år. En dröm kan man tänka på som ett intresse med ett slutmål. Exempelvis kanske någon är intresserad av hockey och drömmer om att bli hockeyproffs. En del är intresserade av kläder och de drömmer kanske om att bli mode-designers. Om det är svårt att sätta fingret på

vad du är intresserad av kan du fundera på vad som engagerar dig. När blir du uppslukad av det du gör och glömmer bort att tiden går?

Alla dessa saker kan vara anledningar till att någon väljer att starta ett eget företag. Ett eget företag startas många gånger för att någon vill skänka glädje till någon annan. De flesta startar ett företag för att få göra något de brinner för och som är till nytta för andra. Så kan det börja, men det krävs ju ofta mer än en idé. Den kanske största anledningen till att personer startar ett eget företag är att de kan arbeta med det som är roligt och viktigt. Det går naturligtvis att arbeta med det även som anställd, men då har du inte riktigt samma möjlighet att bestämma utan är beroende av vad andra tycker.




ÖVNINGSUPPGIFTER:

Genom att fundera kring vad du är intresserad av att göra kan du också utveckla tankar kring vad du är bra på. Vad intresserar dig och gör dig engagerad? Vad är det du reagerar på när du tittar på tv? Vilka böcker läser du och vad gör du på din fritid?

- › **Skriv ner tio saker som du tycker om att göra.**
- › **Skriv ner tio saker som gör dig glad.**
- › **Skriv ner tio saker som gör dig upprörd.**
- › **Skriv ner tio saker som du inte alls tycker om att göra.**

Fundera på vad som står på ditt papper. Vad är det du skulle vilja göra mer av? Vad hindrar dig? Kan du göra något för att det roliga ska ta större del i ditt liv? Att hålla på med saker som du är intresserad av ökar sannolikheten för att du kommer att bli riktigt bra på det du gör.

A man with short, white hair and a full white beard is shown in profile, facing right. He is wearing a black, quilted jacket with a high collar and a silver zipper. He is standing on a city street with a blurred background of buildings and trees. The lighting is natural, suggesting an outdoor setting.

Anton Norberg

Yours Kommunikationsbyrå
i Luleå AB

Att vara entreprenör är en livsstil

För Anton Norberg personifierar en entreprenör nyfikenhet, framåtanda och innovation. Själv säger han att han är entreprenör på livstid, då det för honom handlar om drivkrafter som han alltid har haft inom sig.

Text: Karin Carlesten Foto: Patrik Öhman

– **JAG ÄR ENTREPRENÖR** sedan många år tillbaka, säger Anton Norberg. Idag är jag säljchef och kommunikationsstrateg på Yours Kommunikationsbyrå i Luleå, som också har verksamhet i Stockholm. Jag har även en del styrelseuppdrag som har med näringslivsutveckling att göra, bland annat i Luleå Näringsliv och Sveriges kommunikationsbyråer. För mig har valet att bli entreprenör att göra med min nyfikenhet och otålighet som människa och viljan att ta ansvar för mig själv, min familj och min egen framtid. Jag passar väldigt bra som entreprenör eftersom jag gillar att tänka framåt, vara innovativ och inte göra det alla andra gör. Du måste hitta nya vägar.

Fokuserar på att hitta lösningar

Entreprenörskapsandan sträcker sig tillbaka till de tidiga tonåren. Han var utsatt för mobbing

och hade det väldigt tufft under vissa perioder, och hans sätt att tackla det blev att vara lösningsorienterad och hitta vägar framåt. Det var inte alltid lätt, säger han, men känslan av att blicka framåt och viljan att hitta lösningar sitter fortfarande kvar starkt i honom.

Studier på universitetet förändrade framtiden. Först studerade Anton till sjuksköterska men började senare läsa ekonomi med inriktning marknadsföring och kommunikation. Det var då han började jobba deltid i kommunikationsbranschen, där han sedan blev kvar.

Anton Norberg menar att det som personifierar en entreprenör är nyfikenhet, förmåga att tänka framåt och att man får saker gjorda. Det gäller att göra det inte alla andra gör, att hitta sina egna vatten att simma i, både för sin

verksamhet och kopplat till de kunder man har. Om man vill skapa och förändra saker är det perfekt att vara entreprenör och företagare, men om man däremot är ute efter trygghet är det kanske inte rätt värld att röra sig i, menar han.

– Som entreprenör måste du alltid vara anträffbar och jobba hårt, och du är alltid den som tar ut minst semester. Å andra sidan får du möjlighet att ta ansvar för dina egna beslut, och det väger upp det negativa alla gånger. Se dock till att alltid involvera personer runt omkring dig och ha en nära dialog med dina kunder. Kunderna behöver hjälp och det är du som ska vägleda dem i en omvärld som är i allt snabbare förändring. Då gäller det att ha förmågan och insikten att se och utveckla sin egen verksamhet.

Engagerad entreprenör

När Anton Norberg växte upp hade han en känsla av att entreprenörskap inte var riktigt accepterat av samhället. Det var mer accepterat att vinna på Lotto än att jobba hårt och ta ut vinster från ett företag. De åsikterna har succesivt ändrats, säger han, men det finns fortfarande många myter om företagande som måste tas håll på.

– Självklart måste du som företag gå med vinst för att överleva, men du måste också göra gott. Mina kollegor och jag har engagerat oss i människor som har stått utanför arbetsmarknaden och hjälpt dem tillbaka. Det blir en positiv spiral för oss, marknaden uppskattar oss och vi gör gott för samhället. Det är ännu en möjlighet du har som entreprenör, att göra gott i en organisation som du själv styr över.

Under årens lopp har Anton Norberg varit engagerad i många olika typer av organisationer och styrelser, varit mentor till UF-företag, universitetsstudenter och unga företagare, och alltid drivits av en vilja att utveckla sig själv och andra runt omkring sig. Han har sett till att Yours Kommunikationsbyrå erbjuder både examensjobb och praktikplatser, allt för att kunna dela med sig av de kompetenser företaget har i syfte att vara en attraktiv arbetsgivare.

Drivkrafter framåt

Han betonar att man inte alltid behöver vara företagsägare för att vara en nyfiken entreprenör. Ett entreprenörskap kan man odla även som anställd och nyfikenheten kan få utlopp om organisationen är rätt riggad för det.

– Man måste hitta sina drivkrafter; vilken är anledningen till att jag kliver upp på morgonen och vill gå till jobbet? Själv har jag jobbat i samma organisation i 23 år och jag är inte less på något sätt. Möjligheten att få göra våra kunder nöjda och det som är bra för det egna företaget och de anställda får mig att tycka att det är roligt, år efter år. När jag en dag stänger min bok som yrkesverksam, om jag gör det, kommer jag fortfarande att vara entreprenör, för det är något som man har inom sig och det är ett sätt att leva.

Han tillägger:

– Det krävs lite galenskap emellanåt för att våga satsa – men våga satsa, för det är ett fantastiskt sätt att pröva de idéer man har, göra gott i samhället och näringslivet, utveckla dig själv.

”

*Mer accepterat
att vinna på
Lotto än att ta
ut vinst från
ett företag*

Anton Norberg

Yours Kommunikationsbyrå i Luleå AB



MÅNGA IDÉER SENARE...



ALLT BÖRJAR med små steg. Se dig omkring. Det finns företag överallt. Små och stora. Det kan vara enklare att hitta entreprenören bakom ett litet företag än hos ett stort företag. Många vet nog att det är Ingvar Kamprad som startat Ikea, men vet du vem som startade ICA, H&M, Volvo, Tele2 eller något annat stort svenskt företag? Allt startar med en idé som en eller flera personer väljer att göra något med. Det kan vara svårt att komma ihåg när man tänker på ett stort företag eller ett företag som funnits mycket länge.

Men faktum är att både Ikea och amerikanska Apple har varit mycket små företag en gång i tiden. Apple startades av två kompisar som gick på gymnasiet på 1970-talet. Den ene av dem valde att fortsätta med deras idé under en stor del av livet. Den andre valde att göra annat istället.

Företagsidéer kan kläckas på olika sätt. Här är två exempel:

1. Någon eller några personer på en arbetsplats har sett en möjlighet i sitt arbete. En möjlighet som kanske inte riktigt passar in på deras arbetsplats. De bestämmer sig för att sätta igång något nytt. Det var så Volvo startades. Några personer på ett annat företag, SKF, insåg att man skulle kunna bygga bilar och startade upp den nya verksamheten Volvo.

2. En eller några få personer har börjat utveckla en idé som de har burit på. Efter ett tag inser de att idén behöver förändras och utvecklas. En ny idé växer fram. Efter ett tag förändras även den idén och så håller det på ett tag. Så startade exempelvis Ikea.

Vad kan du lära av detta? Jo, att det är viktigare att börja göra något med dina idéer än att vänta på den perfekta idén. De flesta unga människor som startar företag börjar med något som de är engagerade i och sätter igång att utveckla idén. Sedan brukar idén fortsätta att förändras och utvecklas med tiden. Många gånger börjar det kanske inte ens som ett företag utan mer som ett mindre projekt. På gymnasiet startar en del elever UF-företag och i en del kommuner driver ungdomar företag under sommaren, så kallade sommarlovs-entreprenörer. Det kan vara en början till något som blir ett företag så småningom.

Tro på dig själv

En av de viktigaste ingredienserna i entreprenörskap är att du tror på dig själv och din idé. Att lita på att du klarar av saker och att du vågar testa nya idéer utan att vara rädd för att misslyckas kommer att vara helt avgörande för din resa som entreprenör. Berätta för din omgivning, din familj och nära vänner att du tänker prova lite olika idéer och att du behöver

deras stöd i detta. Positiv och negativ kritik från nära och kära kring ditt projekt är viktigt men kan ibland vara svårt att ta emot. Om du tror på dig själv vet du att du är bra även om det blir lite bakslag i projektet. För det som andra säger om din idé är ledtrådar till områden där idén behöver förbättras.

Feedbacken du får handlar om idén och det är viktigt att du inte förväxlar det med dig som person. Denna förmåga att kunna se kritik som feedback som kan förbättra dina resultat är en mycket viktig förmåga. Att vara öppen för konstruktiv kritik är ett måste om du vill utvecklas och bli bättre.

Men var kommer idéer ifrån?

Har du idétorra och svårt att förstå hur en del människor hela tiden verkar komma på nya idéer? Förmågan att se idéer i vardagen kan absolut tränas upp. Det handlar om en vana att koppla samman information du ser runt omkring dig i vardagen. Inom de områden där du är engagerad kommer du garanterat redan på en massa idéer. Det gäller alla människor. Ett sätt att öva upp din kreativa förmåga är att tänka:

Vad kan man mer hitta på med den här produkten? Hur skulle man kunna göra det här bättre? Detta är exempel på att se möjligheter och alla kan hitta möjligheter i sin vardag.

Undersökningar visar att många unga kan tänka sig att driva ett eget företag, men att få göra det. En anledning är att de saknar rätt idé. Visst behövs en idé, men för att pröva sina vingar kan det bästa många gånger vara att utgå från en enklare idé för att först pröva på hur det är att styra över sin tid och sina handlingar. Att komma på idéer är, menar de flesta, faktiskt det enklaste. Att sedan göra något med dem är svårare.

Ibland pratas det om kreativitet som något som används i speciella situationer och att det behövs speciella tekniker för att vara kreativ. Visst går det att använda olika metoder för att komma på idéer, men det kan vara lika spännande att i vardagen koppla samman idéer och produkter som du ser. Ofta är nya idéer en kombination av olika äldre idéer. Ju mer udda kopplingen är mellan idéerna, desto mer unik blir den nya idén. Tvättstuga + mobiltelefon = en app för att boka tider i tvättstugan.



ÖVNINGSUPPGIFTER:



Sätt i er i grupper om 3–4 personer. Alla i gruppen behöver papper, penna och ett tidtagarur. Läs igenom hela instruktionen innan ni sätter igång.

- 1. Börja enskilt med att komma på så många användningsområden du kan för följande saker: skruvmejsel, skor, elkontakt och take-away-kopp.**
- 2. Skriv ner alla saker du kommer på. Stoppa efter tre minuter.**
- 3. Räkna ihop hur många användningsområden ni har fått ihop i gruppen och skriv allting på tavlan eller på ett gemensamt papper.**
- 4. Räkna ihop och gå igenom hela klassens idéer.**

Var det svårt att komma på användningsområden? Hjälpte det att vara flera? Kom du på användningsområden som du inte tidigare tänkt på?

ATT VÅGA SATSA



EN DEL SÄGER att de aldrig skulle kunna driva ett eget företag för att de tror att de saknar den uthållighet som krävs för att varje dag arbeta vidare med sina idéer. Men i grund och botten är det en fråga om huruvida det du upplever är värt att engagera dig i. För visst har du mer tålmod och uthållighet när du håller på med något som intresserar dig? Tålmod och uthållighet kommer när något är av verkligt intresse för dig och känns kul, meningsfullt och spännande. Vad tycker du känns kul, meningsfullt och spännande? Det är mycket värdefullt att reflektera över just detta, då det många gånger krävs att man känner så inför sitt jobb för att det ska vara värt att hålla på med.

Förebilder och inspiration

För att behålla ditt engagemang när du vill starta ett företag kan det vara bra att inspireras av hur andra har gjort när de utvecklat sina idéer. Det kan vara otroligt inspirerande att lyssna på entreprenörer och uppfinnare. På Youtube och TED Talks finns många spännande intervjuer och föreläsningar med entreprenörer. Även böcker och podcasts av både kända och okända entreprenörer kan ge dig idéer och inspiration för att utvecklas.

Finns det någon trygghet i att starta ett eget företag?

Många tänker nog att det kan vara svårt och osäkert att vara företagare. Svårigheterna kan övervinnas med kunskap. Osäkerhet kan över-

vinnas om du tar reda på vad som krävs för att skapa trygghet. När man tittar på ett företag som varit igång ett tag kan det verka som att det har krävts mycket för att bygga upp verksamheten. Inte minst mod att våga förverkliga och satsa fullt ut på en idé. Men när man pratar med de som förverkligat sina idéer så tycker de inte alltid att de är speciellt modiga. De har snarare gjort det som har behövts i stunden för att komma framåt i något som de är engagerade i.

Ett litet knep som du kan använda när du står inför en utmaning är att ställa dig frågorna: "Vad är det värsta som kan hända?" och "Vad gör jag om det händer?". Mod kommer av erfarenhet och förmågan att läsa av en situation. Det bästa sättet att bli modigare är att prova nya saker och ge dig in i situationer som du inte behärskar fullt ut. Men riskera aldrig mer än du kan hantera om det värsta skulle hända.

När du gör det som du alltid brukar göra och som inte är svårt eller utmanande kallas det för att du rör dig innanför din trygghetszon. När du går utanför denna zon utmanas du att se saker från nya perspektiv, göra sänt du inte gjort tidigare och en känsla av osäkerhet kan uppstå. Men varje gång du gör det ökar också den här zonen. Du växer och blir modigare. Detta kan du träna på. Tänk dig när du ska ringa till ett företag för att ordna din praktikplats första gången. Det är spännande,



nervöst och du svettas. Efter att du har gjort det känner du dig väldigt stolt och duktig. Du kanske fick ett nej, men inget hemskt hände och du har gått utanför din trygghetszon och vidgat dig lite. Bra!

Andra människors åsikter kan ibland bli ett hinder för vad du vågar och vill. När du går utanför din trygghetszon innebär det också att andra kan ha åsikter om det. De är helt enkelt

inte vana vid att se dig göra det du inte gjort förut. Kom då ihåg att någon alltid kommer att ha synpunkter på det du gör. Ta det som ett tecken på att din förändring betyder något och lyssna på dem. Sedan får du själv avgöra om du ska bry dig om vad de säger eller inte. Historiskt sett har många personer som gjort stor nytta för utvecklingen också gått emot andra människors åsikter.

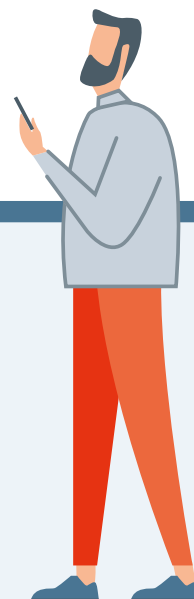



ÖVNINGSUPPGIFTER:

1. Beskriv ett tillfälle när du kände dig modig och utmanade dig själv. Det kan vara litet som stort. För en del krävs det mod att ringa ett samtal medan andra behöver mer mod för att hoppa bungy jump. Allt är personligt och inget är bättre eller sämre än något annat. Börja med att skriva: **När jag...**

Använd dessa frågor när du beskriver ditt modiga tillfälle:

- › Vad gjorde du rätt då?
- › Vad fick dig att göra något modigt trots att du kanske var orolig?
- › Vad kände du innan du gjorde det och vad kände du efteråt?
- › Har det påverkat dig på något sätt?
Hur reagerade din omgivning?
- › Berättade du för någon?





2. Skriv ner **tre saker** som du i framtiden skulle vilja ha lite mer mod att genomföra. Det gäller att gå ett steg framåt från där du står idag. Börja med att skriva: **Jag skulle vilja...**

3. Beskriv något som engagerar dig mycket. Något som när du gör det, får dig att glömma bort tid och rum. Hur är det att göra detta? Hur skulle det vara att arbeta med något som är lika engagerande? Kom ihåg att det är fullt möjligt att hitta en idé som du faktiskt kan leva på. Det betyder inte att du aldrig kommer behöva göra något som är tråkigt eller känns meningslöst. Men om en stor del av vardagen är intressant är det enklare att göra det som annars kanske varken är kul eller meningsfullt.

Gör en lista på några intressen som du har. Fundera på om du vet någon som har bidragit mycket till utvecklingen inom detta område och som gjort något nytt och spännande. Leta upp några klipp på Youtube eller TED Talks där den eller de här personerna beskriver hur de har gått till väga när de genomfört det de brinner för.

Anna Looft Persson
Matsällskapet Catering & Event



Som entreprenör måste du stå stadigt när det blåser

Med en tydlig plan framåt driver entreprenören Anna Looft Persson framgångsrikt företaget Matsällskapet Catering & Event. Enligt henne är en av nycklarna till ett välfungerande företag medarbetare som trivs och som har inflytande över arbetet.

Text: Karin Carlesten Foto: Sören Andersson

ANNA LOOFT PERSSON har varit företagare i snart 30 år. 1990 startade hon företaget Matsällskapet Catering & Event efter en idé om att leverera vällagad, god mat från grunden. Med utgångspunkt i Bergshamra i Stockholm erbjuder företaget catering till företag och privatpersoner i hela Stockholmsområdet.

– Det började i ett skolkök, berättar Anna Looft Persson. Eleverna hade gått hem, köket blev tomt och då passade jag på. Vänner och bekanta började beställa min mat och sakta men säkert växte verksamheten.

Idag omsätter företaget nästan 30 miljoner kronor och har runt 25 anställda. Enligt Anna Looft Persson är uthållighet en av nycklarna för att lyckas med sitt företagande.

– Det är otroligt viktigt att orka stå stadigt kvar och inte ge upp när vindarna blåser hårt. Du måste också tro på det du gör och kunna leverera något med hög kvalitet. För min egen del har jag en väldigt stark drift att få göra mina egna saker. Jag tycker dessutom att det är väldigt kul att få jobba med saker som är inspirerande, och för mig innebär det just mat och service.

Vikten av personal som trivs

Anna Looft Persson ser varje dag som en ny utmaning, där målet är att kunna leverera en vara som uppskattas av kunden och att ha glada och nöjda medarbetare på arbetsplatsen. Just vikten av medarbetare som mår bra är något hon betonar starkt.

– De anställda måste trivas tillsammans och må bra. Det ska finnas tydliga riktlinjer kring verksamheten så att de kan leverera en bra produkt; de ska veta vad de säljer och kunden ska veta vad de köper. Dessutom är det väldigt viktigt att de kan vara med och påverka sin arbetsplats.

Medarbetarna på Matsällskapet Catering & Event har vitt skilda bakgrunder. Här finns personer med utländsk bakgrund, olika livs- och yrkeserfarenheter, unga och gamla. Det berikar på många sätt, och Anna uppmuntrar de anställda att ta del av varandras erfarenheter. För flera av de yngre medarbetarna innebär Matsällskapet ett första kliv ut i arbetslivet där de kan samla erfarenhet och få en inkomst.

Utmaningar som entreprenör

Samtidigt är entreprenörskapet inte alltid en dans på rosor. Det finns inte något skyddsnät om du blir sjuk, om det inte går som du har tänkt dig eller om du hamnar i en besvärlig

situation, säger Anna Looft Persson. Du måste alltid vara ansiktet utåt och vara trevlig, oavsett omständigheter. Som småföretagare med få eller inga anställda måste du dessutom vara insatt i alla delar av företaget: ekonomi, HR, PR, marknad, kundrelationer, hygien, trender, och så vidare.

– Det går inte att somna till, säger hon med ett skratt. Det gäller att vara uthållig, ha bra och lojala medarbetare och våga ta hjälp från andra. Företagandet lever du med dagligen, och det är omöjligt att ta fem veckors semester och stänga ner allt. Då dör verksamheten.

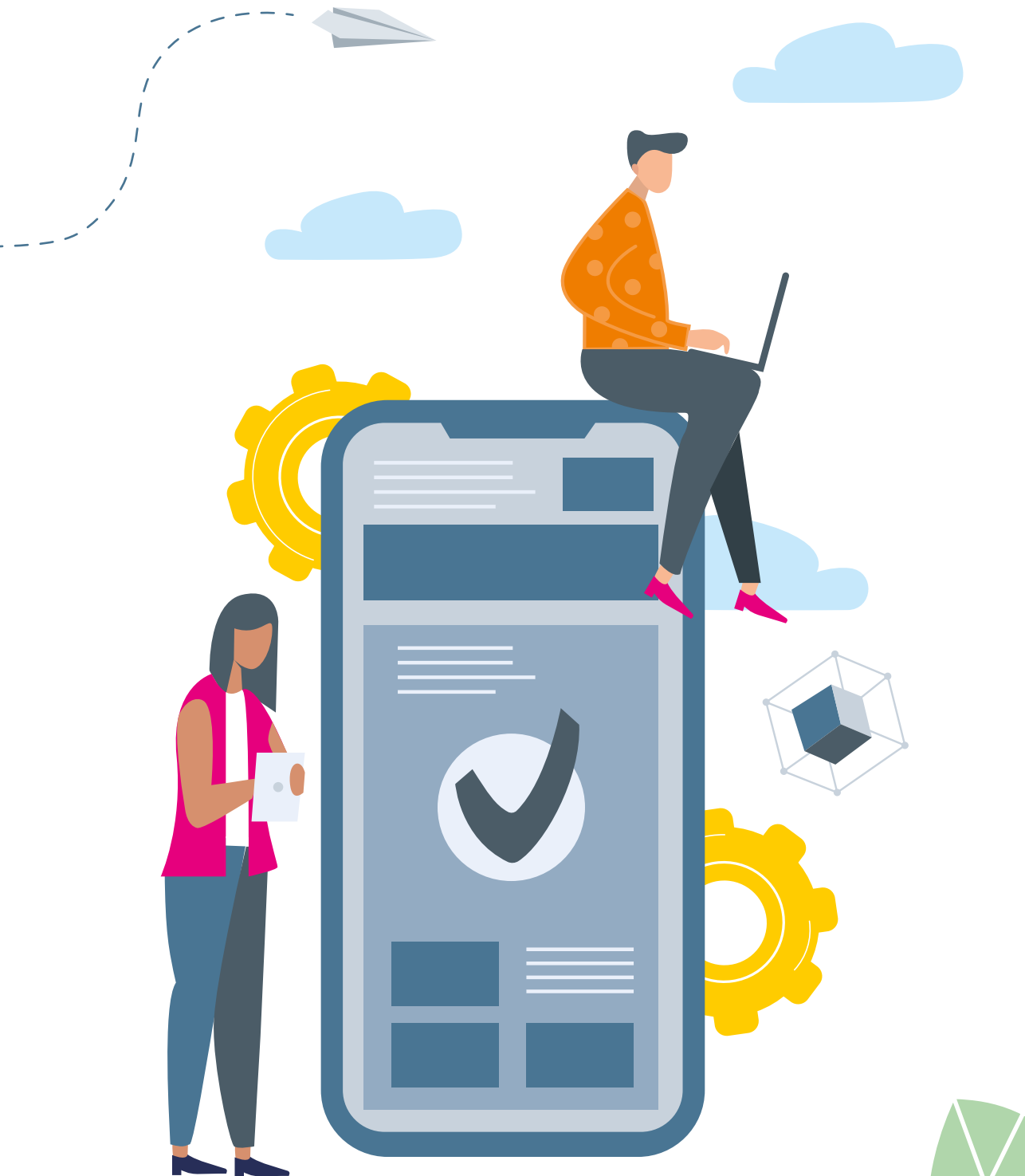
Tips till nybörjaren

– Du måste våga testa nya idéer och sedan vara uthållig. Jag har dessutom lärt mig att det är viktigt att lägga upp en plan: tänk igenom syftet med företaget och hur du bäst ska sälja in det till andra. Var sedan vetgirig så att du gör rätt från början, och ta hjälp från andra. Det ställs många krav från myndigheter och det är viktigt att följa dem från början för att undvika problem längre fram, och det finns många som kan hjälpa till med det.

”

Ta hjälp från andra!

Anna Looft Persson
Matsällskapet Catering & Event



SMÅ ENKLA PRINCIPER



I ALLA YRKEN behövs vanor som underlättar jobbet. Entreprenör är ju inte riktigt ett yrke utan snarare ett sätt att arbeta. Du är så att säga anställd av dig själv. Här följer några kännetecken på hur entreprenörer ofta agerar:

Säger ja utan att helt säkert veta att de kan...

Om någon frågar dig: Kan du hålla en föreläsning för 100 personer om geografi? Då svarar nog många nej. Anledningarna är flera, dels kanske det verkar vara ett svårt innehåll och dels kan ett framträdande inför 100 personer verka skrämmande. En entreprenör däremot skulle förmodligen svara ja, även om den inte gjort det förut eller om det känns nervöst. Anledningen är att entreprenören gör en bedömning utifrån frågor som dessa:

1. Är det möjligt för mig att sätta ihop tillräckligt mycket innehåll så att det täcker en timme? Och det bör ju gå att få ihop. Geografi är ett stort område som kan handla om allt möjligt.
2. Är det möjligt för mig att lära mig att hålla en föreläsning för 100 personer? Det beror

på hur lång tid som finns att träna innan och mina tidigare erfarenheter.

3. Hur svårt kan det vara? Förmågan att se enkelheten i uppdraget underlättar. Om det verkar för svårt är det ju inte läge att säga ja.
4. Vad är det värsta som kan hända? Vad gör jag då? Detta är viktiga frågor och många tror att entreprenörer är våghalsar som tar stora risker. Men faktum är att de flesta entreprenörer är mycket väl medvetna om vilka risker som finns och vet vad de skulle göra om det värsta skulle hända.

Fundera på om det finns något du skulle kunna ta på dig att göra redan nu, som du inte riktigt vet hur du ska lösa. Men gör det inte utan att ha funderat igenom ovanstående frågor. Genom erfarenhet går det att bygga upp en förmåga att kunna avgöra när du kan säga ja och vara ganska säker på att du klarar det.

Nu-regeln

En liknande princip som att säga ja är att göra saker direkt när man kommer på dem. Ibland är det bekvämt och skönt att skjuta upp saker

till senare men en entreprenör vet att det är nu det händer. En vana av att agera i stunden gör att en möjlighet får chansen på en gång. Testa. Nästa gång du kommer på något som behöver göras men tänker att du ska göra det senare: Tänk om. Gör det på en gång. Självklart funkar inte detta alltid men att agera på fler saker i vardagen direkt när du får idén gör att du får mer att hända. Många upplever det som att entreprenörer gör många saker. De får saker att hända. En anledning är att de ägnar mer tid åt att göra sakerna än att tänka på att de ska göra dem.

Leva i förändring

Alla människor lever i förändring. En del människor är involverade i fler förändringar än andra. Hur är det för dig? Tycker du om när saker och ting förändras? Gillar du nya rutiner? Gillar du att arbeta med nya människor? Vilka förändringar gillar du och vilka gillar du mindre eller inte alls? Genom att du gör klart för dig själv hur du hanterar förändringar kommer du att veta mer om vilka starka sidor du har och vad du kan ha användning av som entreprenör.



ÖVNINGSUPPGIFTER:

Fundera igenom vilka saker du säger nej till.

- Varför säger du nej?
- Är det för att du har ont om tid?
- Eller för att du inte orkar göra det?
- Kanske är du osäker på det du ska göra och känner att du inte kan det tillräckligt bra?
- Säger du nej till en del saker för att du är rädd för vad andra ska tycka?

Testa att under en dag bara säga ja till allt som dyker upp (självklart inte till det som är olagligt eller farligt). Genom att tänka efter varje gång du måste svara ja blir du medveten om hur ofta man måste ta ställning. Varje gång du egentligen tänkt säga nej kommer du att reagera och vara tvungen att tänka igenom ditt beslut. Reflektera över hur det känns att säga ja lite oftare. Vilka konsekvenser får det? Vilket var ditt "bästa" ja under dagen? Vilket var ditt "sämsta" ja?

VAD GÅR ATT SÄLJA?



VÄRLDEN FÖRÄNDRAS runt omkring oss. För trettio år sedan var det nog lite enklare att förklara hur arbetslivet fungerar. Idag är det svårare. Anledningen är att allt förändras i snabbare takt nu. Yrken förändras, branscher förändras, nya branscher uppstår och andra branscher försvinner. Förr var det därför också enklare att förklara hur ett företag fungerade och vad det sålde.

Traditionellt brukade företagsprodukter delas upp i två grupper: varor (prylar) och tjänster. Idag är det inte lika tydliga gränser mellan dessa två grupper. För vad är en app till mobiltelefonen? Är det en vara eller är det en tjänst? Det är ju inte en pryl man kan slå in i ett paket, det är ju ”något” som kommer in i mobiltelefonen.

Kanske spelar det inte någon roll vad vi kallar det? Men det som är viktigt för en företagare är att ha koll på pengarna som går in och ut i

företaget. För att ett företag ska överleva måste det få in mer pengar än vad som betalas ut. Ibland kan det vara värt att ge bort produkter gratis till personer (influensers) som kan visa upp och skriva om dem i sina sociala medier. Att ge bort produkter kan ofta kombineras med att ett företag betalar för att få synas, vilket då kallas för betalda samarbeten eller sponsrade inlägg. Det ska alltid framgå i inlägget om det är betalt eller sponsrat. Företag kan också välja att sponsra till exempel evenemang, poddar eller tv-program.

Intäkterna kommer kanske från reklam som riktar sig till dig som användare. En del appar till telefoner och surfplattor är gratis och kan användas i en begränsad utsträckning, men så snart någon vill använda appen lite extra kostar det. Prylen eller tjänsten är oftast till för att ge användaren en lösning på något problem. Allt vanligare blir att både tjänster och varor kallas för produkter.



ÖVNINGSUPPGIFTER:

Undersök din närmiljö. Leta reda på fem företag i din hemkommun som säljer tjänster och fem företag som säljer varor. Välj ett företag från varje kategori som du ska ta reda på lite mer om, exempelvis genom att söka på det på allabolag.se.

- › Hur skiljer sig de två valda företagen åt?
- › Hur många anställda har de respektive företagen?
- › Hur och var marknadsför de sig?
- › På vilka sätt kan du nå företagen?
- › Kallar de sina produkter för varor eller tjänster?
- › Verkar företagen ge bort saker gratis?
(alternativt sponsra inlägg eller betala för samarbeten i olika medier)

Vilken typ av företag skulle du vilja driva – ett tjänsteföretag eller företag som i huvudsak säljer varor? Varför?



Jakob Ribbing
Smart Recycling AB

Smart  Recycling

För att lyckas måste du misslyckas

*Från jobb som reseledare inom charterbranschen till
entreprenör inom återvinningsbranschen. Vägen till ett
framgångsrikt företagande har varit långt ifrån spikrak,
men för Jakob Ribbing på Smart Recycling AB är
entreprenörskapet en självklarhet.*

Text: Karin Carlesten Foto: Kenneth Jespersen

TACK VARE JOBB som reseledare och personalchef för en hotellanläggning på Gran Canaria träffade Jakob Ribbing sin nuvarande partner i företaget Smart Recycling AB.

– Jag jobbade för Fritidsresor, idag TUI, och var stationerad i Alperna och Medelhavet. Jag jobbade bland annat som personalansvarig och som konceptansvarig för Bamseklubben-hotellen, och hoppade då och då in som Skalman. Det var den enda dräkt jag fick plats i, berättar Jakob Ribbing med ett skratt.

Han fortsätter:

– För mig började livet som entreprenör för 12 år sedan. Jag har bränt mig rejält på några mindre lyckade affärsidéer och har lärt mig

flera viktiga läxor tack vare det. För varje misslyckande har jag justerat min affärsidé en aning för att till slut hamna rätt.

Smart Recycling AB hjälper kontor och kommersiella fastigheter att tömma återvinningskärl, såsom sekretesspapper, glas, elektronik, plast, batterier och lysrör. Företaget omsätter omkring 25 miljoner per år och har cirka 30 anställda. Arbetet utförs med hjälp av 14 lastbilar som drivs på biogas, och Jakob Ribbing berättar att företaget är helt fossilfritt i drift. Just att värna om miljön är något han särskilt betonar. Återvinning är väldigt bra, men om man släpper ut koldioxid på vägen till och från upphämningsställena kan man ifrågasätta om det verkligen är värt att återvinna, säger han.

Att följa magkänslan

Det var alltså genom att testa flera olika idéer som Jakob Ribbing till slut hittade rätt. Han berättar att han aldrig varit den som analyserat affärsmodeller, utan snarare gått in i projekten med mycket hjärta, drivkraft och energi.

– Om jag hade analyserat för mycket hade jag aldrig vågat starta något. Jag är en sån som sträcker upp fingret i luften och testat vart vinden blåser. Det måste kännas bra i magen, och man måste älska sin produkt. Det i kombination med en positiv inställning där du genuint menar väl gentemot dina kunder är mitt framgångsrecept, berättar han.

Han framhåller också att entreprenörer borde titta mer på saker som fungerar idag men som kan göras billigare, effektivare och bättre, istället för att drömma om att uppfinna ett nytt Spotify. Det handlar inte alltid om att uppfinna hjulet på nytt, utan att förbättra idéer som redan finns.

– Jag upplever att entreprenörer förväntas ha tio affärsidéer i bakfickan som de kan hala fram, men så ser ju inte verkligheten ut. En enda idé är oftast utmanande nog.

Livet som entreprenör

När Jakob Ribbing ska förklara livet som entreprenör berättar han om den eufori han känner när han ser hur företaget rullar på och växer som en egen organism och där han numera kan hålla sig i bakgrunden. Den belöningen är ovärderlig och otroligt tillfredsställande, säger han.

– Det har funnits många mörka perioder när det inte har gått som jag har velat. Entreprenörskapet innebär upp- och nedgångar och det är ofta inte särskilt ekonomiskt sunt att bli entreprenör eftersom det innebär mycket och hårt arbete för lite vinst. Det finns en föreställning om att företagare tjänar mycket pengar, men jag har en helt vanlig lön. När det var som tyngst hade jag fem olika jobb för att få ihop ekonomin. För mig är det dock en identitetsfråga att vara entreprenör. Jag märkte tidigt i livet att jag inte passade in i den traditionella mallen och att jag hade entreprenörssandan i mig någonstans.

Går mot strömmen

Jakob Ribbing drar en metafor till kampsport, som han tränade under många år: för att vinna måste du vara beredd att ta några smällar på vägen. För honom är det symboliskt för entreprenörskapsresan att man måste vara beredd på en fight om man ska vara med i matchen.

– Det gör ont när man blir slagen men det är nederlagen som har gett mig kraften att resa mig upp och försöka på nytt. Jag är uppväxt med traditionella värderingar där företagande sågs som något annorlunda. Att då gå sin egen väg och välja att jobba med sopor som jag gör gjorde att jag stack ut. Mitt råd till alla som vill starta företag är att våga sticka ut, vara annorlunda och göra sin egen grej.

”

*För varje
misslyckande
har jag justerat
min affärsidé*

Jakob Ribbing
Smart Recycling AB



JAG – EN ENTREPRENÖR?



SOM DU KANSKE börjar förstå nu när du närmar dig slutet av denna skrift, är de kompetenser som en entreprenör behöver möjliga att träna upp. Det är få entreprenörer som kan allt om företagande redan från början. Kunskaperna växer snarare fram under resans gång. Men det är kanske just det som är det roliga med att driva en egen verksamhet? Själva resan till målet blir intressant eftersom du själv utvecklas och är engagerad.

De flesta människor har redan från födseln grunderna i de egenskaper som en entreprenör behöver. Några av dessa är självförtroende, mod, idériedom, förmågan att lära nytt och förmågan att finna nya vägar. Tänk på små barn. De vill hela tiden lära sig nya saker och experimentera. De vill lära sig prata, lära sig gå och hittar på nya lösningar för att komma framåt. De ger inte upp bara för det inte blev som de först ville.

Beroende på uppväxten får dessa förmågor större eller mindre utrymme och får de för litet utrymme glöms de bort. Din uppgift blir nu att väcka liv i dem. För att komma framåt kan du läsa om och prata med entreprenörer som kommit en bit på väg i sin verksamhet. Försök lista ut vilka förmågor och kompetenser som hjälpt dem mest. Ett annat sätt att väcka liv i dina kompetenser är att själv testa och experimentera. När du tar initiativ till att prova nya saker och bryta gränser, kommer du också att få nya kunskaper så att det i framtiden blir enklare och enklare att ta dessa steg.

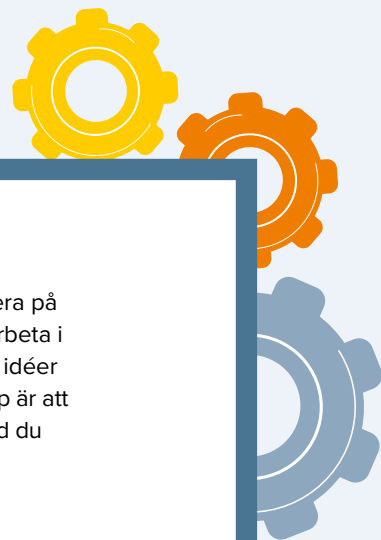
Det finns en mängd olika saker att studera samt att arbeta med, men vad vill just du göra? Det är bara du som kan bestämma hur din framtid ska se ut, skaffa dig information och fatta dina egna beslut, låt inte någon annan göra det åt dig.



ÖVNINGSUPPGIFTER:

1. Fråga två företagare (som du tycker verkar spännande) vilka en företagares viktigaste kunskaper är. Vilka kompetenser och egenskaper är viktiga när man är en entreprenör? Hur har de skaffat sig dessa viktiga kunskaper och kompetenser?
2. Skriv ner **tio saker** som du är bra på.
Börja meningarna med: **Jag är bra på att...**
 - › Kunde du hitta några av de kompetenser och egenskaper som är bra att ha som entreprenör?
 - › Hur kan du göra för att träna så att du blir ännu bättre?
 - › Är det någon kompetens du saknar?
 - › Hur kan du göra för att träna upp den?





3.

Kontakta gärna entreprenörer/företagare i din närhet. Fundera på om du kan ta ett uppdrag redan idag. Om du lockas av att arbeta i ett eget företag så har du i den här boken kanske fått några idéer till hur du kan börja. Det bästa när det gäller entreprenörskap är att skaffa sig så mycket erfarenheter som möjligt. Fundera på vad du skulle kunna göra på din lediga tid.

- › Är du duktig på något särskilt i skolan?
- › Kan du till exempel sälja läxhjälp?
- › Skulle du kunna hjälpa någon i din närhet att städa, putsa fönster, passa barn, se till sommarstugor på vintern, skotta snö, tvätta bilar, ta hand om djur eller kanske hjälpa till på fester?

Sådana arbeten ger en oerhört värdefull erfarenhet när det gäller att ta ansvar för att något blir gjort, exempelvis att bemöta kunder och att hantera situationer där något inte riktigt blivit som du eller kunden tänkt sig. Dessutom ger det ju faktiskt lite extra pengar.

Anastasia Georgiadou
Alminia AB



Var inte rädd för att lyfta fram dina idéer

När Anastasia Georgiadou hjälpte sin funktionshindrade bror att få rätt till personlig assistens insåg hon att hennes kunskaper om det snåriga regelverket kunde vara till nytta för andra. Efter mycket slit och långa dagar lyckades hon bygga upp en stabil och framgångsrik verksamhet.

Text: Karin Carlesten Foto: Privat

ANASTASIA GEORGIADOU har alltid haft entreprenörskapet i sig. Som barn var hon kreativ och ville tjäna sina egna pengar. Familjen kom till Sverige 1968, bosatte sig i Tensta och föräldrarna var arbetare. Hon kunde inte få allt hon ville ha, så hon hittade sina egna lösningar.

– Jag ritade påskkort, satt barnvakt, rastade en hund. Kreativiteten flödade, berättar hon.

När Anastasia Georgiadou valde att starta företag 1995 var det önskan om att kunna styra över sin egen tid som främst drev henne.

Hennes bror är funktionshindrad och bodde vid den här tiden hemma där han vårdades av deras mamma. 1994 trädde *Lagen om stöd och service till vissa funktionshindrade* i kraft vilket innebar att hon kunde söka personlig assistans för sin brors räkning. Det var en lång och ganska krånglig process, och för hennes mamma som inte hade lätt för svenska vare sig i tal eller skrift hade det varit snudd på omöjligt att göra det själv. Det visade sig att det fanns fler som befann sig i samma sits, och hon började hjälpa dem på sin fritid. Det var då hon fick idén.

– Jag började fundera på hur jag skulle kunna fortsätta hjälpa till och samtidigt få en inkomst. Jag insåg att jag skulle kunna göra det kommersiellt om det fanns möjlighet för de funktionshindrade och deras familjer att välja mig som anordnare, och det gick vägen. Där och då föddes det som idag heter Alminia AB.

Det var familjen som gav henne den sista puffen att våga satsa, berättar hon. De tyckte att hon var hemifrån alldeles för mycket och det var det som fick henne att inse att hon måste göra en förändring.

Frihet och ansvar

Alminia AB tillhandahåller personlig assistens för funktionshindrade, vilket innebär att man verkställer beslut när en funktionshindrad har fått rätt till personlig assistens och stöttar hen och anhöriga genom hela processen. Anastasia Georgiadou berättar att regelverket är snårigt och att anhöriga ofta behöver allt stöd de kan få.

– Entreprenörskapet innebär ett väldigt stort ansvar eftersom vi jobbar med människor, säger Anastasia Georgiadou. Vi måste leverera det vi har lovat, och för oss innebär det att tillhandahålla en tjänst dygnet runt, året om, och med hög kvalitet. Att bygga upp ett förtroende från kunden är helt avgörande.

Samtidigt är friheten att kunna styra sin egen arbetstid ovärderlig för henne.

– När jag startade företaget jobbade jag precis hela tiden. Jag kunde inte plocka ut någon lön och det var så klart tufft ekonomiskt. Det går inte att tänka att man ska jobba åtta till

fem, ha en fast inkomst och ta ut semester när man vill, men fördelen att kunna planera min arbetsdag såsom den passar mig vägde tungt.

Viktigt att våga

– Du kan inte vinna på varje lott du köper, och på samma sätt är det med entreprenörskapet. Därför måste man våga ta steget och försöka. Vågar du inte vet du aldrig om du klarar av det. Dessutom lär man sig av alla misstag. Därmed inte sagt att du ska göra allt själv; hade jag börjat om från början skulle jag vilja ha en mentor. Omge dig med personer som du kan testa din idé på. Var inte rädd för att lyfta fram en idé, vrid och vänd på den. Vad får du för känsla? Skulle du själv köpa den här tjänsten eller produkten? säger Anastasia Georgiadou.

Hon berättar hur Alminia AB testade att arbeta med hemtjänst, men att hon ganska snabbt insåg att det inte var något de skulle syssla med. Hemtjänstverksamheten avyttrades i Stockholm och ännu en erfarenhet kunde läggas i ryggsäcken. Det är så man lär sig, betonar hon.

Hon tipsar även om att skolelever som är intresserade av att bli entreprenörer bör försöka hitta en praktikplats hos en entreprenör någon dag i veckan för att få lite mer kött på benen och lära sig tänka utanför boxen.

– I Sverige är vi ganska inrutade och många gör som alla andra. Fler behöver kliva utanför boxen och våga tro att det går.

”

*Vågar du inte
vet du aldrig
om du klarar
av det*

Anastasia Georgiadou
Alminia AB




SVENSKT NÄRINGSLIV är företagens företrädare i Sverige. Livskraftiga företag är en förutsättning för växande välstånd. Vi arbetar för att alla företag i Sverige ska ha bästa möjliga villkor för att verka och växa.

Svenskt Näringsliv företräder närmare 60 000 små, medelstora och stora företag. Dessa är organiserade i 49 bransch- och arbetsgivarförbund.

Vår verksamhet täcker ett brett fält och vänder sig till olika målgrupper. Vi arbetar med opinionsbildning och kunskapsspridning, utvecklar nya idéer och tar fram konkreta förslag för att skapa ett bättre klimat för företagsamheten. Ett bättre företagsklimat ger fler företag, fler växande företag och fler jobb.

Svenskt Näringslivs skolmaterial syftar till att föra skola och arbets/näringsliv närmare varandra i form av ökad förståelse för entreprenörskap, företagande och arbetsmarknad. Det är kostnadsfritt och erbjuds som ett komplement till ordinarie läromedel. För mer information och beställning besök [eduna.se](https://www.eduna.se).



RUNT OMKRING OSS finns exempel på företagsamma personer, som har hittat på nya produkter och tjänster som underlättar och berikar vår vardag på olika sätt. En del av dessa personer utvecklar nya idéer som anställda, andra driver eget företag – dessa personer brukar kallas för entreprenörer.

Intresset för att driva eget företag växer bland unga. Många ser det som en möjlighet att förverkliga en idé och att vara sin egen chef – och Sverige behöver fler personer som startar och driver företag.

Men hur blir man en entreprenör?

Den här boken är till för dig som funderar på livet efter skolan. Du som har fått frågan om hur dina framtidsplaner ser ut och som är nyfiken på att veta mer om vad det innebär att vara entreprenör.

Du hittar allt Svenskt Näringslivs skolmaterial och några andras, på **eduna.se**