

# Rapport från workshopserie i entreprenörskap och företagande för doktorander

Andreas Ermedahl och Mikael Sjödin

Avd. för Datorteknik, Inst. för Informationsteknologi, Uppsala Universitet

Box 325, SE-751 05 Uppsala, Sweden

email: [andreas.irmedahl@docs.uu.se](mailto:andreas.irmedahl@docs.uu.se) och [mikael.sjodin@docs.uu.se](mailto:mikael.sjodin@docs.uu.se)

May 16, 2000

## Beskrivning av Workshopserie

Målet med workshopserien var att ge deltagarna insikter inom entreprenörskaps- och nyföretagarområdet samt att den som genomgått programmet skall känna sig inspirerad att antingen arbeta i ett mindre företag, entreprenöriellt inom ett stort företag eller någon gång i framtiden starta en egen verksamhet. Kursen var inriktad mot tredje eller fjärde års doktorander.

Utbildningen bestod av tre 2-dagars workshops, från lunch dag ett till lunch dag två, alla placerade på Hotell Ekoxen i Linköping. Ca. 25 personer, både doktorander och seniora forskare, deltog i kursen. De tre ansvariga för kursen var Magnus Klofsten, Staffan Öberg och Ewa Andersson i samarbete med centrum för Innovation och Entreprenörskap vid Linköpings Universitet.

## Workshop I

Till första workshopen hade vi fått fallbeskrivningar av två företag skickade till oss. Uppgiften var att ha läst igenom materialet och se om man kunde komma fram till varför det ena företaget hade lyckats men inte det andra. Vi hade också fått i uppgift att skicka in fiktiva företagsidéer som för att renodlas under kursens gång.

Magnus Klofsten presenterade en modell, (som han hade doktorerat på), där man analyserar en företag med hjälp av åtta olika grundstenar: *idé, produkt, marknad, organisation, kompetens, drivkrafter, kunder* och *övriga relationer* och ser vilken mogandsgrad resp. grundsten måste ha nått för att ett företaget skall kunna kallas lönsamt och stabilt, dvs. ha uppnått en *affärspattform*. Med hjälp av dessa grundstenar var det lättare att komma fram till, på ett strukturerat sätt, skillnaderna av de två företagen presenterade i fallbeskrivningarna.

En gruppindelning, (ca 5 personer i varje grupp), med avseende på de inskickade fiktiva företagsidéerna gjordes. Varje grupp gjorde sedan en genomarbetning och renodling av sin företagsidé med avseende på de åtta grundstenarna.

Gästföreläsare under första dagen var Lars-Erik Nordell som beskrev hur man går från doktorand till nyföretagare, dvs. hur ens forskningsidéer kan renodlas till riktiga produkter.

## Workshop II

Hemläxa för workshop II var att renodla och skriva en rapport över hur vårt fiktiva företag ser ut vid starten med avseende på de åtta hörnstenarna.

Gästföreläsare under den andra workshopen Uno Alfredéen sam gav en föreläsning om entreprenör och affärsutveckling samt Lars-Erik Eriksson som beskrev svårigheter/möjligheterna med att komma med innovationer inom stora företag (med Telia's Passagen som lysande exempel).

## Workshop III

Hemläxa för workshop III var att se hur vårt fiktiva företag kommer att se ut efter att ha varit i branchen under ett år. Inom vilka av de åtta hörnstenarna har man mognat, är man närmare att uppnå en affärsplattform? Vi skulle också klä den planerade verksamheten i siffror och göra en resultatbudget, uppskatta kapitalbehovet samt ange hur företaget kan finansieras.

Den tredje workshops gästföreläsare var Gert Kindgren som presenterade hur praktisk marknadsföring och försäljning skall gå till. Staffan Öberg presenterade också hur man skall gå tillväga för att få finansiering och kapitalanskaffning till sitt nystartade företag. Det sista gav också, tillsammans med kommentarer på grupppresentationerna, en inblock i hur viktigt det är att skapa en korrekt utformad budget (dvs. anlita en duktig revisor är absolut värt pengarna :) ).

## Omfattning

Kursen var nominellt på 3 poäng. Vår bedömning är också att kursen motsvarar 3 poäng.

## Slutsatser och kommentarer

Kursen gav en god insikt i de problem men också möjligheter det finns i att starta företag. Vi tror att det kan vara nyttigt för varje doktorand att gå någont liknande innan man försöker gå ut på marknaden och produktifiera och saluföra sina forskningsresultat.

Koncept med att starta vid lunch, jobba kväll, samt sluta vid lunch nästa dag var mycket bra då man slapp stressa dit på morgonen alternativt sova över två dagar. God mat och bra lokaler.