

Acceleration i företagen på Leia Accelerator

Baserat på enkäter genomförda bland de företag som hyr kontor på Leia Accelerator

Sammanställningen är gjord av av Malin Lindberg, Luleå tekniska universitet

Bakgrund

Vid Leia Accelerator utvecklas och beprövas en särskild metod för att accelerera jämställda företag. Metoden används för att hjälpa hyresgästerna vid Leia att utvecklas i sitt företagande. Acceleration mäts i termer av ökad omsättning, ökad arbetstid, ökat antal anställda, ökat antal praktikanter, antal köpta externa tjänster, samt antal ingångna samarbeten inom respektive utom Leia. Minst två av dessa aspekter ska vara uppfyllda för att ett företag ska anses ha accelererat.

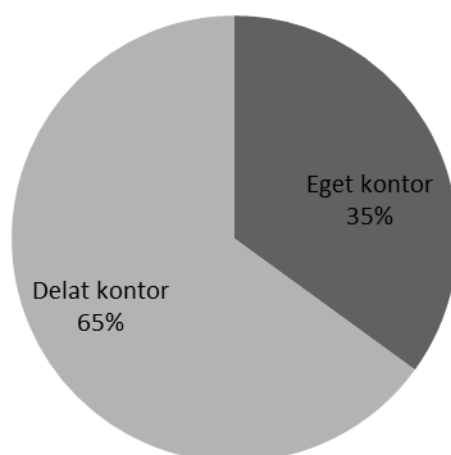
Med hjälp av en regelbunden enkät kartläggs hur de företag som hyr kontor på Leia har utvecklats sedan de flyttade in. Enkäten genomförs varje halvår och förhoppningen är att över tid kunna bedöma om Leia Accelerator nått sina mål för företagens acceleration. Utöver de halvårsvisa enkäterna har en extra enkät genomförts för att undersöka vilka delar av Leia Accelerators metod som varit till störsts nytta för företagen. Här presenteras en sammanfattning av svaren på de enkäter som genomförts.

Vilka har svarat?

Tre halvårsvisa enkäter har genomförts bland företagarna på Leia Accelerator. Den första enkäten besvarades av 17 av 23 företag, vilket innebär en svarsfrekvens på 74 procent. Den andra enkäten besvarades av 16 av 23 företag, vilket innebär en svarsfrekvens på 70 procent. Den tredje enkäten besvarades av 12 av 24 företag, vilket innebär en svarsfrekvens på 50 procent. Totalt har 20 av företagarna någon gång besvarat enkäten, vilket innebär en total svarsfrekvens på 83 procent. Den extra enkäten besvarades av 19 av 24 företag, vilket innebär en svarsfrekvens på 79 procent.

Bland dem som svarat på de halvårsvisa enkäterna flyttade hälften in på Leia Accelerator i samband med att företagshotellet öppnade, hösten 2009. Under våren 2010 flyttade ytterligare tre av de svarande in. En fjärdedel flyttade in i samband med att Leia öppnade sin andra våning i oktober 2010. Våren 2011 flyttade ytterligare två av de svarande in.

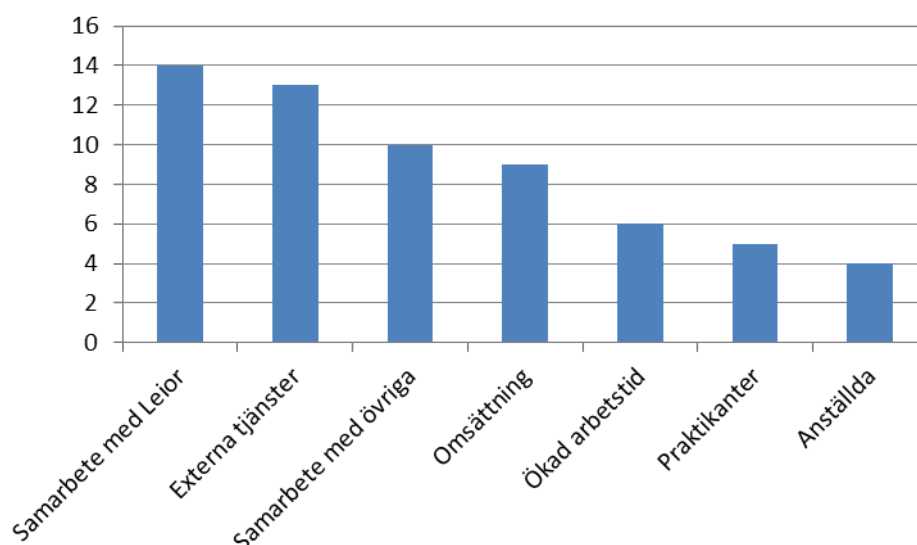
Majoriteten av dem som svarat på den halvårsvisa enkäten delar kontor med en annan företagare (13 av 20 st). Cirka 35 procent hyr ett eget kontor. Fördelningen mellan eget och delat kontor visas i *Figur 1* nedan.



Figur 1. Andel av de svarande som har eget respektive delat kontor

Företagens acceleration

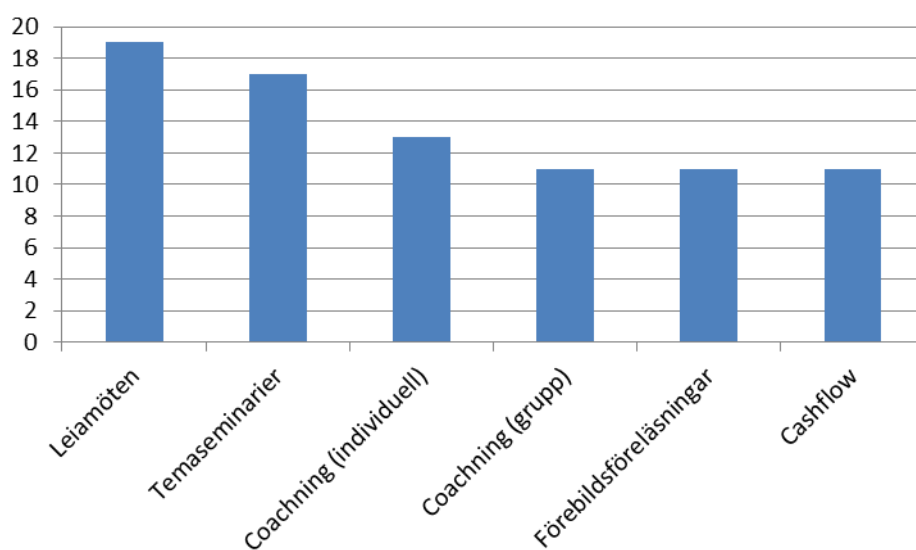
Sammanställningen av de halvårsvisa enkäterna visar att 16 av 20 företag, dvs 80 %, har accelererat i betydelsen att de uppfyller minst två av fem aspekter av acceleration. Därmed är det 4 företag, dvs 20 %, som inte kan sägas ha accelererat. Av de 16 företag som har accelererat är det 9 stycken som har ökat sin omsättning, 4 stycken som ökat antalet anställda och 5 stycken som ökat antalet praktikanter. De 4 företag som ägs av personer i Leia Accelerators projektledning har stått för 3 av 9 fall av ökad omsättning, samtliga fall av ökat antal anställda och 2 av 5 fall av ökat antal praktikanter. Samtliga av dem som accelererat har gjort det i form av ökat antal samarbeten med Leior och/eller andra företag. 13 av 16 företag som accelererat har gjort det genom ökat antal köpta externa tjänster. Den vanligaste formen för acceleration bland företagen på Leia är därmed samarbeten med andra företag inom och utom Leia följt av köp av externa tjänster. Den ovanligaste formen för acceleration är ökat antal anställda följt av ökat antal praktikanter. Några av företagen har ökat sin egenarbetstid under sin tid på Leia. Av de 7 företagare som svarat på den frågan har alla utom en ökat sin arbetstid. Accelerationens typ illustreras i *Figur 2* nedan.



Figur 2. Typ av acceleration i företagen på Leia Accelerator

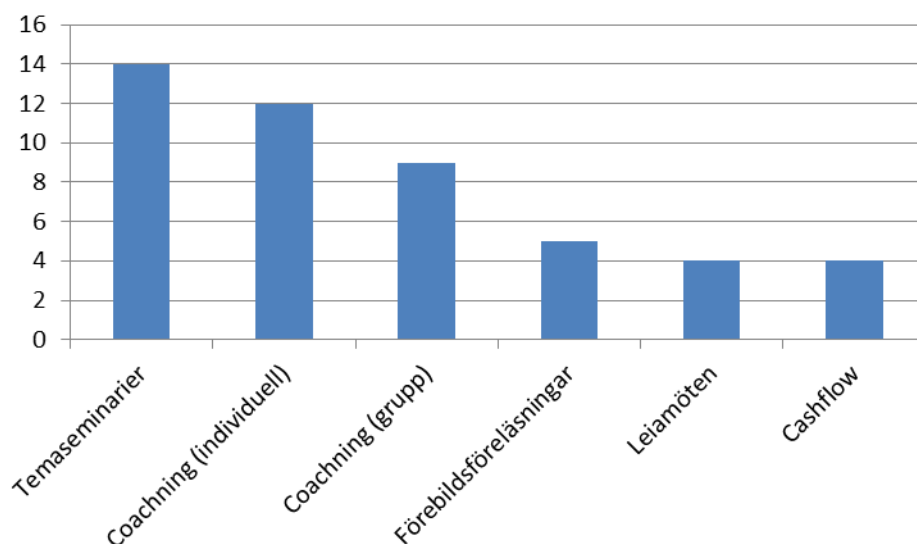
Nyttan med Leias metod

Med hjälp av en extra enkät hösten 2011 undersöktes vilka delar av Leia Accelerators metod för att accelerera jämställt företagande som varit till störst nytta för företagarna. Av de 19 svarande hade samtliga deltagit vid Leia-möten, som arrangeras regelbundet för att utbyta information om företagshotellet och aktuella projekt. De temaseminarier som arrangerats på temana effektivitet, sälj och råd har besökts av nästan 90 % av de företagare som svarat på enkäten. Individuell coaching, där varje företagare träffat en coach på egen hand, lockade nära 70 % av de svarande. Gruppcoaching, där flera företagare coachas gemensamt, nyttjades av knappt 60 %. Även förebildsföreläsningar, där framgångsrika företagare föreläst på Leia Accelerator, lockade 60 %. Samma andel av företagarna, 60 %, har deltagit vid Cashflow som är ett sällskapsspel som övar upp förmågan att öka företagets lönsamhet. Deltagandet vid de olika aktiviteterna illustreras i *Figur 3* nedan.



Figur 3. Deltagande vid Leia Accelerators aktiviteter

Den upplevda nyttan med de olika aktiviteterna på Leia Accelerator varierar. Företagarna uppger sig ha haft mest nytta av temaseinarierna i sin företagsutveckling, följt av den individuella coachningen. Gruppcoachningen kommer på tredje plats och därefter följer i fallande ordning förebildsföreläsningar, Leia-möten och Cashflow. Den upplevda nyttan illustreras i *Figur 4* nedan.



Figur 4. Upplevd nytta av Leia Accelerators aktiviteter

Nedan ges några exempel på hur de olika aktiviteterna i Leia Accelerator har bidragit till att utveckla företagen. Citaten är hämtade från företagarnas svar på den extra enkäten.

”Individuell coaching för att komma vidare i mitt företag när jag ’kört fast’. Gruppcoaching bra att känna att andra har liknande problem som jag. Temaseminarier ger en spark i baken att komma igång med sälj och råd.”

”Både individuell och gruppcoaching har hjälpt mig att hålla spåret och våga i mitt företagande. Det ger också kontakter och vi Leior kommer närmare varandra. Caschflow spelet har gjort att jag tänker ekonomi på ett annat sätt nu. Temaseinarierna och förebildsföreläsningarna har också varit utvecklande med input och fylla på. Leia-mötena ser jag mer som informationstillfällen för att få hotellet att flyta och få reda på vad som händer i projektet”

”Coachningen: mod och ansvar att kliva in i företagarskorna. Råd: att skaffa ett råd har givit företaget en stor skjuts framåt i tydlighet, acceleration och professionalitet. Förebildsföreläsningar: ’kan hon kan jag’, inspiration andra som tar plats i sitt företagande.”

”Jag tyckte att säljkursen var himla bra och konkret, har redan satt igång och ringa... Sedan har jag uppskattat den coaching jag fått, det har liksom hållit mig på spåret. Att träffa andra och få prata om olika frågor har gett idéer till utveckling”

Framgångar och bakslag

Under sin tid på Leia Accelerator har företagen upplevt både framgångar och bakslag. Några av de framgångar som nämns är nya uppdrag, samvaron och samarbetena på Leia, marknadsföring som givit resultat samt att de kurser som planerats blivit av. Några av de bakslag som nämns är att det går trögt i företagandet, att det är svårt att nå ut till rätt kundgrupp, att det varit mycket jobb för lite pengar samt lågt deltagarantal vid aktiviteter.

Nedan ges några exempel på framgångar och bakslag som företagarna upplevt. Citaten är hämtade från företagarnas svar på den halvårsvisa enkäten.

”Framgångar: samvaro och samarbete med kollegor ett stort plus och skapat flera idéer.
Bakslag: svårt med marknadsföring, nå ut till rätt kundgrupp.”

”Jag har börjat sälja in hela utbildningar till större organisationer.”

”Jag har fått finansiering för min bok som kommer ut i maj.”

”Jag har fått avtal med några företag och utökat mitt samarbete och nätverk.”

”Jag har börjat en ny utbildning, fått nya oväntade uppdrag, anställt en person på halvtid. Tyvärr har en annan slutat (avdelningen bakslag). Jag har fått nya vänner och lärt mig mer om styrelsearbete i praktiken. Jag har gjort en felfakturering och Arbetsförmedlingens coach-uppdrag har minskat.”

”Det här året har känts trögt rent ekonomiskt. Har bjudit på gratis aktiviteter varje tisdag men få kommer. Det som är roligt är att en student skrivit sin uppsats om mitt arbetsområde och utvärderingarna har varit mycket bra. Men det känns som om jag fortfarande inte har det flyt jag skulle behöva för att få det hela att gå runt.”

”Inga speciella bakslag, det har bara tagit en massa pengar att ha rummet, men jag behöver det för att utveckla företaget. Jag har även satsat rejält på fortbildning detta år – en investering som ännu inte gett utdelning. Säljutbildningen i höstas var bra – jag har fått mer skjuts på säljet nu. Framtiden ser hoppfull ut. En annan framgång är att eventuellt få igång ett litet forskningsprojekt om min behandlingsmetod i samarbete med universitetet.”

Mer info om Leia Accelerator

Besök gärna Leia Accelerators hemsida, www.leia-accelerator.se

En investering för framtiden



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala
utvecklingsfonden