



...inte bara nollor och ettor...

Entreprenörer inom IKT



Power Lake AB

ADRESS Stagneliusvägen 23, 6tr, SE-11259 Stockholm
TEL +46 (0)8-6562775 • MOBIL +46 (0)70-6730790
www.powerlake.se • barbro.fransson@powerlake.se

...inte bara nollor och ettor...

Entreprenörer inom IKT

Power Lake AB

Postal address: Stagneliusvägen 23, 6tr, SE-11259 Stockholm
Tel: +46 (0)8-6562775, Mobil +46 (0)70-6730790
www.powerlake.se barbro.fransson@powerlake.se

...inte bara nollor och ettor...

Entreprenörer inom IKT

Andelen kvinnor som startar företag inom området informations- och kommunikationsteknik (IKT) är låg. En sammanställning av affärsinformation¹ visar att endast 11 % av nyföretagare inom IKT är kvinnor medan de i samtliga branscher utgör 33 %. En orsak till denna obalans kan vara att andelen kvinnor som studerar IKT vid universitet och högskolor är låg och att företagandet följer detta.

För att synliggöra kvinnor som driver företag inom IKT fick Power Lake AB i uppdrag av Tillväxtverket att genomföra intervjuer med 10 IKT-entreprenörer. Tillväxtverket arbetar bl.a. med insatser som gör kvinnors företagande mer synligt. Det handlar om att lyfta fram företagarkvinnor och förebilder på olika sätt, att ta fram fakta och statistik samt att arbeta med attityder till kvinnors företagande.

Den här rapporten är ett tillägg till ett uppdrag som Power Lake AB haft hos UNCTAD (FN:s konferens om handel och utveckling), där *Kvinnors entreprenörskap och innovationer* studerats.

Intervjuerna genomfördes efter följande områden:

- Företag och affärsidé
- Utbildning och bakgrund
- Entreprenöriell motivation och vägval
- Entreprenöriella beteenden och kompetenser
- Entreprenörsanda
- Tillväxtstrategi
- Råd till ung entreprenör inom IKT
- Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Kvinnor som är entreprenörer inom IKT är, liksom kvinnor och män i övriga branscher, en heterogen grupp. De varierar i ålder, bakgrund, utbildning och deras verksamhet skiljer sig beroende på vilken del av branschen de är verksamma inom.

Fallstudierna bygger på intervjuer med 10 IKT-företagare. Ambitionen har varit att få en spridning mellan företagens verksamheter (SNI-kod), hur länge personen varit verksam i branschen, utbildning och bostadsort (geografisk spridning). Slutligen har målsättningen varit att studera företag som erbjuder någon form av internetjänst.

¹ Hellström, M, Computer Sweden tisdagen 8 mars 2011, "Bara byggsektorn är sämre på kvinnligt företagande" .
Källa: www.par.com

Vid urvalet var ambitionen att kvinnorna skulle äga 50 % eller mer av aktierna och/eller vara vd för företaget. För att kunna skildra hur unga ibland startar företaget tillsammans med studie- eller arbetskamrater har detta urvalskriterium frångåtts i några fall men de utvalda kvinnorna är då vd och äger minst 25-30 % av företaget de är verksamma vid. En företagare som ingår i studien är ensam ägare men inte verksam som vd idag.

Intervjuerna har genomförts per telefon. Därefter har finansiella data från Bolagsverket samlats in och sammanställts för senaste fem åren fram t.o.m. 2009². Intervjupersonerna har därefter beretts tillfälle att granska allt material och rätta eventuella felaktigheter.

IKT-sektorn har förändrats sedan nittioalet då den gängse bilden av IKT entreprenören var bilden av en ung nörd³. För att spegla detta kallas rapporten ...inte bara nollor och ettor...Entreprenörer inom IKT.

IKT är en ung bransch. Den är känd för akronymer, förkortningar och anglifieringar. I den här rapporten har uttryck som är vanliga i branschen använts vilket innebär att några engelska beteckningar ingår med en förklaring på svenska. I avslutande kapitel lämnas en kort beskrivning av begrepp. Begreppet IKT har konsekvent använts (från engelskans ICT dvs. Information and Communication Technology) eftersom IKT bättre än IT speglar vad verksamma arbetar med.

Ett stort tack till alla medverkande företagare som bidragit med sin tid och sitt engagemang och med att läsa och granska att texterna skildrar verksamheten på ett korrekt sätt. Tack ska ni ha för all hjälp! Det är min förhoppning att skildringen ska inspirera kvinnor till att utbilda sig och/eller starta företag inom IKT.

Ett stort tack till stöd och support som jag fått från tekn. dr. Maria Udén vid Luleå Tekniska Universitet.

Att genomföra en studie som denna på kort tid ställer krav på stödresurser. I studien har Lilian Rosenberg, LR Marketing svarat för att göra intervjuanteckningar och Viera Larsson har svarat för formgivningen av omslagen. Ett stort tack till er båda!

Stockholm 2011-04-25

Barbro Fransson
Power Lake AB

² Vid brutet räkenskapsår är sista året 2009/2010 i vissa fall. Endast data under tid företagaren har aktiebolag redovisas. Vissa företagare kan ha haft enskild firma och sedan bytt associationsform varför verksamhetstid inte sammanfaller med redovisningen.

³ Nationalencyklopedin: Nörd, enkelspårig och något löjeväckande person med fanatiskt detaljintresse men förment undermålig social kompetens. <http://www.ne.se/n%C3%B6rd>

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. DATATAL FÖRSÄLJNING AB	7
2. DIGITALWEBBMEDIA I SKANDINAVIEN AB	10
3. HAPPYWORKS AB.....	13
4. HEIDI HARMAN AB	16
5. LEARNWAYS IN SWEDEN AB.....	20
6. MACOMEDIA AB	23
7. ONE DAY INTERACT AB	26
8. PP7 AFFÄRSSYSTEM AB.....	29
9. PREDUKTO AB	32
10. SYSTEMVETARBOLAGET I SVERIGE AB	35
11. ORDLISTA.....	38
12. INTERVJUGUIDE	40

Tabell 1: Företag som ingår i studien ...inte bara nollor och ettor...

Nr	Företag	Entreprenör	Ägarandel	Verksamhet - SNI	Vad IKT företaget gör	Lokalisering	Startår	Omsättning i SEK 2009 eller 2009 /2010	Ant. anst.	Webb adress
1	Datatal Försäljning AB	Anne-Mari Geitz, vd	50 %	62010 Dataprogrammering, utveckling av programvaror, hemsidor och programmering, 62020 Datakonsultverksamhet - utveckling av datasystem 68203 Uthyrning och förvaltning av egna eller arrenderade, andra lokaler	Datatal Försäljning AB utvecklar och säljer plattform för datorstödd telefoni, abonnemangstjänster för fax, sms och talsvar samt egenutvecklade appar.	Visby, Gotland	1991	12 759 000	15,2	www.datatal.se
2	Digital-Webb-media i Skandinavien AB	Annelie Hult, vd	65 %	47914 Postorderhandel och detaljhandel på internet med datorer och annan elektronisk utrustning 68203 Uthyrning och förvaltning av egna eller arrenderade, andra lokaler	DigitalWebbMedia erbjuder tjänster inom CMS (Content Management System) Portaler, IOD (Information On Demand samt tjänsten SMARTDRIVING.	Västerås	2006	2 744 888	1,5	http://www.dwm.se
3	Happy-works AB	Cecilia Sköld, vd	25 %	70220 Konsultverksamhet avseende företags organisation	Happyworks erbjuder bl.a. projektledning, grafisk formgivning, Flashutveckling samt skräddarsydda webbaserade utbildningar.	Västerås	2010	1 280 281	4	www.happyworks.se
4	Heidi Harman AB (geekgirl-meetup)	Heidi Harman, vd	100 %	62010 Dataprogrammering 63110 Databehandling, hosting o.dyl. 90010 Artistisk verksamhet	GeekGirlMeetup.com är en un-conference, dvs. ett deltagardrivet möte för intresserade av webb, kod och affärs-utveckling.	Stockholm	2008	1 078 301	1	http://www.heidiharman.com
5	Lernways i Sweden AB (Bag of Fun AB)	Karin Beckérus, vd	30 %	85594 Personalutbildning (64202 Holdingverksamhet i icke finansiella koncerner)	Lernways producerar utbildningar inom områdena miljö och arbetsmiljö, bemötande/ledarskap, teknik samt hälso- och sjukvård . LMS (Learning Management System) används.	Stockholm	1997 (2003)	4 156 659 (0)	7	http://lernways.com

Nr	Företag	Entreprenör	Ägarandel	Verksamhet - SNI	Vad IKT företaget gör	Lokalisering	Startår	Omsättning i SEK 2009 eller 2009 /2010	Ant. anst.	Webb adress
6	Maco-Media AB	Lena Törner, vd	100 %	62020 Datakonsultverksamhet (utveckling av datasystem)	MacoMedia AB, erbjuder kund utbildningar i Microsoft, Adobe, m.m.	Solna	1998	1 187 510	2	http://www.macomedia.se
7	One Day Interact AB	Malin Hydén, vd	30 %	70210 PR och kommunikation samt 85600 Stödverksamhet för utbildningsväsendet	One Day Interact AB är en interaktiv designbyrå som arbetar med webbplatser, e-Learning och digitala identiteter.	Stockholm	2008	4 454 529	5	http://www.onedayinteract.se
8	PP7 Affärssystem AB	Birgitta Bååth	100 %	62010 Dataprogrammering	PP7 Affärssystem AB utvecklar och implementerar kompletta affärssystem för bygg- och anläggningsbranschen.	Nora	1990	3 146 007	5	www.pp7.se
9	Predicto AB	Tiina Läärä, vd	75 %	70220 Konsultverksamhet avseende företags organisation	Predicto AB erbjuder egenutvecklade utbildningar inom miljö och vårdområdet.	Stockholm	2003	1 576 881	2	www.predicto.se
10	Systemvetarbolaget i Sverige AB (Snyggare-Internet)	Charlotte Carlsson, vd	50 %	62010 Dataprogrammering	Systemvetarbolaget i Sverige AB (Snyggare-Internet) erbjuder CMS (Content Management System) i form av eget verktyg, utveckling av webbstrategi inklusive sociala medier	Göteborg	2007	1 131 217	3	www.snyggare-internet.se

1. DATATAL FÖRSÄLJNING AB



"A och O är att vara utåtriktad, målmedveten och långsiktig samt att kunna sälja sig själv och sin affärsidé" säger Anne-Mari Geitz, vd för Datatal AB.

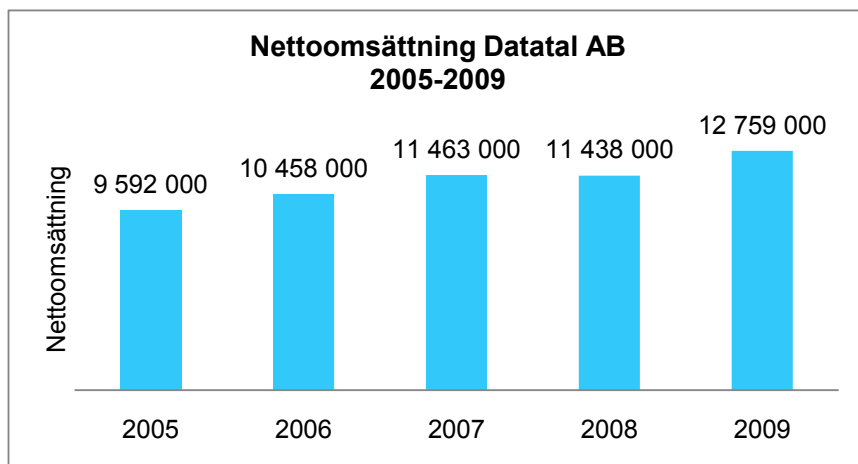
Företag och affärsidé

Datatal AB:s affärsidé har sedan starten 1991 varit att utveckla system för datorstödd telefoni. Datatal utvecklar och säljer en egen mjukvara. Idag består Datatals tjänster av:

- Plattform för datorstödd telefoni
- Abonnemangstjänster för fax, sms och talsvar
- Appar⁴ till Smartphones

Datatal grundades av Anne-Mari Geitz och hennes man som idag äger 50 % vardera. Anne-Mari är vd för Datatal AB. Datatal säljer sina tjänster via återförsäljare i Sverige och sedan något år även i Norge. Företaget flyttade 1993 från Stockholm till Visby där de varit lokaliserade sedan dess. Datatal har även försäljningskontor i Göteborg.

⁴ Appar är applikationer för Smartphones (smarttelefon som är en datorlik mobiltelefon).



Utbildning och bakgrund

Anne-Maris bakgrund är personalvetenskaplig med erfarenhet från ett eget rekryteringsföretag. Hennes man är civilingenjör.

När de startade företaget 1991 var det lågkonjunktur i Sverige och både Anne-Mari och hennes man hade en svacka i sina respektive verksamheter. Anne-Mari åtog sig att marknadsföra faxsystemlösningar enligt ett koncept hennes man låtit utveckla och detta såldes till bland annat Kronofogdemyndigheten och Apoteket. Detta blev starten i verksamheten som 2011 fyller 20 år.

Entreprenöriell motivation och vägval

Anne-Maris roll i företaget har varit att attrahera personal och behålla dem samt att svara för marknadsföring, försäljning och ekonomi.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

Varken Anne-Mari eller hennes man har någon teknisk utbildning inom IKT. Att de startade just denna verksamhet berodde bland annat på mannens intresse för teknik och att det fanns en efterfrågan just då hos Kronofogdemyndigheten. Anne-Mari förutsåg att det skulle finnas behov av tjänsterna även i framtiden.

Anne-Maris främsta kompetens är att hantera människor. Hon betonar under intervjun att man måste kunna hantera personal och kunder. Hon har inte haft någon mentor eller varit med i något företagsnätverk. Däremot har Anne-Mari själv varit mentor.

Datatal har sedan de flyttade till Visby fått finansiell hjälp från ALMI⁵ samt från Länsstyrelsen i Gotlands län och Gotlands kommun.

Datatal AB erbjuder:

- En komplett plattform för datorstödd telefoni (Flexi) med konfigurerbara funktioner och färdig-paketerade produkter för tidredovisning, konferens m.m. Möjligheten att utveckla och länka kundspecifika applikationer till systemet ger en kombination av standard-funktioner och "special-funktioner" i ett och samma system. För Flexi använder Datatal egenutvecklad programvara.
- Abonnemangstjänster för fax, sms och talsvar.
- Datatals egenutvecklade appar till s.k. Smartphones. Apparna är dels tilläggsfunktioner till Datatals egna telefonsystem (Flexi) dels fristående appar.

Datatals appar vänder sig till andra företag, Business-to-business (B2B); och är nyttoappar. Idag erbjuder man appar till iPhone, iPad och Android.

Exempel på appar som Datatal utvecklat är Servera Inventering och Matsäljarna Inventering (iPhone), med vilken man kan sköta lagerinventeringen on-line, Hyr-Lift (Android och iPhone), där man med en knapp-tryckning snabbt och enkelt kan ringa hyresdepå utan att behöva komma ihåg telefonnumret, DialApp (Android och iPhone) som gör att mobilen fungerar som en fast anslutning i växeln.

⁵ ALMI Företagspartner AB ägs av svenska staten, landstingen, regionförbunden och kommunala utvecklingsorganisationer. ALMI erbjuder finansiellt stöd och lån till nyföretagande och andra företag.

Entreprenörsanda

Några misslyckanden kan Anne-Mari inte peka på, förutom att hon vid konjunkturedgångar har tvingats varsla personal. Under det senaste året har sex personer varsplats. Att varsla personal är ett nödvändigt ont; när teknisk eller annan kompetens blir obsolet så är omstruktureringar nödvändiga, så är det tråkigt att behöva skiljas från kollegor, säger Anne-Mari.

Med facit i handen kan hon se att Datatal kunde ha accelererat tidigare. Kanske borde de ha tagit in en riskkapitalist för 10 år sedan för att kunna expandera mer. Men å andra sidan hade de då förlorat kontrollen över företaget. Allt överskott har återinvesterats i verksamheten. I det avseendet är Anne-Mari ingen risktagare utan hennes företagsprofil är mer kontrollerad med stolthet i det som de åstadkommit.

Tillväxtstrategi

Idag är tillväxten inom app-området kraftfull och Datatal har utvecklat ett antal egna appar. Deras befintliga talsvarsprodukter hittar också nya marknader och former för vidareutveckling där hostade⁶ tjänster öppnar upp för framtiden.

Begränsande för Datatals möjlighet att växa idag är:

- LAS där Ann Marie anser att det är viktigt att se över och höja undantagstaket till 20 anställda i stället för 10 som idag.
- Att kostnaderna för sociala avgifter är för höga.

Däremot ser Anne-Mari inga behov av att reformera utbildningsområdet. Hon kan anställa eller hyra in personal globalt och på så sätt få den kompetens Datatal behöver.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Om Anne-Mari skulle ge råd till en ung kollega som vill in på IKT-området så är det inte utbildning vid någon teknisk högskola som hon i första hand tänker på. Hon betonar vikten av att ha en hållbar affärsidé. Man måste vara medveten om att det krävs mycket uthållighet för att driva ett företag. För att lyckas krävs ekonomiskt kunnande. A och O är att vara ambitiös och utåtriktad samt att kunna sälja sig själv och sin affärsidé. Kanske borde universiteten ha en tillvalskurs i hur man startar och driver företag så att studerande får den kompetensen, säger Anne-Mari.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Anne-Mari har bara haft fördelar av att vara kvinna i en mansdominerad bransch genom att hon märks.

⁶ Att hyra istället för att köpa.

2. DIGITALWEBBMEDIA I SKANDINAVIEN AB



...”man måste inte ha en akademisk utbildning för att bli entreprenör. Ska man bli hjärnkirurg måste man ha det, men för att bli IKT-entreprenör är det annat som gäller”, Anneli Hult, vd för DigitalWebbMedia i Skandinavien AB.

Företag och affärsidé

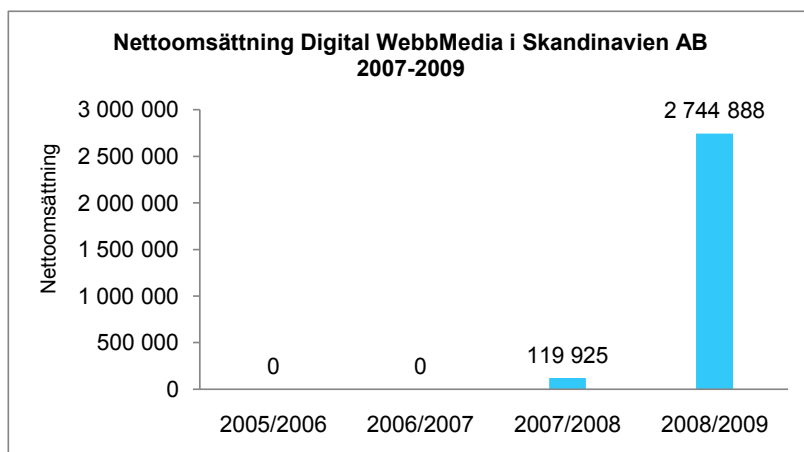
DigitalWebbMedia i Skandinavien AB (DWM) grundades 2007 och ägs till ca 65 % av Anneli Hult. Anneli är vd för företaget.

DWM arbetar inom tre olika affärsområden:

- CMS⁷; innehållshanteringssystem, system för att hantera och publicera informationsinnehåll på webbplats.
- Webbportaler, med eller utan interaktion.
- IOD (Information On Demand) är ett system för att knyta samman och kvalitetssäkra datakällor inom ett företag till en punkt.

Samtliga tjänster är webbaserade, vilket innebär att inga installationer av programvaror behövs.

⁷ CMS (Content Management System) innehållshanteringssystem, webbpubliceringssystem; system som ger möjlighet till enkel uppdatering av en webbplats oavsett HTML-kunskaper; i regel databasbaserat (med dynamiska sidor) och åtkomligt via webbläsare (för behöriga).
<http://www.datatermgruppen.se/>

**DWM erbjuder:**

- CMS (Content Management System), dvs. innehållshanteringsystem, webbpubliceringssystem; system som ger möjlighet till enkel uppdatering av en webbplats oavsett HTML-kunskaper; i regel databasbaserat (med dynamiska sidor) och åtkomligt via webbläsare (för behöriga).
- Portaler, med eller utan interaktion
- IOD (Information On Demand) är en tjänst som syftar till att knyta samman och kvalitetssäkra alla datakällor inom ett företag till en punkt

Samtliga produkter är helt webbaserade, vilket innebär att inga installationer av programvaror behövs.

Utbildning och bakgrund

Vägen in i IKT-sektorn har inte varit snörrät för Anneli. Hon har inte studerat vid universitet. Från metallurgisektorn tog hon sig in i IKT-branschen genom självstudier och ett brinnande intresse. Idag arbetar hon en del med systemering (IKT-arkitektur) men programmerar inte själv.

Entreprenöriell motivation och vägval

Anneli har drivit företag sedan 1994 inom vitt skilda branscher; reklam, tillverkning och fastighetsverksamhet (klimatsystem). Hennes motivation har varit att kunna påverka och att få verkställa en idé. Drivkraften har varit en stor portion nyfikenhet och en vilja att lära.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

Några hinder i företagandet kan inte Anneli erinra sig, bortsett ifrån att det varit snårigt med skatter. Om man ska vara entreprenör behövs inte en kompetens utan en bred kompetens, menar Anneli.

Anneli har inte haft någon mentor, men har haft stor nytta av affärspartners och nätverk som hon varit involverad i. För några år sedan var hon mentor för andra företagare hos ALMI⁸. Det samhällsstöd som DWM fått har bestått i en konsultcheck från Länsstyrelsen i Västmanland.

Entreprenörsanda

När det gäller entreprenörsanda tror Anneli att det är viktigt att våga satsa. Man får inte vara rädd för att misslyckas. Om man inte vågar satsa på det man tror på blir det inget resultat.

Anneli har inte erfart några misslyckanden men konstaterar att hon kunde ha varit tydligare med förväntningarna på sina affärspartners vid några tillfällen.

⁸ ALMI Företagspartner AB ägs av svenska staten, landstingen, regionförbunden och kommunala utvecklingsorganisationer. ALMI erbjuder finansiellt stöd och lån till nyföretagande och andra företag.

Tillväxtstrategi

DWM har en affärsplan som fastlägger hur expansionen ska gå till under de närmaste 3-5 åren. I expansionsplanen ingår att skala upp de tjänster som DWM har utvecklat och säljer idag. I förstone planerar de att fokusera på att säkra hemmamarknaden i Sverige och senare vända sig utomlands. Anneli betonar att för att bli framgångsrik företagare är det viktigt att ha en bra affärsplan.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Om Anneli skulle ge en ung kollega råd så tycker hon att man ska fokusera på det man tror på och ta hjälp av en mentor. Det är viktigt att göra en affärsplan. Personliga egenskaper som är viktiga är envishet och en vilja att lära nytt.

Unga som vill bli IKT-entreprenörer ska vara medvetna om att man inte måste ha en akademisk utbildning. Ska man bli hjärnkirurg måste man ha det, men för att bli IKT-entreprenör är det annat som gäller, säger Anneli. Det viktiga är inte vilken utbildning man har utan viljan att lära samt att skapa och driva företag. Viljan att lära sig mer om IKT-området är viktigare än formell utbildning. Sedan måste man självfallet känna till vilka programmeringsspråk det finns. Anneli rekommenderar kvinnor med idéer inom IKT att ta hjälp av ALMI eller andra organisationer som hjälper företagare.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Anneli tycker inte hon varit diskriminerad som kvinna inom IKT-branschen. Hon har tidigare jobbat med försäljning inom andra mansdominerade branscher och då tyckte hon att hon fick mycket uppskattning för att hon var kvinna. Hon berättar att när hon var i 20 års-åldern fick hon visa att hon var vass för att andra skulle lyssna på henne. Samhället har förändrats mycket och från den position Anneli har nu har hon en del fördelar av att vara kvinna genom att hon får uppmärksamhet.

3. HAPPYWORKS AB



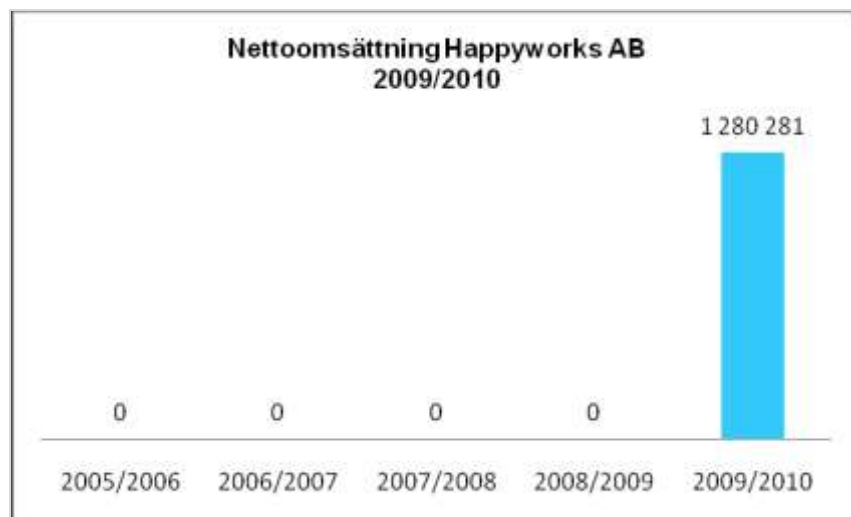
"Det ska vara roligt att lära sig, det går så mycket enklare då", säger Cecilia Sköld, vd för Happyworks.

Företag och affärsidé

Happyworks AB:s affärsidé är att erbjuda skräddarsydd och upplevelserik webbaserad utbildning till större företag och organisationer. För att uppnå detta integreras grafik, film samt interaktiva övningar och reflektioner som engagerar användaren. Det ska vara roligt att lära sig, det går så mycket enklare då, säger Cecilia Sköld.

Happyworks tar fram många olika typer av utbildningar såsom till exempel introduktionsutbildningar för nyanställda, produktutbildningar, systemutbildningar och olika typer av kampanjmaterial. Utbildningarna är skräddarsydda vilket innebär att det är helt och hållet kundernas behov som styr innehåll och upplägg.

Cecilia berättar att ett uppdrag från början kan bestå i att ta fram en systemutbildning i ett ärendehanteringssystem, men under analysfasen visar det sig att det egentligen inte är systemet som är krångligt. Det ligger andra faktorer bakom som gör att användarna inte använder systemet. Det kan vara att det finns andra enklare verktyg eller att man har arbetat på sitt sätt under lång tid och man tycker att det fungerar bra. Det handlar då mer om att motivera och förändra attityder än om att lära ut funktioner i systemet.

**Happyworks erbjuder:**

- Projektledning
- Pedagogiskt upplägg och kreativ idé
- Grafisk formgivning
- Flash-utveckling
- Teknisk support

Happyworks erbjuder också skräddarsydda webbaserade utbildningar bl. a. i form av

- Föreläsningar
- Produktutbildning
- Systemutbildning
- Introduktionsutbildning
- Attityd och förändring
- Sälj- och kund-mötesträning

Utbildning och bakgrund

Happyworks grundades i början av 2010 av Cecilia Sköld tillsammans med Kent Andersson, Axel Dahlin och Anders Sällberg. De hade varit kollegor tidigare och var vana vid att arbeta tätt tillsammans. Cecilia Sköld är vd för Happyworks och övriga partners är styrelseordförande och ledamöter i styrelsen.

Cecilia utbildade sig till medieekonom på Interactive Media and Marketing Academy i Köpenhamn i slutet av 1990-talet och har sedan dess arbetat med e-utbildning⁹ och multimedia på flera olika företag. Vi var ett kreativt team som arbetat tätt tillsammans under flera år. Vi älskade det vi gjorde, men vi ville pröva att göra det på vårt eget sätt. Därför startade vi eget, berättar hon. Cecilia har ingen utbildning i att sälja eller att driva företag, men hon är en driven kreatör och grafisk designer med ett genuint intresse för information, kommunikation och pedagogik.

Entreprenöriell motivation och vägval

Det är viktigt för företagen att behålla kompetent personal, säger Cecilia. Det gör man genom att skapa attraktiva arbetsplatser där medarbetarna känner att man satsar på dem, kompetensutveckling är en viktig del av detta. Samtidigt kan företagen tjäna mycket på att utbilda sina kunder, genom kampanjer och kunskapsmarknadsföring. Målsättningen är att alla Happyworks utbildningar ska vara upplevelserika och pedagogiska vare sig de riktar sig till företagens anställda eller mot slutkunder.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

Happyworks har funnits i knappt ett år när intervjun genomfördes och under det första halvåret gick mycket tid åt till att planera och styra upp verksamheten. De har fått många intressanta uppdrag via rekommendationer och idag har de ett ramavtal med en av Sveriges största banker. Nu har vi skapat oss ett namn, säger Cecilia, och nu är det upp till oss att förvalta det.

Happyworks fick snabb hjälp med finansieringen av ALMI¹⁰ under förutsättning att banken gick in med en lika stor summa. De erbjöd även en mentor som hon är mycket nöjd med. Hon anser att

⁹ Webbaserad utbildning, e-utbildning, webbutbildning, webbkurs, e-kurs, kurs via internet.

<http://www.datatermgruppen.se>

¹⁰ ALMI Företagspartner AB ägs av svenska staten, landstingen, regionförbunden och kommunala utvecklingsorganisationer. ALMI erbjuder finansiellt stöd och lån till nyföretagande och andra företag.

man bör vara ödmjuk och tacka ja till en mentor. Det finns även många bra nätverk med olika inriktningar för kvinnor. Som nystartat företag är det många som kommer med goda råd och förmaningar och det är viktigt att lyssna på lagom många.

Entreprenörsanda

Att begå ett misstag någon gång är inte ett lika stort misslyckande som att inte på bästa sätt ta tillvara de förutsättningar man har, säger Cecilia. Det är viktigt att ha en idé som man tror på, att våga ta risker och att lära sig att ta ett nederlag. Om du inte själv tror på din idé så gör ingen annan det heller, fortsätter hon.

Tillväxtstrategi

Företagets plan är att växa i den takt som är möjlig och att behålla samma nisch som idag. Enligt Cecilia behöver Happyworks verksamhet inte många kontor, det är styrkan med den här typen av tjänster. Vi vill gärna växa så småningom till att vara 10-15 anställda i Sverige och i framtiden etablera oss utomlands, berättar Cecilia. Liknande företag som har funnits i totalt år har cirka 20 anställda.

När det gäller produktutveckling arbetar Happyworks bland annat med socialt lärande med en helt ny typ av interagerande mellan kursdeltagare i utbildningarna.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Att vara företagare är en balansgång mellan att tro på sin idé och kunna ta emot råd och hjälp. Det kan kännas ovant att stå i rampluset och ta viktiga strategiska beslut. Det underlättar att etablera en öppen atmosfär som välkomnar kommunikation på arbetsplatsen. För Cecilia är det okej att inte alla är av samma uppfattning. Det kan vara det som utvecklar ett företag.

I IKT-branschen kommer hela tiden nya verktyg och ny teknik. Det är hjälpmedel för att kommunicera ett budskap eller ett sätt att ta fram en tjänst. Alla kan lära sig ett nytt verktyg, ett nytt sätt att jobba och fortsätta utvecklas. När Happyworks söker kompetens till sitt företag är det viktigare att personen har viljan och förmågan att lära sig än att personen behärskar en viss programvara.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Cecilia tror att det är viktigt att ta plats, stå på sig och ställa krav samt att kunna förmedla och argumentera för sina synpunkter och idéer. Låt dig inte slås ner av nej-sägare, tolka inte så mycket, fråga istället hur saker och ting ligger till och glöm inte att ha roligt och njut av din framgång.

4. HEIDI HARMAN AB

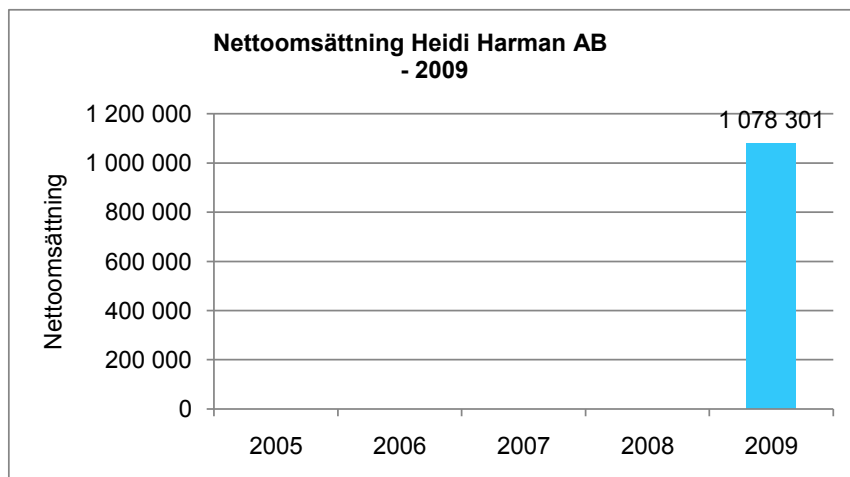


"Acceptera inte att saker och ting inte är bra nog. Kom istället med konstruktiva lösningar. Man måste lära sig att leva med oron att det kanske inte funkar och ändå fortsätta våga" säger Heidi Harman, vd för Heidi Harman AB och grundare av RunAlong.se och medgrundare av GeekGirls.

Företag och affärsidé

Heidi Harman AB erbjuder två tjänster:

- RunAlong, en kartbaserad bokningstjänst för kvinnor som vill ha sällskap när de är ute och springer.
- GeekGirlMeetup, en un-conference dvs. ett deltagardrivet möte för kvinnor som är intresserade av webb, kod och affärsutveckling i nyföretag. Syftet är att skapa nya lokala nätverk och lyfta företagarkvinnor som förebilder i IKT-branschen.



Heidi Harman AB erbjuder:

- RunAlong - en kartbaserad bokningstjänst som bl.a. erbjuder en community (nätmötesplats) där kvinnor kan hitta andra kvinnor som löpkamrater. Tekniken knyts samman genom API (Application Programming Interface) dvs. gränssnitt som gör det möjligt att i program och insticksmoduler utnyttja funktioner för vissa tjänster som finns tillgängliga i ett annat program eller i en funktionssamling.
- GeekGirlMeetup är en unkonferens dvs. ett deltagardrivet möte för kvinnor som är intresserade av webb, kod och affärsutveckling i nyföretag. Syftet är att skapa nya lokala kvinnliga nätverk och lyfta kvinnliga förebilder inom IKT-branschen.

Utbildning och bakgrund

Efter mediegymsnasiet med inriktning grafisk form och kommunikation började Heidi Harman arbeta som fotografassistent åt en reklamfotograf med bas i Stockholm och arbetsplats i New York och Frankrike. Under tiden fick hon lära sig vikten av att människor och teknik fungerar bra tillsammans. Efter ett år sa hon upp sig eftersom hon inte ville arbeta i en industri som skapar komplex hos unga flickor.

Under ett besök i New York fick hon av en slump höra talas om Kaospiloternas (The School of New Economy and Social Innovation) treåriga utbildning i Danmark¹¹. Det är en utbildning i samhällsförändringar genom projekt och företag för personer som vill lära sig hur idéer kan genomföras och samtidigt tjäna pengar. Det ena goda behöver inte motsäga det andra, menar Heidi.

Entreprenöriell motivation och vägval

Efter utbildningen i Köpenhamn kom Heidi fram till att hon ville arbeta med strategi och inte bara med teknisk produktion. Det är viktigt för henne att ha frihet i arbetet, att utvecklas och att utveckla egna projekt.

Efter sin utbildning har Heidi arbetat på webbyrån Bazooka, designbyrån Bleed i Norge, på Svensk Form, IFL (Institutet för Företagsledning vid Handelshögskolan i Stockholm) och webbyrån Starring.se med bland annat interaktionsdesign och strategiplanering.

¹¹ KaosPiloterne, Århus, <http://www.kaospilot.dk/>

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

2008 ansökte Heidi om ett bidrag från Vinnova (Verket för innovationssystem) för att utveckla projektet RunAlong, en hälsoportal med en nätmötesplats (community) där kvinnor kan hitta andra kvinnor som är intresserade av löpning. I många länder kan kvinnor inte jogga eller vandra ensamma men på RunAlong hittar de någon att göra det med, säger Heidi. RunAlong har fått 1 miljon från Vinnova som Heidi, forskaren Robin Teigland vid Handelshögskolan i Stockholm och teknikutvecklaren Andie Nordgren delade på. Heidi ser stora möjligheter att utveckla och förädla tjänsten ytterligare. För att hantera Vinnova projektet och andra tjänsteinnovationer som Heidi har planer på att utveckla, startade hon Heidi Harman AB.

Heidis senaste tjänsteinnovation är grundandet av Geekgirlmeetup.com, ett deltagardrivet möte för kvinnor som syftar till att skapa förebilder och locka unga tjejer till IKT-området. Alla kan bidra med sitt eget kunnande om tjänster på nätet. Bidragen kan bestå av att blogga, twittra eller att hålla en kort presentation och föra en dialog med övriga deltagare. Idén är att skapa lokala förebilder och bilda nätverk som leder till kunskapsutveckling och kompetensutbyte. Målgruppen är tjejer som är intresserade av webb, kod och affärsutveckling för nyföretagare och att stödja blivande IKT-entreprenörer. Det är viktigt att verksamheten är gratis för att unga tjejer ska kunna delta. Geekgirlmeetup.com finansieras genom sponsorer och drivs via Heidis aktiebolag Heidi Harman AB.

Entreprenörsanda

När Heidi varit på konferenser har hon träffat grundare av företag som senare har blivit hennes informella mentorer och hon själv har blivit mentor eller informell mentor åt andra.

Heidi är inte med i någon företagarförening. Däremot vann hon ett medlemskap i Handelskammaren. Dessutom är hon adjungerad ledamot i Almegas IT-kompetensråd och är rådgivare i AdvisoryBoard för inkubatorn FirstMovers.se. Hon har inte fått någon annan finansiell hjälp utifrån än de medel som projektet RunAlong.se fick från Vinnova.

Heidi tycker inte att det är pinsamt att misslyckas. Då har man i alla fall försökt, säger hon. Det största misslyckandet enligt henne är att inte våga pröva nya idéer. Själv säger hon sig ha misslyckats flera gånger när hon var hastighetsåkare på skridskor och den erfarenheten att "bita ihop och komma igen" är viktig, tror hon.

Heidi anser sig ta kalkylerade risker. Hon frågar sig alltid först vad det värsta scenariot kan bli innan hon provar.

Tillväxtstrategi

Heidi vill fortsätta att förädla sina idéer och utveckla tjänsteinnovationer. Inom 3-5 år ska RunAlong's teknik vara implementerad och idén distribuerad och Geekgirls ha mer ekonomiska muskler så att det genererar medel att investera i andra bolag.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Idag när det är så enkelt att kommunicera och bygga tjänster jämfört med tidigare så finns det inte någon ursäkt för att inte bygga upp det man vill och tror på. Acceptera inte att saker och ting inte är bra nog, kom istället med konstruktiva lösningar. Klart det kan vara lite oroligt ibland, man måste lära sig att leva med det och fortsätta våga, säger Heidi.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Å ena sidan så har jag haft väldigt bra folk kring mig, det har varit nästan bara killar som stöttat mig och pushat. Väl inne i branschen så finns det mycket stöd, entreprenörer stödjer varandra. Men jag upplevde starkt att jag var i behov av att lära känna fler kvinnor som är utvecklare; nyföretagande entreprenörer och "webb-tjejer" för att jämna ut statistiken. Det blev GeekGirlMeetup ett svar på. Nu har jag ett starkt nätverk, både bland killar och tjejer i branschen, avslutar Heidi.

5. LEARNWAYS IN SWEDEN AB



"En utvecklare bör behärska programmering, men också ha känsla för pedagogik och följa med i utvecklingen. En projektledare får gärna ha informatörsutbildning eller liknande - att kunna kommunicera effektivt i projekt är en återkommande framgångsfaktor."

"Det är också positivt om man har ett specialintresse för exempelvis musik, typografi eller film. Mångsidigheten kommer att befrukta det kreativa arbetet och lyfta fram det personliga anslaget" anser Karin Beckérus, vd för Learnways AB.

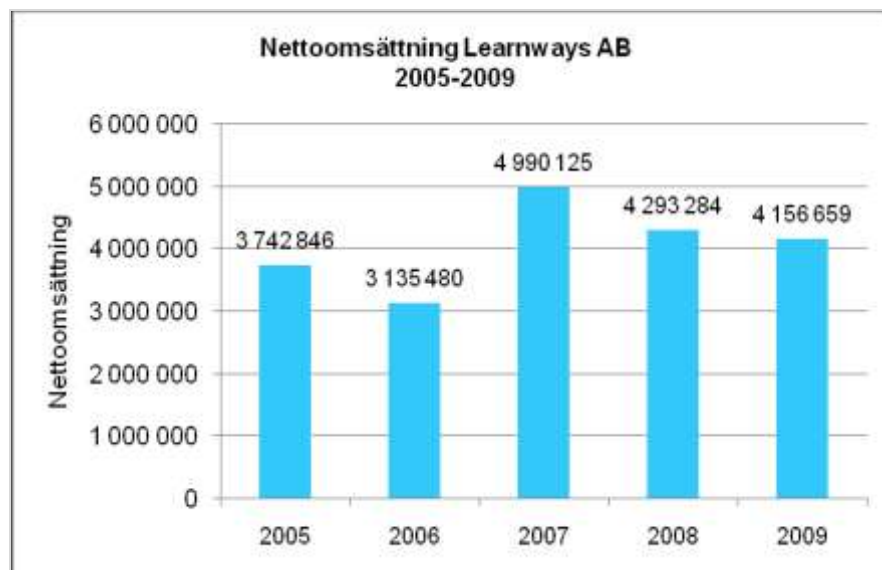
Företag och affärsidé

Learnways AB startades 1997 av fyra svenska storbolag. Learnways finns i Stockholm, Shanghai, Göteborg och Örebro.

Learnways arbetar med interaktiv pedagogik för webb och mobil, ofta i form av e-utbildning¹² med film och 3D-inslag. De flesta kundprojekten berör ämnen som miljö och arbetsmiljö, bemötande/ledarskap, teknik samt hälso- och sjukvård.

Learnways säljer även tjänster i egenutvecklat Learning Management System (LMS) som är ett webbstöd för att hantera e-utbildning, kompetensuppföljning och statistik. Learnways har ett aktivt arbete inom hållbar utveckling och socialt ansvar – något som genomsyrar verksamheten. Kunder är såväl global industri som små och medelstora företag samt offentlig sektor.

¹² Webbaserad utbildning, e-utbildning, webbutbildning, webbkurs, e-kurs, kurs via internet.
<http://www.datatermgruppen.se>

**Learnways erbjuder:**

Interaktiv pedagogik för webb och mobil, i form av e-utbildning med både film och 3D-inslag.

Tjänsterna är inom områden som

- miljö och arbetsmiljö
- bemötande/ledarskap
- teknik
- hälso- och sjukvård.

Learnways erbjuder även tjänster i egenutvecklat Learning Management System (LMS) som är ett webbstöd för att hantera e-utbildning, kompetensuppföljning och statistik.

Utbildning och bakgrund

Learnways ägs idag av fem av bolagets medarbetare. I styrelsen är 50 % kvinnor. Karin Beckérus är vd sedan 2010.

Karin har en bakgrund som journalist, kampanjledare och konsult vilket hon tycker att hon har haft nytta av. Journalistutbildningen genomgick hon på Poppius och hon har läst statsvetenskap på ett universitet och interaktiv pedagogik på Dramatiska institutet. För flera år sedan gick hon en starta eget-kurs.

Arbetsstyrkan på Learnways består av Flash-utvecklare/illustratörer, 3D-utvecklare, manusförfattare och projektledare. En stor del av medarbetarna har arbetat tillsammans sedan slutet av nittiotalet men under 2010 har teamet förstärkts med nya kreatörer.

Learnways specialkompetens är interaktiv pedagogik, som interaktiva e-utbildningar, mobila info-lösningar eller verktyg som används vid certifieringsprocesser. Företaget har vunnit pris för interaktiva utbildningslösningar för bland annat Polisen och Arbetsmiljöverket.

Entreprenöriell motivation och vägval

När personalen köpte varumärket och bildade nytt bolag var drivkraften ett starkt varumärke, stora kunder och inte minst lojaliteten mot kunderna och önskan att driva befintliga kundprojekt vidare. Learnways är internationellt sett ett litet företag, men kunderna och kundprojekten har alltid varit stora.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

Karin anser att en nyckelkompetens är att kunna kommunicera effektivt i både tal och skrift med kunder och medarbetare. På ett litet företag måste dessutom alla vara beredda att göra allt och tillsammans jobba sig igenom tuffa perioder. Man måste ha en förmåga att stänga av och inte bära med sig sin oro för företaget säger Karin. Att idrotta mycket och skriva musik hjälper henne att må bra och att orka med stressen.

Karin har inte haft någon mentor, bortsett från starka förebilder i form av kvinnor i ledande positioner i familjen. Hon är inte med i något formellt nätverk utan rådfrågar istället kollegor, styrelseordförande och privata nätverk vid behov. Learnways är med i en branschorganisation.

Företaget med nuvarande ägarbild har aldrig fått någon finansiell hjälp utifrån, utan alltid klarat sig på egna pengar.

Entreprenörsanda

Även om man jobbar mycket är det ändå otroligt roligt att få vara med och definiera en verksamhet – att ta ansvar och tro på att man tänker rätt. Vi får forma vårt eget företag utifrån vad vi tror på. Sen är det mitt jobb att se till att det blir lönsamt, säger Karin.

Karin anser att man inte ska vara rädd för att misslyckas. Genom att begå misstag kan områden identifieras där man behöver utvecklas och lära sig mer. För henne handlar ett misslyckande om att inte kunna kommunicera tydligt eller att inte förmedla rätt information. De flesta problem kan lösas med kommunikation, säger Karin. Det är viktigt att skapa en balans mellan trygga lösningar och nya moderna synsätt.

Karin anser sig inte vara någon risktagare, i alla fall inte vad gäller företagandet. Hon gillar att pröva nya idéer, samtidigt som hon är beredd att backa om de inte fungerar. På så sätt skapas en trygg bas med möjlighet att göra rätt satsningar.

Tillväxtstrategi

Planen är att växa med ett par medarbetare per år och att totalt vara 15-16 anställda inom 3-5 år. Mer vill Happyworks inte växa, företaget bör även fortsättningsvis vara individdrivet och behålla en personlig kontakt med kunderna. Om man blir för många finns en risk att "företags-själén" går förlorad, säger Karin.

Vi på Learnways vill ta ett socialt ansvar för våra anställda och för vad vi bidrar med i samhället, säger Karin. Ett ansvarstagande ger resultat både nu och i framtiden.

Behov av och tillgång till stöd utifrån

Om Karin fick önska sig något så skulle det vara att det skulle bli lättare för ett företag att växa, till exempel genom skattelättnader. Idag är kostnaderna för att anställa nya medarbetare oproportionerliga och tuffa att bära.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Karin anser att en IKT-företagare behöver ha en gedigen utbildning i botten men även erfarenhet av arbetslivets specifika och praktiska krav. Däremot behöver man inte nödvändigtvis vara högskoleutbildad. Olika funktioner kräver olika utbildningar. En utvecklare bör behärska sin programmering men också ha känsla för pedagogik och följa med i utvecklingen. En projektledare får gärna ha informatörsutbildning eller liknande - att kunna kommunicera effektivt i projekt är en återkommande framgångsfaktor. Det är positivt om man har ett specialintresse för exempelvis musik, typografi eller film. Idag är det kanske inte lika viktigt som tidigare att ha en genuin programmeringskunskap. Däremot behöver man ha en framåtblick och man bör också följa med sociala beteenden på webben.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerande bransch

Ibland kan det vara en fördel att vara kvinna i en mansdominerad bransch. Man sticker ut och får uppmärksamhet. Karin tycker att det är mycket lättare idag än när hon arbetade som chefredaktör i början på 1990-talet. Det personliga förtroendet måste upprättas oavsett kön, avslutar Karin.

6. MACOMEDIA AB



"Jag måste flyga fritt, det är inte pengarna som är drivkraften..." säger Lena Törner, vd för MacoMedia AB.

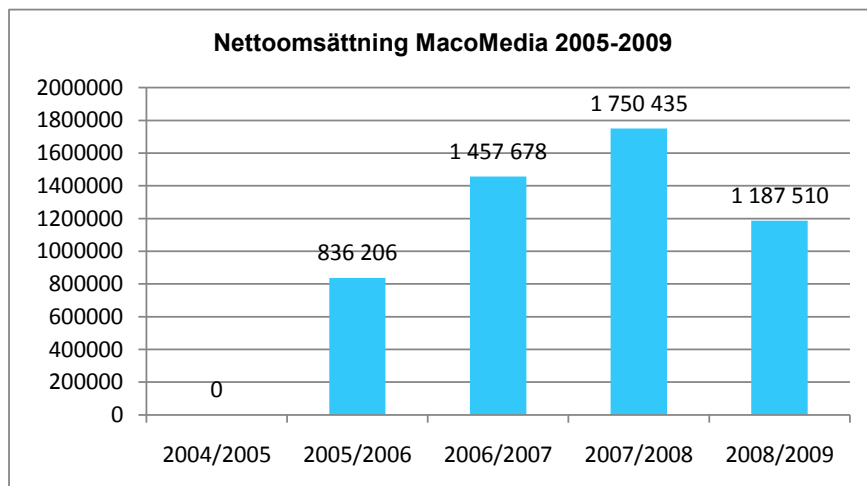
Företag och affärsidé

MacoMedia AB, erbjuder unika utbildningar som skapas i samråd med kunderna. Med kunden i fokus, bestämmer MacoMedia utbildningarnas innehåll, datum och genomförande med kvalité som utgångspunkt.

MacoMedia erbjuder kurser i:

- Microsoft
- Adobe
- Presentationsteknik
- Sociala medier
- Personlig effektivitet

Lena Törner är ensam ägare till MacoMedia. Hennes dotter sitter i styrelsen och har själv startat eget företag 2010. MacoMedia anlitar ett tjugotal konsulter för att genomföra utbildningarna. Lenas roll är att projektera, sälja, genomföra samt kvalitetskontrollera utbildningarna.

**MacoMedia erbjuder kurser i:**

- Microsoft
- Adobesviten
- Presentationsteknik
- Sociala medier
- Personlig effektivitet

Exempel på utbildningar är

- Office 2010 (Excel, PowerPoint, Word, Outlook, Project, Access),
- Bild och grafik (Photoshop, InDesign, Illustrator, Premierpro).
- Kurserna kombineras t.ex. Outlook och personlig effektivitet samt PowerPoint och/eller retorik.

Utbildning och bakgrund

Lena har arbetat 10 år som skolpsykolog i Kista och i Stockholms innerstad. Därefter sadlade hon om och arbetade som utbildare på Kodak och utbildningsansvarig på Liber IT. På IT-avdelningen såg hon att kommunikationen mellan tekniker och kunder/användare kunde förbättras och att navet ofta saknas mellan användare och tekniker. 1993 startade Lena företaget MacoMedia, först som enskild firma. I fem år var den en sidoverksamhet till Lenas heltidsanställning. 1998 började hon arbeta med företaget på heltid. Inriktningen var till att börja med utbildningar inom Adobe och Microsoft, därefter växte företaget i storlek och i efterfrågan på utbildningar.

Under lågkonjunkturen 2008-2009 när verksamheten gick trögt fick Lena förfrågan från Trygghetsrådet om att utbilda arbetssökande i social mediehantering. MacoMedias kursutbud växte. Numera erbjuder Lenas företag också utbildningar av många slag som personligt bemötande, personlig effektivitet och social mediehantering. Av ordinarie verksamhet är 70-80 % fortfarande inom IKT-området.

Lena arbetar mycket med att bygga relationer med kunderna. Det är viktigt att kunna kommunicera och att ha en relation med kunderna, minst lika viktigt som att ha kunskap inom IKT.

Lågkonjunkturen gjorde att Lena fick tid till annat än företaget. 2010 gav hon ut sin första skrift *Våga vilja företag* med råd och egna erfarenheter av att starta eget. Hon genomför seminarier, workshops och skriver debattartiklar i ämnet starta eget. Lena föreläser och hjälper företag och organisationer att starta och bygga interna nätverk för kvinnor.

Entreprenöriell motivation och vägval

För Lena har pengar aldrig varit drivkraften för att starta eget. Hon vill göra det hon brinner för och inte känna sig begränsad. Att vara egen företagare är det bästa jag gjort i hela mitt liv, säger Lena.

Entreprenöriella beteenden och stöd

På frågan om hur man från samhällets sida skulle kunna stödja kvinnor som är nyblivna företagare svarar hon att det behövs fler förebilder, inte konstruerade förebilder utan riktiga förebilder som tagit sig fram på egen kraft och för egen maskin. Det behövs också fler forum och

fler nätverk där kvinnor kan träffas och få reda på vilka möjligheterna är och vad som fungerar och leder till framgång.

Entreprenörsanda

Lena tycker att det finns en förskönad bild av att starta företag och inte någon bild som visar hur mycket slit det faktiskt är att driva ett företag och hur många kvälls- och helgskift man måste arbeta för att få verksamheten att fungera. Själv förstod hon det inte förrän hon startade eget. Man måste vara medveten om att många företag inte överlever och man måste verkligen vara beredd att satsa allt, säger Lena. Lena har aldrig haft någon mentor och hon tycker att den grupp som skulle behöva stöd är de företagare som kommit en bit på vägen och som befinner sig i en tillväxtfas. Fokus ska inte vara att få fler att starta utan att få dem som överlevt att fortsätta vidare.

Det saknas forum för affärsnätverk för kvinnor, enligt Lena. Därför har hon startat egna nätverk för affärskvinnor, Solna Matrona och Kista Matrona. Nätverken har blivit en stor framgång och växer nu med filialer även i andra delar av Stockholmsområdet. Under våren 2011 planerar hon att starta Bromma Matrona och Södermalm Matrona.

Tillväxtstrategi

Den viktigaste egenskapen för en företagare är enligt Lena att våga tänka annorlunda. Själv utvecklar hon sina utbildningar i samarbete med kunderna. Alla MacoMedias utbildningar är unika och är aldrig utarbetade i förväg eller schemalagda. Det är tufft att konkurrera med stora företag, men en styrka hos de små företagen är att de kan utveckla en personlig relation med kunden och leverera kvalitet.

I dagsläget har Lena inga anställda, men när konjunkturen vänder avser hon att anställa igen. I dagsläget arbetar hon med ett tjugotal lärare som är egna företagare. Hon avser att driva sitt företag på samma sätt framöver med nya kurser, nya lärare och konsulter.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Det är stor vikt att förstå att företagande är ett sätt att leva. Det är en annan livsstil, säger Lena. Viktigt i framtiden kommer också att vara att visa upp företagets värdegrund, miljöpolicy och sociala ansvar som vilka organisationer företaget stödjer och varför. Ett annat viktigt område att behärska framöver är social mediehantering, att nå ut och att underhålla kontakten med kunderna. Sist men inte minst är det viktigt att vårda kunden.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Lena säger att det fortfarande är ojämlikt mellan könen i IKT-branschen. Som enda kvinna i många manliga nätverk tycker hon att det är svårt att synas och märkas. Minoriteter syns inte, de försvinner i mängden. Hon upplever det inte som någon fördel att vara kvinna. Jag måste alltid prestera bättre än mina manliga kollegor, tröskeln att sälja in projekt är högre för mig än för en man, berättar Lena. Samtidigt tycker hon att det är en stor skillnad i attityd mellan äldre och yngre män. De yngre uppfattar hon som mer öppna och fördomsfria i sina attityder. Vid det här laget är hon van vid att vara den enda kvinnan i olika IKT-sammanhang. Av alla mina kunder är det inte fler än fem som har en kvinna som IT-chef eller IT-direktör så jag möter män överallt, säger hon.

Stora företag har jämställdhetsplaner och därför kan det vara lättare för en kvinna att arbeta där. Hon vet att många kvinnor som är IKT-chefer har ett behov av nätverk där de kan träffa andra företagarkvinnor. Det är förklaringen till att Lena Törner startade nätverk för kvinnor.

7. ONE DAY INTERACT AB



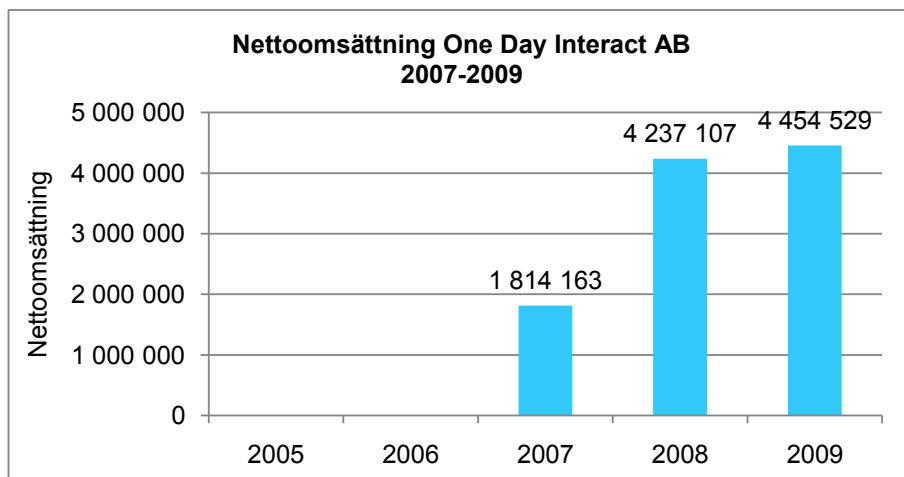
"En viktig förmåga när man driver ett företag är att kunna förverkliga idéer. Det hjälper inte att ha bra idéer om man inte kan utveckla och kommunicera dem. Att vara påläst och att ha ett genuint intresse för dem man vänder sig till är också viktigt", säger Malin Hydén vd för One Day Interact AB.

Företag och affärsidé

One Day Interact AB är en interaktiv designbyrå som använder lärande som strategi för att utveckla varumärken. Fokus ligger på kommunikation och digitala kontaktytor. Projekten kan gälla webbplatser, e-utbildning¹³ och digitala identiteter. Kunderna är företag och organisationer som vill utveckla sitt sätt att kommunicera och bygga relationer, såväl externt som internt. Exempel på kunder är AstraZeneca, Skandia, Eniro, Zilenzio, Fryshuset, LO, SKTF, Prevent, Skolverket och Migrationsverket.

Bolaget bildades 2008 då tre egenföretagare valde att slå ihop sina verksamheter. Vid starten var de fyra anställda och idag är de åtta. Bolaget ägs i dagsläget av fyra personer, de tre grundarna samt en extern person som äger 9 %.

¹³ Webbaserad utbildning, e-utbildning, webbutbildning, webbkurs, e-kurs, kurs via internet.
<http://www.datatermgruppen.se>

**One Day Interact erbjuder:**

verktyg för att kommunicera och att bygga relationer där lärande är en strategi för att utveckla varumärken.

Fokus ligger på organisationens kommunikation och digitala kontaktytor.

Tjänsterna kan vara

- webbplatser
- e-utbildning
- digitala identiteter

Utbildning och bakgrund

Malin Hydén är i grunden kulturvetare med inriktning på litteratur och hon har en masterexamen i konstvetenskap. Hon har också läst pedagogik och svenska. Under IT-boomen drev hon tillsammans med en partner e-utbildningsföretaget Clever Media AB, som blev uppköpt av Insite Interactive och som senare gick i konkurs.

Fokus har aldrig legat på IKT utan på hur man kan arbeta med IKT som verktyg för att kommunicera och bygga relationer.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

Enligt Malin är det positivt att ha en tvärvetenskaplig utbildning, det ger en bredare syn på det man gör. Ännu viktigare när man driver ett företag är förmågan att knyta kontakter och att kommunicera, säger hon.

Första gången hon startade företag tillsammans med en kollega fick de ett lån från ALMI¹⁴. På så sätt behövdes inget traditionellt banklån. Av ALMI fick de även utbildning och hjälp med att utarbeta en affärsplan. Det var väldigt värdefullt då. När hon startade sitt andra företag behövdes inte den hjälpen.

Entreprenörsanda

På frågan om vad ett misslyckande är har Malin inget direkt svar. Kanske kan man se varje missad offert som ett misslyckande. Man kan också se det som en möjlighet att hela tiden bli bättre. Det är viktigt att vara kreativ och att ha mod att vilja satsa. Det är viktigt att vara lyhörd och beredd på att se saker från olika håll. Självt anser hon sig vara en strukturerad risktagare. Hon har idag ingen mentor, men ser det som ett bra sätt att få stöd och inspiration. Malin Hydén har knutit många viktiga kontakter under sina 15 år i branschen som hon kan bolla olika frågor med. One Day Interact är dessutom med i Promise, en branschförening för e-utbildningsföretag.

Att One Day Interact rör sig i flera branscher ser hon både som en styrka och en svaghet. Det gör bolaget unikt men det kan samtidigt vara svårt att sätta en etikett på verksamheten.

¹⁴ ALMI Företagspartner AB ägs av svenska staten, landstingen, regionförbunden och kommunala utvecklingsorganisationer. ALMI erbjuder finansiellt stöd och lån till nyföretagande och andra företag.

Tillväxtstrategi

Hittills har företaget vuxit organiskt och de planerar att anställa nya medarbetare varje år under de närmaste 3-5 åren. Det finns för närvarande inga planer på att ta in externt kapital eller att köpa upp andra företag. Deras målsättning är att skaffa fler kunder i Europa.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Det gäller att ha en bra idé, men ännu viktigare är din förmåga att förverkliga dina idéer och att knyta kontakter. Dra nytta av dina styrkor och ta hjälp där du känner att du inte räcker till. Det är bra att vara påläst, säger Malin. Vilka är dina kunder och hur ser deras behov ut? Du behöver kunna förstå nyttan och värdet av det du erbjuder. Det är det som ska kommuniceras. Utbildning är viktigt, men den behöver inte alltid vara på det område som du verkar. Det beror lite på hur affärsidén ser ut. Tänk också på att det är viktigt att kombinera kompetenser och personer med olika egenskaper inom företaget. Alla behöver inte vara bra på allt.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Malin upplever inte att den bransch hon arbetar inom är speciellt mansdominerad. Det har kanske att göra med att företaget inte har stark teknisk inriktning. Det var annorlunda när hon var yngre, då kunde hon bli ifrågasatt. Kunder frågade efter utbildning och bevis på att hon kunde leverera. Idag har Malin erfarenhet som hon inte hade tidigare. Det känns som om ålder spelar större roll än könstillhörighet, sammanfattar Malin.

8. PP7 AFFÄRSSYSTEM AB



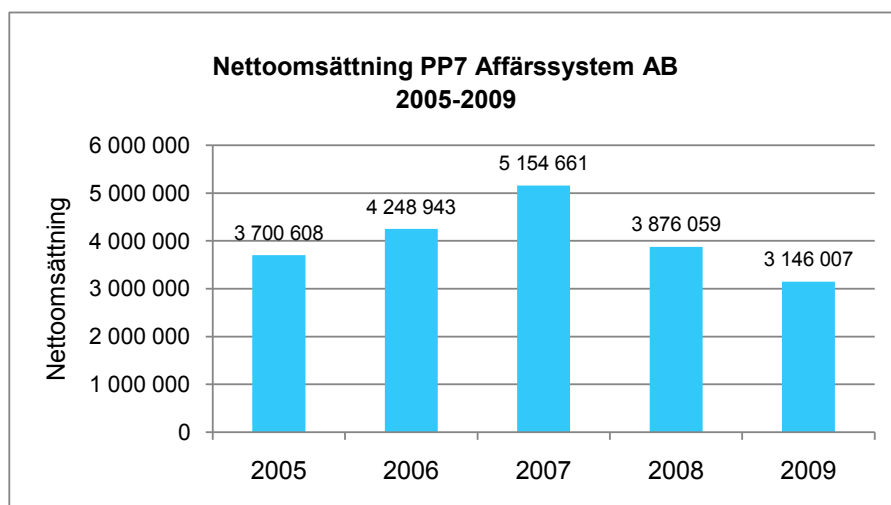
"Matematik är ett viktigt ämne om man ska arbeta med IKT. Men också kunskaper inom ekonomi och marknadsföring är viktiga om man ska driva företag", säger Birgitta Bååth ägare till PP7 Affärssystem AB.

Företag och affärsidé

PP7 Affärssystem AB:s utvecklar och implementerar kompletta projektsystem för

- byggverksamhet (entreprenad)
- installationsbranschen
- tjänstesektorn

Birgitta Bååth är ensam ägare till PP7 Affärssystem AB.



PP7 Affärssystem erbjuder:

utveckling och implementering av kompletta projekt-system för

- byggverksamhet (entreprenad)
- installationsbranschen
- tjänstesektorn

Det affärssystem som PP7 erbjuder är ett programpaket som tillgodoser ett företags behov av styrning och administration. Systemet innehåller moduler för redovisning, order- och lagerbehandling, produktionsplanering, tidredovisning och personaladministration.

Utbildning och bakgrund

Efter utbildning vid universitetet fick Birgitta anställning på ett konsultbolag. Hennes uppgift var att tillsammans med en annan konsult få kontroll över kostnaderna för ett datasystem vid BPA¹⁵.

BPA ville ha mer kontroll över projekten i form av en effektivare projektstyrning och lägre datakostnader. Det som utvecklades åt BPA kom att bli grunden i det som idag är PP7. PP7 har nu funnits som ekonomisystem för projektföretag i snart tjugo år. De senaste fem åren har utvecklingen varit helt inriktad på att skapa ett komplett affärssystem för projekterade företag.

Tanken är att kunderna enkelt ska planera projekt och småjobb, ha en grafisk översikt över affärsläget med full kostnadskontroll och automatisk fakturering och med uppdaterade to do-listor. Birgitta vill skapa ett system för projektstyrning, projektledning, tidredovisning och projektekonomi. Allt detta ska vara samlat på ett ställe så att kunden får överblick.

Entreprenöriell motivation och vägval

Birgitta har en högskoleutbildning inom ADB¹⁶ och ekonomi. När hon arbetade som konsult innan hon startade eget var persondatorn ännu i sin linda. Hon upptäckte då hur mycket mer man kunde åstadkomma med en persondator än med en stordator. Den insikten tillsammans med tjänsten hon utvecklat för BPA gav henne inspiration att starta PP7.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

PP7 har idag fem anställda. Före 2000 hade de fler anställda, men det var svårt för ett litet företag i Stockholm att anställa och behålla kompetent personal. De stora bolagen köpte antingen upp de mindre bolagen eller så lockade de över de anställda från de mindre bolagen med fördelaktiga löner och villkor. Birgitta valde då att flytta företaget till Nora, där hon och hennes man hade ett hus.

¹⁵ BPA var ett fackföreningsägt byggnadsföretag som startades på 1920-talet och 1986 noterades på börsen. I början av 1990-talet fick BPA ekonomiska problem i samband med den stora bank- och finanskrisen varefter större delen av företaget togs över av Peab.

¹⁶ Utbildning i ADB (Automatisk databehandling eller Administrativ databehandling) gavs vid universiteten på 70-80-talet.

Birgitta har aldrig haft någon mentor men är övertygad om att hon hade lyckats bättre när det gäller försäljning och att hon hade kunnat hävda sig bättre på marknaden om hon hade haft en mentor. Hon är nu med i nätverket TillväxtAlliansen, vilket hon har haft stor nytta av. Tidigare var hon även med i Företagarna. Hennes företag har nu fått finansiell styrka genom att ALMI¹⁷ och TillväxtAlliansen gått in med stöd för att utveckla bolaget för att kunna göra en exportsatsning.

Entreprenörsanda

När det gäller entreprenörsanda tycker Birgitta att man måste våga satsa, men hon ser inte sig själv som någon högrisktagare. Jag tittar aldrig bakåt, men ändå försöker jag att lära mig något av mina misstag, säger Birgitta. Hon tror att hon har lyckats inom IKT eftersom hon är en duktig utvecklare. Däremot är hon självkritisk i fråga om marknadsföring och försäljning.

Tillväxtstrategi

Planen för PP7 är att växa i Sverige, introducera systemet i Tyskland och därefter i England och att om cirka fem år ha en omsättning på 30 miljoner kronor. Birgitta ser ett stort behov bland företag att effektivisera och samordna projektportföljstyrning, projektledning och projektekonomi för att bli kostnadseffektiva. Människor kostar mer än maskiner, säger hon.

Hon påpekar att det idag inte finns någon högskoleutbildning i att leda företag inom tjänstesektorn som kombinerar ekonomi och IKT trots att tjänstesektorn svarar för cirka 65 % av det totala antalet företag på marknaden. De flesta tjänsteföretag arbetar med många projekt parallellt och deras styrning måste bli bättre.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Det är viktigt att ha en grundläggande utbildning innan man startar ett företag. När man utbildar sig lär man sig att lära säger Birgitta. Matematik är ett viktigt ämne om man ska arbeta med IKT. Kunskaper inom ekonomi och marknadsföring är också viktiga. Sen ska man ha en hög ambitionsnivå, enligt Birgitta. Birgitta vill även ge ett råd till blivande IKT-företagare att inte påbörja något innan man har tänkt färdigt. Hon varnar för att utveckla något som redan finns på marknaden.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Inom IKT-branschen blir kvinnor inte nedvärderade, säger Birgitta. Det har däremot hänt att hon blivit annorlunda bedömd för att hon är kvinna i privata sammanhang och inom den lokala politiken.

¹⁷ ALMI Företagspartner AB ägs av svenska staten, landstingen, regionförbunden och kommunala utvecklingsorganisationer. ALMI erbjuder finansiellt stöd och lån till nyföretagande och andra företag.

9. PREDUKTO AB



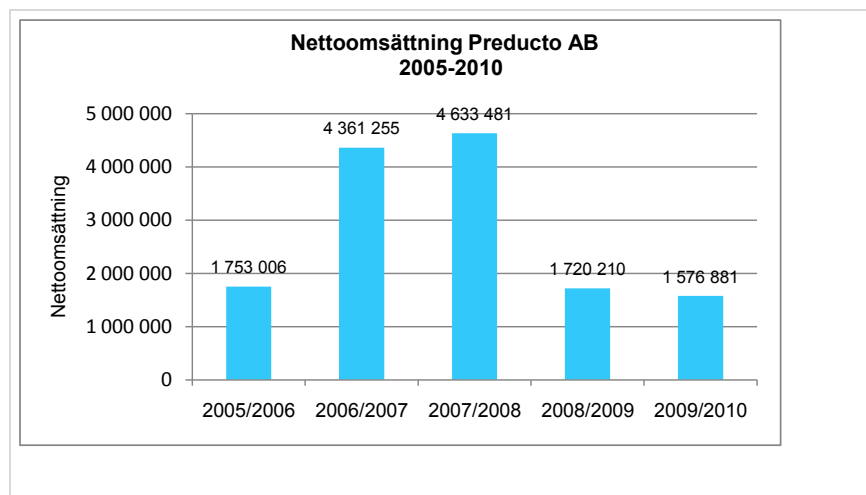
"Man måste ha ett starkt driv för att starta och driva företag" säger Tiina Läärä, vd för Preducto AB. "Däremot är linjevalet ointressant. Man behöver absolut inte vara tekniker".

Företag och affärsidé

Preducto AB:s affärsidé är att sälja kundanpassad nätbaserad utbildning. De vänder sig till landets största industriföretag, både offentliga och privata samt till statsförvaltning och organisationer.

Preducto har en egenutvecklad utbildning för miljöområdet, EcoEducate, en nätbaserad miljöutbildning för företag som vill miljöcertifiera sig. De har nyligen utvecklat en e-utbildning¹⁸ i miljöfrågor inom vårdområdet, EcoEducate Care.

¹⁸ Webbaserad utbildning, e-utbildning, webbutbildning, webbkurs, e-kurs, kurs via internet.
<http://www.datatermgruppen.se>



Preducto AB erbjuder:
kundanpassad nätbaserad utbildning.

Preducto har en egenutvecklad utbildning för miljöområdet, EcoEducate, vilket är en nätbaserad miljöutbildning för företag som vill miljöcertifiera sig.

Preducto har nyligen utvecklat en e-utbildning i miljöfrågor inom vårdområdet, EcoEducate Care.

Utbildning och bakgrund

Tiina Läärä, Preductos vd, har ingen formell teknisk utbildning. Hon är samhällsvetare med fil.kand. examen från Uppsala universitet med Statsvetenskap som huvudämne. Hon inledde sin karriär som anställd på Officersförbundet som förhandlingsassistent. Hon har också arbetat med upphandling och projektledning på Statskontoret och som försäljare av datorsystem till statsförvaltningen.

Entreprenör har Tiina varit i närmare 20 år och under den tiden har hon drivit flera företag. 2001 sålde hon sitt första företag TL Information AB, som hon ensam startat och drivit i närmare 10 år i Sigma-koncernen. TL Information hade då 30 anställda och producerade teknikutbildningar, teknikinformation och e-utbildning.

Preducto bildades 2003 av Tiina och hennes kompanjon Johan Runebou. Idag äger hon 75 % av företaget. Hon säger att man måste ha ett starkt driv för att starta och driva ett företag.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

De största hindren för att utveckla ett företag idag tycker Tiina är att kraven på företagaren och lagstiftningen är för omfattande och krångligt och att arbetsgivaravgifterna och andra kostnader för anställda är höga. Dessa problem inträder så snart företag har några anställda, säger hon.

Tiina tyckte att det var svårt att hinna engagera sig i företaget när hon hade många anställda och måste ägna mycket tid åt till exempel MBL och arbetsmiljöfrågor och svara på brev från Skatteverket, Försäkringskassan och SCB. Hon tycker inte att företagarklimatet i Sverige är tillräckligt bra eftersom administrationen tar energi som borde läggas på företagsutvecklingen.

Många små företag som lyckas bra blir uppköpta av stora företag. Fortsätter den utvecklingen så finns det bara små och stora företag kvar i Sverige. Bra idéer försvinner utomlands, säger Tiina.

Tiina har aldrig haft någon mentor. Istället har hon bollat idéer och tankar med vänner som också är företagare. Hon har handplockat personer som hon har förtroende för. Vid något tillfälle har hon sökt finansiellt stöd, men inte fått det beviljat. För att utveckla sig som företagare har hon tenterat av Styrelseakademiens utbildning och därigenom certifierat sig som styrelseledamot.

Entreprenörsanda

Tiina tycker inte att det är något fel med att göra misstag. Tvärtom anser hon att det är nödvändigt. Hon inser att man måste våga ta risker för att kunna utveckla en verksamhet. Det

jobbigaste tycker hon är när man måste sätta ett företag i konkurs eller när man tvingas säga upp personal.

Enligt Tiina är det viktigt att ha en ordentlig ekonomisk säkerhetsmarginal och att ha en partner som man kan dela ansvaret för familjen med när man startar och driver ett företag.

Tillväxtstrategi

Inom 3-5 år är Preductos plan att bli större inom miljösektorn i Sverige och att börja sälja interaktiva miljöutbildningar utomlands.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Det viktigaste för en ung entreprenör inom IKT-området är att vara målinriktad och beslutsför och att skaffa kunskaper i företagande. Linjevalet är helt ointressant. Man behöver absolut inte vara tekniker. De personliga egenskaperna och att man verkligen vet vad man vill är, enligt Tiina viktigare än kunskaper i början. Man ska själv vara motorn och hjulen, karossen får man skaffa sig, säger Tiina.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Att vara kvinna i en mansdominerad bransch är mycket lättare idag än tidigare. Fortfarande får kvinnor mindre uppmärksamhet än män, de hålls ibland utanför viktiga beslut. Tiina har inte sett någon fördel med att vara kvinna i affärslivet.

10. SYSTEMVETARBOLAGET I SVERIGE AB



*"Ta gärna hjälp av en inkubator"
säger Charlotte Carlsson, vd för
Systemvetarbolaget i Sverige AB.*

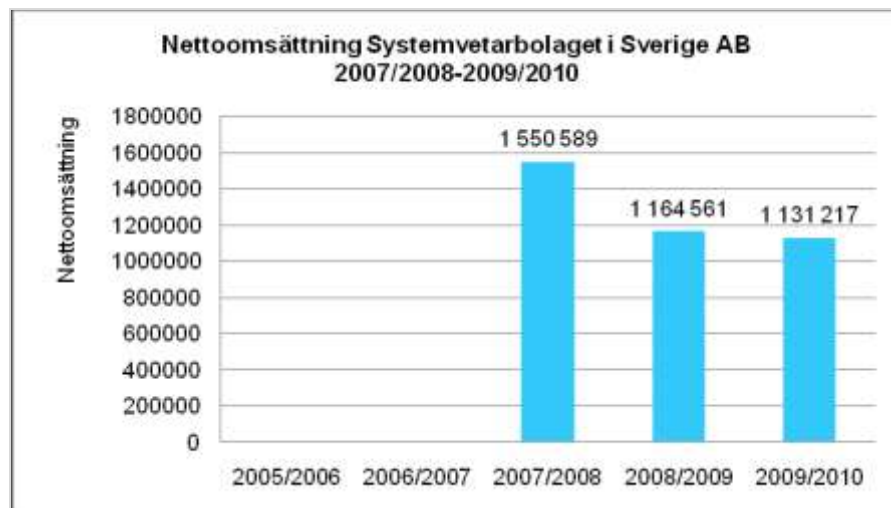
Företag och affärsidé

Systemvetarbolaget i Sverige AB grundades som aktiebolag år 2007 men startade som enskild firma redan 2005. Det är en webbyrå med placering i Göteborg som marknadsförs under namnet Snyggare-Internet. Företaget har kunder över hela landet och erbjuder all typ av webbproduktion från programmering och formgivning av webbplatser med tillhörande webbstrategier till kampanjsidor och support. Företaget har idag två delägare, varav en passiv.

En del av affärsidén är att företaget delar lokal med andra företag som verkar inom kommunikation såsom reklam, arkitektur och programmering av appar för mobilen. I lokalen sitter de i arbetsgrupper istället för att vara uppdelade efter vilket företag de arbetar inom. Därigenom kan kommunikation och samarbetet skapas på flera olika nivåer och fungera tredimensionellt.

Snyggare-Internet erbjuder ett egenutvecklat publiceringsverktyg som ger kunderna möjlighet att uppdatera innehållet på sina webbsidor, men arbetar även med verktyg som har öppen källkod¹⁹ såsom Wordpress och Joomla.

¹⁹ Mjukvara med öppen källkod dvs. Open Source Software (OSS) avser program där källkoden är tillgänglig att använda, läsa, modifiera och vidare distribuera för den som vill. Modifieringarna erbjuds vanligen tillbaka till den ursprungliga upphovsmannen eller till den som för tillfället underhåller programvarans officiella version, som då kan välja att göra modifieringarna till en del av den officiella versionen. <http://www.opensource.org/>



Systemvetarbolaget erbjuder:

webbtjänster, programmering och form-givning av webbplatser med tillhörande webb-strategier till kampanjsidor och support. Systemvetarbolaget marknadsför sig genom webbplatsen Snyggare-Internet.

Systemvetarbolaget har ett egenutvecklat publicerings-verktyg, typ CMS, som ger kunderna möjlighet att uppdatera innehållet på sina webbsidor men bolaget erbjuder också tjänster där Open Source verktyg så som Wordpress och Joomla används.

Utbildning och bakgrund

I botten har Charlotte Carlsson en tvåårig KY-utbildning i Intranetutveckling och grundläggande webbproduktion. Hon har också studerat Systemvetenskap på Handelshögskolan i Göteborg. Idag är hennes huvudsakliga uppgift att vara företagsledare.

Entreprenöriell motivation och vägval

Charlottes enda anställning, förutom sommarjobben, har varit som brevbärare. Ändå såg hon det som naturligt och odramatiskt att starta och driva ett företag eftersom hon kommer från en företagarfamilj i Gislaved och har Gnosjöandan i blodet. Beslutet att starta eget växte fram mellan de två utbildningarna och på Handelshögskolan träffade hon sin blivande affärspartner.

Inför företagsstarten kontaktade Charlotte Arbetsförmedlingen för att få starta-eget bidrag, men fick då veta att det inte ges till högskoleutbildade utan till långtidsarbetslösa. Hon gav sig inte utan fortsatte att höra av sig till Arbetsförmedlingen som tillslut gav henne och hennes kollega godkänt för att få starta-eget bidrag. För att få rätten till bidraget fick man gå en kurs i företagande via Nyföretagarcentrum, som kopplade ihop henne med en inkubator från Framtidens företag. Hon flyttade in i deras lokaler, vilket gav hennes företag en kontorsplats, tillgång till internet, kollegor och möjlighet till en mentor.

Entreprenöriella beteenden och kompetenser

För att skapa ett fungerande kontaktnät och komma i kontakt med potentiella kunder gick Charlotte på alla nätverksmöten som hon fick inbjudan till under de första två åren. Hon var med i BNI (Business Network International)²⁰, Företagarna, Business Region Göteborg (BRG) och Connect Väst samt ett antal andra nätverk. Idag har hon valt bort alla nätverk som inte är affärsorienterade. Hon har inte längre tid att nätverka för att ha trevligt. Rent affärsmässigt har hon haft mest nytta av BNI när det gäller att komma i kontakt med kunder på kort sikt, men att nätverka i allmänhet har skapat affärer på lång sikt samt gjort Snyggare-Internet som varumärke mer känt.

²⁰ BNI (Business Network International) är en professionell nätverksorganisation vars program har utarbetats under mer än 25 år. BNI introducerades i Sverige 1999. Idag finns 110 team och 2500 medlemmar i Sverige.

Entreprenörsanda

Vad som är ett misslyckande ligger i betraktarens öga, säger Charlotte. Man skulle kunna kalla ett misslyckande för en erfarenhet. Ett misslyckande är när man inte tar lärdom av sina misstag utan upprepar dem, anser Charlotte. Hon ser en fara i att man kan hämmas av rädsla för att misslyckas och på så sätt hindras att pröva nytt.

Tillväxtstrategi

Charlotte viktigaste mål är att hålla sig ajour med utvecklingen som sker på internet och inom digitala och sociala medier för att företaget i sin tur skall utvecklas åt rätt håll. Vilken riktning det blir kan man aldrig veta i förväg, säger hon. För några år sedan kunde ingen förutse framgången med Facebook.

Hennes drömkund framöver är en marknadschef på ett medelstort företag som vågar anta utmaningar och som litar på att Snyggare-Internet erbjuder bra och tillförlitliga lösningar. Inom 3-5 år är målet att ha 6-7 anställda med flera personer som arbetar som till exempel programmerare eller grafiska formgivare. Charlotte har inga planer på att sälja företaget, men påpekar samtidigt att allting är till salu bara rätt pris erbjuds. Hon är heller inte främmande för att hitta nya delägare, eftersom hon planerar att köpa ut sin nuvarande partner.

Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

Viktiga egenskaper när man startar och driver företag är, enligt Charlotte, att våga tro på sig själv, att våga ta plats och att vilja lära nytt. Man måste vara nyfiken att följa med i utvecklingen och våga lära sig nya tekniker. Hon är övertygad om att alla kan, bara de vill. Ta gärna hjälp av en inkubator säger hon. För övrigt önskar hon sig mer stöd till inkubatorer från samhällets sida och att de var mer tillgängliga i mindre orter ute i landet och inte bara i större städer.

Hon önskar sig fler förebilder i form av kvinnor som har startat och drivit framgångsrika företag som kan växa och ge arbetstillfällen.

Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

Att vara kvinna i en mansdominerad bransch tycker Charlotte generellt inte är negativt eftersom hon oftast inte gör affärer med företag i den bransch hon själv verkar. Hon ser också en skillnad mellan yngre och äldre män i deras attityd till kvinnor.

Om man vågar ta plats och vara den man är och inte sugas in i den manliga jargongen och inte backar i olika frågor så fungerar det bra. Som ung kvinna är det dock lätt att inte bli tagen på allvar. Om möjligt tycker hon att man ska välja bort den typen av relationer. Fördelen är att eftersom jag vet hur det känns att bli behandlad på det viset, skulle jag aldrig bete mig så mot andra, avslutar Charlotte.

11. ORDLISTA

Affärssystem är ett programpaket som tillgodoser ett företags behov av styrning och administration. Systemet innehåller ofta moduler för redovisning, order- och lagerbehandling, produktionsplanering, tidredovisning och personaladministration och är vanligen kopplade till en gemensam databas som är uppbyggd av flera olika tabeller där data lagras. Funktionaliteten anpassas till företaget genom inställning av olika parametrar i olika moduler.

<http://www.wiki.se>

Magnusson, J och Olsson, B *Affärssystem* Studentlitteratur 2005.

Android är ett operativsystem och mjukvaruplattform för bl.a. mobiltelefoner som ursprungligen utvecklades av företaget Android Inc. vilket senare köptes av Google.

www.ComputerSweden.se

App pluralis appar En App är ett program till en smarttelefon som laddas ner från programvarubutiker som Nokia Ovi Store, Apples App Store för Iphone och Android Market. Idag saknas en bra svensk översättning av begreppet App. I media förekommer beteckningen Apps vilket egentligen är en anglifiering. Vi har använt beteckningen App resp. appar. Källor till ovanstående redovisning är:

<http://www.computersweden.se>

<http://www.wiki.se>

API eller Application Program Interface gränssnitt som gör det möjligt att i program och insticksmoduler utnyttja funktioner för vissa tjänster som finns tillgängliga i ett annat program eller i en funktionssamling.

<http://www.datatermgruppen.se/>

CMS (Content Management System) innehållshanteringssystem, webbpubliceringssystem; system som ger möjlighet till enkel uppdatering av en webbplats oavsett HTML-kunskaper; i regel databasbaserat (med dynamiska sidor) och åtkomligt via webbläsare (för behöriga).

<http://www.datatermgruppen.se/>

e-Learning dvs. webbaserad utbildning, e-utbildning, webbutbildning, webbkurs, e-kurs, kurs via internet. Någon entydig definition av uttrycket e-utbildning finns inte; det används för många olika typer av datorbaserade utbildningar och utbildningsverktyg.

<http://www.datatermgruppen.se>

IKT Informations- och kommunikationsteknologin fr. engelskans ICT dvs. Information and Communication technology. I Sverige användes tidigare begreppet IT dvs. Informations teknologi.

Iphone i marknadsföringssammanhang skrivet *iPhone*, är en smarttelefon som utvecklats av Apple. Telefonen saknar ett fysiskt tangentbord, istället finns ett virtuellt tangentbord på pekskärmen.

<http://sv.wikipedia.org/wiki/>

Marknadsstrategier B2B, B2C och B2D:

- **Business-to-business (B2B)** betyder elektronisk handel mellan företag
- **Business-to-consumer (B2C)** elektronisk handel mellan företag och konsumenter men också mellan företag och andra grupper, exempelvis återförsäljare och offentlig sektor
- **Business-to-dealer (B2D)** innebär affärer mellan företag och återförsäljare

<http://encyclopedia2.thefreedictionary.com>

Open Source Software (OSS) mjukvara med öppen källkod avser program där källkoden är tillgänglig att använda, läsa, modifiera och vidare distribuera för den som vill. Modifieringarna erbjuds vanligen tillbaka till den ursprungliga upphovsmannen eller till den som för tillfället underhåller programvarans officiella version, som då kan välja att göra modifieringarna till en del av den officiella versionen.

<http://www.opensource.org/>

Smartphone eller **smarttelefon**, eller **datorlik mobil**, som också kallas **pekskrämsmobil** på svenska, är ett mellanting mellan en handdator och mobiltelefon. Till skillnad från vanliga telefoner har den ett tangentbord antingen med fysiska knappar eller simulerat på bildskärmen. De vanligaste operativsystemen till smarttelefoner är Symbian, IOS, Windows Mobile, Google Android och Maemo.

<http://sv.wikipedia.org/wiki/>

Mer information kan också fås hos resp. företag som utvecklat operativsystemen.

SNI Svensk näringsgrensindelning är ett system för att beskriva verksamheten i företaget. SNI används av SCB:s Företagsdatabas och Skatteverket. Inom EU motsvaras SNI av NACE dvs. Nomenclature generale des Activites economiques dans les Communautés europeennes. NACE används av såväl Eurostat som OECD.

<http://www.scb.se>

<http://www.eu.europa.eu>

12. INTERVJUGUIDE

10 Entreprenörer inom IKT

Bakgrund till uppdraget

1. Presentation av Power Lake AB

2. Kort beskrivning av vårt uppdrag nämligen att för UNCTADs räkning svara för en länderrapport (inkluderande enkät, intervjuer samt sammanställning av fallstudier) i projektet Kvinnors entreprenörskap och innovation.

3. Power Lake ABs/Barbro Franssons uppdrag hos Tillväxtverket är att göra en kompletterande undersökning till UNCTAD studien och att samla in och presentera tio kvinnor som är "Entreprenörer inom IKT". Materialet "Entreprenörer inom IKT" ska användas i Tillväxtverkets program Främja kvinnors företagande.

Ambitionen har varit att urvalet IKT-företagare ska vara kvinnor som är ensamägare eller där de äger minst 50 % av aktierna i bolaget.

Om guiden

Guiden är utformad för att ge en ram för en personlig diskussion med en IKT-entreprenör som är kvinna. Diskussionen kommer att utföras i en personlig intervju eller i ett telefonsamtal. Vi kommer inte att använda asynkront sätt, t.ex. genom ett skriftligt eller elektroniskt utbyte av frågor och svar. Samtalet kommer att:

1. Dokumenteras i form av minnesanteckningar

2. Ett utkast till "fallpresentation" tas sedan fram som översänds för godkännande av intervjupersonen.

3. Materialet sammanställs slutligen i fallpresentationer som kommer att publiceras av Tillväxtverket. Det innebär att vi inte kan utlova anonymitet eftersom själva syftet är att presentera kvinnor som kan vara förebilder offentligt.

Märk att inte alla frågor behöver ställas direkt om de omfattas under samtalet. Det behöver inte vara en bestämd tid för intervjun, men i genomsnitt bör samtalet pågå mellan 30 och 90 minuter. Intervjuaren bör vara uppmärksam på företagarens tid, men om han/hon tycker om samtalet och är villiga att prata en längre tid, kan det ge ökade insikter för projektet.

Frågor

1. Bakgrundsuppgifter – "Du och Ditt företag"

1.1 Intervjupersonens namn

1.2 Namn på företaget

1.3 Vad företaget gör - kontrollera att vi uppfattat rätt. Be om SNI kod (den finns på övre delen av F-skattsedeln som de fått från Skatteverket).

1.4 Omsättning och antal anställda 2009 eller vid brutet räkenskapsår 2009/2010

1.5 Intervjupersonens roll och uppgifter i företaget (vd, ordförande, annat)

1.6 Intervjupersonens bakgrundsuppgifter – var noga med att beskriva vilken utbildningslinje intervjupersonen gått (ex. Systemvetare, civ. ing. inriktning påosv.).

2. Entreprenöriell motivation och vägval – ”Hur har vägen sett ut?”

2.1 Be intervjupersonen berätta lite mer om sitt företag? Vad gör hennes företag? Hur länge har hon ägt det?

2.2 Be intervjupersonen tänka tillbaka på när hon började eller förvärvade företaget, vad var motivationen? Varför började hon just denna typ av verksamhet?

2.3 Om det finns andra liknande typer av företag i hennes kommun – varför är hennes företag unikt eller annorlunda än de andra? Vissa företag säljer liknande tjänster, men deras innovationer kan ligga i hur de designar, processer eller paketerar sina tjänster. Tycker intervjupersonen att hennes företag har en innovativ och kreativ tjänst eller design som hon har utvecklat? Förklara!

2.4 Kan intervjupersonen berätta kort om sitt företags tillväxt? Vad har fört hennes företag dit det är idag?

2.5 Har intervjupersonens företag utvecklat några nya eller unika produkter eller tjänster? Vänligen berätta om dem!

2.6 Vilka är de största hindren intervjupersonen hade att möta och övervinna när hon började sin verksamhet? Bad hon någon myndighet om hjälp vid starten (finansiellt eller rådgivning)?

3. Entreprenöriella beteenden och kompetenser – ”Vad har intervjupersonen haft nytta av på vägen?”

3.1 Finns det någon som spelat rollen som mentor?

3.2 Tillhör intervjupersonen något:

- nätverk
- företagarförening
- branschorganisation

Hur användbara har de varit i att dela med sig med idéer och främja kreativitet och samarbete?

3.3 Har intervjupersonen fått finansiell hjälp utifrån?

3.4 Har intervjupersonen deltagit i någon utbildning för företagare?

4. Entreprenörsanda – ”Är det ’skämmigt’ att misslyckas?”

4.1 Vad ser intervjupersonen som ett misslyckande?

4.2 Har intervjupersonen misslyckats i företagandet? Hur många fram till nu? Hur hanterade intervjupersonen dem? Vad hjälpte henne mest i att övervinna dem?

4.3 Betraktar intervjupersonen sig själv som en risktagare? Om ja, hur kalkylerar hon när hon beräknar vilka risker hon är beredd att ta?

5. Företagets tillväxtstrategi – Vart är intervjupersonen på väg?

5.1 Vilka är intervjupersonens mål för sitt företag under de kommande tre till fem år?

5.2 Om intervjupersonen planerar att växa, vilka faktorer tror hon hindrar hennes företags tillväxt?

6. Innovationsbegrepp och kompetens

6.1 Vilka kompetenser tycker intervjupersonen att en IKT-företagare behöver? Var ska man börja om man vill bli IKT-entreprenör? Vilken betydelse har utbildning (linjeval och annat)?

6.2 Vad betyder ordet "innovation" för intervjupersonen och vilket är den faktor som intervjupersonen anser vara nyckelfaktor för sitt företags innovativa verksamhet? Måste man enligt hennes sätt att se uppfinna eller utveckla någonting nytt för att bli IKT-företagare?

7. Några råd till en blivande entreprenör inom IKT

7.1 Vilket är de avgörande faktorerna för att lyckas som IKT-företagare?

7.2 IPs råd till en blivande entreprenör!

8. Att vara IKT-företagare i en mansdominerad bransch

8.1 Upplever intervjupersonen att hon möter olika eller större utmaningar i sitt företags tillväxt eftersom hon är kvinna? Hur har detta påverkat hennes verksamhet?

8.2 Har det varit några fördelar som intervjupersonen har upplevt av att hon är kvinna?