

Kaj Nielsen  
Konsulent M.IDA

Mosevangen 54  
DK 4400 Kalundborg

Telefon 45 59562760  
Fax 45 59562727  
Email kaj-nielsen@post.tele.dk

Precon Management ApS  
ApS nr. 7985  
CVR nr. 49710313

[www.kn-udvikling.dk](http://www.kn-udvikling.dk)

# Undersøgelse af behov for "Iværksætterhus"

## Rapport

## Indholdsfortegnelse

Side 3.	Indledning
Side 4.	Konklusioner
Side 5. – 10.	Spørgsmål til deltagerne, svar og kommentarer hertil
Side 10.	Deltagernes egne kommentarer
Bilag 1.	Opsamling af svar fra de indledende samtaler
Bilag 2.	CV for Kaj Nielsen

## Indledning

Formålet med undersøgelsen er dels at afdække behovet for et ”Iværksætterhus” i Ny Kalundborg Kommune og dels at undersøge hvilken form det i givet fald skal have.

Om det i sin enkleste form skal være en bygning, hvor iværksættere har mulighed for at leje lokaler i en start-fase, eller om det også skal have andre funktioner. Ligeledes hvor det efter iværksætternes mening i givet fald bør placeres

Behovsundersøgelsen er gennemført som en spørgerunde, hvor deltagere i det netop afviklede ”direktørkursus”, aftenkursus for iværksættere, iværksættere under etablering, nystartede virksomheder og nyere virksomheder, der er nogle få år gamle, er blevet bedt om at udfylde et spørgeskema. Såvel medlemmer som ikke medlemmer af erhvervsrådet.

Forud for ”spørgerunden” har der været afklarende samtaler med 6 meget forskellige iværksættere. En opsamling af svarene er indsat som bilag 1. til rapporten. Som det fremgår matcher svarene udsagnene fra spørgerunden ganske godt. De pågældende iværksættere har ikke deltaget i den senere spørgerunde.

Erhvervsrådet har efterfølgende udsendt eller udleveret i alt 124 spørgeskemaer. Heraf er 40 besvaret og returneret inden svarfristens udløb.

Rapporten er opbygget over spørgeskemaets spørgsmål suppleret med deltagernes kommentarer og opsamlingen fra de afklarende samtaler.

Spørgsmålene er valgt og udformet i samarbejde med erhvervsrådet, og vi prøver med udformningen at komme ”om bag” et eventuelt behov og fokusere på nogle mere konkrete årsager hertil.

Enkelte deltagere har kun udfyldt få eller en del af rubrikkerne. Svarene er alligevel taget med, og det er derfor ikke muligt at sammenholde antallet af returnerede skemaer med antallet af svar på spørgsmålene.

Kalundborg den 4. juni 2007

Kaj Nielsen

## Konklusioner

Tager vi alle svarene med fra såvel de indledende samtaler som fra spørgerunden, bliver svarprocenten godt 35. Det havde selvfølgelig været ønskeligt med en højere svarprocent for at få et endnu sikrere grundlag for konklusionerne, men selvom svarprocenten måske ikke er særligt høj, peger svarene alligevel klart på nogle forhold og områder, hvor der kan sættes ind for at skabe et endnu bedre "iværksætttermiljø" med bedre udviklingsmuligheder for iværksættere.

Konkret peger svar og kommentarer fra iværksætterne på nogle ønsker og behov, som her er opstillet i den rækkefølge, de er prioriteret:

- Et forum hvor iværksættere kan møde andre iværksættere og udveksle erfaringer og "sparre" med hinanden. Netværk kan være glimrende, men her ønsker iværksætterne at udveksle erfaringer med andre, som de selv vælger, og hvor "kemien" stemmer, som der blev givet udtryk for i den indledende samtaler.
- Et forum hvor der er lejlighed til at møde erfarne ledere eller erfarne iværksættere for at høste af deres erfaringer. I startforløbet møder en iværksætter oftest konsulenter, revisorer, advokater og rådgivere med baggrund i reklame og markedsføring, men sjældent erfarne folk fra den verden, som de nu skal virke i.
- En mulighed for at benytte rådgivere til en rimelig betaling. Problemet for mange iværksættere er, at de i en startfase har et større behov for bistand fra især revisorer og advokater end det, som de får under "gratisrådgivning". Årsagerne hertil er især, at områderne er nye og ofte omfattende, og forudsætninger for at forstå stoffet rigtigt første gang på et iværksætterkursus, hvor mange andre emner også behandles, er små. Svarene i spørgsmål 10 underbygger dette. Hvad et rimeligt honorar så er, har vi ikke spurgt om, men mellem en tredjedel og halvdelen af den normale takst vil sikkert anses for acceptabelt og overkommeligt af de fleste.
- Mulighed for at leje lokaler i en startperiode på "markedsvilkår", hvor der også er mulighed for at benytte kontormaskiner og få passet telefon på rimelige vilkår. De to spørgsmål vægtes nogenlunde lige højt og er slået sammen som en fjerde prioritet.
- Adgang til "værktøjer", kalkulationsmodeller, virksomhedsbeskrivelser og internetbaserede udviklingsmodeller prioriteres lavest. Næppe fordi de ikke er nødvendige – det viser erfaringen, at de er – men fordi pointene, som det fremgår, især er givet til de to højest prioriterede områder.

### ➤ **Behov for et udviklingsorienteret "iværksætttermiljø"**

Ud fra prioritering og pointtildeling må man konkludere, at der er et markant større behov for at skabe et egentligt udviklingsorienteret "iværksætttermiljø" end at tilvejebringe nogle fysiske rammer. Et miljø hvor iværksættere ved hjælp af hinanden og andre henter viden og inspiration.

### ➤ **Behov for en "bredere" og mere individuel iværksætterrådgivning med systematisk opfølgning**

Den traditionelle iværksætterrådgivning lægger meget vægt på regnskab, administration og reklame og markedsføring. Men man kan også konkludere ud fra svar og kommentarer fra såvel de indledende samtaler som fra selve spørgerunden, at der er behov for en bredere og mere individuelt præget rådgivning. Bredere i den forstand, at flere områder og kompetente rådgivere inddrages og mere individuel i den forstand, at man afdækker iværksætterens individuelle behov og stærke og svage sider omhyggeligt. Herud fra kan man så sammensætte egentlige "rådgiverpakker", der er tilpasset den enkelte.

"Personlig udvikling" vægtes højt i spørgsmål 10, og personlig coaching kunne derfor udgøre en del af såvel den indledende afdækning af iværksætterens individuelle behov som den systematiske opfølgning, der også peges på nødvendigheden af, når vi ser på spørgsmål 8 og 9.

## Spørgsmål, svar og kommentarer

### Spørgsmål 1.

Har du benyttet dig af erhvervsrådets vejledning <u>inden</u> start af virksomheden (sæt x)	Ja	34
	Nej	6

Svarer du **nej**, må du meget gerne fortsætte med at udfylde skemaet fra **rubrik 4**. Har du overhovedet ingen vejledning fået hverken før eller efter start, kan du fortsætte med at udfylde skemaet fra **rubrik 8**.

### Kommentarer til spørgsmål 1:

Som det fremgår af besvarelsene benytter langt de fleste benyttet sig af erhvervsrådets vejledning. Årsagerne til at man ikke benytter sig af vejledningen kan være flere:

- iværksætteren kommer "hovedkulds" i gang ved at overtage en bestående forretning,
- en brancheforening rådgiver (almindeligt i detailhandel),
- man er ikke opmærksom på muligheden, eller
- enkelte ønsker af forskellige årsager ikke at benytte erhvervsrådet.

### Spørgsmål 2. Hvis ja

Deltaget i "direktørkursus"/aftenkursus 2006 eller 2007 (sæt x)	26
Fået personlig vejledning (sæt x)	22

### Kommentarer til spørgsmål 2:

Af de seneste års iværksættere har kun enkelte ikke deltaget i "direktørkurset" eller aftenkursus for iværksættere, og adskillige af deltagerne i kurset får også personlig vejledning.

### Spørgsmål 3.

Har du modtaget vejledning <u>inden</u> start af virksomheden fra andre rådgivere (sæt x)	Ja	16
	Nej	22

### Kommentarer til spørgsmål 3:

Enkelte har ikke besvaret spørgsmålet. Den typiske "andre rådgivere" før start er en revisor, en advokat, Skat eller en anden selvstændig i iværksætterens netværk.

### Spørgsmål 4.

Har du modtaget rådgivning/vejledning <u>efter</u> virksomhedens start (sæt x)	Ja	24
	Nej	9

### Kommentarer til Spørgsmål 4:

Iværksættere der er under etablering eller helt nystartede virksomheder har ikke besvaret spørgsmålene.

**Spørgsmål 5.** Hvis ja – hvem har du modtaget rådgivning eller vejledning fra (sæt x)

Erhvervsråd	24
Revisor	14
Reklamebureau/markedsføringskonsulent	9
Advokat	9
Pengeinstitut	9
Andre (bl.a. Skat)	8

**Kommentarer til spørgsmål 5:**

De enkelte rådgivere eller vejledere er sat ind i prioriteret rækkefølge. Erhvervskontoret er meget brugt, men det er karakteristisk for de andre rådgivere bortset fra Skat, at på dette tidspunkt er omkostningerne ved at bruge dem så store, at det normalt kun gøres i strengt nødvendigt omfang.

**Spørgsmål 6.** Hvilke områder drejede rådgivningen sig om

Regnskab	15
Salg og markedsføring	14
Juridiske spørgsmål	14
Financiering	11
Andre emner	10
Salgspris- eller omkostningskalkulation	7
Personaleledelse	1

**Kommentarer til spørgsmål 6:**

Det er helt almindeligt, at iværksættere sætter regnskab og salg og markedsføring højt på listen i denne sammenhæng. For det er et par ”tunge områder” for en nystartet virksomhed. Ofte vil man endda møde udsagn som ”jeg havde underskud på grund af for lidt orden i regnskaberne”. Den reelle årsag kan egentlig lige så godt være dårligt salg og markedsføring på grund af forkerte metoder eller manglende forudsætninger, men tingene blandes sammen.

At juridiske spørgsmål kommer så højt op på listen kan måske overraske, men det drejer sig meget ofte om udformning af aftaler omkring lejemål eller overtagelse af virksomhed eller forretning.

**Spørgsmål 7.** Hvordan vil du på en skala fra 1 til 10, hvor 10 er bedst og 1 er dårligst, bedømme den rådgivning, du har modtaget efter start af din virksomhed

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Sum
Erhvervsråd	1			1		2	2	4	7	8	25
Revisor		2					1	3	4	3	13
Reklamebureau	1		1		1		1	2	2	2	10
Advokat					2	1	1	3	2	1	10
Pengeinstitut	1		1		2		1	1	1	2	9
Andre							1	4			5

### Kommentarer til spørgsmål 7:

Erhvervsrådet scorer pænt, og det ene ettal skyldes formentlig en misforståelse omkring ”bedst/dårligst”.

Værdien af rådgivningen omkring reklame/markedsføring vurderes meget forskelligt. Årsagen ligger formentlig i, at rådgivningen er meget standardiseret og kun sjældent individuel. Der bliver f.eks. lavet forretningspapirer og en hjemmeside, mens iværksætterens reelle styrker som sælger kræver helt andre metoder.

Med hensyn til vurderingen af pengeinstitutter må man ikke se bort fra, at en eventuel manglende lyst til at gå ind i et engagement af iværksætteren kan blive opfattet som dårlig rådgivning.

### Spørgsmål 8. Hvilke problemer har du haft efter starten af egen virksomhed

Markedsføring	17
Manglende tid til vigtige opgaver	10
Kalkulation af den rigtige timepris eller salgspris	9
Bogføring og regnskab	9
Andre problemer	9
Opstilling og opfølgning af budgetter	4

### Kommentarer til spørgsmål 8:

Det overrasker de fleste iværksættere, at det er så svært at sælge varen, eller at det går så langsomt. Måske fordi de af vejledere- og rådgivere er blevet bekræftet i, ”at deres ide er rigtig god”.

En anden årsag ligger også i, at hverken forretningspapirer eller hjemmesider i sig selv sælger noget som helst af sig selv. Men troen på det er stor. Også fra reklamebureauernes side.

Det overrasker normalt også, at man er så bundet til de opgaver, der skal udføres, at der er for lidt tid til andet. Selv om problemet normalt behandles i et vejledningsforløb.

Selv relativt enkle omkostningskalkulationer eller kalkulation af time- og salgspriser er et problem for de fleste igangsættere og nye virksomheder. Ikke fordi det er svært, men fordi man ingen erfaring har på området, og fordi det også overrasker, at varen eller ydelsen skal koste så meget, for at man får dækket omkostningerne og tjener tilstrækkeligt.

### Spørgsmål 9.

Ville du have brugt gratis vejledning <u>efter</u> start af virksomheden fra andre end erhvervsrådet, hvis der havde været mulighed for det ( <b>sæt kryds</b> )	Ja	32
	Nej	5

### Kommentarer til spørgsmål 9:

De, der svarer nej til spørgsmålet, er typisk allerede veletablerede, højtuddannede eller arbejder indenfor nogle meget specielle områder.

**Spørgsmål 10.** Hvis **ja** i rubrik 10, da indenfor hvilke områder (sæt x)

Juridiske spørgsmål	19
Skattespørgsmål	15
Personlig udvikling	14
Omkostnings- og salgspriskalkulation	13
Regnskab og regnskabssystemer	13
Momsspørgsmål	11
Financiering	10
Reklame og markedsføring	9
Personaleledelse	7
Andre områder	3

**Kommentarer til spørgsmål 10:**

Det er måske ikke så overraskende, at juridiske spørgsmål kommer højt på listen, men at skattespørgsmål og spørgsmål vedrørende moms også gør det, er måske lidt mere overraskende.

Men områderne kan være svære at forstå, rådgivningen er oftest kostbar, og rådgiverne angives også at være svære at forstå.

Når personlig udvikling også er højt på listen, kan årsagen være, at temaet behandles allerede i vejledningsforløbet, således at iværksætterne forstår vigtigheden heraf.

**Spørgsmål 11.** Ville du som iværksætter overveje at benytte dig af muligheden, hvis der til erhvervsrådet var knyttet et "iværksætterhus", hvor du havde muligheder for (højest 4 svar med 1, 2, 3 og 4 for første, andet, tredje og fjerde valg)

1. leje af lokaler i en startperiode (til "markedshusleje")
2. have adgang til faciliteter som kopimaskine, printer, internet, mødelokale, telefonpasning
3. fri adgang til at bruge kalkulationsmodeller for din branche \*)
4. møde andre iværksættere og udveksle erfaringer eller "sparre" med dem
5. mulighed for at møde mennesker med erfaring fra erhvervslivet som "sparringspartnere"
6. fri adgang til "værktøjer" om f.eks. ledelse, kalkulation, markedsføring og opgaveplanlægning \*)
7. fri adgang til virksomhedsmodeller der ligner din egen virksomhed eller branche \*\*)
8. adgang til at hente/lære metoder til udvikling af din virksomhed over internettet (e-learning)
9. adgang til at konsultere rådgivere mod rimelig betaling

\*) Værktøjer, kalkulationsmodeller og virksomhedsmodeller er tænkt både i papirform og som modeller på CD'er, hvor man kan indsætte egne handlinger og tal og se konsekvenserne heraf.

\*\*\*) Virksomhedsmodellerne er tænkt som historier om andre iværksættere, hvordan de startede deres virksomheder, eksempler på de problemer, som de har haft, og hvilke "værktøjer" de har brugt i udviklingen.

## Deltagernes svar

Svarmulighed	Prioriterede svar			
	1	2	3	4
Leje af lokaler i en startperiode (til "markedshusleje") ....	5	2	2	5
have adgang til faciliteter ....	3	6	3	1
fri adgang til at bruge kalkulationsmodeller for din branche *) ....	2	2	2	2
møde andre iværksættere og udveksle erfaringer ....	7	4	5	3
mulighed for at møde mennesker med erfaring ....	5	4	6	5
fri adgang til "værktøjer" ....	1	3	3	2
fri adgang til virksomhedsmodeller ....		4	2	5
adgang til at hente/lære metoder over internettet ....	3	3	2	1
adgang til at konsultere rådgivere mod rimelig betaling ....	5	3	3	4

### Kommentarer til spørgsmål 11:

Som det fremgår, ligger førstevalgene i sær på "møde andre iværksættere", "møde mennesker med erfaring", "leje af lokaler" og "adgang til at konsultere rådgivere". Når iværksætterne prioriterer "mødes med andre iværksættere og sparre med dem", er det ikke de traditionelle netværk, der tænkes på, men derimod mere et forum, hvor man kan mødes eller kan kontakte hinanden i en uformel erfaringsudveksling.

Iværksætterne er ikke blevet bedt om at præcisere, hvilke "rådgivere til rimelig betaling", der især tænkes på, men advokater og revisorer er helt sikkert to af grupperne, man har i tankerne. De dækker tilsammen et stort fagområde, hvor iværksættere har problemer.

I samtaler med iværksættere kommer det også frem, at selv simple råd fra en advokat eller revisor er en økonomisk belastning for en nystartet. Men placeringen af personlig udvikling i spørgsmål 10, kunne også pege på andre rådgiverkategorier.

Svarene er efterfølgende vægtet omvendt, således at førstevalg får 4 points, andet 3, tredje 2 og fjerde valg 1 point. I første kolonne er den beregnede pointsum for hver valgmulighed angivet og i anden prioriteringen.

	Sum	Nr.
<i>møde andre iværksættere og udveksle erfaringer eller "sparre" med dem</i>	53	1
<i>mulighed for at møde mennesker med erfaring fra erhvervslivet som "sparringspartnere"</i>	49	2
<i>adgang til at konsultere rådgivere mod rimelig betaling</i>	39	3
<i>have adgang til faciliteter som kopimaskine, printer, internet, mødelokale, telefonpasning</i>	37	4
<i>leje af lokaler i en startperiode (til "markedshusleje")</i>	35	5
<i>adgang til at hente/lære metoder til udvikling af din virksomhed over internettet (e-learning)</i>	26	6
<i>fri adgang til "værktøjer" om f.eks. ledelse, kalkulation, markedsføring og opgaveplanlægning *)</i>	21	7
<i>fri adgang til virksomhedsmodeller der ligner din egen virksomhed eller branche **)</i>	21	7
<i>fri adgang til at bruge kalkulationsmodeller for din branche *)</i>	20	8

**Spørgsmål 12.** Andre ønsker til et ”iværksætterhus”

	Meget vigtigt	Vigtigt	Mindre vigtigt
Gode kollektive trafikforbindelser	10	10	6
Parkeringsmuligheder	19	10	2
Gode muligheder for tilkørsel med personbiler	10	13	6
Gode muligheder for tilkørsel med lastbiler	1	5	22
Gode færgeforbindelser	2	5	18

**Kommentarer til spørgsmål 12:**

Også virksomheder, der ikke burde have et stort behov for parkering, lægger vægt på parkeringsmuligheder, men her tænkes nok lige så meget på muligheden for at parkere sin egen bil tæt på virksomheden uden tidsbegrænsning.

**Spørgsmål 13.** Hvor kunne et ”iværksætterhus” efter din mening være bedst placeret rent geografisk

Centralt i Kalundborg	23
I tilknytning til produktionsskolen i Svebølle	3
Den geografiske placering er ligegyldig	7
Anden placering (beskriv)	2

## Bemærkninger fra deltagerne

Deltagernes egne bemærkninger i skemaerne er taget med i rapporten, fordi de er med til at belyse iværksætternes situation og holdninger samt et eventuelt behov for en anden type vejledning end de har modtaget hidtil.

**Iværksætter 1. – startet medio 2005**

Jeg ville have lyst til at kunne leje mig ind i forskellige perioder. Kunne også bruge et salgslokale sammen med andre, hvor vi kunne hjælpe hinanden og sælge hinandens varer.

**Iværksætter 2. – startet ultimo 2006**

Man kender jo ikke rigtigt spørgsmålene, før de er aktuelle for én. Så i starten ved man ikke helt, hvad man skal vide. Min bankmand bad om budget, han burde måske have vidst, hvad det kostede, og jeg skulle selvfølgelig have spurgt revisoren om det samme. I det tilfælde skulle jeg have rådført mig med erhvervsrådet. Der er dyre lærepenge at betale hele tiden. Nogle kan man måske undgå.

**Iværksætter 3. – forventet start medio 2007**

Med hensyn til spørgsmål 11 er alle punkterne relevante. Det vigtigste er at skabe et dynamisk netværksted, hvor man som selvstændig ved, at man kan henvende sig og blive sendt videre til den rette ekspertise. Et sted hvor man kan netværke med andre, både i starten og løbende ved kurser, foredrag og workshops.

Og sidst som kuvøse/opstartsted så man kan prøve vingerne med rimelige faste udgifter, telefonpasning og fast firmaadresse. Man tager ”på arbejde” og sidder ikke hjemme og går i stå.

Som fremtidsscenario kunne jeg også sagtens forestille mig et trin 1, 2 og 3:

1. ”direktørkursus”, start, afklaring, rådgivning, ”vil jeg være selvstændig, holder min idé?”
2. tidsbegrænset periode, f.eks. 1 år med mulighed for reel start af virksomhed i ”iværksætterhus” til rimelige priser og med mulighed for netværk/rådgivning.
3. Udflytning til stationært lejemål i ”overbygningen”\*) på iværksætterhuset eller udflytning til eget firmadomicil eller forretning.

\*) ved overbygningen kunne virksomhederne stadig være en del af iværksætterhuset f.eks. med erfaringer m.m., de kunne også være med til at give lejeindtægter til huset eller stordriftsfordele, hvis det er svært at finde at finde rimelige lejemål.

#### **Iværksætter 4. – startet ultimo 2006**

Rigtig god idé med et iværksætterhus. Jeg vil gerne selv bidrage med indlæg.

#### **Iværksætter 5 – starter medio 2007**

Det har været sværere at få opgaver, end jeg havde håbet. Det går dog stadig fremad. Jeg synes, at ideen med et ”iværksætterhus” er god, men jeg ville sandsynligvis ikke benytte mig af faciliteterne, da jeg bor og arbejder ca. 40 km. fra Kalundborg.

#### **Iværksætter 6. – startet ultimo 1999**

I dag fungerer jeg tit som rådgiver for andre iværksættere, og derfor synes jeg, at det ville være spændende med et iværksætterhus! Jeg kunne evt. bidrage med nogle timer fast hver måned, hvor jeg kunne rådgive og svare på spørgsmål fra nye iværksættere.

#### **Iværksætter 7. – startet 2005**

Placeringen af et iværksætterhus bør være centralt i kommunen (ikke Kalundborg). Nogle ”dele” kunne henlægges til produktionsskolen.

## Opsamling af svar fra indledende samtaler

### 1. Hvordan startede din virksomhed ?

- Måtte skifte erhverv på grund af sygdom
- Gammel idé
- Mistede sit job
- Forlod den, jeg var ansat i og startede så for mig selv.
- Her været selvstændig før og ville gerne igen.
- Fik muligheden for at købe forretningen

### 2. Hvad mener du om rådgivningsforløbet i almindelighed ?

- Meget tilfreds.
- Der har ingen kontakt været til erhvervskontoret
- Omfattende, men lidt overfladisk og kommer ikke dybden med emnerne. Efter kurset er man i fuld gang, og så er der ikke tid til at nærstudere emnerne eller deltage i de efterfølgende netværksmøder. Det er besværligt at finde ud af, hvor man skal søge relevant, god rådgivning. Hvem skal man kontakte?
- Har selv udnyttet mulighederne alt for lidt. Har i løbet af uddannelsen prøvet at etablere egen virksomhed på papiret og kendte derfor til det.
- Udmærket (individuel forløb)
- Har slet ikke brugt erhvervskontoret. Vores kæde har givet os al den rådgivning, vi har haft behov for.

### 3. Hvad omfattede rådgivningen ?

- Fik al mulig hjælp og sparring i ½ år før forretningsplanen blev lavet. Klaret en række praktiske spørgsmål. Gavn af forretningsplanen, der gav sammenhæng og struktur. Siden hen brugt Bjarne Elmue ved udformning af faktura.
- Har deltaget i ”Direktørkurset”
- Deltog i noget af ”direktørkurset” og ellers talt med en reklamemand
- Fik nogle udmærkede grundlæggende værktøjer omkring f.eks. regnskab og økonomi. Læst Thorbjørn Jørgensen og brugt hans cd'er (godt)

### 4. Kunne noget have været anderledes ?

- Egentlig ikke. Mangler måske nogle praktiske ting som viden om regnskabssystemer.
- Jeg savner individuel rådgivning om min branche. Individuel rådgivning er vigtig. F.eks. økonomisk rådgivning omkring regnskab og regnskabsmodeller og om, hvad man kan trække fra. Rådgivningen skal være mere udfarende, for man har ikke altid overskud eller tid til at kontakte erhvervskontoret, når man er startet. Jeg manglede nogle konkrete punkter – en slags checkliste – hvad skal jeg huske på, holde i fokus eller gøre som iværksætter. Alle oplysninger fandtes i materialet, som vi fik på kurset, men et resume ville være godt.
- Har givet alt for meget for logo og forretningspapir. Skulle selv have været mere på. Har været for passiv i forhold til rådgivningsmulighederne. Kunne have brugt en ”iværksættercheckliste”
- Savnede noget om lovgivning, rådgivning om selskabsform, rådgivning om nødvendige ressourcer og baglandets betydning, mere sparring fra andre indenfor faget

## 5. Hvilke problemer har du haft efter starten ?

- Brugte for mange penge på reklame i starten, uden at det gav udbytte. Timeprisen var også alt for lav. Det gik for hurtigt med at få ansatte, der kostede mere end timeprisen. Min hjemmeside er stoppet.
- Har været dybt engageret i forretning og har ikke haft tid til at deltage i andet. Men forretningen er gået rigtigt godt lige fra start. Bruger for meget tid på administration og regnskab.
- Brugt penge forkert på salgsmateriale

## 6. Dine stærke sider – hvad bygger din virksomhed på ?

- God til at sælge. Reklame duer ikke i denne sammenhæng, det drejer sig om personlig kontakt.
- Ærlige, pedantiske, fagligt gode.
- Vedholdende – kommer op som en prop. Arbejder godt under pres. God til at sælge
- Troværdig, fagligt god, god til at skabe en dialog og god til at finde en løsning.
- Faglighed - overblik

## 7. Dine svage sider – hvilke sider må andre dække af ?

- Dårlige til at være på forkant og følge planer og strategier. Kan ikke sige nej.
- Stoler for lidt på mig selv. Bruger ikke de stille perioder aktivt.
- Slås med mig selv, har svært ved at tage telefonen, skal være mere skarp. Har svært ved at være udfarende og svært ved at være en ”offentlig” person
- Her svært ved at sige nej – er for flink

## 8. Er du med i netværk af en eller anden slags ?

- Ja, men deltager for lidt på grund af travlhed. Netværk burde organiseres efter branche.
- Nej
- Har ikke tid til noget i erhvervsrådets regi.. De møder, som jeg deltog i efter kurset var meget sjove, men gav alt for lidt.
- Med i ”Morgendagens Heltinder”. Problematisk med transporttiden. Deltager i netværksmøder på erhvervskontoret – giver god inspiration til at være optaget af det, som man gør, når man hører om andres entusiasme
- Nej, mit konceptet er lidt specielt.
- Ja - mødes en gang månedligt. God sparring.

## 9. Har du kontakt til kolleger i branchen ?

- Ja men kun rent professionelt.
- Nej
- Har et netværk af kolleger/konkurrenter, som jeg udveksler erfaringer med. Især én som nu er blevet en god veninde bruger jeg som sparringspartner
- Nej ikke specielt, men regner med at kunne trække på nogen

## 10. Har du nogen kontakt til erhvervskontoret ?

- Kun lidt
- Nej – tænker på at melde mig ud for at spare de 700 kr.
- Kun i forbindelse med netværksmøderne
- Deltager i arrangementer

### **11. Hvilke konkrete mål har du opstillet (nøgletal) ?**

Jeg ved, hvad jeg skal omsætte hver dag, og hvad jeg holder i bruttoavance.

### **12. Vil man have hjælp af en virtuel ”modelvirksomhed”, der ligner din egen, hvor man kunne indsætte tal og andet og se konsekvenserne?**

- Næppe – har allerede erfaringen
- Ja afgjort.
- Ja, noget der fortæller noget om et forløb.
- Ja helt afgjort og noget med historier der beskriver forløb.

### **13. Andre bemærkninger**

- Iværksættere har problemer med at sælge varen.
- Vil gerne deltage i et netværk med folk, der har haft succes. Hvor man også kunne skabe en dialog om f.eks. PR. Annoncering dræner hurtigt kassen.
- Et iværksætterhus med faciliteter kan være en god ide, men faciliteterne bruges nok kun, til man har så stort et behov, at man anskaffer sit eget. Har ikke selv behov for et ”fysisk” iværksætterhus.
- Et iværksætterhus kunne have en maskinpark af dyrere kontormaskiner, og en medarbejder der kunne hjælpe med f.eks. laminering, udformning af breve, indbinding og den slags. I et iværksætterhus kunne man få hjælp til det, som man ikke er god til, herunder effektivitetsstyring, nøgletal, strategiudvikling og inspiration og hjælp til opbygning af forretningskoncepter. Timeprisen er altid et problem at beregne.

25. april 2007/KN

## Virksomhedsbeskrivelse

<b>Virksomheden:</b>	Kaj Nielsen, Udvikling af Virksomheder ApS, Mosevangen 54, 4400 Kalundborg
<b>Etableret:</b>	Februar 1987, ApS nr. 7985
<b>Ejerforhold:</b>	100% ejet og ledet af ingeniør Kaj Nielsen, Mosevangen 54, 4400 Kalundborg
<b>Organisation:</b>	Enkeltmandsvirksomhed med faste professionelle samarbejdspartnere
<b>Samarbejdspartnere:</b>	Lokrea, Glostrup v/Hans Jørgen Vedel Carmel Consult, Snekkersten v/Niels Carmel
<b>Ydelser og specialer:</b>	Udviklingsprogrammer for mindre virksomheder Lønssystemer (kvalifikations- og resultatløns) Uddannelse af mellemledere og arbejdsstudieteknikere Arbejdsstudier (GTT-studier, metodeudvikling og procesanalyser) Målrettede virksomhedskurser i for ledere og medarbejdere Integration af psykisk sårbare medarbejdere i produktions- og servicevirksomheder
<b>Værdigrundlag:</b>	Skabe konkret værdi for kunderne gennem målrettet, engageret og professionel indsats Involvere hele kundens organisation i opgaveløsningerne. Vedligeholde høj kompetence indenfor ydelser og specialer. Udvide loyalitet overfor samarbejdspartnere. Overholde indgåede aftaler. Skabe helhedsløsninger der bygger på sammenhæng mellem psykisk og fysisk arbejdsmiljø, produktivitet og kvalitet.

### Større afsluttede opgaver 1997-2007

- Gennemført VUK-projektet – opstilling og afprøvning af værktøjerne "Dialogbaseret målstyring", "Systematisk oplæring", "Selvstyrende grupper", "Jobberigelse", "Produktivitetsudvikling" og "Problemløsning" til udvikling af mindre virksomheders konkurrenceevne. Udført for Erhvervsfremme Styrelsen i samarbejde med TIC-Vestsjælland og 4 mindre virksomheder.
- Udviklet konceptet *integreretAPV*<sup>®</sup> og gennemført en række virksomhedsprojekter for mindre virksomheder i anvendelse af IAPV som udviklingsmetode i samarbejde med BST-Sjælland.
- Medvirket i ROMA-projektet (Resultater gennem opkvalificering af medarbejdere) i samarbejde med TIC-Vestsjælland og BST-Sorø. Opgaver med træning af projektledere, virksomhedsseminarer omkring problemløsning, medarbejderkurser, udvikling af samarbejde, jobstrukturering og opstilling af lønsystem.
- Udviklet og gennemført "Ledelse Af Mindre Virksomheder" – kursusprogram for indehavere, medarbejdende ægtefæller, ledere og medarbejdere i mindre virksomheder.
- Medvirket i 3 projekter omkring integration af ressourcetsvage medarbejdere og nydanskere i produktionsmiljøer.
- Medvirket i udvikling af "Løn2000", kvalifikations- og resultatløns og udviklingsværktøjer for bygge- og anlægsbranchen i samarbejde med SiD og Danske Entreprenører. Efterfølgende kurser for ledere og medarbejdere i indførelse og anvendelse af "Løn2000".
- Gennemført arbejdsstudier og analyser på Hvidovre Hospital med det formål at verificere interne nøgletal for rengøring i forbindelse med rengøringsafdelingens egen afgivelse af tilbud i udbudsrunder.
- Trænet teknikere, produktionsledere og managers i arbejdsstudier, produktions- og kvalitetsudvikling og ledelse i forbindelse med udvikling af konkurrenceevne i virksomhederne Florence Shoe Co. og Delta Shoe Co., Madras, Vellore og Ambur, India, for ECCO-Sko og Danida.
- Etableringsvejleder i perioden 1999 til 2003.

- Tilrettelagt og gennemført pilotprojekt omkring *integreretAPV*<sup>®</sup> i Skanderborg Kommune i samarbejde med BST-Sorø og Kommunernes Landsforening.
- Medvirket i indførelse af *integreretAPV*<sup>®</sup> som udviklingsmetode i Skanderborg Kommune. Herunder uddannet interne instruktører i coachet forløb.
- Gennemført *integreretAPV*<sup>®</sup> i ældreplejen i 4 vestsjællandske kommuner med efterfølgende uddannelse af lokale instruktører i samarbejde med BST-Sorø.
- Arbejdsstudier på rengøring i den kommunale sektor med henblik på at verificere nøgletal i forbindelse med udbud i samarbejde med FOA-KLS.
- Projekt med henblik på afdækning af mulighederne for udvikling af mindre virksomheder gennem læring over internettet. Projektet støttes af Leader+ og gennemføres i samarbejde med Konsulentfirmaet Sisensus.
- Underviser på længerevarende kursusforløb for ledere i bygge- og anlægsbranchens virksomheder under Kooperationen.
- Udvikling og gennemførelse af kurser i sjakledelse og -udvikling for byggebranchen i samarbejde med Kooperationen.
- MEP-projektet omkring integration af sindslidende i produktions- og servicevirksomheder og detailhandel i samarbejde med Konsulentfirmaet Lokrea og Landsforeningen for Private Opholdssteder og Skoletilbud.
- Bamuda-projektet omkring afdækning af barrierer og muligheder for beskæftigelse af sindslidende i kooperative virksomheder. Gennemføres i samarbejde med konsulentfirmaet Lokrea og Kooperationen.
- Udvikling og gennemførelse af program for samarbejde om udvikling af autoreparationsvirksomheder i samarbejde med Centralforeningen af Autoreparatører i Danmark.

1007/Kaj Nielsen