

nyhetsbrev

Nyhetsbrev
från IUC Skåne AB
DECEMBER 2011

Vår röda tråd? **Kunskap – utbyte – samverkan**

Julmånad och mycket rött. Då kan det vara lämpligt att prata om den röda tråden i verksamheten. För vår del handlar det om att stimulera utveckling i företagen med hjälp av kunskap, utbyte och samverkan. I alla våra projekt finns inslag av detta.

Skåneakademier är ett sådant projekt. Det är ett speciellt exempel, därför att det har engagerat så otroligt många - 250 företag! Projektet har inneburit mängder med tillfällen för företagsledare och medarbetare att få ny kunskap, att diskutera med andra och att knyta nya affärskontakter. Läs mer längre ner.

SMART produktion och **SMART marknad** är projekt som engagerat ett 30-tal företag som vill vidare – i sin produktion och i sitt marknadsarbete. ”Vi fick hjälp att direkt applicera ny kunskap på vår egen verksamhet – det var den stora effekten”, säger en nöjd deltagare.

Under 2012 ser vi fram emot att få arbeta med ännu ett ”Expansiva-projekt”: **Expansiva företag – affärsutveckling i möten med andra**. Vi vänder oss till kvinnor som driver företag och som har en uttalad vilja att utveckla sig själva och sitt företag. Deltagarna träffas för föreläsningar, erfarenhetsutbyte, diskussioner och coaching. Åter blir det kunskap, utbyte och samverkan. Fåtal platser kvar.

Och nu är det som sagt julmånad och den röda tråden kanske knyts runt ett och annat paket. Vi unnar oss lite julefrid - hoppas att du också gör det. Men läs färdigt vårt nyhetsbrev innan du packar ihop!

God Jul och väl mött 2012!
Jenny Bramell
VD, IUC Skåne





NYTT:

Expansiva företag – affärsutveckling i möten med andra

Ny satsning på kvinnor som driver företag!



Driver du företag och vill ta ett steg framåt? Har du uttalade tillväxtambitioner? Vill du utveckla ditt företag och inspireras av andra?

Och... har du din verksamhet i Malmö, Lund, Staffanstorps, Svedala, Lomma eller Kävlinge kommun? Då är du välkommen att gå med i IUC Skånes nya utvecklingsprogram **Expansiva företag - affärsutveckling i möten med andra**, som ger dig ett nytt nätverk, en stärkt identitet som företagare och en tydlig, konkret bild av de första stegen mot expansion.

Programmets struktur:

- Intervjuer – behovskartläggning
- Fem kursdagar – heldagar (20 mars, 24 maj, 30 augusti, 19 september, 25 oktober)
- Tre fördjupningsträffar – halvdagar (datum bestäms av deltagarna)
- Individuell coaching

Vi har drivit ett antal Expansiva-projekt tidigare, och våra utvärderingar visar på mycket nöjda deltagare. Det man bl a framhåller som nyckeln till ett lyckat projekt är kombinationen av att dela erfarenheter med andra företagare, och att få individuell coaching där man kan ta upp de mer djupa, individuella frågorna. Projektet vänder sig till kvinnor som varit igång ett tag i sina företag och som vill ta nästa steg, expandera, göra något nytt. Då behöver man stöd, och i dessa projekt får man mycket tid för att jobba med sitt eget, men också återkommande tillfällen att diskutera och lära sig av andra. Någon kan vara långt framme med att jobba med sociala medier, någon annan kan ha paketerat sitt tjänsteutbud på ett smart sätt – det blir en fantastisk kunskapsbank som man kan dela med andra.



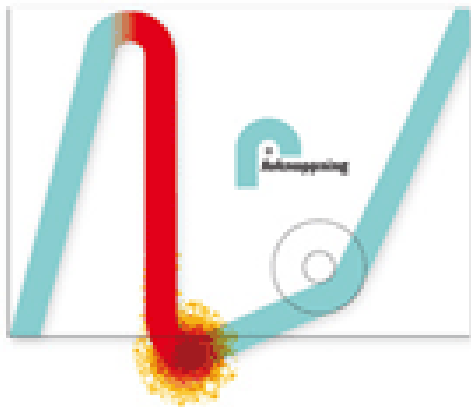
Programmet medfinansieras av Tillväxtverket, Sparbanksstiftelsen Öresund och av Malmö, Lund, Staffanstorp, Svedala, Lomma och Kävlinge kommuner. Vi har plats för 20 deltagare. Pris: 6000 kr ex moms som kan delas upp i tre delbetalningar.

Kontakta Ingela Bogren på 0733-595475, ingela.bogren@iuc-skane.se

Avknoppning Sydost **Guld Klimpar i Avknoppning Sydost**

Inom vårt projekt Avknoppning Sydost som startade 2009, arbetar vi med olika tillväxtpotentialer i Blekinge. Vi efterlyser produkter, tjänster eller nya teknikidéer i befintliga företag. Med rätt finansiering kan nya idéer bilda grunden för nya verksamheter och företag, och flera intressanta produkter och företagsidéer har analyserats och utvecklats vidare under projektets gång.

Vår insats är bl a att hitta lämpliga affärspartners, och att skapa affärsplaner med fokus på marknadssegment med bäst potential.



Avknoppningar passerar ofta ett kritiskt skede men kan, med rätt insatser, utvecklas till nya, expansiva företag

Nu går vi snart in på sista året som ser ut att bli mycket spännande. De senaste månaderna har vi hittat ett antal "guld klimpar" för Blekinges framtid. Vi jobbar t ex med moderna dörrsystem för järnvägstunnlar, kylsystem för datorhallar, system för styrning av temperatur i temperaturkänsliga logistiksystem för livsmedel och en rad idéer inom förnyelsebar energi och elfordon. Vi ser goda möjligheter att skapa nya företag runt ett antal av dessa idéer, och att hjälpa de inblandade företagen en bit på vägen mot tillväxt och en blomstrande framtid.

Vi har utrymme för att ta emot och stötta fler kreativa idéer, så har du tankar kring produkter, tjänster eller teknikidéer, så hör av dig!

Kontakta Mats Larsson, 0733-552411, mats.larsson@iuc-skane.se



SMART Verksamhet – en hjälp att hitta förbättringspotentialen i företaget

Vill du bli bättre på att jobba smart, effektivt och strategiskt - inom produktionen, marknadsarbetet, affärsutvecklingen?

För 2012 planerar vi, tillsammans med Näringsliv Skåne, för projektet Smart Verksamhet. SMART Verksamhet är ett nytt koncept som vi utvecklat utifrån vårt arbete med Smart produktion och Smart marknad. Vi håller fast vid den lyckade mixen av nätverksträffar och konsult hjälp ute på företaget, men här breddar vi innehållet och erbjuder insatser inom en rad olika nyckelområden, t ex:

- Marknadsbearbetning, kundbehov
- Produktionseffektivisering – Lean och andra förbättringsfilosofier
- Affärsutveckling, marknadsinriktade strategier
- Effektivare IT-användning, affärssystem, sociala medier

Under **nätverksträffarna** får du en grund inom de områden där du och övriga deltagande företagare vill fördjupa er. Varje företag kan delta med två personer, och olika personer kan komma på de olika träffarna. Det konkreta arbetet sätter igång ute på företaget, och här får du **40 timmars konsultstöd**. Ni gör tillsammans en inledande analys för att se hur ni bäst utnyttjar tiden.

Vi hoppas att vi skall ha ett klartecken för projektstart efter jul men för mer information eller preliminär intresseanmälan, **kontakta** Jenny Bramell på 0709-629150, jenny.bramell@iuc-skane.se

Skåneakademier

Skåneakademier Kristianstad, Skåneakademier Mittskåne och Skåneakademier 4 Yes

Vi på IUC Skåne jobbar *alltid*, på olika sätt, med utveckling i små och medelstora företag. Under 2008 tog vi fram en idé och en projektdesign som skulle göra det möjligt för ett antal skånska kommuner att vara med och stötta utveckling av företagen inom respektive kommun. *Skåneakademier* tog form. Idén utgår från övertygelsen att kunskap, samsyn, affärsförståelse, samverkan och brett engagemang hos alla i ett företag, är avgörande för framgångsrik tillväxt.

Under 2009 genomförde IUC Skåne förprojekteringen som bl a innebar behovskartläggning med hjälp av enkäter till alla anställda, och intervjuer av företagsledare. Resultatet lade grunden för de tre stora genomförandeprojekt som sedan har drivits av kommunerna, i samverkan, under 2010 och 2011. I genomförandet har IUC ansvarat för ett ambitiöst affärsutvecklingsprogram



för företagsledarna, och för träffar under rubriken Medarbetarskap för medarbetarna. Och nu, i december 2011, har 250 företag i nio skånska kommuner, deltagit i en *mängd* utvecklingsaktiviteter. Europeiska socialfonden har helfinansierat projektet och företagen har bidragit med sin tid. Målet har varit att stärka och utveckla företagen, skapa tillväxt och ökad konkurrenskraft, och att stärka de deltagande individerna – företagsledare och medarbetare – i deras respektive yrkesroller.



*Aktiviteter i ett av projekten,
Skåneakademier 4 Yes*

En lyckad jättesatsning

Den utvärderare som följde projektet från start till mål kunde konstatera att denna jättesatsning – det är inte överord när man talar om 250 deltagande företag – varit mycket lyckad. Man har lagt mycket tid på företagsledarträffar och medarbetarträffar. Var det värt att satsa tiden på detta? Ja, det var det. I de utvärderingar som återkommit under projektets gång har man allt tydligare, ju fler träffar man hunnit delta i, understrukt betydelser av att träffas och utvecklas tillsammans. "Den kontinuerliga kontakten gjorde att det blev en öppenhet. Vi kunde utbyta erfarenheter under bra former" säger en företagsledare i utvärderingen. "Det var positivt att vi fick ta oss den tiden. Jag fick en bättre förståelse för både min egen och andras roller i företaget", säger en medarbetare.

Förutom nätverksträffar har programmet erbjudit individuella utbildningar i olika strategiska spetskompetenser.

Fortsatt samverkan

Många nya kontaktytor har skapats genom Skåneakademier, och ambitionen är fortsatt samverkan i olika former. Flera kommuner som deltog med sina företag har nya samarbetsprojekt igång, och de enskilda företagen jobbar vidare i olika nätverk. "Projektupplägget med nätverksträffar för företagsledare har bidragit till utvecklade kontakter mellan såväl deltagande företag, som mellan företag och kommuner" säger en av näringslivscheferna som funnits med i projektets styrgrupp.

Vill du veta mer? **Kontakta** Jenny Bramell på 0709-629150, jenny.bramell@iuc-skane.se



SMART produktion och SMART marknad

Under hösten har vi arbetat med nya omgångar av våra Smart-projekt, Smart produktion och Smart marknad. Region Skåne delfinansierar projektet som ett led i deras arbete för att stimulera det skånska näringslivet. Båda programmen har inneburit kartläggning av företagens speciella behov, nätverksträffar tillsammans med andra företag, och konsultstöd ute på företaget.

Smart produktion utgår från Lean-filosofin, och handlar mycket om att få struktur på det interna arbetet, och att jobba mer systematiskt med produktions- och processfrågor. Nätverksträffarna har fokuserat på Lean-spel, 5S och värdeflödesanalys. Bengt Gebert som varit konsult ute på några av företagen konstaterar att man under hösten jobbat mycket effektivt och snabbt kunnat hitta "pudelns kärna" – alltså var man ska starta arbetet ute på respektive företag. "Det som är bra, det är att det blir väldigt företagsanpassat – man gör det som passar företaget bäst. Vi hjälper företaget med exakt det de vill ha hjälp med. Det är en av nycklarna till framgång".

Röster från företagen



"Vi ville korta våra ledtider och minska lagerkostnaderna, och vi insåg att vi behövde få med alla – verkligen *alla* i företaget, i arbetet. Vi i ledningen fick en aha-upplevelse när vi tidigare spelade lean-spelet, och vi konstaterade att detta var inget vi skulle berätta för alla medarbetare – de skulle själva få uppleva det. Vi ser att alla ögon har öppnats, och när vi nu jobbar med värdeflödesanalys jobbar man ute i grupper, på respektive produktionsavsnitt, och presenterar egna förslag till förbättringar. Och nu har vi skapat strukturer för att upprätthålla det nya tänkandet i organisationen". Åsa Widlund på Aimpoint

Åsa med konsult Bengt Gebert, i aktion med Lean-spelet

Kommentar från Megateknik

"Vi har kört 5S och Lean-spel. Det innebar att vi kunde visualisera tankarna kring Lean, och vi kunde direkt återkoppla till produktionen här. Spelet gjorde att alla fattade, även de som inte hade några som helst förkunskaper i Lean. Med konsult på plats kunde vi få direkt hjälp att applicera tankarna på vår egen verksamhet – det var den stora effekten. Vi har fått bättre ordning, rensat upp på verktygstavlor och fått rent och snyggt, och vi har kunskaper så att vi själva kan jobba vidare med flera områden inom produktionen", säger Magnus Andersson, Megateknik



Ytterligare en röst, från Peter Åkesson, Polykemi:

"Smart produktionen kom i precis rätt tid för oss. Vi hade redan tidigare jobbat med 5S på ett område, som en pilot, men detta blev ett tillfälle att göra en nystart. Det är väldigt nyttigt när det kommer någon utifrån, och förklarar och berättar – det blir en större slagkraft. Vi använde vår konsult, Bengt Gebert, för att dels göra en första introduktion – vad är 5S?, dels för att stötta oss med att revidera det egna arbetet med hjälp av 5S. Dessemellan jobbade vi själva med egen utveckling. Vi hade en väldigt bra dialog med Bengt och ett gemensamt mål att skapa ett bra ledarskap internt så att vi självständigt kan jobba vidare. Jag tror det är viktigt att man inte gör detta till något mekaniskt. Man måste kombinera kunskap om själva redskapen med utveckling av människorna och ledarskapet. Då ser man helheten, och då får man engagemang hos personalen – det är helt avgörande."

Martin Johansson som också är konsult i projekten, är imponerad av det engagemang han möter ute på företagen. Han ser sig själv som en ögonöppnare. "Jag gör vissa saker tydligt för företagen, och tränar deltagarna i olika verktyg, men sedan är det de själva som bestämmer hur det ska se ut. Det breda engagemanget är en viktig förutsättning för att arbetet inte tar slut med projektet, utan fortsätter som ett förändrat arbetsätt som lever vidare, med egna interna 'experter' på företaget."



Att åskådliggöra samband är ett av Lean-spelets styrkor – många vittnar om aha-upplevelser

Smart marknad handlar om att skapa bättre struktur i marknadsarbetet, att få mer fokus på lönsamma kunder och ett bättre informationsflöde mellan marknad, inköp och produktion. Här har nätverksträffarna gått in på visioner och mål, målgrupper – säljstrategier, CSR, sociala medier och strategier för förändring.

Hans-Erik Duch som är en av konsulterna i Smart marknad tycker att det varit ett spännande projekt. "Inte minst för att det är en utmaning att få hela företaget att möta marknaden på ett nytt sätt. Vi har tittat på organisationen, produktionen, finansieringen, säljområdena. Det har resulterat i en rad konkreta förändringsprojekt ute på företagen. Jag kan redan se resultat i form av finansiell stabilitet, effektivare marknadsarbete, och att kunderna förstår vad det är för bolag".



Kjell Persson har som konsult bl a stöttat företagen inom området webb/sociala medier. "Vi har arbetat med engagerade företagsledare och engagerad personal. Vi lyckades bena ut innebörden av 'sociala medier', och få ner det till konkreta, praktiska handlingar. Jag fanns med som stöd och hjälpte dem att tänka praktiskt – hur ofta ska man göra inlägg?, vilken "röst" ska man ha? hur ska arbete fördelas mellan medarbetarna?"

Röst från företagen

"Möjligheten att få en handledare, med relevant erfarenhet, som tittar bara på **vår** verksamhet, det har varit mycket bra. Klart bättre än andra insatser, som vanliga kurser. Handledning och gruppövningar har varit en bra kombination. Många tänker kanske att 'vår verksamhet är så speciell, vi kan inte ta hjälp utifrån', men det stämmer inte. Det är mycket givande att någon utifrån ser på verksamheten och kan ge en second opinion. Och det kan ibland vara nyttigt att ställa saker på sin spets, och verkligen tänka till. Vi har sett över organisationen och t ex fått större stringens på säljsidan med nya distrikt och nya ansvarsområden. Smart marknad har gett oss stöttning och vägledning i våra beslut.", *Martin Paland på Bromi.*

Vill du veta mer om Smart Produktion eller Smart marknad? **Kontakta** Jenny Bramell på 0709-629150, jenny.bramell@iuc-skane.se