

Det kan være svært og tage lang tid at skaffe nye kunder, så det er lige så vigtigt at sørge for at opbygge nogle gode kunderelationer, så kunderne bliver ved med at komme tilbage.

EKSEMPLER PÅ IDÉ, PRODUKT OG KUNDER FOR SPANGSBERG CHOKOLADE A/S



Idé: At dække behovet for kvalitetschokoladeprodukter til den kræsne forbruger i hele Europa.

Produkt: Kvalitetschokolade og flødeboller samt højtidsprodukter til påske og jul.

Kunder: Produkterne sælges gennem dagligvareforretninger i Europa. Derudover har virksomheden en række fabriksudsalg i Danmark, der sælger 2. sorteringsvarer direkte til slutbrugeren.

Kilde: spangsbergchokolade.dk, juni 2019

1.3 IVÆRKSÆTTEREN SOM PERSON

Det kan være interessant at se på iværksætteren som person. Hvorfor bliver nogle iværksættere, mens andre ikke bliver det? Det er i den forbindelse interessant at vide, om iværksættere tilhører en bestemt mennesketype, om man er født til at blive iværksætter, eller om man kan lære at blive iværksætter.

Spørgsmålene vil blive forsøgt besvaret ved at se på resultaterne af en række forskellige undersøgelser, der hver især har drejet sig om nogle af disse forhold.

I en undersøgelse blev studerende i Nordjylland, der selv var iværksættere, stillet en række spørgsmål vedrørende iværksætteri. Et af spørgsmålene var: Hvilke motiver fører til start af egen virksomhed? Ifølge undersøgelsen var de fem væsentligste motiver:

- Jeg har skabertrang
- Jeg ønsker personlig udvikling og læring
- Jeg vil bestemme over mit eget liv
- Jeg har en idé
- Jeg har altid drømt om at starte virksomhed

Kilde: Iværksætterpuls

"Jeg har skabertrang" er det motiv, der vægter tungest. Iværksætterne har med andre ord en lyst til selv at skabe noget og ikke blot få et bestående job. At etablere en virksomhed og få den til at vokse er det, der betyder mest for iværksætteren. Blandt de studerende findes også motivet "Jeg vil bestemme over mit eget liv". Trangen til selv at træffe beslutninger og planlægge sit eget arbejdsliv har altså stor betydning for iværksætterlysten. Motiv

"Jeg har udsigt til at tjene mange penge" er derimod ikke et opstartsmotiv hos iværksætterne. Det er altså ikke penge, der er drivkraften.

Iværksætterne blev også spurgt om, hvilke barrierer de ser for start af egen virksomhed. De fem væsentligste barrierer var:

- Den økonomiske risiko
- Manglen på viden om opstart af egen virksomhed
- Manglen på en brugbar idé
- Uddannelse lægger ikke op til start af egen virksomhed
- Lønmodtagerjobs er mere attraktive

Kilde: Iværksætterpuls

Disse fem barrierer kan grupperes i to kategorier. Den ene vedrører økonomien og risikoen ved at være selvstændig. Den anden handler om, at de studerende mangler viden om iværksætteri og ikke har en tilstrækkelig god idé. Manglende viden kan afhjælpes gennem uddannelse, og der er i de senere år iværksat en lang række tiltag på hele uddannelsesområdet for at nedbryde denne barriere. På hhx er faget innovation således blevet et nyt valgfag, på de videregående uddannelser er der fx etableret studentervæksthuse. Her kan unge iværksættervirksomheder holde til og få rådgivning og hjælp.

Erhvervsbladet.dk bad fem kendte iværksættere om at give deres bud på, hvilke egenskaber en succesfuld iværksætter bør have. Nogle af disse egenskaber var:

- Evnen til at have det sjovt
- Passion, lidenskab og evnen til at være innovativt tænkende, dvs. til at se muligheder
- Viljestyrke til det lange seje træk og til at komme op på hesten igen ved nederlag
- Evnen til at uddelegere og kun gøre det selv, man er bedst til
- Evnen til at være sammen med andre efter mottoet: "Sammen er vi stærke og kan hver især bidrage med det, vi er bedst til"

Iværksættere med succes tillægger det altså stor betydning, at iværksætteren brænder for sin idé, og at vedkommende har det sjovt. Det lange seje træk skal med andre ord være en fornøjelse. Samtidig kommer det også til udtryk, at det kan være nyttigt at være sammen med andre. På den måde kan man hjælpe hinanden med at overvinde de kriser, som ofte kommer i forbindelse med etableringen af en virksomhed. Ovenstående er blot eksempler på, hvilke egenskaber den succesfulde iværksætter bør have. Teoretisk diskuteres det, om en person er født til at blive iværksætter, eller om det er noget, man kan lære, dvs. om det er et spørgsmål om arv eller miljø. Der findes ingen beviser, der kan støtte hverken det ene eller det andet synspunkt. Der er med andre ord ingen sikre forklaringer på, hvem den succesfulde iværksætter er. Det er heller ikke muligt helt entydigt at definere, hvilke personlige og faglige egenskaber der giver en succesfuld iværksætter. Virkelighedens iværksættere er forskellige, og der findes ingen sikker vej frem mod målet.

Ved at kategorisere iværksættere kan man imidlertid indirekte forsøge at indkredse, hvem den succesfulde iværksætter er. Væksthus Midtjylland har fx opstillet følgende fire iværksættertyper:

- Den vækstpotentielle iværksætter
- Den projektorienterede iværksætter
- Livsstils-iværksætteren
- Den traditionelle iværksætter

De fire typer kan beskrives på denne måde:

FIGUR 1.1 IVÆRKSÆTTERTYPER

	Vækstpotentiel	Projektorienteret	Livsstil	Traditionel
Personen	Ambitiøs med sit eget liv Ambitiøs med sin forretningsidé	Har fingeren på pulsen Tager aktivt stilling til samfundet	Kreativ Tænker på andre mennesker Der skal være plads til familien	Handlingsorienteret Fagligt uddannet Vil tjene penge
Styrker	Målrettet Veluddannet Systematisk	Deltager i netværk Deler viden med andre	Brænder for produktet/ydelsen Virksomheden er lig personligheden	Faglig uddannelse Kendskab til branchen Har et klart defineret produkt
Svagheder	Manglende viden om markedet Meget fokuseret på produktet	Optaget af visionen frem for virksomheden Manglende økonomisk fokus	Svært at gøre hobby til virksomhed Småt er godt nok	Manglende interesse for administration Vil bare i gang
Typiske brancher	IT Konsulentydelse	Oplevelser Formidling	Helse Personlig service	Detailhandel Håndværk

Kilde: Den Dynamiske Forretningsplan, 4. udgave 2009, Væksthus Midtjylland

De fire iværksættertyper kan bruges til at blive bevidst om, hvilken type iværksætter man er, og hvilke udfordringer det giver. Beskrivelsen af de fire typer kan være med til at afklare den enkelte iværksætters styrker og svagheder. De fire iværksættertyper kan også bruges som inspirationskilde til, hvordan man kan udvikle sin virksomhed og på den måde måske adskille sig fra sine konkurrenter.

1.4 INNOVATION OG IVÆRKSÆTTERI

På samfundsniveau er der stor interesse for **innovation** og **iværksætteri**. Innovation drejer sig om at gøre en ny idé til en forretningsmulighed for derigennem at skabe en positiv indtjening. Innovation bruges imidlertid også i andre sammenhænge: "Medarbejderne skal fx have innovative evner", og "der skal være flere innovative virksomheder i Danmark". Innovation bruges her i betydningen, at en person eller en virksomhed opfinder