
Pelle och Stina har studerat på ekonomlinjen på gymnasiet. Under sommaren har Stina arbetat på kundtjänst på en bank och Pelle som servitör på en krog i Barcelona. I september råkade de springa på varandra på ett frukostmöte arrangerat av Marknadsföreningen i Helsingborg.

Det visade sig att de hade samma dröm, att starta upp ett eget företag som tillverkar ett eget jeansmärke. Efter många sena nätter med otaliga förslag spikades "Bad Ass Jeans". De har ingen erfarenhet alls av konfektion eller jeans, men en stor portion engagemang, drivkraft och passion för sin idé.

Dessutom brinner Stina för hållbart företagande och rättvisa villkor i företagssamheten och leverantörer. Man måste värna om vår miljö, både hemma och borta, det är samma jordklot vi lever på.

Både Pelle och Stina kan karaktäriseras som entreprenörer enligt Ichak Adizes PAEI-modell. Men, de vet med sig att de måste strukturera upp sin företagsstart så den blir så bra som möjligt.

Efter några möte med gamla klasskamrater, deras nätverk och familj beslutas att de ska starta upp ett antal nätverksträffar som är funktionsinriktade, d v s inriktade på centrala moment i deras företagsstart.

Det blir totalt 9 nätverksträffar med följande tema,

1. Affärsidé och affärsplan
2. Gruppdynamik och ledarskap
3. Centrala företagsekonomiska begrepp
4. Företagsekonomiska företeelser och sammanhang
5. Företagsekonomiska frågeställningar
6. Samtala och reflektera över ovan frågeställningar
7. IT-stöd för effektivitet
8. Företagets villkor
9. Företagets roll i samhället

"Bad Ass Jeans" planerar att sy upp 200 jeans under uppstartssfasen, 1000 st under nästkommande år och 5 000 st år tre.

Uppgift

Du ska ta fram de strukturerade, förklarande och exemplifierade dokument som företagets mycket kompetenta nätverksmedlemmar har genererat till Stina och Pelle efter varje nätverksträff. Använd dig av SV kriterier för att komma rätt i ditt konsultarbete.

Nätverksträff nummer **1**

- Affärsidé och affärsplan.

De båda kompanjonerna bjuder in Moa Larsson som driver en större klädaffär i centrala Helsingborg, varumärkeskonsulten Emil Lilja och Felicia Hägg som har startat upp eget AB för ett år sedan. Felicia driver en framgångsrik webbshop som säljer kläder från nystartade designers från hela Europa.

Efter mötet har Stina och Pelle fått en mycket större förståelse för hur en affärsidé kommer till och hur deras "Bad Ass Jeans" affärsidé ska födas fram och formuleras.

Nätverket hjälpte dem ta fram en relevant struktur för deras affärsplan. De hade även mycket intressanta tankar kring deras marknadsföring, hur de ska skapa en affärsmodell och använda sig av omvärldsbevakning som ett strategiskt verktyg.

Nätverksträff nummer 2

- Gruppdynamik och ledarskap.

Vid deras andra träff har Stina bjudit in hennes farbror, Erik, som arbetar som HR chef på IKEA i Malmö, Lena Lantz som arbetar som organisationspsykolog och Beatrice Imtzhak som arbetar som chef på Världsbutiken i Helsingborg.

Ett synnerligen dynamiskt möte med massvis av idéer på hur Stina och Pelle bör samarbeta och hur de ska gå tillväga när de behöver anställa nya kompetenser för att klara av företaget från "ax till limpa".

Det är inte alldeles enkelt att få olika människor och arbetsgrupper att fungera men efter mötet känner de stor säkerhet att det ska de klara av processen. Pelle har även fått en större förståelse för Stinas tankar om etik och jämställdhet i arbetslivet.

Kompanjonerna har fått en bra insikt vilka olika funktioner som företaget behöver i uppstartsfasen och hur dessa bäst samordnas för att uppnå uppsatta mål.

Nätverksträff nummer 3

- Centrala företagsekonomiska begrepp.

Den tredje träffen är inriktad på hårdvara - företagsekonomi. Ett område Pelle gillar väldigt mycket. Idag gästas träffen av Michael Bruford som arbetar som revisor, Annika Påhlzon, ekonomikonsult med webben som specialitet och My Holmgren som arbetar som kommunikationskonsult på 5Z i Köpenhamn.

Hela kvällen diskuteras vilka viktiga företagsekonomiska begrepp som "Bad Ass Jeans" har behov av och ska fokusera på. Vilka kritiska metoder ska företaget arbeta med och hur kan de dra nytta av olika begrepp som de lärt sig i skolan.

Nätverksträff nummer 4

- Företagsekonomiska företeelser och sammanhang.

Till deras fjärde träff har de bjudit in civilekonom Fredrik Oltner, Gitte Prahll som är lektor på Lunds Universitet och ekonomikonsult Linnea Frippe som arbetar med olika butiker i Öresundsregionen.

Efter mötet känner sig Pelle mycket säkrare. Rådgivarna har förklarat vikten av att ha koll på företagsekonomiska metoder som t ex affärsidé, marknadsundersökning, budgetering, kalkylering, prissättning, bokföring och bokslut. Hur ska företaget använda sig av komplexa teorier och modeller för att förklara företagsekonomiska företeelser och sammanhang på sina interna möten.

Nätverksträff nummer 5

- Företagsekonomiska frågeställningar.

På den femte träffen är det Irma Clausen, marknadsföringskonsult från Odense, Lange Tricklin, informationschef på Ramlösa och Liza Pjejk som arbetar som webbexpert med inriktning mot språklig kommunikation.

Detta är mer Stinas område men även Pelle tycker det är rätt så kul. Efter kvällens möte har de båda fått koll på vad som menas med komplexa företagsekonomiska frågeställningar och hur de ska samla in relevant information från olika källor. De har även insett att de kvalitetssäkrar inhämtad information annars kan det sluta illa. Bäst information vinner.

Utifrån insamlad information kan både Stina och Pelle resonera och dra slutsatser om företagets vardag som kan föra företaget vidare mot nya affärer.

Nätverksträff nummer 6

- Samtala och reflektera över ovan frågeställningar.

Efter ett möte där samtliga rådgivare från alla föregående möten var inbjudna blev resultatet rätt så coolt tyckte både Stina och Pelle. Först tyckte de att de var en udda uppgift de fått av nätverket. Men, när de själv spelade upp sitt samtal var de båda mycket stolta. "Fy tusan vad mycket vi redan kan", utbrast Stina.

Du planerar ett samtal om företagsekonomiska frågeställningar med hjälp av en mindmap. Din grupp spelar in samtalet där ni diskuterar och argumenterar för sina ståndpunkter. Ca 15 min.

Nätverksträff nummer 7

- IT-stöd för effektivitet

På den sjunde träffen kom Nina Helle, IT-konsult med fokus på organisation och effektivitet och berättade vilka program de ska använda sig av för bästa produktivitet. Ett nytt och modernt företag ska använda sig av relevant teknik för kommunikation, beräkningar, informationssökning, presentation och dokumentation.

Nätverksträff nummer 8

- Företagets villkor

Det har snart gått ett år och nu är det dags för näst sista mötet. Det är Oliver Johnson och Petra Ståhl som båda är jurister på ALMI som är inbjudna. Pelle tycker det är viktigt att få en större förståelse för företagets relation med sina kunder utifrån lagar och andra bestämmelser. De vill inte göra fel. Oliver berättar vilken nytta företaget har av bokföringslagen och Petra berättar utifrån marknadsföringslagen.

Pelle blir även insatt i vilka politiska och samhällsekonomiska förutsättningar som kan påverka "Bad Ass Jeans".

Nätverksträff nummer 9

- Företagets roll i samhället

Efter 14 månader har de kommit fram till sista nätverksträffen. Stina vill att företaget ska formulera ett Mission Statement. Därför är Unni Kaltzen, expert på hållbar utveckling och Sten Frantzén, expert på centrum för näringslivshistoria inbjudna.

För att Stina ska kunna använda sig av företagets "roll och villkor i samhället" i marknadsföringen är det viktigt att veta hur företagen generellt fungerat i ett historiskt perspektiv.

Enligt Pelle är företagen de nya hjältarna som vars ekonomiska beslutsfattande genererar samhällsnytta och samhällsansvar. Linda vill dock addera mer väden genom att verkligen visa och förklara för kunderna att "Bad Ass Jeans" hela idé utgår från begreppet hållbar utveckling.

- - -

Nu är fast ett avklarad och 270 jeans har sytts upp och sålts. Båda kompanjonerna är lyriska. Nu tar de sats mot nästa etapp som utökats till 1 500 sålda jenas under år två.

Framtiden ser ljus ut för "Bad Ass Jeans". Den som vågar kan lyckas ..