

KRAFTVERKET



främjar kvinnors företagande

Celavi

ETT FÖRETAG I INSIKTSBRANSCHEN

En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden



Gunilla Brolund (t v) och **Gitte Blomgren** är två av Celavis tre konsulter som arbetar med Kraftverket. Berit Ekstrand-Lavas saknas på bild. Alla tre har många års erfarenhet av att arbeta med såväl personlig utveckling som med affärsutveckling. Alla tre har en lång praktisk erfarenhet av att utveckla individer, grupper och affärer. De har också erfarenhet som egna företagare i branscher som frisör, hälsa/kroppsterapi, ekonomisk rådgivning, marknadsföring, konfektion, coaching/mentorskap, managementkonsult och kosmetik.

Kraftverket: De mest effektiva sätten för att utvecklas och skapa initiativkraft och energi är genom nätverk och mentorskap. Celavis Kraftverk "Främja kvinnors företagande" syftar till att stödja kvinnor som äger och driver egna företag inom tjänste-, service, och välfärdssektorn. Vi vill också bidra till ökad hållbar ekonomisk utveckling och tillväxt i samhället.

Genom att delta i Kraftverket vinner företagarna fördelar i sin professionella roll samtidigt som det bidrar till deras egen personliga utveckling. Målsättningarna med programmet är att upprätta en målbild för företaget, en marknadsplan samt en budget för tillväxt. Kraftverket är ett litet väl sammansatt nätverk och leds av erfarna konsulter som processledare. Programmet innehåller kunskapsavsnitt, erfarenhetsutbyte, kreativa gruppövningar och reflektion. Det ger en mix av hårda och mjuka faktorer.

Celavi har idag 14 konsulter och erbjuder konsulttjänster inom bland annat affärsutveckling, ledarskap, sälj och service.

Celavi är ett företag i insiktsbranschen. Vi anser att det är människor som åstadkommer förändringar. Därför arbetar vi med människan som utgångspunkt för att utveckla ledarskap och verksamheter. Insikt är en nyckel till utveckling och förändring.

Celavi

ETT FÖRETAG I INSIKTSBRANSCHEN

Ansvarig utgivare: Denna broschyr är utgiven av Celavi Verksamhetsutveckling AB som ett led i EU-projektet UTCED:s dokumentation av coaching för kvinnors företagande. Tolv projekt i Östergötland har under hösten 2010 genomfört liknande dokumentationer. Dessa broschyrer går att beställa från Länsstyrelsen Östergötland, 581 86 Linköping, www.lst.se/ostergotland. Denna broschyr kan beställas direkt från Celavi Verksamhetsutveckling AB, Brovägen 5, 182 76 Stocksund, tel (vxl): 08-630 05 14.

Grafisk produktion: Mediahavet AB, Gryt, www.mediahavet.se
Text: Journalist Johnny Lundström/Mediahavet AB
Bilder: Fotograf Gunilla Lundström/Mediahavet AB
Tryck: DanagårdLITHO, okt 2010

En investering för framtiden



KVINNORS
FÖRETAGANDE
STÄRKER
SVERIGE



LÄNSSTYRELSEN
ÖSTERGÖTLAND

TILLVÄXT
VERKET

SWEDISH AGENCY FOR ECONOMIC AND REGIONAL GROWTH



ung kvinna köper företag och siktar på export

ett aktiebolag som säljer linprodukter för byggnadsvård och tätning av timrade hus. Det tyckte Karin Karlsson lät som något kul och utmanande när hon via Svensk Företagsförmedling skulle köpa ett företag.

– När jag köpte Zikon Linprodukter var det i princip lagret och ett kundregister jag köpte. Det roliga är att det ringer kunder redan från dag ett.

– Jag rekommenderar verkligen andra som bär på en längtan att bli sin egen, att köpa ett företag. Det finns massor av företag till salu på exempelvis Blocket.

– Det är bra att granska bokslut och resultat och ställa de rätta frågorna innan man köper. Men för mig är det också viktigt att det är rätt typ av företag som erbjuder produkter som jag kan stå för. Dessutom ser jag en möjlighet att göra exportaffärer.



Hon sökte sig till Kraftverkets tredagarsprogram för att unna sitt eget företag tre dagars utveckling. Något som man inte gärna gör när vardagen rullar på, telefonerna ringer, beställningarna ska packas och de tre barnen mellan två och sju år ska hämtas från dagis i tid.

– Att driva företag handlar inte bara om att ha en marknadsplan och koll på ekonomin. Det är också en massa mjuka delar. Programmet var indelat i tre avsnitt, ett per dag. "Inåt" som handlade om personlig utveckling. Där fick vi lära oss att självkänsla och affärsresultat hänger ihop liksom våra livsmål ska hänga ihop med våra företagsmål. Den andra dagen handlade om "utåt" vilket var affärsutveckling. Den tredje dagen var "framåt", om ekonomisk utveckling av företaget.

– För mig var de mjuka delarna de bästa. De skapade en kraft inom mig och jag blev mer medveten om vad jag vill och hur jag ska komma dit.

Många olika övningar syftade till att formulera målbilden. Bland annat fick deltagarna rita en teckning som illustrerade företagets mål. Karin Karlsson gjorde två teckningar. Den ena föreställer när hon glad och nöjd hämtat barnen på dagis i tid (!) och är på väg hem efter en framgångsrik arbetsdag. Den andra (se intill) föreställer en glad Karin Karlsson när hon just mottagit ett stort företagpris av landshövdingen själv.

– Båda delarna måste fungera, både familj och företag. Ur det perspektivet tänker jag att det var en fördel att vi bara var kvinnor på Kraftverket - det blir enklare så.

» Jag sökte till Kraftverket för att jag vill lära mig mer om marknadsföring och företags ekonomi. Visserligen var jag mest intresserad av de mjuka delarna men vet samtidigt att jag behöver bli bättre på ekonomi och marknadsföring. Det är viktigt att få verksamheten att bära sig ekonomiskt, trots att man har ett bra koncept gäller det att förstå hur man kan nå ut till marknaden liksom att lära sig att ta "rätt" betalt.

Det har varit en mycket intressant grupp med en blandning både av företag som säljer tjänster och de som säljer produkter. Det är många bra idéer jag tar med mig hem och ett nätverk där vi säkert kan fortsätta att utbyta erfarenheter. Det behöver inte vara slut bara för att Kraftverkets program har slutat.

Det viktigaste jag tar med mig är ny inspiration. Jag har även fått en bekräftelse på att det jag arbetar med är viktigt för många människors självkänsla och utveckling, att vi kan se saker på så många olika sätt, hitta andra lösningar och finna möjligheter på nya sätt. «

Anna Willén, driver sedan fyra år tjänsteföretaget Mitt val Min handling. Hon är ensam anställd och arbetar som föreläsare och coach mot individer, skolor, privata företag, kommuner och landsting.



» Jag anmälde mig till Kraftverket för att komma i kontakt med ett nätverk och det l t kul med enbart kvinnliga företagare. Särskilt eftersom v rt företag verkar i skogsf rvaltningsbranschen vilken både  r ny f r mig och mansdominerad.

Jag vill gärna utveckla ytterligare f retagsben att stå på. Därför är jag intresserad av hur andra driver och utvecklar sina företag. På kraftverket har vi fått tid och hjälp att utveckla våra företag och oss själva. V rt företag kanske skulle kunna kombinera nuvarande verksamhet med aff rsgrenar som studiebesök i naturnära miljöer eller konsulting i projektledning, bokföring och ekonomistyrning.

Jag har inte samma risktagande som många andra företagare. Men på Kraftverket har vi fått en helhet av mjuka och h rda verktyg liksom bra teori i ekonomi och marknadsföring. Samtidigt har lärarna ingjutit mod och större självkänsla i oss som företagare. «

Viktoria Petré Lindholm, driver sedan fyra  r ett företag inom skog- och lantbrukssektorn med skogsförvaltning av drygt 1000 ha tillsammans med sin bror och far. Hon sa upp sig från Siemens där hon jobbade som ingenjör och projektledare för gasturbiner, och började jobba med Hovsg rd Petré istället.

Celavi

ETT FÖRETAG I INSIKTSBRANSCHEN

En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europ iska
regionala
utvecklingsfonden

Celavi Verksamhetsutveckling AB | Brovägen 5 | 182 76 Stocksund
| tel (vxl): 08-630 05 14 |