

FELLES EUROPEISK RAPPORT

Fokusgruppe med eksperter i alle de 8 partnerlandene

1 PROSJEKTBAKGRUNN OG FOKUSGRUPPEINTERVJUER

1.1 STAYAFLOAT-PROSJEKTET

STAY AFLOAT-prosjektet skal hjelpe gründere og små og mellomstore bedrifter med å identifisere og tolke tidlige varselsignaler om en bedriftskrise (hindringer og fiender). Målet er å øke antallet bedriftsrådgivere (coacher) som innlemmer tidlige varselsignaler om bedriftskriser og intervensjonsstrategier i opplæringsprogrammene sine. Ved å forbedre ferdighetene og holdningene til bedriftsrådgivere vil effektiviteten i entreprenørskapsopplæringen økes, og det vil bli skapt bølger av endring gjennom entreprenørskapsundervisningen.

Bedriftsrådgivere og organisasjoner vil bli brukt både til å utvikle verktøyene som er utviklet for programmet, og til å gi opplæring i bruk av modellen. De tre viktigste resultatene av programmet er:

1. Stay Afloat Framework - et digitalt dokument som inneholder oppdatert kunnskap om tidlige varselsignaler ved kriser i næringslivet, inkludert muligheter for å oppdage og gripe inn.

2. Stay Afloat Curriculum and Open Educational Resources (OERs) - en komplett verktøysamling for bedriftsrådgivere som skal undervise gründere i tidlig intervensjonsfase som en del av deres bedriftsutviklingsprogrammer.

3. Stay Afloat Online Course - basert på OER og optimalisert for digital levering, slik at små og mellomstore bedrifter og gründere kan utvikle og teste ferdighetene sine.

På bakgrunn av dette skal partnerskapet utvikle metoder og verktøy (basert på coaching og emosjonell intelligens) som kan støtte europeiske gründere, coacher, ledere og andre i mikro- og småbedrifter de første årene.

Den primære målgruppen for prosjektet er "voksne med lavt utdanningsnivå" og "voksne med lav deltakelse i entreprenørskapsutdanning".

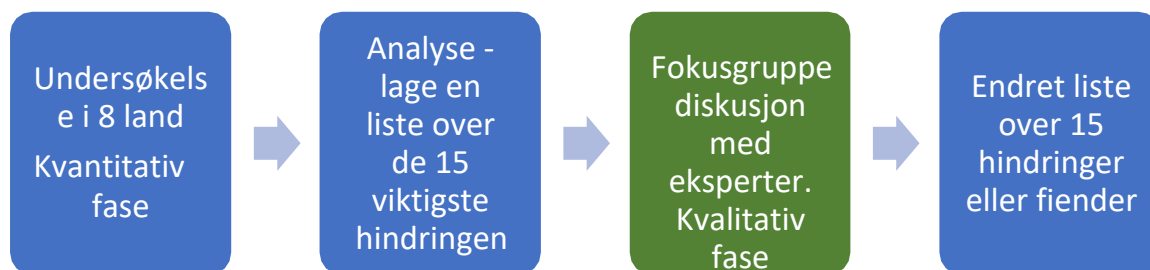
Stay Afloat-prosjektet er et Erasmus KA2-prosjekt for voksenopplæring. Avtalenummer: 2021-1- NO01-KA220-ADU-000035662.

Prosjektnettstedet vårt vil snart være tilgjengelig her: www.stayafloat-erasmus.eu

1.2M ETODISK TILNÆRMING OG UNDERSØKELSE

I begynnelsen av prosjektet utviklet og distribuerte partnerskapet et spørreskjema for å definere og identifisere femten hindringer/fiender/utfordringer som små og mellomstore bedrifter og gründere generelt står overfor de første fem årene av virksomheten, med fokus på myke ferdigheter. Spørreskjemaet var av kvantitativ art, og resultatene fra alle partnerne er oppsummert i nasjonale rapporter (svar), samt i en felles europeisk rapport som representerer de åtte partnerne.

I neste fase, som er av mer kvalitativ art, vil hver partner organisere en fokusgruppe eller gjennomføre intervjuer med 8-10 eksperter (innen opplæring, coaching, entreprenørskap, jobbveiledning, karriereveiledning osv.)



Denne fokusgruppen kan organiseres ansikt til ansikt eller som en nettbasert aktivitet, med flere eksperter om gangen, eller som individuelle intervjuer. Intervjuene vil være semistrukturerte, og forventet tid er 30-40 minutter for et individuelt intervju med seks åpne spørsmål. Intervjuene er en naturlig fortsettelse av den forrige oppgaven, der de 15 hindringene eller fiendene til SMB-ene vil bli ytterligere identifisert, supplert, evaluert, verifisert og endret for endelige felles konklusjoner. Vi vil presentere ekspertene for både den lokale og den felleseuropeiske rapporten og de seks spørsmålene.

Etter at fokusgruppeintervjuene er gjennomført, skal partnerne analysere og oppsummere resultatene i nasjonale rapporter, og I&F skal utarbeide en felles europeisk rapport som skal danne grunnlaget for utviklingen av et online selvevalueringssystem som skal brukes av gründere og være tilgjengelig på Stay Afloat-nettsiden. Disse rapportene vil også danne grunnlaget for opplæringssystemet basert på coaching og emosjonell intelligens som skal utvikles i de kommende fasene av prosjektet.



FOKUSGRUPPE I IRLAND

Vi har gjennomført 10 intervjuer, både ansikt til ansikt og online. Vi intervjuet 5 kvinner og 5 menn. Alle hadde erfaring som vellykkede gründere, både i offentlig og privat sektor.

SPØRSMÅL

AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE - HVILKE ER ETTER DIN MENING DE TRE VIKTIGSTE

1. Prioritering av pengespørsmål
2. Prioritering av tidsspørsmål
3. Håndtering av stress og utbrenthet
4. Oppfølging av mål
5. Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane
6. Håndtering av risiko
7. Å være kreativ
8. Holdninger fra kunder
9. Strukturere dagen min
10. Å ha tålmodighet
11. Håndtering av tilbakemeldinger
12. Holdninger fra teammedlemmene
13. Fokuserer på det som er viktig
14. Fleksibilitet
15. Selvmotivasjon og entusiasme

De tre mest populære svarene som ble oppgitt som hindringer

var: -Håndtering av stress og utbrenthet
-Holdninger fra teammedlemmene
-Å være kreativ

Tett bak fulgte:

-Håndtering av risiko
-Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane
-Prioritering av pengespørsmål

AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

- Strukturere dagen min
- Håndtering av tilbakemeldinger

HVILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

- Manglende kunnskap om kompetanse og ferdigheter.
- Manglende kunnskap om markedet og markedsføring generelt, spesielt håndtering av sosiale medier. -Frykt for å mislykkes.

HVILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

- Manglende kunnskap om arbeidsmarkedet.
- Å ha for stor tro på seg selv kan føre til at gründere ikke tar imot råd og tilbakemeldinger fra erfarne personer.
- Manglende kunnskap om administrative spørsmål, regnskap og alle lover og regler som må følges i en forretningsvirksomhet.

HVA TROR DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE ELLER HÅNDTERE) DISSE HINDRINGER ELLER FIENDER?

- Løpende opplæring er grunnleggende for å holde deg oppdatert på alle aktuelle teknikker og ferdigheter som gjør at du lykkes med entreprenørskap.
- Arbeide som en del av en gruppe.
- Koordinerer alle aspekter av arbeidet. God koordinering må læres.
- Å ta det rolig og gå litt etter litt.
- Bruke inspirasjon fra andre bedrifter i samme bransje som gjør det bra for tiden.
- Lære av vellykkede entreprenører, slik at de kan dra nytte av erfaringene, både når det gjelder feil som er begått, men også ting som er gjort bra.

ER DET ANDRE TING SOM KAN VÆRE VIKTIGT FOR VIDERE ARBEID?

Dette kan være studier, rapporter, personlige erfaringer og så videre.

- Digital markedsføring er nøkkelen til fremgang og synlighet.
- Legge grunnlaget for et prosjekt som er realistisk og oppnåelig.
- Individer må handle og engasjere seg i livslang læring, slik at de er tilpasningsdyktige når arbeidet endrer seg.
- Takket være mobilteknologi og lett tilgjengelig internettilgang er det allerede vanlig med fjernarbeidere. Ansatte trenger ikke å være på samme sted. Dette vil gjøre det lettere for den neste generasjonen arbeidstakere å velge å bo hvor som helst, i stedet for å finne en jobb og deretter flytte til en by der jobben finnes (noe covid-19-krisen har vist).
- En fantastisk mulighet til å skape positiv endring og begynne å bygge formålsdrevne organisasjoner som prioriterer mennesker og planeten ved siden av profitt.
- Vi må bidra til å håndtere den "alltid på"-kulturen som er forårsaket av teknologi og det stadig økende presset om å være oppdatert.
- Algoritmer for kunstig intelligens og intelligente maskiner blir menneskenes medarbeidere.

Rapporter:

- Fremtidens arbeidsplasser og automatisering:

<https://www.mckinsey.com/featured-insights/digital-disruption/harnessing-automation-for-a-fremtid-som-fungerer>

FOKUSGRUPPE I ØSTERRIKE

Vi gjennomførte 9 intervjuer via videosamtale. Vi intervjuet 6 menn og 3 kvinner. Alle hadde erfaring enten som gründere eller med å gi støtte/rådgivning til gründere/oppstartsbedrifter. Intervjupartnerne ble presentert for resultatene fra spørreundersøkelsen, og basert på disse og spørsmålene nedenfor ble det gjennomført en samtale.

De intervjuede partnerne ble bedt om å rangere de viktigste hindringene etter deres mening (3 til 1 poeng). Poengene ble lagt sammen for å komme frem til følgende resultater:

1. Prioritering av pengespørsmål
2. Håndtering av risiko
3. Fokuserer på det som er viktig

AV DISSE 5 HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

På samme måte ble intervjupartnerne bedt om å rangere de minst viktige hindringene (1 er minst viktig).

1. Selvmotivasjon og entusiasme
2. Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane
3. Håndtering av tilbakemeldinger

To partnere bemerket at disse hindringene kanskje ikke er mindre viktige, men mindre relevante for dem.

HVILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

- Markedsføring/salg av produktet
- Å lage et godt produkt
- Finn nisjen der du utmerker deg
- Skalering/vekst
- Finne investorer
- Markedsundersøkelser

HVILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

- Hvordan lage en god økonomisk plan
- Kjennskap til lover/forskrifter knyttet til din virksomhet.

HVA MENER DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE, HÅNDTERE) DISSE HINDRINGER ELLER FIENDER?

- Den beste måten å gjøre det på er å få veiledning/coaching av erfarne gründere som kan gi oppstartsbedriftene førstehåndsinformasjon om hva de må passe på.
- Tidligere utdanning i bedriftsøkonomi er til stor hjelp fordi du ikke trenger å lære alt fra bunnen av, men det er definitivt ikke ferdigheter nystartede gründere ikke kan tilegne seg "på jobben".
- Kan et nettkurs hjelpe? - Det kommer an på, det kan øke bevisstheten, men det er viktig å få hjelp av en coach/mentor hvis du ikke kan det fra før.



FOKUSGRUPPE I NORGE

De (10) lokale bedriftseierne og gründerne står overfor følgende tre hovedutfordringer:

- Prioritering av pengespørsmål - økonomiske og pengemessige spørsmål - tilbakebetaling av lån. Regjeringen ber om 6 års tilbakebetaling av lånepakkene for COVID-lån.
- Prioritering av tid og ressurser. Lokale bønder og gründerne har ikke tid til å markedsføre produktene sine, organisere arrangementer, produsere, investere i vekst, velge og beholde ansatte osv.
- Håndtering av stress og utbrenthet - bønder, gründerne og bedriftseiere står ofte overfor ulike risikoer, og stress og utbrenthet kan være en del av konsekvensene.

AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

- Holdninger fra teammedlemmene
- Strukturere dagen min - hvis du er bedriftseier eller gründer, bør du vite hva som er dine oppgaver
- Oppfølging av mål - hvis du er bedriftseier eller gründer, bør du vite hvilke mål du har.

HVILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

Ytterligere utfordringer:

Det er ikke nok budsjettplaner fra regjeringen. Forskjellige kommuner bevilger mer penger til næringsutvikling fordi det er likhetstrekk mellom enkelte kommuners planer for næringsutvikling. For kommuner med ulike strategier for økonomisk vekst blir det en utfordring å enes om et felles budsjett.

Myndighetene bør gi mer støtte og veiledning for å fremme vekst i næringslivet.

Lokalbefolkningen bør være mer stolt av området og de lokale produktene.

HVILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

- Finansiering.
- Fokuser på produktet.
- Tid før du tjener penger.
- Tydelig forretningsplan. Tar mye lengre tid enn du
- tror. Ingen veiledning på engelsk.

HVA TROR DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE ELLER 15 HÅNDTERE) DISSE HINDRINGER ELLER FIENDER?

Den beste måten å gjøre det på er gjennom offentlige og ulike entreprenørskapsfond og -

programmer: Kompetansesenter Innovasjon Norge

Entreprenørskap

Det er ikke alltid høyere utdanning og universiteter gir den beste tilnærmingen til oppstart og drift av en bedrift. Det beste er å starte tidlig. Lær gjennom praksis. Nettverk. Bli med i business hub-labs

Kjenn dine leverandører

ER DET ANDRE TING SOM KAN VÆRE VIKTIG FOR VIDERE ARBEID?

Dette kan være nettverk med vellykkede bedriftseiere, eksterne eksperter, studier, rapporter, personlige erfaringer og så videre.



FOKUSGRUPPE I SPANIA

Totalt antall deltakere: 15

Merk: Bedriftene og gründerne som har vært med i studien, er små og mellomstore bedrifter med mellom 3 og 10 ansatte.

De 15 hindringene er gjennomgått både gjennom spørreskjemaer og fokusgrupper. Deltakerne var enige om viktigheten av alle disse faktorene, men var i stand til å prioritere noen av dem:

Selvmotivasjon og entusiasme - blant de tre beste av 9 deltakere Kreativitet

- blant de tre beste av 13 deltakere

Strukturering av dagen - inkludert i topp tre av 10 deltakere

-Egenmotivasjon og entusiasme: Gründere har gitt uttrykk for at selv om entreprenørskap starter med en høy grad av motivasjon og entusiasme, mister mange gründere motivasjonen og entusiasmen med årene og på grunn av stress og arbeidsbelastning, noe som gir seg utslag i bedriftens resultater og til slutt i krise- eller konkurssituasjoner.

-Å være kreativ: 87 % av deltakerne er enige i at det å være kreativ, i tillegg til å være en vanskelig oppgave, er svært nødvendig i starten av en bedrift. Mangel på kreativitet og evne til å differensiere seg fra konkurrentene hindrer ofte selskapets vekst.

-Strukturering av dagen: Til slutt bør det bemerkes at denne fienden eller hindringen også har blitt fremhevet. Det som haster, tar ofte tid fra det som er viktig. Dette henger sammen med at det er få ressurser til rådighet.

AV DISSE 15 HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

Av listen over hindringer eller fiender som ble presentert for deltakerne, var de som ble valgt minst, de som er listet opp nedenfor:

Fleksibilitet - ble stemt på av 5 deltakere.

Tålmodighet - ble stemt på av 4 deltakere

Holdninger til teammedlemmer - stemt på av 6 deltakere

HVILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

-Konkurranse- og markedsanalyse

Deltakerne har vist at de opplevde mange vanskeligheter og kriser på grunn av manglende kunnskap om konkurransen. De gikk inn i markedet uten å ha gjort en skikkelig analyse av styrker og svakheter. Mangelen på analyse har ofte ført til at de har implementert feil strategier. I forhold til markedet er gründeren ofte frakoblet fra reelle tilbakemeldinger fra kundene.

-Strategier for å motivere de ansatte

Personalledelse er nøkkelen til suksess i en organisasjon. Deltakerne diskuterte ulike årsaker til ansattes motivasjon. En av dem var hvordan man kan få ansatte med samme drivkraft og energi som eieren.

Blant årsakene som ble trukket frem var

-Dårlig vertikal eller horisontal kommunikasjon i selskapet

-Lav lønn

-Mangel på utviklingsplaner og engasjement i selskapet

-Overdrevne krav til mål fra gründeren, som i mange tilfeller ikke tar hensyn til vanskelighetene en oppstartsbedrift står overfor.

-Urealistisk prispolitikk

Ikke å ha en klar prisstrategi som er i tråd med markedet og konkurrentene. Dette kan føre til at prisene blir for høye, noe som betyr at det ikke blir solgt, eller for lave, noe som påvirker fortjenesten og produktets kvalitetsposisjonering.

HVILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

-Manglende kunnskap om sosiale medier og markedsføring.

Salgskanaler på Internett og posisjonering i sosiale medier er blitt uunnværlige. Gründerne over 45 år som vi intervjuet, fortalte åpent om sine svakheter på dette området, noe som allerede skaper problemer og krisesituasjoner.

-Manglende kunnskap om økonomi og skatt.

Den finansielle og skattemessige styringen av et selskap har høy prioritet. Når disse områdene ikke styres riktig, oppstår det risiko- og krisesituasjoner som i noen tilfeller kan føre til at selskapet går konkurs.

-Vanskeligheter med å tiltrekke seg kvalifisert personell til selskapet.

Mangelen på kvalifisert arbeidskraft er et av de største problemene for bedrifter som ønsker å ansette folk. Problemet blir stadig mer alvorlig i enkelte bransjer som hotell- og restaurantbransjen, landbruket og andre.

HVA MENER DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE, 15 HÅNDTERE) DISSE HINDRINGER ELLER FIENDER?

-Tilpasse opplæringen til spesifikke behov

Gründere er ikke en homogen gruppe, så det er ikke lett å fastslå hvilke behov de har. For å tilpasse opplæringen til behovene til denne gruppen er det nødvendig å tilpasse materialet til utviklingstrinnet i forretningsprosjektene og til de ulike opplæringsbehovene.

-Gjennom casestudier for å løse oppgaver i grupper

Deltakerne understreket at den beste måten å lære på er gjennom casestudier som genererer felles kunnskap og legger til rette for idémyldring for å løse daglige problemer.

-Å ha en bedriftsrådgiver som hjelper oss i prosessen med å etablere og utvide selskapet.

Til slutt understreket deltakerne at det er svært viktig å ha en bedriftsrådgiver som kan hjelpe dem i prosessen med å etablere og utvikle bedriften. En bedriftsrådgiver kan blant annet hjelpe oss med å definere riktig strategi for salg, kundefølgelse, markedsposisjonering og prisstrategi. Noen ganger er det slik at de presserende oppgavene i bedriften ikke gir tid til disse viktige oppgavene, og da er det godt å ha en bedriftsrådgiver på gulvet.

ER DET ANDRE TING SOM KAN VÆRE VIKTIGE FOR UTVIKLEDE ARBEID?

-Basere innholdet i undervisningsmaterialet på vellykkede erfaringer fra lokale entreprenører. På denne måten blir det utviklede materialet svært praktisk.

-Å få tilbakemeldinger og støtte fra gründerne gjennom hele prosjektet. Med andre ord vil innspillene fra gründerne bli tatt med i betraktning i alle prosjektresultatene. Ikke bare i identifiseringen av behov, men også i evalueringen av det praktiske nivået på verktøyene vi skal utvikle.

-En annen faktor som har blitt vektlagt, er at materialet må være svært virkelighetsnært og direkte anvendelig for entreprenørene, slik at de lærer raskt og kan overføre kunnskapen til sin egen hverdag når de implementerer eller omsetter den i praksis.



FOKUSGRUPPE I RUM ROMANIA

Fokusgruppen ble organisert ansikt til ansikt i Timisoara i Romania. Den ble organisert som en åpen diskusjon for å få frem felles aspekter fra ekspertene. Fokusgruppen varte i 45 minutter, og til sammen 9 personer deltok (7 menn og 2 kvinner). Deltakerne er erfarne gründere med dokumenterte resultater på forretningsmarkedet.

AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE - HVILKE ER ETTER DIN MENING DE TRE VIKTIGESTE?

Etter å ha gått gjennom listen med 15 hindringer, ble deltakerne bedt om å skrive ned de tre største hindringene hver for seg. Resultatene er som følger

Prioritering av pengespørsmål - inkludert i topp tre av 7 deltakere

Å ha tålmodighet - inkludert i topp tre av 9 deltakere

Håndtering av tilbakemeldinger - inkludert i topp tre av 6 deltakere

Etter å ha skrevet ned de tre største fiendene, diskuterte deltakerne hvordan disse fiendene påvirket dem og bedriftene deres. Det å ikke ha klare retningslinjer for økonomi- og tidsstyring var vanskelig å håndtere i begynnelsen.

Det var også vanskelig å lære å håndtere tilbakemeldinger fra kundene. De fleste deltakerne fortalte at de ofte følte seg krenket av negative tilbakemeldinger i starten av virksomheten. Dette skjedde fordi de i stedet for å lytte til hva kundene virkelig ønsket, fokuserte på å tilby produkter og tjenester som var relevante fra deres eget perspektiv, i stedet for å sjekke hva markedet egentlig ville ha. Tålmodighet var det vanskeligste å utvikle for de fleste av deltakerne, ettersom de forventet at virksomheten bare skulle gå oppover og at resultatene skulle komme veldig raskt. Det var ikke tilfelle, og de lærte at en bedrift krever tid og tålmodighet.

AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

Egenmotivasjon og entusiasme - stemt som minst viktig av 9 deltakere

Fleksibilitet - stemt som minst viktig av 8 deltakere

Å skille arbeidsproblemer fra problemer på hjemmebane - stemt som minst viktig av 6 deltakere.

Motivasjon, fleksibilitet og evne til å skille hjemmeproblemer fra arbeidsproblemer var de vanskeligste utfordringene for deltakerne. Motivasjonen var svært høy for alle deltakerne i den første fasen, og de var åpne for å gjøre endringer. Deltakerne sa at det ikke var noen utfordring for dem å holde problemer på hjemmebane borte fra jobben og omvendt.

HVILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

Fokuser på markedet (hva kundene vil ha), ikke på produktet.

Deltakerne sa at et av de største problemene de hadde i begynnelsen, var at de fokuserte på å selge produkter og tjenester som var perfekte i deres perspektiv, uten å sjekke hva markedet etterspurte.

Oppmuntre kunden til å gi reelle tilbakemeldinger

I den første fasen av virksomheten sa gründerne at de bare ville høre positive tilbakemeldinger og var redde for å få negative tilbakemeldinger. Etter hvert forsto de at negative tilbakemeldinger er den eneste måten å forbedre seg på og komme nærmere det kundene etterspør.

Lære å delegere oppgaver og ansvar

Et av de største problemene gründerne hadde, var kanskje ønsket om å vite alt og ha kontroll over alt. De mente at en svært viktig egenskap hos en god leder er å kunne delegere oppgaver og skape et godt team.

HVILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

Lære å sette pris på konkurranse

Kunnskap om hvordan du får tilgang til finansielle tilskudd og investeringer Planlegging av risikostyring

Hvordan håndtere egoet ditt

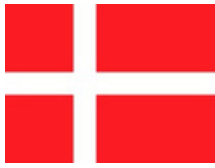
Hvordan ikke falle inn i komfortsonen

HVA TROR DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE ELLER 15 HÅNDBOK) DISSE HINDRINGER ELLER FIENDER?

Alle deltakerne mente at det er svært viktig å ha en erfaren mentor. Det ideelle ville være å ha en nær person som du kan snakke med og få råd fra, men det er også nok å velge en offentlig person som er relevant for ditt område. Det er viktig å innse at kontinuerlig læring er nøkkelen til suksess, og deltakerne i fokusgruppen sa at de aldri slutter å ta kurs, delta på seminarer og konferanser, lese bøker og studier fra vellykkede gründere og analytikere. Det er også svært viktig å lære av sine feil, og deltakerne i fokusgruppen sa at de beste erfaringene de har gjort, kommer av erfaring, selv om de er dyrere.

ER DET ANDRE TING SOM KAN VÆRE VIKTIG FOR VIDERE ARBEID?

Deltakerne mente at det ville være interessant å utvikle materiale som er nært knyttet til praktiske erfaringer fra gründere og forretningseksperter.



FOKUSGRUPPE I DANMARK

Fokusgruppen (10 personer) ble organisert for å samle alle til et fysisk fokusgruppeintervju på kontoret vårt i Odense, Danmark. Dette var ikke mulig, så vi brukte både et fysisk møte for noen av ekspertene, mens resten ble intervjuet online. Fokusgruppeintervjuet ble organisert som en åpen diskusjon for å få ekspertene til å komme med felles synspunkter. Lengden på det fysiske fokusgruppeintervjuet var 1 time og 55 minutter.

Deltakerne har erfaring fra utdanningssektoren (når det gjelder entreprenørskap og lignende), entreprenører, gründerkonsulenter og eksperter på området som samsvarer med Stay Afloats intensjoner.

AV DISSE 15 HINDRINGENE ELLER FIENDENE - HVILKE ER ETTER DIN MENING DE TRE VIKTIGSTE

Etter å ha gått gjennom listen med de 15 hindringene oppga alle deltakerne hva de mente var de viktigste hindringene. Dette er de tre mest populære blant alle svarene:

- Prioritering av pengespørsmål
- Holdninger fra teammedlemmene
- Håndtering av tilbakemeldinger

Ekspertene diskuterte hva de mente var de viktigste hindringene. De ble raskt enige om hinder nummer 1: "prioritering av pengeproblemer", ettersom de mente at det er ekstremt viktig for små bedrifter å få en pålitelig kontantstrøm i begynnelsen. Denne hindringen er grunnleggende for alle bedrifter. Dette er også den mest nevnte hindringen i de andre intervjuene som er gjennomført.

Hindring nummer 12: "Holdninger hos teammedlemmene" ble nevnt av de fleste ekspertene som en viktig hindring, ettersom teamet ditt og holdningene deres er direkte knyttet til hvor godt virksomheten din vil fungere og utvikle seg. Dette er også grunnleggende for virksomheten, ettersom du trenger et sterkt team med ulike ferdigheter, for eksempel salgsferdigheter, kritisk tenkning, konstruktive tilbakemeldinger og generelt et funksjonelt team som tar vare på deg som person. Alle disse ferdighetene er avgjørende for virksomheten din og for hvordan du håndterer de hindringene du møter.

Det siste hinderet ekspertene mente var viktig, var hinder nummer 11: "håndtering av tilbakemeldinger". Dette hinderet henger sammen med hinder nummer 12, ettersom du må kunne bruke interne tilbakemeldinger fra teamet ditt konstruktivt for å utvikle virksomheten. Men også eksterne tilbakemeldinger er viktige, for du må kunne bruke tilbakemeldinger fra alle mulige nivåer - enten de er interne eller eksterne - til din fordel.

AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

- Å være kreativ
- Fleksibilitet
- Skille problemer i hjemmet fra problemer på jobben

Når vi oppsummerer alle svarene, både fra det fysiske møtet og de nettbaserte intervjuene, er de minst viktige utfordringene kreativitet (hinder nummer 7), fleksibilitet (hinder nummer 14) og det å skille hjemmeproblemer fra arbeidsproblemer (hinder nummer 5). "Å være kreativ" ble rangert høyt av nesten alle ekspertene, ettersom gründere raskt vil oppleve at de selv og virksomheten trenger struktur. "Fleksibilitet" og "skille hjemmeproblemer fra arbeidsproblemer" ble også rangert høyt av de fleste ekspertene. Disse var et direkte resultat av diskusjonen mellom de to deltakerne i Odense om hvor den enkelte befinner seg i livet. Disse ble også nevnt av de andre ekspertene.

HVILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

- Ferdigheter i oppsøkende virksomhet

Ekspertene var generelt enige om at det å være utadrettet og kunne selge seg selv er viktig for å lykkes. Utadrettede ferdigheter er derfor noe entreprenører bør strebe etter å tilegne seg.

- Forventninger

Som gründer er det viktig å spørre seg selv: "hva er jeg god til?" eller "hvor bruker jeg tiden min mest effektivt?". Det vil si at du må avstemme forventningene med deg selv og resten av teamet for å gjøre virksomheten så effektiv som mulig.

- Utholdenhet

De fleste eksperter sier at utholdenhet er viktig for en gründer for å kunne bygge relasjoner og partnerskap. I tillegg er det viktig for å kunne opprettholde virksomhetens status og suksess i markedet.

HVILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

Dette var de hindringene ekspertene nevnte:

- En urealistisk tilnærming og tro på egne evner og egen forretningsidé
- Manglende evne til å kommunisere på forretningsspråk
- Å være for velutdannet og spesialisert.

HVA TROR DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE, 15 HINDRINGENE PÅ? HÅNDBOK) DISSE ELLER FIENDER?

Å ha en konsulent/forretningscoach/mentor tilknyttet. Hvis denne personen møter gründeren i øyehøyde og støtter med 1:1-veiledning, også tør å ta tak i de mer personlige barrierene som ofte oppstår, og bidrar med profesjonell veiledning og nettverksbygging av høy kvalitet, vil det hjelpe gründeren. Dette, kombinert med å være åpen og utadvendt når det gjelder å drive virksomheten, snakke om utfordringer som kan oppstå og ikke være redd for å feile, vil føre til at flere bedrifter overlever lenger.

ER DET ANDRE TING SOM KAN VÆRE VIKTIG FOR VIDERE ARBEID?

Et tettere forhold mellom ekspertene og prosjektet ville gjøre det mulig å kontinuerlig dra nytte av de utviklede ressursene og dele dem. I tillegg ble lokale gründerne fra Danmark nevnt som mulige samarbeidspartnere for prosjektet, og spesielt bedrifter som faktisk har opplevd en krise - og ikke bare covid-19. I forbindelse med prosjektet ble det også anbefalt en studie av en professor fra Syddansk Universitet om hvordan bedrifter håndterer kriser.



FOKUSGRUPPE I PORTUGAL

Totalt 7 av ekspertene mente at prioritering av pengespørsmål (1) var en av de tre største barrierene, og at det var den mest identifiserte barrieren. Den nest mest valgte barrieren var egenmotivasjon og entusiasme.

(15) med til sammen 5 stemmer. Holdninger fra teammedlemmene (12) ble angitt av 3 eksperter. Følgende barrierer ble identifisert av 2 eksperter hver: Prioritering av tid (2), kundenes holdninger (8) og håndtering av risiko (6). Til slutt: Håndtering av stress og utbrenthet (3); Håndtering av tilbakemeldinger (3).

(11) og Oppfølging av mål (4) ble valgt én gang hver. De tre

største barrierene som ble identifisert, var i rekkefølge:

- Prioritering av pengespørsmål, ettersom ekspertene mente at det å vite når og hvor man skal investere og sikre en pålitelig kontantstrøm er avgjørende for enhver bedrifts overlevelse.
- Selvmotivasjon og entusiasme: Ekspertene viser til at det er stor forskjell på å jobbe som gründer og å jobbe for en bedrift/organisasjon, og at det er viktig med selvmotivasjon og entusiasme i det første tilfellet.
- Holdninger blant teammedlemmene. I dette tilfellet nevnte ekspertene at det er vanskelig for uerfarne personer å lede et team.

1.3 AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

Alle ekspertene nevnte at hvert enkelt hinder som partnerskapet har identifisert, er viktig, og syntes det var en utfordring å svare på dette spørsmålet. Den viktigste hindringen som ble identifisert som den minst viktige, var likevel enstemmig: Å skille arbeidsproblemer fra problemer på hjemmebane (5). Å ha tålmodighet (10) var nest minst viktig med 5 stemmer. Følgende hindringer ble nevnt tre ganger hver: å være kreativ (7), å strukturere dagen (9). Prioritering av tid (2) fikk to stemmer, og følgende fikk 1 stemme hver: Oppfølging av mål (4), holdninger fra kunder (8), fokus på det som er viktig (13), holdninger fra teammedlemmer (12) og fleksibilitet (14).

I sum var de minst viktige hindringene:

- Å skille arbeidsproblemer fra problemer på hjemmebane, slik ekspertene mener at det erfaringsmessig er lett å gjøre.
- Å ha tålmodighet. Selv om ekspertene mener at det er viktig for bedriftseiere å ha tålmodighet, bør denne fienden være lettere å håndtere enn de andre.
- Å være kreativ, ettersom ekspertene mente at noen bedrifter ikke prioriterer kreativitet, og at eksterne kilder/personer kan bidra til å fremme kreativitet ved behov.

1.4H VILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

Lovgivning

Alle ekspertene var enige om at lovgivning, både nasjonal og europeisk, kan være en av de største hindringene for bedriftenes overlevelse. Både mangelen på kunnskap om lovgivningen og selve resultatet av lovgivningen (loven, politikken).

Byråkrati

Ekspertene mener at i Portugal er byråkrati og hvordan man håndterer og forstår det, en betydelig fiende for bedrifter. Det er først og fremst tiden og ressursene som går med til å håndtere byråkratiet, som kan være en skadelig årsak til konkurs i bedriftens tidlige faser.

Kommunikasjon

Evnen til å kommunisere med ansatte og interessenter kan være en stor utfordring for entreprenører og ledere.

Mangel på fellesskap og familiær støtte

Noen eksperter mente at det kan være avgjørende for PME-er som opererer lokalt, at de vet hvordan de best kan dra nytte av støtte fra lokalsamfunnet og kjente personer i en tidlig fase.

Mangel på utdanning

En hindring som ekspertene mener forsterkes i Portugal på grunn av mangelen på formell utdanning blant bedriftseiere (nesten 40 % har ikke høyere utdanning).

Nettverksbygging

Både når det gjelder eksterne interessenter, hovedsakelig potensielle partnere, og når det gjelder å finne og skaffe kunder til virksomheten.

1.5H VILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

Differensiering

Ekspertene var enige om at nykommere i det kommersielle miljøet vanligvis ikke forstår behovet for å tydelig definere og formidle de faktorene som skiller deres merkevare/virksomhet fra konkurrentene.

Kommunikasjon

I forbindelse med hindringen som ble identifisert i spørsmål 2.3, fremhevet ekspertene at kommunikasjon er enda viktigere når gründeren ikke har erfaring eller utdanning.

Mellommenneskelige relasjoner med ansatte

Ekspertene mente at mangel på kunnskap/kunnskap/evne i mellommenneskelige relasjoner med ansatte kan finnes både hos gründere med og uten erfaring, men at erfaring vanligvis er knyttet til evnen til å forholde seg til andre.

Tolkningsfeil

Entreprenører uten erfaring og utdanning mangler kapasitet og kunnskap om ulike variabler (f.eks. bransjen, virksomheten generelt, konkurransen, behov osv.), noe som fører til feiltolkninger og dermed feilbeslutninger.

Mangel på selvtillit

Mangel på selvtillit kan være en stor fiende for disse gründerne, særlig når/hvis noe går galt i en tidlig fase.

Selvinnsikt (mangel på bevissthet)

Selv om nykommerne kanskje ikke har noen erfaring med å drive en bedrift, representerer deres tidligere yrkeserfaringer og personlige erfaringer en kilde til kunnskap og kunnskap som er viktig for å styre virksomheten som helhet. Ekspertene med erfaring fra coaching fremhevet at de opplever at noen gründere ikke er klar over denne fordelene.

Institusjonell kommunikasjon

Den organiserte kommunikasjonen som utføres av organisasjonen og dens representanter. Spesialistene mente at uerfarne entreprenører vanligvis ikke engang vurderer denne prosessen og tilstøtende kompetanse.

Finansiell kompetanse

Spesialistene, som har erfaring med coaching i det portugisiske økosystemet for gründere, vurderte mangelen på økonomisk kompetanse (dvs. hvordan budsjettere, risikovurdering, lån osv.).

1.6H VA TROR DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE ELLER HÅNDTERE) DISSE HINDRINGER ELLER FIENDER?

Ekspertene fremhevet følgende måter å håndtere hindringene på:

Mentorprosesser, individuelt og i et nettverk med andre gründere i en lignende situasjon, siden de mener at det er viktig å få tilbakemeldinger fra andre og forstå at de ikke er alene om å stå overfor disse hindringene. De mente også at mentorprosessen bør skreddersys til den enkelte, noe som forsterker behovet for en evaluering i begynnelsen.

Én-til-én-økter med erfarne coacher eller veiledere og klart definerte mål, med fokus på myke og tverrgående ferdigheter, siden noen eksperter mener at disse har en tendens til å bli forkastet i slike prosesser på grunn av det presserende behovet for å overleve som disse bedriftseierne står overfor.

Det ble også nevnt at prosessen ikke bør legge for stor vekt på myndiggjøring, slik at deltakerne kan utvikle ferdighetene sine på egen hånd etter workshopen. Opplæringen bør også gi deltakerne mulighet til å reflektere over og evaluere sine egne aktiviteter, siden de ofte mangler bevissthet om sitt eget utgangspunkt.

ER DET ANDRE TING SOM KAN VÆRE VIKTIGE FOR Å KUNNE FØLGE OPP I ARBEID?

Dette kan være studier, rapporter, personlige erfaringer og så videre.

Ekspertene mente at Stay Afloats metodikk generelt sett er god, men fremhevet behovet for å involvere virkelige bedrifter, hovedsakelig de som har vært gjennom slike kriser før (uansett utfall kan man lære av dem). Ekspertene rådet også partnerskapet til ikke å fokusere på Covid 19-krisen, siden den representerer et avvik, og hindringene som bedriftene opplevde i dette miljøet, kanskje ikke kan relateres til fremtidige kriser. Når det gjelder studier og rapporter, mente ekspertene at bedriftsmiljøet er svært forskjellig i de ulike partnerlandene, og at tiltakene bør ta hensyn til dette (en studie som er svært relevant for den portugisiske virkeligheten, er kanskje ikke det for andre).



FOKUSGRUPPE I HELLAS

Ifølge svarene fra fokusgruppen (10 personer) er de tre største hindringene følgende:

- 1 Å være kreativ
- . Fokuserer på det som er viktig
- 2 Holdninger fra teammedlemmene
- .

AV DISSE HINDRINGENE ELLER FIENDENE HVILKE ER DE MINST VIKTIGE?

Den minst viktige:

1. Strukturere dagen min
2. Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane
3. Prioritering av tidsspørsmål

HVILKE FIENDER MANGLER BASERT PÅ DIN EGEN ERFARING?

- 1 Noen ganger er mangel på kunnskap en viktig fiende.
- . Mangel på finansierte programmer for å forbedre/tilføre ny teknologi
- 2

HVILKE ANDRE TYPER HINDRINGER ELLER FIENDER SER DU FOR GRÜNDERE SOM IKKE HAR
ERFARING ELLER UTDANNING (LAVT UTDANNEDE)?

1. Finansielle spørsmål
2. Ansette medarbeidere for første gang
3. Håndtering av stress og tvil på seg selv
4. Tidsstyring
5. Finne kunder
6. Markedsføringsstrategi

HVA TROR DU ER DEN BESTE MÅTEN Å COACHE (LØSE ELLER HÅNDTERE) DISSE HINDRINGER ELLER FIENDER?

- 1 Undervisningsmateriell
 - . Nettbaserte kurs
- 2 Rådgivende organer for entreprenører i alle regioner
 - . Nye fond på nasjonalt nivå
- 3 Flere arrangementer om temaet på nasjonalt nivå og EU-nivå (på nett/ansikt til ansikt).
 - . Vellykkede gründere i EU
- 4

ER DET ANDRE TING SOM KAN VÆRE VIKTIGE FOR Å KJØPE ARBEID?

5 Dette kan være studier, rapporter, personlige erfaringer og så videre.

TEMAER

6

1. Digitalisering
2. Sosialt entreprenørskap
3. Elektronisk oppstart
4. Digitaliseringens og den kunstige intelligensens rolle i næringslivet
5. Forretningsplan og de første stegene for å opprette en

virksomhet SUPPLERENDE RESSURSER

1. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090951620300717>
2. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1472811719304641>
3. https://books.google.gr/books?hl=no&lr=&id=6AFREAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=entrepreneurship+innovation&ots=2XuevL4fg2&sig=pRxSn9LOjCjm8eLM1E0kK_3QG4&redir_esc=y#v=onepage&q=entrepreneurship%20innovation&f=false
4. <https://dl.acm.org/doi/abs/10.5555/3638>
5. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815036137>



OPPSUMMERING OG KONKLUSJONER FRA FOKUSGRUPPENE

Fokusgruppeintervjuene ble gjennomført i 8 forskjellige land i konsortiet, og vi hadde totalt 80 deltakere.

Tanken var å integrere listen over 15 fiender eller hindringer for gründere og små og mellomstore bedrifter som driver virksomhet de første fem årene.

Den endelige listen med 15 hindringer vil bli brukt som fokus for selvevalueringsverktøyet på nettet og senere for utviklingen av moduler og workshoper. Den opprinnelige listen fra spørreskjemaene var:

1. Prioritering av pengespørsmål
2. Prioritering av tidsspørsmål
3. Håndtering av stress og utbrenthet
4. Oppfølging av mål
5. Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane
6. Håndtering av risiko
7. Å være kreativ
8. Holdninger fra kunder
9. Strukturere dagen min
10. Å ha tålmodighet
11. Håndtering av tilbakemeldinger
12. Holdninger fra teammedlemmene
13. Fokuserer på det som er viktig
14. Fleksibilitet
15. Selvmotivasjon og entusiasme

Når man analyserer fokusgrupperapportene nøye, ser det imidlertid ut til at noen spørsmål har blitt mindre relevante, mens andre har fått større betydning. I den endelige listen over de 15 største hindringene eller fiendene for gründere er derfor følgende saker fjernet fra listen:

- Prioritering av tidsspørsmål
- Oppfølging av mål
- Strukturere dagen min
- Å ha tålmodighet

De nye temaene som belyses i rapportene som skal erstatte de ovennevnte, er som følger:

1. Prioritering av pengespørsmål
2. Prioritering av tid Delegering
3. Håndtering av stress og utbrenthet
4. Oppfølging av mål Markedsføring/salg av produktet
5. Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane
6. Håndtering av risiko
7. Å være kreativ
8. Holdninger fra kunder Selvtillit
9. Strukturere dagen min Kommunikasjon
10. Tålmodighet Forhandlingsevner
11. Håndtering av tilbakemeldinger
12. Holdninger fra teammedlemmer Gruppert med holdninger fra kunder
13. Fokuserer på det som er viktig
14. Fleksibilitet
15. Selvmotivasjon og entusiasme

ENDELIG LISTE

Derfor er vår endelige liste over 15 hindringer eller fiender for små og mellomstore bedrifter i løpet av de første fem årene av virksomheten som følger:

1. Prioritering av pengespørsmål
2. Delegering
3. Håndtering av stress og utbrenthet
4. Markedsføring / salg av produktet ditt
5. Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane
6. Håndtering av risiko
7. Å være kreativ
8. Selvtillit
9. Kommunikasjon
10. Forhandlingsferdigheter
11. Håndtering av tilbakemeldinger
12. Holdninger fra kunder og teammedlemmer
13. Fokuserer på det som er viktig
14. Fleksibilitet
15. Selvmotivasjon og entusiasme

DEFINISJONER

For å kunne gå videre med selvevalueringsspørsmålene, modulene og workshopene vil vi foreslå følgende standarddefinisjon for de 15 hindringene:

1. Prioritering av pengespørsmål

Å prioritere pengespørsmål innebærer å evaluere en gruppe saker og rangere dem etter hvor viktig eller presserende de er. Deretter kan man delegere og iverksette tiltak for å få gjort det som må gjøres.

2. Delegering

Delegering er å gi myndighet til en annen person (vanligvis fra en leder til en underordnet) til å utføre bestemte aktiviteter. I starten av en oppstartsbedrift gjør du alt som gründer, men når teamet vokser, er det avgjørende å kunne delegere oppgaver og gi slipp på kontrollen. Du må kunne definere en oppgave og la medarbeiderne i teamet ta det fulle ansvaret, samtidig som du stoler på vedkommendes dømmekraft.

3. Håndtering av stress og utbrenthet

Som gründer må du være i stand til å ta tøffe beslutninger under stress. Derfor er det også viktig at du er i stand til å gjenkjenne stress og utbrenthet og håndtere det slik at du unngår å jobbe for mye eller ikke får pauser fra de vanlige arbeidsoppgavene. Kunne gi slipp på arbeidsrelaterte tanker.

4. Markedsføring / salg av produktet ditt

Som markedssjef eller småbedriftseier kan det være en komplisert prosess å utarbeide den rette markedsføringsstrategien. Å utvikle en markedsføringsplan krever at du forstår produktet ditt ut og inn, og at du lager en mangesidig reklame- og prisplan som vil interessere målgruppen din.

5. Skille problemer på jobben fra problemer på hjemmebane

Kort sagt er balanse mellom jobb og privatliv når du er i stand til å prioritere kravene i karrieren og kravene i privatlivet likt. En god balanse mellom jobb og privatliv har mange positive effekter, blant annet mindre stress, lavere risiko for utbrenthet og økt trivsel. Dette kommer ikke bare arbeidstakerne til gode, men også arbeidsgiverne.

6. Håndtering av risiko

Når man som gründer tar risiko, innebærer det usikkerhet om fremtiden. Risikohåndtering innebærer å bruke prosesser, metoder og verktøy for å håndtere risiko. Risikohåndtering handler om å identifisere hva som kan gå galt, vurdere hvilke risikoer som bør håndteres, og implementere strategier for å håndtere disse risikoene. Virksomheter som har identifisert risikoene, vil være bedre forberedt og ha en mer kostnadseffektiv måte å håndtere dem på.

7. Å være kreativ

Kreativitet er evnen til å omsette nye og fantasifulle ideer til virkelighet. Kreativitet kjennetegnes av evnen til å oppfatte verden på nye måter, finne skjulte mønstre, se sammenhenger mellom tilsynelatende urelaterte fenomener og finne løsninger.

8. Selvtillit

Selvtillit som gründer er troen på egne evner, kapasitet og dømmekraft, eller troen på at man kan takle daglige utfordringer og krav. Tro på deg selv til tross for hindringer.

9. Kommunikasjon

Kommunikasjon er prosessen med å overføre informasjon og forståelse fra en person til en annen, en prosess der man overfører og deler ideer, meninger, fakta, verdier osv. fra en person til en annen. Det finnes tre ulike typer kommunikasjon: verbal, ikke-verbal og skriftlig. Verbal kommunikasjon kan foregå ansikt til ansikt, via telefon eller andre medier. Ikke-verbal omfatter kroppsspråk, gester, stemmeleie osv. Skriftlig omfatter e-post, sosiale medier, bøker og andre medier.

10. Forhandlingsferdigheter

Forhandlingskompetanse er egenskaper som gjør det mulig for to eller flere parter å komme frem til et kompromiss. Å kunne kommunisere, overtale, planlegge, lage en strategi og samarbeide slik at begge parter føler at de tjener på avtalen.

11. Håndtering av tilbakemeldinger

Være i stand til å gi konstruktive tilbakemeldinger når det er ønskelig og/eller nødvendig. Du må også være i stand til å ta imot og lytte til tilbakemeldinger og verdsette informasjonen. Det betyr at du tar til deg informasjonen og deretter bestemmer deg for om du vil bruke tilbakemeldingen eller ikke.

12. Holdninger fra kunder og teammedlemmer

En holdning er et sett av følelser, overbevisninger og atferd overfor et bestemt objekt, en person, en ting eller en hendelse. Holdninger er ofte et resultat av erfaring eller oppdragelse, og de kan ha stor innflytelse på atferd. Å lære å håndtere disse holdningene kan være en svært viktig ressurs for deg som gründer, både internt og eksternt.

13. Fokuserer på det som er viktig

Evnen til å konsentrere energien din om det som haster mest og er viktigst for virksomheten din, i stedet for å la følelsene dine styre handlingene dine. Evnen til å disponere tiden på en effektiv måte.

14. Fleksibilitet

Som gründer må du kunne takle endringer og ha evnen til å håndtere uforutsigbare situasjoner og se muligheter der andre ser hindringer.

15. Selvmotivasjon og entusiasme

Evne til å gjøre det som må gjøres, uten påvirkning fra andre mennesker eller situasjoner. Som gründer er det svært viktig å ha tro på seg selv, å kunne finne en grunn og styrke til å fullføre en oppgave, selv når den er utfordrende, uten å gi opp.