



Fällor som ambitiösa start-ups kan undvika

Många start-ups arbetar med ansträngda resurser, både kapital och personal. Och i högt tempo. Så lockelsen i att ta in kapital är uppenbar. Men, frågan är hur Fällor som ambitiösa start-ups kan undvika.

Först av allt, vänta med att ta in kapital. Det finns tusen skäl till att vänta men några av de viktigaste är:

Var säker på att du har lärt dig marknaden. Läs på, Googla, analysera och diskutera. Du kommer troligen bli ganska nedslagen om du har gjort ett bra jobb. Någon har redan introducerat din idé eller har misslyckats med introduktionen, det är här du hittar din "edge". Vad är det du har som är unikt, har spets eller är din affärsmodell unik och skalar globalt? Det är din "edge" som gör skillnad, och om du mot förmodan är först och framgångsrik så måste du ha identifierat den ändå för snart har du konkurrenter flåsande i nacken och då måste du vara säker på varför du är bättre än de är.

Bygg din första pitch som om det är ditt första kundmöte

Boka "kundmöten" med dina vänner, potentiella kundkategorier och andra i det ekosystem som din marknad består av. För det är alltid någon som ska betala för din idé och de är faktiskt de som avgör om du är på rätt spår. Analysera och korrigera din pitch/affärsmodell och kör ett varv till. Det kan vara så enkelt att du har helt rätt idé men inte har hittat de "sweet spots" som faktiskt gör din idé intressant på marknaden.

Hitta passionen!

Det som utmärker en framgångsrik entreprenör är passionen. Det är den som skapar drivet att "gå på vatten" när det tar emot, hitta lösningar på problem, övertyga kunder och medarbetare om att vi är bäst, kan leverera kundnytta, etc. Du kommer att råka ut för kriser och motgångar det är då du måste gräva fram passionen och gå vidare. Begreppet är svårt att definiera men du vet vad det är när du har hittat den.



Passionen har mycket gemensamt med din vision om man definierar visionen som den där nästan ouppnåeliga drömmen om var man ska vara om 10 år. Du kommer att märka att du hittar passionen under arbetet med att analysera din idé och testa den på marknaden. Du är övertygad om att "du vet bättre" och har en unik idé. Det bara marknaden som inte förstått det ännu!

Viktigast av allt, det är passionen som din kommande finansiär letar efter. Är du inte passionerad spelar affärsplan och siffror ingen roll de vill se en person som de tror kan ta idén i mål.

"Close a deal (or two)"

Försök om möjligt stänga en eller flera affärer innan du tar ditt första möte med en finansiär. Det spelar ingen roll om det i sammanhanget är småaffärer. Det bevisar att någon är villig att betala för din idé och att du kan sälja den (passionen du vet..).

Spänn INTE bågen!

Jo det ska du! Men inte när det gäller din första (och kanske andra) finansieringsrunda. Du kommer att bli alldeles för utspädd men ännu viktigare är att för mycket pengar på kontot gör dig lat och du är inte "på tå". En begränsad finansiering gör att du måste fokusera (se där har vi det igen!) på det som är viktigt och prioriteringarna blir tydliga. Om du lyckas stänga några affärer och bygga omsättning kommer värdet på bolaget att öka många gånger om och du har en mycket bättre sits när det är dags att ta in mer kapital och då för expansion. I det läger kommer finansiärerna att trängas i dörren om du har gjort din läxa.

Fokusera, fokusera och fokusera!

Bra entreprenörer har en tillgång som även kan bli deras fall. De har passionen och drivet, men idéerna och möjligheterna flödar ur en aldrig uttömlig källa. Man glömmer att man har begränsade resurser (både pengar och medarbetare) och sprider ut dessa och blir ineffektiv på alla plan. Inget fel i att ha idéer och driv, men du kan bara göra en eller två saker bra med begränsade resurser. Släng inte bort idéerna, väv in dem i din affärsplan eller strategi för framtida möjligheter. Då hinner de både mogna (och kanske ruttna, vilket pekar på att de inte var SÅ bra) och få det



fokus de förtjänar. Använd principen "om vi ska påbörja detta projekt ska ett avslutas" då blir det tydligt vad som är viktigt. Eller med andra ord "att välja är att avstå" som någon klok människa har sagt.

För att summera, "Think Big Act Small Scale Fast"

Think Big - Visionen (som vi nu är överens om att den = passionen) ska vara den nästan ouppnåeliga drömmen om 10 år. Varför inte världsdominans inom ditt område? Om du har den bilden så är det en bra start!

Act small - Som sagt, man måste lära sig att krypa innan man kan gå. Ta in lite kapital när du behöver det, men bara tillräckligt så att ni prioriterar rätt saker.

Scale fast - När modellen biter på marknaden och ni vet att ni är på rätt väg. Tveka inte! Nu är det dags att trycka ordentligt på gaspedalen dels för att hinna ta marknadsandelar (tro mig, om ni sitter på en succé är ni inte ensamma), dels för att om man är tidig på marknaden så kan man sälja med högre marginaler. Snart nog har ni konkurrenter och då blir priset förr eller senare den enda konkurrensfaktorn. Marknadsandelarna blir dessutom allt dyrare ju längre tiden går. Glöm inte en sak bara.....tjänar ni pengar eller vet ni att ni kommer att tjäna pengar om ni drar ner på tillväxttakten? Det är till slut det som allt handlar om, du måste tjäna pengar. Annars är allt förgäves ur bolagets synvinkel.

Några sista råd

Din egna eventuella vinst från verksamheten (notera här avses inte verksamhetens vinst) är en bonus inte ett mål, alla framgångsrika entreprenörer har det gemensamt att de ville visa världen att de hade rätt! Pengarna var en trevlig bonus!

Se till att tidigt ha en struktur för styrning på plats. Skilj på ägarrollen, styrelserollen och den operativa rollen. Inledningsvis kommer du att ha alla roller men ganska snart har du en styrelse på plats (så snart som möjligt faktiskt) som har sitt forum, ägarna har sitt och ledningen sitt. Ett kardinalfel bland entreprenörer är att blanda ihop rollerna, det leder till konflikter (en delägare kanske inte sitter i styrelsen och har en underordnad roll i ledningen men försöker använda sitt ägarmandat i sin roll i



organisationen) som är förödande. För att göra det lite lättare, se det ur ett tidsperspektiv:

- Ägare äger frågan om var bolaget ska vara om 3-5 år (gäller en start up)
- Styrelsen äger frågan om den har ett perspektiv på 1-3 år (i praktiken strategin)
- Ledningen äger frågan om den har ett perspektiv på 3-18 månader (i praktiken affärsplanen)

Var inte rädd för att vara lite formell i de här sammanhangen det ger struktur och stadga till din vision (som är din passion) och problem kan lösas i rätt forum. Om ni har konflikter (och det kommer ni att ha) så ska ni ställa er frågan, var (i vilket forum) ska det lösas? Då kommer ni snarare att diskutera var frågan hör hemma, varför ni är oense och vid behov eskalera till styrelse eller ägarforumet..

Men hur gör man rent konkret? Hur gör man det komplexa enkelt? Mer om det i kommande artiklar!

Ta hjälp

För att lyckas med digitalisering krävs alltså enligt vår uppfattning en hel del och omfattar fler än någon enstaka utsedd person i organisationen. Vi vet också att en samlad professionell kompetens inom olika områden behövs för att digitalisering skall lyckas och ge full nytta i genomförandet. Provecus har Rådgivare som "gjort det förut" kan snabbt och enkelt hjälpa dig och din organisation

Anders Liling

Affärsrådgivare – Provecus Affärsrådgivning Online

<https://provecus.com/yrkespersoner/anders-liling/>

