

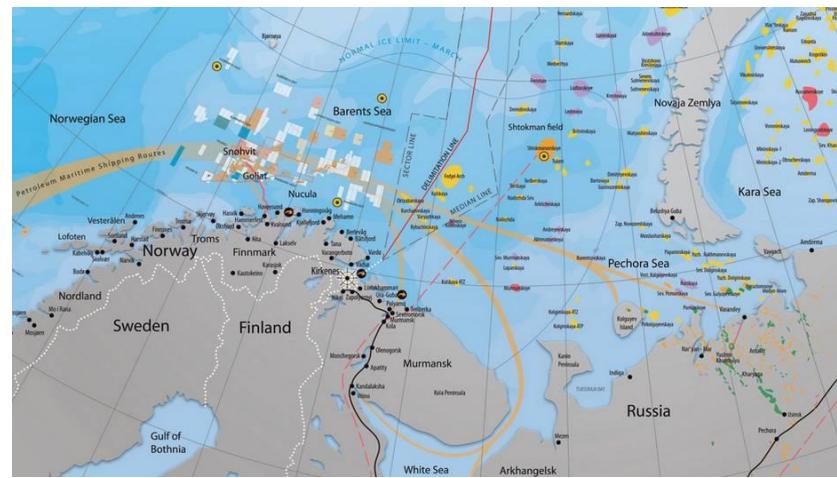
# Hvordan lykkes stort som små?



**HERMETIKKEN**

KULTURNÆRINGSHAGE

v/Mette Cecilie Westlie, daglig leder







Vi samarbeider mer

# Hvordan skjer veksten?



## Samarbeid

- Nye ideer
- Nye prosjekter
- Nye produkter/tjenester
  - Mer aktivitet
  - Økt synlighet
  - Flere aktører

**35 prosent av arbeidstakerne i USA, det vil si ca.  
53 millioner, er nå contract workers.**



*«...forsterke arbeidet med vekstgründere, øke andelen vekstbedrifter i Innovasjon Norges portefølje»*

*«..og som inspirator vist at det går an å skape vekstbedrifter i distriktene, heter det i begrunnelsen...»*

*«...få frem gode kvinnelige rollemodeller og for å stimulere flere kvinner til å starte og utvikle vekstbedrifter..»*



# Redefinere...

Å lykkes handler  
Ikke bare om å bli  
stor...

..men om  
verdiskaping  
og vekst  
for en hel  
næring

# Er de små bedriftene viktige?



ØF-rapport 05/2016

## Hvordan lykkes stort som små?

Mikrobedrifters kapasitetsutfordringer

av

Birgitta Ericsson

Torhild Andersen



Knowledge Works  
National Knowledge Centre  
for Cultural Industries



**Manglende tid – kapasitet - og økonomisk handlefrihet oppgis som de største utfordringene for utvikling av virksomheten.**

*Produktutvikling*

*Prising/salg*

*Administrasjon*

*Regnskap*

*Faglig utvikling*

*Markedsføring*

*Lovpålagte oppgaver*

*Innkjøp*

*Personalarbeid*

*Økonomistyring*

*Strategiarbeid*

*Produksjon*





Gjør ca.80% av oppgavene selv

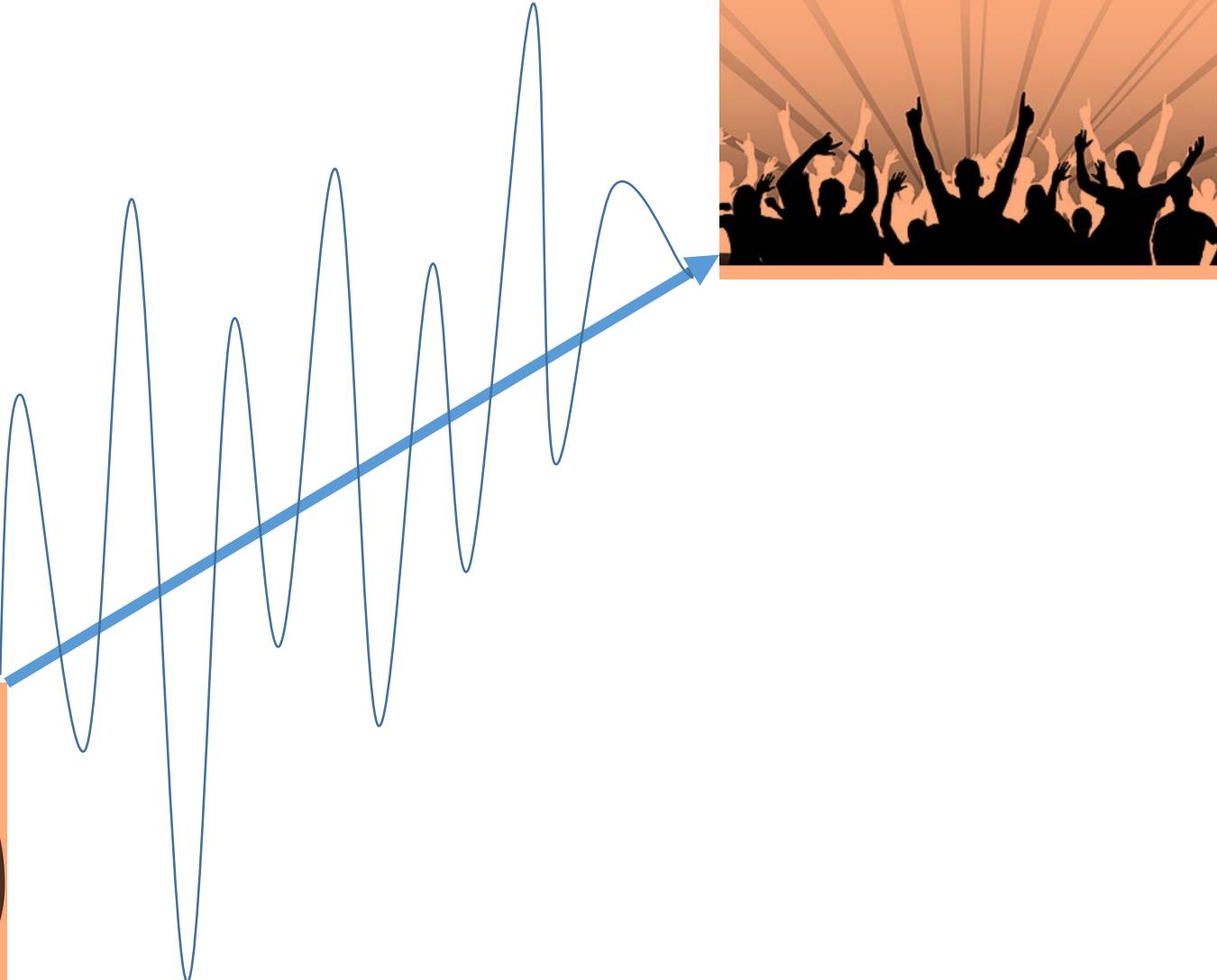


# Markeds- og salgsarbeid blir nedprioritert



*«Om jeg fokuserer på salg og markedsføring, glipper det i produksjonen og da har jeg ikke noe å selge.»*

*«Huff... jeg er verdens verste selger!»*



GOD  
PLANLEGGING  
GIR  
ALLTID  
ET  
GODT res-

# Virtuelle samarbeid.....



## Og faglige samarbeid



# Dyrk unikheten!

