

Fem tips för ett framgångsrikt företagande

Kan man lyckas ett år som i år, med den kanske värvästa torkan i modern tid, med en total förlust i svenska lantbruk motsvarande drygt 10 miljarder kr?

Svaret är ja!

Men nu handlar det om att hantera förlusten på ett bra sätt, och det är samma mekanismer vi behöver använda som i bättre tider. Svaren på hur man gör är ofta bedrägligt enkla och självtäckande, ofta handlar det om "back to basics". Det finns inga mirakellösningar. Tricket är bara att hela tiden göra rätt saker och göra sakerna rätt. Här är några tips som jag har ställt samman efter att ha följt företagare och forskning under många år.

● **Satsa på det du är intresserad av och som kommer efterfrågas i framtiden.**

Du får mycket energi av att hålla på med det du är intresserad av. Viljan att söka den kunskap du behöver är då stark, både för att lyckas och undvika att misslyckas. Men det får aldrig vara så att du bara fokuserar på att producera, det måste finnas en efterfrågan på det du producerar.

● **Försök bli unik på det du gör**

Många företagare har som drivkraft att bli bättre. Det är ingen dum drivkraft, men det finns en baksida. Bäst är man på många marknader om man producerar billigast, ändå tills någon annan producerar billiga-re. Till slut blir alla förlorare och det blir ett "race to the bottom". Försök göra dig unik genom att exempelvis ha unik kvalitet, skapa unik nyttja för din kund eller hitta en unik position på marknaden. Det ger hållbar vinst och önsksamhet.

● **Var alltid, alltid noggrann!**

Framgångsrika företagare slavar inte. De är nog i varje led i produktionsprocessen, kundrelationerna och gentemot partners. De medarbetare och samarbetspartners. De lämnar inget åt slumpen. Jag skulle nog säga att detta är den enskilt största fram-



"**Försök bli unik på det du gör**" skriver Ove Karlsson på Kompetenscentrum företagsledning SLU i Alnarp.

synsätt som bygger på att "det händer nog inte" drger inte om man ska lyckas. Så vi fårvara beredda på nya torrkperioder och skyfall i framtiden. Det är bara att hantera det. Och göm inte – låga räntor varar inte för evigt!

● **Var aldrig ett offer, var en fighter!** Och omge dig ned i rätt mänskor!

Jag påstår att alla lantbruksföretagare

har blivit det av egen fri vilja, och det inne-

bär att utsättas för stora utmaningar. Men

man kan aldrig förlita sig på att någon an-

nan räddar en om det går dåligt. Därför är det viktigt att inte stranna upp och paralyse-ras om det går dåligt. Gå vidare och fundera på hur det ska hanteras genom att ha en plan B och även en Plan C. Kom ihåg, att inte fatta ett beslut är också ett besluti! I år är det speciellt sviktigt att kolla upp likvi-diteten och prata med finansiärerna. Ofta går det att reda ut jobbiga situationer även ett år som i år.

OVE KARLSSON

Kompetenscentrum företagsledning SLU Alnarp

Fem tips för ett framgångsrikt företagande

■ Kan man lyckas ett år som i år, med den kanske värvästa torkan i modern tid, med en total förlust i svenska lantbruk motsvarande drygt 10 miljarder kr?

Svaret är ja!

Men nu handlar det om att hantera forlosten på ett bra sätt, och det är samma mekanismer vi behöver använda som i bättre tider. Svaren på hur man gör är ofta bedrägligt enkla och självtänkbara, ofta handlar det om "back to basics". Det finns inga mirakellösningar. Tricket är bara att hela tiden göra rätt saker och göra sakerna rätt. Här är några tips som jag har ställt samman efter att ha följt företagare och forskning under många år.

● Satsa på det du är intresserad av och som kommer efterfrågas i framtiden
Du får mycket energi av att hålla på med det du är intresserad av. Viljan att söka den kunskap du behöver är då stark, både för att lyckas och undvika att misslyckas. Men det får aldrig vara så att du bara fokuserar på att producera, det måste finnas en efterfrågan på det du producerar.

● Försök bli unik på det du gör

Många företagare har som drivkraft att bli bättre. Det är ingen dum drivkraft, men det finns en baksida. Bäst är man på många marknader om man producerar billigt, ändå tills någon annan producerar billigare. Till slut blir alla förlorare och det blir ett "race to the bottom". Försök göra dig unik genom att exempelvis ha unik kvalitet, skapa unik nytta för din kund eller hitta en unik position på marknaden. Det ger hållbar vinst och önsksamhet.

● Var alltid, alltid noggrann!

Framgångsrika företagare slavar inte. De är nog i varje led i produktionsprocessen, kundrelationerna och gentemot medarbetare och samarbetspartners. De lämnar inget åt slumpen. Jag skulle nog säga att detta är den enskilt största fram-



"Försök bli unik på det du gör" skriver Ove Karlsson på Kompetenscentrum företagsledning SLU i Alnarp.

symtätt som bygger på att "det händer nog inte" duge inte om man ska lyckas. Så vi får vara beredda på nya torrkperioder och skyfall i framtiden. Det är bara att hantera det. Och glöm inte - låga räntor varar inte för evigt!

● Var aldrig ett offer, var en fighter! Och omge dig med rätt människor!
Jag påstår att alla lantbruksföretagare har blivit det av egen fri vilja, och det innebär att utsättras för stora utmaningar. Men man kan aldrig förslita sig på att någon an-

nan räddar en om det går dåligt. Därför är det viktigt att inte stranna upp och paralyseras om det går dåligt. Gå vidare och fundera på hur det ska hanteras genom att ha en plan B och även en Plan C och D. Kom ihåg, att inte fatta ett beslut är också ett beslut! I år är det speciellt viktigt att kolla upp likviditeten och prata med finansiärerna. Ofta går det att reda ut jobbiga situationer även ett år som i år.

OVE KARLSSON
Kompetenscentrum företagsledning SLU Alnarp

Fem tips för ett framgångsrikt företagande

Kan man lyckas ett år som i år, med den kanske värska torkan i modern tid, med en total förlust i svenska landbruksnötsvaran de drygt 10 miljarder kr?

Svaret är ja!

Men nu handlar det om att hantera förlusten på ett bra sätt, och det är samma mekanismer vi behöver använda som i bättre tider. Svaren på hur man gör är ofta bedragligt enkla och självklara, ofta handlar det om "back to basics". Det finns inga mirakellösningar. Tricket är bara att hela tiden göra rätt saker och göra sakerna rätt. Här är några tips som jag har ställt samman efter att ha filjt företagare och forskning under många år.

Satsa på det du är intresserad av och som kommer efterfrågas i framtiden.

Du får mycket energi av att hålla på med det du är intresserad av. Viljan att söka den kunskap du behöver är då stark, både för att lyckas och undvika att misslyckas. Men det får aldrig vara så att du bara fokuserar på att producera, det måste finnas en efterfrågan på det du producerar.

• Försök bli unik på det du gör

Många företagare har som drivkraft att bli bäst. Det är ingen dum drivkraft, men det finns en baksida. Bäst är man på många marknader om man producerar billiga, ända tills någon annan producerar billiga "race to the bottom". Försök göra dig unik genom att exempelvis ha unik kvalitet, skapa unik nyttja för din kund eller hitta en unik position på marknaden. Det ger hållbar vinst och lönsamhet.

• Var alltid, alltid noggrann!

Frangångsrika företagare slavar inte. De är noga i varje led i produktionsprocessen, kundrelationerna och gentemot medarbetare och samarbetspartners. De lämnar inget åt slumpen. Jag skulle nog säga att detta är den enstid största fram-

"Försök bli unik på det du gör" skriver Ove Karlsson på Kompetenscentrum företagsledning SLU i Alnarp.



gångsfaktorn. De som säger att slavigt utfört är tillräckligt bra kommer aldrig att lyckas! "There is no other way to success than hard work!"

• Ha en realistisk syn på risk - ha margin!

I en tid med stora variationer på priser, förändrat klimat med mera, behövs rejält buffertar för risk. Ett lyckat företagande forutställer en korrekt riskanalys och tänker kring hur man kan hantera det. Ett

synsätt som bygger på att "det händer nog inte" duger inte om man ska lyckas. Så vi får vara beredda på nya torfperioder och skyfall i framtiden. Det är bara att hantera det. Och glöm inte - laga räntor varan inte för evigt!

• Var aldrig ett offer, var en fighter! Och omge dig med rätt människor. Jag påstår att alla landbruksföretagare har blivit det av egen fri vilja, och det innebär att utsättras för stora utmaningar. Men man kan aldrig förlita sig på att någon an-

Kompetenscentrum företagsledning SLU i Alnarp

OVE KARLSSON