

SAMMANFATTNING

Vård- och omsorgsföretagens behov av stöd – workshop inom Projekt Entrés förstudiearbete

Goda idéer, engagemang och djup verksamhetskompetens är entreprenörers drivkraft inom vårdtjänsteområdet. Men mer kompetent och utvecklat företagsstöd behövs för att vård- och omsorgsföretagen ska utvecklas. Fler modeller av företagsstöd för olika typer av företag vore bra. Beställarkompetens och ersättningssystem behöver också utvecklas vidare även om vård- och omsorgsföretagarens marknad är både stabil och utvecklad.

Seminarier som hölls den 16 december 2011 var en del i förstudiens kartläggningsarbete. Fokus låg på frågan om hur branschens specifika förutsättningar och behov ser ut i relation till framgångsrikt och hållbart företagande. Målgruppen för kartläggningen är entreprenörer som driver företag eller planerar att starta företag inom vårdtjänsteområdet (hälsa, vård, omsorg och rehab). Deltagare i seminariet var både entreprenörer, intressenter och ansvariga för företagsutveckling.

Följande redovisades:

Styrkor utifrån både bransch och hos entreprenörerna finns i form av

- stor kompetens inom verksamhetsområdet hos entreprenörerna som kan säkra kvaliteten
- en välutvecklad och kompetent bransch/marknad med tydliga regelverk och medvetna kunder/beställare
- det finns ekonomiska resurser, struktur och kapital i branschen
- exportmöjligheter
- goda idéer, vilja och engagemang

Det finns stora möjligheter inom branschen i form av

- ett ökat individuellt intresse från vårdtagaren med krav på ökat inflytande och ansvar för sin egen vård och hälsa
- potential genom entreprenörers egen kreativitet
- potential i utbildningssystemet i kombination med företagsutveckling
- stor efterfrågan på nya innovativa tjänster
- en nyutvecklad marknad, tex privat-privat
- möjligheter till karriärsutveckling
- vitalitet inom politiken

Men också svagheter hos entreprenörerna såsom

- en stark kultur att vara anställd där exempelvis benägenhet till risktagande är låg
- att man är duktig på vård- och omsorg, kärnverksamhet och inte duktig på företagande
- vana vid en hierarkisk och kunskapsbaserad kan skapa hinder för företagande
- att drivkraften ofta finns i omsorgen om patienten och inte det kommersiella och ekonomiska

- det finns för få förebilder inom branschen
- det saknas vana och kunskap inom flera områdes såsom finansiering och marknadsföring

Hot finns också genom

- svaga och dåligt anpassade ersättningsystem som drabbar fram för allt mindre aktörer
- andra aktörer på marknaden, tex större aktörer som kan konkurrera med uthållighet vilket riskerar utveckling till monopol
- oseriösa aktörer, tex riskkapitalister som påverkar branschen negativt
- politisk förändring som gör det osäkert för företagare att våga
- att upphandling sker traditionellt och i stuprör

Affärsutvecklingsprocessen

Affärsutvecklingsprocessen från idé till att starta företaget och omsätta affärsidén i praktiken kan delas in i fyra delar:

1. Utveckla idéer
2. Bedöma idéer
3. Affärsplan för verksamheten
4. Genomföra affärsplanen

Det saknas bra modeller för företagsstöd till den här typen av företag och behövs också fler modeller att jobba efter.

Tre modeller av företag inom området identifierades:

1. Innovativa vårdtjänsteföretag – där är ofta utvecklingstiden (inkubatorstiden) lång då den faller utanför beställarorganisationen och det krävs idéförsäljning innan företaget kan sjösättas.
2. Traditionella vårdtjänsteföretag – där är inkubatorstiden ofta kort och behovet av stöd är mer konkret och praktiskt.
3. Kombinationer av tjänster och teknik – här baseras ofta affärsidén på en uppfinning eller metod.

Skillnader och behov

Skillnader och specifika behov för företagsstöd och inkubatorsverksamhet identifierades:

- Mötesplatser är viktiga men inte fasta traditionella företagsparker då vårdverksamhet ställer höga krav på anpassade vårdlokaler.

- Ibland är inkubatorstiden väldigt kort

- Nätverk och förebilder inom samma och jämförbara branscher är väldigt viktigt.

- Rådgivningsorganisationer och team som har kompetens att erbjuda branscspecifikt företagastöd behövs.

Margret Olsson, Affärsverkstan