

VIÐSKIPTA SMIÐJAN

klak

NÝSKÖPUNARMÍÐSTÖÐ
ATVINNULÍFSINS

*Hraðbraut
nýrra fyrirtækja*



ÞÁTTAKENDUR Í VIÐSKIPTASMIÐJUNNI

E-label

Vörumerkið E-label er ætlað konum sem hafa lítinn tíma en vilja einfaldar lausnir til að líta vel út og líða vel. E-label býður upp á glæsilegan svartan fatnað en aðrir vöruflokkar, svo sem vítamín, snyrtivörur og aukahlutir, eru í þróun. E-label hefur starfrækt netverslun í eitt ár og verslun í Reykjavík í sex mánuði. Markmiðið er að gera betri viðskiptaáætlun til að fjármagna frekari framleiðslu og markaðssetningu erlendis.

Árangur:

E-label breytti rekstrinum strax á fyrstu mánuðum, fékk nýjan samstarfsaðila og hefur nú opnað heildsölu í London.



Hraðbraut nýrra fyrirtækja

Tengslanet

Viðskiptasmiðjan – Hraðbraut nýrra fyrirtækja er þekkingarstuðningskerfi fyrir frumkvöðla og sprotafyrirtæki. Verkefnið er samstarfsverkefni Klaks – Nýsköpunarmiðstöðvar atvinnulífsins, Háskólans í Reykjavík, Copenhagen Business School, Lund University og Öresund Entrepreneurship Academy.

Tilgangur Viðskiptasmiðjunnar er að hjálpa frumkvöðlum og sprotafyrirtækjum að skapa verðmæti og undirstöður fyrir farsælan fyrirtækjarekstur. Rannsóknir sýna að skortur á viðskiptaþekkingu er einn helsti veikleikinn í uppruna- og vaxtarferli fyrirtækja. Aðrar ástæður eru til dæmis skortur á þekkingu á rekstri sprotafyrirtækja og endurmati á starfseminni, skortur á tenglaneti við sérfræðinga, fjárfesta og aðra frumkvöðla, skortur á hvatningu og uppbyggilegri gagnrýni.

Ráðgjafar

Hlutverk Viðskiptasmiðjunnar er að reyna að draga úr áhrifum þessa veikleika og þar með áhættu í rekstri sprotafyrirtækja. Þetta er hægt með hugmyndafræði sem byggir á rannsóknum, þekkingu og reynslu, ferlum, aðferðafræði sem hefur verið prófuð og fólki sem er bestu sérfræðingar Íslands í viðskiptafræði á frumkvöðla- og sprotafestigi.

Viðskiptasmiðjan skiptist upp í þrjár annir. Fyrstu önnina er viðskiptaáætlun þróuð og fýsileiki hennar metinn með hjálp leiðbeinanda. Aðra önnina er viðskiptahugmyndin prófuð og fjárfestingarhæfi hugmyndarinnar metinn með hjálp ráðgjafa. Á lokaönninni er viðskiptamódelið þróað og prófað með hjálp ráðgjafastjórnar. Þetta ferli er haft að leiðarljósi en jafnframt hefur þjónusta Viðskiptasmiðjunnar verið sérsaumuð fyrir einstök fyrirtæki.

Gæðastimpill

Á hverri önn eru kennd um það bil tuttugu og fimm örnámskeið sem öll enda á verkefni sem lýtur að viðkomandi fyrirtæki. Verkefnin stuðla að því að ná markmiði annarinnar, styðja við lokaverkefni og færa frumkvöðlinum tæki til þess að geta betur tekist á við áskoranir fyrirtækjareksturs og -vaxtar. Tengslanet frumkvöðulsins stækkar allan tímann í gegnum samnemendur, kennara, leiðbeinendur og alls kyns uppákomur á vegum Viðskiptasmiðjunnar. Fyrirtæki í Viðskiptasmiðjunni eru þegar farin að geta sér góðan orðstír og því verður þátttaka í Viðskiptasmiðjunni eins konar gæðastimpill. Leiðbeinendur og aðrir þátttakendur veita góð ráð og hvetja til dáða.

Leiðbeinendur

Hugmyndasköpun Verktæknisköpun

Inntökuskilyrði:

1. Viðskiptahugmynd
2. Reynsla og þekking

Í lok 1. annar:

Mat á fýsileika viðskiptaáætlunar

1. önn: **Þróun viðskiptaáætlunar**

Ráðgjafar / Þjálfarar

Raunsköpun

Í lok 2. annar:

Mat á fjárfestingarhæfi viðskiptahugmyndarar

2. önn: **Prófun viðskiptahugmyndar**

Ráðgjafastjórnir

Markaðssköpun

Í lok 3. annar:

Mat á þróun og prófun viðskiptamóðels

3. önn: **Þróun og prófun viðskiptamóðels**



ÞÁTTAKENDUR Í VIÐSKIPTASMIÐJUNNI

Hafmynd

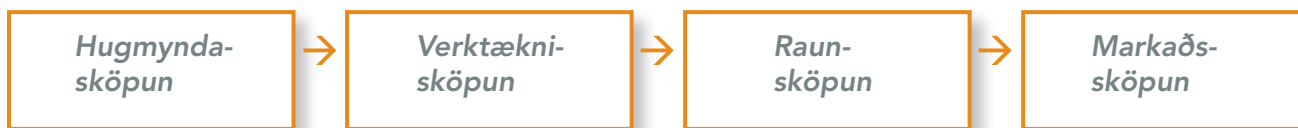
Hafmynd hefur þróað GAVIA, sjálfstýrt djúpfar sem ekki á sér hliðstæðu annars staðar í heiminum. Hafmynd býður upp á lausnir fyrir viðskiptavinum sem stunda neðansjávarrannsóknir og eftirlit með mannvirkjum neðansjár. Fyrirtækið færir sér í nyt möguleika sem opnast hafa með nýlegum tækniframförum og hafa þróað tæki sem gerir rannsakendum mögulegt að safna nákvæmum upplýsingum neðansjár fyrir brot af þeim kostnaði sem áður þekktist.

Árangur:

Hafa tryggt sölu á fjórum kaubátum á árinu og farið í gegnum mikla stefnumótunavinnu sem snerist að miklu leyti um að endurskipuleggja fjármögnun.

Viðskiptasmiðjan - Ný hugmyndafræði

Viðskiptasmiðjan er byggð á nýjustu rannsóknum í kennslu- og frumkvöðlafræðum. Þar er fléttað saman hugmyndafræði „uppgötvunarskólans“ og „sköpunarskólans“. Uppgötvunarskólinn snýst um glugga tækifæra, viðskiptaáætlanir og dæmigerðan áætlunarskóla stefnumótunarfræðanna og instrumentalisma. Sköpunarskólinn byggir hins vegar á óskráðri þekkingu og lærdómi sem fæst aðallega með því að prófa sig áfram, reynslu og samvinnu fólks. Uppgötvunarskólinn byggist á undirbúningi, því að gera greiningar og áætlanir, en sköpunarskólinn byggir meira á aðgerðum og tengslanetum. Nýlegar rannsóknir hafa sýnt að menntun og þjálfun sem nýtir sér bæði uppgötvunar- og sköpunarskólann er líklegri til þess að bera árangur fyrir frumkvöðla en menntun sem nýtir sér aðeins uppgötvunarskólann sem frumkvöðlakennsla hefur hingað til verið byggð á.



Kerfisnýsköpun

Námsframvinda er byggð á klassísku líkani um þróun viðskiptahugmynda og fyrirtækja en líkanið hefur ekki áður verið útfært í verklegu ferli eins og gert er í Viðskiptasmiðjunni. Ferlið snýst að miklu leyti um fjögur tímabil sem eru skilgreind sem :

Hugmyndasköpun er vinnan sem gerir hugmynd að viðskiptahugmynd og viðskiptahugmynd að viðskiptamódeli. Þessi fasi er venjulega verulega vanræktur í uppbyggingu fyrirtækja sem gerir það oft að verkum að verðmæti viðskiptahugmynda er minna en ella gæti verið.

Verktæknisköpun er oft lýst sem ferlinu sem snýst um að gera viðskiptaáætlun en snýst í raun um að koma saman auðlindum og hæfni sem til þarf til að gera fyrirtækið að veruleika. Flestir menntunarmöguleikar fyrir frumkvöðla enda á þessu stigi.

Raunsköpun er þegar sanna á ágæti viðskiptahugmynda. Þetta er það stig sem snýst um frumgerðir út frá tæknihliðinni og að prófa markaðinn út frá markaðshliðinni. Mikilvægt er að tækni- og markaðsþættirnir vinni saman á þessu stigi. Það er í lok þessa stigs sem fyrirtæki fara virkilega að verða áhugaverð fyrir viðskiptaengla og áhættufjárfesta sem vilja fjárfesta í sprotafyrirtækjum.

Markaðssköpun er það stig sem einkennir vaxtarfyrirtæki, þegar spurningunni er svarað hvort hægt sé að útvíkka viðskiptahugmyndina til þess að fyrirtækið geti náð góðum vexti og skilað umtalsverðri ávöxtun. Í Viðskiptasmiðjunni eru þessi stig látin vinna saman þannig að ferlið getur verið afturvirk ef mikilvægt er að vinna betur í hugmyndasköpun, þó að fyrirtækið ætti í línulegu ferli að vera í markaðssköpun. **Stöðug hringrás þessara stiga tryggir að stöðugt er verið að gera viðskiptahugmyndirnar verðmætari.**



ÞÁTTAKENDUR Í VIÐSKIPTASMIÐJUNNI

Clara

Clara er sprotafyrirtæki sem stofnað var í lok ársins 2007 og hefur náð eftirtektarverðum árangri á stuttum tíma. Clara er næsta skref í þróun á markaðsrannsóknum og sérhæfir sig í að mæla viðhorf til vörumerkja og hugtaka á netinu. Markmið Clara er að breyta því hvernig fólk upplifir og nýtir sér það mikla magn upplýsinga sem finnst á Netinu – og um leið stuðla að því að Ísland verði í fararbroddi við mótun Netsins.

Árangur:

Clara tók þátt í Seed forum á árinu og hlaut verkefnastyrk Tækni-þróunarsjóðs. Þeir hafa fjölgað starfsmönnum úr fjórum í þrettán og fengið fyrsta viðskiptavin og notanda hugbúnaðarins.

Dagskrá

Frumkvöðla og viðskiptamótun

Fjármál

Markaðsmál

Stjórnun og rekstur

Stefnu mótun

Námskeið Viðskiptasmíðjunnar eru á fimm sviðum: Frumkvöðla- og viðskiptamótun, fjármál, markaðsmál, stefnumótun og stjórnun og rekstur. Fullt nám er níu námskeið á önn auk lokaverkefni. Taflan hér að neðan sýnir hvernig dæmigerð önn lítur út. Frumkvöðlar velja þau námskeið sem henta vaxtarstigi fyrirtækisins í samvinnu við leiðbeinendur sína. Ekki er gert ráð fyrir að nemendur sækji öll námskeiðin heldur velji þau sem henta á hverri önn.

| | Mánudagur | Þriðjudagur | Miðvikudagur | Fimmtudagur | Föstudagur | Laugardagur |
|----------|---|---|---|---|---|---|
| Vika 1: | Kynningarvika 17:00-20:00 | Kynningarvika 17:00-20:00 | Kynningarvika 17:00-20:00 | Kynning viðskiptaáætlunar 17:00-20:00 | Markmið annars fasa 17:00-20:00 | Kynning viðskiptaáætlunar 09:00-16:00 |
| Vika 2: | Þróun heildarhugtaks/Brand 17:00-20:00 | Þróun heildarhugtaks/Brand 17:00-20:00 | Þróun heildarhugtaks/Brand 17:00-20:00 | Söluáðferðir 17:00-20:00 | | Söluáðferðir 09:00-16:00 |
| Vika 3: | Greining ársreikninga 17:00-20:00 | Greining ársreikninga 17:00-20:00 | Greining ársreikninga 17:00-20:00 | Starfsmanna-viðtöl 17:00-20:00 | | Starfsmanna-viðtöl 09:00-16:00 |
| Vika 4: | Skæruliða-markaðssetning 17:00-20:00 | Skæruliða-markaðssetning 17:00-20:00 | Skæruliða-markaðssetning 17:00-20:00 | Blár sjór og lit-skrúðugir hattar 17:00-21:00 | | Blár sjór og lit-skrúðugir hattar 09:00-16:00 |
| Vika 5: | Arðsemi og áhætta 17:00-20:00 | Arðsemi og áhætta 17:00-20:00 | Arðsemi og áhætta 17:00-20:00 | Fjárhagsáætlun 17:00-20:00 | Kynningar á viðskiptaáætlunum 09:00-17:00 | Fjárhagsáætlun 09:00-16:00 |
| Vika 6: | Lög og reglur um rekstur fyrirtækja 17:00-21:00 | Lög og reglur um rekstur fyrirtækja 17:00-21:00 | Verkefnastjórnun 17:00-21:00 | Verkefnastjórnun 17:00-21:00 | | Þróun internet-fyrirtækja 09:00-16:00 |
| Vika 7: | Leiðtogahæfni 17:00-21:00 | Leiðtogahæfni 17:00-21:00 | Hugverkaréttur 17:00-21:00 | Hugverkaréttur 17:00-21:00 | | |
| Vika 8: | Uppkaup og samningar 17:00-20:00 | Uppkaup og samningar 17:00-20:00 | Uppkaup og samningar 17:00-20:00 | Alþjóðavæðing SMEs 17:00-21:00 | | Alþjóðavæðing SMEs 09:00-17:00 |
| Vika 9: | Nýsköpun í tæknifyrirtækjum 17:00-20:00 | Nýsköpun í tæknifyrirtækjum 17:00-20:00 | Nýsköpun í tæknifyrirtækjum 17:00-20:00 | Markaðsgreining 17:00-20:00 | | Markaðsgreining 09:00-17:00 |
| Vika 10: | Vaxtarstefna fyrirtækja 17:00-20:00 | Vaxtarstefna fyrirtækja 17:00-20:00 | Vaxtarstefna fyrirtækja 17:00-20:00 | Útgönguleiðir 17:00-20:00 | | Útgönguleiðir 09:00-16:00 |
| Vika 11: | Sviðsmynda-greining 17:00-20:00 | Sviðsmynda-greining 17:00-20:00 | Sviðsmynda-greining 17:00-20:00 | Framleiðslu-stjórnun 17:00-20:00 | | Framleiðslu-stjórnun 09:00-16:00 |
| Vika 12: | Samningatækni 17:00-20:00 | Samningatækni 17:00-20:00 | Samningatækni 17:00-20:00 | Reikningshald 17:00-20:00 | Seed forum fjárfestingaþing | Reikningshald 09:00-16:00 |
| Vika 13: | Viðskiptamódel 17:00-21:00 | Viðskiptamódel 17:00-21:00 | Kynning lokaverkefna | | | |

Dæmi um dagskrá á haust eða vorönn.

Vitver

Í samstarfi við gervigreindarsetur Háskólans í Reykjavík hefur Vitver þróað tækni sem gerir tölvum kleift að læra af sjálfsdáðum að spila ýmsa borðleiki og búið til forrit sem leyfir fólki með takmarkaða tölvukunnáttu að búa til eigin leiki.

Árangur:

Vitver bjó til viðskiptamódel og viðskiptaáætlun fyrir gervigreind. Setti því næst saman stjórnunarteymi til þess að gera það að veruleika. Í framhaldi af því hafa þeir sótt um bæði innlenda og erlenda styrki.



Sprotafyrirtæki þurfa bestu ráðgjöfina í byrjun

Leiðbeinendur

Aðalleiðbeinendur eru fremstu fræðimenn á sviði frumkvöðlakennslu á Íslandi. Hlutverk þeirra er að hjálpa nemendum að gera raunhæfar áætlanir og vinna að þeim á markvissan hátt. Umsjónarmaður er Dr. Eyþór Ívar Jónsson, sem einnig er forstöðumaður nýsköpunar- og frumkvöðlafræðslu í MBA og stjórnendanámi við Viðskiptaháskólanum í Kaupmannahöfn (CBS). Meðal leiðbeinenda eru: Dr. Eggert Claessen, framkvæmdastjóri fjárfestingasjóðsins Frumtaks, og Marina Candi, doktor í þekkingarstjórnun.

Ráðgjafar

Ráðgjafar eru sérfræðingar sem veita þátttakendum Viðskiptasmiðjunnar aðstoð á ýmsum sviðum. Ráðgjafar eru reyndir frumkvöðlar og fjárfestar og

koma úr flestum geirum atvinnulífsins. Meðal ráðgjafa eru: Steinunn Sigurðardóttir fatahönnuður, lögfræðingar frá Logos, sérfræðingar frá: GSP almannatengslum, Thule investment, Auði capital, Almennu verkfræðistofunni, Nýsköpunarsjóði atvinnulífsins og Frumtaki. Forstjórar og framkvæmdastjórar nokkurra fyrirtækja taka einnig þátt, eins og Þórolfur Árnason frá Skýrr, Þórður Sverrisson frá Nýherja og Úlfar Steindórsson frá Toyota.

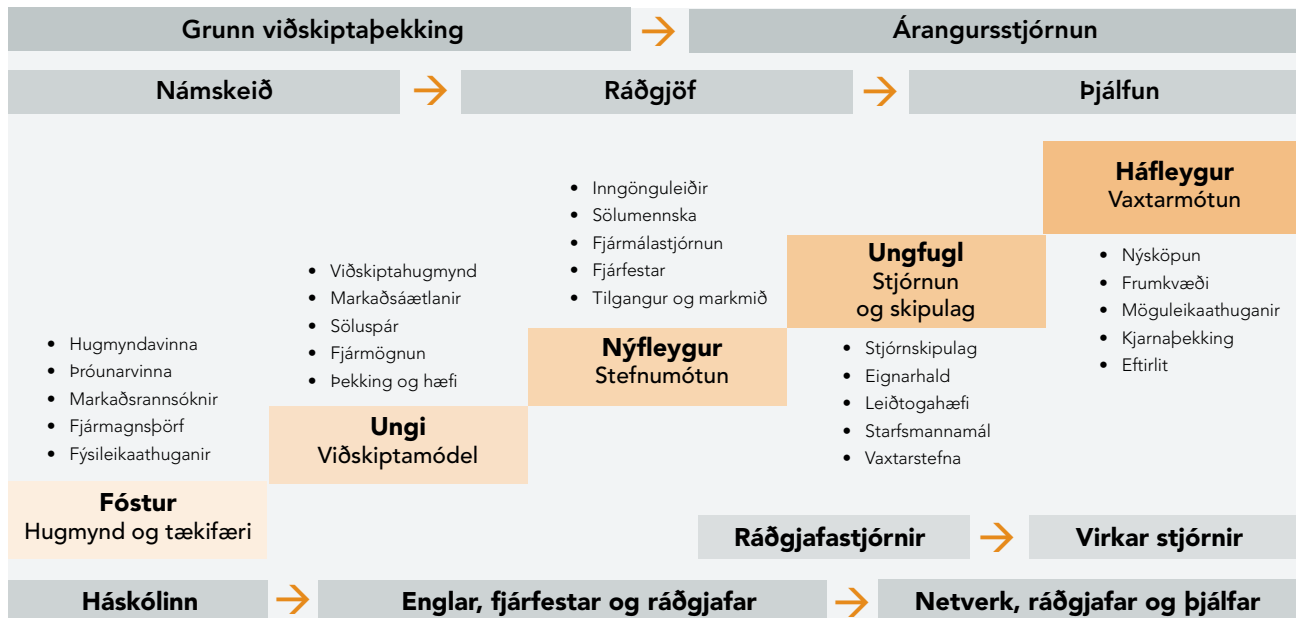
Ráðgjafastjórnir

Ráðgjafarstjórnir munu aðstoða nemendur á lokaönn námsins. Hlutverk ráðgjafarstjórna er að hjálpa frumkvöðlum að byggja upp fyrirtækið þegar það er komið í rekstur. Hver stjórn hittist einu sinni í mánuði. Stjórnarmenn hafa allir mikla reynslu

af atvinnulífinu, hafa starfað sem stjórnarmenn eða stjórnendur sprota- eða stórfyrirtækja.

Kennarar

Einkum var litið til tveggja þátta í vali á kennurum fyrir Viðskiptasmiðjuna. Annars vegar að þeir hefðu stofnað fyrirtæki sjálfir eða verið virkir í uppbyggingu sprotafyrirtækja og hins vegar að þeir væru sérmenntaðir á því sviði þar sem þeir myndu aðstoða frumkvöðla. Stór hluti leiðbeinenda eru einnig kennarar. Meðal kennara eru: Einar Svansson stjórnendaráðgjafi ParX, Agnar Jón Ágústsson Simdex, dr. Rögnvaldur J. Sæmundsson, Eyþór Eðvarðsson Þekkingarmiðlun og Aðalsteinn Leifsson, umsjónarmaður MBA-náms hjá Háskólanum í Reykjavík.





ÞÁTTAKENDUR Í VIÐSKIPTASMIÐJUNNI

Stiki

Stiki er ráðgjafar- og hugbúnaðarfyrirtæki sem sérhæfir sig í öryggi upplýsinga. Hjá Stika eru þróaðar tvönnar konar hugbúnaðarlausnir sem báðar byggjast á notkun staðla og stýrðum verkferlum. Annars vegar er um að ræða hugbúnað með innbyggðum ISO-stöðlum til þess að meta áhættu í rekstri og mæla fylgni við kröfur. Hins vegar er um ræða hugbúnað til að meta gæði heilbrigðisþjónustu.

Árangur:

Stiki setti sér það markmið að gera viðskiptaáætlun fyrir alþjóðlegt nýsköpunarverkefni innan fyrirtækisins og finna samstarfsaðila fyrir verkefnið á meðan á náminu stóð. Hvort tveggja tókst á fyrstu önn.

Hagnýt atriði

ECTS einingar:

Hvert námskeið er 2 ECTS einingar. Heildarnámið er 90 ECTS einingar og gefur Diplóma í frumkvöðlafræðum frá Háskólanum í Reykjavík.

Inngönguskilyrði:

Nemendur eru valdir inn í námið annars vegar á grundvelli viðskiptahugmyndar sem þeir senda inn og hins vegar á grundvelli reynslu og bakgrunns. Háskólanám er æskilegt. Markmiðið er að mynda hóp af áhugaverðum einstaklingum sem geta ekki síður lært mikið hver af öðrum en af náminu. Aðalatriðið er þó að nemendur hafi þegar byrjað að þróa viðskiptahugmyndina áður en námið hefst. Hægt er að sækja um sem einstaklingur eða hópur.

Lengd náms:

Námið er þrjár annir og nær yfir eitt ár. Sum fyrirtæki kjósa að nýta sér Viðskiptasmiðjuna í lengri eða styttri tíma.

LÍN:

Námið er námslánshæft hjá LÍN.

Námskeið:

Um 25-30 námskeið eru í boði á hverri önn. Frekari upplýsingar má fá á www.klak.is/vidskiptasmidjan

Staðsetning:

Öll námskeið eru kennd í húsnæði Háskólans í Reykjavík, Kringlunni 1, 103 Reykjavík.



Tímasetning námskeiða:

Námskeiðin eru kennd eftir klukkan 17:00 á daginn, mánudag til fimmtudags, og milli 9:00 og 16:00 á laugardögum.

Umsókn:

Umsóknareyðublöð má finna á www.klak.is/vidskiptasmidjan

Umsóknarfrestur:

Opnað er fyrir umsóknir þrisvar á ári. Umsóknarfrestur er til og með 15. apríl, 15. ágúst og 15. desember.

Upphaf náms:

Tekið er á móti nýjun nemendum þrisvar á ári, um miðjan september, janúar og maí.

Verð:

Hver önn kostar kr. 275.000. Innifalið er aðgangur að öllum námskeiðum Viðskiptasmiðjunnar, aðgangur að námsgögnum og greinum, leiðbeinandi, aðgangur að ráðgjöfum á annarri önn og ráðgjafastjórn á þriðju önn.

VIÐSKIPTA SMIÐJAN

klak
NÝSKÖPUNARMÍÐSTÖÐ
ATVINNULÍFSINS

*Hraðbraut
nýrra fyrirtækja*

Viðskiptasmiðjan hefur verið starfrækt frá hausti 2008.

- 70** kennarar, leiðbeinendur og ráðgjafar fyrir sprotafyrirtæki.
- 50** ný námskeið og 500 nýjar kennslustundir sérhæfðar fyrir frumkvöðla.
- 30** þúsund klukkustundir í uppbyggingu sprotafyrirtækja í faglegri umsjá Viðskiptasmiðjunnar.

