

# Optimera teamet med STEP

Teamutveckling  
genom Swedish  
Scaleups för  
innovativa  
tillväxtföretag



**STEP**

STARTUP TEAM  
ENTREPRENEURSHIP  
PROGRAM

Powered by SISF

**SWEDISH  
SCALEUPS**



EUROPEISKA  
UNIONEN  
Europeiska  
regionala  
utvecklingsfonden

# Starka team nyckel till framgång för tillväxtföretag

För ett företag som vill växa går betydelsen av rätt människor på rätt plats inte att överdriva. **Startup Team Entrepreneurship Program** – eller **STEP** – ger scaleup-företag förutsättningar att utveckla högpresterande och välfungerande entreprenöriella team.

**E**tt starkt team ger sitt företag upp till 3,5 gånger högre omsättning och så mycket som den dubbla vinstmarginalen, i jämförelse med företag som inte satsar på teamet. Studier från Boston Consulting Group visar att företag som satsar på att bygga starka team överträffar genomsnittet på marknaden i hela 80 procent av fallen.

Det innebär att tillväxtföretag har mycket att vinna på att satsa på teamfrågan. Men förutsättningarna för ett litet

företag ser helt annorlunda ut än för ett etablerat storföretag. Därför måste också HR-insatserna anpassas.

Swedish Scaleups, ett samverkansprojekt mellan tio inkubatorer och science parks, erbjuder teamutvecklingsprogrammet STEP som hjälper scaleup-företag med konkreta verktyg för att bygga välfungerande och högpresterande team. Det är ett nytt erbjudande för de flesta inkubatorer och science parks.

STEP och dess verktyg är

sprungna ur forskningsresultat och har anpassats för startups och scaleup-företag. Med dessa verktyg kan nya företag få maximal effekt för sina satsningar på teamutveckling.

En idé är inget mer än en idé om det inte finns människor som kan genomföra den. För många scaleups som tar nästa steg i sin tillväxtresa blir det snabbt uppenbart att teamet är nyckeln till framgång. Och omvänt – ett dåligt fungerande team kan sätta krokben för de bästa affärsidéerna.



**16**

timmar – så lång tid tar det i genomsnitt att genomföra programmet.

**8**

inkubatorer och science parks i Sverige använder STEP.

**400**

entreprenörer i fler än 80 team har genomfört programmet.

**3,5**

gånger högre omsättning och så mycket som den dubbla vinstmarginalen. I 80 procent av fallen överträffar företag som bygger starka team också genomsnittet på marknaden. Undersökningar visar att företag som har starka team presterar bättre jämfört med företag som inte satsar på teamet.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Läs mer här: [http://image-src.bcg.com/Images/BCG\\_From\\_Capability\\_to\\_Profitability\\_Jul\\_2012\\_tcm9-103684.pdf](http://image-src.bcg.com/Images/BCG_From_Capability_to_Profitability_Jul_2012_tcm9-103684.pdf)



# STEP – steg för steg

Vad kan ett företag som genomför **STEP** förvänta sig? I programmet följs en grundläggande process inom vilken innehållet skräddarsys för varje enskilt företag. Så här ser STEP-resan ut i 5 steg.

## **Steg 1: Nuläge**

I ett första möte träffas företaget och en coach från STEP. Mötet tar avstamp i affärsplanen och tillsammans går företaget och coachen igenom nuläget. Vilka behov har företaget? Vilka är utmaningarna och möjligheterna? Hela tiden med teamet i fokus. I ett litet företag kanske alla kan vara med på mötet. I företag som redan börjat växa rekommenderas att ledningsgrupp och några chefer medverkar.

I det här läget handlar det om att ta fram kartan för den fortsatta resan och lägga grunden för vilka verktyg och insatser inom ramen för STEP som är relevanta för företaget. Att tillsammans gå igenom situationen gör att alla i teamet sedan har en gemensam referenspunkt att utgå från.

## **Steg 2: Individuella möten**

Nästa steg handlar om att ta fram medarbetarnas personliga utvecklingsplaner. Vad utmärker

teammedlemmarnas respektive personligheter? Vad behöver varje enskild person för att utvecklas på bästa sätt och hur matchar det med företagets affärs mål, kultur och den roll teammedlemmen har i företaget i nuläget?

Varje person genomför ett forskningsbaserat personlighets-test. Tillsammans med coachen från STEP går varje enskild deltagare igenom resultaten och tar fram en handlingsplan.

Det är viktigt i den här fasen att identifiera både styrkor och de områden personen behöver jobba vidare med för att nå sina mål kopplat till rollen i företaget. Utan självinsikt är det i princip omöjligt att bygga starka team.



# Hon hjälper scaleup-företag att bygga framgångsrika team

Från ett jobb som beteendevetare och rekryteringskonsult på ett storföretag till att coacha snabbväxande innovativa företag. För **Hanna Wiljebrand** var det passionen för entreprenörskap som inspirerade till starten av **STEP**.

## Vad var idén bakom STEP?

– Nyckeln till ett lyckat företag är människorna bakom. När vi började med det här 2017 fanns det ett stort behov av att ta fram ett heltäckande teamutvecklingsprogram för entreprenöriella team.

”Att få teamet att fungera på riktigt är ofta det största hindret för tillväxt.”

HANNA WILJEBRAND

## Vad är roligast med ditt jobb?

– Det är tveklöst att få möta alla modiga entreprenörer som väljer att satsa allt på sin dröm. Att kunna ge dem verktyg för att utveckla sina team och se skillnaden STEP gör är riktigt häftigt.

## Vad tar mest tid i HR-arbetet?

– Rekrytering och att få teamet att fungera på riktigt är ofta det största hindret för tillväxt. Det är också en viktig fråga att ta tag i innan det brådskar. Teamen i STEP får tillgång till relevanta verktyg för både teamutveckling och rekrytering.

## Är det något som brukar gå lättare än vad entreprenören förväntar sig?

– Företag som går igenom STEP kartlägger tidigt sina styrkor. Att få ett kvitto på vad de redan är bra på och att sätta teamfrågan på agendan brukar vara uppskattat hos medarbetarna och frigör potential inom andra områden. Plötsligt går många saker lättare och samarbetet blir smidigare.



## Hannas fem bästa tips för att bygga team

### 1. LIGG STEGET FÖRE

Skapa en strategi för teambyggande, precis som för försäljning eller marknadsföring. Koppla strategin till mätbara mål och boka in korta uppföljningar för att kontinuerligt se till att ni följer planen.

### 2. SKAFFA ER SJÄLVINSIKT

Det är omöjligt att bygga bra team utan självinsikt. Kartlägg teamets styrkor och svagheter. Det finns forskningsbaserade personlighetstester som ger bra vägledning. Hur kan ni utnyttja era starka sidor maximalt? Och går det att rekrytera för att täcka upp där ni är lite svagare?

### 3. REKRYTERA UTANFÖR ERA NÄTVERK

Att rekrytera i befintliga nätverk leder ofta till homogena team. I en grupp där alla har samma styrkor och svagheter är risken att alla tänker likadant och ingen utmanar och tänker nytt. Mångfald föder kreativitet och lönsamma företag.

### 4. SATSA PÅ KOMPETENSUTVECKLING

Ta hand om de medarbetare ni redan har. Se till att utveckla och stötta de personer som ingår i teamet, då ökar sannolikheten att de stannar kvar på arbetsplatsen länge. Genom kompetensutveckling kan ni också lösa framtida behov genom intern utveckling istället för att rekrytera externt. Det är ofta en mer kostnadseffektiv lösning.

### 5. TA HJÄLP!

Många ambitiösa människor vill gärna klara av allt själv. Men resultatet blir ofta att man istället skapar en flaskhals som gör organisationen trögrörlig. Ta hjälp av externa experter när teamet behöver avlastas. Det gör att alla kan fokusera på det de är bäst på, och att ni i slutändan får ett bättre resultat samt sparar tid och pengar.

A portrait of Hanna Wiljebrand, a woman with short brown hair and bangs, smiling warmly. She is wearing a dark green V-neck top and has her arms crossed. She is wearing a gold ring on her left hand and a white smartwatch on her right wrist. The background is a blurred indoor setting.

Hanna Wiljebrand är affärsutvecklare, HR-specialist & Program Manager STEP - Startup Team Entrepreneurship Program - på Create Business Incubator i Mälardalen.

## Case

# Tydligare processer hos EquipmentLoop efter STEP

Helhetstänk kring HR-arbetet och konkreta verktyg i det dagliga arbetet blev resultatet när **EquipmentLoop** genomförde **STEP**. Att HR gör skillnad för affärerna är grundaren **Simon Fogbring** övertygad om.



### Vad är Equipment-Loop?

– Vi är ett tech-företag som jobbar med hantering och styrning av maskiner på framförallt byggarbetsplatser för att öka resursutnyttjandet. Jag och min kollega Christoffer grundade företaget 2016 och i dag är vi tolv anställda.

### Varför valde ni att genomföra STEP?

– Vi ville få verktygen för att bygga ett högpresterande team som inte baserades på slump och magkänsla. En av förmånerna med att starta eget är att kunna välja vem man ska jobba med och bygga sitt team från scratch. Vi ville säkerställa att sammansättningen blev så effektiv som möjligt och att vi hade välmående, engagerade och högpresterande medarbetare även över tid.

### Vilka var era största utmaningar?

– Att bygga en teamstruktur som fungerar över tid. Hur får vi samman väldigt olika personlighetstyper och kompetenser i en grupp som ska samarbeta och prestera?

### Vad fick ni med er från STEP?

– I dag är vi mycket tydligare i HR-arbetet. Vi har ett tydligt gemensamt mål med en hög grad

”De processer och verktyg som vi fick med oss har en tydlig affärskoppling.”

SIMON FOGBRING

av personlig autonomi. Det har också varit viktigt för oss att alla har en egen personlig utvecklingsplan och att de vet vem de ska vända sig till om det uppstår frågor kring den. Men framförallt upplever jag att de processer och verktyg som vi fick med oss har en tydlig affärskoppling. STEP innebar att vi som företag blev bättre på det vi gör och kunde fortsätta framåt i hög takt utan att tappa fokus på teamets struktur, prestation och välmående.



# Sammanfattning

- STEP har utvecklats i samarbete med startups, scaleups, inkubatorer och science parks, samt ett internationellt forskarteam inom entreprenörskap och psykologi.
- Programmets mål är att skapa förutsättningar för högpresterande och lönsamma företag genom fokus på teamets och individens utveckling. Olika kompetenser, personligheter och bakgrunder som kompletterar varandra blir tillsammans ett starkare team än om alla fungerar på samma sätt.
- Deltagande företag får hjälp av en coach att identifiera styrkor och utmaningar. Arbetet resulterar i en skräddarsydd digital verktygslåda som företaget kan använda sig av för att nå sina affärsmål.
- Företag som deltagit i STEP lyckas bättre med att attrahera kapital och lyckas dessutom bygga större team på kortare tid, jämfört med bolag som inte får teamutvecklingsinsatser som en del av affärsutvecklingen. Det indikerar tidiga resultat från forskningsstudier från bland annat Lunds Universitet.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Läs mer här: [https://www.entrepreneur.lu.se/en/research/new\\_venture\\_teams\\_in\\_an\\_entrepreneurship\\_process](https://www.entrepreneur.lu.se/en/research/new_venture_teams_in_an_entrepreneurship_process)

## Vill du veta mer om STEP?

Kontakta Hanna Wiljebrand, Program Manager STEP.  
Mail: [hanna@create.se](mailto:hanna@create.se)

STEP är en del av Swedish Scaleups.

## STEP ÄR ETT PROJEKT FRÅN SWEDISH SCALEUPS

Swedish Scaleups är en del av Växtzon 2, ett samverkansprojekt mellan Create Business Incubator, Inkubera, Norrköping Science Park, Linköping Science Park, Alfred Nobel Science Park, Uppsala Innovation Centre, Lead, Vreta Kluster, Eskilstuna kommun näringslivsavdelning och Västerås Science Park. Projektet finansieras av EU-medel via Tillväxtverket samt Region Östergötland, Region Örebro län, Region Uppsala, Region Västmanland, och Region Sörmland.

### PROJEKTET HAR TVÅ LÅNGSIKTIGA MÅL:

1. Att ge stöd till innovativa tillväxtbolag i regionen.
2. Att etablera en hållbar storregional plattform för tillväxt som integrerar kommunala, regionala och nationella tillväxtagendor och kan leva vidare efter projektet avslutats.

### I PROJEKTET INGÅR:

