



GÖTEBORGS UNIVERSITET

# Universitetskontakter - en bra affär

Förnyelse och förändring för framgångsrika affärer

**I lågkonjunkturen gäller det att sticka ut och våga tänka utanför boxen. Men hur gör man för att bryta ny mark? Några inspirerande talare kom med tips och idéer på vad man kan tänka på för att utveckla sin verksamhet och öka lönsamheten.**

Göteborgs universitet, tillsammans med BRG, Göteborg & C:o och Drivhuset, bjöd in till en näringslivskväll. Robert Orbelin hade även i år fått förtroendet som moderator och guidade vant gästerna genom ett fullspäckt program.

Prorektor Margareta Wallin-Peterson inledde programmet med att lyfta fram bredden av kunskap som universitetet har att erbjuda. Anna-Lena Johansson vid BRG berättade hur de arbetar med att samverka mellan universitet och näringsliv. Ett sätt är att få företag att våga ta in extern kompetens och då gärna i form av en student.

## Skapa din egen marknad

Christian Lulek från Marknadsskaparen AB berättade hur man kan göra för att tänka nytt. Man ska inte tänka marknadsandelar utan skapa sina egna marknader. Som ett gott exempel på detta deltog Joakim



*I mingelpausen passade man på att äta och knyta kontakter.*

Dock, VD på Tribotec AB som tagit hjälp av Christian. Joakim berättade om samarbetet och vilka resultat företaget fått.

Både Christian och Joakim var överens om att teori och praktik är en väldigt bra mix för att kunna utveckla företaget. En student kommer in med nya fräscha ögon och ser företaget ur ett annat perspektiv. Därför såg de studentsamarbete som något väldigt positivt för företagets utveckling.

## Våga ta språnget

Avalon Falcon och Elin Behrns, grundare till företaget NOOM, berättade om sin resa från studenter till entreprenörer inom industridesign. Deras framgångsrecept handlar om att kunna tänka utanför boxen, ha mod och våga satsa på sina idéer. Istället för att vänta på att bli anställda valde de att utveckla sitt studentprojekt vidare i en affärsverksamhet.

Avalon och Elin kunskaper i att driva företag var begränsade och därför tog de hjälp av Drivhuset. Tack vare Drivhusets Spiraprojekt Fick Elin och Avalon en mängd kunskap i hur man driver företag och ett stort kontaktnät på köpet. Att söka till Spiraprojektet är något de rekommendera andra entreprenörer att göra.

## Att arbeta med strategi

Fredrik Lavén, strategi & innovationsforskare, avrundade dagen med att ge ett mer teoretiskt perspektiv på strategiarbete och vilka typer av strategier som finns. Han avslutade med att konstatera att förnyelse och tillväxt måste gå hand i hand för att företag ska kunna utvecklas.

Under pausen passade gästerna på att äta snittar och knyta kontakter med föreläsare och utställare.

Text: Therese Lindqvist

Foto: Johan Johansson



Varje år arrangerar Forsknings- och innovationsservice vid Göteborgs universitet en näringslivskväll för att visa vilka samarbetsmöjligheter som finns mellan universitetet och näringsliv. Det är ett effektivt sätt att belysa aktuell forskning samtidigt som det ger företag och organisationer ingångar till samarbete med universitetets studenter.

Vill du veta mer? Kontakta [johan.johansson@gu.se](mailto:johan.johansson@gu.se) eller [jorgen.kyle@gu.se](mailto:jorgen.kyle@gu.se)