

This is an electronic reprint of the original article. This reprint may differ from the original in pagination and typographic detail.

Please cite the original version:

Barman-Geust, H. (2023). Lärdomar från ett projekt. *Bioekonomi-bloggen* 19.12.2023

CC BY 4.0



Bild: Kenneth Nordell, Heidi Barman-Geust, Tobias Björkskog, Ida Helle, Annemari Andresen, Jan Berglund och Fredrik Strandberg jobbade tillsammans i projektet Myrsky

19.12.2023 | Kommentarer

Heidi Barman-Geust

Lärdomar från ett projekt

I mitten av december samlades alla som jobbat i [projektet Myrsky](#) för avslutningsdagar i Åbo. Myrsky var ett samarbetsprojekt mellan flera yrkeshögskolor med målet att stödja småföretag i deras digitala och gröna omställning och med deras förändringsbenägenhet. Genom att arrangera seminarier, workshops, mikrokurser och erbjuda sparring försökte vi skapa en positiv inverkan. Att avsluta ett projekt är alltid lite vemodigt. Precis när man har kommit i gång och vet exakt vad som ska göras, när projektarbetarna har etablerat en samarbetsdynamik och allt flyter smidigt, är tiden för projektet över. Så är också fallet med Myrsky. För att underlätta för framtida projekt beslutade vi att sätta oss ner och gemensamt reflektera över våra lärdomar från Myrsky. Vad har varit utmanande, vad har varit framgångsrikt, vad kan vi tänka på inför och i nästa projekt, och vad är det egentligen vi har åstadkommit under projekttiden?

Låt oss börja med de mer utmanande aspekterna. Vi konstaterade att redan innan projektet kom i gång fanns det utmaningar. Ansökningstiden var knapp, och samordningen mellan 22 yrkeshögskolor för att komma överens om mål och innehåll var krävande. I framtiden skulle det vara fördelaktigt om vi på Novia kunde ha mer flexibilitet och kunna frigöra mer tid för själva skrivprocessen.

När ett projekt startar tar det generellt sett lite tid innan det riktigt kommer i gång. En projektstart innebär ofta en lång uppstartsfas, särskilt om rekryteringar behöver göras. Om projekttiden är kort, blir resten av projektet blir intensivt. Det skulle vara bra att komma i gång snabbare, kanske genom att göra vissa förberedelser redan under ansökningsprocessen. Vi konstaterade att i större projekt med många partners är det fördelaktigt om den ledande partnern har en övergripande projektledare och en projektledare som fokuserar på den egna organisationens åtgärder och aktiviteter. På så sätt kan mer tid ägnas åt kommunikation mellan alla partners, och samarbetet kan flyta smidigare.

Målsättningen med Myrsky var att hjälpa företag med grön omställning, digitalisering och förändringsbenägenhet genom att ordna olika aktiviteter och genom sparring. Alla deltagande yrkeshögskolor stötte på utmaningar när det gällde att nå ut till företag och locka tillräckligt med deltagare till aktiviteterna. Det finns en viss trötthet kring projekt, särskilt i vissa regioner. Det skulle vara klokt att ägna tid i början av projektet åt att utarbeta en marknadsföringsplan och strategier för att nå företag i regionen. Inom ramen för Myrsky lärde vi oss att direktkontakt via e-post verkar vara effektivare än att enbart marknadsföra via sociala medier. Annonsering i dagstidningar provade vi även på, men de lockade inte deltagare nämnvärt. Det som däremot var effektivt var att få tidningar att skriva artiklar om våra evenemang. Vi hade flera deltagare som nämnde att de läst om evenemanget på förhand i en tidning. Genom att ha samarbete med andra organisationer, t.ex. Österbottens svenska lantbrukssällskap, Yrityskummit, Concordia och Pargas stad nådde vi även ut till en större publik. Vi hade aktiviteter både dag- och kvällstid, samt under veckoslut. Med facit i hand ser det ut som att dagtid under vardagar passar företagare bäst, medan kvällsprogrammen lockade få deltagare.

Trots vissa utmaningar var Myrsky ett lyckat projekt, där vi överträffade våra mål. Även om aktiviteterna kunde ha lockat fler deltagare, så var de företagare som deltog väldigt aktiva och intresserade. Företagare värderar möjligheten att träffa andra företagare för att diskutera och lära sig nya saker. Vi märkte att flera av företagen som deltog inledde samarbete av något slag. Inom marknadsföring och digitalisering finns ett behov av kompetensutveckling och företagarna efterlyser särskilt praktiska workshops där man t.ex. får möjligheten att lära sig ett digitalt verktyg. Den gröna omställningen väcker visst intresse, dock befinner sig småföretag ännu inte på den nivå där de har kapacitet att hantera denna utmaning.

Trots den korta projekttiden lyckades vi åstadkomma mycket. Förutom att skapa [en framtidshub](#) med mikrokurser och arrangera seminarier och workshops har vi etablerat nya samarbetsmodeller och rutiner. I projektet deltog nämligen personer från olika institutioner på Novia, och vi skapade nya interna nätverk där vi både lärde känna varandra och lärde av varandra. [Projektet Myrsky](#) finansierades av Europeiska socialfonden REACT-EU som en del av EU:s åtgärder vilka vidtagits med anledning av coronapandemin.

Texten har granskats av Novias campusredaktion och publicerats 19.12.2023.

Granskat av Novias campusredaktion

Nyckelord:

bioekonomiföretagsekonomiprojekt

Kategorier:

Granskat inlägg - Reviewed post