

Presentation KOSA-modellen

Superteamet 24 augusti

Konsekvens om problemet kvarstår **Syfte med projektet**
(Ska motverka konsekvenserna)

Cirkulära affärsmodeller – Bristande kunskap hos företag och myndigheter

Orsaker till problemet

- * Få bra 2 myndigheter Tappar konkurrenskraft nationellt & internationellt
- * Vi kan inte nå Agenda 2030 / Hållbarhetsmål / RUS osv...
- * Kan inte attrahera kapital eller etableringar
- * Vi missar nya intressanta samarbetsmöjligheter & outnyttjad potential inom "Cross-innovation" (ex. KKN+industri)
- * Förlorar affärsmöjligheter
- * Få bra utvärderingsmetoder
- * Saknas relevanta kompetensutveckling
- * Det är ett gott exempel. Mycket omkrets. Hur hitta bra
- * Saknas mötesplatser för EuroKeps uppbyggnad & där nya samarbetspartners & affärsmodeller kan utvecklas. (Få bra potential utvärderingsmetoder)
- * Myndigheter / främjare är vana med den linjära affärsmodellen / industri
- * Saknas öppnare / öppna eller platser som kan drivas mer (finns full utnyttjad)
- * Saknas myndigheter som behövs för att utvärdera och utvärdera
- * Brist på nyfikenhet
- * Saknas från upphandling / kunderna

Aktiviteter i projektet
(För att uppnå syftet och motverka orsakerna till problemet)

- * Öka företagets förståelse för hur mer cirkulära affärsmodeller stärker bolagets konkurrenskraft
- * -// myndigheternas förståelse hur de kan möjliggöra företagets cirkulära omställning - plocka och motivera
- * Öka tillgången på mötesplatser med nya typer av möten mellan konsulter, för möjliggöra nya samarbeten
- * Öka andelen upphandling av cirkulära produkter / tjänster för ge affärsmöjligheter och ge nödvändigt incitament till omställning
- * Vi både möta dessa i befintlig verksamhet och kan lätt hitta dem och lyfta fram befintliga kanaler / aktiviteter
- * Nyttja noderna och facilitera de nya mötes-samarbetens behov
- * Använd "Tänkta helt enkelt" (t.ex.) som och utveckla så den innefattar och påverka bolagen till cirkularitet
- * Utvärdera och utveckla upphandlingsavdelningen. Sen sprida, kommunicera, vara transparent, osv

Exempel

- * Saknas konkurrenskraft
- * Saknas relevanta kompetensutveckling
- * Det är ett gott exempel. Mycket omkrets. Hur hitta bra
- * Saknas mötesplatser för EuroKeps uppbyggnad & där nya samarbetspartners & affärsmodeller kan utvecklas. (Få bra potential utvärderingsmetoder)
- * Myndigheter / främjare är vana med den linjära affärsmodellen / industri
- * Saknas öppnare / öppna eller platser som kan drivas mer (finns full utnyttjad)
- * Saknas myndigheter som behövs för att utvärdera och utvärdera
- * Brist på nyfikenhet
- * Saknas från upphandling / kunderna

Konsekvens om problemet kvarstår **Syfte med projektet**
(Ska motverka konsekvenserna)

Temat/Rubrik – Problem/utmaning

Orsaker till problemet

- IMPREKUNDT I PROJEKT
- LÅNGSAM UTVICKLANDE AV FÖRETAG OCH NÄRINGSLIV
- TILLTRO TILL SYSTEMET
- VI NÄR INTE MÅLEN I RUS / NÄ-LIV STRATEGI
- FÖRETAGEN TÄLLER KONKURRENSKRAFT
- VI TÄLLER SKATEINTEJÄTER
- FÖRETAG LÄGGER NER
- ARBETSLOSHETEN ÖKAR
- VI ARBETAR I STÖPPEL
- VI ANVÄNDRAR PROCEDURER OCH ALLA ANVÄNDRAR ARBETAR TILLSAMMANS OCH KOMPLETTERAR VÄRDEKEDJAN
- VI SÄKRA KONKURER OM VÄRDEKEDJAN
- KAN VI RÄTT STRUKTUR - ÄR VÄRT RÄTT
- UTRIKT FÖR ATT VINNA TILLSAMMANS
- BRISTANDE RELEVANT INFORMATION UTBYTTE / KOMMUNIKATION
- AN SYSTEMET FÖR KOMPLETTERA VI SÄKRA BAKGRUNNEN FÖR PROCEDUREN
- PÅRA 6 INNOVATIONSMÅL ET

Aktiviteter i projektet
(För att uppnå syftet och motverka orsakerna till problemet)

- Öka företagets förståelse för hur mer cirkulära affärsmodeller stärker bolagets konkurrenskraft
- // myndigheternas förståelse hur de kan möjliggöra företagets cirkulära omställning - plocka och motivera
- Öka tillgången på mötesplatser med nya typer av möten mellan konsulter, för möjliggöra nya samarbeten
- Öka andelen upphandling av cirkulära produkter / tjänster för ge affärsmöjligheter och ge nödvändigt incitament till omställning
- Vi både möta dessa i befintlig verksamhet och kan lätt hitta dem och lyfta fram befintliga kanaler / aktiviteter
- Nyttja noderna och facilitera de nya mötes-samarbetens behov
- Använd "Tänkta helt enkelt" (t.ex.) som och utveckla så den innefattar och påverka bolagen till cirkularitet
- Utvärdera och utveckla upphandlingsavdelningen. Sen sprida, kommunicera, vara transparent, osv

Exempel

- IMPREKUNDT I PROJEKT
- LÅNGSAM UTVICKLANDE AV FÖRETAG OCH NÄRINGSLIV
- TILLTRO TILL SYSTEMET
- VI NÄR INTE MÅLEN I RUS / NÄ-LIV STRATEGI
- FÖRETAGEN TÄLLER KONKURRENSKRAFT
- VI TÄLLER SKATEINTEJÄTER
- FÖRETAG LÄGGER NER
- ARBETSLOSHETEN ÖKAR
- VI ARBETAR I STÖPPEL
- VI ANVÄNDRAR PROCEDURER OCH ALLA ANVÄNDRAR ARBETAR TILLSAMMANS OCH KOMPLETTERAR VÄRDEKEDJAN
- VI SÄKRA KONKURER OM VÄRDEKEDJAN
- KAN VI RÄTT STRUKTUR - ÄR VÄRT RÄTT
- UTRIKT FÖR ATT VINNA TILLSAMMANS
- BRISTANDE RELEVANT INFORMATION UTBYTTE / KOMMUNIKATION
- AN SYSTEMET FÖR KOMPLETTERA VI SÄKRA BAKGRUNNEN FÖR PROCEDUREN
- PÅRA 6 INNOVATIONSMÅL ET

Konsekvens om problemet kvarstår **Syfte med projektet**
(Ska motverka konsekvenserna)

Klimatförändringar – Förändrad råvarutillgång och produktionsförutsättningar

Orsaker till problemet

- > Levaranssvårigheter -> förseningar -> tappar affären
- > Bristar kapital för behöver bygga på större lager
- > Skrivande kontrakt för råvaror
- > Dyr för slutkonsument
- Positiv konsekvens
- > Företagen tvingas till produktutveckling m. nya material

Aktiviteter i projektet
(För att uppnå syftet och motverka orsakerna till problemet)

- Insikter om behovet av omställning
- NU-LÄGE -> NY-LÄGE
- GOOD EXAMPLE SOM LEDER TILL FÖRÄNDRING
- Hitta det cirkulära
- HANDS ON BRANSCH EFTER BRANSCH
- Processen - Hitta den RÄTTA...
- Cirkulär banken / Talgan
- AFFÄRSTVECKLING - Drömmare, föreläsare, ingångar affärsutvecklare

Konsekvens om problemet kvarstår **Syfte med projektet**
(Ska motverka konsekvenserna)

Företagsförmåelse – För lite/ lågt entreprenörskap och generationsskifte

Orsaker till problemet

- Företag Längs med.
- Komplexa flyttar och orter dränns på individer möteslöshet.
- Skatteunderlaget rjunker - påverkan värd, skata & omsorg.
- Uppflytning påverkar all service på en ort.
- Service försämras.
- Företagen blir inte konkurrenskraftiga eller alternativa arbetsgivare.
- Personberoende nätverk.
- Önskar jätta med frågan (öppna sista) för ökad lita realistiska förväntningar på bolagets värde.
- Slipper inte företaget vill inte lämna över och det blir första förändringar
- För långt stöd vid skifte i de mindre kommunerna
- Använd av riskfullt kapital. Höga trösklar för unga entreprenörer.
- Befintliga finansieringsmöjligheter exkludera stora grupper.
- Attityd och förutfattade meningar som är strukturerade.
- Bristande utbildning - använd vid höga studier.

Aktiviteter i projektet
(För att uppnå syftet och motverka orsakerna till problemet)

- Insikter om behovet av omställning
- NU-LÄGE -> NY-LÄGE
- GOOD EXAMPLE SOM LEDER TILL FÖRÄNDRING
- Hitta det cirkulära
- HANDS ON BRANSCH EFTER BRANSCH
- Processen - Hitta den RÄTTA...
- Cirkulär banken / Talgan
- AFFÄRSTVECKLING - Drömmare, föreläsare, ingångar affärsutvecklare





