



Vår andra träff i Blekinge handlade om kulturföretagens affärsmodeller. Vi fick ta del av flera olika typer av affärsmodeller, till exempel konstnären Susanne Demånes och IT-företagaren Ted Karlbergs.

Region Blekinge tog emot oss på Dockside, ett moderniserat hamnkontor vid en av de många kajerna i Karlskrona.

Efter en diskussion om ”kulturpolitik och/eller näringspolitik” runt om i landet, lyssnade vi på David Karlsson och Lotta Lekvalls introduktion till ämnet affärsmodeller inom kulturella och kreativa näringar. David betonade att det existerar många olika typer av företagare – och många olika typer av affärsmodeller – inom de olika grenarna av KKN. Vilket också innebär att företagarna har olika behov av stöd och support från det offentliga – där en del av stödet kan handla om kulturpolitik och andra delar om näringspolitik.

Presentation David Karlsson: Kulturföretagens affärsmodeller

Ett bra exempel på det var konstnären Susanne Demåne, som i sin verksamhet har flera olika ben – både det traditionellt konstnärliga med utställningar och utsmyckningar, men också trädgårdscafé, kurser och hästverksamhet. Länk till Susanne i Johannishus, Edestad.

Ted Karlberg berättade historien om HiStory, som bland annat producerat appen som i din telefon berättar historien om världsarvet Karlskrona. En affärsidé som bygger på vårt intresse för goda berättelser om platser och deras historia.

Stöd till kulturföretagare

Det andra spåret under de två dagarna handlade om hur man som regional utvecklare bäst ska stödja olika typer av KKN-företagare.

Klas Hallqvist, berättade om hur BTH Innovation under fem år jobbat fram modellen proof-of-concept, en förinkubator som fungerat mycket väl dels för traditionella affärsidéer, men också för kulturföretagare. HiStory är ett av de många företag som utvecklats ur BTH Innovation och proof-of-concept. Se bland annat här

Theresia Holmstedt Jensen, Landstinget Dalarna, berättade om Kurbits Kultur, en satsning på affärsutveckling för småföretagare inom kultursektorn. Kurbits är ett sedan länge etablerat stöd för affärsutveckling, som bland annat varit framgångsrikt inom besöksnäringen.

Presentation Theresia Holmstedt Jensen: Kurbits Kultur

Klas Rabe, Tillväxtverket, berättade om Entreprenörskapsspindeln, som bland annat använts för affärsutveckling inom KK-sektorn i Region Gävleborg. Klas visade också aktuell statistik från Tillväxtverkets stora undersökning *Företagaren villkor och verklighet*, som visar på en del skillnader mellan kulturföretagare och andra svenska företagare – men också många likheter. Det finns till exempel inga skillnader när det



gäller önskan att utveckla lönsamheten och växa.

Presentation Klas Rabe: Gemensamma affärsutvecklingsbehov kkn, KKN SNI enl OECD

Vi avslutade med en diskussion om strategiska vägval när det gäller KKN-företagen.

Det är också hemläxan till nästa gång – fundera över: Hur ser de strategiska valen ut i din region/kommun när det gäller kulturföretagen? Inom vilka sektorer satsar/satsar inte din region? Varför?