



Bilder: PETER GUSTAFSSON

**DOKTOR.**

Björn Remneland har precis doktorerat på handelshögskolan i Göteborg. Nu letar han efter nya projekt att dra igång, men konkurrensen är stenhård.

# Ger djupare bild av entreprenörer

## VECKANS PROFIL BJÖRN REMNELAND

Alder: 34.  
Bor: Mölninge.  
Familj: Sambon med Vajda.  
Aktuell: Doktorerade på Handelshögskolan i december och kan nu titulera sig doktor (PhD) och forskare.  
Övrigt: Doktorsavhandlingen går att läsa gratis på internet: <http://www.informius.se/avhandling.htm>

## KRITISK MASSA

Uttrycket kommer ursprungligen från kärnfysiken. I överförd betydelse syftar det på ett antal eller en kvantitet av någonting som är nödvändig för att en viss process ska kunna vara möjlig. Det kan till exempel vara ett minimum av personer i en grupp för att en aktivitet ska hållas. Så här beskrivs kritisk massa i en artikel på NTF:s hemsida:

"Det tar en viss tid att överföra en idé från person ett till person två. Det tar ytterligare en viss tid innan den är överförd från person två till person tre och så vidare. Någonstans börjar det gå fortare och fortare. Vid något magiskt tal går förändringen oerhörd snabbt och omfattas sedan i princip av alla." Facebook och Myspace bra exempel på vad som kan hända när man når den kritiska massan.

I sin doktorsavhandling visar Björn Remneland upp entreprenörens vardag från det första stapplande steget till färdig produkt.

– Oftast får man en tillrättatlagd version som gjorts i efterhand, säger han.

Mölnlyckeboen Björn Remneland presenterade sin doktorsavhandling på handelshögskolan i Göteborg dagarna före julfesterna. I "Entreprenörskapets vidunderliga resa" har han följt två entreprenörer som jobbat med att utveckla varsin webbplatsform.

I tre år studerade han plattformarna Idébanken och Kompetensarena Väst. Målet var att dokumentera entreprenörskapet från en ny synvinkel för att ge nya företagare en vardagligare bild än den de vanligtvis stöter på.

– Tidigare har man nästan uteslutande tittat på entreprenörer som lyckats och det har gjorts i efterhand, säger Björn Remneland.

Det finns gott om siffror, statistik och analyser på hur till exempel Ingvar Kamprad och Bill Gates slagit igenom.

– Det blir ganska rationella och stela beskrivningar. Det finns en tendens att entreprenörerna lyfter fram sig själva. Men man tappar en sak. Den tvekan inför framtiden som alltid finns där, säger Björn Remneland.

Under arbetet med avhandlingen följde han entreprenörerna förutsättningslöst.

– Jag intervjuade personerna var tredje vecka. Det blev samtal om deras tankar om framtiden. Jag använde öppna frågor och det blev en process som växte fram i samarbete med entreprenörerna. Mitt mål var inte att styra, men kanske blev det en symbios, säger Björn Remneland.

Han tror att även entreprenörerna fick ut en hel del av samarbetet.

– Det är inte vanligt att någon får den här chansen att prata igenom vad som händer.

– Det blev lite som att gå till psykologen för dem. De pratade och jag lyssnade. Ibland ställde jag frågor när jag inte för-



BLEV BOK. Björn Remnelands doktorsavhandling i färdig form.

stod och ibland ställde jag frågor som de fick fundera kring.

Första tanken med Idébanken var att bli en förslagslåda för företag, fast på internet.

– Men det var det ingen som ville köpa, så det blev en community där folk kunde komma med problem och så hade man ett antal problemlösare. Det blev en slags tävling att komma med bästa idén, berättar Björn Remneland.

För entreprenörerna handlar det om att nå en kritisk massa. Björn Remneland jämför med Facebook, Lunarstorm, Youtube och andra kända sajter på internet. Kan man bara få

med tillräckligt många så kommer en snöbollseffekt.

– Hos dem jag intervjuat finns en enorm drivkraft att nå den kritiska massan. Det är självklart en morot att det finns en chans att tjäna mycket pengar. Sedan är frågan, var ligger den kritiska massan? Hur många personer måste man engagera.

Björn Remneland har sett många bra idéer under de tre åren.

– Men väldigt många rinner ut i sanden. Målet att lyckas skapar ofta jobbiga förväntningar. Och samtidigt som entreprenören måste bygga upp allt inför framtiden och tänka och berätta för alla hur fantastiskt bra allt kommer att bli, måste han stabilisera nutiden.

Björn Remneland inleder sin doktorsavhandling så här: "Detta är en avhandling om magi; en berättelse om entreprenörskapets fängslande betingelser i att försöka transformera drömmar till bestående strukturer och alla dess känslor och funderingar som följer i dess väg..."

– När jag "disputerade" var det mycket diskussion kring formen för avhandlingen och om vad en avhandling egentligen är. Kanske går begreppet att bredda, kanske kan man skriva den enbart på internet...

Björn Remnelands avhandling är inte särskilt konventionell. Han har själv inte stött på någon liknande.

– Det är kanske lättare att skriva safe och göra som de flesta gjort. Det var ett ganska stort steg innan jag bestämde mig för den här formen. Men det var ett beslut som växte fram med tiden och till slut vågade jag.

Han försökte skriva så lättläst som möjligt.

– Strukturen fick inte störa dramat. Björn Remneland och sambon Vajda har precis flyttat in i sin hyreslägenhet i Nysäterområdet söder om Mölninge. Allt är skrikande nytt och utsikten över Örtjärnen lugnande.

Över en muffins och en kopp kaffe sammanfattar 34-åriga Björn sin karriär så här långt.

Under uppväxten i Tidholm var han mest intresserad av att spela fotboll.

– Det var först efter lumpen när jag lyckades komma in på Handelshögskolan som jag skärpte till mig.

Första svängen blev han kvar på handels i fem och ett halvt år. Sedan läste han grundkurs i psykologi innan han återupptog handelskarriären.

– Jag läste en kurs i international ma-

nagement och det kom studenter från hela världen. Vi jobbade i grupper och löste problem.

Eleverna lärde sig söka och värdera information själva.

– Det var då tanken på att bli forskare började växa hos mig.

Men på den tiden (slutet av 90-talet) var det hausse på arbetsmarknaden. Alla vägar var öppna.

– Det var lätt att få jobb och jag fick flera erbjudanden.

Björn valde amerikanska Andersen Consulting, som sedan blev Accenture AB.

– De betalade enormt bra, men samtidigt skulle man leverera och man jobbade i projekt mot hårda deadlines.

Björn Remnelands första uppdrag var ett läkemedelsföretag i New Jersey som skulle slås ihop med ett i Antwerpen.

– Det var fascinerande och lärorikt. Jag fick se hur stora företag fungerar från ledningen till de anställda.

Efter ett par år kom nedgången inom IT-branchen. Konkurrensen blev enorm.

– 2001 var det dött. Det blev nedskärningsprojekt och jag fick genomföra många tråkiga beslut. Även om det var lärorikt var det inget jag ville fortsätta med.

2003 sa han upp sig.

Tillbaka på handels – efter en fortsättningskurs i psykologi – studerade Björn regionalt gränsöverskridande samarbeten mellan företag – högskola/universitet-öfentliga sektorn.

Sedan kom doktorsavhandlingen. Och nu är han alltså doktor.

– Nu är den klar och då undrar man, vad fan ska jag göra nu? Det gäller att hitta något nytt som jag kan studera med intresse, jag måste hitta finansierare. Det är hård konkurrens om forskningsmedlen på handels.

Björn Remneland har ändå redan flera trådar som han börjat rycka i.

– Jag ingår i ett projekt fram till sommaren. Sedan får man hoppas att det löser sig. Det är min ambitionsnivå.

PETER GUSTAFSSON

031-98 50 67

peter.gustafsson@harrydaposten.se