

# SLÖJDEN ÄR FRAMTIDEN!

## EN GUIDE TILL SLÖJDINKUBATOR – PILOTPROJEKTET

**Författare: Nämnden för hemslöjdsfrågor**  
**Grafisk form: Jonas Rundqvist, RUND BÜRO**  
**2015**

[www.nfh.se](http://www.nfh.se)



**NÄMNDEN FÖR  
HEMSLÖJDSFRÅGOR**

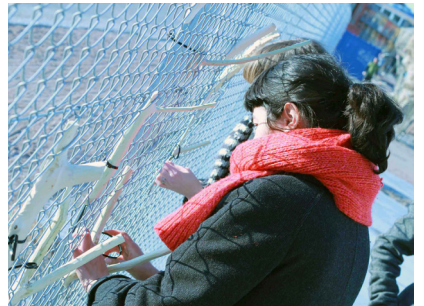
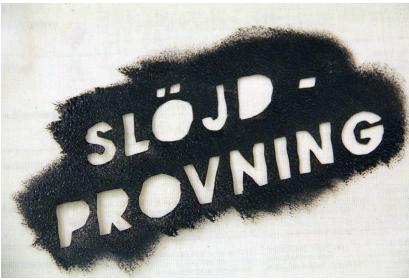
# » En sjujäkla resa. «

**Deltagare Slöjdinkubator – pilot 2013**

# INNEHÅLL

---

<b>4</b>	<b>FÖRORD</b>
<b>6</b>	<b>BAKGRUND – SÅ BÖRJADE PROCESSEN</b>
<b>9</b>	<b>STARTSKOTTET – FRÅN IDÉ TILL GENOMFÖRANDE</b>
<b>12</b>	<b>KONCEPTET – EN UTMANANDE UTVECKLINGSPROCESS</b>
<b>18</b>	<b>FRÅN KONCEPT TILL VERKLIGHET – FYRA TRÄFFAR PÅ VÄG MOT EN EGEN SLÖJDKARRIÄR</b>
20	Modul Workshop Drivkrafter
22	Modul coachningssamtal
23	Modul Inspirationsföredrag
24	Modul Slöjdworkshop
25	Modul Utmaning
26	Modul Fakta
27	Modul Slöjdkarta
28	Modul hemuppgift
29	Den avslutande träffen – publik presentation
<b>31</b>	<b>LÄRDOMAR OCH INTERNATIONELL SAMTIDSKONTEXT</b>
<b>34</b>	<b>SLÖJDINKUBATOR – SÅ KAN RESAN FORTSÄTTA</b>
35	Utmaning 1: Organisationsform och huvudmannaskap
36	Utmaning 2: Rätt kompetens
37	Utmaning 3: Finansiering
<b>38</b>	<b>KONTAKTUPPGIFTER</b>
<b>38</b>	<b>REFERENSER</b>



# Framtidstro

Slöjd hämtar sin kraft ur grundläggande mänskliga be-

hov. Vi behöver föremål som hjälper oss i vardagen - en kniv, ett klädesplagg, en korg, ett smycke... och mycket, mycket mer. Vi behöver också kontakt med materialen och det handgjorda - att göra själv, är också ett behov och en del av livskvaliteten för många, många människor. Allt fler blir medvetna om att massproducerade bruksföremål inte alltid är det mest hållbara svaret på dessa och andra behov. De senaste tio åren har medfört en spännande utveckling av slöjdområdet. Slöjden som uttryck för positiv samhällsförändring har tagit plats genom begrepp som "craftivism", "gerilla-slöjd" och "DIY - do it yourself" samtidigt som traditioner och hantverksskicklighet uppmärksammats medialt och värdesatts alltmer av konsumenter på en växande marknad i skärningspunkten mellan slöjd, konsthantverk och design. Det är här som behovet av slöjdinkubatorer blivit allt tydligare. Kreativa slöjdare vill använda sin skaparkraft och skicklighet för att nå den växande mängd människor som efterfrågar det handgjorda, det hållbara, det vackra. Men hur gör man för att nå ut?

En slöjdinkubator utvecklar slöjden bland annat genom att bejaka det dynamiska gränslandet till konsthantverk och design. Men framför allt ökar slöjdinkubatorn slöjdarens förmåga att se sin egen potential i relation till efterfrågan och att hitta former för att nå ut på marknaden. Det är en kvalificerad entreprenörsutbildning på konkret och praktisk grund. Genom det pilotprojekt som Nämnden för hemslöjdsfrågor med ekonomiskt stöd från Tillväxtverket och Jordbruksverket, genomfört under 2013-2014, finns nu en väl utprovad modell för hur slöjdinkubatorer kan genomföras på flera ställen. I den guide som du nu läser finns rader av handfasta råd som hjälper dig som vill starta en egen slöjdinkubator. Du kan också höra av dig till NFH för att resonera om frågor du undrar över.

Pilotprojektet har varit mycket framgångsrikt och NFH arbetar nu vidare för att etablera utökat samarbete med utbildningar inom hantverk, design och slöjd. Det råder ingen tvekan om de möjligheter som dagens och framtidens slöjdare har, att både utveckla sin egen särart och skicklighet och samtidigt lägga grunden till en hållbar utkomst av det egna arbetet. Framtiden för slöjden är spännande och ljus!

Varmt tack till alla som arbetat med och deltagit i vårt pilotprojekt!

**Bo-Erik Gyberg**

Ordförande

Nämnden för hemslöjdsfrågor

**»» Kreativa slöjdare vill  
använda sin skaparkraft och  
skicklighet för att nå den växande  
mängd människor som efterfrågar  
det handgjorda, det hållbara,  
det vackra. ««**

# BAKGRUND – SÅ BÖRJADE PROCESSEN

**A**r 2012 hade Nämnden för hemslöjdsfrågor (NFH) uppdrag att arbeta med näringslivsutveckling. Projekt näringskonsulent finansierades av Jordbruksverket och Tillväxtverket. Syfte och mål kom till stora delar från en studie som NUTEK gjort 2008<sup>1</sup>. Studien visade att återväxten bland yrkesverksamma slöjdare var mycket låg. För varje år som gick blev slöjdarna äldre och äldre, och färre och färre unga valde slöjdandet som karriär.

NFH:s uppdrag inom Projekt näringskonsulent blev att jobba med förnyring och professionalisering av slöjdarens yrkesroll, med riktade insatser mot fyra huvudmålgrupper; unga, hemslöjdskonsulenter, utövande specialister<sup>2</sup> och kombinatörer<sup>3</sup>.

– Jag började med att spika en aktivitetsplan redan i oktober 2012, och redan på det tidiga stadiet fanns Slöjdinkubator med, berättar näringskonsulent Rebecca Ahlstedt.

– Som yrkesverksam inom design hade jag själv upplevt att det saknades en brygga mellan utbildningen och arbetslivet, och sedan 2007 hade jag också arbetat med inkubatorsprocesser för både unga och äldre, både inom Kulturella kreativa näringar (KKN) och andra fält regionalt. Eftersom det tydligt behövdes nya sätt att arbeta inom slöjden, med fokus på framtidens professionella utövare, kom idén om Slöjdinkubator tidigt.

Uppdraget föll också inom ramen för NFHs arbete med unga vuxna och Marie Fagerlind, rikskonsulent för barn och unga på NFH såg att Slöjdinkubator skulle kunna möta ett behov hos unga slöjdintresserade.

---

1. Se t ex: "Hemslöjden som näringsgren", NUTEK 2008, <http://publikationer.tillvaxtverket.se>  
2. *Specialister* definieras här som yrkesutövande slöjdare som lever i huvudsak på slöjdproduktion.  
3. *Kombinatörer* definieras här som yrkesutövande slöjdare som förutom slöjdproduktion också livnär sig på andra sysslor, t ex föreläsningar eller undervisningsuppdrag.



– Det var ju tydligt att utbildningen om vad det innebär att driva ett företag var ytterst begränsad, och ofta väldigt inriktad på administration och pappersarbete, på de skolor som utbildar framtidens slöjdare. Och det inom ett yrke där de allra flesta kommer att behöva vara företagare för att vara yrkesverksamma. Vi såg ett stort glapp mellan den begränsade kunskap om företagande som erbjöds på utbildningarna och de ungas förväntningar om vad ett företagande ska vara och vad det ska leda till, förklarar Marie Fagerlind.

Med utgångspunkt i näringslivsprojektets uppdrag fanns det nu alltså en möjlighet att göra en insats för unga slöjdintresserade just där behovet var som störst, i glappet mellan utbildningen och yrkeslivet. Men ännu fanns det några stora frågetecken att rätta ut innan Slöjdinkubator – pilotprojektet kunde dra igång. En stor utmaning var att hitta en inkubatorsprocess som passade målgruppen, eftersom befintliga inkubatorsprocesser hade visat sig mindre lämpliga för kreatörsdrivna företag<sup>4</sup>.

– Jag hade sett av egen erfarenhet att det fanns en konflikt mellan det kreativa företagandet och de stödsystem som fanns, och det var också dokumenterat i studie, berättar Rebecca Ahlstedt.

– Vi behövde tänka nytt för att hitta rätt modell, och vi behövde också hitta ett sätt att genomföra pilotprojektet med väldigt liten budget och tajta tidsramar.

Så NFH satte upp ett antal kriterier för hur de ville att slöjdinkubatorprocessen skulle se ut. En av de viktigaste var att Slöjdinkubator skulle vara en platsobunden inkubator. Dels för att NFH:s uppdrag är ett främja slöjden i hela landet, men också på grund av en annan mycket viktig iakttagelse; eftersom alla andra inkubatorer de tittat på var bundna till en viss plats var risken också väldigt stor att processen knöts till starka, men väldigt lokala och små, nätverk.

– Begränsade nätverk, både geografiskt och när det gäller kunskap och erfarenhet, är ett problem, särskilt om man rör sig inom konst och hantverksvärlden som är så liten redan från början, förklarar Marie Fagerlind.

– För att försörja sig som yrkesverksam slöjdare räcker det inte med lokala nätverk, fortsätter hon. För att ge deltagarna chansen att börja bygga så breda och stora nätverk som möjligt var det väldigt viktigt för oss att slöjdinkubator pilotprojektet knöt an till olika perspektiv och besökte olika delar av landet under processens gång.

Ett annat viktigt kriterium var att sätta samman en deltagargrupp med olika bakgrunder, och med olika utbildningar bakom sig. Genom att söka deltagare inte bara inom slöjduitbildningarna utan också inom design och konst, ville man bredda

---

4. Svenska inkubatorer. Studie med särskilt fokus på privata inkubatorer. Slutrapport mars 2010 Tillväxtverket Dnr 341-2009-905458, samt utredningen *Ta bort allt som inte är häst*, David Karlsson och Lotta Lekvall, NFH 2014, dnr: 4-39/13.

gruppens gemensamma kunskaper. I en blandad grupp blir också deltagarna medvetna om både sin egen och andras kunskap, och får möjlighet att lära av varandra.

Ytterligare ett viktigt kriterium var individuell coachning. Och sist men inte minst tog NFH ett medvetet beslut att vara så öppna som möjligt med sina tankar och idéer från ett väldigt tidigt stadium.

– Så fort vi hade bestämt oss för att köra pilotomgången och satt upp kriterierna för processen så tog vi kontakt med ett antal skolor och började berätta om vår idé i alla våra nätverk. Det gjorde att vi snabbt kunde bekräfta att vi var på rätt spår, och att vi kom i kontakt med ett antal möjliga processledare som skulle kunna ta sig an uppdraget med kort varsel, konstaterar Marie Fagerlind.

Under våren 2013 kunde så beslut om en första pilotomgång tas och den praktiska planeringen, rekrytering av deltagare, rekrytering av processledare och slutgiltig utformning av Slöjdinkubatorprocessen drog igång parallellt.

## TIPS!

Funderar du på att dra igång din egen omgång av Slöjdinkubator? Berätta om din idé för så många som möjligt, så tidigt som möjligt! Ofta finns det människor i dina nätverk med relevant kunskap och erfarenhet, kanske har de haft liknande tankar? Kanske kan de tipsa om hur du kan söka finansiering och genomföra din idé?

# STARTSKOTTET – FRÅN IDÉ TILL GENOMFÖRANDE

**F**ör att rekrytera lämpliga deltagare till pilotomgången fokuserade Nämnden för hemslöjdsfrågor (NFH) på att nå unga kreatörer som just var på väg eller precis hade avslutat högre studier inom områdena konst, design och/eller slöjd. Arbetet var tidskrävande och för att nå ut till den relevanta målgruppen besökte NFH en mängd relevanta skolor och utbildningar. Också hemslöjdskonsulenter runt om i landet, civilsamhällets slöjdaktörer och nyckelpersoner inom design och konst kontaktades för att nå en så bred rekryteringsbas som möjligt inom den avgränsade målgruppen. I ansökan uppmanades de sökande att utgå ifrån sin egen drivkraft och söka utifrån ett projekt som de ville utveckla och ta vidare.

– Allt det arbete som vi la ner på rekryteringen av deltagarna resulterade i genomgående hög nivå på ansökningarna även om de inte var så många, konstaterar Rebecca Ahlstedt.

Gruppens samlade profil och sammansättning, och blandad erfarenhet och kunskap, spelade också stor roll i den slutgiltiga urvalsprocessen.

– Gruppens profil och sammansättning är en framgångsfaktor i projekt som Slöjdinkubator. Det är viktigt med en medvetenhet kring detta. En blandad grupp ger dynamik och skapar en extra dimension av lärande genom att komplettera projektledarnas och föreläsarnas kompetenser, säger Rebecca Ahlstedt.

Av totalt 15 sökanden antogs 10 deltagare till Slöjdinkubator – Pilotprojektet. Deltagarna kom från 6 olika skolor - Beckmans designhögskola, Sätergläntan institutet för slöjd och hantverk, Konstfack, Li.U Malmsten, HDK Steneby, Linköpings universitet. De hade tillsammans cirka 40 år av högre studier inom slöjd, design och/eller konst med sig in i processen. Av deltagarna var 6 kvinnor och 4 män, mellan åldrarna 22 till 31. Några hade sålt eller ställt ut produkter vid enstaka tillfällen men ingen av dem drev i ingångsläget kontinuerlig affärsverksamhet inom sitt verk-

samhetsområde. De delade dock alla en vilja att utveckla en karriär och/eller affärsverksamhet utifrån sitt skapande, och en tro på att detta var möjligt.

Nästa steg var att rekrytera processledare för att tillsammans med dem ta fram ett slutgiltigt koncept för slöjdinkubatorprocessen utifrån de ramar som NFH satt upp. Processledarna skulle dela och förstå de resonemang som låg bakom idén om Slöjdinkubator, samt komplettera NFH:s kunskapsbas, kontaktnät och samlade erfarenheter, och det var ont om tid.

– Tiden man behöver lägga ner för att utveckla en sådan här process ska inte underskattas. Det tar betydligt mer tid än man tror att planera och få alla bitar på plats. Det kan i stunden kännas frustrerande men i efterhand var det en viktig del i utveckling, berättar Marie Fagerlind.

Processledarna, Sara Berg och Mats Reinhold, hade utvecklat en process utifrån liknande tankar på kulturentreprenörsprogrammet vid Umeå universitet, och kunde kliva in i projektet för att vara med i den slutliga konceptutvecklingen av slöjdinkubatorprocessen efter att en förenklad upphandling genomförts. De snäva tidsramarna var inte bara av ondo utan hade delvis en positiv effekt, menar Marie Fagerlind. Den begränsade tiden ledde till ökat deltagande och direkt samarbete mellan NFH och de två processledarna.

– Arbetet gick nu fort framåt, men på ett sätt var det bra. Det gjorde att saker och ting blev av. Saker som vanligtvis görs innan processledare tas in gjordes nu tillsammans med dem. Det bidrog till att alla var involverade under hela processen vilket var väldigt bra.

Rebecca Ahlstedt påpekar också vikten av en väl sammansatt projektgrupp när ett projekt som Slöjdinkubator, med mycket nytänkande och delvis oprövade kombinationer av metoder och modeller, ska utvecklas och genomföras.

– Processledarnas förmåga att arbeta självständigt och en gemensam syn på vad kvalitet i processen innebar underlättade samarbetet. Det fanns en strävan från alla att hela tiden hitta lösningar utifrån NFH:s behov och processledarna hade en förståelse för hur det skulle kunna göras. De hade även egna kontakter med sig in i samarbetet samt koppling till ett universitet vilket var bra.

Processledarna bidrog med kompletterade kunskaper, erfarenheter och en tydlig struktur som bekräftade och utvecklade NFH:s påbörjade arbete med slöjdinkubatorprocessen.

– Vår egen erfarenhet i rollen som beställare var viktig. Vi hade en bra bild av vilket behov som fanns och det fanns en samsyn kring vikten av egen drivkraft och coaching i den modell som presenterades av processledarna. Våra tankar om progression i Slöjdinkubatorn fanns också med och förstärktes i det slutgiltiga konceptet.

## TIPS!

Behöver du sätta ihop en projektgrupp för att utveckla och genomföra din egen omgång av Slöjdinkubator? Tänk på att det kan vara en viktig framgångsfaktor att sätta ihop en grupp med vitt skilda intressen, erfarenheter och kompetenser inom t ex pedagogik, arbetsledning, teoretisk forskning, kreativa processer och affärsutveckling. På så sätt kan du få största möjliga kvalitet när du ska förverkliga din idé!

# KONCEPTET – EN UTMANANDE UTVECKLINGSPROCESS

**U**tvecklingen och tydliggörandet av Slöjdinkubatorprocessen, konceptutvecklingen, genomfördes till största delen under en heldag på Nämnden för hemslöjdsfrågors (NFH:s) kontor, augusti 2013, då projektledarna Marie Fagerlind och Rebecca Ahlstedt från NFH, och processledarna Sara Berg och Mats Reinhold, tillsammans kom fram till den modell som Slöjdinkubator – Pilotprojektet sedan använde sig av. Bakom modellen låg tidigare erfarenheter och kunskaper<sup>5</sup> samt den research som NFH gjort genom t ex projektet *Slöjdbusiness*<sup>6</sup>. Utgångspunkten var att skapa en affärsutvecklings-/inkubatorprocess som:

1. Var platsobunden, rörde sig runt om i landet.
2. Undersökte och utgick från deltagarnas egen drivkraft/eget skapande som bas för yrkesverksamhet.
3. Skapade kontaktytor mellan branschföreträdare/uppdragsgivare och deltagare.
4. Utvecklade deltagarnas förmåga att analysera och förstå sin egen roll som yrkesverksam, samt att skapa egna affärsmodeller utifrån den egna drivkraften/egna skapandet.
5. Utmanade idéer om vad både slöjd och företagande är och kan vara, med syfte att öppna nya möjligheter för egna vägar för deltagarna.

---

5. Inom gruppen fanns bred praktisk erfarenhet av kreativt företagande inom bl a design och musik, samt av utveckling av pedagogiska processer och pedagogisk verksamhet, redaktionell konceptutveckling för print, radio och tv, samt erfarenhet av ledarskap inom etablerade organisationer och företag inom KKN.

6. En studie som genomfördes 2012-13 och bygger på intervjuer med 8 yrkesverksamma slöjdare, företagare och skribenter. Se [www.nfh.se](http://www.nfh.se).

Målbilden definierades på följande sätt:

- Du känner dig själv och dina drivkrafter.
- Du har tydliggjort din identitet som slöjdare och din relation/koppling till slöjden.
- Du har undersökt dina möjligheter att ta plats i det offentliga rummet och har identifierat den kontext där du kan/vill verka och vara.
- Du kan kommunicera vem du är, vad du vill och varför, i syfte att identifiera affärsmöjligheter och utveckla din karriär.

I korthet kan modellen beskrivas som en process i fyra steg, där varje steg har en tematik som bygger på det föregående, och där processen guidar deltagarna genom olika sätt att förstå och använda sig av sin inre drivkraft för att skapa fungerande affärsmodeller och en konstruktiv yrkesroll. Varje steg innebär en ny träff för deltagarna, och varje träff innehåller ett antal pusselbitar, eller ”moduler”, som skapar tydlig struktur, stabilitet och genomförbarhet även om innehållet i modulerna är olika från gång till gång. Modulen ”inspirationsföreläsning” innebär t ex att en gästföreläsare, som föreläser omkring den aktuella tematiken, sitt skapande och sin yrkesroll, engageras till varje träff, och att inspirationsföreläsningen genomförs vid samma tidpunkt i programmet varje gång. Processen leder fram till ett publikt event under träff 4 med slöjden och deltagarnas koncept/produkter i centrum.<sup>7</sup>

---

7. Se bilaga, inbjudan Slöjdprovning.

## Bild 1

Tidslinje över Slöjdinkubatorns träffar och olika moment i form av moduler.

### Träff 1

TEMA: Identitet & drivkraft

PLATS: Stockholm, Skeppsholmens folkhögskola och Dieselvekstaden Sickla.

#### MODULER DAG 1

1. Workshop Drivkrafter – processledare:  
Introduktion till processen. Utgångspunkt, motivation och drivkraft. Yttre och inre motivation kopplat till prestation och utveckling. Drivkraftens betydelse och din process.
2. Inspirationsföreläsning – Dennis Dahlkvist: ”The Future is Handmade”.
3. Workshop – processledare: Varför gör jag det jag gör? Vad har mitt ”varför” med affärsutveckling att göra?

#### MODULER DAG 2

4. Slöjdworkshop – Jonathan Malm: Färg och tryckverkstad med visualisering av ditt varför.
5. Slöjdutmaning – Designtorget: Utmaning till deltagarna. Eget arbete

#### MODULER DAG 3

6. Slöjdutmaning, presentation: Presentation av sina idéer och produkter.
7. Fakta – Rebecca Ahlstedt: Företagande inom KKN, aktörer, verktyg och stöd.
8. Slöjdkarta<sup>8</sup>: Verktyg för utvärdering och reflektion.

8. Se bild 2 på s. 16 samt bilaga sist i guiden.

### Träff 2

TEMA: Jag & slöjden

PLATS: Sätergläntan, Institutet för slöjd och hantverk.

#### MODULER DAG 1

1. Workshop Drivkrafter – processledare:  
Utgångspunkt i hemarbetefilmen Kautokeinoupproret. Identitet och konstnärligt uttryck.
2. Inspirationsföreläsning – Silje Figenschou Thoresen: ” Identitet”
3. Workshop Drivkrafter – Jeff Melnyk: ”Finding your place and inviting others”.

#### MODULER DAG 2

4. Forts. Workshop Drivkrafter – Jeff Melnyk.
5. Slöjdworkshop – Anna Sjons Nilsson: Textil reflektion.
6. Slöjdutmaning – Siljan Turism: Utmaning till deltagarna. Eget arbete
7. Individuell coaching med processledare under kvällen.

#### MODULER DAG 3

8. Slöjdutmaning, presentation: Presentation av idéer och produkter.
9. Fakta – Dalarnas hemslöjdskonsulenter: Presentation av verksamhet.
10. Slöjdkarta<sup>8</sup>: Verktyg för utvärdering och reflektion.



## Mellan träff 3 och 4

Förberedelser NFHs utmaning.

Eget arbete – med sina respektive uppdrag indelat i ”Marknadsföring”, ”Lokal”, ”Sponsring”.

Coachningssamtal – med processledarna individuella och i grupp.

### Träff 3

TEMA: Jag, slöjden & och det offentliga rummet

PLATS: Malmö STPLN makerspace

#### MODULER DAG 1

1. Inledning med processledare.
2. Inspirationsföreläsning – Linda Nordfors: ”Värdeметoden – från din drivkraft till prislapp”.

#### MODULER DAG 2

3. Slöjdworkshop – Kalle Forss och Sofia Andersson: ”Slöjdhookup” täljardag.
4. Gemensam middag hos hemslöjdskonsulenterna i Lund.
5. Individuell coachning med processledare under dagen.
6. Inspirationsföreläsning – Lovisa Witt, illustratör.

#### MODULER DAG 3

7. Fakta – Rebecca Ahlstedt och Sara Berg: Konceptutveckling – Så funkar det!
8. Slöjduitmaning - NFH: Utmaning till deltagarna: GRUPPARBETE.

#### MODULER DAG 4

9. Slöjduitmaning, presentation: Grupperna presenterar sina idéer/produkter/koncept inför träff 4.
10. Slöjdkarta<sup>8</sup>: Verktyg för utvärdering och reflektion.

### Träff 4

TEMA: Jag, slöjden & världen

PLATS: Umeå Kulturhuset Väven, Galleriet Konstnärligt campus och Hemslöjden Västerbotten

#### MODULER DAG 1

1. Publikt event – Förberedelser.

#### MODULER DAG 2

2. Publikt event – Lunch inbjudna gäster, deltagarnas idéer och produkter i centrum.
3. Publikt event – kväll allmänheten.

#### MODULER DAG 3

4. Publikt event – Utställningen ingick i ett mingel under Swedbanks Tillväxtkonferens.

#### MODULER DAG 4

5. Presentation av affärsplan + feedback: Deltagarnas presentationer av individuella affärsplaner, feedback från Jögge Sundquist, slöjdare.
6. Slöjdkarta<sup>8</sup>: Verktyg för utvärdering och reflektion. Avslutande lunch.

# SLÖJDINKUBATOR

2013/2014  
Träff nr. 1

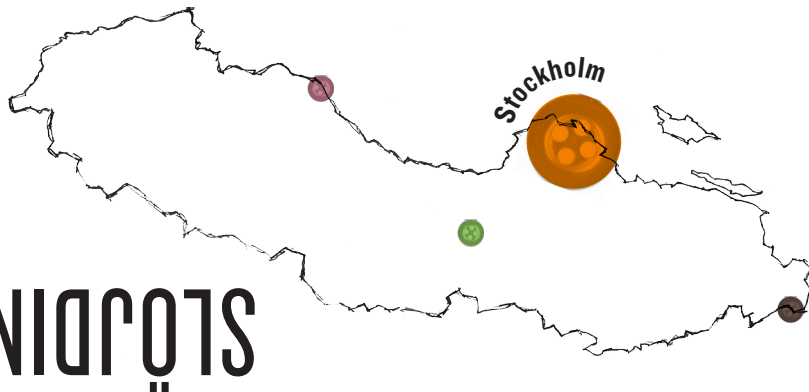
## Identitet & drivkraft

Vad behöver jag göra för att tydliggöra min identitet och mina drivkrafter ännu mer?

Vilka nya aspekter av min identitet och mina drivkrafter har jag kommit i kontakt med?

Vilken syn på min identitet och mina drivkrafter hade jag med mig hit?

Vilka nya aspekter av min identitet och mina drivkrafter hade jag med mig hit?



### Materialet

Vilken syn på materialet hade jag med mig hit?

Vilka nya material har jag kommit i kontakt med, och vad har de betydelse för mig?

Hur har mitt förhållningssätt till materialet utvecklats?

### Slöjden

Vilken syn på slöjden hade jag med mig hit?

Vilka nya tankar om slöjden har jag kommit i kontakt med?

Hur har min syn på slöjden utvecklats här?

### Min yrkesroll

Vad hade jag för syn på min yrkesroll när jag kom hit?

Vad har den här träffen gett mig i synen på min yrkesroll, vilka nya tankar och reflektioner har jag haft?

Vad behöver jag göra för att förnyliga min yrkesroll ännu mer?

### Upplevelsen

Vilka delar av träffen har mest stimulerat min: a) känslor?

b) hörsel?

c) syn?

d) smak?

f) lukt?

Hur stark är min **UPPLEVELSE?**

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Hur stark är kopplingen mellan mig och **MIN YRKESROLL?**

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Hur stark är kopplingen mellan mig och **SLÖJDEN?**

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Hur stark är kopplingen mellan mig och **MATERIALET?**

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Vilka är mina utmaningar och vem kan hjälpa mig att komma vidare?*

**Bild 2**  
Slöjdkarta med utvärderingsfrågor efter träff nr. 1.

Fem anledningar till att konceptet ser ut som det gör:

1. Mobilitet och individuell coachning. Processen stärks av att inre utveckling speglas i yttre rörelse. Individuell coachning och geografisk rörlighet stöttar deltagarnas förflyttning/utveckling.
2. Platser, tematik och gruppdynamik. Platserna är intimt förknippade med tematiken/innehållet, vilket öppnar sinnen för platsens betydelse för skapande, konceptutveckling och företagande. Förflyttningen mellan platser och tematik skapar också förutsättningar för olika kunskaper och erfarenheter inom gruppen att komma fram vid olika skeden och tillfällen. Detta skapar trygghet, öppenhet och lärande i gruppen.
3. Kreativitet som tillgång i affärsutvecklingsprocessen. Processen tar avstamp i den egna drivkraften/syftet som yrkesverksam, och utgår från att varje deltagares kreativitet är en stor tillgång i skapandet av en fungerande, egen, affärsmodell utifrån den egna drivkraften/syftet.
4. Frihet att skapa sin egen affärsmodell och ansvar för den egna karriären. Processen breddar kunskap och öppnar för nya tankar och idéer genom att utmana gränserna för vad både slöjd och företagande är och kan vara. Det som är konstant är den egna relationen och kopplingen till den egna drivkraften/syftet, allt annat formas utifrån detta.
5. Att lära är att göra. Processen innehåller verkliga utmaningar från verkliga uppdragsgivare samt omfattande hantverkutveckling/praktiskt skapande i nya tekniker och material under ledning av yrkesverksamma slöjdare med många års erfarenhet. Under de relativt omfattande praktiska delarna kan de teoretiska och reflekterande delarna av processen bearbetas och landa på ett naturligt sätt.

## TIPS!

Vill du genomföra en egen Slöjdinkubator och har behov av att utveckla en egen inkubatorprocess? Tänk på att alla delar i slöjdinkubatorprocessen sitter ihop som pusselbitar, där ett steg leder till nästa steg i en utvecklingsprocess som rör sig framåt och driver på deltagarnas egen utveckling. Innan du tar bort delar eller byter ut moduler, tänk på vilken funktion de har i helheten (t ex pådrivande, reflekterande, sammanfattande, utmanande osv) och ersätt dem med något som har samma effekt om du vill behålla slöjdinkubatorprocessens framgångsrika tempo och slutresultat.

# FRÅN KONCEPT TILL VERKLIGHET – FYRA TRÄFFAR PÅ VÄG MOT EN EGEN SLÖJDKARRIÄR

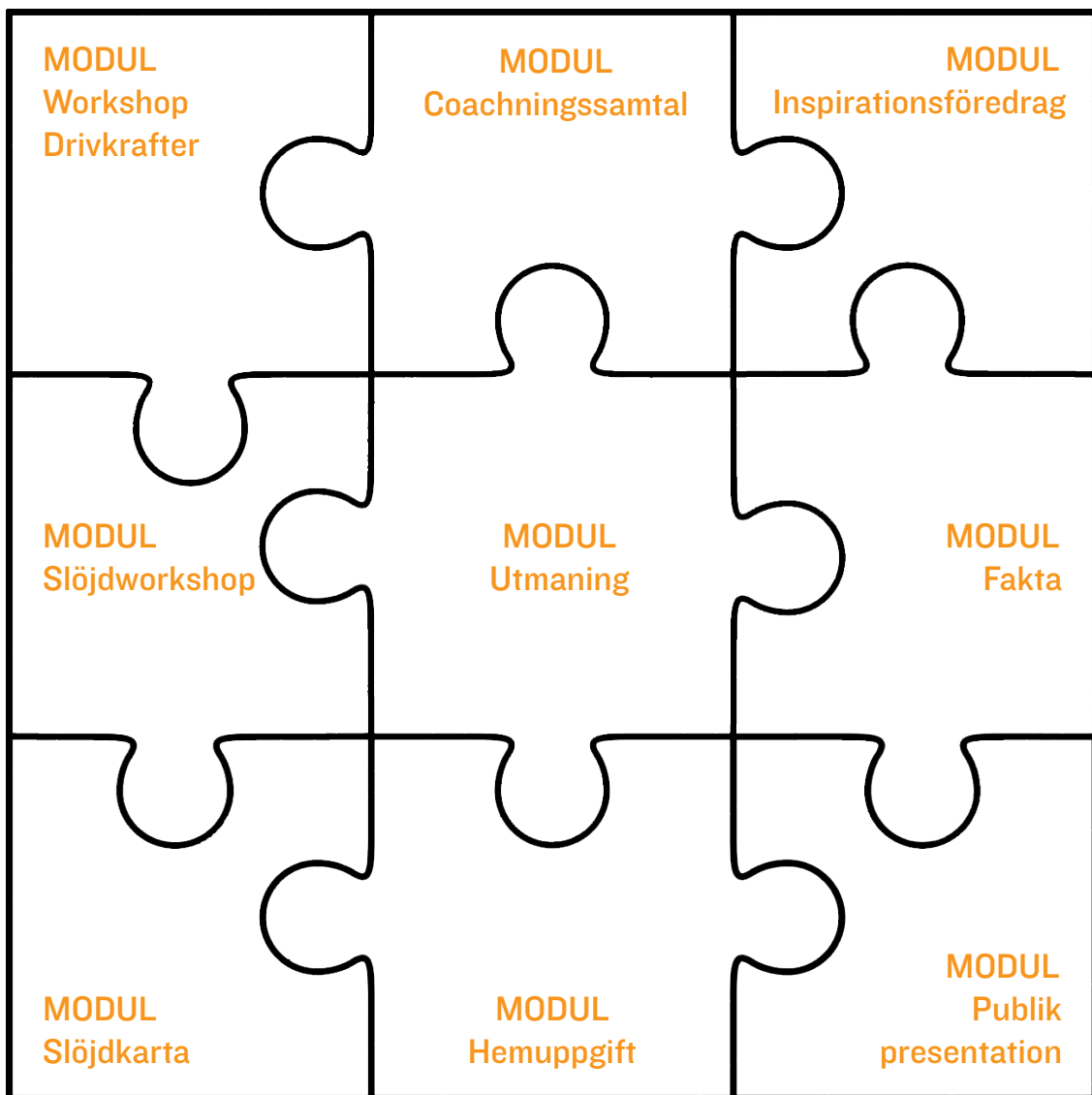
**S**lödinkubatorns tre första träffar hade alla samma struktur och bestod av teori, praktik, slöjdutmaning och slöjdkarta. Den avslutande fjärde träffen var annorlunda och bestod av ett publikt metodseminarium för att uppmärksamma och diskutera modellens innehåll och effekt, ett publikt event som arrangerades av deltagarna som avslutande extern utmaning, samt presentation av deltagarnas individuella affärsmodeller.

Modulernas innehåll och syfte är viktiga bitar för att kunna utveckla och driva en fungerande Slödinkubator.

Det är viktigt att det blir en fungerande rytm i upplägget av träffarna, där moduler med teori varieras med mer praktiska moduler och intensiva moment som kräver fullt fokus bryts av med lugnare delar. Processen ger också utrymme för egen reflektion och samtal mellan deltagarna.

Planeringen är viktig och modulerna i träffarna kompletterar varandra och bidrar alla till en helhet. Platserna och innehållet i modulerna hör ihop och kopplingen gör deltagarna uppmärksamma på nya miljöer/perspektiv och stärker observationsförmågan.

Deltagarnas reaktioner och återkoppling i samband med individuell coaching sammanfogar intrycken och driver processen framåt. De aktiva och intensiva momenten ger kunskap och erfarenhet av att driva ett projekt framåt och att kunna förverkliga en vision eller idé utifrån möten med bl a potentiella kunder.



**Bild 3**  
De olika modulerna som utgör Slöjdiskubator.

# Modul Workshop Drivkrafter

---

Den konstnärliga och kreativa processen är den röda tråden för workshopen. Innehållet är också format utifrån studier inom entreprenörskap och psykologi som behandlarmotivation<sup>9</sup> och första workshopen startar med att undersöka individens drivkrafter. Deltagarna undersökte och identifierade sina drivkrafter och reflekterade över sin identitet i en intervju-övning utformad med inspiration från Simon Sineks ”The Golden Circle”.<sup>10</sup>

Insikt om de egna drivkrafterna och inre motivation är en viktig utgångspunkt för en hållbar och långsiktigt fungerande professionell verksamhet. Särskilt i en ständigt föränderlig omvärld där yttre förutsättningar (och därmed yttre motivationsfaktorer) kan ändras från en dag till en annan.

Nästa steg och workshop fokuserade på att undersöka hur den egna drivkraften och identiteten förhåller sig till sin omgivning, sitt verksamhetsområde eller fält, och hur kontexten påverkar vilka man vill samarbeta med, vilket värde man skapar för andra och hur man kan kommunicera för att nå fram.

Tredje träffen byggde vidare på det som hade börjat utvecklas i workshopen under träff två och här fick deltagarna formulera ännu tydligare vilket värde de skapar och för vem. Dessa arbetspass var väldigt intensiva och innehöll både teori och praktik. Insatsen från deltagarna krävde stort engagemang då den här typen av frågeställningar blir väldigt utelämnade och personliga. Det var viktigt att låta deltagarnas olika förutsättningar komma fram, och deras olika bakgrund både vad gäller utbildning och konstnärliga och kreativa områden gav diskussionen både bredd och djup.

---

9. Chan Kim, W., & Mauborgne, R. (2005). *Blue Ocean Strategy – How to create uncontested market space and make the competition irrelevant*. Harvard Business Review Press.

Frese, M., (2009). Towards a Psychology of Entrepreneurship – An Action Theory Perspective. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol 5, 435-494.

Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G.E. (2005). The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 90, No. 6, 1265-1272.

10. Sinek, S. (2009). *Start With Why*. Penguin Books Ltd. 80 Strand, London, England.

IDENTITET  
OCH DRIVKRAFT

”

Under den här första träffen genomgick jag en sjuväkta resa rent känslö- och identitetsmässigt. ...det är ytterst lärorika konfrontationer vi tvingas inför.

”

Den träff som gjort starkast intryck på mig var på Gläntan, å det var just av de här anledningarna för Jeffs arbete med oss och de grupparbeten vi gjorde under tiden kändes fruktansvärt givande. Jag tror miljön spelade in också för eftersom vi alla satt där uppe på berget, avskilda från omvärlden, uppstod möten och samtal som kanhända inte hade lyckats på en plats med en massa distraktionsmoment runt om. För den skull inte sagt att alla träffar borde legat på en sådan plats, men just med fokus på den "inre resan" idag passade det väldigt bra.

”

Jag vill fortsätta utveckla min slöjdar/företagaridentitet. Visst vill jag utvecklas rent tekniskt och bli en skickligare slöjdare men grunden för det finns redan att bygga på. Det lär komma med åren och jag vet så väl vad jag vill göra rent slöjdmässigt. Däremot finns det mycket att jobba på när det gäller att konkretisera mitt slöjdande inför andra. Jag har nog inte helt insett värdet av det innan idag men det råder inget tvivel om än att det är nyckeln till att styra slöjddandet dit man vill.

# Modul coachningssamtal

---

Tiden mellan träffarna var också viktig för att få möjlighet till reflektion och utrymme att kunna implementera kunskaper och lärdomar från träffarna i sin egen verksamhet. De individuella coachningssamtalen var viktiga här, av flera anledningar. Dels gav de möjlighet att individuellt få diskutera sin situation med processledarna men också för processledarna att kunna avgöra och förstå var deltagarna var i sin utveckling och vilka frågeställningar som var aktuella för dem. Coachningssamtalen ledde till att delar av innehållet förändrades så att deltagarnas egna processer inte bromsades upp och de tog sig genom processen snabbare än väntat.

## KONTEXT OCH NÄTVERK

”  
Man inser vikten av att nätverka, träffa nya kontakter, ha positiva möten och upplevelser. Inser vikten av att omge sig med rätt typ av människor för att en själv ska utvecklas.

”  
Samtal, samtal och åter samtal. Inte för att träffarna saknar dem men det är alltid trevligt med fler



# Modul Inspirationsföredrag

---

Den här modulen bidrog till att ge goda exempel på hur slöjden kan breddas och användas i andra sammanhang. En nära anknytning till slöjden och hantverket skapar en lugn och vilsam plats för deltagarna men dessa föreläsningar gav dem också möjlighet att lyssna på personer som kunde ge dem en alternativ syn på (slöjd)tillva-  
ron och bredda deras perspektiv. Under träff 1 var innehållet i inspirationsmodulen en trend- och omvärldsspaning om hur slöjden och Do-it-yourself-rörelsen vinner mark i vår samtid. En inledande tankeställare som väckte funderingar omkring den egna uppfattningen om vad slöjd är och slöjdarens möjligheter att nå en stor publik/kundkrets. Under träff 2 avhandlades relationen mellan en samisk identitet och en samtida kontext där resultatet ibland utmanar och spränger traditionella regler för vad som är samisk slöjd, och vid tredje träffen handlade inspirationsföreläsningen om hur material och förhållningssätt till material kan förändra och samverka med olika miljöer.

## TIPS!

Behöver du anlita en inspirationsföreläsare? Tänk på att kontexten och sammanhanget som föreläsaren kliver in i är väldigt viktigt för hur han eller hon tas emot. Hur mycket förkunskap krävs, och vad vill du/ni att gruppen ska känna/tänka/göra efter att inspirationsföreläsaren lämnat rummet? En viktig framgångsfaktor är att ta sig tid att göra en bra beställning, och koppla ihop föreläsarens expertis med processen som du/ni befinner er i.

# Modul Slöjdworkshop

---

Om inspirationsföreläsningarna skulle ge ett annorlunda och bredare perspektiv på tillvaron så var syftet med slöjdworkshoparna att ge dels goda exempel men också möjlighet för deltagarna att bli mer praktiska och få ta sig tid att vara kreativa tillsammans. Slöjdinkubator hade inte som primärt syfte att deltagarna skulle utveckla sina hantverksfärdigheter eller förfinas tekniska kunskaper och det var inte heller syftet med innehållet i denna modul. Dessa workshoppar skulle bryta av faktablocken och ge tid för skapande, eftertanke och diskussion vilket också innebar att det gavs tidsmässigt stort utrymme. Men med den förutsättningen att de intensiva teoretiska passen låg innan dessa mer praktiska pass. Innehållet i dessa workshoppar var en kombination av slöjd och konsthantverk med fokus på görande och skapande. Det var viktigt att få ge deltagarna utrymme att vara kreativa. De som höll i workshopparna hade ett inledande föredrag om sin egen bakgrund, utveckling och var de är i dag som slöjdare eller konsthantverkare. Med efterföljande uppgift eller övning kopplat till sitt eget område.

## REFLEKTION GENOM SLÖJDANDE

”  
Jag tycker inte att täljardagen var för lång. Den kändes väldigt viktig för att varva ner, återkoppla och synliggöra.

”  
Täljardagen används också mer som ett sätt att svälja den sista utmaningen.

# Modul Utmaning

---

En viktig del i all verksamhetsutveckling är att tidigt få möjlighet att möta potentiella kunder. Det är viktigt att få prova idéer och utveckla sin verksamhet i mötet med andra och kan vara direkt avgörande för en hållbar utveckling av den egna verksamheten. I mötet med sin omgivning är förmågan att tydligt kunna kommunicera sin drivkraft och vilket värde som skapas genom den otroligt viktigt. Denna modul möjliggjorde verkliga möten med verkliga potentiella uppdragsgivare och uppdrag som skulle lösas inom en begränsad tidsram. Tidspressen och kravet att leverera gav deltagarna viktiga erfarenheter kring deras skapandeprocesser samt att presentera idéer i skarpt läge. Utmaningarna varierades och kopplades till de olika träffarnas tematik genom noga utvalda inbjudna externa uppdragsgivare. Utmaningarna avslutades med en presentationsdel där deltagarna presenterade sin lösning/idé för uppdragsgivaren och resten av gruppen, samt fick omedelbar feedback och tips på vidareutveckling. Denna modul var den mest intensiva i hela processen, och den gav en realistisk möjlighet att ”träna” på olika professionella utmaningar så nära verklig affärsverksamhet som möjligt. Många deltagare utvecklades mycket fort genom denna modul.

## LÄRDOMAR OCH UTMANING

”  
Mer tid till utmaningen!

”  
Varför ska utmaningen göras individuellt?  
Genom samarbete kan vi även lära av  
varandra.

# Modul Fakta

---

Verksamhetsutveckling med syfte att skapa affärsdrivande karriärer innehåller moment av organisation, administration och omvärldsorientering av typen ”var hittar jag information om momsstatser?” eller ”hur kan hemslöjdskonsulenterna vara ett stöd för mig?”. Slöjdinkubatorprocessen valde medvetet att ge dessa delar relativt litet utrymme under de fyra träffarna. Dels för att den här typen av information och fakta finns relativt lättillgänglig (Arbetsförmedlingen, Skatteverket, Bolagsverket och en mängd andra aktörer har i uppdrag att sprida information och hålla utbildningar om t ex bokföring och annan viktig administration för nya företag), men också för att slöjdinkubatorprocessens pedagogik bygger på att utveckla deltagarnas inre drivkraft och motivation. Tanken är att deltagarnas möjlighet att utveckla framgångsrika karriärer bygger på självkänedom och förståelse för de egna drivkrafterna, och förmågan att kommunicera detta till potentiella partners, kunder och uppdragsgivare. Kunskap om momsstatser är visserligen också viktig, men enligt detta synsätt inte avgörande för deltagarnas möjlighet att utvecklas i detta skede. Slöjdinkubatorprocessen innehöll ändå återkommande inslag av den här typen av information, t ex genom besök från verksamt.se<sup>11</sup>, hemslöjdskonsulenterna i Dalarna, Skåne och Västerbotten och information från Nämnden för hemslöjdsfrågor (NFH).

## EN INRE RESA

”  
Kan hända föll workshopen om prissättning och sälj aning i dunklet jämförelse/efter workshopen i Sätergläntan om värdeskapande och kommunikation. Det är svårt att toppa de intrycken och lärdomarna man gjorde då.

---

11. [www.verksamt.se](http://www.verksamt.se), ett samarbete mellan Bolagsverket, Skatteverket och Tillväxtverket för den som vill starta, redan driver, vill utveckla eller ska avveckla ett företag.

# Modul Slöjdkarta

---

Slöjdkartan som reflektionsverktyg gav deltagarna tid att reflektera över träffen och vad träffarna bidrog till. Slöjdkartan gav en struktur för deltagarna att samla tankar och intryck omkring. Reflektionen är en viktig faktor både för personlig utvecklingen och för utveckling av verksamheter. Det är viktigt att reflektionen är strukturerad och med ett tydligt syfte för att det ska ge bäst effekt. De fyra rubrikerna i Slöjdkartan var Materialet, Slöjden, Min yrkesroll och Upplevelsen. Slöjdkartan finns finns exeplifierad på s. 16.

## RELATION OCH REFLEKTION

”

Det är i samtalet det händer saker.

”

Sjukt nöjd, jättebra, ser fram emot nästa träff.

## TIPS!

Behöver du ett verktyg för utvärdering och reflektion? Använd gärna Slöjdkartan, den finns bifogad som bilaga!

# Modul hemuppgift

---

Deltagarna fick hemuppgifter, texter att läsa, film att se eller andra uppgifter att ta sig an mellan träffarna, av flera olika anledningar. Dels är det ett effektivt sätt för att snabbt kunna ta sig an tematiken för träffen om deltagarna har förberett sig och är i ett bra läge för att ta sig an nya intryck. Men det kan också vara ett sätt att uppmuntra till reflektion och fortsatt utveckling även utanför de intensiva träffarna. Vissa saker, som att undersöka vilka möjliga mentorer som skulle kunna finnas i de egna nätverken, krävde också en mer pågående process än den punktinsats som kunde göras under träffarna. Hemuppgifterna varierade mellan träffarna och innebar inläsning, förberedelse eller att ha skaffat sig information eller genomfört en uppgift som behövdes göras inför kommande träffar.<sup>12</sup> Inför träff 4 skedde ett omfattande arbete i samband med förberedelser för det publika eventet ”Slöjdprovet”. Deltagarna genomförde eventet på uppdrag av NFH och organiserade sig själva i grupper för exempelvis ”marknadsföring”, ”ekonomi” och ”lokal”.

## LÄRDOMAR

”  
Genom samarbetet lär vi av varandra och blir bättre

”  
Att jobba platsspecifikt kräver analys av platsen

”  
Viktigt med curator/projektledare utanför gruppen redan i inledningen av ett större projekt

---

12. Exempel på hemuppgifter:

Litteratur: Palmsköld, Anneli. (2012). *Begreppet hemslöjd*. Hemslöjdens förlag.

NFH. *Slöjdaren företagsguide*: [www.nfh.se](http://www.nfh.se), *Slöjdbusiness*: [www.nfh.se](http://www.nfh.se)

Film: *Kaotikainoupproret*, Norge, 2007,

Ted talks: [www.ted.com](http://www.ted.com), Jinsop Lee – *Design for all five senses*, Elisabeth Gilbert – *Your elusive creative genius*, Steven Johnson – *Where good ideas come from*, Simon Sinek – *How great leaders inspire action*, Stefano Mancuso – *The roots of plant intelligence*.

# Den avslutande träffen – publik presentation

Den fjärde och avslutande träffen var en produkt av deltagarnas lösning på den tredje utmaningen. Den utmaningen presenterades under träff tre och NFH var beställarna bakom den. Uppdraget var att skapa en pop-up marknad; en miljö för framtidens gränssnitt för mötet mellan slöjden och världen.

Deltagarna jobbade i grupper och skapade det gemensamma konceptet ”Slöjdprovning” – ett publikt event som kombinerade en slöjdställning med deltagarnas egna produkter med lokalt producerad mat och ”prova-på” element. ”Slöjdprovningen” genomfördes som en del av träff fyra i Umeå och planerades, byggdes och utfördes helt av deltagarna själva med hjälp av en liten budget från NFH. Gruppen tog ansvar för de relevanta delarna i processen, så som t ex marknadsföring, ekonomi, lokaler, transport, presskontakter mm genom att fördela ansvar mellan sig.

”Slöjdprovningen” genomfördes dels som ett dagsevent öppet för allmänheten och som en del av ett kvällsevent för Swedbanks stora tillväxtkonferens som just då besökte Umeå. ”Slöjdprovningen” besöktes av ca 600 personer. Den uppmärksammades också i lokalpressen och ledde till kontakt med nya kunder, varav två köpte verk från utställningen, för flera av deltagarna.

## SLÖJDPROVNING

Resultatet av Slöjdprovningen var helt fantastisk, trots det svåra att nå dit.

Ge dem deras första kund!

## TIPS!

Vill du genomföra en egen Slöjdinkubator och funderar över hur mycket du kan utmana dina deltagare och ”pusha” dem? Tänk på att stora steg kan tas av många så länge det finns 1. en grundläggande motivation att utvecklas (vilket bör vara ett mycket viktigt kriterium i urvalsprocessen) och 2. en följsamt genomförd utvecklingsprocess som ger utrymme för reflektion, samtal, gemenskap och andrum mellan de intensiva momenten.

**SLÖJD - PROVNING**

# SLÖJDPROVNING & vernissage.

Upplev, smaka och slöjda med oss!

**NÄR, VAR & VAD**  
 Tisdagen 20 Maj 2014 Kl 18.00-22.00  
 Kulturväven, Storgatan 44-46, 903 20 Umeå.  
 Slöjdprovning & vernissage.

Delikatesser från inbjudna mathantverkare kommer att bjudas på plats!

**Bild 4**  
 Poster för publika presentationen utformad av Slöjdinkubators deltagare.



# LÄRDOMAR OCH INTERNATIONELL SAMTIDSKONTEXT

**R**edan efter träff 2 förstod Nämnden för hemslöjdsfrågor (NFH) vikten av att dokumentera processen och den utveckling som deltagarna uppvisade. Tillväxtverket delade den uppfattningen och gav projektet medel för att skriva en rapport. Uppdraget gick till David Karlsson och Lotta Lekvall på Nätverkstan i Göteborg. Resultatet blev ”’Ta bort allt som inte är häst’ En utredning om Slöjdinkubatorn för Nämnden för hemslöjdsfrågor.”<sup>13</sup> Rapporten ska läsas ”som ett nedslag under pågående process. Det är en reflektion och analys av metoden så här långt: ett försök att sätta Slöjdinkubatorn i ett större sammanhang och bedöma behovet av initiativ som detta i konstnärliga och kulturella sammanhang.”<sup>14</sup>

Rapporten konstaterar att Slöjdinkubator – Pilotprojektet varit framgångsrikt på många sätt, inte minst ur ett deltagarperspektiv. Processen har inte bara lyckats nå det i inkubatorsammanhang ovanliga slutresultatet 100% närvaro utan ett enda avhopp genom hela processen, deltagarnas omdömen är också höga.

”Det råder inget tvivel om att processen har varit viktig för deltagarna. Alla är nöjda eller väldigt nöjda. Flera anger att de känner sig bättre rustade för att försörja sig som slöjdföretagare. Någon har redan sålt ett verk, andra har projekt och utställningar på gång. Alla känner sig stärkta som slöjdföretagare och har med sig minnesvärd inspiration av föreläsare och arbetsträffar.”<sup>15</sup>

---

13. Nämnden för hemslöjdsfrågor, 2014. [www.nfh.se](http://www.nfh.se).

14. Karlsson, D. & Lekvall, L. (2014). ”Ta bort allt som inte är häst.” *En utredning om slöjdinkubatorn för Nämnden för hemslöjdsfrågor*. Nämnden för hemslöjdsfrågor. Sid 7.

15. Karlsson, D. & Lekvall, L. (2014). ”Ta bort allt som inte är häst.” *En utredning om slöjdinkubatorn för Nämnden för hemslöjdsfrågor*. Nämnden för hemslöjdsfrågor. Sid 4.

Slöjdinkubatorns utgångspunkt, att utgå från deltagarens egen drivkraft, motivation och kreativitet som motorn i en affärs- och karriärutvecklingsprocess, är en annan framgångsfaktor rapporten tar fasta på. ”Deltagarnas egna mål och motiv med sitt arbete har stått i centrum för inkubationsprocessen. Det är enligt vår mening en produktiv hållning och har gjort att Slöjdinkubatorn ligger i framkant jämfört med många liknande initiativ i landet.”<sup>16</sup>

Det har alltså funnits en grundläggande skillnad i hur Slöjdinkubatorprocessen har fungerat jämfört med hur andra jobbat med frågor om affärs- och karriärutveckling inom konstnärliga och kreativa yrken, och de resultat som framkommit är positiva. Men självklart finns också lärdomar att ta fasta på och utvecklingspotential inför fortsatt utveckling.

– Från början fanns tex planer på att knyta ett antal yrkesverksamma mentorer till deltagarna, för individuella samtal, men av olika anledningar genomfördes inte det, berättar Rebecca Ahlstedt.

– Inför framtida omgångar kan det vara värt att ta med i planeringen tidigare, för det tror jag hade stärkt deltagarnas utveckling ännu mer!

NFH ser den uppenbara utvecklingspotentialen inför eventuella framtida omgångar i att åtgärda en del brister som kom ur den mycket korta tid som projektet gavs för planering och genomförande.

– Projektet gavs lite för lite tid. Både vad gäller planering och efter avslut. Det vore bra om vi planerat in en uppföljning efter ett halvår och sedan efter ytterligare ett år. Ett sätt att åtgärda detta är så klart att avsätta mer tid vid framtida omgångar.

---

16. Karlsson, D. & Lekvall, L. (2014). ”Ta bort allt som inte är häst.” En utredning om slöjdinkubatorn för Nämnden för hemslöjdsfrågor. Nämnden för hemslöjdsfrågor. Sid 17.

En annan lösning är att utveckla ett koncept för en Slöjdinkubator som inte kräver lika mycket tid.

- En lösning är att utveckla ett koncept för Slöjdinkubator "light".

- En serie med tredagars workshops, så att det finns en Slöjdinkubator i två kostymer, där en "light"-version ingår i utbildningar vid tex skolor. Så att möjligheten att kunna knyta kontakter och visa på framtida möjligheter att utvecklas inom sin profession kan ges även till de som inte har möjlighet att medverka i en stor Slöjdinkubator.

Inför framtida utveckling finns även tankar på att bredda deltagargruppen ännu mer, för att bygga vidare på det positiva mötet mellan slöjd och design i den första omgången.

- Det sociala entreprenörskapet kan få en betydligt större roll i en framtida omgång då det kan locka fler från kreativa sektorn. Slöjdinkubator kan kombinera olika områden, för att få till en positivutveckling. Slöjdens sociala dimension skulle kunna lyftas fram mer, konstaterar Rebecca Ahlstedt.

## TIPS!

Funderar du på att dra igång din egen Slöjdinkubator? Tänk på att liknande processer och funderingar pågår runt om i världen, där tex Holland har intressanta exempel att titta närmare på. Att utgå från de unga deltagarnas egna kreativa processer och översätta dem till "affärstänk" var inte bara väldigt framgångsrikt för inlärning och utveckling, metoden placerar också Slöjdinkubator – Pilotprojektet i framkant i en mycket intressant internationell kontext där inkubatorverksamhet inom KKN är under omvandling.

Här kan du läsa mer om spännande projekt!

[www.b.amsterdam](http://www.b.amsterdam)

[www.startupbootcamp.org](http://www.startupbootcamp.org)

[www.thestartuporgy.com](http://www.thestartuporgy.com)

[www.rockstart.com](http://www.rockstart.com)

# SLÖJDINKUBATOR – SÅ KAN RESAN FORTSÄTTA

**N**ätverkstan konstaterar i sin rapport att Slöjdinkubatorns modell ligger väl i linje med hur insatser i entreprenörskap inom konstnärliga och kulturella utbildningar bör utformas. I de intervjuer som gjorts med deltagarna om deras deltagande i Slöjdinkubatorn är alla positiva eller väldigt positiva och vi kan konstatera att samtliga deltagare har varit med hela vägen. Ingen har hoppat av. Det kan förefalla självklart, men tidigare erfarenheter från området har visat att så inte är fallet. Slöjdinkubator – Pilotprojektet har alltså varit väldigt lyckat. Men en av de största utmaningarna kvarstår: Hur kan Slöjdinkubator utvecklas till att bli en naturlig del av slöjdens infrastruktur, så att processen inte stannar vid en genomförd pilotomgång?

Innan, under och efter genomförandet av Slöjdinkubator har Nämnden för hemslöjdsfrågor (NFH) träffat en mängd personer som har engagerat sig och är engagerade för att fler unga ska kunna skapa en hållbar karriär som slöjdare. Det är genom detta engagemang som Slöjdinkubator-modellen har störst möjlighet att fortsätta utvecklas och bli en del av slöjdens infrastruktur. Det engagemanget är centralt för att Slöjdinkubator ska fortsätta utvecklas och nå fler.

NFH kan och vill erbjuda kunskapsöverföring och dela erfarenheter från pilotprojektet, för att tillsammans med engagerade aktörer utveckla modellen vidare. Men för att riktig utveckling ska ske krävs också en öppen och konstruktiv dialog omkring de utmaningar som möter den som vill genomföra en egen Slöjdinkubator, t ex när det gäller organisationsform och huvudmannaskap, kompetensförsörjning och finansiering.

# Utmaning I: Organisationsform och huvudmannaskap

Det är bara att konstatera att organisationsformen påverkar möjligheten att driva en slöjdinkubatorprocess och/eller ta på sig ett huvudmannaskap för en sådan. Statligt finansierade organisationer har t ex uppdrag och regelverk att följa, många privata aktörer saknar tillgång till offentliga medel och aktörer inom civilsamhället saknar ofta tillräcklig administrativ infrastruktur för att kunna ta på sig ett projekt av Slöjdinkubators storlek, för att nämna några av skillnaderna och utmaningarna.

Det är viktigt att förstå vad som krävs av involverade organisationer, i form av förankring, tid och resurser, för att driva en Slöjdinkubator. Här är det viktigt att fundera på vilka fördelar, möjligheter, hinder och utmaningar just din organisation står inför. Nätverkstan gjorde i sin rapport ett gott förarbete utifrån tre möjliga huvudmän, universitet eller högskola, privat rådgivningsaktör för företagande och NFH. Den analysen är inte heltäckande och den saknar också flera potentiella huvudmän men är väl värd att ta del av som ett första steg i arbetet med att analysera den egna organisations förutsättningar. Frågor som är viktiga att fundera över är t ex:

- Hur passar Slöjdinkubator in bland organisationens övriga projekt?
- Vilka andra aktörer kan din organisation samarbeta med för att möta era utmaningar på bästa sätt?
- Vad krävs för att bygga en långsiktig satsning på att utveckla och driva ett slöjdinkubatorprojekt i din organisation?

”

En slöjdinkubator måste drivas i samverkan med flera aktörer inom t ex högskola, folkrörelser och kulturlivets organisationer.<sup>17</sup>

17. Karlsson, D. & Lekvall, L. (2014). ”Ta bort allt som inte är häst.” En utredning om slöjdinkubatorn för Nämnden för hemslöjdsfrågor. Nämnden för hemslöjdsfrågor. Sid 33.

# Utmaning 2: Rätt kompetens

---

Att utveckla, organisera och driva en slöjdinkubatorprocess kräver en viss kompetens, och det är en viktig framgångsfaktor att identifiera och knyta till sig den kompetensen i ett tidigt skede.

Börja med att fundera över följande frågor:

- Hur definierar du/ni den kompetens som behövs för att driva en slöjdinkubatorprocess?
- Finns rätt kompetens redan inom din organisation eller behöver du anlita någon?
- Om du behöver anlita någon, hur kan den processen göras så enkel och effektiv som möjligt?

”

Många deltagare har lyft fram det värdefulla i kombinationen av processledarnas kunskaper inom företagande och process samt projektledarnas branschkunskap inom slöjd- och designområdet.<sup>18</sup>

”

De har ritat en tydlig väg för deltagarna, men de har också aktivt deltagit för att hålla deltagarna på rätt spår.<sup>19</sup>

---

18. Karlsson, D. & Lekvall, L. (2014). ”Ta bort allt som inte är häst.” En utredning om slöjdinkubatorn för Nämnden för hemslöjdsfrågor. Nämnden för hemslöjdsfrågor. Sid 25.

19. Karlsson, D. & Lekvall, L. (2014). ”Ta bort allt som inte är häst.” En utredning om slöjdinkubatorn för Nämnden för hemslöjdsfrågor. Nämnden för hemslöjdsfrågor. Sid 25.

# Utmaning 3: Finansiering

Samarbete mellan aktörer kan ofta skapa tillgång till resurser, t ex i form av offentliga projektmedel. Genom att identifiera och inleda samarbeten med lämpliga partners kan just din omgång av slöjdinkubatorprocessen hitta finansiering. Det är viktigt att hitta rätt samarbetspartner och rätt form för samarbetet tidigt i processen, så att kraft och energi kan läggas på processens innehåll och inte på hur den ska administreras och organiseras.

Frågor att fundera över kan t ex vara:

- Vilken möjlighet har din organisation att ensam finansiera projektet?
- Kan din organisation, ensam eller tillsammans med andra aktörer, söka externa medel för att finansiera processen?
- Hur kan ni, när ni identifierat lämpliga partners, snabbt och effektivt komma överens om gemensamma mål och en gemensam grund för projektet, så tidigt som möjligt?

”

På en direkt fråga till deltagarna om man tror att man kommer att kunna bättre försörja sig som slöjdföretagare är svaret i de flesta fall "ja, absolut" eller "tror det".

Det kan tyckas mycket att fundera över, och så är det nog också. Att utveckla, driva och genomföra en slöjdinkubatorprocess med hög kvalitet i alla delar är inte gjort på en kafferast. Men så är det ju med det mesta som är något att ha, att det tar kunskap, erfarenhet och engagemang för att få till riktigt bra.

För alla de engagerade människor inom slöjd-, design- och konstvärlden som NFH har haft kontakt med innan, under och efter Slöjdinkubator – pilotprojektet är detta naturligtvis en självklarhet. Ett starkt kvalitetstänk är en central del i den framgångsrika och mångfacetterade slöjdrörelse som vi nu ser etableras runt om i landet. I det sammanhanget är det med stor tillförsikt som NFH nu vill bistå med kunskapsöverföring och erfarenhet för den som vill fortsätta utveckla Slöjdinkubatorprocessen mot nästa nivå. För självklart borde Slöjdinkubator vara en naturlig del av slöjdens infrastruktur! ■

# KONTAKTUPPGIFTER

---

För mer information om Slöjdinkubator – pilotprojektet och fortsatt utveckling av projektet, kontakta gärna NFH.

[nfh@nfh.se](mailto:nfh@nfh.se) och [marie.fagerlind@nfh.se](mailto:marie.fagerlind@nfh.se)

Telefon: 08-681 65 53

Hemsida: [www.nfh.se](http://www.nfh.se)

# REFERENSER

---

Bryant, P. (2006). Self-regulation and decision heuristics in entrepreneurial opportunity evaluation and exploitation. *Management Decision* Vol. 45, pp. 732-748.

Chan Kim, W., & Mauborgne, R. (2005). *Blue Ocean Strategy – How to create uncontested market space and make the competition irrelevant*. Harvard Business Review Press.

Frese, M. (2009). Towards a Psychology of Entrepreneurship – An Action Theory Perspective. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol 5, 435-494.

Karlsson, D. & Lekvall, L. (2014). ”Ta bort allt som inte är häst.” En utredning om slöjdinkubatorn för nämnden för hemslöjdsfrågor. Nämnden för hemslöjdsfrågor.

NUTEK. (2008). Hemslöjden som näringsgren. <http://publikationer.tillvaxtverket.se/>

Ratto, M. (2011). *Critical Making: Conceptual and Material Studies in Technology and Social Life*. The Information Society, 27: 252-260.

Sinek, S. (2009). *Start With Why*. Penguin Books Ltd. 80 Strand, London, England.

Sitzmann, T., & Ely, K. (2011). A Meta-Analysis of Self-Regulated Learning in Work-Related Training and Educational Attainment: What We Know and Where We Need to Go. *Psychology Bulletin*, Vol. 137, No. 3, 421-442.

Tillväxtverket. (2010). Svenska inkubatorer. Studie med särskilt fokus på privata inkubatorer. Slutrapport, Dnr 341-2009-905458

Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G.E. (2005). The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 90, No. 6, 1265-1272.





# » En sjujäckla resa. «

**Deltagare Slöjdinkubator - pilot 2013**



NÄMNDEN FÖR  
HEMSLÖJDSFRÅGOR

[www.nfh.se](http://www.nfh.se)