

Načrt FlexWork št. 10

(Različica v.01 – 24/10/01)

Zagon poslovanja z uporabo prilagodljivega načina dela

Pred vami je eden izmed načrtov, namenjenih predstavitvi različnih modelov prilagajanja načina dela. Pripravljen je za poslovne svetovalce – uporabijo ga lahko pri svetovanju podjetjem, ki želijo prilagoditi način dela, ali v podjetjih, kjer bi prilagoditev načina dela lahko bistveno izboljšala poslovanje.

Za FlexWork pripravil: empirica Gesellschaft für Kommunikations- und Technologieforschung mbH (<http://www.empirica.com>).

Dodatna gradiva FlexWork so na voljo na naslovu <http://www.flexwork.eu.com>

Načrt FlexWork št. 10 (Različica v.01 – 24/10/01)

Zagon poslovanja z uporabo prilagodljivega načina dela

Upoštevajte, da se IKT v celoti nanaša na informacijske in komunikacijske tehnologije, t.j. računalniki, telefoni (stalni in mobilni) in omrežja, kot je denimo primer internet.

1. Pregled

V preteklih letih so se v več gospodarskih sektorjih in dejavnostih pojavile nove možnosti za samozaposlitev. Najpomembnejši dejavniki razvoja so:

- povečanje oddajanja del (prenos aktivnosti, ki so se običajno izvajale znotraj podjetja na prosti trg);
- prepuščanje inovativnim modelom poslovanja, ki temeljijo na IKT za majhna podjetja (internet) in
- padajoče pregrade za vstop na področja, ki so običajno bila zaščiteni z zahtevami po velikih vlaganjih in s strani države – lahko pripišemo namenskim programom IKT.

Poleg teh dejavnikov je vzpostavitev poslovanja postala lažja tudi zaradi IKT – delo in sodelovanje na daljavo. V veliko gospodarskih vejah je možno voditi podjetje od kjerkoli, saj se skoraj vsakršno medsebojno delovanje s stranko, dobaviteljem in sodelavci odvija elektronsko. Resničnost je na žalost bolj dolgotrajna kljub temu, da so se pojavile nove možnosti.

Ta načrt opisuje nove možnosti in je omejen na podjetniške aktivnosti v okoliških regijah – v njem so orisani postopki, ki jih je treba upoštevati, da delo v podjetju steče.

2. Izhodišče in ciljna publika

Ciljna publika

Dejavnosti, ki jih je moč opravljati z gibljivim delom je moč najti na vseh gospodarskih področjih. Nekatere lastnosti, ki bi jih te dejavnosti morale imeti:

- osebno medsebojno sodelovanje je potrebno le za koordinacijo, ne pa za jedro delovnih postopkov (večina današnjih pisarniških del je takih);
- delovni vložki (dokumenti, podatkovne zbirke) so v glavnem nedotakljive – digitalen zapis ali prenosljivi preko telefona ali faksa;
- delo vsebuje daljša obdobja neodvisnega dela za pisalno mizo;
- delo je lahko do določene stopnje načrtovano vnaprej in v glavnem ni odvisno od medsebojnega osebnega sodelovanja pri sprejemanju odločitev s sodelavci in/ali strankami;
- stranke in sodelavci so navajeni komuniciranja preko elektronske pošte, faksa ali/in telefona ter morda celo bolj napredne IKT (glej spodaj).

Značilne dejavnosti za zagon poslovanja, ki uporabljajo gibljivo delo lahko najdemo v različnih poslovnih sektorjih (dizajn, raziskave, svetovanje za poslovne stranke) in v vseh sektorjih, ki vključujejo razvoj – še posebej, če to pomeni digitalno vsebino (novinarstvo, vse vrste umetnikov, itd.). Vzpostavitev podjetja temelji na elektronskem poslovanju. Na drugi strani pa je to precej manj sposobna možnost vse od zloma podjetij pikakom, ko se je pokazalo, da večina podjetij, ki so uporabljala elektronsko poslovanje, niso znala pretvoriti dobička v bližnjo prihodnost.

Naslednja tabela vsebuje osnovne predpogoje in praktično vključitev le teh za učinkovito samozaposlitev z uporabo gibljivega dela.

| Predpogoji | Praktičen pomen |
|---|---|
| Preverjanje poslovanja | |
| Imeti mora <u>nadpovprečne sposobnosti v osnovnih dejavnostih pri zagonu poslovanja.</u> | Zahtevana je kritična ocena tretje stranke. |
| Imeti mora <u>znanje upravljanja poslovanja.</u> | Teh spretnosti se da naučiti – tudi uporabo IKT (shema elektronskega učenja). To naj se zgodi pred zagonom podjetja, saj lahko nadaljnje vsakodnevno poslovanje ustanoviteljem onemogoči pridobitev osnovnega znanja. |
| Veliko mora <u>uporabljati informacijske in komunikacijske tehnologije.</u> | Zavedati se mora, da je za pridobitev uporabniških spretnosti IKT potreben tudi čas. Če je možno naj se izvaja pred začetkom poslovanja. |
| Poznati mora <u>trenutno in možno prihodnjo konkurenco.</u> | S pomočjo interneta je analiza konkurence olajšana – poveča pa število potencialnih konkurentov |
| Poznati mora <u>prednosti in slabosti trenutne lokacije</u> | IKT ne zatira razlik med regijami/lokacijami glede na možnosti poslovanja – vloga lokacij se lahko spremeni. Zaželen je nasvet izkušene tretje stranke |
| Preverjanje osebne zmožnosti | |
| Mora biti učinkovit in zmogljiv pri <u>samoupravljanju.</u> | Tega se lahko le delno naučimo. Zahtevana je temeljita samoocenitev. |
| Biti mora <u>pripravljen tvegati in vztrajati pri začetnem omejenem uspehu</u> | Zahtevana je samoocenitev. |
| Imeti mora <u>napredne komunikacijske sposobnosti za (a) osebno komunikacijo in (b) komunikacijo preko elektronskih medijev</u> | Zahtevana je samoocenitev. Za (b) ocena tretje stranke (evropski izpit iz računalništva) lahko pomaga. Jezikovne sposobnosti so pomembne. |
| Znati se mora <u>samopromovirati v tradicionalnih in digitalnih okoljih.</u> | Tega se lahko le delno naučimo. Zahtevana je temeljita samoocenitev. |
| <u>Podpirati ga morajo drugi člani družine.</u> | Usmerjanje poslovanja stran od doma lahko privede do nasprotja med zasebnim in družinskim življenjem, kar lahko ogrozi operacijo. |

Ni vsak delavec, ki si želi ustanoviti podjetje, tega tudi sposoben. Zunanji nasvet naj pomaga posameznikom pri pravilnem odločanju – tudi če to pomeni oddaljitev od samozaposlitve.

Temelj

IKT postopki omogočajo samozaposlitev tudi tistim, ki so imeli v preteklosti težave pri iskanju zanimivega dela ali celo pri iskanju zaposlitve. Med njimi so tudi tisti, ki živijo v obrokah ali kako drugače osiromašenih regijah, v katerih je malo možnosti za kakovostno zaposlitev. S podporo lokalnim podjetnikom pri vzpostavitvi podjetja regije same poznajo endogen potencial – kompetenca in sposobnost lokalne delovne sile, s čimer se ustvarjajo nove možnosti za zaposlitev. Najuspešnejše regije so sposobne spodbuditi cel krog inovativnih podjetij – povečajo zahteve po podpornih storitvah in izboljšavah v kakovosti življenja.

Pri razvoju takšnega podjetja je treba upoštevati, da sama tehnologija, ki omogoča komuniciranje na daljavo, ne nadomesti pomanjkanja samozaposlenih ljudi, ki živijo v okoliških krajih. IKT je samo način možne povezave teh ljudi. V velikem številu primerov nove tehnologije preusmerjajo pozornost tistih, ki želijo ustanoviti podjetje tudi na obrobe lokacije.

Izdelki in storitve, ki jih stranke pogosto zahtevajo, so tisti, ki imajo edinstveno prodajno točko (EPT) in niso odvisni od fizične lokacije podjetja. Količina uporabe IKT in možnost izbire lokacije za podjetje po lastni želji je odvisna od kakovosti storitev ali izdelkov.

Za zagon podjetja na obrobju je eden pomembnejših dejavnikov pri zagonu podjetja tudi ponujena EPT – v takih krajih se težje zgodi, da bi kupec prišel mimo izložbenega okna po naključju. Bolje situirani so specializirani ponudniki storitev, ki že imajo določeno število strank in uveljavljeno mrežo sodelavcev. S takimi povezavami lahko preselijo pisarne na bolj obrobne lokacije. V večini primerov prevlada želja, ki je

čisto na osebni ravni (vrnitev v svoj rodni kraj ali iskanje stanovanja v predelu, kjer je kakovost bivanja višja). Le nekaj teh predelov je uspešno privabilo starejše in usposobljene delavce, ki so ustanovili lastno podjetje. Podjetja, ki ne spadajo v to kategorijo potrebujejo že ustanovljene povezave med glavnimi centri dejavnosti v njihovi zvrsti. Te povezave so lahko v večini vzpostavljene preko IKT – odvisno od gospodarske veje, ki ji pripadajo.

Vendar to do sedaj velja le za omejeno število majhnih podjetij, ki so rastoča in se ukvarjajo predvsem z večpredstavnostjo. Tudi navidezna podjetja še vedno občasno potrebujejo osebne sestanke s strankami in sodelavci. Samo podrobna analiza poslovnega okolja bo pokazala ali je poslovanje v takem okolju sploh možno.

Na splošno velja, da takšna podjetja s prilagodljivim delom le pridobivajo, saj izkoriščajo strokovnjake, ki jih drugače v svojem podjetju ali celo regiji nimajo. Na ta način je delo s samostojnimi podjetniki, dobavitelji in delavci na daljavo, ki imajo pogodbo o zaposlitvi, za podjetnike ugodno – zaradi pomanjkanja delovne sile jim ni treba seliti celotnega podjetja na drugo lokacijo, ki bi bila bližje centru.

3. Praktična uporaba

V nadaljevanju bomo opisali dve praktični uporabi. Vsaka ima svoje posebne lastnosti. Primera, ki smo ju uporabili ohlapno temeljita na dejanskima primeroma, ki sta bila analizirana kot del vseevropske vaje.

Uslužbenec po selitvi na obrobje spremenil poslovanje

Samostojna podjetnica dela doma in se ukvarja z CAD oblikovanjem. Med drugim dela tudi za nekaj zelo znanih gospodarskih združb (med njimi so tudi nadnacionalke) na področju avtomobilske in strojne industrije. Stranke so oddaljene tudi do 200 kilometrov stran od njene pisarne, ki je na kmetiji v zelo nedostopnem delu Nemčije. V tem delu dežele priložnosti za visoko usposobljene delavce ni.

Lastnica podjetja je bila včasih zaposlena v velikem podjetju v večjem mestu, vendar se je zaradi osebnih razlogov odločila, da se preseli na podeželje. S tem je izgubila tudi službo. Z ustanovitvijo lastnega podjetja je lahko nadaljevala visoko strokovno delo tudi če je bila v nedostopnem predelu dežele.

Zaradi večletnih izkušenj, tako zaposlena kot tudi samozaposlena, se je že od vsega začetka zavedala pomembnosti računalniške tehnologije za dokončanje zadane naloge. Z zanašanjem na lastne izkušnje in s ponovno vzpostavitvijo starih stikov je ponovno začela z delom. Na začetku je uporabljala tako risalno desko kot tudi računalnik. V tem času še ni izkoriščala IKT.

Leta 1992 je lokalna skupnost poskušala s pomočjo dela na daljavo za lokalne kmete povečati njihov prihodek. S tem je tudi ona dobila možnost, da razširi svoje storitve. V tem okviru je odšla na izobraževanje na sistemih CAD. Zato se je odločila, da bo vložila v novo opremo in infrastrukturo – prenos podatkov preko ISDN.

Zaradi lastnih izkušenj se je odločila za novo strategijo in začela zagotavljati obsežne storitve, ki jih je izpeljala od začetka do končnega izdelka.

Večinski delež naročil prihaja zaradi priporočil že obstoječih strank. Zaradi neprestanega povečevanja tehnološke podlage in njenih znanj se je odlikovala kot strokovnjakinja na določenih področjih. Hkrati ji je uspelo pridobiti večje število stalnih strank. Tu vidimo da je pomembna kakovost dela in postopek sodelovanja med izdelavo naročila. Tudi sama se zaveda, da je njen uspeh odvisen od visoke kakovosti in strokovnosti storitev. Za večino podjetij pri naročanju projekta cena ni poglavitna in raje izberejo strokovnost.

V projektno orientiranih podjetjih uslužbenec postal neodvisen sodelavec

Svetovalec je inženir elektrotehnike, ki je bil kot sistemski načrtovalec prisoten pri raziskovanju in razvoju večje količine izdelkov ter pri razvoju namenskih programov za internet. Njegove storitve temeljijo na večletni praksi dela z mrežami, računalniško programsko in strojno opremo ter delu kot raziskovalec in razvijalec dejavnosti pri nacionalnem telefonskem operaterju. Danes dela sam ali v dinamični skupini kot neodvisen sodelavec s podjetji, od katerih dobi določeno nalogo.

Kljub temu, da ima relativno blizu letališče, živi v precej oddaljenem delu Danske in dela doma. Razlogi za preselitev na obrobje niso poslovni ampak so posledica lastnih želja in preteklosti. Po tehnični plati vidimo, da dokaj uspešno delovanje lahko zagotovimo s standardnimi deli IT. Primer nam tudi prikazuje vrsto dejavnosti, ki je odvisna ali celo temelji na delu na daljavo in telekomunikacijah.

Kot rezultat nezaposlenosti zaradi prestrukturiranja pri prejšnjem delodajalcu se je odločil, da bo ustanovil podjetje in se samozaposlil. Od takrat dela kot samozaposleni svetovalec v državnih in evropskih raziskovalnih projektih. Vsak projekt je sestavljen iz sestankov in sodelovanja s pomočjo IKT. Na začetku so sestanki pogosti. Ko pa projekt steče, se potreba po osebnem stiku zmanjša. Večina dela temelji na izmenjavi elektronke pošte in datotek. Komunikacija je večinoma asinhrona – prednosti elektronske pošte. Pri nekaterih, bolj oprijemljivih projektih, kot je na primer razvoj spletnih strani, je potreba po komuniciranju v realnem času bolj prisotna.

Po njegovih izkušnjah so navidezni sestanki s pomočjo IKT primernejši kot tradicionalna osebna srečanja. Saj je v tem primeru zaradi nižje 'obogatenosti' podatkov večji pritisk na sodelavce. Hkrati so taki sestanki zaradi varčevanja pri komuniciranju tudi bolje pripravljene. Po drugi strani vidimo, da zelo hitro najdemo ravnotežje med navideznimi in osebnimi sestanki. IKT je osnovno delovno orodje in brez se ne da več delati. Vseeno za osebne sestanke porabimo veliko časa – še posebej za potovanje. Zato je ključnega pomena dober dostop do vozlišče osnovnega prenosnega omrežja.

4 Lastnosti tehnologije

Spodaj so opisana nekatera osnovna orodja IKT skupaj z nekaterimi orodji, ki so danes zelo razširjena.

Telefon

Morda je samoumevno ampak telefon je najpomembnejše komunikacijsko (skupaj z elektronsko pošto) orodje za prilagodljive delavce. Napredne aplikacije kot mobilna telefonija in glasovna pošta omogočata delavcem povečanje uporabnosti telefona, saj je le ta dosegljiv neodvisno od kraja in časa. Govorna konferenca omogoča skupinam sestanke preko telefona. Zelo pomembna je pri razpršenih delovnih skupinah kjer je potrebna hitra mnogostranska odločitev.

Elektronska pošta

Sporočila poslana med uporabniki preko omrežja ali preko modema in telefonske linije. Večina sistemov elektronske pošte podpira standardne večnamenske končnice pri internetni pošti, kar omogoča uporabniku, da poleg ASCII besedila prilepi tudi datoteke različnih vrst. Skupaj s telefonom je elektronska pošta osnovno orodje za prilagodljive delavce. Preprostost komunikacije je primerna za številna opravila v podjetju – še posebej med sodelavci, ki se že poznajo med sabo in so se tudi že srečali.

Prenos datotek

Prenos datoteke med dvema omrežnima računalnikoma z uporabo protokola FTP (protokol odjemnik-strežnik, ki dovoljuje uporabniku na enem računalniku prenos datotek iz ali na drug računalnik preko omrežja TCP/IP). Za enostavno uporabo ima sodoben brskalnik že vgrajene vmesnike za FTP. Sodelujočim pri projektu FTP omogoča povezavo na spletno stran projekta, od kjer nato lahko pridobijo datoteke ali pa jih pošljejo na strežnik. Je pomembno orodje za izmenjavo izdelkov in vložkov.

Internet

Paketno omrežje, ki je preraslo v veliko in raznoliko skupnost uporabnikov. Vozlišča v internetu imajo skupen vmesnik TCP/IP za naslavljanje. Internetne dejavnosti vključujejo elektronsko pošto, izmenjavo datotek, skupinske razprave, dostop do podatkovnih zbirk in brskanje po svetovnem spletu. Z enim vmesnikom (brskalnikom) lahko dostopamo do več različnih namenskih programov. Zato je internet tudi osnovno orodje, ki ga potrebujemo za povečanje števila samostojnih podjetnikov in prilagodljivih delavcev po celem svetu.

Kurirske storitve

To so namenski programi, ki osebo, ki deska po spletu obvešča o prisotnosti sodelavcev na liniji. S tem je omogočeno poljubno medsebojno kontaktiranje. S tem se izognete potrebi po iskanju po mapah vsakokrat, ko hočete komunicirati z določeno osebo. Primer, ki ga uporabljajo samostojni sodelavci je ICQ. ICQ omogoča pogovor v realnem času ter pošiljanje sporočil in datotek. Uporablja se lahko tudi v večuporabniškem načinu – s tem je omogočena konferenca skupini ljudi. Program teče v ozadju in uporabnika opozori takoj, ko se kakšen od prijateljev ali sodelavcev prijavi. Kurirske storitve skupnostim kot so soudeleženci pri projektu omogoča enostavno komunikacijo v realnem času ter izmenjavo delovnih dokumentov neodvisno od razdalje in časa. Da bi te storitve delovale, morate biti povezani – to pa pomeni, da so najboljše tiste storitve, pri katerih ste vedno povezani na internet (ADSL) in vam ni treba za vsako uporabo vzpostavljati povezave (modem).

Videokonferenca

Videokonferenca je računalniško podprt način izmenjave gibljivih slik v realnem času med ljudmi, ki so na različnih lokacijah. Od vseh IKT je prav videokonferenca 'najbogatejša', saj poleg vsebine prenaša tudi podatke o odnosu (gibi, mimika) med ljudmi. To pa je pomemben sestavni del pri gradnji zaupanja pri navideznem sodelovanju. Za povezavo dveh ali več lokacij potrebujemo hitre telekomunikacijske povezave (ISDN, še boljše ADSL ali širokopasovne povezave) in opremljenost z združljivimi videokonferenčnimi sistemi (uporabljajo se različni standardi). Videokonferenca je postala manj zapletena in cenejša. Danes dobimo videokonferenčne sisteme, ki so vgrajeni v namizje in se izvajajo za manj kot 1000 Evrov. In čeprav imajo namenski programi korist od napredka v stiskalnih tehnologijah in razpoložljive pasovne širine, ki jo lahko dobijo uporabniki, je kakovost prenosa za splošno sprejemljivost še vedno premajhna.

Internetni trgi

Imenujemo jih tudi elektronski trgi – internetne strani združujejo prodajalce in kupce v navideznem prostoru, kjer se odvijajo transakcije. Internetna tehnologija omogoča komuniciranje večjemu številu uporabnikov hkrati in tako izravnava razmerje med povpraševanjem in ponudbo. Razlikujemo šest zvrsti internetnih trgov: *Skupnosti* so spletne strani, ki nudijo podatke in povezave za določeno gospodarsko vejo in so primerljive z interaktivno poslovno revijo. *Katalogi* so strani, ki jih vodijo prodajalci in so podobne papirnim katalogom, le da nam zagotavljajo enostavno iskanje in hitro nakupovanje. *Posredovalno*

središče upravljajo kupci, ki usmerjajo dobavitelje k določenim podjetjem, ki so na enem mestu. *Dražbene strani* izkoriščajo tekmovalnost in ostale dražbene postopke za dinamično izmenjavo unikatnih predmetov. Tipična internetna *izmenjava* je podobna borznemu trgu, kjer se srečujejo prodajalci in kupci ter se dogovarjajo glede cen blaga. Izmenjava dela (strani s ponudbo dela) so posebna zvrst izmenjave, kjer se srečujejo ponudniki in iskalci zaposlitve. *Središča za sodelovanje* so več kot le pogajanje – podjetjem pomagajo skozi vse faze projekta.

5 Uvajanje zaključkov in nasvetov

Uporaba IKT in prilagodljivih delovnih postopkov podjetnikov ne razrešuje dolžnosti po sestavi premišljenega načrta za zagon podjetja. Osnovni sestavni del takega načrta je analiza konkurenčnosti, analiza lokacije, splošen načrt porabe sredstev, ocena prihodka in načrt trženja.

Analiza konkurence

Podjetja, ki uporabljajo IKT izkoriščajo prednosti, ki jih ponujajo nove tehnologije – neodvisnost od prostora in časa. Hkrati padejo pod večji vpliv zunanje konkurence – ne samo iz drugih področij ampak tudi držav. Raziskave so pokazale, da se stranke v primeru, ko imajo možnost izbire in enakovrednosti vseh dejavnikov odločijo za podjetje, ki je v neposredni bližini. Analiza konkurence mora to tudi upoštevati.

Analiza lokacije

Lokacija vzpostavitve podjetja je še vedno zelo pomembna – tudi na področjih, ki se ukvarjajo z digitalnimi vložki in izidi ter pri elektronskem sodelovanju. Taka podjetja, ki uporabljajo prilagodljivo delo imajo večjo možnost, da privabijo visoko strokovne sodelavce, ki imajo običajno zelo specifične zahteve glede kakovosti življenja. Na začetku morajo imeti vsa podjetja možnost razvoja in rasti – edini razlog, da se tako podjetje mora preseliti v bolj urbano okolje je premajhna privlačnost podjetja za delavce. Analiza lokacije se v tem primeru pokaže kot pomemben dejavnik tako za podjetja, ki uporabljajo IKT, kot tudi za tradicionalna podjetja.

Celoten načrt porabe sredstev in ocena donosnosti

Običajno za financiranje nastajajočega podjetja in sestavljanje natančnih poslovnih načrtov potrebujete nasvete strokovnjakov, ki jih težko najdete v obrobni regiji. V takem primeru vam lahko precej pomagajo regionalne agencije za razvoj. Vse nasvete nato pazljivo prenesite na določeno delovno okolje v določeni regiji in izberite ustrezen način poslovanja.

Načrt za trženje

Načrt za trženje mora temeljiti na ugotovitvah (možnih in dokazanih) enkratnih prodajnih točk. V tem pogledu se to poslovanje ne razlikuje od tradicionalnega – razlika je le, ko se načrtuje trženje s pomočjo interneta. V tem primeru morajo biti orodja za trženje še bolj učinkovita, saj je težje biti opazen na informacijski avtocesti, kot pa ob tlakovani ulici.

6 Sorodni primeri

Spletišče na naslovu <http://www.flexwork.eu.com> vključuje široko paleto primerov, tehničnih opisov in dokumentov z nasveti. Številni izmed teh so pomembni tudi za tematiko, ki smo jo obdelali v tem načrtu. Med najbolj zanimivimi so tudi:

Regionalni primeri:

< >

Primeri majhnih in srednje velikih podjetij:

- 01 – Technische Konstruktionen Pollozek
- 02 – Rauser Advertainment AG, Nemčija
- 03 – A-Group, Finska
- 09 – Densen Audio Tehnologij, Danska

Tehnološka navodila:

- B2 – komunikacijska tehnologija ADSL
- B6 – skupinsko programje
- B7 – internetne storitve
- B8 – sporočila in konference
- B17 – varnostna orodja
- B14 – telefoni, telefonske tajnice in faksi
- B4 – kabelski modemi

Opisi tehnologij:

- c1 – skupno navidezno delovno okolje BSCW
- c13 – informacija o izdelku pri navidezni podjetnosti
- c16 – oprema za skupinsko delo na področju večpredstavnosti za majhna podjetja
- c17 – vpeljava širokopasovnosti v SME
- c24 – skupinsko delovno okolje za založniško dejavnost
- c25 – skupinsko delovno okolje za majhna in srednje velika podjetja za dobavne verige v avtomobilski industriji
- c26 – razpršeno delovno okolje za programiranje

7 Ostali informacijski viri

Viri informacij za podjetnike, ki jih zanima vzpostavitev podjetja:

- <http://www.entrepreneur.com>
- <http://www.entrepreneurs.about.com/>
- <http://www.fastcompany.com/homepage/>
- <http://www.startupuniversity.com/>
- <http://www.freiberufler.de/> (v Nemščini)
- <http://www.flexible-unternehmen.de> (v Nemščini)
- <http://www.gruenderlinx.de/> (v Nemščini)
- <http://www.unternehmerinfo.de> (v Nemščini)

Izmenjave samostojnih podjetnikov in projektov, ki podpirajo strokovnjake pri vzpostavitvi navideznih ekip sodelavcev ali iskanje ekip, kamor bi se pridružili:

- <http://www.elance.com/>
- <http://www.smarterwork.com/>

Zelo splošen, neodvisen vir, ki ga zagotavlja Evropsko združenje – s podatki o storitvah za samostojne podjetnike, ki se ukvarjajo z elektroniko:

- <http://www.eto.org.uk/faq/worksvcs.htm>

Knjige, ki pokrivajo pomembne vidike vzpostavitve podjetja z uporabo gibljivega dela so:

- Anderson, Sandy (1998): *The Work at Home Balancing Act. The Professional Resource Guide for Managing Yourself, Your Work, and Your Family at Home.* ISBN 0-380-79801-8, New York: Avon.
- Gordon, Gil (2001): *Turn It Off. How to Unplug from the Anytime-anywhere Office Without Disconnecting Your Career.* ISBN, 0-609-80697-1, New York: Three Rivers Press.
- Johnson, Ron (2000): *The 24 Hour Business Plan (3rd Edition).* Century.
- Leonhard, Woody (1995): *The Underground Guide to Telecommuting. Slightly Askew Advice*

on Leaving the Rat Race Behind. ISBN 0-201-48343-2, Reading: Addison-Wesley.
Webb, Philip in Webb, Sandra (2001): The Small Posel Handbook: the Entrepreneur's Definitive Guide to Starting and Growing a Business. Prentice Hall.
Weltman, Barbara (2000): The Complete Idiot's Guide to Starting a Home-based Business (2nd Edition). Alpha Books.
Williams, Sara (2001): Lloyds TSB Small Business Guide (14th Edition). Penguin.