

# *Framtiden* – TILLHÖR MASKINERNA

**Jane Walerud** är en entreprenör som har specialiserat sig på att starta högteknologiska företag och kommersialisera forskning, programvara, bio- och medicinteknik. Bluetail, Klarna och Lensway är några av de företagssuccéer som hon engagerat sig i.

## ***Vilken bransch ska jag ge mig in i om jag har siktet inställt på framtidens möjligheter?***

– Vår tid kommer alltmer att präglas av att datorerna och maskinerna tar över jobb, jobb som vi tror är säkra idag. Redovisningsekonomer och jurister är redan en sådan grupp, liksom alla som arbetat med manuella uppgifter som nu övertagits av maskiner. Till och med en hel del journalistjobb görs av maskiner. Men också högkvalificerade experter, som läkare, kommer att bli överflödiga i varierande grad. Det visar sig ju redan att datorer ofta är överlägsna på att tolka medicinsk data, som röntgenbilder, och delar av grundforskningen kan inte sällan en dator sköta. Men de som hanterar andra människor sitter säkrare, som personliga tränare, restaurangjobbare och sjuksköterskor. Inom de sektorerna kan det gå att starta framgångsrika företag.

***För många låter detta aningen dystert. Vilka fördelar finns det med att maskinerna gör det som tidigare var människornas jobb?***

– För det första ska vi väl konstatera att denna utveckling egentligen inte är en nyhet. Under historien har strukturomvandlingar hela tiden ändrat förutsättningarna. För 80 år sedan skedde en liknande omställning då drängarna och pigornas traditionella arbeten försvann. Läs Emil i Lönneberga, där beskrivs en verklighet som inte existerar längre men var aktuell bara för en generation sedan. Nu gäller samma förutsättningar, det spelar ingen roll hur kunniga och flinka människor är, de kan ändå aldrig konkurrera med maskinerna.

– Men visst finns det en problematik. Redan Keynes förutspådde att vi med vårt nutida BNP generellt skulle arbeta mycket mindre än vi gjorde för 50 år sedan. Men frukterna av automatisering har så att säga inte fördelats som Keynes trodde. Vinsten har inte placerats i mindre antal arbetstimmar utan i billigare råmaterial och därmed billigare produkter.

– Enorma fördelar är det emellertid lätt att hitta, tänk till exempel persontransporter. Jag är övertygad om att vi ganska snart kommer att se en ny sorts taxiverksamhet. Redan nu finns det många biltillverkare som arbetar med att lansera fordon som kan navigera utan mänsklig inblandning, och detta är bara i sin linda. Inom kort kommer bilarna att köras automatiskt,

det kommer att bli billigare, säkrare och bättre att åka på alla vis. Tänk en chaufför som aldrig blir arg, inte messar bakom ratten och alltid hittar rätt. I förlängningen måste inte alla människor ha en egen bil, du loggar in och beställer en taxi istället! Du behöver inte skjutsa barnen till fotbollsträningen, beställ istället en säker och trygg taxi för hämtning och lämning. På helgen tar man en automatisk bil till lantstället eller picknicken och bestämmer om tid för upplockning. Så många problem som skulle lösas om det inte fanns en sådan uppsjö av bilar! I städerna skulle parkeringsproblemen vara ett minne blott, utsläppen skulle minska drastiskt och så vidare.

### ***Du har själv startat en mängd framgångsrika företag och hjälpt andra entreprenörer, hur började din karriär?***

– Det var egentligen min syster som tog initiativet. Hon var tolv år gammal och startade tillsammans med sina kompisar en firma som tillverkade slipsar. Jag blev snabbt indragen, jag var åtta år gammal då. Som startkapital fick vi en meter tyg av mina föräldrar och det räckte precis till fyra slipsar som vi sålde och det gav kapital till mer tyg. Senare har jag förstått att många entreprenörer börjar tidigt och det tycker jag att vi som är vuxna ska stödja.

***Vad ger du för praktiska råd till föräldrar vars barn tidigt visar affärssinne och intresse?***

– Grunden gäller väl både egna och andras barn: Då de ringer på och är nervösa och vill sälja något så är det ju bra om någon köper. Betala kontant, men var noga med att få vad ni kommit överens om, annars känns det inte som om det är på riktigt. Har barnen hunnit bli sju eller åtta år gamla är det absolut inte för tidigt att hjälpa dem att komma igång, gärna med något som lär dem att sälja. Det är ju klassiskt att gå runt och erbjuda grannar egentillverkade produkter och kanske försöka när den lokala sportklubben träffas. Låt dem ta vara på äpplena i trädgården, torkade äppelringar är bra att förpacka och håller länge. Senap med fina etiketter fungerar, då lär de sig dessutom att köpa in burkar så billigt som möjligt. Barn är söta oavsett vad de säljer och de kommer att känna sig framgångsrika när de kommer hem med en slant.

***Hur gjorde ni i din familj, din dotter representerar ju en ny framgångsrik generation entreprenörer och har utsetts av Veckans Affärer till ”Årets supertalang”?***

– Det talades mycket om företagandet i vår familj och det inspirerade förstås dottern. Vi hade företagandet som ett naturligt samtalsämne runt köksbor-

det. När min dotter sedan började på universitetet hade hon många samtal med sina kamrater. De var rörande ense om att de först och främst inte ville ha tråkiga arbeten och liv. Min dotter tänkte väl efter i det läget och kom fram till att mitt och makens liv aldrig varit statiska och tråkiga. Nu, i efterhand, kan jag väl kosta mig på att slå fast att vi inspirerade henne när vi satt där vid köksbordet.

