

Skab din egen virksomhed på 100 dage

Et af DM's mest populære kurser hjælper medlemmerne med at blive selvstændige rådgivere på 100 dage. Men hvordan sælger man sig selv uden at sælge ud? Magisterbladet tog med på kursus.

Jeg sad med en kæmpehøj direktørløn, stor, fed firmabil, kæmpe pensionsindbetaling ... Hvorfor skulle jeg dog kaste mig ud i iværksætteri og starte helt forfra? Udefra giver det ikke mening", siger Allan Christensen og holder en kunstpause.

Allan Christensen, der er en energisk, rund mand i jakkesæt, fortsætter uførtrodt sin historie. Han ser mod publikum, svinger en kuglepen rundt i hånden og kaster den så fra sig.

"Men jeg røvkede mig! Jeg havde tabt min faglighed i en masse administrative opgaver og var i en forsinket 40-årskrise. Så jeg tænkte: Hvornår er jeg allermest lykkelig? Det er jeg, når jeg laver noget, jeg brænder for og selv bestemmer over".

Allan Christensen, der i 2016 sagde sit job som direktør i et rådgivende ingeniørfirma, Niras, op for at blive selvstændig, er en af de to undervisere på et af DM's mest populære kurser, "Skab din egen Rådgivervirksomhed". Og lysten til at gå egne veje deler han med de 18 deltagere på kurset i dag.

Nogle vil starte en højskole, andre et coachingfirma eller en databasevirksomhed. Men alle har de en

"Det er jo en slags bungeejumping, det her. Man ved bare ikke, om der er snor i ..."

»



“Jeg vil give dem modet”

Mia Vinkelman, cand.pæd. med speciale i naturfag, 50 år

Jeg vil give lærere og pædagoger modet til at bruge deres profession mere og kæmpe imod det pres, der kommer på dem. Forbedre deres arbejdsliv ved at styrke det professionelle samarbejde om naturfag i skoler og institutioner.

Personligt vil jeg også selv væk fra det pres, der er på arbejdsmarkedet i dag. Det betyder rigtig meget for mig, at jeg ikke har en chef. Jeg bestemmer selv.

Jeg har fået visitkortet på plads, jeg har defineret mine ydelser som rådgiver, og jeg har haft min første kunde. Nu skal jeg have det løbet i gang for alvor.

Jeg havde tænkt over at blive selvstændig i syv år, før min stilling i forvaltningen blev nedlagt. Og så var det bare at gå i gang. Jeg har friheden til det nu. Børnene er blevet større, så jeg har ikke så mange økonomiske forpligtelser længere.

Det er totalt forbundet med angst. Man skal hive sig selv op hele tiden. Det er udfordringen. Motivere sig selv, skabe en hverdag med struktur. Det har været rigtig svært at finde den rette balance, hvor man ikke ender i den anden grøft og pisker sig igennem lange dagsprogrammer, fordi man er bange for ikke at arbejde nok.

Jeg er begyndt at printe et ugeskema ud, hvor jeg skriver ind, hvor mange timer jeg skal bruge på forskellige opgaver. Jeg lægger også motion og pauser ind i skemaet. Så har jeg helt styr på, hvad jeg skal hver dag, og kan stå op helt normalt, som hvis jeg skulle ind på en arbejdsplads.

Mia Vinkelman ville væk fra det pres, der er på lønmodtagere i dag, og være sin egen chef.

“Det var ikke et valg. Det var en nødvendighed”

Mogens Hansen, vildtbiolog, 64 år

Min tilgang til at blive selvstændig rådgiver var ikke et valg. Det var en nødvendighed.

Jeg havde været arbejdsløs i to-tre måneder og søgte lønmodtagerstillinger på livet løs, fordi sådan er jeg født og opvokset. Men så kom der en opgave, som gav så meget – langt over 50.000 kroner – at jeg var nødsaget til at få et cvr-nr. Og nu, hvor jeg er i det, så fortsætter jeg.

Jeg sælger konsulent-ydelser til lufthavne, der vil minimere risikoen for, at fly og fugle kolliderer. Og så vil jeg også gerne lave forskellige feltundersøgelser i forbindelse med miljøprojekter. Jeg er uddannet som vildtbiolog og desuden certificeret ulykkesudreder, så det er en måde at kombinere mine fagligheder på.

Hele min virksomhed er bygget op på LinkedIn. Jeg får masser af henvendelser. De interessante kunder kender mit navn, fordi jeg har 25 års erfaring fra branchen og har arbejdet i Europa, Afrika, Asien og Sydamerika. Og så sparer jeg udgifter og tid på at have min egen hjemmeside.

Tanken har nu egentlig aldrig været mig fjern, for jeg ønsker ikke at blive pensionist. I den alder, hvor det er aktuelt, har jeg jo aldrig nogensinde haft så meget viden og erfaring. Og jeg kan ikke bare gå hjem at se fjernsyn. Spændingen og kontakten til andre mennesker kan jeg ikke undvære.

Jeg har været i gang i fire måneder, og der kommer fint med opgaver ind. Jeg skal kunne tjene en rigtig voksenløn, men jeg er ikke begærlig. Drivkraften er ikke penge, men at hjælpe andre. At se det, man rådgiver om, virke.



Mogens Hansen sælger konsulent-ydelser til lufthavne, der vil minimere risikoen for, at fly og fugle kolliderer.

»

drøm om et andet arbejdsliv end det, de kender. Spørgsmålet er, hvordan man så lige gør det?

Kig på dig selv

I det ene hjørne af kursuslokalet ligger en bunke farvefotos spredt på gulvet. Deltagerne bliver som en af dagens første øvelser bedt om at finde et billede, der symboliserer, hvordan de oplever deres virksomhed eller idé lige nu.

“Jeg er på usikker grund, så spørgsmålet er, hvad jeg gør”, forklarer en kvindelig cand.pæd., der har valgt et billede af et faldefærdigt hus på kanten af en klippeskrænt.

“Skal fundamentet sikres? Skal huset flyttes til et helt andet sted? Eller måske skal jeg bygge et helt nyt?”

Tanken med øvelsen er at sætte gang i de grundlæggende overvejelser om, hvad der er vigtigt for hver enkelt, forklarer Allan Christensen. Det er her, alle bør begynde, når de starter egen virksomhed.

“Vi må kigge på os selv. Det er udgangspunktet. Hvad er det, jeg kan og ønsker? Og bagefter ser vi så på, hvad markedet vil have. Det er man også nødt til at lytte til. Succesen ligger i vekselvirkningen mellem de to”, siger han.

Du bliver nødt til at udfordre din kunde

Deltagerne har før kurset alle udfyldt en handlingsplan for deres næste 100 dage som selvstændig. De skal i løbet af kurset opdatere planen, i takt med at de får ny viden og konkrete værktøjer til at håndtere deres nye arbejdsliv.

Og i takt med at bunkerne af klementinskræller og krummer vokser sig større som dagen går, viser det sig, at de fleste har stærkt brug for at rette til. De har nemlig overordentlig svært ved at definere, hvad de sælger.

“Øvelsen er at gøre det implicitte eksplicit. Det, vi tager for givet, skal gøres tydeligt”, siger kurssets anden underviser, Nina Riis, der er cand. mag. i dramaturgi og i dag er selvstændig kursusudbyder.

“Det er ikke bare rådgivning, du leverer. Det er metodeudvikling, opfølgning, dyb viden, rapportskrivning, hurtig levering, kundeservice ... Alt muligt kan gøres tydeligt, og hvis det er tydeligt, kan det sælges”, siger hun.

“Det er ufattelig ulækkert at iscenesætte sig selv og sælge sig selv på den måde. Det er ikke noget, man gør i den akademiske verden, vel?” bryder Allan Christensen ind.

En enkelt mand med firkantede briller griner nervøst.

“Men det virker!” brøler Allan Christensen og slutter af med et enkelt tip til, hvordan man sælger sig selv uden at sælge ud:

“Hav en ambition om, hvem du gerne vil arbejde for. Du skal ikke sige ja til hvad som helst. Så vil dine kunder også kunne mærke, at du brænder for at levere til lige præcis dem”. ■

“Jeg har så meget erfaring, og jeg har gå-påmodet, så hvorfor ikke bare springe ud i det?”

VIL DU VÆRE SELVSTÆNDIG?

Sådan lægger du en plan for de første 100 dage

1 Læg en virksomhedsplan

Skriv dine tanker og visioner ned! Notér både dine rationelle overvejelser og spontane indfald og associationer.

Brug planen som et enkelt redskab til at samle din aktuelle viden og dine overvejelser. Det hjælper til at forebygge kaos og stress, og det giver overblik over det, du har brug for at arbejde på.

2 Test din idé

Tal om idéen med dit netværk, og snak med mulige kunder. På den måde får du feedback på din idé og skaber samtidig interesse for dit produkt.

Den gode kerneidé er en idé, virksomhederne vil betale for. Kig grundigt på dine kompetencer, faglighed og erfaringer, og match det med kundernes behov.

3 Fokuser på den værdi, du skaber for kunderne

Akademikere er gode til at engagere sig og dykke dybt ned i deres forretningsidéer, men mange glemmer at have virksomhedernes behov med, når de starter som selvstændige. Hvordan kan du løse dine kunders problemer?

4 Husk konkurrenterne

Kig på dine konkurrenter. Hvad laver de? Hvad gør dig særlig i forhold til dem? Hvordan skiller du dig ud – helt konkret?

5 Vær tålmodig

Som iværksætter tager det typisk 9-12 måneder at opbygge tillid hos nye kunder. Derfor kan det være en god idé at opbygge din virksomhed ved siden af dit lønmodtagerjob, så den gode idé ikke er afhængig af, at du kan betale regningerne.

6 Brug dit netværk fornuftigt

Hvem i dit netværk har behov for dine ydelser og pengene til at betale for dem? Tag kontakt til dem, du godt kan lide – for de kan sandsynligvis også godt lide dig. Og husk at spørge dem om, hvem de kan introducere dig for.