

NYHEDSBREV OM LEDELSE MAJ 2005

Kære læser!

De fleste af os har sikker på eet eller andet tidspunkt overvejet at få foden under eget bord. Nogle af os gør noget ved det, men langt de fleste lader det blive ved drømmen. I dette nummer har vi fokus på det at blive iværksætter. Du kan læse en artikel om de ting, du bør overveje, inden du springer ud som iværksætter.

CEO Lars Gabe fra ICE A/S har overtaget stafetten til "5 skarpe" om ledelse. Han er iværksætter og tog springet og startede firmaet ICE A/S for 5 år siden.

I dette nummer har vi også en læserkommentar til sidste måneds artikel om Lederen som projektejer. Vi hører også gerne fra andre læsere. Hvis kommentarerne er relevante for andre læsere, bringer vi dem gerne i nyhedsbrevet.

Indhold i dette nummer:

- 1. Værd at overveje, inden du blive iværksætter**
- 2. "5 skarpe" om ledelse - en gæsteskrivent!**
- 3. Kommentar til "Lederen som projektejer"**
- 4. Inspiration til din karriereudvikling**
- 5. Seminar på Oslobåden – indhold, ophold og oplevelser!**

Hvis du ikke allerede er tilmeldt og ønsker at få nyhedsbrevet fremover, kan du tilmelde dig på nyhedsbrev@teglkamp.dk
Hvis ikke du ønsker at modtage nyhedsbrevet fremover, kan du blot afmelde det på afmeld@teglkamp.dk.

God læselyst!

Susanne Teglkamp
Direktør

1. Værd at overveje, inden du bliver iværksætter

Af: *Susanne Teglkamp, Teglkamp & Co.* www.teglkamp.dk

Nogle er født med en iværksætter i maven og starter deres første lille virksomhed op allerede inden, de har forladt skolen. Det er et meget lille antal. Mange overvejer først på et meget

senere tidspunkt i deres liv, om de skulle starte for sig selv. Når man i en mere moden alder overvejer at blive selvstændig, kan det være flere ting, der driver en. Rigtig mange overvejer at blive selvstændige, fordi de så slipper for, at andre bestemmer over dem. Det er ønsket om at være sin egen herre og ikke skulle spørge nogen om lov, hvis man vil forfølge en idé. Der er en ret stor gruppe mennesker i midt halvtredserne, som blevet presset ud af arbejdsmarkedet og som stadig har lyst og energi til at være mange år på arbejdsmarkedet endnu. Og så er der også flere og flere kvinder med små børn, der springer ud som selvstændige på en måde, hvor de i højere grad kan få tilværelsen til at gå sammen med det at have små børn. Hvad end der driver os til at blive selvstændige, så er række ting, der kan være gode at overveje, inden man starter op som iværksætter.

Hvad er det der driver mig?

Det er ikke uvæsentligt, at du finder ud af, hvad det er, der driver dig til at ville være selvstændig. Det er nemlig den drivkraft, du skal trække på, når det bliver svært. Og det er **når** og **ikke hvis** det bliver svært! Jeg kender ingen iværksættere, der ikke i kortere eller længere perioder har oplevet, at det har været meget svært, surt og op ad bakke.

Hvis drivkraften er at slippe for sit nuværende arbejde og slippe for chefer, så er det næppe brændstof nok, til at drive dit projekt til succes. Hvis du brænder for dit projekt, tror på det også, når du møder modstand. Hvis dit projekt fylder dine tanker og du dårlig kan vente med at komme i gang med projektet. Hvis du kan fortælle om dit projekt med en sådan begejstring, at det smitter af på dem du fortæller det til, så har du fat i noget af den drivkraft, der skal bære dit projekt igennem.

Gør brug af djævlens advokater

Har man fået en god idé og gået et stykke tid og arbejdet med den, så kommer man måske let til at blive blind over for svaghederne omkring ideen. På et tidspunkt kan det være rigtig sundt, at prøve ideen af på en række personer, som gerne vil stille op som djævlens advokat. Deres opgave er, at finde alle de svagheder der er omkring din idé. Formålet er at afprøve, om din idé kan bære og om du kan bære den igennem til succes. Formålet er også at finde ud af, om du enten skal droppe projektet helt eller om du skal justere projektet. Hvis du bruger din familie og venner som djævlens advokat, så skal du også være indstillet på at modtage deres kritiske spørgsmål uden straks at gå i forsvarsposition. Hvis du har det svært med at modtage kritisk feedback, så bør du vælge dine kritikere uden for din familie og venner.

Har jeg råstyrken?

Der er mange personlige egenskaber, der er nødvendige for at klare sig godt som selvstændig. Uden råstyrke, vedholdenhed og et godt helbred kommer man imidlertid ikke langt. Det kræver råstyrke både fysisk og mentalt, at kunne stå imod de forhindringer, man møder undervejs uden at give op. Det kræver også vedholdenhed. Det er ofte et langt sejt træk, der skal til, før det lykkes. En meget god tommelfingerregel er, at hvis man virkelig arbejder dedikeret på projektet, så går der omkring 2 år, før man er rimeligt kørende. Og endelig kræver det også et godt helbred. Der er som regel hverken tid eller råd til sygedage. Og har man tendens til stress, så bør man også kraftigt overveje, om man skal starte som selvstændig. For der er nok af problemstillinger og spørgsmål undervejs, som er egnede til at give stress.

Hvor er mine styrker og hvor er mine svagheder?

Mange iværksættere er i starten en lille en-mands hær, der skal kunne klare alle funktioner lige fra produktudvikling, indkøb, markedsføring, salg, finansiering, budgetter, regnskab, kontraktforhandling og meget meget mere. Det er bare sjældent, at én person rummer alle disse kompetencer. Det er meget vigtigt at gøre sig klart, hvor man har sine absolutte styrker

og hvor man har sine svagheder. Hvor man identificerer sine svagheder, skal man sætte ind og skaffe sig nogle gode rådgivere eller samarbejdspartnere.

Hvordan får jeg fat i kunderne?

De fleste iværksættere med en god idé har som regel ikke gjort sig ret mange forestillinger om hvad det vil sige at skulle markedsføre og sælge sin idé. Desværre er det sådan, at det er de færreste ideer, som sælger sig selv. Har man det dårligt med at sælge, bruger man for det første alt for meget energi på at overskride sit eget ubehag – energi, der kunne være brugt meget mere fornuftigt på forretningsudvikling. For det andet er man som regel også en elendig sælger og får derfor ikke succes med salget, selvom produktet er nok så godt.

Som iværksætter skal man derfor finde ud af, hvem der er potentielle kunder og hvordan man får fat i disse kunder. Hvis man selv synes, at det er for grænseoverskridende at henvende sig til potentielle kunder for at få møder, hvor man kan præsentere sit produkt, så skal man måske overveje at lade andre om at markedsføre og sælge sit produkt.

Hvor lang tid kan jeg køre uden indtjening?

De fleste der starter op som selvstændige er meget optimistiske omkring indtjeningen. Optimisme er en god ting – det er realisme også. Det tager ofte længere tid, end man umiddelbart tror at opbygge en tilstrækkelig omsætning, som man kan leve af. Derfor er det vigtigt, inden man springer ud som selvstændig at gøre op med sig selv, hvor lang tid man kan og vil klare sig uden indtjening. Hvis ikke man kan klare sig minimum et halvt år uden nævneværdig indtjening, så bør man nok overveje, om det er værd at starte eller om man skal have en eller anden fornuftig finansieringsmulighed med ind i overvejelserne.

Hvor meget er jeg villig til at arbejde?

Ingenting kommer af ingenting – undtagen lommeuld. Det er meget brugt vending, men ikke desto mindre, så indeholder den essensen af det at springe ud som selvstændig. Du får ikke succes som selvstændig uden hårdt arbejde. Så du skal gøre op med dig selv, om du brænder så meget for din idé, at du har lyst til at lægge en meget stor arbejdsindsats, der som regel også inddrager en del af aftenen og rækker ind over weekenden.

Det er også vigtigt at gøre op med dig selv, om den store arbejdsindsats vil have nogle omkostninger, du måske ikke er villig til at betale. Det er vigtigt, at dine nærmeste bakker dig op og er 100% indforstået med, at du kommer til bruge meget tid på dit projekt og at det ikke bare handler om det næste ½ år men måske flere år ud i fremtiden.

Kommer jeg til at savne kollegaer?

Hvis ikke man har prøvet det før, så vil nogle føle det frygteligt ensomt at starte som selvstændig. I den første tid er man måske helt alene og har ingen at dele sorger og glæder med. Det er vigtigt at have et netværk og bruge det. Det bliver selvfølgelig aldrig det samme som kollegaer, men det er godt at have nogen, man lige kan ringe til, hvis man har brug for at fortælle om de oplevelser, man har haft. Det kan også være en god idé, at deltage i nogle af de efterhånden mange forskellige tilbud om professionelle netværk. For man har brug for at komme ud og møde andre mennesker og få lidt perspektiv og anderledes vinkler på de ting, man går og arbejder med.

Det er ingen skræmmekampagne

Ovenstående spørgsmål er ikke ment som en skræmmekampagne. Det er spændende, udviklende og giver også en masse energi at være selvstændig – særligt når det lykkes og det i høj grad skyldes ens egen indsats. Men at stille sig selv de udfordrende spørgsmål, inden man starter som selvstændig, kan være med til at afgøre, om man får succes som selvstændig.

(Trykt i Frederiksborg Amts Avis den 14. april 2205)

2. "5 skarpe" om ledelse

Lars Gabe, CEO, ICE A/S. Grundlagde i år 2000 ICE A/S, en IT og ingeniørvirksomhed der er højt specialiseret i Life Sciences industrien og Health Care området. ICE A/S modtog Hillerød Erhvervspris i år 2002.

Lars Gabe er gift med Johanna og far til 5 børn.

Tidligere karriere:

Altmuligmand og sjakbajs i Afrika for BWSC, fabriksingeniør i Danisco Sugar, projektleder i NNE og udstationeret i Japan for Novo Nordisk.

1) Hvorfor blev du leder?

Jeg har stor respekt for andre mennesker, og har derfor en meget ydmyg indgangsvinkel til det at være leder. Mine medarbejdere er usædvanligt dygtige, og jeg skal ikke tænke for dem.

Mit job er at udstikke retningen, sikre at forventningerne er afstemt og skabe rammerne for at mine medarbejdere kan udføre deres arbejde bedst muligt.

Det ligger mig på sinde at få det bedste ud af folk, og skabe teamwork og synergi. Jeg er meget konkurrenceminded, og har altid været god til at sætte mig ambitiøse mål, og nå dem.

Jeg vil gå gennem ild og vand for at mit hold får succes, og jeg forventer det samme af mine medarbejdere.

I ICE er vi pionerer, og vi arbejder ofte med komplekse problemstillinger. Derfor laver vi selvfølgelig sommetider fejl, men ikke hvis vi kan undgå det, og vi er gode til at improvisere og at lære af vores fejl.

Jeg blev leder fordi, at når jeg gør det godt, kan jeg bidrage til forståelse mellem folk, og i kraft af samarbejde løse opgaver, som er umulige at løse for enkeltindivider.

2) Hvordan sørger du for at udvikle dig som leder?

- Ved at turde sætte mig ambitiøse mål, som kræver at jeg udvikler mig for at nå dem.
- Ved at arbejde sammen med meget dygtige mennesker.
- Ved at være åben for kritik og forandringer, hele tiden lære af andre og stræbe mod at gøre det bedre i dag end i går.

Det er det du gør i dag, som bestemmer din aktuelle værdi som leder i din virksomhed. Du skal ikke tygge drøv på laurbærrene fra i går.

3) Hvilke karakteregenskaber lægger du vægt på hos en leder?

Loyalitet. Jeg skal have 100% tillid til dig. Du skal kunne se ud over snævre personlige interesser og træffe beslutninger, der er til virksomhedens bedste.

Det er vigtigt at være rollemodel, indgyde tillid og kunne engagere andre.

Du skal være glad for mennesker, og være en god menneskekender.

Du skal være i stand til at tage en beslutning, du skal have overblik og stå ved dit ord.

Du skal være god til at uddelegere arbejde, og interessere dig for resultatet.

4) Hvordan håndterer du stress?

Jeg har hørt om en nobelpristager, der blev spurgt af en journalist om det var korrekt at han tilbragte en time med afslapning i sin gyngestol hver dag for at forebygge stress? Han svarede at det var det da.

"Jamen hvad så hvis du har travlt?", Spurgte journalisten.

"Hvis jeg har rigtig travlt, så tilbringer jeg to timer i gyngestolen", svarede nobelpristageren.

Selv sætter jeg stor pris på at dyrke sport, i stedet for at sidde i en gyngestol. Men dybest set tror jeg bare at det er vigtigt at balancere det som kan give dig stress med noget andet. Det er ikke bare for sjov at man skal sørge for at have en sund balance mellem arbejde, familie og venner/fritid. Alting har bølgetoppe og bølgedale. Når det går hårdt for sig på arbejde er det godt at have et solidt fundament i familie og venner og omvendt.

5) Hvilke råd vil du give til nyudnævnte ledere, der gerne vil godt på vej?

Du skal først og fremmest lære dig selv at kende, og være ærlig overfor dig selv med dine gode og dårlige sider.

Du skal lytte og lære at skabe resultater gennem andre.

Du skal respektere andre og lære at se ting fra flere sider.

Du skal bakke dine folk op, og være ærlig i positiv og negativ kritik.

Du skal værdsætte når folk er uenige og har en anden synsvinkel på tingene. Det er en vigtig erkendelse at forstå og acceptere at folk har forskellige værdier, og at udnytte forskelligheder som en styrke.

3. Kommentar til sidste måneds artikel om lederen som projektejer

Fra Poul Bundgaard, Project Coordinator i Foss Analytical A/S har vi modtaget følgende kommentar til sidste måneds artikel "Lederen som igangsætter og ejer af projekter":

I april måneds nyhedsbrev nævnes i artiklen, at der forfatteren bekendt ikke findes kurser, der fokuserer på lederens rolle som igangsætter og ejer af projekter. Jeg vil blot gøre opmærksom på at det udmærkede svenske konsulenthus "Wenell" netop har et sådant kursus for det de kalder "projektbeställaren". I deres alm. projektlederkurser fokuserer de iøvrigt i høj grad på vigtigheden af netop denne rolle. Projektlederens chance for succes er stærk reduceret, hvis ikke projektbestilleren har gjort et ordentligt stykke arbejde på forkant - så projektlederen må selv sørge for at få et ordentlig opdrag, hvis ikke ledelsen er i stand til at levere det i første omgang.

Se mere på:

www.wenell.se => utbildningar => anpassade program => projektbeställaren

Det er i øvrigt min erfaring, at hvis man "hjælper ledelsen lidt på vej" og laver et gennemarbejdet opdrag/kommissorium - så er det relativt let at få igangsat nye projekter samt at arbejde videre med dem efterfølgende. I princippet fritager det naturligvis ikke ledelsen for at de burde tage sagen i egen hånd og se at finde ud af hvilke projekter man egentlig vil ha' igangsat og på hvilke betingelser. Men man må jo agere i den verden der omgiver en..

Tak for kommentaren. Red.

4. Inspiration til din karriereudvikling

Overvejer du næste skridt i din karriere? Har du brug for lidt inspiration?

Inde på www.tegkamp.dk har vi samlet forskellige artikler og en guide til karriereudvikling. Vi har desuden samlet alle de lederstillinger, der er slået op på henholdsvis StepStone og IT-Jobbank. Vi kan også tilbyde dig hjælp afklaring og til at komme videre i din karriere.

Læs mere på www.tegkamp.dk

5. Seminar – indhold, ophold og oplevelser

1½-2 kursusdøgn med både indhold, ophold og oplevelser fra 3.500 kr. ekskl. moms pr. person. **Teglkamp & Co.** tilbyder en samlet pakke til attraktive priser, næste gang I vil holde et seminar, konference, projekt kick-off, workshops, kursus eller lignende. **Teglkamp & Co.** har indgået et samarbejde med DFDS Seaways og kan derfor tilbyde seminarer mv. på konferencecentret på Oslobådene kombineret med sejltur, god mad og oplevelser i Oslo og omegn.

Læs mere på www.tegkamp.dk eller bestil materiale på info@tegkamp.dk