



DEN INTERNATIONALE

Bo	Oversætter	2
Elke	Jurist	3



KONCEPTMAGEREN

Marlene	Kommunikatør	6
Jacob	Ingeniør/projektleder	8
Benny	Major	10



ILDSJÆLEN

Mira	Formidler	12
Karina	Arkitekt	13
Jon	Filmproducent	17

Udgivet: Juni 2016
 1 oplag
 Oplag: 500 stk.
 Redaktion: Kåthe Munk Ryom
 Tekst: Tonsberg Tekst
 Layout: Christina Bruun Olsson
 Tryk: Tarm Bogtryk A/S

Akademikerne
 Nørre Voldgade 29
 1358 København K

Tlf: 33 69 40 40
 Mail: ac@ac.dk
 www.ac.dk

Følg Akademikerne på Twitter:
 @ACakademikerne

DE NYE SELVSTÆNDIGE

Den oversete vækst

De nye selvstændige skaber økonomisk vækst både gennem deres egen forretning og job og omsætning i de virksomheder, de samarbejder med. Flere og flere akademikere vælger at starte virksomhed, og de klarer sig godt. De har fx en højere produktivitet end andre iværksættere.

Foto: Ole Mortensen
 Tekst: Redaktionen

I denne publikation præsenterer vi otte nye selvstændige, der arbejder inden for forskellige fagområder og med forskellig uddannelsesbaggrund: En ingeniør, en officer, en filmproducent, en kommunikationsrådgiver, en oversætter, en arkitekt, en jurist og en design/medie eventuddannet. De kommer fra alle mulige forskellige områder i landet – fra Københavns centrum til Struer i Vestjylland, og de repræsenterer også en spredning i alder og erfaring – fra Mira Cordsen, der startede virksomheden "Experience Ørestad" umiddelbart efter sin universitetsuddannelse i 2012 til Jon Rytter, der efter 22 års erfaring fra et fast job i DR startede virksomheden "Danish Media" i 2006.

De nye selvstændige har alle forskellige motiver for at starte en karriere som selvstændig. For nogle er der tale om et bevidst fravalg af et stresset fast job, mens det for andre er et spørgsmål om at realisere faglige drømme og ambitioner, som ikke har været mulige at nå inden for rammerne af et klassisk lønarbejde.

Gennem de otte cases tegner vi portrætter af nye selvstændige, der befinder sig inden for tre arketyper: Ildsjælene, de internationale netværkere og konceptmagerne.

Ildsjælene lever og ånder for deres fag. De er sikre på deres egne styrker og skaber en forretningsmæssig niche på baggrund af passion for deres fag.

De internationale netværkere forstår at skabe løsninger gennem relationer og kontakter med kolleger på tværs af landegrænser. Og endelig konceptmagerne, som har et særligt blik for udvikling af nye produkter og ydelser i samarbejde med gamle og nye kunder.

De tre arketyper har det til fælles, at de formår at drive forretning på en måde, som på én og samme tid genererer økonomisk



Danmark har brug for, at flere akademikere starter virksomhed. Elke Marie Hou-Carleton (i midten) viser vejen.

vækst i egen virksomhed og skaber job og omsætning i de virksomheder, de samarbejder med.

Den oversete vækstmotor

I Danmark bliver de virksomheder, som vokser både i omsætning og ansatte, fremhævet som den afgørende drivkraft i den økonomiske udvikling. Vi hylder traditionelt set vækstiværksætterne og efterlyser, at flere små, nye virksomheder vokser sig store.

Men er det den rigtige vej for Danmark at gå, hvis vi skal skabe vækst og beskæftigelse i en øget global konkurrence?

Set over en bred kam, vi må konstatere,

at store virksomheder i Danmark ikke bidrager med at skabe beskæftigelse og job, tværtimod nedlægger de flere job, end de skaber. De nye job i Danmark skabes derimod af iværksætterne i de små nye virksomheder. Det er det, der kaldes nettojobskabelsen.

De små selvstændige med få eller ingen ansatte har den fordel, at de hurtigt kan omstille sig efter nye krav og behov. Denne omstillingsparathed og fleksibilitet er uhyre vigtig for et lille land som Danmark, og det er præcis derfor, vi de seneste 10 år har set en betydelig stigning i antal selvstændige uden ansatte og et fald i antal selvstændige med ansatte i Danmark (FAOS-tal). □

En tydelig trend

I disse år er en ny type selvstændige på vej. De nye selvstændige har succesfulde enmandsvirksomheder, der vokser, udvikler sig og skaber værdi uden at ansætte folk. De repræsenterer en ny vækstmodel og en trend, som vi kommer til at se mere af i fremtiden.

Vi har altid haft selvstændige, og der er altid blevet udviklet nye virksomheder. Særligt inden for de klassiske håndværkerfag er der lang tradition for, at det at blive selvstændig er det naturlige karrierevalg. Men de nye selvstændige arbejder på en radikalt anden måde. De driver forretning, skaber vækst og leverer ydelser i netværk – og det gør de rigtig godt. De har sunde virksomheder med pæne overskud.

Vi er i øjeblikket vidne til en markant stigning i antallet af selvstændige uden ansatte. I dag udgør denne gruppe omkring 60 pct. af samtlige selvstændige.

Fleksibel og hurtig på aftrækkeren

Langt de fleste starter virksomhed af lyst og ikke af nød. De forstår at udnytte den fordel, de har ved at være fleksible og hurtigt kunne tilpasse sig nye krav og forventninger hos kunderne. De nye selvstændige løfter de opgaver, som tidligere var indeholdt og en del af den sædvanlige drift i store virksomheder. Det kan være opgaver som dækker alt fra juridisk bistand til projektledelse, oversættelse og markedsføring. Endelig formår en række af de nye selvstændige at udvikle helt nye forretningsområder, som vi fx ser det i forbindelse med salg af oplevelser inden for turisme, kultur, kunst og underholdning. Som samfund skal vi lære at forstå og understøtte den vækstmodel, som disse virksomheder har udviklet og repræsenterer. Danmark har en kedelig bundplacering, når det gælder andelen af selvstændige. I Danmark er det kun 7 pct., der arbejder som selvstændige. Det er betydeligt færre end gennemsnittet i EU på 14 pct.

Fortsætter på side 9 ▶

Globalt netværk gør en forskel

Bo Myhrmann er en af Danmarks mest erfarne translatører med speciale i oversættelse af juridiske og finansielle tekster. I sit enmandsfirma Myhrmann Translations trækker han på sit store nationale såvel som internationale netværk til at løse opgaver.

Foto: Jacob Nielsen
Tekst: Signe Tonsberg

Hvis du bladrer i nogle af de mange traktater og konventioner, som Danmark har tiltrådt fx på menneskerettighedsområdet, vil du højst sandsynligt støde på ord fra Bo Myhrmanns skarpe oversætterpen. Han er uddannet cand.ling.merc. og er translatør med dyb specialisering i oversættelse af juridiske, økonomiske og finansielle tekster. Kundelisten tæller alt fra Udenrigsministeriet over advokatfirmaer til kunder i bank- og forsikringsbranchen. Han siger "I høj grad", når man spørger, om han er en fagnørd. "Jeg har en stor specialviden, som jeg har opbygget og opgraderet gennem mange år. Der er særlige fagsprog inden for både jura, økonomi og finansiering, og hvis du ikke kender de fagsprog på dansk, er det umuligt at oversætte en tekst med et tilfredsstillende resultat. Mit succeskriterium er, at læseren ikke bemærker, at der er tale om en oversat tekst," siger han.

Han har arbejdet i translatørbranchen, siden han blev kandidat i 1986. I 25 år var han partner i et stort oversætterbureau med mange ansatte. Men siden januar 2014 har han været sig selv med Myhrmann Translations.

**“
Jeg kan godt lide selv at have fingeren på pulsen og have direkte kontakt og dialog med kunden**

Opgaverne kan fx være domme, tingbogsattester eller processkrifter, der skal oversættes fra dansk til engelsk eller omvendt. Eller det kan være pantebreve, garantier, prospekter og andre finansielle dokumenter. "Der foregår masser af juridiske ting og hand-

Fakta om Bo

- Har siden januar 2015 været selvstændig med Myhrmann Translations. Derudover censor i en række sprogfag på blandt andet CBS, Aarhus Universitet og Syddansk Universitet fra 1991 og frem.
- Uddannet cand.ling.merc. fra CBS i 1986.
- Tidligere ejer og partner i Ad Hoc Translations med en lang række ansatte fra 1990 til 2014.

ler på tværs af grænser, og i alle de situationer skal man som international eller dansk part vide, hvad man skriver under på," siger han. Mange af hans store kunder som fx banker har selv professionelle translatører ansat, men de bruger alligevel i stor grad selvstændige translatører til specialiserede opgaver eller som buffere i travle tider i stedet for at fastansætte.

Netværk eller jungle

Den allerførste opgave, der landede i ordrebogen hos Myhrmann Translations, lå ikke inden for Bo Myhrmanns speciale, men han sagde ja til den alligevel. Opgaven var en hasteoversættelse af en teknisk tekst fra

dansk til svensk. Selvom han ikke selv kunne løse opgaven, forhindrede det ikke den erfarne translatør i at tage opgaven ind. Og det kendetegner hans forretning.

"Selvfølgelig siger jeg ja til sådan en opgave. Jeg har et stort netværk af selvstændige



kolleger, som jeg kan trække på. For kunden handler det om, at de kender mig og har en oversættelsesopgave, de skal have løst. Uanset om jeg kan løse opgaven selv eller ej, siger jeg ja. Jeg er af den holdning, at det vil være dårlig kundeservice at sende kunden ud i den jungle, det er at finde den rigtige translatør. Jeg tilbyder hele pakken," siger Bo Myhrmann, der hurtigt fandt en professionel svenskkyndig selvstændig kollega og fik løst hasteopgaven inden for 24 timer.

Han anslår, at han har 40-50 professionelle translatører og oversættere med mange forskellige kompetencer og specialer i sit netværk, som han kan trække på.

"Det giver en masse muligheder og en ro i maven at have et solidt netværk. Bevidstheden om, at jeg selv og via mit netværk kan løse stort set alle oversættelsesopgaver, giver tryghed. Der er et hav af sprog, som kunderne kan have behov for at få oversat. Engelsk er selvfølgelig det største, men der er også løbende efterspørgsel efter oversættelse til polsk, italiensk, spansk eller portugisisk. Jeg har været mange år i branchen, så jeg kender professionelle translatører med speciale i alle de sprog," forklarer Bo Myhrmann, hvis netværk selvfølgelig også går på tværs af landegrænser.

"Jeg kender mange oversættere uden for Danmark, som jeg kan trække på, når det er nødvendigt – både i de skandinaviske lande og i England og USA," forklarer Bo Myhrmann. Her er kunsten at finde oversættere, som har kendskab til dansk, der jo er et ret lille sprog. "Men jeg kender en del i udlandet med dansk baggrund, som kan forstå dansk og oversætte fx til engelsk," siger han.

Og selvom han selv er velbevandret i engelsk inden for mange faglige sammenhænge,

Mange store kunder bruger selvstændige translatører til specialiserede opgaver eller som buffere i travle tider.

kan han også sagtens finde på at hyre andre translatører til engelske oversættelsesopgaver. Fx hvis det drejer sig om højt specialiserede medicinske eller tekniske tekster. Så det med at bruge sit netværk gør han hele tiden.

Sammen og hver for sig

Bo Myhrmann har valgt at leje sig ind i et kontor hos et større translatørfirma med 12-14 medarbejdere midt i København. Lige overfor ham sidder en anden selvstændig translatør og tidligere kollega, der har samme profil og speciale indenfor jura og finansverdenen. De har hver deres virksomhed og CVR-nummer, men bruger hinanden til sparring. Og det sker dagligt.

"Vi har et rigtig godt fagligt samarbejde og kvalitetssikrer hinandens opgaver. Det vil blandt andet sige, at vi læser alle hinandens tekster igennem. Vi løser opgaver for hinanden, deles også om forskellige opgaver og fakturerer hinanden," forklarer han.

På samme måde fungerer de to som buffer for det store translatørfirma – og omvendt. Hvis der er overflod i ordrebogen, har man hjælp lige ved hånden.

"Det går begge veje, at vi fungerer som buffere for hinanden. Vi har en gentlemanaftale om, at de spørger os, og vi spørger dem, før vi spørger andre," forklarer Bo Myhrmann, der også bliver brugt som underleverandør af andre oversættervirksomheder.

Artiklen fortsætter på side 4 >



Bygger bro fra Struer til USA

Elke Marie Hou-Carleton er født i USA, uddannet dansk jurist og driver i dag et succesfuldt juridisk rådgivningsfirma i Struer. Hun har specialiseret sig i at hjælpe iværksættere og mindre virksomheder ud over stepperne både i Danmark og internationalt.

Foto: Ole Mortensen
Tekst: Signe Tonsberg

Samarbejde er hovedoverskriften for alle den dansk-amerikanske jurist Elke Marie Hou-Carletons aktiviteter, der ud over juridisk rådgivning blandt andet også omfatter intense rådgivningsforløb for iværksættere og mindre vækstvirksomheder. Hun ejer og driver Carleton Legal Consulting, der blandt andet har specialiseret sig i at hjælpe virksomheder med at komme godt fra start.

Egentlig er det lidt ironisk, at hun driver sin virksomhed som et enmandsfirma. Meget af arbejdet foregår i tæt samarbejde med andre selvstændige og professionelle fra hendes netværk.

”Jeg er ikke skabt til at arbejde alene, og det har jeg heller aldrig gjort. Jeg har altid samarbejdspartnere og folk i mit netværk. Jeg har brug for, at der er mennesker omkring mig, så vi kan samarbejde og løse ting i fællesskab,” siger hun.

De fleste af kunderne er iværksættere og mindre og mellemstore virksomheder.

Elke Marie Hou-Carleton rådgiver fx sine kunder om stiftelse af virksomhed, hvilken selskabsform, der passer bedst til dem, leje eller køb af erhvervsjendom og assisterer med at søge og registrere varemærker og lave aftaler om alt fra køb til produktion og forhandling.

”Jeg kan lide de nystartede virksomheder, fordi de er ved at bygge noget op,” siger hun.

Hul igennem til USA

Elke Marie Hou-Carleton er vokset op i USA og har boet i Danmark siden 1996. Hun læste jura i Aarhus og flyttede til Struer med sin mand i 2007. I dag er hun i gang med at udvide sin forretning til at omfatte rådgivning for danske virksomheder til at komme ind på det amerikanske marked. Og omvendt, for rådgivningen henvender sig også til amerikanske virksomheder, der ønsker at komme ind i Danmark fx med en filial. Derfor har hun stiftet et netværk for amerikansk uddannede jurister, der bor i Danmark. På få uger samlede hun over 20 kompetente jurister med amerikanske rødder i et Facebook-netværk. Og det er første spadestik til en ny gren af forretningen, som hun håber bliver til en konsulentbaseret del af hendes virksomhed indenfor de næste år.

”Der er vækst i både import og eksport mellem USA og Danmark. Nu har jeg et netværk med stærke faglige profiler af jurister, der er uddannede i USA og bosat i Danmark. Det er der virkelig muligheder i i forhold til at skabe en fælles netværksbaseret konsulentvirksomhed,” siger hun.



Jeg er nødt til at have indgående kendskab til, hvad mine kunder laver, og hvad deres behov er. Og det elsker jeg

Iværksætterrådgivning bredt

Ved siden af den juridiske rådgivning er Elke Marie Hou-Carleton dybt involveret i en række netværk og andre start-ups. Sammen med to andre enmandsfirmaer, som hun deler lokaler med i Business Park Struer, har hun de sidste to år også haft virksomheden Boost, som leverer rådgivning til iværksættere og nystartede virksomheder. Forretningsmodellen er, at man som iværksætter eller lille virksomhed kun behøver at gå ét sted hen for at få al relevant rådgivning: fra juridisk bistand, budgetlægning, strategiudvikling og forretningsplan til markedsføring, salgs- og kommunikationsstrategi og udvikling af personlige kompetencer.

”Det er en barriere for iværksættere, at de skal mange steder hen og bede om råd og forholde sig til mange forskellige rådgivere og ikke mindst regninger fra dem. Med Boost kan vi med det samme stille skarpt på lige præcis de områder, hvor kunden har brug for rådgivning,” siger hun.

360

graders rådgivning

Artiklen fortsætter på side 5 ▶

Fakta om Elke

- Selvstændig jurist og rådgiver med Carleton Legal Consulting, der har base i Struer. Kunderne er primært små og mellemstore virksomheder.
- Uddannet cand. jur. fra Aarhus Universitet i 2006.
- Supplerende diplomkurser i iværksætteri i praksis, forretnings- og vækstplaner og strategi fra Erhvervsakademi MidtVest.
- Tidligere ansat i statsforvaltningen i Midtjylland og det private advokatfirma Smith Knudsen.
- Født i USA og opvokset med to iværksætterforældre med egen butik.



Elke Marie Hou-Carleton bruger sit internationale netværk til at skabe gennembrud i udlandet for danske virksomheder.

“

Det giver en masse muligheder og en ro i maven at have et solidt netværk



▷ **Globalt netværk gør en ...**
fortsat fra side 2

Han har fra begyndelsen været helt sikker på, at han ikke skulle drive virksomhed fra det hjemlige skrivebord. "Det egner jeg mig simpelthen ikke til. Jeg har brug for fagligt samarbejde og sparring," siger han.

Ikke en oversættermaskine

Bo Myhrmann har været i gang som selvstændig et år, og indtjeningen er jævnt stigende. Der har været arbejde i ordrebogen fra begyndelsen.

"Jeg har været på markedet i mange år, og mange i min målgruppe kender mig, så jeg

har ikke skullet kæmpe så meget for opgaverne, som andre nystartede," siger han.

Bo Myhrmann er ikke bange for at komme til at sidde med hænderne i skødet.

"Opgaverne bliver flere og flere. Volumen er enorm," konstaterer han.

Til gengæld konkurrerer selvstændige translatører som Bo Myhrmann i stigende grad med meget store danske og internationale oversætterfirmaer, der ofte har en mere kvantitativ tilgang til oversættelse. Oversætterbranchen har de senere år været præget af priskrig og de mange teknologiske muligheder for maskinoversættelse, der allerede har vundet indpas på det danske marked. Men Myhrmann Translations konkurrerer

“

Friheden ved at være sig selv betyder meget. Fordelen ved at arbejde tæt sammen med en anden translatør er, at man fx kan dække ind for hinanden i ferier og travle perioder

ikke på pris, men på høj faglighed, indgående branchekendskab og kvalitet. Hans kunder har brug for højt specialiserede tekster og sætter pris på sparring.

"Jeg er ikke bare en oversættermaskine. Jeg lægger meget vægt på at være i direkte kontakt med kunderne. Hvis jeg støder på faglige uklarheder i teksten, tager jeg en dialog med kunden om mine overvejelser. Jeg følger teksterne til dørs, og oversættelserne er gennemtænkte. Det kan jeg se, at kunderne sætter stor pris på," siger han.

Vælger arbejdsgiverrollen fra

"Friheden er alfa og omega for mig. Jeg kan godt lide, at jeg nogle gange ligger vandret



► Bygger bro fra Struer til USA

fortsat fra side 3

Og hvis kunden har brug for rådgivningskompetencer, som ikke lige er i Boost, samarbejder virksomheden med andre konsulenter, der har hvert deres speciale.

”Kunderne får 360 graders rådgivning. Vi kigger på deres udfordringer, udarbejder en samlet strategi og mål og laver konkrete handlingsplaner. Vi kommer ikke bare med gode råd, vi hjælper også kunderne med at føre rådene ud i livet. Det er aldrig sådan, at salgcoach'en siger det ene, og så anbefaler juristen noget andet. Alle rådgivere samarbejder om fælles løsninger,” forklarer hun. Indtil videre har 10 iværksættere og virksomhedsejere været igennem forløbet. Hendes fremtidsvision er at skabe et decideret iværksætterhus for mindre, etablerede virksomheder, hvor man kan få sparring til at organisere sin virksomhed.

”Man skal kunne få hjælp til alt fra forhandling, kommercielle aftaler, varemærke- og designbeskyttelse, ansættelsesret, samarbejde med produktion og forhandler. Alle de søjler, der er i en forretning.”

Juridisk klippekort

Et af kendetegnene ved Carleton Legal Consulting er, at priserne for rådgivning og juridisk assistance er fuldstændig gennemsigtige. På hjemmesiden kan kunder og alle andre læse, hvad det hele koster i kroner og ører og inklusiv moms.

”Det er helt bevidst, fordi jeg har meget med iværksættere og mindre virksomheder at gøre. Mange af dem har et billede af, at man ikke skal kontakte en jurist, fordi advokater er meget ’fine’, og at det er for dyrt. Men jeg vil ikke have, at kunderne er bange for at tage kontakt til mig,” siger hun.

Mange store advokatkontorer holder til i flotte domiciler, hvor man ofte som kunde føler sig lille, og hvor regningen er uigennemskuelig for en iværksætter.

”Iværksættere har begrænsede midler til poster som revisorer og juridisk rådgivning. Jeg kan hjælpe dem i gang til en fast pris, hvor de ved, hvad de får,” forklarer hun.

Carleton Legal Consulting har også forskellige klippekortsordninger, hvor kunderne kan få rådgivning efter behov.

”Så får de en rabat og kan ringe, præcis når de har behovet, uden at det udløser en stor ekstraregning. Det er nemmere for os alle,” forklarer Elke Marie Hou-Carleton, som gør en dyd af at stå til rådighed for sine kunder.

”Hvis man som iværksætter og kunde hos mig står på en messe nede i Tyskland og pludselig har mulighed for at indgå en aftale, så skal man bare kunne få fat i mig,” forklarer hun.

Til gengæld giver livet som selvstændig også fleksibilitet den anden vej. Nogle dage løber hun en lang tur, inden hun går på kontoret eller går tidligt hjem for at hente sine børn og kan så arbejde videre om aftenen. Arbejdsugen er alt mellem 20 og 60 timer.

Udkantsdanmark ud af skammekrogen

Når folk indimellem undrer sig over, at hun kan have en god juridisk forretning kørende i et lille vestjysk lokalsamfund som Struer, er svaret:

”Godt nok er der ikke lige så mange mennesker herude som i Århus, men der er gang i den. Jeg har jo travlt, fordi andre har travlt herude. Det bobler med iværksættere og mindre virksomheder,” siger hun.

Al snak om Udkantsdanmark preller af på hende. Hun kalder Vestjylland for ’et stykke guld, som folk har glemt’.

”Der er så mange mennesker i det her område, som har noget at byde ind med. Her er fyldt med kreative og skarpe hjerner – designere, møbelproducenter, ingeniører. Det er helt vildt, hvad der er af kreativitet og teknisk viden herude. Og det bliver ikke udnyttet godt nok,” siger Elke Marie Hou-Carleton, Mange af hendes første kunder holder stadig ved.

”Jeg har mange faste og tilbagevendende kunder, og det har også været mit håb, at min virksomhed kunne vokse med mine kunder, efterhånden som de bliver etablerede. Når man har fulgt nogen, helt fra de fik et CVR-nummer, bliver de lidt ens professionelle familie,” siger hun.

Hellere udvikle end afvikle

Elke Marie Hou-Carleton befinder sig meget langt fra billedet af en skrivebordsjurist. Hun går derimod meget tæt på kunderne og deres forretning.

”Jeg kan godt skrive en lang standardkontrakt på 20 sider, men jeg vil hellere skrive en målrettet kontrakt, der virker i praksis. Derfor er jeg nødt til at have ret indgående kendskab til, hvad mine kunder laver, og hvad deres behov er. Og det elsker jeg,” siger hun.

Elke Marie Hou Carleton er ved at indgå et samarbejde med et større advokatfirma i Holstebro. Begge parter henviser kunder til hinanden. Hun sender fx kunder videre, som har brug for assistance til retssager og



Det handler om at tænke scenarier igennem, inden konflikterne opstår

familieret, mens advokatvirksomheden henviser opgaver til hende, hvor der fx er brug for rådgivning og mægling til at løse en situation. Det kan fx være hvis en virksomhed er ved at gå konkurs, og man ønsker at undgå det. I de situationer kan juristen fra Struer nemlig noget.

”Der vil ofte være store fordele i at redde virksomheden og arbejdspladserne i stedet for at indgive en konkursbegæring og gøre boet op. Ofte er kreditorerne bedre tjent med, at man forsøger at bevare virksomheden frem for at erklære den konkurs. Mit job bliver at kigge på virksomheden og finde løsninger på, hvordan man kan redde og udvikle den i stedet for at afvikle.” □

og tjener kassen og andre gange kan gå tidligt hjem i to dage, fordi der ikke er så meget at lave. Jeg har været arbejdsgiver i mange år med alt, hvad det indebærer, og det har jeg aktivt fravalgt. Jeg kan godt lide selv at have fingeren på pulsen og have direkte kontakt og dialog med kunden,” siger han.

Fordelen ved at arbejde tæt sammen med en anden translatør er, at man fx kan dække ind for hinanden i ferier og travle perioder. Hans arbejdsuge kan godt løbe op på 50 timer indimellem, og så kan dagene være lange. Men så er der også uger, hvor han kan gå kl. 12.

”Og det prøver jeg at huske at gøre. Friheden ved at være sig selv betyder meget,” siger han. □

Bo Myhrmann har valgt at leje sig ind i et kontor hos et større translatørfirma, som har 12-14 medarbejdere.

Alene på broen med tusind livlinier

Malene Grouleff driver enmandshæren Grouleff Kommunikation, der har en syvcifret årlig omsætning. Hun har ingen ansatte, men vokser alligevel. Sidste år lagde hun opgaver for flere hundrede tusind kroner hos andre selvstændige.

Foto: Ida Schmidt
Tekst: Signe Tonsberg

Malene Grouleff er lidt af en enmandshær, og sådan kan hun lide det. Hun driver på 11. år sin kommunikationsvirksomhed Grouleff Kommunikation, hvor hovedydelsen er strategisk kommunikation og pr for teknologivirksomheder med særligt fokus på robot- og automationsbranchen. "Jeg fungerer som robotvirksomhedernes spindoktor. Jeg laver casebaseret strategisk

er den succesfulde danske techvirksomhed Universal Robots. Hun har fulgt virksomheden og lavet pr for dem, siden de var en lille iværksættervirksomhed med tre opfindere og en direktør til i dag, hvor de har op mod 200 ansatte og sidste år blev solgt til amerikanske Teradyne for 1,9 milliarder kroner. Under hele den udviklingsrejse har Malene Grouleff været fast ekstern kommunikations- og presserådgiver for virksomheden. Universal Robots tidligere vice president Thomas Visti er ikke i tvivl om, at hun har gjort en forskel.

"Hvis ikke Universal Robots helt fra starten

munikation fx ydelser hos andre selvstændige specialister for omkring 900.000 kroner. Det er blandt andet designere, fotografer, filmproducenter, 3D-animatorer, programører, telefonpassere, bogholdere og analyse-, research-, medieovervågning samt sekretær- og PA-opgaver. Hun skaber med andre ord vækst på alle mulige andre måder end ved at have ansatte. Malene Grouleff selv kalder det netværksvækst.

Hun blev uddannet i 1998 og havde flere fastansættelser bag sig, før hun gik selvstændig i 2004. Hun ser en glidning i arbejdsmarkedet mod det, hun kalder en tredje vej. En

der har brug for en fleksibel pr-hæne, de kan tappe forskellige ydelser af, når de har brug for det, fremfor en fastansat medarbejder, som konstant er en udgift," forklarer hun. Selv da finanskrisen fik mange virksomheder til at knirke i sammenføjningerne, mærkede Malene Grouleff intet på sin omsætning. "Jeg mærkede ikke krisen, og det hænger måske sammen med, at virksomhederne blev mere omkostningsbevidste og hellere ville have variable end faste omkostninger. En netværksvirksomhed som min er en af de mest omkostningseffektive måder at få noget for pr-pengene," pointerer hun.

Alene på broen – med tusind livlinier

Malene Grouleff kører sin virksomhed alene. Til gengæld bruger hun en mangfoldighed af andre selvstændige, freelancere, underleverandører og andre samarbejdspartnere. Fælles for dem alle er, at de ikke er på hinandens lønningslister. De fakturerer hinanden for de ydelser, de hjælper hinanden med. Og det er gnidningsløst. Hun køber i hvert fald hjælp hos sine samarbejdspartnere til research, analyse og andet PA-arbejde cirka 30 timer om måneden. Nogle sidder i København, andre i Århus. Hendes revisor og bogholder sidder i Esbjerg, og hun har en fast aftale med et callcenter i Espergærde. Men en stor del af sine samarbejdspartnere sidder Malene Grouleff sammen med i Filmbyen i Århus, hvor hun har kontor. Andre samarbejdspartnere sidder ude i verden. Fx samarbejder hun tæt med en anden kommunikations- og pr-konsulent, der bor i USA, ligesom hun er associeret partner i canadiske Hughes Communications. Det er et mindre firma, som har tilknyttet associerede partnere fra forskellige lande i hele verden. En af fordelene ved det er, at de sammen kan opnå bedre priser på fx overvågning af sociale medier.

Der er alligevel en trykthed i fagforeningen

Malene Grouleff har endnu ikke følt sig fristet til et liv som fastansat.

"Jeg er ikke interesseret i et fast job, selvom jeg er blevet tilbudt det flere gange. Hvis jeg blev ansat fast et sted, skulle jeg pludselig være enig i alt i den virksomhed. Som konsulent kan jeg i dag sige ting til mine kunder, som deres egne medarbejdere givetvis ikke tør sige. Hvis jeg blev ansat, ville jeg helt enkelt miste indflydelse," konstaterer hun.

På et tidspunkt kom en ansættelse alligevel på tale i dialogen med en af de faste kunder. Det var en periode, hvor Malene Grouleff hjalp virksomheden rigtig meget.

"Men vi var enige om, at en ansættelse slet ikke var en mulighed for nogen af os. Kunden bruger jo også mig som rådgiver, fordi jeg har og vedligeholder et langt større netværk og har en større inspirationsflade end jeg nogensinde kunne have, hvis jeg var in house. Det betyder meget for mine kunder, at jeg får input andre steder fra," siger hun.

Ruller ikke en standardskabelon ud

Hun ser en klar generel tendens i, at mange af hendes kunder i stigende grad bruger eks-

“

En netværksvirksomhed som min er en af de mest omkostningseffektive måder at få noget for pr-pengene

pr, hvor jeg blandt andet besøger mine kunders kunder og får dem til at fortælle de autentiske historier om, hvordan robotterne gør en forskel. Og så er jeg meget proaktiv på mine kunders vegne. Jeg hjælper dem med at komme i medierne som cases eller eksperter, men arbejdet handler lige så meget om at holde øje med kundernes branche og fx indstille dem til priser og hjælpe med at plante dem som oplægsholdere på konferencer og i relevante netværk," forklarer hun. En af Malene Grouleffs gode og faste kunder

havde lavet den pr-aktivitet, som Malene Grouleff fik hovedansvaret for, så havde Universal Robots ikke været der, hvor virksomheden er i dag," siger han.

Den fleksible pr-hæne

I 2014 omsatte Grouleff Kommunikation for 1,87 millioner kroner. Malene Grouleff har ingen ansatte, men hun vokser alligevel. Hvert år lægger hun ordrer og opgaver for mange hundrede tusind kroner hos andre selvstændige. Sidste år købte Grouleff Kom-

tendens hvor virksomheder ikke ansætter, ikke hyrer freelancere, men entrerer med samarbejdspartnere som hende, der fungerer som én indgang til en række ydelser fx indenfor kommunikation. For selvom Malene Grouleffs force er rådgivning og specialiseret tekst- og pressearbejde til robot- og automationsbranchen, så leverer hun en lang række andre ydelser til sine kunder – fra analyser til promoveringsfilm og 3D-animationer.

"Virksomhederne efterspørger i stigende grad en tredje vej. Man kan sige, at mine kun-



I 2014 omsatte Grouleff Kommunikation for 1,87 millioner kroner. Malene Grouleffs har ingen ansatte, men hun vokser alligevel. Hvert år lægger hun ordrer og opgaver for mange hundredetusind kroner hos andre selvstændige.

1.87 million kr. i omsætning

terne konsulenter til ikke bare pr og kommunikation, men en lang række opgaver.

En af de klare fordele, man har som lille enmandsvirksomhed, er, at man hurtigt kan omstille sig, sadle om og bevæge sig i nye retninger efter opgaver.

"Jeg må flytte mig konstant. Min virksomhed er meget agil og i konstant bevægelse i de retninger, som pr nu udvikler sig. Fx er video og film blevet en meget vigtig del af kommunikation i dag. Derfor flyttede jeg min virksom-

hed til Filmby Aarhus for at komme tættere på de folk, der er dygtige til at formidle stof i levende billeder," forklarer hun og understreger, at en af hendes forcer er, at hun tilpasser løsningerne til den enkelte kunde.

"Jeg driver ikke et stort bureau, der ruller en firkantet standardskabelon og en kæmpe proces ud. Det orker mine kunder ikke. Jeg lytter mig frem til, hvad der virker for dem. De vil have det så nemt som muligt og nede på jorden. Flere og flere får øjnene op for,

at små fleksible enmandsvirksomheder har en stor fordel, fordi vi nemt kan ændre på brikkerne efter behov," forklarer hun.

Se hvor meget omtale jeres konkurrent får

Malene Grouleff kunne aldrig finde på at kalde sig freelancer. Hun driver en virksomhed, og hun anbefaler alle andre selvstændige gøre det samme. Der ligger en benhård signalværdi over for kunderne i at have et firmanavn, et logo, en professionel hjemmeside, kundestatement, kundejulegaver, etc., mener hun.

"Man skal tro så meget på sig selv og det, man gør, at kunderne også tror på det. Jeg er ikke freelancer. Jeg driver en professionel virksomhed og har et kommunikationsbureau, hvor jeg rådgiver teknologi- og robotbranchen," siger hun.

Et samarbejde med en virksomhed begynder ofte med, at Malene Grouleff laver et grundigt stykke research- og analysearbejde af, hvilken type og hvor meget presseomtale, virksomhedens konkurrenter får. Analysen præsenterer hun så for kunden.

"Det er meget slagkraftigt at se en graf over, hvor meget omtale ens egen virksomhed får, og hvor meget konkurrenterne får. Jeg fortæller dem, at den omtale jo ikke kommer af ingenting. Den kommer, fordi man investerer i den," forklarer hun.

Fakta om Malene

- Har siden 2004 drevet Grouleff Kommunikation.
- Hun er Associate Partner i Hughes Communication Inc. i Canada siden 2013.
- Uddannet journalist fra Danmarks Journalisthøjskole i 1998.
- Har tidligere arbejdet som journalist og redaktør på Computerworld og Computerworld Online, som underviser på Danmarks Journalisthøjskole i multimediejournalistik og som journalist i DR P4 Østjylland.
- Gift med socialrådgiver. Har tre børn; en søn på otte år og tvillinger på seks år.

Hvis hun får kunden, laver hun typisk grafen igen efter et års tid. På den måde bliver den værdi, hun har skabt, meget tydelig.

"Det er guld værd for en direktør at kunne vise sin bestyrelse sort på hvidt, at de mange penge til pr er godt givet ud," siger hun.

Tænkt stort og find ud af det

Hendes bedste råd til andre, der vil samme vej som hende og drive enmandsvirksomhed i vækst er:

"Man skal turde tænke stort og tro på sin egen værdi og evne til at løse tingene. Det kan da godt være, at man må bluffe til et kundemøde og sige 'selvfølgelig, det klarer jeg', men så går man jo ud i sit netværk og finder de folk, der kan løse det, hvis det ligger udenfor ens egen ekspertise," forklarer hun.

De fleste af Malene Grouleffs opgaver kommer efterhånden af sig selv fra faste kunder, som hun også ofte har faste, løbende rammeaftaler med. Hendes vigtigste salgskanaler er hendes eksisterende kunder og det professionelle sociale netværksmedie LinkedIn. Hendes opdateringer og blogposts på LinkedIn har bare den seneste måned givet hende henvendelser fra fem nye kunder i robot- og automationsbranchen. Der kommer også nye kunder til, når hendes eksisterende kunder anbefaler hende videre i deres netværk som VL-grupper, bestyrelser, forhandlere og kunder. □

“

Jeg driver ikke et stort bureau, der ruller en firkantet standardskabelon og en kæmpe proces ud. Det orker mine kunder ikke. Jeg lytter mig frem til, hvad der virker for dem

De store virksomheder er ikke altid bedst

Jacob Jacobsen har specialiseret sig i at lede tunge og komplekse projekter for sine kunder. Samtidig underviser han også i kunsten at lede projekter. Hans balance mellem at udøve og undervise er både en stor fordel for kunderne og ham selv.

Collage: Christina Bruun Olsson
Tekst: Signe Tonsberg

At lede store komplicerede projekter med mange aktører, mål, milepæle og deadlines er lidt af en kunst. Den kunst mestrer Jacob Jacobsen, der er uddannet civilingeniør og de sidste fire år har været fuldtids-selvstændig med virksomheden Flecta Consulting, hvor omdrejningspunktet er projektledelse på højt niveau.

Flecta og Jacob Jacobsen har grundlæggende to varer på hylderne: Projektledelse på konsulentbasis og undervisning i projektledelse.

"Jeg trives rigtig godt med både rollen som underviser og projektleder. Det at komme ud i forskellige virksomheder og se og agere i forskellige kulturer og organisatoriske handlemønstre matcher rigtig godt med mine undervisningsopgaver," fortæller Jacob Jacobsen, der har base i Haderslev.

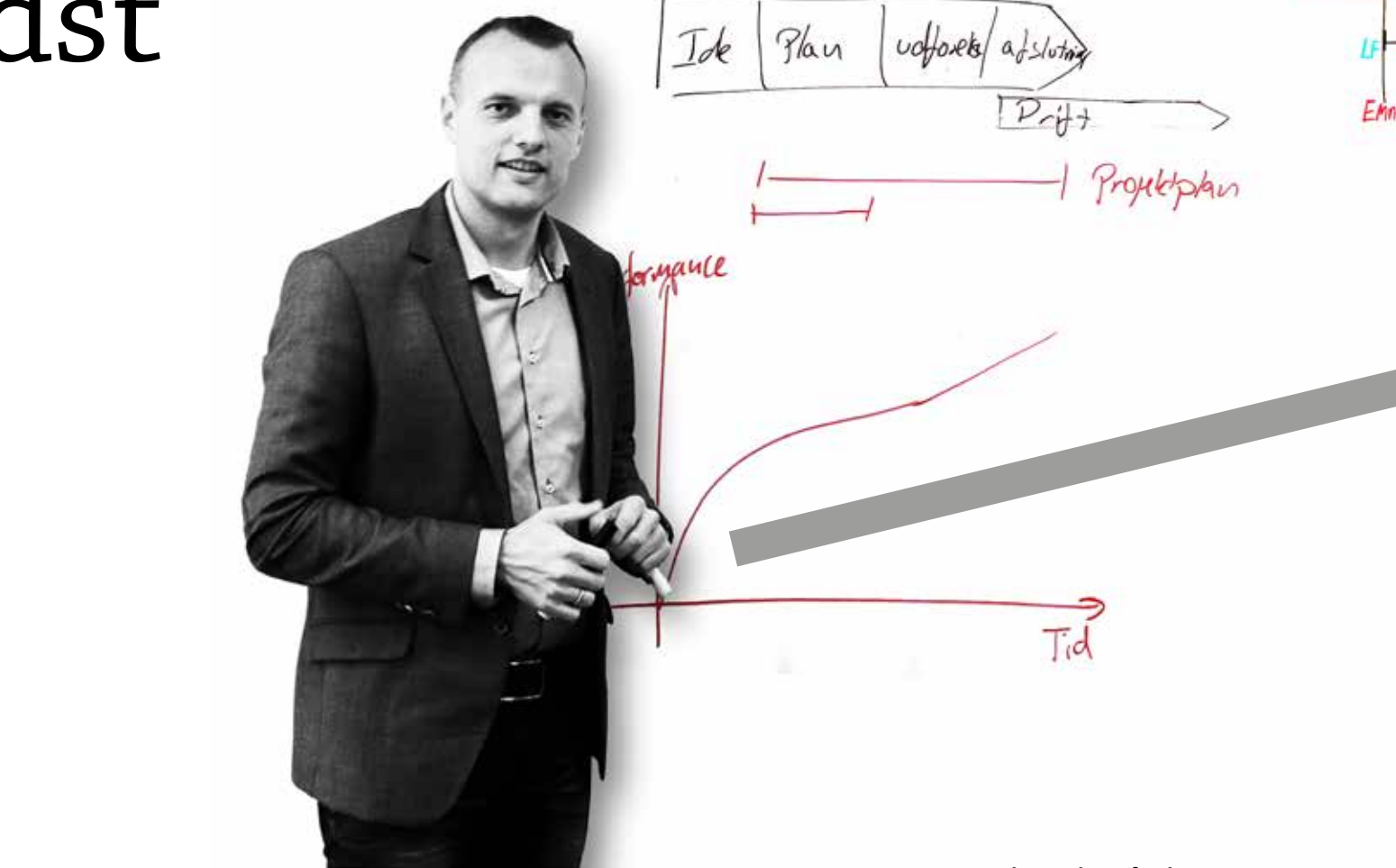
Han oplever, at virksomhederne ofte ser store fordele i at hyre en ekstern projektleder til større og mangefacetterede projekter.

"Som ekstern konsulent er jeg uvildig og kan begå mig både sammen med direktøren og specialisterne. Jeg ser det hele lidt udefra og kan strukturere, definere og omkredse den opgave, der skal løses og skabe enighed om, hvad der skal leveres, hvordan og hvornår," forklarer Jacob Jacobsen, der har specialiseret sig i tunge og komplekse it-projekter.

Stor er ikke altid bedst

Jacob Jacobsen har et veludbygget netværk blandt andre mindre og mellemstore konsulentvirksomheder, som han fx samarbejder med om at udbyde kurser i proces- og projektledelse.

"Jeg holder mange kurser om året, og jeg gør en del ud af, at jeg får de rigtige kompetencer og profiler omkring mig," siger han. Han planlægger, udbyder og afholder sine egne kurser. Til dem hyrer han ofte andre konsulenter og freelancere ind som medundervisere. Det kan være en stor fordel at være en større enhed, der udbyder kurser.



Fakta om Jacob

- Selvstændig ingeniør og projektleder med virksomheden Flecta Consulting i ti år – de sidste fire år på fuld tid.
- Uddannet civilingeniør fra Aalborg Universitet i 2002 og en CBA fra Nottingham Business School. Har netop gennem IDA taget en uddannelse målrettet arbejdet som professionelt bestyrelsesmedlem.
- Tidligere ansat i en række virksomheder herunder Ecco, Chr. Hansen, Siemens Wind Power og IBC Projectmanagement. Han har hele sin karriere beskæftiget sig med proces- og projektledelse især med fokus på komplekse it-projekter.
- Gift og far til to børn.

Jacob Jacobsen har fx oplevet at større offentlige organisationer finder en tryghed i at hyre en større virksomhed eller et stort bureau til en undervisningsopgave frem for et enmandsfirma.

"Jeg har set offentlige institutioner vælge en dobbelt så dyr leverandør, alene fordi de er store og dyre, og fordi der måske er forbundet en tryghed med det. Det er en generel udfordring for mindre virksomheder, og jeg synes egentlig, det er lidt ærgerligt," konstaterer han.

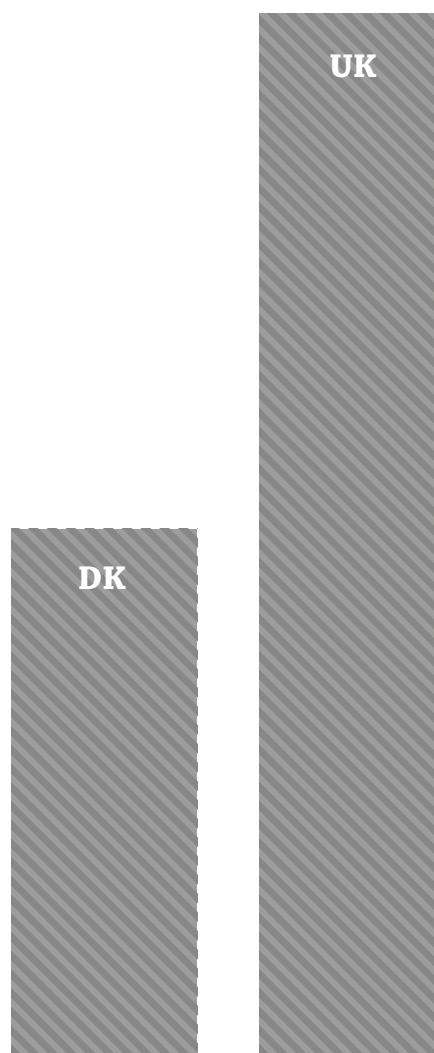
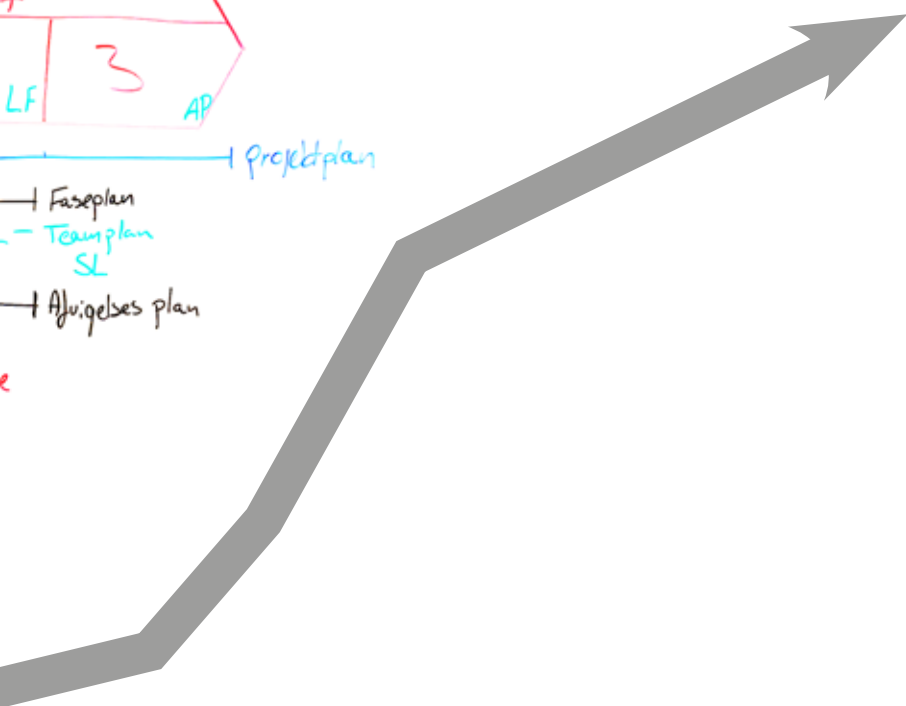
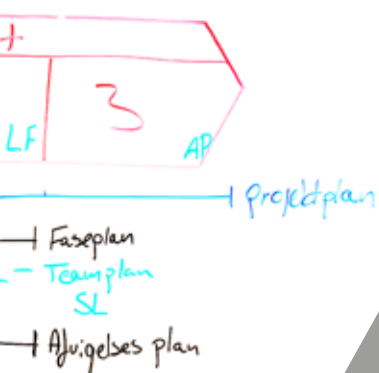
60
undervisningsdage om året

Netværket vokser for hver opgave

Flecta Consulting har øget omsætningen støt hvert år, siden Jacob Jacobsen begyndte som selvstændig.

"Det hænger igen tæt sammen med, at jeg øger mit netværk hvert år. Hver gang jeg har været ude i en virksomhed eller haft et hold på uddannelse, så er de jo en reference, der ofte anbefaler mig videre til andre," forklarer Jacob Jacobsen og tilføjer, at han nok er god til at følge op på de muligheder, han møder. "Hvis en kursist fx siger 'det her kunne mine kolleger have brug for', prøver jeg at gribe bolden og følger måske op senere med en mail eller ringer og spørger 'hvad med dine kolleger?'. Jeg er god til at holde track på de hints, jeg får," siger han.

Så Flecta Consulting har vind i sejlene, men at være en enmandsvirksomhed sætter ind imellem sin naturlige kapacitetsbegrænsning. "Jeg har sagt nej til en del her på det sidste eller henviser til andre. På den måde kan jeg også sortere i opgaverne, så jeg får de opgaver, som er allermost spændende. I starten tog jeg alt ind. I dag oplever jeg, at jeg kan sige meget mere fra og til, så jeg tager de opgaver ind, som er spændende, og som mine kompetencer er målrettet," siger han. Så der er mange grunde til, at han indtil videre har fravalgt ansatte: Opgaverne er meget specialiserede og kunderne efterspørger netop den erfaring og det, Jacob Jacobsen kan. Samtidig ønsker han en letvægtsforretningsmodel med fleksibilitet og frihed og mindst mulig administration.



► En tydelig trend

fortsat fra side 1

Gevinster at hente

Med denne avis vil vi skabe et klarere billede af de nye selvstændige og deres bidrag til og vækstpotentiale i dansk økonomi. Vi vil også gerne inspirere flere til at overveje en karriere og et arbejdsliv som selvstændige. For der er betydelige gevinster at hente for både den enkelte og for samfundet, hvis flere vælger at blive selvstændige.

De selvstændige trives med et arbejdsliv, hvor de i højere grad selv kan bestemme arbejdsmængde og opgaveindhold. Og vores samfund nyder godt af den økonomiske vækst og de job, de skaber.

Lad os derfor sammen skabe bedre vilkår til de nye selvstændige.

7%
selvstændige i DK
14% selvstændige i EU

“ Hver gang jeg har været ude i en virksomhed eller haft et hold på uddannelse, så er de jo en reference, der ofte anbefaler mig videre til andre

Takeaway-projektleder og underviser

Parallelt med konsulentopgaverne som projektleder i praksis har Jacob Jacobsen mere end ti års erfaring med at undervise og holde workshops i proces- og projektledelse. Han er akkrediteret træner i projektledelsesmetoden PRINCE2, som han holder mere end 20 certificeringskurser i om året.

“Kort forklaret, er PRINCE2 en opskrift på, hvordan man gennemfører et projekt fra start til slut,” forklarer han.

Kunderne til kurserne er både virksomheder og offentlige organisationer. Jacob Jacobsen kører både forløb for hele virksomheder eller afdelinger og forløb fra enkeltansatte fra forskellige virksomheder. Han har cirka 60 undervisningsdage om året.

“Når jeg underviser, har jeg mulighed for at

tage de praktiske erfaringer og eksempler fra mine andre opgaver ind i undervisningslokalet. Undervisningen handler om at give folk nogle teorier og værktøjer til at løse praktiske udfordringer. Jeg kan godt lide det personlige perspektiv i at klæde nogle andre mennesker på til at løse nogle opgaver i deres job. Derfor er det rart at have aktuelle eksempler og cases fra virkeligheden,” siger han.

Og det går også den anden vej. Når Jacob Jacobsen er projektleder hos skiftende virksomheder, er en del af opgaven ofte også at klæde virksomhedens fastansatte medarbejdere på med metoder, værktøjer og teorier, så de selv kan køre videre med andre projekter.

Selvom hans undervisningsopgaver ofte kommer i klumper, og han har siddet fast

flere dage om ugen hos sin seneste kunde, lægger han aldrig hele sin arbejdsuge hos samme kunde.

“Nogle kunder har et ønske om, at man er 100 pct. allokeret, men det er ikke mig. Jeg vil gerne være to eller tre dage om ugen det samme sted, men den øvrige tid skal jeg bruge til at holde mine uddannelser og pleje mit netværk. Det er jo også til kundens fordel, så det forstår de fleste.”

Julemandens hjælper

Han har netop afsluttet et mastodontprojekt for en stor legetøjskoncern, hvor han gennem halvandet år har siddet to-tre dage om ugen og hjulpet med at udvikle og implementere et stort it-projekt. Han har været med i hele processen og har skabt overblik over opgaver

i forbindelse med projektet, placeret ansvar, udarbejdet projektplaner og eksekveret dem. “Min rolle var også at bygge bro, koordinere og eventuelt konflikthåndtere mellem kunden og leverandøren af it-systemet,” siger han. En af de store milepæle i projektet var, da det nye lagersystem skulle rulles ud på et kæmpe lager i Polen. Her skulle alle gamle varenumre skiftes ud med nye på det 10.000 kvadratmeter store lager i løbet af en weekend, hvor 140 mennesker arbejdede i skiftet hold. “Det var kulminationen. Det hele var planlagt i en minut-til-minut plan. Vi havde arbejdet med det i en længere periode, kortlagt risikofaktorer og lavet planer for, hvordan eventuelle problemer skulle håndteres. Men da vi først rullede ud, kunne jeg ikke gøre mere. Så jeg stod dér på et kæmpe lager, omgivet af mennesker, der talte polsk og med et lokalt it-system, jeg ikke kunne bruge. Der er noget adrenalin og spænding i kroppen sådan en weekend, og det kan jeg godt lide,” siger han. Missionen lykkedes og titusindvis af legetøjstyper fik nye numre, så legetøjskoncernen var klar til julehandlen. “Dén mandag i Polen var helt dejlig. På en måde havde jeg været med til at være lidt julemand,” siger han med et grin.

Generelt savner Jacob Jacobsen ikke kolleger, det skulle da lige være, når han når en stor milepæl som den weekend på lageret i Polen eller lander en stor kunde eller ordre, som han netop har gjort.

“Så kan jeg godt savne nogen at juble sammen med,” siger han. □



Militærkarriere som springbræt for en god forretning

Det hele startede i forsvaret for Benny Würtz. Den røde tråd i hans arbejdsliv er at kunne se andres forcer. Det brugte han som topchef i DSB, som kommunaldirektør, og det bruger han i dag, hvor han på niende år er selvstændig ledelseskonsulent.

Foto: Jacob Nielsen
Tekst: Signe Tonsberg

Fakta om Benny

- Selvstændig ledelseskonsulent med virksomheden Würtz Extemp ApS siden 2007.
- Startede karrieren i forsvaret, hvorfra han er uddannet officer og var ansat i 19 år fra 1975 til 1994. Senest var han major i Forsvarskommandoens personelplanlægning med ansvar for planlægning for forsvarets 40.000 ansatte.
- Har massiv erfaring med topledelse blandt andet som administrerende direktør for DSB S-tog fra 2002 til 2007, kommunaldirektør i Birkerød Kommune fra 1996 til 2002 og direktør i Solrød Kommune for teknik, miljø, kultur og fritid.
- Forfatter til to bøger om ledelse 'Teenagechefen' og 'Ledelsesudvikling med eksempler fra Forsvaret'.



Benny Würtz har venlige blå øjne, som han gerne kigger andre i øjnene med. Hans cv er en imponerende tour de force i ansvarsfulde lederstillinger: Kommunaldirektør, administrerende direktør og flere officersstillinger i forsvaret. I dag er han på niende år selvstændig med sin egen konsulentvirksomhed Würtz Extemp, der har til huse i overtaget af hans og familiens store villa i Birkerød. Omdrejningspunktet i alt, hvad han laver, er ledelse.

”Mine kunder er meget forskellige og tæller alt fra en døgninstitution og mindre og mellemstore håndværksvirksomheder, som jeg hjælper med at lægge strategi til Carlsberg og andre større koncerner, hvor jeg laver ledelsesudvikling og rådgiver. De vælger mig, fordi jeg kan noget med strategi og ledelse, som går på tværs af fag og sektorer,” forklarer Benny Würtz, der ser det personlige lederskab som nøglen til stort set alt.

Würtz Extemp har flere forskellige varer på hylderne. Grundlæggende ligger opgaverne på tre hovedspor: 1. Han hjælper mennesker i job gennem udviklingsforløb og arbejder med alt fra projekter med nyuddannede til outplacementforløb for afskedigede topchefer, 2. Han tilbyder lederudvikling og lederuddannelse og 3. Han laver strategiudvikling og teambuilding.

Leve af det jeg har i min rygsæk

Benny Würtz stiftede sin virksomhed i 2007 nogle måneder efter, han havde mistet sit job som administrerende direktør i DSB S-tog. Efter at have fået stemplet ’overkvalificeret’

Forsvaret som springbræt

Benny Würtz brugte de første 19 år af sit arbejdsliv i forsvaret, hvor han for første gang trak i uniformen i 1975. Fra begyndelsen var han bevidst om, at han ville gå ledelsesvejen. Han er uddannet ved Officersskolen, var siden underviser på Forsvarsakademiet og major i Forsvarskommandoen med ansvar for personnelplanlægning for forsvarets 40.000 ansatte. Den erfaring blev senere et effektivt springbræt til en lederkarriere i det civile. I 1994 blev han Benny Würtz far til sin første søn, og samtidig stod det klart for ham, at livet i forsvaret, hvor man må vente på, at det bliver ens tur til at blive forfremmet og kan blive omplaceret mellem landsdelene, ikke matchede med det, han ville med sit videre liv. Han søgte ud og blev som 38-årig direktør for en kommunal forvaltning.

”Jeg har aldrig brugt alle de ting, jeg lærte som officer så meget, som da jeg fik job uden for forsvaret. Og det mener jeg. Det unikke ved forsvarets lederuddannelse er, at du kombinerer teori og praksis. Det er også det, jeg selv kan som ledelseskonsulent og rådgiver i dag. Jeg rådgiver ikke ud fra en håndbog i ledelse, men kobler teorierne med eksempler og erfaringer, så det kan bruges i praksis. Jeg tror i høj grad, at det er en af grundene til, at mine kunder vil betale for mine ydelser,” siger han.

Hjælper akademikere i job

Benny Würtz ved godt selv, hvordan det føles ikke at have et job. De erfaringer bruger han i dag i sin forretning.

kan slet ikke sammenlignes med det lys, de har i øjnene, når de går herfra tre måneder senere,” siger han.

Dimittenderne, der fx er ingeniører, cand.mag.’er, cand.scient.pol.’er, begynder og afslutter forløbet med en uges lederuddannelse hos Benny Würtz. Perioden i midten af forløbet er de blandt andet i praktik i en idrætsklub, hvor de arbejder for bestyrelsen med forskellige opgaver for at få noget praktiserfaring. Herefter er de i praktik i syv uger i



Når vi begynder, ser jeg 15-20 unge mennesker, der ikke har det godt med sig selv. Det kan slet ikke sammenlignes med det lys, de har i øjnene, når de går herfra tre måneder senere

små eller mellemstore virksomheder, hvilket giver dem netværk og jobberfaring.

For idrætsklubberne er der klare fordele i at få nogle gode hoveder tilknyttet. Dimittenderne kigger fx på klubbens kommunikation, administration, eller hvordan man modtager børn og forældre. For de unge akademikere er en stor del af øvelsen at indgyde dem selvtilid og give dem noget arbejdsfaring at skrive på cv’et.

viser på ledelsesdelen, men også som mentor. Det betyder, at han har to besøg om ugen, hvor han coacher og sparrer med alle de tilknyttede unge akademikere, mens de er i praktik i klubberne og virksomhederne.

Koncept videre til Jylland

Han bliver tydeligt rørt, når han fortæller om cand.mag.’en i dansk, der skabte et job til sig selv hos et transportfirma og om en kandidat i sports management, der fik job i en stor HR-afdeling. Men det er ikke kun lyset i øjnene på deltagerne, der vidner om succesen. Statistikken er også god. Benny Würtz har gennemført tre hold. Efter tre måneder har henholdsvis 60 pct., 66 pct. og 75 pct. af deltagerne været i job.

Han har lige afsluttet det tredje hold dimittender, og nu ligger han i forhandlinger med nogle jyske jobcentre og lokalafdelinger af DBU, der gerne vil have deres version af konceptet til Jylland. Hvis forløbene udbredes til Jylland, vil han selv varetage ledelseskursusdelen, men han skal finde nogle jyske samarbejdspartnere til at varetage mentorrollen for dimittenderne. ”Det er jo lidt som at skulle aflevere sin baby. På den anden side er jeg stolt af, at konceptet bliver udbredt, og så finder jeg nogen i mit netværk, jeg kan lære op,” siger han.



Benny Würtz har aldrig brugt alle de ting, han lærte i forsvaret så meget, som da han fik job uden for forsvaret.

til flere jobsamtaler blev det sommerferie, og Benny Würtz tog tre uger til USA med sin familie. Og det var på dén tur, at tanken om at gå solo for alvor fik næring.

”Min tese var: Tænk hvis jeg rent faktisk kan leve af det, jeg har i min rygsæk. At jeg kunne sætte den erfaring, jeg havde i system, så jeg kunne få penge for det,” forklarer han. Og sådan blev det. Kort efter hjemkomsten fik han CVR-nummer og gav sig selv titlen som direktør i Würtz Extemp ApS. Det første job var som rådgiver for togproducenten Bombardier, hvor han kørte til Jylland to-tre dage om ugen. Og siden har han stille og roligt arbejdet sin virksomhed op mest med store og tilbagevendende kunder.

”Jeg har vel omkring 30 stykker og så kommer der to-tre nye til om året,” anslår han.

”Jeg kan godt huske, hvordan det var at blive fyret og se sig selv som en overskrift på tekst-tv og se sit billede i tv-avisen. Jeg har mærket sådan et outplacementforløb på min egen krop,” fortæller han.

Benny Würtz’ hjerte har altid banket for idrættens og sportens verden. Han har altid været en ivrig idrætsudøver og sportsentusiast selv, og han bruger tilbagevendende idrætten i sit arbejde. Lige nu er han i gang med et stort projekt, der hedder ’Erhverv Ledelse Idræt’ i samarbejde med DBU København og en række jobcentre. Forløbet varer 13 uger og går kort sagt ud på at give en række nyuddannede jobsøgende akademikere et boost og hjælpe dem med at få et arbejde.

”Når vi begynder, ser jeg 15-20 unge mennesker, der ikke har det godt med sig selv. Det

Elitesoldater og jobsøgere

Men hvad er det så, der sker på de tre måneder, der forandrer? Her trækker Benny Würtz på sine mange år som leder – og også sine erfaringer fra forsvaret.

”Jeg bringer dem først og fremmest i nogle situationer, som jeg ved, de kan klare, men hvor de selv er i tvivl. Jeg bringer dem ud af komfortzonen. Det gør man fx ved at få meget introverte personer til at ringe og spørge på et job. Når de har gjort det nogle gange, så kan de ikke lade være. Det er også den måde, man laver elitesoldater på. Du sætter folk til at gøre ting, som de er i tvivl om, de kan fx gå længere eller spise mindre. Når de har vist, at de kan, er de stærkere næste gang,” forklarer han.

Benny Würtz er ikke kun tilknyttet som under-

Selvom Benny Würtz snart kan lugte tjenestemandspensionen, har han ingen planer om at trække sig tilbage.

”Det er en fantastisk legeplads, jeg har her. Så om fem år er jeg stadig i gang med at lave sjove ting – måske på lidt lavere blus, men det bliver en flydende overgang,” siger han og tænker med gru på den bratte overgang mange af hans tidligere officerskolleger får, når de fylder 60, og fra den ene dag til den anden tvinges til at sige farvel til jobbet.

”Det slipper jeg for. Jeg kan blive ved med at lave det, jeg har lyst til og have noget at stå op til,” siger han. □

Meget mere end en byvandring

Mira Margaritha Cordsen har gjort Ørestads byrum og arkitektur til sin arbejdsplads.

Hun har specialiseret sig i guidede ture i hele Ørestad med sin enmandsvirksomhed Experience Ørestad.

Fakta om Mira

- Stifter og indehaver af Experience Ørestad siden 2012.
- Uddannet cand. comm. i Performance Design og Dansk Sprog og Medier i 2011.
- Har tidligere været foredragsholder og rundviser i Skuespilhuset og guide på kanlrundfarten i København.
- Bor selv i Ørestad, hvor hun har et vidtforbundet netværk.



Foto: Søren Vestermark
Tekst: Signe Tonsberg

Mira Margaritha Cordsen kender stort set hvert eneste vejnavn, betonelement og nyplantede træ i den hurtigvoksende københavnske bydel Ørestad på Amager. Siden 2012 har hun drevet sin egen virksomhed Experience Ørestad, der er specialiseret i guidede ture i området, hvor der hver eneste måned skyder ny arkitektur og nye byggeprojekter op.

Den cand.comm.-uddannede virksomheds-ejer bor selv i Ørestad, og hendes forretning bygger i høj grad på det vidtforbundne netværk, hun har i området. Hun kender dem på biblioteket, på hotellerne, i Amager Naturcenter, og hun har kontakt med massevis af beboere og folk fra bestyrelserne i Bjarke Ingels Bjerget og det ikoniske landsby-i-byen-byggeri 8tallet. Hun har også i to år været projektleder og en central tovholder på den årlige lokale event Ørestad Kulturdage med en lang række arrangementer i bydelen. På samme måde henviser By og Havn, der er det selskab, der står for at udvikle Ørestad og Københavns Havn, løbende kunder til Experience Ørestad.

”Mit netværk er supervigtigt for mig. Jeg har gennem årene stille og roligt fundet sammen med mange af de mange andre, der også gør noget aktivt i eller for Ørestad. Jeg får opgaver via mit netværk, og det åbner mange døre også på mine rundvisninger, fordi jeg kan få lov at komme ind mange steder. Jeg kan nogle gange savne kolleger i mit arbejdsliv, og dér spiller mit netværk også en vigtig rolle som sparringspartnere,” forklarer hun.

Mere end en klassisk byvandring

Hendes ture tager typisk omkring tre timer. ”Ørestad vokser hurtigt. Men på turene er langsomheden vigtig. Det duer ikke at stæse af sted fra sted til sted. Der sker noget, når man giver sig tid, og det er ikke så tit, at man har den langsomhed i byen,” forklarer Mira Margaritha Cordsen, der ønsker, at turene med Experience Ørestad skal kunne mere end en klassisk byvandring. ”Hos mig køber du et oplevelsesdesign. Det er en guidet tur med et koncept, et tema og et budskab, jeg gerne vil have frem. På en klassisk byvandring er der typisk udelukkende fokus på informationer. Folk vil gerne have information, og det får de selvfølgelig også hos mig – men de får også en dybdegående viden om fx byrum og forskellige byggeriers betydning for byen og os,” forklarer hun.

Andres øjne på

Mira Margaritha Cordsen har en drøm om med tiden at tilknytte to-tre andre guider til Experience Ørestad, men som det er nu, løser hun typisk opgaverne alene. Helt alene er hun dog ikke, for hun bruger dagligt sit netværk og søger løbende sparring hos forskellige samarbejdspartnere.

”Det er rart at få andres øjne på det man laver,” konstaterer hun.

Hun har fx et løbende samarbejde med en arkitekt og en visuel kultur-person, der har hjulpet hende med at skabe foto og video om virksomheden. Hun har også flere gange fået sparring og feedback fra en ekspert i

En vis intimitet med 25

Over 120 forskellige kunder har gået og lyttet sig igennem Experience Ørestads guidede ture, siden Mira Margaritha Cordsen slog virksomhedsdøren op for snart fire år siden. I dag tæller kundelisten alt fra kommunale forvaltninger og kunstforeninger til arkitek-



Hos mig køber du et oplevelsesdesign. Det er en guidet tur med et koncept, et tema og et budskab, jeg gerne vil have frem

foredragsteknik, der har været med på hendes ture.

Der skal meget til at leve af at drive turvirksomhed. Lige nu har Mira Margaritha Cordsen 40-50 rundvisninger om året og ville egentlig gerne have flere.

”Jeg vil gerne have en god forretning, som jeg kan leve godt af. Nu har jeg været i gang i over tre år, og det er en opadgående kurve, men der skal en del bearbejde til, før jeg føler, at jeg er i mål. Jeg kan godt se, at jeg er godt på vej, at mine ideer spreder sig, og at folk ringer igen, henviser mig til andre og kommer tilbage. Så det, jeg investerer, kommer stille og roligt tilbage,” konstaterer hun.

turinteresserede grupper af bynørder, ingeniører, gymnasieelever og studerende, der skal have et skud arkitektur og byudvikling. Hun har både en række faste ture på menuen som fx kunstbyvandring, byvandring i forskellige dele af Ørestad og arkitektur high lights i Ørestad, og som noget nyt har hun udvidet repertoiret med en bustur fra Sydhavn til Nordhavn og Ørestad med fokus på byggerier af mange af de danske stjernearkitekter. Ofte skræddersyr Experience Ørestad ture til helt bestemte målgrupper. Nogle er mere nørdede end andre. Fx var der en gruppe japanske turister, der var meget interesserede i byggereglementer.

Arkitektur skal sælges fra gaden

Arkitekturen skal ned fra piedestalen, mener arkitekt Karina Søgaard, der har tegnestue i et butikslokale, så folk bare kan komme ind fra gaden og få arkitekturrådgivning. Og det gør de.



Fakta om Karina

- Arkitekt og partner i arkitektfirmaet Novaform. Har drevet selvstændig virksomhed fra 2008 med speciale i boliger til private. Tilknyttet flere entreprenør-virksomheder, der bygger lavenergi- og passivhuse.
- Uddannet arkitekt fra Kunstakademiets Arkitektskole i 2006.
- Tidligere tilknyttet flere tegnestuer og designvirksomheder.



Som arkitekt bliver man hurtigt for meget projektleder og administrator, hvis man ansætter andre arkitekter, mener Karina Søgaard. Det vil hun gerne undgå.

Foto: Frederikke Heiberg, Jens Alkjær
Tekst: Signe Tonsberg

Foran københavnerbutiksvinduet i Nansensgade står et isskilt. Der er ikke Magnum og Kæmpe Læske, men derimod arkitektur på menuen. Inde bag butiksruden sidder arkitekt Karina Søgaard og hendes tre partnere i tegnestuen Novaform.

”Jeg har altid gerne villet lave arkitektur i øjenhøjde og gøre det mere tilgængelig for private. Alle dem, der skal noget med deres boliger, skal vide, hvor de skal gå hen. Arkitekturhjælp for private skal være ligesom detailhandlen. Man skal kunne gå ind i en butik og snuse og tale med en arkitekt,” siger Karina Søgaard.

Men sådan har kulturen ikke været. Indtil nu. ”Folk ringer typisk ikke på hos Lundgaard & Tranberg eller Dorte Mandrups tegnestue og siger ’Jeg skal have bygget et parcelhus på Amager. Kan du hjælpe mig?’. Men det burde de jo egentlig. Jeg vil gerne tage den høje hat af arkitekterne og gøre os mere åbne og tilgængelige i gadeplan,” siger hun.

Arkitekten på gaden

Derfor er der direkte adgang og fuldstændig gennemsigtige priser hos Karina Søgaard og Novaform, der er specialiseret i nybyggede boliger og sommerhuse for private.

Hendes drøm er, at der kommer arkitekturbutikker på gadehjørner i alle danske byer.

”Mange arkitekter føler sig som kunstnere og vil gerne opdages. Jeg mener, vi skal kommunikere, hvad vi kan, og hvad det koster. Der er måske en fornemmelse af, at det nedgør vores kunstneriske evner, men det synes jeg ikke. Tværtimod,” siger hun.

Det sker mange gange om ugen, at folk kommer ind fra gaden til arkitekterne, og tit ender det med, at der falder en opgave af. En ejerforening længere nede af Nansensgade havde fx gået forbi skiltet og kom ned og tog en snak. Det er nu endt med, at tegnestuen har fået opgaven med, at renovere ejendommen. Den slags eksempler er der flere af. Karina Søgaard anslår, at cirka 10 pct. af tegnestuens omsætning kan føres tilbage til kunder, der er kommet ind fra gaden.

Artiklen fortsætter på side 16 ▷

Jeg får opgaver via mit netværk, og det åbner mange døre også på mine rundvisninger, fordi jeg kan få lov at komme ind mange steder, fortæller Mira Margaritha Cordsen.

Men uanset tur og målgruppe er der ingen megafon i hånden på Mira Margaritha Cordsen. Hun tager max. 25 personer med på turene. Men hvorfor ikke alliere sig med højtalere og hørebøffer eller leje sig ind i en stor foredragssal og lukke op for større flokke?

”25 mennesker sikrer en vis form for intimitet. Mine rundvisninger bruger byrummet som levende slides. Det er vigtigt at være i byen, så man mærker forholdet mellem by og natur, sanser årtiderne og kan stoppe op, hvor man er nysgerrig. Rumfornemmelsen og det, at man mærker sin egen krop i forhold til byggeriet og omgivelserne, er afgørende for oplevelsen. Og så skal der være plads til, at alle kan stille mig spørgsmål,” forklarer hun.

Zonen for tilvalg og fravalg

Hun stiftede virksomheden som næsten nyuddannet, fordi hun var stærkt motiveret af at skabe sit eget arbejdsliv. Og det er hun stadig.

”Vi har et lønmodtagersamfund i Danmark. Jeg føler ofte, at det, jeg gør, lidt er et op-rør mod lønmodtagerkulturen. Jeg kan godt lide, at jeg opererer i en zone, hvor jeg kan til- og fravælge opgaver og kombinere mine faste ture med konsulent- og skriveopgaver. Men det er også en arbejdsform, som er angstprovokerende, fordi man jo aldrig er garanteret opgaver,” siger hun. Der er da også perioder, hvor hun tænker, at nu er det

Artiklen fortsætter på side 14 ▷



▷ Meget mere end byvandring

fortsat fra side 13

tid til at finde sig et klassisk lønmodtagerjob. Men hun kommer aldrig videre end til jobannoncerne.

”Det kan godt være, at det lyder snobbet, men når jeg så kigger på de lønmodtagerjob, der er, så er der ingen stillinger, hvor jeg kan få opfyldt de behov, jeg har for både at komme i dybden, være medbestemmende og få sjove nye ideer, som jeg kan rykke på hurtigt,” siger hun.

Grøn turisme vil rykke

Hun oplever, at markedet for guidede ture lige nu er i vækst. Der er både et stort segment af arkitekturinteresserede private, foreninger, virksomheder og organisationer og en voksende gruppe af turister. Mira Margaritha Cordsen har rigtig godt fat i både private og virksomheder, og hendes mål er at få endnu mere tag i turisterne – især det hun kalder green turism-segmentet. De mennesker, der gerne vil opleve København og i særdeleshed Ørestads unikke kombination af storby og landsby tæt på natur og re-kreative områder.

“

Jeg kunne godt tænke mig at sætte fokus på alle de historier, der gemmer sig i byen

”Der kommer rigtig mange turister til København, som er arkitekturinteresserede og interesserede i bæredygtighed og grøn omstilling. Dem ser jeg som mit nye segment,” siger hun.

Det er fx krydstogsturister og mennesker, som er i hovedstaden i forbindelse med konferencer og store kongresser, som hun gerne vil være synlig overfor.

”Hvis man er til konference, er der typisk en dag i programmet, hvor der er tid til at komme ud og opleve København. Alle de mennesker ser jeg som et væsentligt nyt segment for mig, og dem arbejder jeg på at få fat i gennem forskellige samarbejdsmuligheder,” siger hun.

Senest har hun vist en stor gruppe fra Hong Kong rundt, som var meget interesseret i green living.



Overskud og con amore

Endnu står der ikke hundredetusindvis af kroner på kontoen. Til gengæld har Mira Margaritha Cordsen masser af ideer, og Experience Ørestad er stadig en ung virksomhed, der er på vej. Lige nu forhandler hun blandt andet med et stort museum om at være konsulent på en udstilling med fokus på Ørestad, og så drømmer hun om at få Royal Arena, som er en ny kæmpearena, der er under opførelse i Ørestad, som kunde. "Om fem år er Experience Ørestad stadig en turvirksomhed med et godt og specialiseret udvalg af guidede ture og foredrag om by-

Mira Margaritha Cordsen har rigtig godt fat i både private og virksomheder. Hun oplever, at markedet for guidede ture lige nu er i vækst. Der er både et stort segment af arkitekturinteresserede private, foreninger, virksomheder og organisationer og en voksende gruppe af turister. Uanset tur og målgrupper bruger Mira Margaritha Cordsen ikke megafon. Hun tager max. 25 personer med på turene, for at sikre intimiteten.

max. 25
personer pr. rundvisning

40-50
rundvisninger om året

udvikling og arkitektur i Ørestad, men også i resten af København, som jeg mere og mere inddrager i mine rundvisninger. Forhåbentligt giver firmaet til den tid så meget overskud, så jeg kan fortsætte med mine forskellige con amore-projekter," siger hun.

Et af drømmeprojekterne er at lave en byvandrerfestival, der dækker alle kvarterer i København med et stort program, hvor alle de forskellige byvandrerudbydere kan deltage.

"Jeg kunne godt tænke mig at sætte fokus på alle de historier, der gemmer sig i byen – og på alle de folk som mig, der formidler dem.

Vi er jo mange med en akademisk uddannelse i fx historie, visuel kultur eller arkitektur, der holder dybt specialiserede foredrag og guidede ture i København, der er meget mere end byvandrer," siger hun. □

▷ **Akitektur skal sælges fra gaden**
fortsat fra side 13

En plus en giver mange

Karina Søgaard har været selvstændig siden 2008. Hun knoklede igennem for at få sin forretning på skinner og kørte sololøb med en stigende kundekreds gennem nogle år – men hele tiden med lyst til at arbejde sammen med en ligeværdig partner. I 2014 gik hun sammen med to arkitektkolleger om tegnestuen Novaform. I dag består Novaform foruden Karina Søgaard af tre andre selvstændige partnere, der alle er arkitekter. ”Jeg tror på, at 1+1 giver mange. Det giver god synergi at sidde sammen. Når en opgave driller, kan man kaste den over på den anden side af bordet, og så sker der noget magisk,” siger hun.

Virksomheden omsætter for cirka en million kroner pr. partner om året, men har ingen planer om at ekspandere med ansatte.

”Der skal ikke ret meget til, før man som arkitekt mere bliver projektleder eller administrator. Det vil vi gerne undgå,” siger Karina Søgaard.

Når æstetik og teknik danser tango

Karina Søgaard har mange faste samarbejdspartnere i sin forretning fx flere entreprenører, der bygger lavenergi- og passivhuse – det vil sige huse med ekstremt lavt energiforbrug. En af virksomhederne, hun samarbejder fast med, er Future House, der har specialiseret sig i byggeri af passivhuse. Kombinationen mellem Karina Søgaards kreative arkitektblik og entreprenørens flair for håndværk, byggeri og tekniske detaljer er optimal.

”Som team har vi både viden om alt fra tal, teknik og optimering til former, farver og lysindfald. Det er en god kombination, som giver mening for familierne, der bygger hus,” forklarer Karina Søgaard.

Hun oplever, at markedet for individuelle arkitekttegnede boliger og renovering er i vækst. ”Det er et sultent marked. Både private og business-to-business kunder vil gerne skille sig ud fra deres typehus-konkurrenter. Byggefirmaerne brander sig også i stigende grad på at have arkitekter som os med på opgaverne,” forklarer hun.

Frie fugle og blyanten i hånden

Et øjebliksbillede af Karina Søgaards skrivebord og kalender viser, er hun lige nu er i gang med tre lavenergi huse og tre sommerhuse. Hun har typisk gang i 10-20 projekter ad gangen, som er i vidt forskellige faser. Nogle er på skitsestadiet, nogle venter på myndighedsgodkendelser og andre er i forskellige faser af byggeprocessen.

Mængden af ordrer og opgaver vokser, og hun og tegnestuen bruger derfor løbende freelancearbejdskraft i form af løst tilknyttede arkitekter. Omkring ti pct. af omsætningen går til aflønning af freelancearbejdskraft, og Karina Søgaard anslår, at omfanget vil stige. Freelancerne sidder typisk også på tegnestuen.

”Vi har kig på et andet butikslokale, hvor vi kan sidde ti mennesker. Det er vigtigt at sidde sammen. Det gør det nemmere at snakke om pro-

jekterne og følge med i flowet i opgaverne.” Men ikke alt kan lægges ud til freelancere. For Karina Søgaard er det vigtigt selv at være den, der tegner husene.

”Jeg kan godt lide selv at have blyanten i hånden og selv tegne projekterne og have dialogen med kunderne. Jeg tegner på et projekt, til det er så godt, at jeg bliver jaloux på det og

“

Jeg kan godt lide selv at have blyanten i hånden og selv tegne projekterne og have dialogen med kunderne. Jeg tegner på et projekt, til det er så godt, at jeg bliver jaloux på det og selv har lyst til at bygge det og bo der. Sådan skal jeg have det med mine produkter

selv har lyst til at bygge det og bo der. Sådan skal jeg have det med mine produkter.”

Til gengæld er der andre dele af processen, det er oplagt at uddelegere til freelancere i travle tider. Det kan være gennemlæsning af lokalplaner, kontakt med myndigheder, etc.

”Som min mand, der er selvstændig kok, siger: Der er ingen, der kan smage, hvem der vasker op, men man kan godt smage, hvem der har stegt bøffen færdig,” siger Karina Søgaard.

“

Arkitekturhjælp for private skal være ligesom detailhandlen. Man skal kunne gå ind i en butik og snuse og tale med en arkitekt



Karina Søgaard har haft visionen om arkitektur i gadeplan siden studietiden.

Turbulent start

Hun er uddannet arkitekt i 2006 og efter at have suget erfaring til sig i to job, tog hun springet og stiftede sin egen enkeltmandsvirksomhed i 2008. Det var ikke en svær beslutning. Visionen om arkitektur i gadeplan har hun haft siden studietiden, og så kommer hun fra et hjem, hvor man springer ud i

siddet hver morgen og kigget ud af vinduet og forestillet mig, hvordan det ville være at sætte nøglen i døren til arkitektbutikken.”

Instant arkitekturhjælp: Den høje hat af

Det ved hun i dag. Et af koncepterne, hun har udviklet til butikken, hedder ’instant arkitekturhjælp’. Det er en effektiv måde at smi-

ting, man brænder for. Hendes far startede fx sin egen friskole i 1980’erne. På det tidspunkt, hvor Karina Søgaard gik selvstændig, var det lavkonjunkturtider og mange tegnestuer fyrede i flæng. Men hun var fuld af gåpå-mod og fik hurtigt gode lokaler og en stor kunde, som hun knoklede for. Men så ramte krisen. Indenfor den samme uge gik udlejeren af hendes erhvervslejemål konkurs, og den bygherre, der var hendes store kunde, fik en blodprop og døde.

”Mandag var jeg til bygherrens begravelse, tirsdag tømte jeg mine lokaler. Pludselig havde jeg ingenting og stod med en ejerlejlighed og min søn, som jeg var alene med. Jeg var i chok, for jeg havde jo haft en god butik kørende,” fortæller hun.

Hun ringede til sit fagforbund, hvor en rådgiver sagde noget, som hun stadig husker.

”Han sagde for det første, at det, der var sket i min virksomhed, ikke havde noget med min faglighed og forretning at gøre. Og for det andet måtte en konkurs og et dødsfald indenfor det første halve år af en virksomheds levetid betyde, at der statistisk ikke kunne være flere uheld tilbage til dét CVR-nummer. Begge dele var rigtig rare at holde fast i,” siger hun.

Men det var noget af en kæberasler både personligt og økonomisk. Efter nogle måneder i tænkeboks besluttede hun sig for at trods chok og gæld og komme igen.

”Jeg var ikke var færdig med at prøve min forretningside af. Jeg havde jo ikke fået testet, om det virkede. Så det var op på hesten igen. Hvis jeg havde givet op og søgt et fast job, så tror jeg, at jeg resten af livet ville have

de den elitære arkitektkappe og komme i øjenhøjde med folk. Både prisen og ydelsen er helt gennemsigtig. For 2.500 kroner inklusiv moms får man halvanden times kvalificeret input fra og sparring med arkitekten. Det kan fx være, at man skal bygge nyt eller bygge om og gerne vil høre, hvilke muligheder arkitekten ser. Karina Søgaard var fx for nylig ude hos en familie på Vesterbro, der havde for lidt plads og ikke vidste, om de skulle kigge efter en anden bolig eller bygge om.

”De havde en klassisk københavnerlejlighed med en lang gang og et par store stuer og børneværelse. Jeg kunne hurtigt se, at væggen til køkkenet ikke var bærende og foreslog, at de fjernede den væg mellem køkken og gang, så de inddrog gangarealet og kunne lave et lille køkken til et større spisekøkken,” fortæller Karina Søgaard. Og sådan blev det. De 2.500 kroner til instant arkitekturhjælp sparede familien for et boligsalg og en flytning.

Ikke en skam at have en forretningside

I dag holder Karina Søgaard selv kurser i at starte selvstændig virksomhed. Hun peger på, at der er mange benspænd, når man fx som arkitekt gerne vil have foden under eget skrivebord. Der er for mange gråzoner, og dagpengesystemet er ikke indrettet på iværksætterne.

”Nogle får dagpenge i opstartsfasen, men dagpenge er jo ikke iværksætterydelse. Der burde være en måde at gøre det på, så det ikke skal være lyssky og skammeligt at have en forretningside og have brug for en smule støtte til at komme i gang,” siger Karina Sø-

gaard, der har masser af ideer til, hvordan man kan gøre det nemmere at være selvstændig fx ved at differentiere i moms, sætte prisen på godkendelser lavere, hvis man har en arkitekt på sit projekt og gøre det nemmere at have mennesker i løntilskud og praktik.

”Hvorfor ikke knytte studerende eller nyuddannede langt tættere til små selvstændige? Det er en win-win-situation. Jeg havde fx en arkitekt i løntilskud, som fik en masse erfaringer på cv’et, der gjorde, at hun kunne gå ud og få et job,” siger hun. □

Zoomer ind på nye behov

Jon Rytter underviser og laver film for virksomheder og organisationer. Han rådgiver, idéudvikler og sparrer ofte med kunderne før de ved, hvad de har brug for.

Foto: Per Østerlund, Mulugeta Wolde, Sidsel Rytter Løschenkohl
Tekst: Signe Tonsberg

I et af Europakommissionens mødelokaler i Bruxelles rømmer Jon Rytter sig. Han har lige lyttet til repræsentanter fra fem forskellige lande med hver deres mening om, hvordan en film om deres fælles verdensomspændende vandprojekter skal skrues sammen. Der er deadline på filmen om en måned. Jon Rytter er en erfaren producer, og han får overtalt de mange repræsentanter til at droppe uenighederne og detailstyringen og give ham frie hænder til at lave filmen, som skal lanceres på deres verdenskonference. ”Jeg tog til Namibia i en uge og skød det materiale, der var brug for. På grund af tidspresset, var der ikke tid til at lave et egentligt manus. Jeg lavede filmen på ryggraden og erfaringen,” fortæller Jon Rytter, der blev



Fakta om Jon

- Selvstændig producer, instruktør, fotograf og klipper med Danish Media ApS siden 2006. Han producerer film og video for organisationer og virksomheder ofte inden for temaerne sundhed, sygdom og naturvidenskab og har i stigende grad opgaver som rådgiver og underviser.
- Uddannet journalist fra Danmarks Journalisthøjskole i 2002. Uddannet lydtekniker hos DR samt fotograf og klipper via kurser på Den Danske Filmskole og i USA.
- Tidligere ansat i DR gennem 22 år i en lang række forskellige afdelinger og funktioner som blandt andet producer, tilrettelægger, tekstforfatter, fotograf, lydtekniker og journalist.

Jon Rytter har i perioder rigtig meget at lave og bruger derfor andre selvstændige til at løse dele af sine opgaver.

færdig med filmen til tiden og versioneret til fire sprog. Kunden var glad, og filmen var så god, at den efterfølgende vandt en sølvmedalje på en international dokumentarfilmfestival.

”Det er jeg selvfølgelig stolt af, men jeg fremhæver det her, fordi mange projekter bliver talt og projektledet ihjel. Af og til må man bare rykke,” siger Jon Rytter, der har arbejdet med lyd og billeder hele sit arbejdsliv – først over 20 år i DR og så små ti år som selvstændig med virksomheden Danish Media.

Et gladere menneske

Jon Rytter kan lave alle dele af en filmproduktion selv – fra manus over optagelser og lyd til klipping og speak, men han har i perioder

Artiklen fortsætter på side 19 ▷



For mig er frihed også at have
mindst et års løn på kontoen,
så det prioriterer jeg

Mange projekter bliver talt og
projektledet ihjel. Af og til må
man bare rykke, siger Jon Rytter.

► Zoomer ind på nye behov

fortsat fra side 17

rigtig meget at lave og bruger derfor en række andre selvstændige til at løse dele af sine opgaver. Fx har han en fast fotograf, nogle klippere, grafikere og et korps på omkring 10 forskellige professionelle speakere, som han løbende bruger. Han bruger mellem 100.000-200.000 kroner om året på det.

som Fynske og Nordjyske Medier til Novo, DSB og forskellige mindre virksomheder. Næste skridt er kurser i video med smartphone for ikke-kommunikationsuddannede, afslører han.

"Alle har brug for at formidle, og video er et stærkt medie. Det kunne fx være, at et rengøringsfirma vil lave instruktionsvideoer til ansatte, som ikke taler så godt dansk," forklarer han.



Jon Rytter har aldrig fortrudt, at han blev selvstændig. Han værdsætter den udstrakte grad af frihed han har – både for sig selv og sin familie, der tæller fire halv- og helvoksne børn.

"Jeg er blevet et meget gladere menneske, end da jeg var ansat. Og i de perioder jeg arbejder hjemme, er jeg meget mere til stede i min familie end før," konstaterer han.

Ofte arbejder han rigtig meget, men han er så til gengæld god til at holde fri, når der er mulighed for det. Mange af hans projekter løber over et helt år, og det giver fleksibilitet.

"Det giver en kæmpe stor frihed selv at kunne bestemme hvornår og hvor, man vil lægge arbejdet. I sommerferien tog jeg fx otte uger i sommerhus. To-tre af dem brugte jeg på at klippe film på min bærbare, men det er noget helt andet at sidde i sit sommerhus end på et kontor og arbejde."

Alle vil lave video med telefonen

Sidste år udviklede Jon Rytter et nyt forretningsområde: Intensive kurser for kommunikationsfolk i at lave video med deres smartphone.

"Det begyndte egentlig ved et tilfælde. En af mine kunder spurgte, om jeg ikke kunne stykke en masterclass sammen til kommunikationsafdelingen om at lave video med sin smartphone," siger han.

Kurserne er siden blevet så stort et hit, at han har holdt mellem fem-seks kurser om måneden. Det er typisk kurser internt i virksomheder fx for hele kommunikationsafdelinger, men også kurser for enkeltpersoner. Kunderne tæller alt fra medievirksomheder

Han er mange gange blevet spurgt, om han ikke hiver tæppet væk under sin egen forretning ved at lære alle og enhver at producere video med deres telefon. Tværtimod, er svaret. "For jeg er ham, der kommer hver tredje måned og producerer professionelle og lækre videoer, og så kan de selv lave dag-til-dag-opgaverne. Jeg har i hvert fald ikke oplevet nedgang i mine ordrer. Faktisk det modsatte, for når jeg holder kurser, lærer jeg en masse mennesker at kende, mit netværk bliver udvidet, og det genererer flere opgaver."

Friheden ligger også i pengetanken

En af fordelene ved at være selvstændig er, at man selv bestemmer over sin tid. For nogle år siden besluttede Jon Rytter fx selv at bygge et stort sommerhus til familien helt fra bunden. I den periode prioriterede han at bygge tre-fire dage om ugen.

"Det var fantastisk, for det var det, jeg ville," konstaterer han.

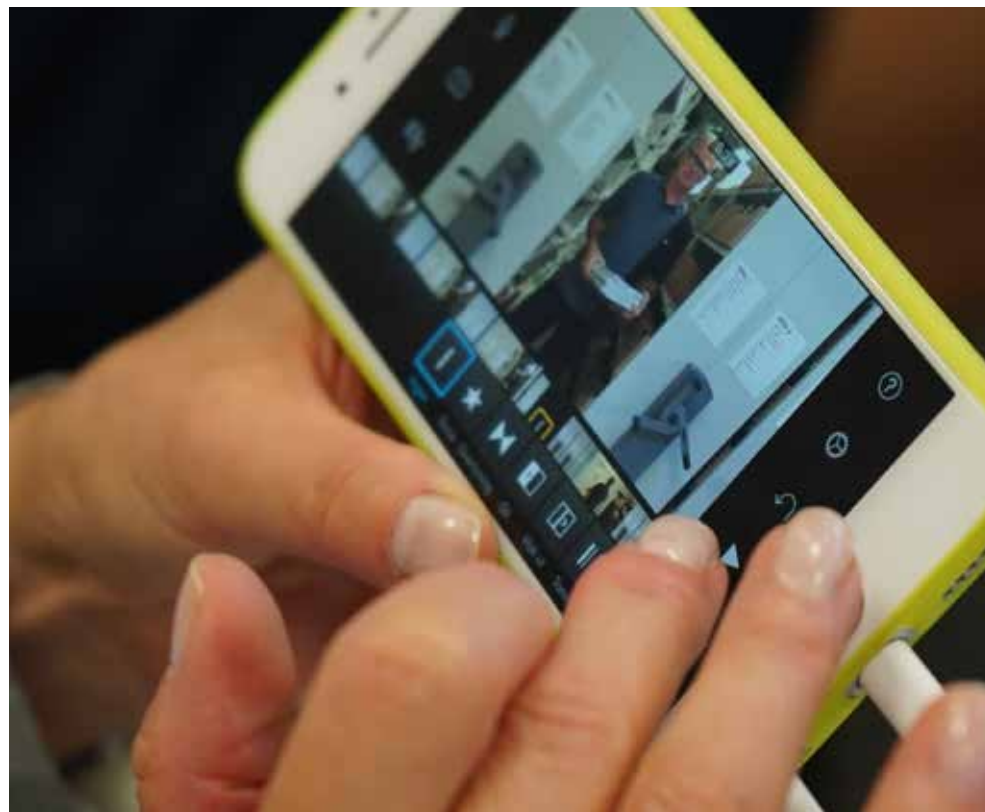
I kroner og øre faldt hans omsætning med en tredjedel året efter sommerhusbyggeriet, så projektet udløste på den måde et stykke genopbygningsarbejde af forretningen. I dag omsætter han igen som før byggeriet og mere til. Men selvom omsætningen stiger, har han de sidste år skåret ned på sin egen løn for at spare mere op til dårlige tider med mindre gang i ordrebogen. En lille pengetank sikrer ro i maven.

"Jeg har valgt at leve for en løn, der vel svarer til en nyuddannet skolelærer i et års tid. Jeg har helt bevidst skruet ned for at kunne lægge nogle flere penge i min egen lille von And-pengetank. Det betyder, at der i nu står

en god sjat penge på kontoen. For mig er frihed også at have mindst et års løn på kontoen, så det prioriterer jeg," siger han.

Fra stresshund til fri fugl

Før Jon Rytter blev selvstændig, var han ansat 22 år i DR, hvor der stod rigtig mange forskellige titler og kanaler på hans skiftende visitkort: Producer, tilrettelægger, journalist, lydtekniker og meget andet. Men det var



egentlig aldrig meningen, at han skulle være i DR hele sit arbejdsliv.

"Jeg tror, jeg havde lyst til at blive selvstændig i ti år, før jeg rent faktisk tog skridtet. Jeg var alenefar dengang, så hele usikkerheden ved at slippe den trygge løncheck holdt mig tilbage," fortæller han.

Løbende omstruktureringer i DR betød, at Jon Rytter på et tidspunkt blev fyret, så genansat og til sidst fandt sig selv siddende i et job med alt for mange bolde i luften. Han gik ned med stress – med et brag og var sygemeldt i flere måneder.

"Jeg var virkelig helt nede og bide i gulvtæppet, men det satte også noget på plads: At man altså i virkeligheden ikke er så sikker som lønmodtager, at man kan fyres eller brænde ud," siger han.

Dét gjorde udslaget. Jon Rytter sagde op, fik et CVR-nummer og tog på sin første opgave som selvstændig. Kunden var Vestas, og opgaven var at rejse rundt i verden og filme testimonials med deres kunder. Siden er opgaver i udlandet blevet en stor del af i Jon Rytters butik. På hans kontor hænger et kæmpe verdenskort med rigtig mange nåle i. Han har rejst i over 50 lande.

"Jeg har rejst virkelig meget, produceret og undervist i udlandet, og det har været sjovt at arbejde alle de eksotiske steder," siger han. Især i Afrika sidder nålene tæt. Her har han de sidste ti år lavet rigtig mange film og undervist i radio- og tv-produktion for forskellige NGO'er og internationale organisationer som FN, International Media Support og Danicom. Det har i perioder gjort Sydsudan, Zambia, Tanzania og Egypten til hans arbejdspladser.

En plads i maskinrummet

I dag er Jon Rytter 52 år, og hovedparten af opgaverne ligger i Danmark. Han gør sig løbende tanker om, hvordan han og hans arbejdsliv skal udvikle sig. Fx er der nogle opgaver, som han vil skrue ned for.

"Jeg har lavet meget strabadserende oneman-ting i Namibia og Etiopien. Det har været fedt, men alting har sin tid. Jeg kan ikke se mig selv klatre op af en bjergside og skide

Jon Rytter har udviklet et nyt koncept. Intensive kurser for kommunikationsfolk i at lave video med deres smartphones.

i et hul som 60-årig. Det kan jeg ikke, og det vil jeg ikke. Og derfor toner jeg også mine opgaver. Jeg får flere og flere undervisningsopgaver, og det vil nok stige endnu mere de næste ti år," siger Jon Rytter.

Han mærker også en glidning i typen af opgaver, der tikker ind hos ham. Der er smartphone-kurserne, men der kommer også flere strategiske rådgivningsopgaver.

"Jeg har helt klart rykket mig fra udelukkende at producere til at være meget mere med i maskinrummet hos mine kunder. Det giver også et langt bedre produkt. Jeg sidder tit med og idéudvikler og sparrer med virksomheder, inden de har formuleret, hvad det er, de har brug for," siger Jon Rytter.

Det betyder indimellem, at han er med til at spille sig selv af banen, for måske har virksomheden egentlig ikke brug for en film, men et e-læringsprogram eller noget andet. "Jeg vil gerne hjælpe kunden, så de får den løsning, de har brug for. Jeg kunne aldrig drømme om at forsøge at rådgive dem til at købe noget hos mig, som de ikke har brug for. Jeg bliver aldrig en 'Sælger-Helge på brede fælge'. Det er slet ikke mig," siger han. I det hele taget er nye udfordringer god benzín for Jon Rytter.

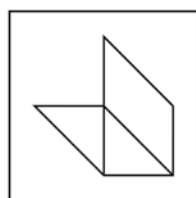
"Hvis en af mine kunder ringer og skal bruge noget, jeg ikke har prøvet at lave før, synes jeg, det er fedt. Det er meget sjovere end at lave det samme som sidste år. Jeg har brug for at genopfinde mig selv ret tit," siger han. □

Akademikerne er en paraply-organisation for 25 faglige organisationer, der organiserer akademisk uddannede i Danmark.

Akademikerne arbejder sammen med medlemsorganisationerne for sikre et attraktivt akademisk arbejdsmarked og øge akademikerens indflydelse i samfundet.



AKADEMIKERNES
ambitiøse AKASSE



Bibliotekarforbundet
Forbundet for
informationsspecialister
og kulturformidlere

