

Netværk: Udnyt eksterne kompetencer



RESUMÉ

Du indgår formentlig i mange forskellige slags netværk, men måske tænker du ikke altid på det forretningsmæssige udbytte, du kan få ud af dem. Som ejer af en SMV er et netværk dog en glimrende kilde til sparring og eksterne kompetencer, der kan tilføres til din virksomhed. Måske mangler du mangfoldige kompetencer hos dine medarbejdere, måske har du slet ikke nogen medarbejdere eller måske anerkender du blot, at en virksomhed af din størrelse ikke har mulighed for at kunne det hele. Se dit eget netværk igennem ved brug af LinkedIns trækfil og/eller betal et kontingent for adgang til mere professionelle, mindre sociale netværk.

Alle er del af et netværk

Vi fødes i et netværk, nemlig familien, og danner gennem hele livet netværk igennem institutioner (f.eks. skole og uddannelse), fritidsaktiviteter, vores arbejdsplads, folkvimøder i forbindelse med vores arbejde, m.m. Det synes således at være en form for betingelse, at der er en strukturel konstruktion eller et (socialt) miljø, for at vi møder andre mennesker, hvori de personlige relationer herefter omdannes til bekendte, venner, kollegaer, osv. Vi bevæger os altså fra en konstruktion til en relation.

Hvis du er i tvivl, så tænk bare på sidste gang, du havde første arbejdsdag på en ny arbejdsplads. Du genkender sikkert forløbet om, at du i løbet af 1-2 uger smutter til frokost med de samme og sidder det samme sted. I taler sikkert også om de samme emner, og med tiden vil du foretage nogle enten bevidste eller ubevidste valg omkring gruppen, du indgår i, og til sidst indgår du i en fast gruppe eller et mininetværk. Gruppen som helhed interagerer måske med andre grupper på arbejdspladsen, mens andre slet ikke kommer i betragtning. Og en gang imellem smutter du lige til en 1-1 frokost med en anden person fra en anden gruppe. Kort sagt: netværk er en helt essentiel del af vores liv, og vi indgår alle i netværk, om end vi næppe tillægger dem alle eksplicit værdi eller direkte tanker dagligt.

I 1990'erne skete der noget...

Lige nu, imens du læser denne artikel, indgår du også i et netværk, nemlig internettet. Hvis du er over 30 år, er du nok bevidst om, at internettet ikke altid har været der, og det som bekendt er et netværk med nærmest uanede muligheder, som vi ikke kunne forestille os at være foruden i dag (bare det kører "langsomt" bliver vi utålmodige). Internettet har, som vi kender det i dag, gjort det muligt at have digitale netværk, hvilket indebærer, at vi kan skabe netværk, hvor vi ikke nødvendigvis fysisk har mødt personerne, som indgår i netværket. Med smartphonens udbredelse de seneste 10 år, er det tilmed blevet således, at vi har "hele" verden i lommen konstant. Det åbner selvsagt helt nye muligheder, at vi nu kan kontakte et andet menneske, der måske befinder sig på den anden side af jorden. Men om end vi er blevet meget digitale, foretrækker de fleste af os nok at kunne se folk i øjnene, i hvert fald folk som vi påtænker at lave forretning med. Eller sagt med andre ord: det digitale miljø kan lette processerne, men det kan endnu ikke erstatte vores opfattelse igennem sanseindtryk ved et fysisk møde.

Men hvad vil vi egentlig med det?

Et godt, dvs. et aktivt, netværk og en løbende opbygning af dit netværk, kan være stærkt medvirkende til din (fortsatte) succes som selvstændig. Du ved allerede nu, at du som

virksomhedsejer har mange kasketter på - du er direktør, marketingschef, salgschef, økonomichef, kundeservice, teknikeren, pedellen, HR-chefen, IT-chefen, bestyrelsen - du er manden eller kvinden for det hele. Det kan være svært at udfylde alle rollerne, særligt hvis virksomheden når en vis størrelse og/eller vokser stærkt. Her kan du, og hvis du ikke ønsker at ansatte folk, bruge dit netværk som en slags erstatning for dine (manglende) kollegaer. Det kan være særligt relevant i forbindelse med strategisk sparring eller områder, som kræver helt særlige kompetencer, f.eks. jura, revision eller rollen som djævlens advokat. Derudover kan der også være et helt basalt behov for at få lettet "damptrykket" hvis du er kørt træet eller oplever vanskeligheder. Så det er ikke et salgsnetværk, men et kompetencenetværk eller sparringsnetværk, som du søger. Du får således tilført noget diversitet til virksomheden uden at have flere ansatte, og, som vi har nævnt i vores artikel omkring rekruttering, så er der intet, som slår et godt hold.

Har du nogensinde set dit eget netværk igennem?

Du har sikkert en masse forbindelser på LinkedIn, men har du overblik over, hvem der egentlig er i dit eget netværk? Du kan igennem LinkedIn udtrække en Excel fil med alle dine forbindelser - hvis du ikke ved hvordan, så læs her. Når du har filen, kunne du f.eks. opdele alle forbindelserne i forskellige kategorier ift. f.eks.:

Således får du overblik over, hvem du kan kontakte ift. forskellige problemstillinger og udfordringer i din virksomhed. Du vil sandsynligvis også kunne se, at der er brede netværks-

Faglige

- › Salgsfremmende (kan være for at komme ind andre netværk: kender du nogen som kender nogen)
- › Fritidsorienterede (fodboldholdet, ejerforeningen osv.).

Sociale

- › Salgsfremmende (kan være for at komme ind andre netværk: kender du nogen som kender nogen)
- › Fritidsorienterede (fodboldholdet, ejerforeningen osv.).

relationer med mange løse relationer, og omvendt er der tætte netværksrelationer med få, men stærke relationer. Der er måske også "dybe" netværk, hvor netværkets relationer overordnet set er specialiseret og samtidig bliver mere specialiseret inden for netværket.

Nogle af kategorierne i din netværksopdeling kan stå alene, mens andre helt naturligt overlapper hinanden. Der er altså som regel en vis dynamik i netværk og netværk imellem. Vær modig og gå længere ud i dit netværk end vennerne, måske 5-6 led - det kan dog være grænseoverskridende de første gange, men du har ikke noget at tabe. Vi skriver om processen bag det at netværke i vores artikel om networking.

Hovedpointen er, at du skal forsøge at få opbygget et stort netværk og lære af det, og ikke mindst lade de andre lære af dig, hvis der er behov den anden vej. Et netværk er nemlig ikke til for dig, men I er til for hinanden.

Er der en smutvej?

Nogle netværk er "professionelle", hvorved det forstås, at du for at deltage, betaler et kontingent. Vi kunne sige, at denne type netværk er en form for smutvej, idet du får serveret det faglige netværk, men mangler at opbygge den personlige relation. Mens du i din egne netværk ofte vil have opbygget den personlige relation først og derefter den faglige. Men husk på, at det tager tid at opbygge fortrolighed mellem mennesker, og bare fordi du tilmelder dig et professionelt netværk, skal du nok ikke forvente, at himmelen åbner sig med den rette sparring, som du lige stod og manglede.

Et virkeligt eksempel på netværkseffekten

Og så vil vi også godt give dig mulighed for at læse om Allan Hylbech, fordi vi her har et perfekt og virkeligt eksempel på, hvor ekstremt stærkt et netværk og deres netværk kan være for dig som selvstændig - læs opfølgingsartiklen med vinderen af konkurrencen Danmarks bedste idé: Allan og hans SWOPBOX.

Se og hør du i øvrigt hvordan nogle af Danmarks dygtigste iværksættere:

Stine Schulz, medstifter og CEO: [Learningbank](#)

Moonis Kamil, medstifter og bestyrelsesformand: [QAMPO](#)

Camilla Ley Valentin, medstifter og CCO: [Queue-it](#)

Mathilde Mackowski, medstifter: [Sinful](#)

Jesper Hvejsel, medstifter og CEO: [firtal](#)

Lisa Bønsdorff Dalsgaard, stifter og CEO: [GoodiePack](#)

Thor Angelo, medstifter og CEO: [ORDERYOYO](#)

Mikkel Bjergsoe, stifter og ejer: [Mikkeller](#)