

6. udgave
Oktober 2021

SIM

STARTUP MAGAZINE

Morningscore

Er SEO-plattformen det
værd?

Lars Sigurd Mortensen

Træner i succes



PLUS

De ti
rigeste
danskere

Lev i fred med dig selv.
Få en professionel til at skrive
din forretningsplan.



**STARTUP
CONSULTING**

kontakt@startupconsulting.dk
+45 93 94 66 50
www.startupconsulting.dk

Assersbølgaard



Konferencer og møder
Teambuilding
Firmafester
Private fester
Mere end 40 sjove aktiviteter
www.assersbølgaard.dk

INDHOLD

GUIDES

- 6 10 måder at tjene ekstra penge på hjemmefra
- 10 Jonathan Løw: 10 gode råd—Sådan bliver du en succesfuld OG lykkelig iværksætter
- 13 Omdan din virksomhed til en franchise
- 26 Sådan finder du nye idéer til blogindlæg
- 30 Mega guide: Dilemmaer, du kan møde som iværksætter

UNDERHOLDNING

- 16 De 10 rigeste danskere
- 42 Sjove, så så sjove kunder
- 52 Kunder fra helvede

ANMELDELSER

- 20 Morningscore: Er det komplette SEO-værktøj det værd?

IVÆRKSÆTTERE

- 46 Lars Sigurd: Træner i succes

20



46



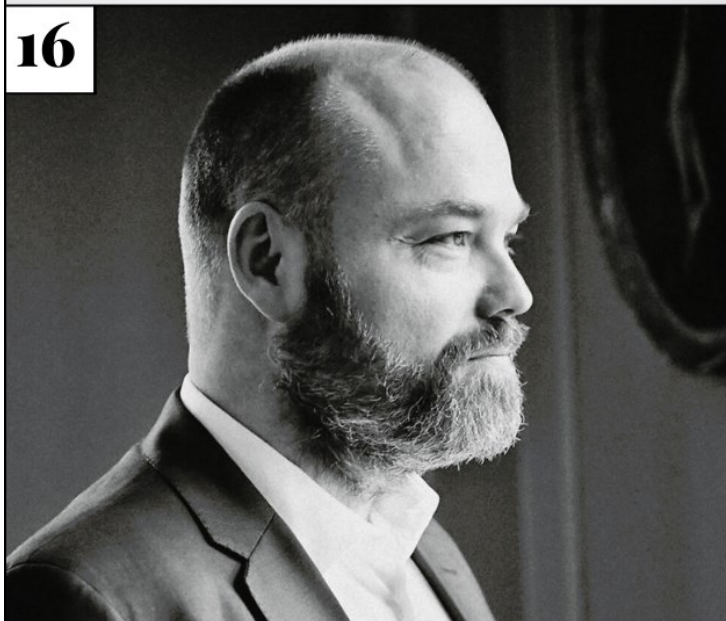
26



10



16





10 måder at tjene ekstra penge på hjemmefra

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Fotos: Canva

I følge en undersøgelse, der blev lavet af SMVdanmark her i år, tjener 24.000 iværksættere ikke nok penge til at de kan forsørge dem selv eller deres familier. Og selv hvis man tjener lidt mere end det, kan det være en god idé at tjene lidt ved siden af, indtil ens virksomhed tjener nok

penge til at man ikke behøver en ekstra indkomst på.

Derfor har jeg lavet en liste til dig, hvis du har lyst til at tjene lidt ekstra penge. Og alle punkter på listen kan udføres hjemmefra, så du kan gøre det i din fritid.

Og husk, at du skal momsregistrere, hvis du tjener over 50.000 kr. på din sideindtægt.

Her får du 10 måder at tjene ekstra penge på hjemmefra.

1. Upcycle og sælg

Upcycling, eller på dansk opbrug, er det næste store indenfor en grønnere verden. Og det ekstra gode ved det er, at du kan upcycle stort set alt brugt til noget, du kan tjene ekstra penge på.

6 Sy to t-shirts sammen, lap tøj og andet stof,

lav sofaborde ud af gamle, brugte dæk, lav sofaer og senge ud af gamle paller og brugte senge eller lav fuglehuse af brugte PVC-rør. Mulighederne er uendelige og det er kun din fantasievne, der sætter grænserne for, hvad du kan upcycle.

Du kan bruge, hvad du har derhjemme, købe brugte ting på Facebook Marketplace,



GulogGratis og DBA, eller søge aktivt efter ting, der ender med at blive smidt ud, hvis du ikke tager dem inden.

Ikke nok med at du kan tjene penge på det, du kan også hjælpe til med at skåne miljøet og redde verden!

2. Online rådgivning

Internetforbindelse, en mobiltelefon og en computer (samt nødvendige programmer) er alt, hvad der skal til for at du kan blive til en online rådgiver. Gradvist flere er åbne for at blive rådgivet af en rådgiver, der kun arbejder online. Det hjalp pandemien kraftigt på.

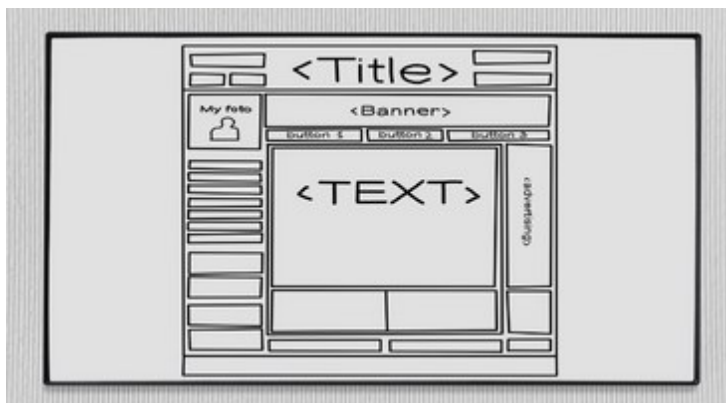
Er du ekspert på et specifikt område, som mange godt kan bruge, kan du blive en online rådgiver.

3. Hjemmesidedesigner

Er du god til at lave hjemmesider? Selv hvis

du kun har kendskab til at lave såkaldte visitkorthjemmesider, som er websites på kun én eller meget få sider, kan du tjene gode penge på det.

Flere tusinde nye hjemmesider bliver lavet herhjemme i Danmark hvert år. Og det er en effekt, som vi alle har skabt, fordi stort set alle bruger internettet hver dag og sø-



ger information, som vi alle har brug for. Folk finder de produkter, de vil købe, på nettet. De finder de ydelser, som de har brug for, på nettet. Og gradvist flere virksomheder, private og offentlige institutioner får lavet hjemmesider hver dag.

Bare du kan få din lille del af markedet, kan du tjene gode penge på at lave hjemmesider. Spørg dit netværk om de har brug for en hjemmesidedesigner. Man ved aldrig, og det kan være at du finder dine første kunder i dit eget netværk.

4. Dropshipping

Dropshipping er, når du sælger andres produkter for dem gennem din egen webshop, men har intet med leverancen at gøre. Sagt med andre ord, så agerer du kun sælger og support. Og du har ikke brug for dit eget lager. Produkterne, lager og leverance sørger dine leverandører og samarbejdspartnere

for.

Det betyder, at du kun har brug for en mobiltelefon, internetforbindelse, en computer og en webshop.

Find leverandører og lav en webshop. Hvis du har startkapitalen til det, kan du nemt få en anden til at lave din webshop for dig.

5. Start en blog



Hvad er du god til og hvad er din passion? Kan du skrive om det? Så start en blog og skriv en masse blogindlæg omkring emnet. Jeg skal være ærlig med dig og fortælle dig, at det kan godt tage lang tid, før du kan begynde at tjene penge på det. Men hvis du har en god niche, har du god mulighed for at tjene gode penge på det i længden.

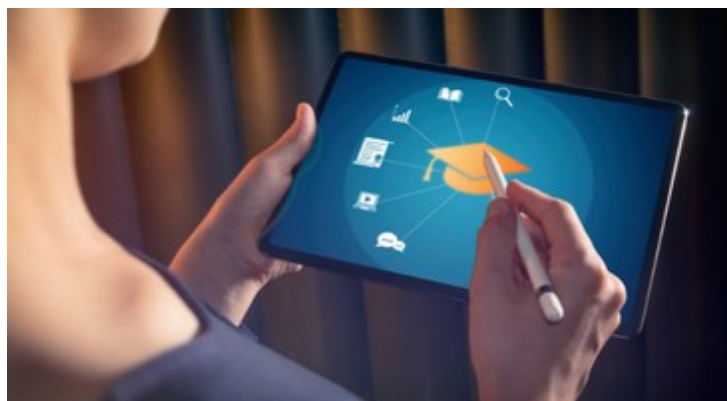
6. Skriv e-bøger

E-bøger kan du med fordel sælge på din blog, hvis du har det. Information, vejledninger, gode historier, osv. er der stor efterspørgsel på, da gradvist flere foretrækker at læse e-bøger fremfor traditionelle bøger.

Og der er ingen grænse for, hvad du kan finde på at skrive. Og der er nærmest ingen grænse for, hvad du kan tjene på en e-bog.

For når du er færdig med den, bliver det til en passiv indkomst, hvor du ikke skal lave meget mere. Du skal selvfølgelig markedsføre den, men det er stadigvæk passiv indkomst.

7. Online kurser



Et online kursus er som en e-bog en passiv indkomst. Når du har lavet den, skal du blot markedsføre den konstant og kigge på den stigende indkomst, der kommer din vej.

Og det gode ved det er, at det ikke behøver koste dig så mange penge. Du behøver måske ikke engang et kamera, hvis du blot vil optage din skærm og dine præsentationer.

Brug din ekspertise fornuftigt og sælg den som online kursus. Der kan være mange gode penge i det.

8. Virtuel assistent

Hvis du er ekstremt godt organiseret og god til at styre din tidsforbrug, kan du sikkert blive til en god virtuel assistent. Og du kan udføre opgaver for andre hjemmefra. For som virtuel assistent skal du ikke være fysisk til stede hos dine kunder, der måske også arbejder hjemmefra, men har ikke tid til at lave små opgaver.

Opgaverne kan være alt fra bogholderi, tekstforfatning, oversættelser, korrekturlæsning, ad hoc-opgaver eller alt andet, som du kan udføre på din computer. Men du bestemmer selvfølgelig selv, hvilken slags opgaver du vil udføre for dine kunder.

9. Lej din bolig eller et værelse ud



Airbnb har skabt gode indtægtsmuligheder for mange. Bliv vært og lej din bolig ud i pe-

rioder, hvor du ikke er hjemme.

Alternativt kan du leje dit gæsteværelse ud hver evig eneste dag. Hvis du er et meget socialt anlagt menneske, er det kun en fordel, for du får mulighed for at møde en masse forskellige slags mennesker. Du kan tjene lidt ekstra på at sælge morgenmad til dine gæster, hvis du ønsker det.

10. Biludlejning

Endnu en god måde at tjene penge på din ejendom, og endda en passiv måde at gøre det på, er at leje din bil ud. Hvor meget du kan tjene penge på det, er selvfølgelig op til, hvor meget din bil er værd lige nu.

Men næsten lige meget, hvilken slags bil du ejer, kan du tjene penge på det. Løbende.



SKAL VI HJÆLPE DIG MED DIN
WEEKENDFLYTNING?

www.flyttemændene.dk



10 gode råd – sådan bliver du en succesfuld OG lykkelig iværksætter

Tekst: Jonathan Løw
Fotos: Jonathan Løw

Der findes et utal af hjemmesider på nettet, hvor der gives gode råd til iværksættere. De fleste har dog en tendens til enten at blive meget generelle eller helt negligere de mange følelser, der også er forbundet med at starte noget op. Vigtigheden i virkelig at brænde for det samt evnen til at kombinere sit privatliv med det travle liv som iværksætter.

Jeg har selv startet adskillige virksomheder. Både danske start-ups og internationale.

Jeg har prøvet at gå på røven, og jeg har prøvet at lykkes og modtage priser som e-handelsprisen og Computerworld's Edison Award for mit arbejde. Det har været fantastisk og meningsfyldt og på samme tid benhårdt, frustrerende og usikkert.

Det at være iværksætter er ofte et liv præget af en evig søgen efter balance i en verden, hvor netop ubalance og usikkerhed samtidig kan være dine væsentligste innovations- og vækstmotorer. Det vigtigste er imidlertid at holde et skarpt fokus på, HVORFOR man starter noget op. Jeg tror ikke på en motivation, der hedder at blive rig eller tjene mange penge. Det er en mulig sidegevinst for nogle få, mens det aldrig bliver virkeligheden for langt de fleste. I stedet bør drivet være at skabe en hverdag og en livsstil, der gør én selv og omgivelserne mere lykkelige. Med det udgangspunkt følger her mine 10 råd til, hvordan du bliver både succesfuld OG lykkelig som iværksætter:

1. Start noget der giver mening for dig

Du kommer til at arbejde rigtigt mange timer på din virksomhed, så du er nødt til at finde noget, du brænder for.

2. Tænk i kombinationer frem for idéer

Forretningsidéer og innovation handler om at kunne se innovative kombinationer frem for nye idéer.

3. Hæng dit sind til tørre

Husk pauserne. Mange iværksættere går ned med stress, og du skal ikke være én af dem! Ligesom et håndklæde kan dit sind kun rumme en vis mængde fylde. Hæng

det derfor til tørre med jævnlige mellemrum.

4. Master the message

Salg er et nøgleord indenfor iværksætteri. Fokusér på at gøre dine budskaber skarpe, klare og autentiske.

5. Lyt højere og bed om hjælp

Alle mennesker har brug for hjælp. Som iværksætter er det ekstra vigtigt. Vær aldrig for stolt til at bede andre om hjælp.

6. Byg på din selvtillid

Hvis du ikke tror på dig selv og din idé, hvorfor skulle andre så gøre det? Byg løbende på din selvtillid igennem at hente ny erfaring, viden og kompetencer.

7. Husk at fejle

I Danmark har vi tabuiseret det at fejle og gå konkurs som iværksætter. Andre steder i verden anses det som en styrke, fordi man har tilegnet sig ny og uvurderlig viden. Du bør som entreprenør vælge sidstnævnte livsanskuelse, så du hele tiden opfatter fejltagelser som vigtig læring frem for nederlag.

8. Lær at elske uvisheden

Som iværksætter er det et grundvilkår, at man aldrig kan være sikker på næste måneds løncheck og indtægter. Derfor handler det at være iværksætter også om at lære at trives i denne uvished og usikkerhed frem for at gøre den til sin fjende.

9. Vær kærlig

Iværksætteri handler også om at være kærlig – overfor sig selv og sine nærmeste. Som iværksætter vil du være endnu me-

opbakning og forståelse er altafgørende. Husk at vise dem kærlighed og opmærksomhed på samme måde, som det er vigtigt hele tiden at lytte til dig selv – og mærke efter, om iværksætter-livsstilen stadig er lykken for dig.

10. Omgiv dig med mennesker som kan udfordre dig

Som iværksætter skal du lytte til alle andre end din mor, når du skal vurdere, om dit produkt eller services er gode nok. Innovation udspringer af diversitet og evnen til at omgive sig med mennesker, der ikke tænker ligesom dig selv. Husk derfor hele tiden at dit nærmeste netværk har denne evne til hele tiden at holde dig oppe på beatet og udvikle de tanker og idéer, du går rundt med.



Jonathan Løw

Iværksætter og foredragsholder. Har bl.a. stået bag virksomhederne JumpStory og Listen Louder. Forfatter til #1 bestselleren GURUBOGEN.

Har du supergode indholdsidéer?



kontakt@startupmagazine.dk



Omdan din virksomhed til en franchise

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Fotos: Canva

Stort set lige meget, hvilken branche din virksomhed opererer i, kan du omdanne den til en franchise.

De fleste tænker McDonald's, Starbucks, Sunset Boulevard og Burger King, når de tænker franchise. Og de er rimeligt gode eksempler. Men problemet er, at de fleste

tænker, at franchises er begrænset til disse slags selskaber. Det gør det overhovedet ikke.

Der findes mange andre eksempler af franchises. Mulighederne er rigtig mange. Tænk Søstrene Grene. De er også en franchise. 7-eleven. Også en franchise. Botex, AUBO, Bo-Concept, Superdry, Kjærstrup. Alle er franchises.

Og der er mange flere større og mindre franchises. Og din virksomhed kan også blive en franchise, hvis du vil. Du skal bare lige opfylde et par ting, så du kan omdanne den til det.

Er din virksomhed klar til at blive til en franchise?

Du kan undersøge og finde ud af, om din virksomhed er klar til at blive omdannet til

en franchise. Lad os kigge på dem her.

Er din virksomhed profitabel?

Det er det første og allervigtigste punkt. Tjener din virksomhed gode penge? Det er den vigtigste test. Hvis din virksomhed ikke har den rette koncept til at tjene gode penge, kan du ikke overbevise nogen til at blive til franchisetagere.

For at du skal kunne omdanne din virksomhed til en franchise, er du nødt til at have profitabilitet.

Har din virksomhed et godt brand?

Og her mener jeg ikke kun det visuelle, selvom det også er et vigtigt punkt. Her tænker jeg også på, hvordan kunderne generelt opfatter din virksomhed. Kan de lide hele virksomheden som en helhed? Har din virksomhed et godt ry?

Et godt brand tiltrækker kunder, men også franchisetagere. For du skal nemlig ikke kun sælge dine produkter til dine kunder, du skal også sælge din franchise til mulige franchisetagere.

Har du kapaciteten til at kunne yde support til franchisetagerne?

Dine franchisetagere kommer til at forvente support fra din virksomhed. Hvis du sælger produkter, skal du kunne levere, hvad de har brug for, selv hvis det er fra et fjernlager. En aftale kan også indebære, at moderselskabet, altså din del, skal udføre markedsføring for alle franchiserne. Og at du udfører administrations- og økonomi rådene for dem. Du skal have kapaciteten for at hjælpe dine

franchisetagere med, hvad de har brug for. Oftest skal du gøre så meget for dem, at de kun skal fokusere på salg.

Hvis du ikke kan yde dem den nødvendige support hele tiden, får du svært ved at overbevise nogen til at blive en del af din franchise.

Har din virksomhed et simpelt koncept?

Konceptet skal være simpelt nok til at alle kan være med. Det skal være simpelt nok til at franchisetagerne kan gøre det samme som du gør uden misforståelser. Hvis det ikke er simpelt nok, kan du ende med at have mange varianter af, hvad din koncept går ud på. Og det vil forvirre kunderne.

For hvis kunderne ikke får det samme i din butik som de får i en franchisetagers butik, kan du ikke forvente at have loyale kunder overalt.

Sådan omdanner du din virksomhed til en franchise

Planlæg din vej til en franchise

Du skal have en helt klar plan for, hvordan du vil omdanne din virksomhed til en franchise. Kig på spørgsmålene overfor. Kan du svare ja til dem alle? Hvor kan du gøre det endnu bedre, så din virksomhed bliver klar til at blive omdannet til en franchise? Skriv en forretningsplan, hvor du beskriver din nuværende virksomhed. Find huller, find steder, hvor der er plads til forbedring.

Husk også at lave mål og lave strategisk planlægning. Skal du finde franchisetagere

nalt? Hvor mange franchisetagere skal du have lavet aftaler med indenfor et år? Hvad med det næste år og det næste igen? Hvordan vil du sælge idéen til andre? Hvordan finder du dem?

Hav en helt klar plan for, hvordan du kommer frem til det ønskede punkt indenfor den ønskede tidsperiode.

Gør det profitabelt for begge parter

At du ejer franchisen, betyder ikke at det er dig, der skal have al den profit, dine franchisetagere laver. Du skal se dem som individuelle iværksættere med deres egne virksomheder. Deres profit skal være stort nok til at du kan overtale dem til at åbne deres egne versioner af din virksomhed.

Men det skal også i høj grad være profitabelt nok for dig og din virksomhed. Hvor meget support kommer du til at yde dem, kommer til at have stor indflydelse på, hvor meget du kan tage fra dem. Tænk på, at det

er en ydelse, du yder for dine franchisetagere, og at de er dine kunder. Kunder, som du selvfølgelig kan rette, hvis de ikke følger dit koncept, hvor de så derfor står til ansvar for dig. Men stadigvæk kunder.

Find den balance, hvor både franchisetagere og din virksomhed får nok profit til at begge dele kan være glade for samarbejdet.

Gå ud og find franchisetagere

De findes overalt. Du skal bare lede de rette steder og kommunikere med dem på den rette måde. De kender måske ikke din virksomhed og din koncept endnu, men du kan fortælle om den og overtale dem til at blive til franchisetagere.

Du skal ikke forvente at de bare kommer og dukker op fra dag et. I starten er det din opgave at tage ud og finde dem. Når du så er blevet stor nok, vil de begynde at komme til dig af sig selv.

Afviser bankerne dine ansøgninger?

Klik dig ind på
startupconsulting.dk



De 10 rigeste danskere

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine

Danmark er befolkningsmæssigt et lille land, hvis vi skal sammenligne med os selv med andre lande. Trods for det mangler vi ikke ekstremt rige danskere.

På vores liste over de 10 rigeste danskere, der er lavet efter Forbes' liste over de rigeste personer i verden, er der stor forskel mellem den 10. rigeste og den rigeste dansker. Faktisk har den rigeste dansker næsten en ti gange større formue, end Marting Møller Nielsen, der er på 10. pladsen.

10. rigeste:

Martin Møller Nielsen

- Nettoformue: Ca. 8,25 mia. kr.
- Selskab: Nordic Aviation Capital
- Branche: Flyleasing
- Bopæl: Hampshire, England

Rangering på listen af verdens rigeste: 2328

Martin Møller Nielsen deler 8- pladsen af de rigeste danskere med Kaprzak-



søskendeparret, Anna og André.

Martin Møller Nielsen skabte sin formue ved at opkøbe og lease flyvemaskiner ud til forskellige selskaber. Han er en self-made milliardær, der allerede som 19-årig stiftede sit første selskab, der producerede og solgte udstyr til faldskærme. Allerede som 21-årig købte han sit første fly, som han satte i stand og solgte videre igen.

I dag har hans selskab, Nordic Aviation Capital, over 200 flyvemaskiner.

8. rigeste:

André Kasprzak og Anna Kasprzak

- Nettoformue: Ca. 8,25 mia. hver
- Selskab: Ecco
- Branche: Sko
- Bopæl: Haderslev, Danmark

Rangering på listen af verdens rigeste: Delt 2.315

På en delt 8. plads på listen over de rigeste



André Kasprzak.



Anna Kasprzak. Foto: SCMP.

danskere, har vi søskendeparret, André og Anna Kasprzak.

André Kasprzak er søn af Hanni Toosbuy Kasprzak, der er datter Karl Toosbuy, stifteren af skogiganten, ECCO. Sammen med sin mor og søster, Anna, ejer han ECCO. Han står registreret som administrerende direktør hos ECCO SNEAKS & DATA, der er en ApS, der er et datterselskab af ECCO-koncernen. Han er også bestyrelsesmedlem hos ECCO Holding A/S og ECCO SKO A/S.

Anna Kasprzak er her i Danmark kendt for at have deltaget ved de olympiske lege to gange, i 2012 i London og 2016 i Rio, som dressurrytter. Hun deltog både i individuelle og holdkonkurrencer. Hendes bedste placering var som nr. 4 i holddressur i 2012. Hun er som sin bror bestyrelsesmedlem i begge aktieselskaber, ECCO Holding A/S og ECCO SKO A/S.

7. rigeste:

Benedicte Find

- Nettoformue: Ca. 8,9 mia. kr.
- Selskab: Coloplast
- Branche: Medicinsk udstyr
- Bopæl: København

Rangering på listen af verdens rigeste: 2141

Benedicte Find driver til dagligt en designerstue sammen med sin mand, Poul Erik Find, men det er fra Coloplast, hendes store formue kommer fra. Hun er nemlig datter af medstifterne af Coloplast. Benedicte Find ejer 3,25% af aktierne i det verdensomspændende selskab.

3. rigeste:

Sofie Kirk Kristiansen, Agnete Kirk Thinggaard, Thomas Kirk Kristiansen og Kjeld Kirk Kristiansen



Familien Kirk Kristiansen Foto: Kirkbi.

- Nettoformue: Ca. 54,5 mia. kr. hver
- Selskab: LEGO
- Branche: Legetøj
- Rangering på listen af verdens rigeste: Delt 303

På en delt tredjeplads har vi hele 4 personer, alle fra Kirk Kristiansen-familien. De tre af dem, Sofie Kirk Kristiansen, Agnete Kirk Thinggaard og Thomas Kirk Kristiansen, er søskende og er børn af familiens patriark, Kjeld Kirk Kristiansen.

Sofie Kirk Kristiansen har en bachelorgrad i etnografi og socialantropologi og bor på Klelund Plantage i Jylland sammen med sine to døtre.

Agnete Kirk Thinggaard har studeret psykologi ved Aarhus Universitet. Hun er også dressurrytter, hvor hun blandt andet blev nordisk mester for juniorer i 2001 og var på hold med Anna Kasprzak til OL i Rio i 2016. Hun bor sammen med sin mand og deres to børn på Julianelyst Gods i Midtjylland.

Thomas Kirk Kristiansen er uddannet markedsføringsøkonom og er mellembarnet, men også den, der har den største rolle i LEGO-koncernen af søskendeflokken. Han er næstformand hos Lego og formand for LEGO-fonden. Så alt tyder på, at det er ham, der tager over faderen, når han træder tilbage.

Kjeld Kirk Kristiansen er familiens overhoved og er gift med Camilla Kirk Kristiansen. Han er barnebarn af LEGO-stifteren, Ole Kirk Christiansen, og søn af Godtfred Kirk Christiansen, der var den, der reelt gjorde LEGO til en stor spiller i legetøjsbranchen i

hele verden.

Familien Kirk Kristiansen er den rigeste familie i Danmark.

2. rigeste:

Niels Peter Louis-Hansen



Niels Peter Louis-Hansen. Foto: PR-foto.

- Nettoformue: Ca. 61 mia. kr.
- Selskab: Coloplast
- Branche: Medicinsk udstyr
- Bopæl: Vedbæk

Rangering på listen af verdens rigeste: 259

Niels Peter Louis-Hansen er søn af medstifterne af Coloplast, Aage og Johanne Louis-Hansen. Han er næstformand i det verdensomspændende selskab og er dets største aktionær, hvor han ejer 20% af aktierne.

Hans ejerskab sikrer ham en andenplads på listen over de rigeste danskere.

Hans søster Benedicte Find er på 7. pladsen.

Familien Louis-Hansen er den anden rigeste familie i Danmark.

Danmarks rigeste:

Anders Holch Povlsen

Anders Holch Povlsen. Foto: PR-foto.

- Nettoformue: Ca. 80 mia. kr.
- Selskab: Bestseller
- Branche: Modetøj
- Bopæl: Vedbæk

Rangering på listen af verdens rigeste: 176

På førstepladsen over de rigeste danskere har vi Anders Holch Povlsen, der er søn Troels Holch Povlsen og Merete Bech Povlsen, der er stiftere af Bestseller.

Anders Holch Povlsen tog over for sine forældre som 28-årig og er nu eneejer af selskabet og fungerer som administrerende direktør. Hans mor, Merete Bech Povlsen er bestyrelsesformand, mens hans far, Troels Holch Povlsen, er et menigt bestyrelsesmedlem.

Anders Holch Povlsen har stor interesse i Skotland, hvor han bliver betragtet som den største landejer i landet. Han er også den største aktionær i butikskæden, Nor-



Anmeldelse: **Morningscore** – Er det komplette SEO-værktøj godt nok?

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Fotos: Morningscore.io

Morningscore.io er et danskudviklet SEO-plattform, der dækker alle dine SEO-kategorier. Der findes efterhånden mange af slagsen, der tilbyder lignende værktøjer, rettet mod dem, der selv vil arbejde for at få opnå synlighed på søgemaskinerne og folk, der sælger SEO-ydelser. Og alle har hver deres egen favorit på feltet.

Men der er dog noget helt anderledes ved Morningscore, end konkurrenterne, alligevel: De bruger gamification. Og hvad er det, tænker du. Det er en metode, der bliver brugt til at gøre noget til et spil eller i hvert

20 fald følelsen af at man spiller noget.

Med Morningscore er du på rummission. I starten er der Onboarding-missioner, men du kommer hurtigt op i ranking derefter, hvor levels er alt fra Månebase til Økosystem og den højeste level er level 10, Imperium (med Elon Musk).

Fungerer det? Det gør det i høj grad! Jeg har efterhånden brugt Morningscore i flere måneder nu og jeg elsker spil, selvom jeg ikke har tid til at spille nu til dags. Og med Morningscore føles mit arbejde som et spil. Nogle gange vinder jeg, andre gange taber jeg, for nogle gange stiger en af mine sider eller blogindlæg op (og det går hurtigt de fleste gange) på Google og andre gange er jeg ikke lige så heldig.

Og det bliver man helt afhængig af. På den rigtig gode måde, for det får mig til at arbejde hårdere. Og når jeg arbejder hårdere for det, så får jeg også bedre placeringer på Google og flere besøgende på mine hjemmesider.

Men det betyder ikke, at teamet bag platformen er færdigt med at udvikle det, for der mangler lige nogle ting. En del ting, faktisk. Og er Morningscore det værd at bruge penge på, når det har mangler?

Find ud af det her.

Hvad er Morningscore?



Morningscore er et komplet SEO-værktøj, du kan bruge til at gøre din hjemmeside mere synlig på søgemaskinerne.

Med værktøjet kan du følge med i, hvordan det går med din linkbuilding, få overblik over de SEO-problemer, din hjemmeside har, og løse dem med guides til, hvordan du skal gøre det, lave søgeordsresearch og følge med i de søgeord, dine sider og indlæg er ranket i og hvor højt de ligger på Google-søgninger.

Sagt med andre ord, kan du med platformen udføre onsite og offsite SEO-arbejde.

Sprogmuligheder

Dansk og engelsk.

Prissætning

Kontrolpanel

35 kr. om måneden ekskl. moms.

Til den pris kan du følge med i op til 5 søgeord, integrere én hjemmeside og have en enkelt bruger. Der er ingen missioner i pakken.

Growth suite

397 kr. om måneden ekskl. moms.

Til den pris kan du følge med i op til 200 søgeord, integrere fem hjemmesider og have to brugere. Adgang til Growth-missioner.

Professional Suite

754 kr. om måneden ekskl. moms.

Med denne pakke kan du følge med i op til 1.000 søgeord, integrere 25 hjemmesider og have op til 10 brugere. Udover det kan du

scanne hjemmesider og få adgang til Promotioner.

Specialtilbud til startups

Som ny virksomhed, kan du få en valgfri pakke gratis i én måned, så du kan teste den og derefter få pakken til halv pris de første 12 måneder, om du så vælger at betale hver måned eller vælger at betale for alle 12 måneder på én gang.

Funktioner

- Søgeordsranker
- Søgeordsanalyse
- Helbredssystem (Med det kan du finde SEO-problemer på din hjemmeside)
- Linkbuilding
- Missioner (Missionerne hjælper dig med at opnå bedre placeringer på søgemaskinerne)
- Konkurrenter (Du kan tilføje et vist antal konkurrenter, spionere på dem, holde øje med dem og sammenligne deres hjemmesider med din egen)

Din Morningscore

Din Morningscore ▶

585 USD/MD

220 USD ▲

+60 % ▲

🔍 215 søgeord fundet på Google for dit website. [Se søgeord](#)

Din hjemmeside får en slags markedsværdi. Den værdi bliver beregnet ud fra en Googleannonceringspris for et søgeord. Lad sige at du ranker højt for ordet "Spil" med et blogindlæg. Morningscore beregner så, hvad gennemsnitsprisen for en annonce til

det søgeord er, kigger på dit indlægs gennemsnitsplacering og beregner forventet antal besøgende. Hvis et klik på en annonce på det ord koster 1 kr. og systemet forventer at du får 1.000 besøgende ud af det, får du tilføjet værdi på 1.000 kr. til din hjemmeside. Tilføj alle andre søgeord, så har du din hjemmesides samlede værdi.

Og det er den værdi, Morningscoren, der gør det hele så sjovt. Det er din opgave, at den værdi stiger så højt som overhovedet muligt. Jo højere værdi, jo flere forventede besøg og dermed også potentielt større indtægt i din virksomhed.

Hvis du gør nok for at din hjemmeside har et godt helbred, laver sider og blogindlæg, der har mulighed for at ranke højt i søgeord, der har højt værdig og udfører din linkbuilding, så kan du være sikker på, at din Morningscore bliver gradvist højere.

En lille indsigelse om Morningscoren

Her er dog mit problem med Morningscoren. Du behøver ikke at have en høj score for at få et pænt antal besøgende gennem søgemaskinerne. For der findes mange søgeord, der har mange antal søgninger hver måned og der har nærmest ingen værdi. Du kan sagtens lykkes med din hjemmeside og virksomhed uden at have en høj Morningscore. Systemet laver som tidligere nævnt en beregning ud fra, hvad de forventer, dvs. ikke faktiske tal. Og her er forskellen: De forventede og de faktiske tal er langt fra hinanden.

For eksempel får Startup Magazine langt

flere søgeordssøgende besøgende, end Morningscore forventer, mens Flyttemændene.dk, der er en relativt ny side, får langt færre besøgende via Google, end hvad systemet forventer. Årsagerne kan være mange ting. Men én ting, jeg har lagt mærke til, er, at deres beregner, der finder ud af, hvor mange der søger på et specifikt søgeord hver måned, ikke altid er korrekt.

Flyttemændene.dk har en enorm høj score, skrivende stund 23.548 kr., som er højere end kæmpestore spillere på markedet. Men det viser sig, at det er en fejl, for systemet forventer en kæmpe score på søgeordet "Flyttemændene", fordi der er så mange, der søger på flyttemænd, og der bruges så mange penge på Googleannoncer på det. Logisk nok, ikke? Problemet er bare, at der egentlig ikke er mange, der søger specifikt på "Flyttemændene".

Så i tilfældet med Flyttemændene.dk, gav det en falsk score.

Så i sidste ende kan scoren ikke rigtig betyde noget for dig og din hjemmeside.

Det gør det dog ikke mindre sjovt at prøve at gøre scoren højere! Det er det faktisk værd. Og selvom scoren kan være falsk, betyder en højere score faktisk flere besøgende i virkeligheden. Og det kan jeg vidne på.

Helbredssystemet

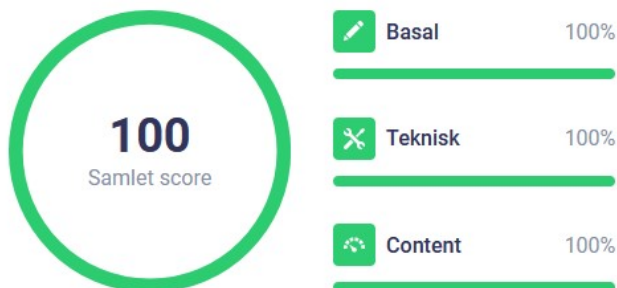
Helbredssystemet viser, hvor god en score, din hjemmeside har. Her bruges et procent-system, hvor din hjemmeside får en score på alt fra 0 til 100. Jo højere score, desto bedre SEO-helbred har din hjemmeside.

Samlet helbred for website

Seneste scanning 09.09.2021 05:30

Onsite-helbred

Baseret på de seneste 30 dage



Med Helbred kan du hurtigt få overblik på dine SEO-problemer. Og det er her, du får værdi for dine penge.

Helbredsproblemerne er delt op i tre kategorier: Basale problemer, tekniske problemer og contentproblemer. Inde i disse kategorier, får du melding om, hvor din side har SEO-problemer, der skal løses. Det kan være alt fra beskadigede billeder til defekte links og igen til for langsomme sider.

Nogle problemer kan nemt løses, hvis man har en smule erfaring på udarbejdelse af hjemmeside, mens andre kræver god viden og gode tekniske færdigheder.

Men brugervenligheden og servicen her er supergod, for du får nemlig vejledninger på, hvordan løser hvert enkelt problem. Smart!

Links

Under links kan du få overblik over de eksterne links, der peger på din hjemmeside, og se, hvilke websider de kommer fra. Her

dan systemet beregner det), ud fra de links, din hjemmeside har, og hvor høj en linkscore disse har. Igen, jo højere score du har her, desto bedre er det for din samlede SEO.

Din Linkscore



 23 links bidrager til din Linkscore. [Se links](#)

Missioner

Missionerne er opgaver, som du kan vælge at gennemføre, så du får større chance for at ranke bedre på enkelte søgeord og mere generelt tværs igennem din side.

Og det er her, hvor det bliver rigtigt sjovt og hvor gamificationen af systemet virkelig skinner igennem.

Du får løbende forslag til, hvilke missioner du skal tage. Og det er dig eget valg. Forslagene kan være alt fra at lave linkbuilding til at øge din Morningscore til en vis værdi eller løse enkelte helbredsproblemer og meget mere.

Ved hver mission vil du kunne se, hvad den forventede mission-afkast er. Det vil sige, hvor meget du kan forvente at din Morningscore stiger i værdi, hvis du udføre de enkelte missioner. Her har teamet bag systemet gjort det godt, for når vi spiller computer- og konsolspil, udfører vi missioner i håb om at få belønning. Og her er belønningen en højere score.

Virker det? I høj grad! Man får bare lyst til at

blive færdig med den næste mission, når man er færdig med den næste. Og her er forskellen mellem computer- og konsolspil og Morningscore: Med Morningscore får du belønningerne i den virkelige verden; flere besøgende og chancen for at tjene flere penge.

Og her får du virkelig valuta for dine hårdtjente penge, for du får nemlig også guides til, hvordan du fuldfører dine missioner. For eksempel får du også

Missionerne er sjove at lave, men det er belønningerne i det virkelige liv, der gør det endnu sjovere.

Du skal dog være obs på, at din Morningscore ikke stiger med det samme, når du har udført dine missioner. Din score er afhængig af, hvordan det går med dine søgeord på Google. Og Google arbejder i eget tempo. Så først når du har fået bedre rankings, vil din score stige.

Brugervenlighed

I starten bliver man en smule overvældet af mulighederne, når man kommer ind på kontrolpanelet. Men det går hurtigt over, hvis du følger med i onboardingvejledningen. Systemet er så overskueligt og nemt at lære at kende, at det ikke vil tage dig så meget tid til at vænne dig til det.

Tilføjelse af en hjemmeside er meget nemt. Du har ikke brug for at tilføje plugins, skrive koder ind eller alle andre ting, som man måske skal gøre andre steder. Du skal bare klikke på "Skift eller Tilføj website", klikke på

"Tilføj websites" og taste din hjemmesides adresse ind. Sekunder efter får du overblik over hele din hjemmesides SEO.

Som med alt andet kræver resten lidt tilvænning. Men ikke mere. Så snart man har klikket lidt rundt i systemet, bliver man hurtigt vant til det. Det er så brugervenligt, at der stort set er ingen problemer med at bruge den. Nemt og bekvemmeligt hele vejen rundt.

Systemets hastighed

Jeg vil sige omkring 98% af tiden, så er systemet rimeligt hurtigt. Ingen problemer med hastigheden, alt afhængigt af, hvilken opgave man får systemet til at udføre. Nogle opgaver tager lidt længere tid end andre.

Men der er lige den sidste 2%, som irriterer. Det har det med at bare køre rundt nogle gange, hvor der derefter sker ingenting. For eksempel når jeg opdaterer mine søgeord for at se nyeste rankings på Google eller når jeg opdaterer under Helbred, når jeg har lavet "reparationer", så har proceshjullet det med at køre rundt i lang tid uden at der sker noget. Så skal jeg opdatere hele siden for at få de nye resultater. Det er lidt irriterende, når det ikke virker, men som skrevet, så er det egentligt ikke så tit det sker.

Men det sker og det mest optimale ville være, hvis det problem aldrig opstod, for nogle gange er det ikke til at se, om det er selve opgaven, der tager lang tid, eller om man bare sidder der som en idiot og venter på at det er færdigt, selvom i virkeligheden er færdigt.

Supportens serviceniveau

Som så mange andre nyere online systemer, mangler jeg muligheden for selvhjælp. Den eneste hjælp, jeg får ud af deres Helpdesk, er hvordan jeg kan opdatere mine kreditkortoplysninger.

Deres chatsupport fejler derimod ingenting. Jeg fik gode responstider og gode råd med af supporten. Det eneste, jeg har med supporten, er at de holder lukket i weekenderne, hvor det er mest der, hvor jeg arbejder med min SEO.

Samlet vurdering

Er Morningscore-systemet godt nok og pengene værd? Det korte svar er ja. Det lange svar er, at systemet gør det, som jeg vil have ud af det: Bedre rankings på søgemaskiner, primært Google.

Jeg har brugt Morningscore i flere måneder nu. Resultatet er meget bedre rankings på Google, generelt og på de søgeord, jeg vil ranke bedre på. Og konsekvensen af det? Langt flere besøgende på mine sider og dermed også flere kunder.

Men du skal også arbejde udenfor Morningscore, især med mere og bedre indhold på din hjemmeside eller webshop. Morningscore kan kun hjælpe dig så meget, så det er kun op til dig selv, hvor hurtigt du vil ranke bedre. Og gennem gamification får du det meget sjovere, end du ville uden. SEO-arbejde er ikke så interessant og oftest kedeligt, men med Morningscore kan du gøre det til et spil og leg. Prøv det nu!



Sådan finder du nye idéer til blogindlæg

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Foto: Canva

Konstant opfindelse af nye idéer til blogindlæg er en svær opgave. Kender du ikke det? Du har en fantastisk idé til en blog, måske til din virksomhed, men selve idéerne til blogindlæg er fantastisk svære at finde.

Men hvad hvis jeg fortæller dig, at du kan finde på 50-100 idéer, hvis ikke flere, til blogindlæg i dag? Du har nok svært at tro på det, især hvis du rigtig sidder fast og der er ingen nye idéer overhovedet til blogindlæg, der skal på din blog.

Der findes metoder til at finde nye idéer. Faktisk er der mange. Og her i denne artikel, som jeg fandt på, da jeg havde en tørkeperiode i uden nye idéer, får du 7 af disse metoder.

Jeg håber, at du kan bruge disse metoder til at finde på noget nyt og skabe fantastisk

Men først kigger vi lige på to ting, du skal have fokus på for at skabe fantastisk indhold.

Hav fokus på din niche og på at skabe værdi

Du skal ikke kun skrive om dit produkt eller ydelse. Især hvis du har en ny virksomhed, for så kender din målgruppe ikke til dine produkter eller ydelser endnu. Fokuser i stedet på at skabe værdi for dine læsere. Hvordan skaber du så værdi for dine læsere? Tænk på deres problemstillinger.

For eksempel har jeg skrevet til bloggere, der har svært ved at finde på nyt indhold til deres blogge. Det er en reel problemstilling. Og den problemstilling løser jeg ved at komme med gode forslag til, hvordan de finder nye idéer. Det er værdiskabelse.

Det er også vigtigt, at du holder fokus på din egen lille niche. Og det er det, fordi hvis du begynder at skrive om alt andet end din egen niche, bliver hele konceptet forvirrende for dine læsere. Og det bliver også svært for dig at få læsere, som du gerne vil have fat i. Hvis du for eksempel sælger maling og begynder at skrive om fodboldtaktikker, så giver det ikke rigtig mening. Men det gør det, hvis du for eksempel skriver et blogindlæg om at male fodbolde.

Så gør dit bedste for at finde idéer, der er relevante for dine kunder og handler om deres problemstillinger, så får du fat i de rigtige læsere og gerne trofaste læsere, der ender med at købe hos dig.

Sådan finder du nye idéer til blogindlæg

1. Kig i dine konkurrenters blogge

Nej, der er ikke noget galt i det, fordi mit forslag indebærer, at du slet ikke skal kopiere noget som helst.

Kig i stedet for, hvad de har gjort godt og hvad de kunne have gjort bedre. I hver eneste blogindlæg. Hav fokus på, hvad de ikke har gjort godt. Hvad mangler de at dække, som du er sikker på, at du kan forklare til dine læsere? Har de indhold, der har stort potentiale (tænk antal søgninger på Google), men som ikke rigtig hjælper læserne med deres problemstillinger?

2. Kig i udenlandske blogge

Kig i udenlandske blogge i de sprog, som du kan forstå. Hvis du er god til engelsk, burde der være et hav af blogge, der dækker din niche, fra USA og England.

I disse blogge kan du få masser af inspiration til, hvad du skal skrive om. Ofte også emner, som ikke rigtig findes i danske blogge.

Og husk endnu engang: Lad være med at kopiere direkte, men skriv dine egne tekster og brug egne ord.

3. Brug online værktøjer

Der findes mange online værktøjer, du kan bruge til at finde nye idéer til blogindlæg.

Prøv for eksempel Ahref's gratis Keyword Generator. Med det værktøj kan du taste et

søgeord ind og se, hvor mange gange den bliver søgt på hver måned og relaterede søgeord. Og ikke mindst, hvor svært det er at ranke på de enkelte søgeord.

Hvis jeg for eksempel taster ordet "blogindlæg" ind og vælger Danmark og søger, finder jeg ud af at søgeordet bliver søgt 3.100 gange om måneden. Men det bedste ved det er de relaterede søgeord. Næstmest søgte er for eksempel "blogindlæg layout", der bliver søgt 1.300 gange om måneden. Og det næste er "blogindlæg eksempel" med 800 søgninger om måneden. Osv. Der kan du finde en masse idéer.

Andre værktøjer kan være Morningscore, hvis du har en, der har Søgeordsanalyse, eller Ubersuggest, hvor du kan taste din hjemmeside ind og se, hvem dine konkurrenter er, hvor godt de ranker, hvad dine søgeord er og hvordan de ranker og kommer med forslag til nye idéer. Et andet godt værktøj er Answer The Public, der viser, hvilke spørgsmål der bliver stillet ved specifikke søgeord.

Der findes mange flere online værktøjer, du kan bruge. Og de indeholder masser af gode idéer.

Et værktøj, som mange tit glemmer, er Google selv. Søg et ord, som du gerne vil skrive om, så får du resultaterne. Hvilke sider og blogindlæg ranker bedst? Kan du gøre det bedre end dem? Og ikke nok med det, kan du nederst på siden finde relaterede søgeord og ofte kan du øverst finde en lille sektion, hvor der står "Folk spørger også om".

4. Kig i relevante bøger

Bøger indeholder svar til en hel del spørgsmål. De kan også have svar til dine spørgsmål og problemstillinger.

Selv bare ved at skimme hurtigt i relevante bøger indholdsfortegnelser, kan du få en del idéer. Overskrifter har så meget underliggende indhold, der kan give dig masser inspiration.

5. Brug sociale medier

Især Facebook- og LinkedIn-grupper. Hvis du kan finde relevante grupper, hvor folk stiller forskellige spørgsmål og søger hjælp, kan du finde en masse nye idéer. I disse grupper kan du se daglige opslag, hvor forskellige personer kommer med deres problemstillinger.

Disse problemstillinger kan du med fordel omdanne til blogindlæg. Og derefter kan du også dele blogindlæggene direkte i disse grupper, når disse problemstillinger dukker op igen. Smart!

6. Læs dine egne blogindlæg

Du har måske ikke indset det endnu, men hvis du bare har nogle få blogindlæg i din blog, kan du allerede nu finde masser af nye idéer til nyt indhold.

Lad os se på et eksempel. Lad os bruge denne artikel. Jeg kan allerede nu finde idéer til nye blogindlæg bare ved at kigge på ovenstående. Lad os tage første punkt, "Kig i dine konkurrenters blogge". Jeg har egentlig ikke skrevet så meget der, men jeg

ske kommet med rigtige eksempler og en bedre vejledning. Det kunne blive til et blogindlæg.

Eller kig på punkt 3. Jeg kunne skrive specifikt om, hvordan man skal bruge Ahref's Keyword Researcher og hvordan man finder idéer der. Eller skrive et mere generelt blogindlæg og skrive om, hvordan du bruger online værktøjer til at finde nye idéer og tage et online værktøj ad gangen på en meget mere uddybende måde.

Ja, der er mange ting, du kan finde i dine egne blogindlæg. Og det kan kun gavne din SEO på din hjemmeside. For der er noget, der hedder Content Pillar, der handler om, at et blogindlæg er et flagskib indenfor din blog. Og det Content Pillar skal så være underbygget med en masse blogindlæg, der går et eller flere niveauer ned og uddyber endnu mere. Det hjælper ikke kun på din Content Pillars ranking, men også hele siden og de enkelte associerede indlæg.

7. Snak direkte med dine kunder

Den allerbedste metode til at blive i din niche og løse dine kunders problemstillinger, er ved at snakke med dem.

Spørg dine kunder, hvad deres største problemstillinger er i dit område. Lav undersøgelser med spørgeskemaer, hvor du spørger dem direkte om disse problemstillinger. Spørg dem de helt rigtige spørgsmål, så du får de helt rigtige svar. De rigtige svar vil lede dig til fantastiske blogindlæg, der får en masse læsere.



Har du en ny spændende startup?

Søg startuphjælp hos Startup Magazine

SM
STARTUP MAGAZINE

**Læs mere på
startupmagazine.dk**



Dilemmaer, du kan møde som iværksætter

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Fotos: Canva

Som iværksætter kommer du til at træffe en række vigtige beslutninger. Stort set hver dag og

nogle af dem kan være nemmere at træffe end andre. Nogle af de svære beslutninger kommer til at udvikle sig til dilemmaer, som du er nødt til at tænke grundigt over først, før du træffer beslutninger. Sådan er det for alle iværksættere. Ingen iværksætter har været uden dilemmaer.

Et dilemma, du måske allerede har mødt, og heldigvis truffet den rigtige beslutning over, er om du skal starte din egen virksomhed eller ej. Et andet kan være, om du skal følge alle punkter her i bogen eller ej. Di-

lemmaer kan omhandle store og små beslutninger, men tit kan de være frustrerende, selv de små, som udvikler sig til store.

Den nok største grund til at det kan være så svært at beslutte sig, når man har et dilemma, er frygten for at ens beslutning bliver til en fiasko. Risikoen er der jo altid på en eller anden måde og ens beslutninger kan føre til faldgruber, der kan være alvorlige for virksomhedens overlevelse.

I stedet for at blive frustreret af dilemmaerne kan du tage det som en opgave at løse problemet. En simpel vurdering af fordele og ulemper hjælper enormt i løsningen af dilemmaer. Du får i de første to dilemmaer eksempler for, hvordan det skal gøre, og en gennemgang af andre dilemmaer, du kan møde i din proces som iværksætter.

Starte virksomhed op alene eller med medstiftere

Søgen og indlemmelse af andre personer kan være nødvendigt, hvis man for eksempel er under tidspres, opgaverne så svære, at man ikke har alle kompetencer til at realisere virksomheden og har ingen tid til selv at erhverve disse kompetencer, ikke kan skaffe finansiering nok til opstarten eller andre grunde. Og det kan være nødvendigt at beslutte sig at finde en partner, hvis man ikke har råd til at ansætte folk med de nødvendige kompetencer, før virksomhedens opstart, selvom man ikke vil miste en del af virksomhedsandelen. Det kan blive en nødvendighed for overhovedet at kunne realisere drømmen.

Og hvis man vælger at starte virksomheden op med en anden, kan andre dilemmaer, som hvem og hvor mange medstifterne skal indlemmes, hurtigt dukke op igen. Og derefter, hvad skal de så have af andel? Skal jeg beholde majoriteten og kontrollen eller kan det blive umuligt, hvis jeg skal lykkes med at få de rette folk til at hjælpe mig? Dilemmaerne og mulighederne kan være mange, inden man træffer de endelige beslutninger.



Men hvad er fordelene og ulemperne ved at starte en virksomhed med en anden? Det kigger vi lige på.

Fordele

Virksomhedsopstart med andre kan give yderligere viden, der kan gøre hele processen nemmere og måske overhovedet muligt. Hvis du selv ikke har de kompetencer, der skal til for at løse dele af produktudviklingen eller forskellige, vigtige opgaver, kan du altid finde løsningen hos en anden eller flere medstiftere.

Det kan også gøre den økonomiske risiko mindre, hvis man starter med en virksomhedsform med personlig hæftelse, det vil

sige, at man står personligt ansvarlig overfor andre, ens virksomhed skylder penge til og derfor skal betale med din egen personlige formue, hvis virksomheden skulle gå konkurs. Du deler den økonomiske risiko med din medstifter, hvis I starter sammen. Den mindre risiko kan lede til, at du og din partner er mere villige til at tage risici, der kan bringe mange penge ind i virksomhedskassen. Derudover kan du ende med at bidrage til startkapitalen i mindre grad end, hvis du startede alene.



Det store administrationsarbejde kan ligeledes deles op, så det nogle gange træls arbejde kan blive mindre for dig selv. Det betyder også, at du får mere tid til at arbejde med opgaver, som du måske hellere vil lave selv.

Hvis man har behov for at arbejde sammen med andre i dagligdagen, kan medstiftere give ekstra støtte og motivation. Vi er sociale mennesker, og ikke alle trives med at arbejde alene. Den ekstra støtte og motivation, kan nogle gange være nødvendigt at kunne udføre det nødvendige arbejde.

Det ender også tit med, at man får et bedre

produkt, hvis man er et team i stedet for kun en person. Med et team får du mulighed for at få mere input til udviklingen af din idé og dermed større chance for at det endelige produkt bliver bedre.

Forskellige undersøgelser har vist, at teams har større chance for at få succes i forhold til solopreneurer. Grunden til det kan findes i nogle eller alle ovennævnte fordele. Yderligere viden, mindre økonomisk risiko fulgt af større risikovillighed, mindre administrativt arbejde, ekstra støtte og motivation og større mulighed for et bedre produkt, giver større chance for at virksomheden opnår succes og overlever længere, hvis man finder den rette partner.

Ulemper

Ingen fordele uden ulemper. En af følgerne ved at starte en virksomhed med en partner eller flere er, at man mister en del selvstændighed og selvbestemmelse. Du kan blive afhængig af din partners mening, som kommer til at have stor indflydelse af, hvordan I driver virksomheden. Du kan ikke altid træffe beslutningerne alene. Og alle beslutninger, din partner træffer, står du til ansvar for sammen med ham, selv de beslutninger, vedkommende træffer uden dig. Situationen kan nødvendiggøre et system, som skal sørge for at ledelsen af virksomheden foregår bedst muligt på en måde, som gør alle mindre ubehagelige.

At arbejde så tæt og at skulle træffe beslutninger med andre fører i mange tilfælde til konflikter, når der er uenighed om en sag

eller flere. Alle har deres egen måde at føre virksomhed på og alle ser visse punkter fra forskellige vinkler. Kompromiser kan blive nødvendige nogle gange, men de fleste kan heller ikke lide at gå på kompromis. Konflikter kan nemt føre til dårlige arbejdsmiljøer, som man helst skal undgå for at kunne starte og drive en virksomhed.

Mindre belønning kan ikke undgås, hvis du starter virksomheden op med en anden. Din andel af overskuddet bliver mindre i samme omfang, som den andel, du har givet til medstifteren. Hvis du tilbyder 50% af virksomheden til din medstifter, får du kun 50% af overskuddet. Hvis du har givet 30%, så får du 70% af overskuddet. Men lige meget, hvor stor en andel i får, kan du ikke få 100% af belønningen, som I kan få som udbytte af virksomheden.

Hvis du vælger at starte med en partner eller flere, der har samme kompetencer og arbejdet med opgaver som dig selv, går det udover kompetencemangfoldigheden. Selvom I vil være superdygtige at udvikle idéen og få et superprodukt, kan det ende med, at I ikke kan få det ud på markedet effektivt. Din partner kan også have mindre motivation til at lære alle andre kompetencer, der er nødvendige for virksomheden, end du gør. Det kan føre til at der er ingen, der vil lære andre områder og blive ansvarlig for disse. Det leder uden tvivl videre til konflikter.

Mange af ulemperne kan forårsage fiasko. Fiasko for virksomheden, dig og dine partnere. Usikkerheder, konflikter, kompeten-

cer, der ikke supplerer hinanden ordentligt, eller andre negative årsager kan føre til, at du ikke kan fortsætte arbejdet med din drømmevirksomhed.

Jeg prøver ikke at skubbe dig den ene vej eller den anden. Du kan selv bedst vurdere, om du skal finde en partner eller flere i din vej mod opstart. Opstart med andre har sine fordele og ulemper. Du kan sikkert selv finde flere punkter, der kan have afgørende effekt på dit valg. Men en simpel listeskrivelse som det ovenover, viser, hvor vigtigt det er at finde den rette partner eller rette partnere.

Derfor er det vigtigt, at du ikke tager første interesserede med ind i din virksomhed. Find den rette. Ja, det kan tage noget tid, men hvis du vælger en, der kun er interesseret i din idé kun for at få et arbejder for eksempel, kan det ende med frustrationer fra din side. Find en, der har reelt interesse i din idé, en, der brænder for idéen så meget som du gør.

Starte alene eller ej

Du kan også være mere interesseret i at drive din virksomhed alene. Det har også sine fordele og ulemper. Du kan kigge på fordelene og ulemperne ved at starte virksomhed med andre og vende punkterne rundt. Som solopreneur får du mere uafhængighed, ingen chance for konflikter med medstiftere, mulighed for større belønning, dine kompetencer er de eneste, du skal tænke på, risikoen for fiasko, der kan stamme fra samarbejdet, eller manglen af dette, for-

svinder og du, og du alene, bliver ansvarlig for virksomhedens succes. På samme måde bliver fordelene ved at starte virksomhed med andre til ulemper.

I sidste ende er det dig, der bestemmer om du skal starte alene eller sammen med andre. Vurder fordelene og ulemperne, hvis du har interesse i at finde en partner. Tilføj flere punkter, hvis du kan finde nogle, til listen.

Du kan selv vurdere din egen situation bedst, end alle andre.

Starte virksomhed op sammen med familie (eller nære venner)



Du overvejer måske at starte en virksomhed sammen med et familiemedlem. En af dine forældre, eller begge forældre, dit barn, din bror eller søster, kusine eller fætter, onkel eller tante, ægtefælle eller endda din kæreste. Det kan også være en nær ven, som er som familie for dig. Det er lidt anderledes at starte en virksomhed sammen med familie end at starte med at finde en anden væk fra familien. Vi kigger på fordelene og ulemperne ved at starte en virksomhed med familiemedlemmer.

Fordele

En af de store fordele ved at starte med familiemedlemmer, er, at det kan være meget motiverende. Følelsen ved at have et fælles formål med folk, man har kendt hele ens eller deres liv, kan skabe den ekstra drive, der skal til for at gøre det nødvendige og arbejde hårdere, så man kan starte virksomheden op.

Det kan skabe et bedre arbejdsmiljø, et gladdere arbejde, end hvis man startede med folk, man ikke er i familie med. Så længe det går godt med at alle gør deres arbejde uden brokkerier eller konflikter, kan en familievirksomhed være et sjovt sted at arbejde.

Endnu en af de store fordele kan være, at du ved, hvad du kan forvente dem. Du kender dine familiemedlemmer godt, du ved, hvordan de reagerer på forskellige situationer. Hvis du kan tilpasse dig deres måder at reagere på, kan du sagtens finde ud af, hvordan du skal styre dem.

Når man kender hinanden så godt, kan det være nemmere at træffe beslutninger. Du ved allerede, hvad din partner foretrækker og omvendt. Det kan skabe gnidningsfrie situationer, hvor du allerede har vænnet dig til tanken om, hvad den anden vil, eller omvendt. Man har allerede tænkt over mulighederne inden man starter med at snakke om dem og overvejer mulighederne sammen.

En anden fordel er at dine familiemedlemmer bliver dine medarbejdere, hvilket kan

skabe en vis stolthed og glæde på mange måder. Du kan blive spændt over at arbejde dagligt sammen med din familie. Og du kan være vidne til deres udvikling som medarbejdere, hvis alt går godt. Vidne til, hvordan de bliver bedre i deres arbejde, og kan dele glæden i deres små og store succeser.

Ulemper

Det kan dog have en del ulemper ved at starte virksomhed sammen med familiemedlemmer (eller nære venner). En af dem kan være at konflikterne kan være større end hvis man startede virksomhed med andre, der ikke er fra ens nærmiljø. Selv gamle sår kan rives op igen, hvis man har gemt på nogle gamle uenigheder længe.



Det kan blive nødvendigt at finde en måde, hvorpå du og dine familiemedlemmer skal kunne lade arbejde være arbejde og det private privat. I vil blive nødt til at kunne skelne mellem virksomheden og familielivet. Hvis man ikke kan skelne mellem dem, kan konflikter i arbejdet komme i vejen for privatlivet og omvendt. Det skal undgås til enhver pris, selvom det kan være hårdt for

nogle.

Arbejdsliv med familiemedlemmer kan være distraherende. I kan begynde at få gamle rutiner i privatlivet ind i forretningslivet. Produktiviteten kan dale, hvis man begynder at snakke om sidste familieweekend, fest eller den seneste tilføjelse til familien. Eller gamle konflikter kan dukke op igen og tage tid fra virksomheden. Jeres fokus kan ende med at blive familien i stedet for virksomheden.

Du kan ende med at føle dig tvunget til at tage et familiemedlem ind i virksomheden som partner. Følelsen af forpligtelse overfor familiemedlemmer kan være stærk. Og selvom du ikke vil, kan du ende med en forretningspartner, som du ikke ville have i første omgang. Og det kan gå den anden vej. Du kan ende med en forretningspartner, der ikke vil være der, men har indvilget på grund af en følelse af forpligtelse.

Familiemedlemmer (eller nære venner) kan være besværlige at arbejde sammen med. De har nemmere ved at tro, at de ikke behøver følge reglerne eller dine planer. De kan nemt tænke, at du ikke kan gøre dem noget, hvis de gør noget, som ikke var din hensigt. En følelse af, at de er urørlige. Det kan skabe endnu et dilemma hos dig, om det skal have konsekvenser for dem eller om du lader det være, så du undgår konflikt i familielivet.

Det leder til, at det kan være meget svært at fyre familiemedlemmer. Ansatte lige så meget som partnere. Hvis du ejer majorite-

ten af virksomheden, og har dermed kontrollen, kan du stadigvæk fyre partnere uden af de mister ejerandelen. Men netop følelsen af forpligtelse overfor familiemedlemmer kan gøre, at du ikke føler det er muligt at fyre et familiemedlem, der står i vejen for trivslen af virksomheden.

Et andet besværligt valg kan være fordeling af virksomhedsejerandelene. Dit valg af partner fra familien kan føle, at vedkommende fortjener en større andel end du føler vedkommende fortjener, og du kan føle dig forpligtet til at gå med til det, selvom du synes det er urimeligt.

Senere i livet skal der vælges en efterfølger til ledelsesstillingen, som du måske besidder. Selvom du ejer en større del af virksomheden, kan din virksomhedspartner føle, at en anden, måske vedkommendes eget barn, fortjener stillingen mere end, hvem du havde tænkt dig det skulle være. Det kan skabe store konflikter og deling i familien, som kan være svær at overkomme.

At arbejde i en familievirksomhed, især mens virksomheden er lille, som udefrakommende kan være svær. Man kan som en menig medarbejder føle, at man ikke hører til i virksomheden, eller at man ikke bliver hørt og har ingen indflydelse på, hvordan virksomheden drives. Det kan nemt lede til umotiverede medarbejdere, der ikke rigtigt har lyst til at være der.

Skal du have familiemedlemmer eller nære venner i virksomheden?

Ulemperne kan være flere end fordelene

ved at starte en virksomhed sammen med familiemedlemmer. Men husk på, du kan i samarbejde med familiemedlemmet eller medlemmerne gøre meget for at mindske ulemperne ved at lave nogle regelsæt, som alle skal følge. Ulemper kan altid mindskes eller fjernes på en eller anden måde. I kan for eksempel lave en regel om, at en neutral medarbejder skal vurdere, hvilken idé til en beslutning er bedst, når I er uenige. I kan også få professionel hjælp til vurdering om, hvordan ejerandelene skal fordeles. I kan aftale, at familielivssnak kun kan føres i pauser eller holdes helt væk fra arbejdslivet. Der findes løsninger til alle problemer. Hvis du vil starte en virksomhed sammen et familiemedlem, vil jeg stærkt anbefale, at du laver nogle forholdsregler, så eventuelle negative effekter undgås.

Kontrol eller økonomisk gevinst



Forestil dig, at du bliver kontaktet af en investor, som vil give dig en stor sum penge til gengæld for at du afgiver noget af din virksomhedsandel til investoren. De penge vil sørge for at din virksomhed får den eks-

tra skub, der skal til for at vækste optimalt, hvis du vælger at bruge dem på virksomheden. Du kan nemlig også beholde dem selv, det er trods alt en del af din virksomhedsandel, du kommer til at sælge. Ville du modtage investorens penge eller ville du vælge at beholde hele kontrollen af din virksomhed?

Udsigten til "nemme" penge her og nu er fristende. Men du skal også overveje andre ting, før du accepterer et bud. Hvis du modtager et bud på en andel af din virksomhed, har investoren har set stort potentiale i din virksomhed. Tænk på, hvor meget den andel, der er budt på, vil være vokset om en vis periode. Om et år, et par år, fem år eller ti år. Hvis du for eksempel sælger 20% af din virksomhed for 200.000 kr. er din virksomheds værdi på 1 mio. kr. Hvad hvis du selv kan klare at fordoble din virksomheds aktiviteter gennem øget salg i løbet af et år? Så har du mulighed for at sælge samme andel for det dobbelte til 400.000 kr. Vil du selv arbejde for at få flere penge på et senere tidspunkt eller vil du have færre penge nu?

Salg af virksomhedsandele kan kræve, at du skal vurdere om det er det rigtige tidspunkt. Det kræver også en vurdering om du selv synes at prisen er fair efter egen estimering eller ved hjælp af professionelle. Ellers kan du ende med at sælge andelen til en unfair pris, så investoren betaler mindre end hvad virksomheden sande værdi.

Der kan også være den faktor, at investeringspengene kan sørge for at virksomheden kan købe nødvendigt udstyr eller anskaffe medarbejdere eller andet, som sør-

ger for at salget eksploderer. I det tilfælde er der også endnu flere penge at tjene på din side. Her skal du overveje om investorens penge kan gøre gavn, så du også kan tjene endnu flere penge i forhold til hvis du ikke tager imod pengene. Salg af virksomhedsandele er nogle gange nødvendigt for at virksomheden når sit potentiale.

Dilemmaet ligger mest i om du vil beholde kontrollen af din virksomhed eller miste dele af den for økonomisk gevinst. Du kan selv bedst vurdere i din unikke situation, hvad der er bedst. Det kan være, at du har startet virksomheden som middel for at kunne starte din omkostningsdyre drømmevirksomhed. I det tilfælde er det jo et nemt valg. Men hvis det er din drømmevirksomhed, investoren har budt på, skal du overveje om investeringen kan sætte skub i virksomheden, så den begynder at sælge i større fart og omfang eller om du selv vil styre virksomheden på din egen måde.

Du kan også selv søge efter investorer og tilbyde dem at købe en del af din virksomhed. Men det er en helt anden sag. Her har du selv vurderet, at du i stedet for at søge lån i en bank vil søge en investor, der også måske har kendskab til din branche og kan derfor også hjælpe dig med at vækste virksomheden.

Valget af den rigtige medarbejder

Du har nok allerede tænkt på udsigten til at få din egen medarbejder. Du har endda måske allerede valgt at ansætte en eller fle-

re medarbejdere ved virksomhedsopstart. Men lige meget, hvornår du skal have en medarbejder, vil du selvfølgelig gerne vælge rigtige medarbejdere. Du kan lave nogle kriterier medarbejderen skal udfylde. Husk dog, at du skal holde dine kriterier realistiske. Alle medarbejdere kan ikke være hårdtarbejdende, kreative, ledertyper, udadvendte, ambitiøse, loyale, pålidelige, positive og kundemagneter, der er elsket af alle



og arbejder 15 timer om dagen. Det er en ønsketænkning, som vi alle kan have.

Du overvejer nok at ansætte et familiemedlem eller en nær ven. I det tilfælde skal du huske på fordelene og ulemperne under "Starte virksomhed op sammen med familie (eller nære venner)"-sektionen. Næsten alle punkter gælder også ved ansættelse.

Dilemmaer vil altid være der

Forestil dig selv 10 år fra nu af. Du står ved vinduet inde på dit kontor og kigger ud, kigger på folk, der går forbi. Men det er ikke dem, du tænker på. Du tænker på noget, som bliver ved med at køre inde i hovedet på dig. Et gammelt dilemma, du har været igennem engang, er dukket op igen. Din

ægtefælle har været forbi kontoret, fortalt om en fyringsrunde på arbejdspladsen og foreslået at blive ansat i din virksomhed. Den samme forespørgsel fra ægtefællen kom 5 år siden og du besluttede at afvise forslaget dengang, fordi du ikke ville blande forretningslivet med privaten. Det endte med skænderier derhjemme, men du følte at det var det rigtige at gøre. Og I kom over skænderierne efter din ægtefælle fandt et nyt job et andet sted flere uger efter. Du havde klaret dig godt med din virksomhed i mange år uden at ansætte nogen fra din familie og venner. Nu er du tvunget til at overveje samme igen og skal træffe en beslutning. Hvad ville du vælge denne gang?



De hårde beslutninger, dilemmaerne, vil altid dukke op i løbet af tiden. Nogle dilemmaer, du har været igennem før, vil også dukke op igen, måske flere gange. På samme måde og på nye måder. Og nye vil også komme. Skal jeg beholde samme samarbejdspartner, som har haft nogle uheldige episoder, eller finde en ny? Skal jeg fyre dine medarbejdere eller have tillid til at krisen snart er ovre? Skal jeg vende tilbage til at være ansat hos en anden og få fast løn eller

skal jeg fortsætte med min egen virksomhed? Skal jeg satse flere penge på markedsføring og salg eller lade være og håbe på at væksten kommer af sig selv? Skal jeg satse på nye produkter eller ydelser? Skal jeg sætte priserne op? Skal jeg sætte priserne ned? Skal jeg følge, hvad konkurrenterne gør, eller finde min egen vej? Skal jeg teste mit produkt eller skal jeg bare sende det ud i markedet?

Der er ingen ende på, hvad dilemmaerne kan være og er. Heldigvis er alle beslutninger ikke sådan. Du kommer til at møde mange beslutninger, der er lette og ikke nødvendige at skulle tænke meget over

først før man træffer dem. Og nogle gange kommer du til at opleve at den mest oplagte løsning kommer til det sværeste dilemma. Så vil det pludselig blive til en nem beslutning.

Erfaringen ved gamle dilemmaer, der dukker op igen og igen, vil gøre det nemmere for dig at gennemgå fordelene og ulemperne igen, men de vil stadigvæk være dilemmaer, måske lige så svære som første gang, de dukkede op. Men jo flere dilemmaer du har været igennem, kan det, hvis du har lært af dine erfaringer, blive lettere for hver gang.

Forretningsplaner Erhvervskontoansøgninger



**STARTUP
CONSULTING**

+4593946650

kontakt@startupconsulting.dk

www.startupconsulting.dk



JPUUDLEJNING

- festleverandør til hele Danmark

Festtelte
Borde, stole og service
Aktiviteter
Mad og drikke
Festtilbehør
Og meget mere

Læs mere på
www.jpudlejning.dk

Assersbølgård



Konferencer og møder
Teambuilding
Firmafester
Private fester
Mere end 40 sjove aktiviteter
www.assersbølgård.dk



Sjove, så, så sjove kunder

Tekst: Katja P. Danielsen, Startup Magazine
Foto: Canva

Bogstavjagt

Jeg hilste på en kunde i C-afsnittet i CD-afdelingen.

Mig: Kan jeg hjælpe dig med at finde no-

get?

Kunde: Ja, jeg prøver at finde en Red Hot Chili Peppers CD.

Mig: Nå, den er under 'R'. Nu skal jeg viser dig derhen.

Kunden: Åh. Jeg ville tjekke under 'H' som det næste.

Mig: ...

Posthumt postmodernisme

To teenagekunder går hen til informations-skranken og henter eksemplarer af 'Stolthed og fordomme og zombier'

Kunde: Jeg kan ikke tro, Jane Austen lod dem gøre dette.

Mig: Hun har været død i næsten to hundrede år. Alle hendes værker står til offentlig brug nu.

Kunde: Åh.

Hun vinker med bogen.

Kunde: "Hvorfor må man så gøre det her?"

Dobbeltjek, be' om!

Min blomsterstand står udenfor lige ved siden af en telefon, som begynder at ringe.

Mig: Hallo?

Kunde: Hallo! Er det bilværkstedet?"

Mig: Hvad?

Kunde: Bilværksted? Jeg har brug for nogen til at se på min bil.

Mig: Beklager, dette er en telefonboks. Jeg tog den bare, fordi jeg hørte den ringe.

Kunde: Er du sikker på, at du ikke er i bilværkstedet?

Mig: Ja, jeg er udenfor.

Kunde: Kan du venligst tjekke?

Er det allerede jul?

Det er 3 uger før Halloween. En kunde går ind i fitnesscentret og peger på nogle af vores dekorationer, vi har liggende og hængende.

Medlem: *uforskammet * Hvad er alt dette til?

Mig: Det er vores Halloweendekorationer.

Medlem: Åh, okay. For jeg skulle til at sige, at det er lidt tidligt til at pynte op til jul.

Julepynten han henviste til? Spindelvæv og græskarlanterner.

Muuuh?

Kunde: Hvilken type skind er denne taske lavet af?

Medarbejder: "Den er lavet af koskind."

Kunde: "Hvad er en ko?"

Min kollega forsøgte ihærdigt at skjule sit chokerede ansigt over dette spørgsmål.

Medarbejder: Du kender den sort -hvide plettede dyr? Den der lever på en gård?

Kunde: * ryster på hovedet * Jeg kender det ikke.

Medarbejder: Hvor vi får vores mælk fra?

Kunde: * ryster på hovedet igen * "Jeg ved det ikke."

Min kollega var meget tæt på at muuhe som en ko, men stoppede sig selv.

Kartoffelhjerne

Kunden: Læg ikke æblerne i posen med kartoflerne! De bliver ødelagt!

Mig: Æblerne er øverst, frue. De bliver ikke ødelagt.

Kunden: Men kartoflerne er tunge; de vil ødelægge æblerne! For dølen, ved du ingenting!?

Jeg lagde æblerne i en separat pose. Jeg er forsigtig med ikke at putte noget sammen med kartoflerne, da de kan blive forslået. De andre poser er temmelig fulde, og den sidste vare er en pose med løs salat.

Mig: Vil du have dette i en separat pose?

Kunden: Nej, det kan komme oven på kartoflerne. Der er masser af plads.

Brandudsalg på vej

Jeg arbejder i et callcenter med teknisk support til en velkendt fastfoodkæde. Der var en kunde, der klagede over et udstyr, der fungerer som en overspændingsbeskytter og batteribackup til computerne, der kørte i butikkerne.

Kunden: Mit udstyr ryger.

Mig: Hr., jeg har brug for at du trækker alt strøm fra og flytter alt væk fra det, indtil den er kølet af.

Kunden: Men det vil lukke vores butik! Jeg gør det senere, når vi ikke har så travlt eller efter vi er lukket."

Mig: Hr., det kan bryde i brand og brænde din butik ned.

Kunden: Og? Vi har travlt!

En af disse kunder

Mig: Hvilken type internet har du?

Kunden: Internet Explorer.

Mig: Nej. Undskyld, jeg mente hvilken type internet, som din internetudbyder?

Kunden: Internet.

Mig: Nej, hvilken type.

Kunden: Åh ... modem?

Mig: Hvilken slags modem?

Kunden: Sort.

Mig: Er det tilsluttet et telefonkabel eller et koaksialkabel? Du ved, ligesom et kabel, du ville tilslutte dit tv.

Kunden: Den er tilsluttet ... til væggen.

Hvem er kongen?

Kunden: Jeg tror, jeg var i den forkerte biograf.

Mig: The King's Speech? Nej, det var den rigtige.

Kunden: Det var bare alle disse briter, der talte.

Mig: Ja. The King's Speech.

Kunden: Men, handlede det ikke om Martin Luther King Jr.?



D.A. REVISION APS

Revision | Bogholderi | Skat og moms

Lev i fred med dig selv.
Få en professionel til at skrive
din forretningsplan.



**STARTUP
CONSULTING**

kontakt@startupconsulting.dk
+45 93 94 66 50
www.startupconsulting.dk



Lars Sigurd: **Træner i succes**

En af mine gode venner og forbilleder, Even Ramsland, var engang ude og fortælle om den forening, han havde skabt, Recovery Bulls, i et oplæg på et plejehjem. En af dem, der lyttede til Evens oplæg, var en god dame, der har en søn, som hjælper organisationer og mennesker med at trives bedre i deres dagligdag. Hun ringede til denne søn og gav hende ordre på, at han skulle hjælpe denne organisation, Recovery Bulls, fordi hun syntes, at det var en organisation, der var værd at hjælpe.

En regnfuld sommer var jeg selv med i et weekendophold i Blåvand for frivillige ledere hos Recovery Bulls, hvor vi skulle holde lederforum. Den helt store begivenhed i forummet var en workshop, der hed "Flyt forhindringer og dyrk fremtidens vision". Manden bag var Lars Sigurd, ham, der af sin mor blev beordret til at hjælpe Recovery Bulls.

Og det var der, jeg første gang mødte Lars Sigurd. Og det var der, han ændrede mit liv til det bedre, blot gennem en workshop, der varede omkring 4 timer. Han havde så meget indflydelse på mit liv, og på alle dem, der var med i workshoppen, at jeg fik et be-

hov for at høre hans historie og fortælle om den.

Og som altid var Lars generøs og gav mig mulighed for at interviewe ham og lade mig høre hans historie. Så endnu engang på en regnfyldt dag, mødtes jeg med Lars på en café i Esbjerg og havde en god snak med ham.

Lars om Siigurd

"Min virksomhed hedder Siigurd med to i'er, fordi en mand, der hedder Sigurd Barrett havde taget Sigurd med et i i. Men det er også en god måde at få en ekstra i ind på, da to i'er ved siden af hinanden, betyder det at man står ved siden af hinanden og støtter hinanden. Og det er konceptet bag Siigurd, at vi står ved siden af organisationen, teamet eller den individet og hjælper dem med at nå derhen til, hvor de virkelig meget gerne vil. Og det gør vi ved at inspirere, motivere, skabe refleksion og gå fra det ubevidste til det bevidste omkring, hvad man egentlig gerne vil.

Grundlaget til virksomheden Siigurd startede for mere end to årtier siden, men er først begyndt at blomstre her på det sidste."

Hvorfor han stiftede virksomheden

Lars Sigurd er oprindeligt uddannet ingeniør og har været ansat som leder og dertil taget et diplom i ledelse, men en indre lyst til mere, et ønske om selvudvikling og følelsen af et større kald førte til at han sagde sit



job op. Han tog en helt anden retning end at være ingeniør og leder ved at gå selvstændig og begyndte en masteruddannelse i positiv psykologi, mens hans samtidigt stiftede virksomheden, Siigurd.

"Jeg har altid været nysgerrig over, hvorfor det var at andre havde mere succes end andre. Hvorfor var det at nogle mennesker kunne komme op på øverste skammel eller komme til OL? Hvad var det for nogle mekanismer, der gjorde at de kunne nå så langt, mens andre ikke kunne? Og med tiden fandt jeg ud af at det var mere end blot at træne, det handlede også meget om at arbejde med den mentale del. At man havde den rette indstilling, at man havde en tro på det. Og det kan alle jo godt. Så det bragte en nysgerrighed igennem rigtig, rigtig lang tid. Så i sidste ende var de alle dem,

der aldrig ville stille sig tilfredse med minde, end det, som de kan blive til, som jeg ville arbejde med.

Og misundelse havde også måske noget at gøre med det, for jeg var altid betaget af folk, der kunne gå ud og have deres egen virksomhed eller lykkes med de ting, de har gang i. Men det var også der, at jeg opdagede, at hvis jeg selv ville når dertil, hvor jeg gerne vil, så skal jeg også arbejde med mig selv, arbejde med min psyke, hver dag, indtil jeg når mit mål.

For jeg lærte også, at hvis man arbejdede med sig selv hver dag, forbedrede sig selv hver dag, så bliver talentet opdaget i længden. Og al den viden og metoder, jeg har fået gennem mit liv, det fører jeg videre til mine kunder. Og jeg er dybt motiveret og engageret af at hjælpe folk med at blive de

bedste udgaver af sig selv. Hjælpe dem med at komme fra den nuværende situation til en bedre position. På deres vilkår.”

Om udfordringerne ved skiftet fra lønmodtager til selvstændig

”Transformationen fra at være i fast arbejde til at gå over til troen på at kunne mere end som så i den normale hverdag var mere frygtindgydende end den dag, hvor jeg sagde mit arbejde op. Men det var også en stor forløsning, fordi jeg kunne mærke, at der var mere jeg skulle i det her liv, end blot tjene min egen løn.

Folk omkring mig var uforstående, de kunne ikke forstå, hvorfor jeg gjorde det. Men der er altid mulighed for at gøre det bedre, end det, man er i dag. Og der var et større formål, som jeg skulle udleve, end blot at opbygge min karriere og tjene flere penge den vej.

Og jeg har ikke fortrudt det et sekund. Man kan ikke forberede sig på fremtiden og fremtiden må man bare tage et step ad gangen. Man kan godt være irriteret, modløs, stresset, negativt tænkende og sådan noget, men jo længere tid man har været i det, jo bedre træner man sig selv at være i det, også til at komme tilbage igen efter at have mødt nogle udfordringer. Det synes jeg selv er en gave, som folk, der ønsker det, skal have.”

Siigurds ydelser

Til dagligt hjælper Lars Sigurd sine kunder, der kan være individer, teams og organisationer, med at trives og præstere bedre.

”Processen er det samme, om det er et individ, team eller organisation, jeg arbejder med. Metoderne og tilgangen er oftest med udgangspunkt i dem, uanset hvor kunden er og hvor de ønsker de er. Jeg tager altid udgangspunkt, hvor de er henne på nuværende tidspunkt og deres ønske om, hvor de gerne vil hen og hvad de ønsker at opnå. Og ud fra det arbejder jeg så rundt om den definerede udfordring og hertil succeskriterier.

Det vil sige, ud over den grundviden, jeg besidder, så arbejder hen imod at tage fat i de specifikke problemstillinger. Lad os tage et klassisk eksempel og kigge på lavt selv-værd. Spørgsmålet kunne være: ”Hvordan højner jeg den?”. Så går jeg ind og undersøger det i dybden og finder ud af, hvordan jeg kan styrke det område for at lykkes.

Ønsker man en højperformance team, hvad er det så for nogle mekanismer, der skal til der? Det arbejder jeg så hen imod og hjælper teamet med det. Jeg har for eksempel et oplæg, der hedder ”Trivsel og selvledelse”, som er godt emne. Det bruger jeg så til at hjælpe teamet med at arbejde hen imod, hvad de gerne vil opnå.

Og det gode ved mig er, at min ambition er, at jeg altid overleverer og giver mere, end forventet, på mine opgaver, for det er min hensigt. Jeg vil mere end det, jeg bliver betalt for. Jeg vil give mere værdi tilbage, end

hvad jeg selv får. Den tid, man investerer i mig, den kommer tilbage mangfoldigt. Du får redskaber til, hvordan du performer, hvordan du kan arbejde bedre og mere effektivt.

Hvis du forstår de mekanismer, jeg bringer med mig, kan du udføre op til tre timers arbejde i løbet af en time, fordi alle de udfordringer, du møder undervejs, de forsvinder meget hurtigt, da du kommer i en tilstand, hvor tingene bare lykkes for dig.

Mine kunder kommer ikke kun én gang til mig; de bliver ved med at være der. For de begynder at lave mere på samme tid, de tjener flere penge, deres virksomheder tjener flere penge. I stedet for at sende sekscifrede tilbud ud, så sender de syvcifrede tilbud ud. Deres medarbejdere er mere engagerede og der er ikke så meget mere ydrestyring på, fordi medarbejderne er endnu motiveret.

Du kaldte mig en coach, men jeg ser mig mere som en træner i succes, fordi det, der er vigtigt, er at du kommer igen og igen, da du ligesom du træner din krop fysisk, så skal du også træne din psyke igen og igen, så den bliver stærkere for hver dag, der går.”

Gode råd fra Lars til nye og erfarne iværksættere

Lars Sigurd Mortensen er selv iværksætter, men han hjælper også blandt andre også iværksættere i sit daglige arbejde hos sin egen virksomhed, Siigurd. Blandt andet med gode råd til, hvordan de skal tage skridtet og blive iværksættere og hvordan

de skal tackle opgaven rent mentalt.

”Frygten for at fejle fylder typisk mere end nydelsen for at lykkes. Det handler meget om at få vendt den narrative tilgang af sig selv, hvis man vil tage den første skridt, hvis det er tilfældet at frygten fylder mere end udsigten til nydelsen. Man skal ligesom have vendt det om, så frygten forsvinder og nydelsen, den ligesom tager over. Så er man klar til at komme i gang og få momentum på.

Succes avler succes. Går ud og oplev nogle succesoplevelser, som du kan bygge videre på og giver dig en god følelse. Det vil sige, at hvis du sætter et mål, der er opnåelig, og opnår det, er der noget at fejre. Hvis du bliver ved med at sætte opnåelige mål og når dem, så er der altid noget at fejre.

Vi er altid gode til at have fokus på det dårlige, men der sker altid mindst lige så meget godt, som der sker dårligt. Vi er bare indrettet til at kigge på det dårlige og det, der ikke sker, men opblomstring består lige præcis af at finde det, der faktisk lykkes og gøre endnu mere af det, i stedet for at prøve på at reparere de huller, der er der. Ikke at vi ikke skal være opmærksomme på nogle negative ting, som vi skal arbejde på, men vi skal mindst lige så meget have fokus på at forbedre det, der går godt, for det er der, hvor opblomstringen er.

Så skal du også finde en, som man kan modellere. Det vil sige at finde en, som du ser op til og har allerede været igennem de ting, som du skal igennem. Måske en, der



ligner dig, ikke på udseendet, men på de ting, du har været igennem. Det skal være en, der får dig til at tænke: "Hvis han kan, så kan jeg også". Og prøv så at finde ud af, hvad den person gør. Hvad spiser han? Hvordan sover han? Hvad er hans tilgang til hans forretning? Derfra kan du modellere vedkommende og gøre de ting, han gør.

Og går så ud og mød nogle mennesker, der kan udfordre dine tanker. Din bevidsthed, det er noget, du selv skaber, men nogle gange bliver du nødt til at forstyrre din bevidsthed. Så derfor skal du ud at finde nogle grupper af mennesker, som faktisk kan løfte dig op til et nyt niveau. For hvis du er iblandt mennesker, som ikke har de samme ambitioner som du har eller lever en anden form for liv, end det du ønsker dig, så bliver du mere præget af det.

Men hvis du presser dig selv med en gruppe af mennesker, der udfordrer dig og gør dig stærkere og bedre, bliver du også stær-

kere. Måske er de bedre og vinder over dig. Lad os tage et eksempel at du spiller med nogle af de bedste golfspillere, mens du øver dig til en golfturnering. Det kan være at du taber hele tiden, men i og med at du træner med dem, så bliver du også bedre, fordi de trækker dig op ved at opmuntre og presse dig til at gøre dig bedste hele tiden.

Vær passioneret for det, du gør. Hav fokus på at gøre en forskel for andre. Overlevér, altså giv mere, end hvad folk forventer. En god historie spreder sig som en steppebrand. Det gør de dårlige også, ja, men hav fokus på de gode historier.

Find ud af, hvem din kernekunde er. Hvad er deres problemstilling og hvordan kan du løse det for dem? Forelsk dig ikke i dit kerneprodukt, men forelsk dig i din kernekunde. Hvis du kun har fokus på dit produkt og ikke på din kunde, så når du ikke langt. Erfaringsmæssigt kan man bare studere Nokia og Kodak."

**Find meget mere
læsestof på**



startupmagazine.dk