

NY ARTIKKELSERIE DEL 01

# Du er sjefen – hva nå?

Online-verdenen florerer av saker med tips og triks for hvordan du best bør starte din egen bedrift. Selv om det finnes mye gode tips og råd, er mange av disse veldig generelle – uten konkrete eksempler fra de ulike bransjene. For det å ta utgangspunktet i at samme regler gjelder for alle bransjer, blir jo nesten som å si at alle nordmenn spiser taco på fredagskvelden, eller at det alltid regner i Bergen. Vi er alle forskjellige, og det gjelder næringslivet også. Derfor skal det heller ikke behandles likt.

TEKST: KRISTIN SKOLEM [ FOTO: PRIVAT, CF WESENBERG/KOLONIHAVEN OG HEIDI DOKTER ]

## DERFOR HAR LEDERNYTT

utformet en artikkelserie om hvordan det *egentlig* er å være gründer – én bransje av gangen. Her får du svar på hvilke krav næringslivet setter til deg som selvstendig, hvilke kurs og utdannelse som er lurt å ha, hvilke arbeidsoppgaver du kan forvente deg, og tips og triks for hvordan å komme i gang. Vi får førstehåndsviten fra de som jobber med dette daglig, nemlig gründerne selv. På denne måten vil du stille forberedt, når du velger å ta steget ut til friheten som «din egen sjef».

Denne serien er for deg som har tatt steget, sagt opp fast jobb, og startet ditt eget selskap. Den er også

for deg som sitter med et brennende ønske om å gjøre det samme, men som ikke helt klarer å slippe taket på godene som lønsmottaker.

Første bransje ut er konsulentbransjen, med fokus på HR- og lederutvikling.

### Om konsulentbransjen

Begrepet *konsulent* kan for mange virke litt svevende. I bunn og grunn kan jo en konsulent jobbe innenfor de fleste bransjer, avhengig av kompetanse og fagfelt. Disse kan for eksempel være kommunikasjonsrådgivning, innkjøp, revisjon og økonomisk rådgivning, IT-rådgivning,

kvalitets- og bedriftsutvikling, eller HR- og lederutvikling.

### Erfaring er viktig som selvstendig HR-konsulent

Både Cathrine Okkenhaug, og Kine Aasheim hadde begge rukket å bli erfarne innenfor sitt felt før de to tok steget og ble selvstendig næringsdrivende HR-konsulenter. Ifølge Okkenhaug var kompetansen og nettverket hun hadde bygget opp i norsk og internasjonalt næringsliv, en stor hjelp da hun startet selskapet Cox Consulting.

– Jeg hadde nærmere 20 års erfaring som researcher og headhunter



↑  
**Cathrine Okkenhaug (51)**  
driver selskapet Cox Consulting AS. Har vært selvstendig næringsdrivende i fire år.

“

– Jeg hadde nærmere 20 års erfaring som researcher og headhunter, før jeg gikk videre til å bidra inn i større deler av HR-prosessene. Jeg ser hvor stor nytte jeg har av erfaringen min fra tidligere.

Cathrine Okkenhaug

“

– Jeg anbefaler å leie kontorlokale eller kontor i fellesskap. Det er viktig å ha et miljø for sparring og diskusjon. Dessuten fremstår du som mer profesjonell når du har kontoradresse i stedet for å ha hjemmeadresse.

Kine Aasheim

innen executive search før jeg gikk videre til å bidra inn i større deler av HR-prosessene. Jeg ser hvor stor nytte jeg har av erfaringen min fra tidligere når jeg for eksempel er med på å utvikle ledere og medarbeidere, få på plass rutiner og maler eller kartlegge og mobilisere kompetansen i organisasjonen, sier hun.

#### En variert arbeidsdag

Det er ingen tvil om at solid kunnskap og erfaring er det som skal til for å lykkes som selvstendig HR-konsulent. Oppgavene er mange,

#### TIPS \*

### Dette bør du tenke på som selvstendig næringsdrivende i konsulentbransjen

- AS gir et proffere signal til kunder enn for eksempel enkeltpersonforetak
- Invester i kontorlokaler – enten i landskap eller eget
- Skap deg en tydelig profil i sosiale medier
- Legg vekt på faglig kompetanse
- Bruk nettverket ditt for alt det er verdt

og ingen dager er like. Som del av sine arbeidsoppgaver holder Aasheim både kurs, er ute på kundeoppdrag, har coach-timer, og utarbeider konsepter og presentasjoner. Den mangfoldige arbeidsdagen er noe hun verdsetter.

– Om dagene var variert i jobben som HR-direktør, hadde den ikke noe å stille opp mot det å være selvstendig konsulent – heldigvis, det er jo det jeg liker! Sier hun.

Okkenhaug er helt enig, også hun har mange jern i ilden som selvstendig næringsdrivende.

– Jeg elsker variasjon og det får jeg i fullt monn hver dag! Hver dag er jeg ute hos kundene mine. Akkurat nå jobber jeg med å lage HR-strategi og handlingsplan for en kunde. Der er noen av oppgavene mine å gi HR-støtte til en avdeling som skal gjennom store omstillinger. Andre prosjekter jeg holder på med er å planlegge en mentorordning, lage lønnsanalyser, og legge siste hånd på verket for en lederkonferanse jeg skal lede – for å nevne noe, forteller hun.

#### Den første kunden

Erfaring og nettverk i bransjen har vist seg å være verdifullt for både Aasheim og Okkenhaug, det var nemlig slik begge fikk sin aller første kunde.

– Min aller første kunde var faktisk min tidligere arbeidsgiver, hvor jeg ivaretok enkeltoppgaver frem til min etterfølger var på plass. Men før-

ste ordinære kunde kom i etterkant av et frokostseminar jeg inviterte til helt i starten, sier Aasheim.

– Jeg tok kontakt med flere av topplederne i nettverket mitt da jeg startet for meg selv. En av dem trengte hjelp til å få en nyansatt leder raskt i gang, og jeg bidro til det gjennom såkalt «onboarding». Selskapet trengte støtte til flere HR-prosesser og jeg ble etter hvert leid inn som Direktør for kompetanse og HR, forteller Okkenhaug.

#### Dette krever bransjen

– Jeg er overbevist om at troverdighet er avgjørende for om du som konsulent får innpass i bedrifter. Dette handler jo både om meg som person, og min kompetanse. Jeg mener at troverdighet kan bygges på flere måter. Det er en fordel å kunne vise til både mastergrad og tidligere direktørtittel, men vel så viktig er det å levere, kommunisere og engasjere de rundt seg. Når det er sagt, så synes jeg det aller viktigste for alle konsulenter er å ha tung faglig ballast. Dette er styrende for kvaliteten av varen som leveres, og dermed også troverdigheten til konsulentbransjen generelt, sier Aasheim.

Okkenhaug forteller at hun legger vekt på å holde seg oppdatert. Både på utviklingen i bransjen, men også med faglig påfyll.

– Tradisjonelt har ikke kundene vært så opptatt av bakgrunn og serti-

“

– Jeg mener at troverdighet kan bygges på flere måter. Det er en fordel å kunne vise til både mastergrad og tidligere direktørtittel, men vel så viktig er det å levere, kommunisere og engasjere de rundt seg.

Kine Aasheim

Kine Aasheim driver selskapet dinHR AS. Aasheim har vært selvstendig næringsdrivende i ett år.



Lene Fjellheim er partner i Coach-Team AS. Fjellheim vært selvstendig næringsdrivende i over 15 år.

“

– De siste årene har vi sett en tydelig forandring i markedet for kurs og undervisning. Ifølge nye tall foregår nå 40 prosent av all bedriftsintern trening i USA over nett. Derfor har vi begynt å legge mer fokus på gratis-seminarer, og bruk av sosiale medier

Lene Fjellheim

fiseringer, men jeg ser en tendens til større etterspørsel etter dette nå. Det er viktig at vi som leverer HR-tjenester er oppdatert på de utfordringene som kundene våre møter. Derfor er jeg sertifisert, både på rekrutteringsmetodikk, og ved bruk av psykologiske testverktøy i arbeidslivet.

– Ved at konsulenter velger å sertifisere seg på denne måten er det med på kvalitetssikre nivået på tjenestene i markedet. Dette skal bidra til at leverandørene av HR-tjenester har objektive og effektive prosesser og ikke bruker magesfølelsen. Dette er jeg veldig opptatt av,

og det er et stort fremskritt for oss som leverer HR-tjenester, forteller hun.

**Hva med kontoret?**

Som ny næringsdrivende er det ikke alltid at pengene renner inn fra første stund, og det kan være fristende

“

– Jeg tror mange ikke er klar over hvor mye jobb det kreves å drive eget selskap. Du spiller jo ofte alle roller; fra selger, kontor, vaktmester, regnskap, inkasso og konsulent.

Lene Fjellheim

å spare så mye utgifter som mulig. Likevel mener både Aasheim og Okkenhaug at det å leie kontor er noe du bør spandere på selskapet.

– Jeg anbefaler å leie kontorlokale eller kontor i fellesskap, sier Okkenhaug. Det er viktig å ha et miljø for sparring og diskusjon. Dessuten fremstår du som mer profesjonell når du har kontoradresse i stedet for å ha hjemmeadresse.

– For meg er det viktig å kunne møte kundene mine i et profesjonelt miljø, både med hensyn til selve kontoret, men også møtefasiliteter generelt. Jeg var aldri i tvil om at jeg skulle leie lokaler fra første dag, sier Aasheim.

**Lag en markedsplan**

Selv om du gjerne skulle tatt steget og hoppet ut i konsulentbransjen med en gang, lønner det seg å gjøre enkelte forberedelser – så er du og bedriften din klar til å møte omverdenen.

– Det tar tid å gjøre en ny virksomhet kjent, uavhengig av hvor godt produkt en har. Det er derfor viktig å lage en markedsplan helt i starten, samt ha en formening om hvordan bedriftsprofilen skal fremstå – også på sosiale medier, sier Aasheim.

– Mitt tips til nye konsulenter er å gjøre enkle markedsundersøkelser. Sett deg i potensielle kundenes dines sted, og spør deg selv (eller dem): Hva er de opptatt av? Hvilke utfordringer har de? Finn deretter ut hvordan du kan bruke det du er god til på å møte deres behov og hjelpe dem med å skape (enda mer) suksess, sier Okkenhaug.

**Lederutvikling**

Etter over 15 års fartstid i konsulentbransjen, vet Lene Fjellheim hvor viktig godt omdømme blant kundene og deres nettverk er.

– Den viktigste kanalen for oss er anbefalinger eller «word of mouth»,

og vi er heldige som daglig får henvendelser fra kunder om oppdrag, foredrag eller coaching, sier hun.

Det var etter en lengre sykdomsperiode at Fjellheim i 2001 bestemte seg for å ta et kurs i coaching, for å komme tilbake til hverdagen igjen. Gründerånden ble raskt vekket til live, og hun ble så fascinert at hun bestemte seg for å begynne med coaching, hun også. Resultatet ble CoachTeam as. Selskapet driver hun sammen med to partnere.

– Da jeg i 20-årene etablerte mitt første firma, var jeg alene. Denne gangen var det viktig for meg å ha flere partnere i CoachTeam, og det har gitt meg mye å bygge selskapet sammen med andre. Det er selvsagt også krevende å ha likestilte partnere da du mister noe av friheten til å bestemme alt selv, men samtidig gir det andre perspektiver og ikke minst gode kollegaer å sparre med, sier hun.

lettelse

**Fra rubrikkannonser til nettbasert undervisning**

– For 15 år siden begynte vi med å sende ut nyhetsbrev i posten, og annonserte for våre kurs i Aftenpostens rubrikkannonser. Vi forhandlet oss frem til 1000,- per annonse og hadde 12 deltakere på vårt første kurs, sier Fjellheim.

Da markedsføringen i dagens marked i økende grad er digitalisert, blir selskapet nødt til å forholde seg til en ny måte å nå kunder på.

– Den verden vi lever i er i stadig raskere endring, og de siste årene har vi sett en tydelig forandring i markedet for kurs og undervisning. Ifølge nye tall foregår nå 40 prosent av all bedriftsintern trening i USA over nett. Derfor har vi begynt å legge mer fokus på gratis-seminarer, og bruk av sosiale medier.

– Stadig flere av de vi snakker med som er interessert i å lære mer om en av tjenestene vi tilbyr – Nevro Lingvistisk Programmering (NLP) – sier at de ønsker seg muligheten for å ta deler av utdannelsen over nettet, ettersom det er lettere å kombinere med hektiske jobb- og familieliv. NLP handler om læren om hvordan du finner frem til de beste ressursene i deg selv, og hos andre.

**Ingen dager er like**

– Alle dager er forskjellige, men skal jeg peke på ett likhetstrekk må det være at vi svært ofte må bruke kvelden til å forberede oss til neste dag. På dagtid går det meste av tiden ute hos kunden, sier Fjellheim. Jeg elsker at dagene er så ulike! Noen dager holder jeg kurs i salg, neste dag foredrag på kickoff, så kan jeg for eksempel holde en workshop for et team.



*(Fra oven): Lene Fjellheim, Kine Aasheim og Cathrine Okkenhaug, tre kvinner som tok skrittet og ble selvstendig næringsdrivende.*

Det å være sin egen sjef gjør at du opplever frihet, og muligheten til å styre hverdagen selv. Men det krever også en god dose disiplin, og til syvende og sist er det jo du som sitter med ansvaret for at ting blir gjort.

– Jeg er sparringspartner for flere gründere, og de fleste ønsker seg mer frihet. Det er kanskje den største overgangen fra å være lønsmottaker til å bli din egen sjef. Frihet får du på den måten at du kan, og må, ta mange avgjørelser selv. Men å starte et levedyktig selskap krever også mye

jobb, og det går ofte på bekostning av friheten. Jeg tror mange ikke er klar over hvor mye jobb det kreves å drive eget selskap. Du spiller jo ofte alle roller; fra selger, kontor, vaktmester, regnskap, inkasso og konsulent, sier hun.

**Bransjen forventer faglig kompetanse**

Med stadig sterkere konkurranse i konsulentbransjen, blir den rette faglige kompetansen bare viktigere og viktigere. Fjellheim forklarer at alle deres konsulenter er sertifiserte coacher hos Den Norske CoachForening (DNCF).

– Denne sertifiseringen har gjort at vi har kvalifisert oss og vunnet anbud hos store statlige bedrifter. Vi ser også mer og mer at våre kunder etterlyser formell kompetanse fra sine konsulenter, og at de ber oss lage diplomer/ sertifikater når vi kjører bedriftsinterne programmer. Når det er sagt er det vi opplever som aller viktigst for kundene våre at vi sammen skaper resultater, men også referanser fra andre kunder er de opptatt av, sier hun.

**Skaff deg en mentor**

Fjellheim legger vekt på viktigheten av å ha noen å sparre med. Er du nyetablert i bransjen, er det ikke alltid like enkelt å vite om alle fallgruvene du kan gå i.

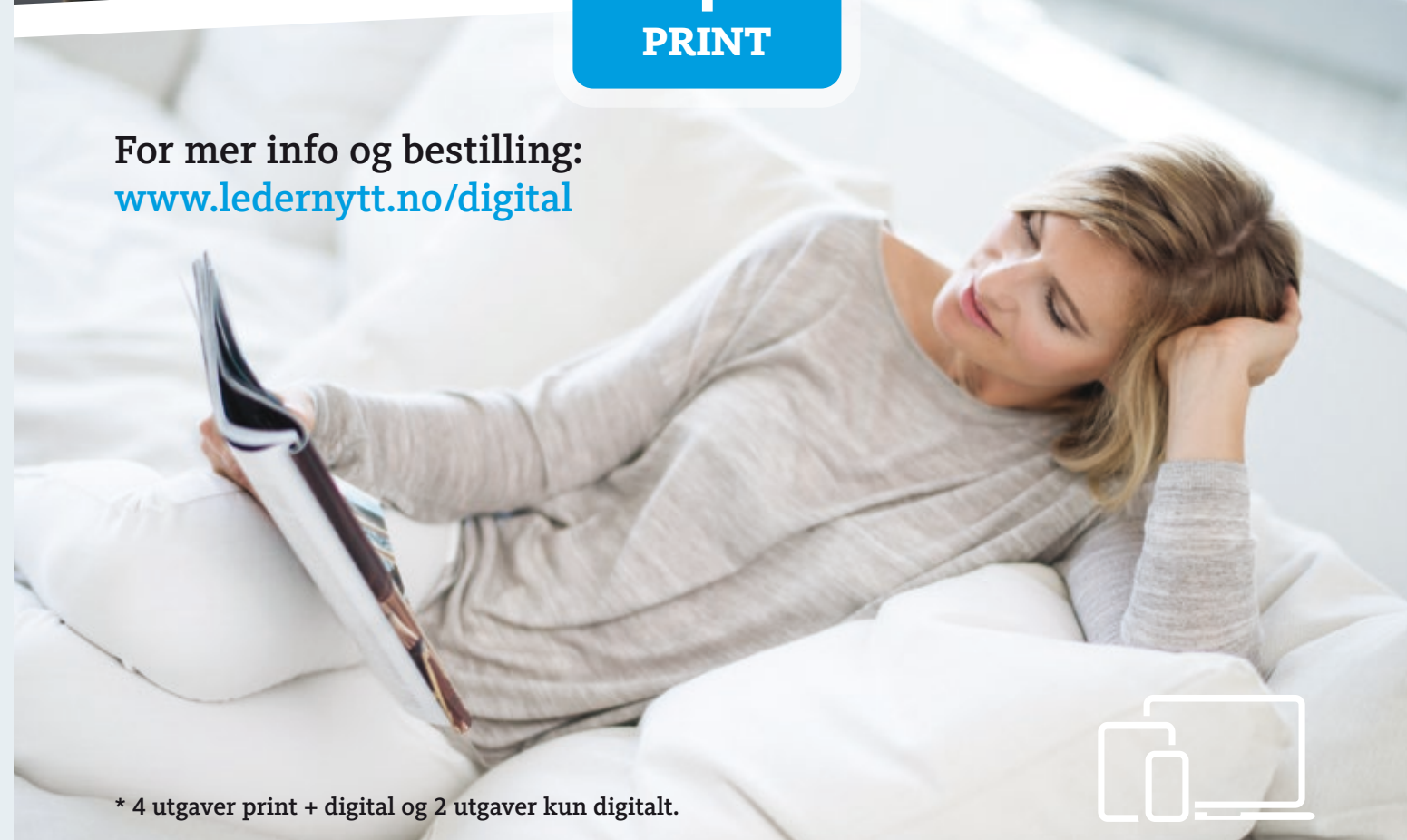
– Jobber du alene, så er mitt råd at du finner deg en mentor. Ha noen å sparre med, en som kan utfordre deg og heie deg frem. Og prøv å finn en som ikke er i familie eller nærmeste vennekrets, de kan ofte være farget av deres felles historie sammen, avslutter hun. \*

Abonnér på LederNytt – kun **kr 399** for ett år og 6 utgaver\*



**DIGITALT + PRINT**

For mer info og bestilling: [www.ledernytt.no/digital](http://www.ledernytt.no/digital)



\* 4 utgaver print + digital og 2 utgaver kun digitalt.

