

VEJEN TIL SUCCES SOM SELVSTÆNDIG

*7 iværksætteres ærlige fortælling
om de første år som virksomhedsejer*



Jeg fik ideen til en bog om selvstændiges liv og vilkår, besværligheder, sejre m.m. i foråret 2016.

Jeg tænkte, at det kunne være meget interessant for læsere derude, som interesserer sig for det område af erhvervslivet, der hedder iværksætteri og små virksomheder med 0-5 ansatte.

Så jeg fandt 6 spændende mennesker, der gerne ville deltage.

Det var vigtigt for mig, at fortællingerne hver især var ærlige og gik mere i dybden end det ofte er tilfældet, når man læser en portrætartikel i avisen om en iværksætter.

Og det synes jeg, vi er kommet i mål med. Men døm selv. Jeg håber du får stor fornøjelse og gavn af læsningen!

Spred den gerne i dit netværk - vi vil gerne langt og bredt ud med vores personlige fortællinger.

E-bogen er designet og sat op af Kristine Birka, der samtidig også er forfatter til et af indlæggene.

Flemming Madsen

- indehaver af Optimer salget



4 **OPTIMER SALGET**
Det tager 5 år at lave en overnight-succes

10 **BIRKABLOG.DK**
Mine tre bedste råd til at få succes med din klinik

16 **PERFECTSHINE.DK**
Fra 1 til 13 samarbejdspartnere på godt 4 år

21 **KOLIND MEDIA**
"For mig har det aldrig handlet om at tjene mange penge"

27 **ESBJERG STRESSKLINIK**
Drømmen om at gøre min passion til min levevej

34 **DIN REVISOR**
Fokus på at sikre virksomheden på lang sigt"

41 **BUSIMISS**
"Jeg har nok altid haft en iværksætter i maven"

OPTIMER SALGET

*Det tager 5 år at lave en
overnight-succes*

STARTEN

Jeg lavede virksomheden på baggrund af, jeg kunne lide at sælge og bygge nye kunderelationer B2B. Det lå lige til højrebenet at, det skulle være et salgsbureau, der HJALP virksomheder med B2B salgsarbejdet.

Jeg har jo altid haft meget drive og fik trang til at skabe mit eget fra bunden, derfor var det naturligt at blive selvstændig. Nu det så bare at tage hul på det al det praktiske med at få logo på, en hjemmeside, cvr.nr. Fik logo- og webside-designer til at bidrage, skrev selv indhold på hjemmesiden, udviklede produkterne i dialog med målgruppen. Målgruppen er primært mindre virksomheder, 0-50 ansatte.

I januar 2012 er virksomheden igang: salgsbureauet Optimersalget. www.optimersalget.dk

Starter det op på lille budget, laver et mindre lån. Tager nogle timer om ugen i et vikarbureau, typisk i industrien, pga cashflowet. Firmaadressen er i Esbjerg, hvor jeg bor, men kunne ligge i hvilken som helst større by i Dk. Vores kunder er fordelt over hele landet. Indgik i et mindre kontorfællesskab. Kontorfællesskaber var en mangelvare her i byen, da jeg startede, men Esbjerg er blevet bedre der sidenhen.

HVORFOR

Jeg havde tidligere lavet en masse freelancesalgsarbejde for mindre virksomheder, og fundet ud af der var et stort behov på markedet for hjælp med salget. Salg er på sin vis en vanskelig disciplin, og krævende både på energi-

og tidsforbruget. Små virksomheder har jo ofte IKKE en sælger ansat (de har ikke råd til det), og derfor opstår der et behov for at få dækket denne opgave, eksternt hos et salgsbureau for eksempel. Som et mindre bureau kan jeg også give både en superpersonlig service og samarbejde, og det vidste jeg de små virksomheder lagde vægt på.

Ideen var samtidig at lave det som et netværksbureau, hvor der trækkes dygtige folk ind fra netværket, til at bidrage i større projekter. Et klassisk netværksbureau.



YDELSER

Mange af opgaverne udfører jeg selv: mødebooking, leadarbejde, freelancesalg, salgstræning. Til større opgaver har jeg folk i mit netværk, der kan bidrage. En af de centrale værdier i salgsbureauet er, at mødebookningen og leadarbejdet skal være af høj kvalitet, og vi laver ofte mødebooking executive og skaffer de vanskeligt opnåelige møder med CEO, ejere, direktører o.l. til kunden.

Vedr. freelancesalg er det en enkel og effektiv proces. Virksomheden hyrer sælgeren i vores bureau, ex 10-15 timer/ uge, sælgeren får grundig produkttræning, kører ud på landevejen og sælger produktet eller ydelsen til erhvervs-livet.

MARKEDSFØRING OG NETWORKING

Jeg gør meget ud af bloggen og nyhedsbreve - som jeg selv skriver. Har lavet 2 gratis e-bøger om salg, der har mange downloads, plus opdaterer på FB-siden, og lidt

Linkedin company page samt Twitter. Specielt FB-siden med salgstips har jeg fokus på, da FB nok er den bedste platform til at bygge nye relationer, i hvert fald efter min erfaring.

Været involveret i netværksgrupper også, som ofte gir værdifuld feedback og input. Plus en kunde i ny og næ.

ANEKNOTE OG SUCCES

Måske det sjoveste samarbejde fik jeg via en anbefaling fra et dansk softwarecompany, som jeg havde hjulpet med at skaffe nogle leads.

Jeg skulle hjælpe Genweb2 www.genweb2.com (it-outsourcing) igang på det danske marked. Markedsføre og pitche deres produkt over tlf til it-chefer ude i Top 1000 virksomheder, og booke en række møder med den finske salgschef, der var i Europa en periode, og havde indlogeret sig i Malmø. Herfra kunne han så entrere det danske marked.

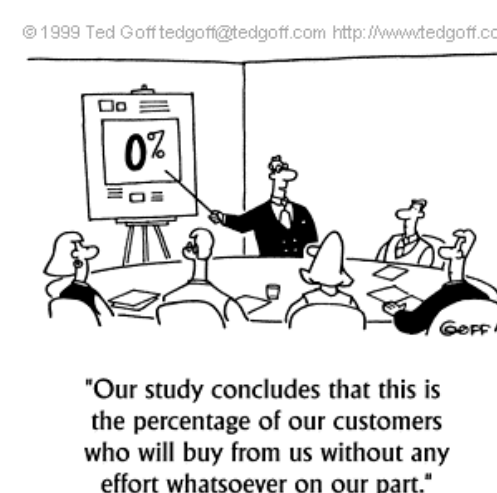
Det var spændende at arbejde med en større aktør som dem, der havde markant internationale ambitioner.

Firmaet var baseret i Bangladesh, hvor deres stab sad og udviklede til en favorabel (især for kunden) timeløn.

SUCCES-oplevelse har jeg naturligvis, når jeg skubber et ambitiøst iværksætterprojekt i gang med de første salg. Hjælper en etableret virksomhed med at booke de spændende møder, eller tager ud og sælger for dem. Eller laver et coachingforløb, der gør en forskel.

PROBLEMER

Jeg oplevede dårlig situation for nogle år siden, hvor vi undervejs i forløbet blev uenige om, hvad der præcist var indholdet i samarbejdet. Vi blev meget uenige om, de leads jeg skabte var stærke nok. Du vil jo helst undgå disse konflikter med kunde, tro mig det kan være et sandt helvede at ryge i en alvorlig konflikt om aftalens nøjagtige indhold, overholde deadline og lignende. Lav evt en krystalklar skriftlig aftale som begge parter bekræfter. Vær dog forberedt på at ramme ind i en konflikt på et tidspunkt, med en eller anden kunde. Spørg fx erfarne selvstændige i dit netværk til råds, når det opstår. Ofte kan man komme ud af det med en konstruktiv dialog og gensidig fleksibilitet.



Billedet herover har jeg indsat som en reminder på, der ER forskel på drøm og realitet. Banalt naturligvis, men nye forretninger har jo forhindringer, der skal overvindes, før der kan sættes mere ambitiøse mål. Sådan er det bare, og indtægten pr. måned vil sikkert variere meget. Nogle måneder er gode, andre hænger slet ikke sammen. Så der skal man tage sine forholdsregler, og skabe et cashflow med indtægter ved siden af sin virksomhed.

HVAD FORTRYDER JEG ?

Jeg skulle have outsourcet SEO med det samme i stedet for at lære det selv. Det har været besværligt og tidskrævende at lære det basale. Kan ikke afse nok tid til SEO og

linkbuilding. Skulle også have været hårdere og ikke hjulpet de trælse virksomheder, der viste sig at være super-vanskelige at få et fornuftigt samarbejde med.

FREMTIDEN

Ansætter 2 dygtige mødebookere her i efteråret 2016 til at samarbejde omkring opgaver, der kommer ind i salgsbureauet. Plus tager en partner ind til at varetage mødebookingdelen. Hyrer en SEO-person til at få siden længere op i Google.

Favoritcitater: "Det tager 5 år at lave en overnight-succes."

Der er MEGET sandt i denne sætning, når det gælder iværksætterier af egen virksomhed - rigtig meget.

Flemming Madsen

www.optimersalget.dk

BIRKABLOG.DK

*Mine tre bedste råd til at få
succes med din klinik*

Jeg startede BirkaBlog i sommeren 2016, fordi jeg så et behov hos kvinder, der har åbnet en klinik, salon eller lille butik. Rigtig mange af dem, har problemer med at få nye kunder i deres forretning.

De har en stærk passion for deres håndværk, og er ofte virkelig dygtige til det de laver. De fleste har bare aldrig lært, hvordan de skal markedsføre sig selv. Og de har selvfølgelig ikke penge til at hyre et kæmpe bureau til at gøre det for dem.

EN BLOG MED ET FORMÅL

Jeg kan slet ikke klare at se dygtige mennesker, der ikke får succes med deres forretning. Derfor har jeg valgt at gøre det til min mission, at give disse kvinder nogle konkrete værktøjer til hvordan de selv kan få flere kunder i butikken. Og dette var startskuddet til BirkaBlog.dk

På min blog kan man blandt andet hente en gratis guide til hvordan man opsætter sin forretningsprofil på Instagram, så den er super professionel. Desuden har jeg skrevet om hvordan man skaber loyale kunder, der køber igen og igen. Det er bare nogle af de emner jeg tager op.

Min egen erfaring stammer fra et tæt samarbejde med en større skønhedsklinik på Frederiksberg, samt en baggrund som grafiker for Hair Magazine - et branche-magasin til frisører.

Jeg har været selvstændig, siden jeg som 22-årig, blev færdig med min uddannelse som multimediedesigner. Nu er jeg 29 år, og kender selv alt til den dedikation og selvdisciplin det kræver at drive sin egen forretning.

HVAD TJENER JEG PENGE PÅ?

Selvfølgelig skal jeg også have nogle penge i kassen. Ingen tvivl om det.

Birkablog.dk fungerer som en hjemmeside, hvor du kan få hjælp og inspiration til de ting du selv kan gøre, for at få flere kunder i butikken. De fleste oplever heldigvis at så snart de begynder at benytte nogle af værktøjerne, så får de simpelthen for travlt i deres forretning til at bruge tid på deres markedsføring.

Andre ønsker blot at få taget hånd om deres brand, af en professionel fra starten - og så henvender de sig til mig.

Det er ofte for at få:

- Professionelle billeder af deres klinik og behandlinger
- Lavet en elegant hjemmeside, med både billeder og tekst, der er optimeret til Google
- En konkret plan for de sociale medier
- Skrevet og sat deres nyhedsbreve op automatisk

1. FORBEREDELSE ER DEN HALVE SUCCES

En af de vigtigste ting jeg har lært ved at være selvstændig, er at forberede mig. Med alle de opgaver, der pludselig skal løses, når man driver sin egen virksomhed, er planlægning virkelig et keyword.

Vi kender alle sammen følelsen af at jonglere med alt for mange bolde på een gang. Man prøver at give sine kunder en god service, holde sig up-to-date med det nyeste indenfor ens branche, opdatere sin Instagram med flotte billeder (som man også lige skal finde tid til at tage), skaffe nye kunder, sørge for at ens revisor ikke ringer og skælder

en ud - samtidig med at man gerne vil gøre sin familie glad og holde huset rent derhjemme. Resultatet er at man ender med at gå på kompromis med alle tingene.

Men så kommer spørgsmålet: *Hvor kan man gå på kompromis, når man er selvstændig? Og kan man overhovedet tillade sig at gå på kompromis, eller vil det skade ens forretning på længere sigt?*

Svaret er: *Forberedelse!*

Når du sætter tid af til at planlægge dine opgaver, vil du opleve at du får ro på, og det skaber tid til at lave dét der er vigtigt, og som du er god til.

Der findes for eksempel redskaber til at planlægge dine opslag på Facebook og Instagram. Det betyder at du kan tage en dag om måneden, og forberede ALLE dine Facebook-opslag og billeder til Instagram. Hvorefter de bliver lagt op automatisk.

Så istedet for at gå på kompromis, når du rent faktisk det hele - uden at få stress eller en sur mand.

2. FIND UD AF HVAD DU ER GOD TIL - OG IKKE GOD TIL

Rigtig mange har hørt at Wordpress er et nemt system at lave hjemmesider i. Det er også rigtigt.

Det er nemt for en designer at lave elegante hjemmesider. Og derefter er det nemt for de fleste, at ændre i tekst og tilføje en ny side.

Jeg oplever ofte at folk selv vil sætte deres hjemmeside op i Wordpress, fordi de tror det er noget de kan lave på en weekend.

Det kan man også. Ligesom at man selv kan lave et nyt

køkken på en weekend. *Men hvordan ser dit køkken ud, hvis du beslutter dig for selv at springe ud i det, uden nogen form for håndværkererfaring? Ikke noget kønt syn, vel?*

Et nyt, lækkert køkken er en investering i dit hus. Det giver dit hus en højere værdi. Derfor sparer man ikke på ekspertviden, når der skal sættes et køkken op.

Det samme gælder din virksomheds hjemmeside. Det er en investering i din forretning, og det skal laves ordentligt. Så hvorfor ikke spare dig selv frustrationerne, og få det lavet professionelt fra starten?

Min erfaring er simpelthen, at det handler om at gøre dét som man er god til, og lade andre tage sig af resten.

3. SÆT MÅL - OG FØLG DEM

En af de ting, der har været aller mest effektivt for min forretning, er målsætninger.

En gang om måneden mødes jeg med to andre iværksættere. Vi drikker et glas rosé, og fortæller hver især hvordan det er gået med vores virksomhed siden sidst. Sammen vender vi de udfordringer som vi hver især står i, og fejrer både små og store succeser. Inden vi går hjem, har vi hver især sat os et nyt mål til næste gang.

Det kan for eksempel være at jeg skal have 100 nye tilmeldinger på mit nyhedsbrev. Eller det kan være at jeg skal prøve at udfordre mig selv, og lave 5 opsøgende telefonopkald.

Vi fokuserer specielt på de opgaver, der virker lidt skræmmende. For det er her vi kan udvikle os, og skabe endnu

bedre resultater for vores virksomhed. Resultatet er, at vi får en ekstrem energi, til vores arbejde.

I løbet af få måneder, har vi alle tre opbygget forretninger, med et stærkt fundament. Forretninger, der snildt kan konkurrere med dem, der har været igang i flere år.

Så min bedste anbefaling må være:

Sæt dig et mål hver måned, fortæl det til nogen, og få dem til at spørge dig, hvordan det er gået!

Kristine Birka, 29 år

www.birkablog.dk

PERFECTSHINE.DK

*Fra 1 til 13 samarbejds-
partnere på godt 4 år*

Jeg havde været selvstændig en del år forinden jeg startede min rengøringsvirksomhed, men med et helt andet koncept som jeg arbejdede on/off med siden begyndelsen af 1999.

Årsagen til on/off var at jeg ikke længere brændte for konceptet af forskellige årsager. Hvad gør man så når man kun har en butiksuddannelse - ikke de bedste skolepapirer, er ordblind og sidste job var i rengøringsbranchen?

Lidt ved en tilfældighed - med in-between-jobs, fald jeg over et franchisekoncept inden for rengøring. Det passede perfekt, da jeg stod for at skulle flytte fra hovedstaden til Fyn. Jeg fik startet op, og betale en del penge for at blive en del af det såkaldte franchisekoncept og kom rigtigt godt i gang. Lige indtil jeg fik alvorligt brug for hjælp fra franchisegiveren.

JEG HUSKER DET SOM VAR DET I GÅR

Jeg havde fået en henvendelse fra en mulig kunde på en større rengøringsopgave på små 1800m² og det havde jeg ikke noget erfaring med. Så jeg ringende selvfølgelig til franchisegiver for at få noget hjælp.

Jeg havde en klar forventning om han selvfølgelig ville hjælpe, da han jo også tjener penge på den omsætning jeg ville generere på opgaven. Jeg var total i chok over hans svar som var "Ved du hvad, prøv at brug din mavefølelse". Jeg blev simpelthen så rasende over den ligegyldighed han udviste på en opgave der som løb op på ca. 1/2 mio. kr. årligt, at jeg brød samarbejdet med ham. Via en advokat kom jeg ud af aftalen.

Under processen var mine folk var meget utrygge ved om jeg kunne klare at komme helskindet igennem.

Så alt hvad vi havde tjent og de penge vi havde nået at spare op var væk, for at komme ud af kontrakten.

Måske noget nye selvstændige kan tage til sig, få alt tjekke igennem inden du kaster dig ud i projekter. Jeg kendte jo manden lidt i forvejen, så jeg fik ikke tjekke kontrakten op ved advokat. Det var en dyr lærestreg.

Men ud af sine fejl lærer man jo, og bliver en erfaring rigere. By the way, er virksomheden bygget op uden nogle former for banklån eller kassekredit. Et godt forretningsråd vi arbejder ud fra: Kan du ikke købe det kontant, så lad vær. Hvad jeg vil sige med det, er at alt kan lade sige gøre med knaldhårdt arbejde. Så, som man siger, op på hesten igen, men nu med mere drive end nogensinde.

MAND OG SPAND

Jeg bebeholder et par af tingene fra franchisekonceptet, har justeret til og justeret til om og om igen, indtil det passede mig. By the way, kunden fik vi så i forretningen et par år senere. Hvilket gav "happy dance" på kontoret.

Min virksomheden er bygget lidt anderledes op, end de traditionelle virksomheder.

Vi har et koncept jeg kalder "Mand og Spand" - noget i retning af "Mand og Bil"-konceptet. Det betyder at mine folk er selvstændige, og jeg tager mig af alt det andet kedelige, som de siger. Fakturering, markedsføring, kundebesøg, kørselsplanlægning og kontrol mm.

Jeg bliver tit spurgt: *Hvorfor har du ikke folk på almindelig timeløn ligesom alle andre?*

Det skal jeg forklare dig. I rengøringsbranchen er det ofte sådan at man gør et kontor rent, på x antal m². Så laver man en normering - altså m²-tid

Men jeg oplevede tit, da jeg var mellemlider i de største rengøringsvirksomheder, at når en assistent havde 2 timer til at udføre opgaven så var der stor forskel på hvor hurtigt de forskellige medarbejdere klarede opgaven. Nogle kunne færdiggøre opgaven et kvarter hurtigere, mens andre skulle bruge en halv time mere. Skulle jeg så trække den ene i løn, eller skulle den anden have mere i løn - eller hvordan skulle jeg forklare det for kunden?

Så timeløn i den branche egner sig ikke, ofte er assistenten alene om opgaven, så de er nødt til at have lidt selvjustits. Løvrigt tror jeg på hvis folk har frihed og ansvar bliver jobbet uanset branchen mere attraktivt.

Så derfor har vi næsten ingen opgaver på tid, men efter m². Det tror jeg er årsagen til vor vækst, et godt koncept med mennesker der er ansvarlige selvstændige og som godt ved at hvis vi ikke udfører opgaver korrekt, så finder kunden et af de mange andre firmaer der står i kø for at få opgaven.

FREMTIDEN SER FREMRAGENDE UD FOR OS

Selv om der er dage, hvor jeg tænker: *Skal vi vokse mere? Eller skal vi ikke bare nøjes? Det går jo meget godt.*

Men så kommer jeg til at tænke på at jeg lærte engang for mange år siden på et kursus i en anden branche, at hvis

din omsætning står stille betyder det i virkeligheden af det begynder at gå ned at bakke for virksomheden stille og roligt.

Så nogle gange når tingene driller og der er sygemeldinger som i dag, tænker jeg et kort øjeblik: *Nu gider jeg sgu ikke mere* (undskyld mit sprog).

Årsag - anden sygemelding inden for kort tid med ryg problemer. Men det gik heldigvis hurtigt over.

Jeg har et ordsprog jeg lever efter: "Dont get frustrated get fascinatet" - så op på hesten igen.

Vort mål for fremtiden: 5 mio. kr. i omsætning i 2020 og det er jeg sikker på vi når.

Gitte Grønning

www.perfectshine.dk

KOLIND MEDIA

“For mig har det aldrig handlet om at tjene mange penge”

Jeg har siden barnsben drømt om at blive selvstændig, men havde ingen forestilling om inden for hvilken branche. Det gik først op for mig den 10. oktober 2013, hvor jeg afmeldte dagpengene, efter knapt et 1 år som jobsøgende, og bestilte et cvrnummer med tilknyttet navn "Wunderwunder".

EFTER 9. KLASSE

Efter 9. klasse på Skt. Josefs Skolen i Roskilde begyndte jeg på HHX i Roskilde i "Europaklassen". Europaklassen er, udover de almene handelsskolefag, en linje, hvor man kommer ud at rejse med klassen i forbindelse med ens uddannelse.

Jeg fandt dog ud af efter 1,5 år, at handelsskolen ikke var noget for mig alligevel. Derfor startede jeg kort tid efter på Roskilde Tekniske Skole på linjen Webintegrator, som er en 9 måneders uddannelse med fokus på HTML/CSS og enten PHP eller ASP, som begge er programmeringssprog. Jeg valgte PHPvejen og startede i januar 2012.

Hele vejen igennem uddannelsen havde jeg det fagligt nemt, da jeg siden 10-års alderen havde arbejdet med HTML, CSS, JavaScript og PHP. Jeg afsluttede uddannelsen den 10. oktober 2012 med et 12-tal i den afsluttende eksamen.

JOBSØGNINGEN

Kort tid efter den afsluttende eksamen på Webintegrator uddannelsen begyndte jeg at søge job hos diverse bureauer i København. Jeg kom til 34 jobsamtaler, hvor jeg i samtlige tilfælde endte med at være en af de sidste 2

deltagere, men blev valgt fra på grund af manglende erhvervserfaring.

Til min sidste jobsamtale hos Benjamin Media talte jeg med en inspirerende og dygtig yngre gut, som fortalte, at han hjertens gerne havde ansat mig, men at jeg endnu engang manglede erhvervserfaring. Jeg havde til vores samtale fortalt ham om min drøm om en dag at blive selvstændig, og han anbefalede mig at starte op selv.

Samme dag, den 10. oktober 2013, afmeldte jeg dagpengene, bestemte mig for navnet "Wunderwunder", bestilte et CVR-nummer og satte min egen hjemmeside op i WordPress. I mellemtiden mellem CVR-nummer og hjemmeside ringede jeg og fortalte min mor om nyheden, som bestemt ikke delte samme begejstring, som jeg selv.

Hun var naturligvis bekymret for, om jeg kunne nå at skaffe en indkomst til slutningen af måneden, hvor der skulle betales husleje, forsikringer og andre vigtige poster på budgettet.

Det bekymrede jeg mig dog ikke så meget om, men mere om hvordan min hjemmeside og mit logo skulle se ud.

DE FØRSTE KUNDER

Da hjemmesiden var færdig, og jeg var klar til at tage imod bestillinger, var første step at skaffe nogle referencer, så jeg kunne vise potentielle kunder, hvad jeg kunne. Jeg tilbød derfor at lave gratis opgaver og hjemmesider for kunder på Amino.dk.

Efter de mange opgaver uden beregning fik jeg de første 15-20 kunder igennem Amino.dk, som helt klart gav mig

mulighederne for at komme godt fra start. Jeg var aktiv i forummet og var altid på udkig efter indlæg med emner som hjemmeside eller webshop, hvor jeg vidste, at jeg kunne komme med konstruktiv kritik eller hjælp.

I slutningen af oktober måned fik jeg skudt alle bekymringer ned og var i stand til at betale alle mine udgifter. Jeg havde ganske vist ikke meget tilbage at leve for, men det betød ikke det store for mig. Det der betød noget var, at jeg havde et arbejde, tjente mine egne penge og beskæftigede med netop det, som jeg stadig brænder for.

MOTIVATIONEN

For mig har det aldrig handlet om at tjene mange penge. Det har altid handlet om friheden, mulighederne og tanken om at skabe noget selv, og ikke mindst en dag at skabe nogle arbejdspladser for andre.

Jeg tror sjældent, at et iværksætterprojekt bliver til, hvad det kunne have været, hvis den største faktor er, at der skal tjenes mange penge hurtigt. Her er *hurtigt* nøgleordet, da mange iværksættere jo på sigt faktisk tjener mange penge, og selvfølgelig er det da også en faktor, jeg tror bare ikke, det skal være den største.

Friheden er tit en stor faktor for, hvorfor folk vælger at starte som selvstændige. For mig kan friheden både være en fordel, men også en stor ulempe. Fordelene ligger lige til højrebenedet det er lækkert at bestemme sin egen arbejdstid, ferie og om du ønsker at holde en forlænget weekend. Ulemperne kan være præcis de samme det kræver en jern selvdisciplin at kunne styre sine egne arbejdstider,

ferier og de forlængede weekender. Personligt synes jeg, at det er sværest i de perioder, hvor det går rigtig godt, da man hurtigt kan finde sig selv tilbagelænet med benene oppe, når det i virkeligheden er her, man skal rykke, mens man har momentum.

EN GYLDEN MULIGHED

Efter cirka 1 års tid med kontor i soveværelset i lejligheden, fik jeg muligheden for at få mit eget kontor.

En gammel skolekammerat, Marcus Oxe, som i øvrigt selv lige var blevet selvstændig, ringede og tilbød en kontorplads midt i Roskilde. En mulighed der gav mig chancen for at komme ud af soveværelset og ind i byen, hvor jeg kunne invitere kunder på besøg og sparre med de andre i bygningen.

Det at komme ud af lejligheden og tage afsted på arbejde, gav mig mere blod på tanden, energi og et andet drive. Det føltes mere rigtigt.

Udover et flot kontor med gode faciliteter, var jeg blevet en del af et netværk, som gav en god mulighed for at skabe relationer til nye kunder. Kunder som i dag stadig er kunder og som var med til at skabe, hvad virksomheden i dag er.

EFTER DE FØRSTE PAR ÅR

Efter det første år som selvstændig var jeg ikke i tvivl om, at det var det, jeg ville, og at Wunderwunder var det rigtige for mig næsten i hvert fald. Navnet Wunderwunder klingede ikke helt, som jeg havde troet, og selvom mange frarådte mig at skifte navn, før det egentlig havde fået fat,

så var det altså, hvad jeg gjorde.

Wunderwunder skulle nu hedde "Kolind Media" og sammen med navnet kom nye ambitioner om at skabe et team i stedet for at være solist.

Den første på holdet var en dygtig grafiker, som jeg havde arbejdet sammen med før. Han kom ind på hjemmesiden under "Om os" med billede, navn og hele molevitten. Efter ham kom en lige så dygtig skribent, som hjalp kunderne med at skabe nogle krystalklare og salgsdygtige tekster til deres hjemmeside.

Selvom de ganske vist begge to var på freelance-basis, så gav det noget værdi både for virksomhedens ansigt udadtil, men også på de løsninger, der blev produceret. Hele humlen i at alle gør og arbejder med, hvad de er bedst til, tror jeg skaber nogle langt bedre løsninger end, hvis du som solist tror, du kan klare alting selv.

Den 10. oktober i år fylder Kolind Media tre år. Jeg er stadig glad og stolt at firmaet, og jeg håber, at udviklingen vil fortsætte til glæde for kunder, samarbejdspartnere, medarbejdere og ikke mindst mig selv.

Sebastian Kolind Sørensen, 23 år

www.kolindmedia.dk

ESBJERG STRESSKLINIK

*Drømmen om at gøre min
passion til min levevej*

Min drivkraft var at gøre det som jeg brændte for, nemlig at gøre en forskel for unge mennesker, jeg var træt af at gå på kompromis, med mine egne værdier og mål.

"Det skal kilde lidt i maven, når man tager springet og kaster sig ud i at blive selvstændig."

Det skete også i mit tilfælde, jeg nåede bare ikke at tænke så meget over det, for jeg følte det lå lige til højrebenedet, som sagt havde jeg en god mavefornemmelse, eftersom jeg har et stort netværk i og omkring skoler og den verden jeg gerne ville bevæge mig ind i, nemlig på ungdomsuddannelserne.

Men det skulle så vise sig, at det var ikke nok at have et solidt netværk, det gjorde det faktisk ikke lettere, eftersom uddannelsesinstitutionerne var økonomisk udfordret, sparekniven blev svunget over alt.

AT BLIVE SELVSTÆNDIG

Min vej som selvstændig var en naturlig vej for mig, jeg blev inspireret ligesom mange andre på coach uddannelsen.

En stor udfordring for mig var at tage helt til København og senere Århus og uddanne mig til Life og business coach, men her kom ideen og tanken om, at det kunne jeg gøre det til min levevej og arbejde med det som gav mening for mig.

Jeg blev så meget klogere med tiden, men har aldrig været i tvivl om at det var den rette hylde jeg var havnet på, med mine mange års erfaring med unge mennesker, og min utraditionelle måde at se de unge på som dem de er, og

lytte til deres udfordringer i livet og være med til at finde deres vej.

JEG MØDTE MANGE STEN PÅ MIN VEJ

Jeg var bl.a. udfordret i forhold til studievejlederne på uddannelsesinstitutionerne, da de var bange for at jeg ville tage deres job. Jeg har tidligere været studievejleder og de så mig som en trussel, men jeg var et supplement til dem. Rektor Erling Petterson, Esbjerg Gymnasium, så det som et nyt og spændende tiltag, men havde svært ved at få resten af ledelsen med på ideen.

Jeg tilbød mig gratis i 3 måneder, to dage om ugen, hvilket de ikke kunne sige nej til – meningen var at jeg skulle have specifik opgave, som var målbar.

Jeg fik 8 HF elever at arbejde med, som var udfaldstruet, jeg var vedholdende og fik fat i eleverne og coachede dem på deres udfordringer og alle 8 gik igennem HF uddannelsen og fik deres studenter hue på, så jeg havde bevist mit værd. Jeg endte med at være der i ni måneder. Det første år som selvstændig, foregik på uddannelsesinstitutioner i Esbjerg og omegn.

UNGDOMSLIV.DK OG UNGICENTRUM.DK

Det er en lang rejse, at gå den lange vej som selvstændig coach og terapeut. Der er for det første mange af dem, og det er en udfordring at få jyder til at gå til en coach - de er bange for at prøve noget nyt, så det handler hele tiden om at være troværdig med det man gør, så kunderne går ud og fortæller, hvad de har givet dem af værdi og foran-

dringer i deres liv, (mund til mund er den bedste markedsføring i Jylland).

Min tilgang var, at det jeg ikke kunne, kunne jeg lære, jeg vidste ikke noget om markedsføring, så jeg tilmeldte mig et markedsførings kursus.

Tog personlig kontakt til alle ungdomsuddannelserne, tilbød dem at være med i et fastholdelse team, men oftest var det afvisninger på grund af, at de havde en lærer der havde et weekendkursus i samtale, men det var ikke det koncept som jeg ville sælge dem.

Jeg ville være konsulent og jeg ville sælge dem min ekspertise en dag i ugen, hvor de unge lavede aftaler med mig og hvor jeg ikke skulle være en del af skolens vejleder team, men være på skolen uden bindinger til skolen, så de unge kunne komme uden at skulle frygte at blive debatteret på personale stuen.

Skolerne havde ingen økonomi til dette projekt, men jeg fik et par kontrakter i hus, på nogle få timer få timer om ugen - et skridt på vejen, til der hvor jeg gerne ville hen.

I min fritid, var jeg gennem mange år fritids underviser på ungdomsskolen, her lavede jeg, i samarbejde med Trine Pelle, en 3 dages workshop for unge mennesker, hvor vi gratis stillede os til rådighed for de unge, vil ville klæde dem på til at mestre deres egen selvindsigt og forstå at krop og psyke hænger sammen, det gjorde vi med stor succes og fik da også en del mediedækning.

ESBJERGSTRESSKLINIK.DK

Jeg har tit svært ved at tøjle mine ideer og vil gerne gøre dem alle til virkelighed, men en af mine ideer, som blev til virkelighed, var da jeg indgik i et samarbejde med Trine Pelle Psykomotorisk terapeut og en Body SDS behandler, vi startede Esbjerg stressklinik, netop med det unikke koncept, at indtænke hele kroppen, i forbindelse med stressramte.

Vi startede op i et unikt lokale i Esbjerg midtby, vi kom ind i et klinik-fællesskab med andre behandlere, som også er med til at gøre os mere synlige. Det var vigtigt for os, at få friheden i at være selvstændige og være ansvarlige for de kunder vi skulle tiltrække med vores faglige kompetencer og erfaringer, men vi blev klogere.

Når man arbejder med mennesker, er der ingen facitliste at slå op i, det der virker for den ene, giver ingen mening for den anden. Den rejse vi er startet på, er der stadig meget at lære, vi er helt sikre på at vi har et unikt koncept, vi er stadigt nysgerrige efter at finde vores vej, så vi hurtigere kan pejle os ind på den enkelte kunde, så kunden kommer derhen, hvor de gerne vil hen.

Når kunderne bliver mødt som den de er med tillid og troværdighed, får vi som regel også accepten fra vores kunder, og de begynder at åbne sig op.

KROP OG PSYKE

I stressklinikken arbejder vi også med udgangspunkt i krop og psyke, vi nedsætter sygefraværet på den enkelte arbejdsplads. i Esbjerg Stressklinik møder vi vores kunder i en

akut fase - som regel der hvor de har fået nok af psykolog samtaler og medicin, de har ikke mærket at de har fået det bedre. Vi arbejder med at få ro på nervesystemet, og ligeledes arbejdes der på at give kunden en bevidsthed om kroppen og kroppens reaktioner.

Stress coaching er reflektionsarbejde, hvor der kigges fremad og hjælper til at få styr på det tankemylder, man ofte har når man er stressramt. Vi tilbyder også Polynesisk velværds massage, som ofte er et fantastisk supplement til behandlingen.

MIN KONKLUSION

Har du en drøm om at ændre din tilværelse, og måske gøre en forskel for andre, så tøv ikke - der er kunder til os alle, før din drøm ud i livet og udvikle sin egen forretning, også selv om det kan være en hård start og der ikke kommer penge i kassen med det samme.

Har du en god ide og føler du at det er det rigtige for dig, at gøre din gode ide til din levevej? Oplever du energien og gåpåmodet er der, så tøv ikke - kom i gang?

Det kræver hårdt arbejde men når det så lykkedes, får du den hverdag som du selv kan være herre over, og har indflydelse på. Jeg har fortrudt at jeg ikke tog springet for 10 år siden, der var jeg yngre og tiden og økonomien var bedre i kommunerne og skolerne.

FREMTIDEN

Vi er i gang med at booke P-MØDER, hvor vi fortæller med sammenhæng mellem krop og psyke og hvordan man

passer på sig selv og er opmærksom på hinanden.

På skoler og uddannelsesinstitutionerne afholder vi små og store workshops, hvor vi fortæller de unge om selvindsigt og igen om sammenhæng mellem krop og psyke.

Vi er blevet taget godt imod og håber også på at komme ud på efterskolerne. Behovet er der, det er et nyt koncept som vi udvikler på, og gerne vil gøre mere i.

At være selvstændig giver plads til både bobler i maven og ro i sindet!

Lone Husted

www.esbjergstressklinik.dk

DIN REVISOR

*Fokus på at sikre
virksomheden på lang sigt*

I september 2013 så Din Revisor ApS dagens lys. Hovedkompetencerne i Din Revisor er revision, regnskaber, bogføring samt en masse rådgivning. Nøjagtig det samme som alle andre revisionsvirksomheder, og på mange områder er vi nok også ligeså støvede og kedelige som alle andre revisorer.

Jeg har hørt mange iværksætterguruer, der pointerer at man skal disrupte et marked. Det kan jeg ikke påstå, at jeg har gjort, idet revisionsmarkedet er et af de mest lovregulerede markeder der findes. Jeg har derfor ikke forsøgt på at gøre tingene markant anderledes, men bare bedre og mere nærværende.

FRA KOLLEGA TIL KONKURRENT

Forud for opstarten af Din Revisor, arbejdede jeg som revisor for dem, der senere blev min konkurrent. Jeg var i en forholdsvis ung alder blevet registreret revisor, hvilket er en lovmæssig forudsætning for at eje en revisionsvirksomhed. På det tidspunkt havde jeg, gode kollegaer, en god løn og et sikkert job. Jeg savnede dog i høj grad, at sætte præg på min egen hverdag, at forsøge mig med diverse tiltag, som ved første øjekast ikke ville give et afkast.

Ugen før sommerferien gik jeg derfor ind til min chef, og sagde mit job op, og meddelte dem, at fra efter sommerferien ville vi være konkurrenter.

Jeg gjorde dette velvidende, at jeg ikke havde en eneste kunde at starte op med, og at der nok ville gå længe inden at jeg så en lønseddel igen.

I løbet af sommerferien fik jeg indrettet min kælder til det

kommende kontor, jeg fik indkøbt en computer og en telefon. Jeg opsatte en hjemmeside efter bedste evne, hvilket på ingen måde var prangende, men den var der. Ved hjælp fra en kammerat fik jeg udformet en pressemeddelelse, som blev sendt ud og så var jeg officielt i gang.

KUNDER I BUTIKKEN

Så sad jeg der på mit kontor, med åbningstid fra 8-16 og ikke en kunde i sigte. Jeg syntes selv at jeg var en meget god revisor, men nogen sælger var jeg bestemt ikke. Det var jeg dog tvunget ud i at blive. Som den revisor jeg er, satte jeg mig derfor og stirrede aggressivt på telefonen.

Det viste sig hurtigt at telefonen, på trods af dette, var tavs. I min branche er det meget udbredt med kundeklausuler, hvilket jeg også havde fra mit sidste arbejde. Denne forbød mig at tage kontakt til kunder, som jeg havde arbejdet med, i to år efter jeg var stoppet ved min tidligere arbejdsgiver. Det betød dermed, at jeg ikke måtte kontakte dem, der var vidende om mine evner som revisor.

Fra mit tidligere arbejde viste jeg, at de fleste nye kunder kom via referencer fra eksisterende kunder, men da jeg ikke havde nogle kunder, var jeg nødt til at starte et andet sted.

Jeg besluttede mig derfor, at jeg ville forsøge så mange ting, som jeg kunne magte. Det vil sige, at jeg sendte flyer ud, netværkede, lavede frivilligt arbejde, besvarede spørgsmål om regnskab på internet forums, tilmeldte mig nogle hjemmeside med tre tilbud på revisor, ringede direkte til potentielle kunder samt flere enkelte ting.

Det jeg kan konkludere efter nogle år, er at ingen af tingene i sig selv gav en masse kunder. De kunder, der kom som følge af disse tiltag, kom i høj grad som en følge af en kombination af flere ting.

Det kunne være at jeg kendte virksomheden, gennem netværk eller frivilligt arbejde, men at jeg så sendte dem en flyer eller ringede til dem, det var katalysatoren til at de blev kunde ved mig. Jeg tror ikke på at det var lykket, at få kunderne uden begge elementer.

ØKONOMIEN

Efterhånden begyndte jeg at få lavet en del aftaler med kunder, men det betød ikke at jeg sad og var overbebyrdet. Hvis jeg lavede en aftale med en kunde i oktober måned, så var det meget sandsynlig, at jeg først skulle udføre arbejdet i marts eller april måned, og først kunne fakturere i maj måned. Så selvom at jeg kunne se at fremtiden så lys ud, så bød nutiden på likviditetsudfordringer.

Alle udgifter til software, lovpligtige kurser, lovpligtige forsikringer, lovpligtig kvalitetskontrol med mere, skulle alle betales i forbindelse med opstarten. Jeg måtte finansiere dette, til dels via private midler og til dels via en kassekredit som banken var villig til at give mig, naturligvis med sikkerhed i mit private hus.

Den største økonomiske udfordring lå dog privat. Jeg var vant til at få en god løn, og privatøkonomien var naturligvis baseret på dette. Min hustru havde fortsat hendes indkomst, men der skulle jo fortsat også betales til hus, bil, mad med mere. Heldigvis havde vi tidligere kunne lægge

lidt til siden, som vi nu kunne trække på, da der skulle gå en lang periode, inden at jeg igen så en lønseddel.

PSYKEN

I de første to år havde jeg kontor i min private kælder, hvor jeg sad for mig selv. Den eneste sociale kontakt jeg havde var efter fyraften, samt de kunder der måtte ringe eller kigge forbi, hvilket i starten ikke var mange.

Jeg anser mig selv som værende et socialt menneske, og det var derfor hårdt at sidde alene. Derfor følte jeg også, at jeg blev ekstra påvirket af op og nedture. Hvis jeg havde lukket en aftale med en kunde, så var jeg vildt glad, og havde bare lyst til at ringe til alle jeg kendte og fortælle det.

Havde jeg til gengæld en dag, hvor jeg ikke følte at der var sket noget, og det salgsarbejde jeg havde lavet, ikke havde ført noget med sig, så kunne jeg været helt nede.

Til tider kunne jeg tage mig selv i at stirre blankt ind i computerskærmen, og mest af alt bare have lyst til at tude. Det var nogle af disse dage, som jeg ser som afgørende for min virksomhed, hvor jeg tog mig sammen og arbejde videre i stedet for at give op.

Efter to år fik jeg muligheden for at få kontor i sammenhæng med nogle andre virksomheder. Hvilket har givet et stort boost, alene det at man kan sige godmorgen til nogen, eller snakke om fodboldresultaterne fra weekenden, det gør en væsentlig forskel. Flere er jeg også fortrolig med, således at disse personer kan bruges til løbende sparring, eller blot til at holde modet oppe i svære tider, for de vil altid opstå.

Det er efter min vurdering en nøgle til at lykkes med en virksomhed, at man forstår at arbejde sig igennem de svære tider, og ikke blot er tilstedeværende når det er nemt.

MEDARBEJDERE

Efter to år havde jeg fået så meget at lave at jeg ikke selv kunne overkomme det hele mere. Jeg besluttede mig derfor for, at ansætte en medarbejder på fuldtid. Der var ganske vist ikke arbejde til en fuldtidsmedarbejder, men jeg havde en forventning om at få det, samtidig med at jeg gerne selv ville ned i tid, da jeg skulle være far.

Først og fremmest viste det sig, at der var meget svært at få kvalificerede ansøgere til jobbet, der er bare ikke en masse dygtige revisorer som går ledig. Jeg fik dog nogle få ansøger som var brugbare, og valgte også at ansætte en af dem.

Da vi stod lige foran regnskabssæsonen, som er vores absolutte højsæson, så gik vandet på min kone. (Ja, mega dårlig timing på den front). Jeg ringede derfor til min medarbejder, for at meddele at jeg ikke mødte på arbejde, og hvad han skulle sørge for indtil at jeg kom tilbage. Det var i denne samtale at min medarbejder indskød, at han gerne vil sige op. På 10 sekunder gik jeg fra, at vi da godt kunde bruge nogle flere kunder til, at vi absolut ikke skulle have flere kunder lige nu.

Da jeg kom tilbage på arbejde begyndte jeg, at søge efter en ny medarbejder, det lykkes denne gang at få ansat en rigtig god medarbejder, eneste problem var bare, at hun først kunne starte efter sæsonen. Det lykkes mig dog også

at få fat i en person, der kunne hjælpe mig nogle dage om ugen, så at jeg kunne komme igennem sæsonen, uden at slide mig selv ned, samtidig med at jeg kunne se lidt til min nyfødte søn.

STATUS OG FREMTID

I dag har jeg en virksomhed med en god kundekreds, en fornuftig økonomi, en dygtig medarbejder og vi har et godt kontor i sammenhæng med andre virksomheder. Er alt så fryd og gammen, nej naturligvis ikke, alle dage byder på udfordringer, som jeg ikke havde dengang jeg var ansat. De sidste tre år har dog gjort, at jeg er væsentligt bedre rustet til at klare de udfordringer.

Fremtiden byder også på masser af udfordringer, jeg kunne godt tænke mig at udvide virksomheden, ikke at vi skal være et stort verdensfirma, men et par medarbejdere mere vil være fint.

Jeg fokuserer meget på, at sikre virksomheden på lang sigt. Dette forsøger jeg, ved at gøre virksomheden mindre afhængig, både af mig selv men også af enkelte kunder, således at det ikke slår virksomheden ud af kurs, hvis vi mister en god kunde, eller hvis jeg skulle blive syg.

På den måde håber jeg, at virksomheden vil bestå i mange år fremover.

Anders Bærentzen

www.dinrevisoraps.dk

BUSIMISS

*“Jeg har nok altid haft en
iværksætter i maven”*

Busimiss er en webshop med praktiske, klassiske og feminine produkter til kvinder.

Jeg håndplukker varerne og lægger specielt vægt på den gode kvalitet. Jeg sælger kun varer, som jeg har set og haft i hænderne.

I webshoppen har jeg lige nu computertasker til damer, toilettasker til damer, nøglesnore i læder, dametasker, rejsetasker, selskabstasker og meget mere.

HVEM ER JEG?

Jeg er en 52 årig kvinde, der brænder for god kvalitet og for at give kunderne en god oplevelse. Så for mig er det vigtigt, at være i dialog med kunderne, både når kunden er tilfreds, og når der er problemer med en vare eller med en forsendelse.

HVORFOR STARTEDE JEG MIN WEBSHOP?

Jeg ønskede mig en feminin rød computertaske. Det var dog ikke nemt at finde den i de gængse fysiske butikker eller i webshops. Da jeg nok altid har haft en iværksætter i maven, besluttede jeg mig for selv at finde computertasken og starte en webshop. Jeg startede derfor helt fra bunden med at:

- Finde navn til mit firma og få varemærkebeskyttet navnet
- Købe domæner
- Vælge virksomhedsform
- Opstille kravssepcifikation til webshoppen og vælge system

- Finde udviklere til webshoppen
- Finde leverandører af varer
- Vælge bogføringssystem og finde revisor
- Vælge betalingsløsning
- Vælge forsendelsemåder
- Købe forsendelsesmaterialer
- Lære Mailchimp fra bunden
- Oprette konti på de sociale medier: Facebook, Instagram og Pinterest
- Oprette varer i webshoppen
- Og alt det andet, som jeg også måtte få styr på

FORLØBET

Jeg fik ideen i Januar 2014 og fik ret hurtigt fundet navn, søgt varemærke og købt domæner. Det tog dog en del tid for mig at vælge system til webshoppen. Her var jeg nødt til at sætte mig meget ind i mange af detaljerne om webshopssystemer.

Jeg har arbejdet en del med IT, og jeg er derfor ikke bange for selv at gøre flere af tingene. Efter et par måneder valgte jeg at gå videre med Magento. Begrundelsen var, at jeg her ville have mange fremtidige muligheder, og da det er et open source system, kan jeg få hjælp til udviklingen. Herefter kontaktede jeg flere udviklere og fik meget forskellige tilbud. Jeg valgte et tilbud, der hverken var i den dyre eller i den billige ende. Jeg gjorde også meget for at sikre mig, at jeg ville eje webshop og selve kodningen. Det viste sig senere at være en rigtig god ide.

Varerne fandt jeg ved at tage på et par messer "bevæbnet" med en stak visitkort. Det viste sig faktisk at være ret nemt, og det er noget af det, som jeg virkelig synes er sjovt. I dag er jeg meget mere målrettet, når jeg går på messer, da jeg nogenlunde ved, hvad jeg leder efter.

Selve udviklingen af webshoppen var tung, og kommunikationen var svær. Men det lykkedes at få alt på plads til launch af webshoppen i juli 2014 – og så sad jeg eller der og ventede på den første ordre.

Læring nummer 1: Planlæg markedsføringen. Jeg vidste godt, at der ikke var arbejdet med SEO, men det viste sig, at der var nogle fundamentale fejl i min webshop.

Læring nummer 2: Selvom webshoppen ser fin ud på overfladen, så kan der være fejl. Jeg fik derfor taget kontakt til et firma, som skulle hjælpe med SEO. Det endte desværre med at være 3 måneders SEO-arbejde, der intet gav.

Læring nummer 3: Tro ikke på, at du kan komme på side 1 i Google på no time.

I november 2014 valgte jeg at tage på et par julemesser, og det gav et fint salg og et fint eftersalg til julen.

I 2015 havde jeg et fornuftigt salg, og jeg fik en meget god fornemmelse af, hvad der er salg i.

HVOR ER JEG NU?

Her i år har jeg arbejdet på at få det tekniske i min webshop set efter i sømmene. Det har resulteret i, at jeg har skiftet til en ny template med god hjælp fra nogle andre iværksættere.

Læring nummer 4: Find nogle gode sparringspartnere, der kan hjælpe og rådgive. Jeg har også fået hjælp til markedsføring, og jeg har fundet et SEO-firma, som er realistiske i, hvad de lover. Endvidere har jeg skiftet til billigere forsendelsesløsning og betalingsløsning.

Igen i år har jeg været på modemessen i København, og det er utrolig sjovt at stå og bestille varer ved siden af de helt store. Der er selvfølgelig leverandører, der ikke vil handle med små webshops. Men al respekt til dem, der stadig kan huske, hvordan det var at være iværksætter.

Salget i webshoppen går fremad, men der er stadig ikke overskud.

Noget helt nyt er, at jeg har startet med at designe tasker selv i samarbejde med en lille producent i Italien. Jeg håber at have de nye tasker på shoppen til julehandelen her i år.

FINANCERING

Alt er gjort med egenfinansiering.

Jeg drømmer om, at Busimiss om 3 år er en sund forretning, hvor jeg har outsourcet lager, pakning og forsendelse, så jeg kan fokusere på at designe tasker og finde spændende nye varer.

Helle Ainsworth

www.busimiss.com

MIN IVÆRKSÆTTERHISTORIE

Det tager 5 år at lave en overnight-succes

Flemming Madsen, Optimer Salget

Mine tre bedste råd til at få succes med din klinik

Kristine Birka, BirkaBlog.dk

Fra 1 til 13 samarbejdspartnere på godt 4 år

Gitte Grønning, Perfectshine.dk

"For mig har det aldrig handlet om at tjene mange penge"

Sebastian Kolind Sørensen, Kolind Media

Drømmen om at gøre min passion til min levevej

Lone Husted, Esbjerg Stressklinik

Fokus på at sikre virksomheden på lang sigt

Anders Bærentzen, Din Revisor

"Jeg har nok altid haft en iværksætter i maven"

Helle Ainsworth, Busimiss