

Fra chef til selvstændig

Om salg, succes, om at sige nej og tage sig selv seriøst.

”Jeg har nok altid vidst at jeg skulle være selvstændig, men samtidig har jeg også været glad for mine forskellige stillinger igennem årene, de har alle lært mig en masse ting. Mange ville nok spørge mig, hvorfor jeg først startede min virksomhed, da jeg var midt i 40’erne (smågriner Christian Pedersen), men hvorfor ikke? Jeg havde jo en masse erfaring jeg kunne hive med... og selvom fritid og arbejdsliv flyder lidt mere sammen i dag så får min kone en gladere mand hjem hver dag, og det er jo også en stor gevinst”

Med nervøsitet i kroppen bankede Christian på direktørens dør

I flere år havde Christian leget med tanken om at drive egen værdiskabende PR- og kommunikationsvirksomhed med udgangspunkt i Ringsted. I 2007 arbejdede Christian som kommunikationschef i Schneider Electric, og selvom Christian var glad for sit job, var tiden inde til at afprøve det iværksætterliv, som han så mange gange havde drøftet med sin kone, venner og sit netværk. Men det var da også med nervøsitet at Christian gik ind til sin chef for at spørge om han kunne gå på deltid for at løbe sin egen virksomhed i gang.

”Jeg kunne jo ligeså godt have fået at vide, at hvis jeg ikke havde lyst til at give mig fuldt ud så kunne jeg jo bare pakke mine ting sammen og forlade virksomheden”.

I stedet gav Christians daværende arbejdsgiver Schneider Electric ham en helt unik mulighed for en ”test-periode”, hvor han arbejdede 2 dage ugentligt som kommunikationschef og brugte ugens øvrige dage på at løbe sin virksomhed i gang.

”Det er ikke alle, der er så heldige at have denne mulighed for et sikkerhedsnet i starten, men det har helt sikkert været med til at gøre det muligt, så det er noget jeg er meget taknemmelig for”

Den økonomiske sikkerhed gjorde Christian tryk, og selvom Christian sikkert havde gjort det alligevel, har det helt afgjort gjort det lettere og mere trygt. På den måde lød startskuddet til Added Value Communication (herefter AVC). Efter et halvt års tid blev det klart for Christian, at behovet for virksomheden var til stede, og han besluttede derfor at afslutte sin ansættelse så han kun skulle fokusere på egne kunder, men han fortsatte dog med at arbejde som konsulent for Schneider Electric.

SMV er jo en kæmpe underskov

Tidligere havde Christian arbejdet for store organisationer og virksomheder i dansk

erhvervsliv. Men nu skulle han stå på egne ben og havde ikke længere den pondus (som en stor organisation har) i ryggen.

”Man kan jo ikke gemme sig - det var kun mig og mit arbejde der skulle bære AVC, og dét fandt jeg ud af, jeg virkelig godt kunne lide”

I dag arbejder Christian rigtig meget med små og mellemstore virksomheder. – Det er selvfølgelig anderledes, men han har fundet ud af, hvor meget arbejde, der ligger dér, man skal bare selv opsøge det.

Det lyder som en kliche, men: Brug dit netværk!

Man skal lære underskoven at kende og så skal man ikke være for fin til at bede om hjælp og råd. Inden Christian tog skridtet til at starte egen virksomhed spurgte han tidligere kollegaer og venner om én som ham kunne bruges.

I starten tænkte Christian, som så mange andre, at hans netværk var begrænset, men man finder hurtigt ud af at, der er rigtig mange man kan spørge til råds, fortæller han. Christian bruger meget tid på netværk og er p.t. præsident for Ringsted Sct. Bendts Rotary Klub og medlem af Ringsted Erhvervsforums bestyrelse. Det gør selvfølgelig, at privat- og arbejdsliv på mange måder smelter sammen, men Christian nyder det, og så føles det jo ikke rigtigt som arbejde.

Du er nødt til at blive salgsminded

Som tidligere kommunikationschef havde Christian været vant til at have styring på kommunikationsafdelingen og kontakt til øvrige afdelinger og til pressen, men nu skulle han jo være alt fra sekretær, business developer til sælger. Det var ikke alle roller, der var lige nemme at udfylde og her fik han blandt andet hjælp af sin gode ven

og sælger Jens, der gav ham gode salgstips og råd.

Husk at lytte!

Det vigtigste salgsråd jeg kan give videre er, at man skal spørge ind og lytte i stedet for at forsøge at sælge noget, der ikke giver mening for en virksomhed – alle virksomheder har forskellige behov, og det er dem man skal forstå og sætte sig ind i.



Nogle gange må man sige nej

Christians force er at skabe synlighed for virksomheder både i pressen og over for kunder. En af de ting Christian lægger meget vægt på, er at skabe en meget præcis kommunikation for sine kunder uanset om mediet er web, præsentationer eller mails.

- Her bruger han sine erfaringer, kompetencer og ikke mindst sit store netværk, der er opbygget gennem årene.

”Mine erfaringer gør også at jeg ved, hvor mine kompetencer er stærkest og nogle gange giver jeg opgaver videre, fx hvis en kunde ønsker jeg skal tage billeder, fortæller jeg at, hvis det skal gøres professionelt så må han også hyre en professionel fotograf”.

Det er virkelig vigtigt at tage sig selv seriøst

"Inspireret af en erfaren konsulent i mit netværk, der sagde, at hvis man ikke havde råd til at have et kontor, skulle man overveje om, det var værd at drive selvstændig virksomhed, begyndte jeg at overveje min lokalesituation"

Den Kreative Matrikel var på det tidspunkt under udvikling, og Christian blev fristet af Garnisonens muligheder under et informationsmøde. Og efter de første par år med hjemmearbejdsplads savnede han kollegaer – nogle at spise frokost og dele entreprenørlivets sorger og glæder med.

"Jeg nyder fortsat at spise frokost med mine "kollegaer" fra Garnisonen og være med til nogle af de sociale arrangementer, som finder sted".

Desuden tilbyder Den Kreative Matrikel professionelle mødefaciliteter, hvilket muliggør afholdelse af professionelle møder, workshops og undervisning.

Ja! - Jeg brander da mig selv med at være fra provinsen

Da Christian skulle starte AVC overvejede han meget om han skulle starte op i København, hvor han igennem mange år havde pendlet til. Han valgte dog at blive i den by han havde boet i siden han var 15 år. På mange måder giver det også Christian en fordel, han adskiller sig geografisk fra de mange kommunikationsbureauer, der ligger i København. Desuden er han også blevet en stor del af Ringsted's erhvervslivs netværk, hvilket giver ham gode forretningsmuligheder. – Blandt andet er

han også en del af Ringsted Festival, hvor han – udover at være bestyrelsesformand - står for pressecentret, når festivalen finder sted. Det giver en masse socialt og naturligvis også en del netværk.

Det er min personlige succes

Christian er cand.mag. i dansk og religion og har siden læst journalistik i staten Washington. Han har arbejdet mange forskellige steder. Christian har aldrig været ked af at tage på arbejde, men han fortæller også at det, at opnå sine iværksætterdrømme og leve 100% af sin egen virksomhed giver en enorm stor tilfredsstillelse.

Hvad sker der med AVC de kommende år?

"Det giver næsten sig selv, at jeg fortsat gerne vil være en fleksibel og kompetent samarbejdspartner, der skaber værdi og synlighed for mine kunder"

Med årene er han også begyndt at videregive og udvikle sine erfaringer og kompetencer, da han er begyndt at undervise. Lige nu tilbyder han blandt andet undervisning i, hvordan man opbygger relationer mellem undervisningsinstitutioner og erhvervslivet, til gavn for begge parter (naturligvis!). Dette område glæder Christian sig til at videreudvikle. En del af Christians beslutning om at blive selvstændig var helt bestemt også i forhold til indtægt, friheden kan også blive for dyrt købt.

"Selvom jeg måske kunne have tjent mere, hvis jeg var blevet i de store virksomheder, så er jeg meget tilfreds min beslutning i dag".

Fakta

Added Value Communication arbejder med værdiskabende kommunikation og PR. Ejeren Christian Pedersen startede virksomheden tilbage i 2007 på sin private adresse. Siden flyttede virksomheden ind i kontorfællesskabet "Den Kreative Matrikel" for at få en arbejdsplads og "kollegaer".