

# NU HAR JEG FÅET MODET TIL AT BLIVE IVÆRKSÆTTER

Sådan siger Tina Jakobsen, som læser Cand.it. i informationsarkitektur på 9. semester om, hvad deltagelsen i AAU Alumnis mentorprogram 2013-14 har betydet for hende. Hendes mentor Frederik Banke Sørensen, som selv er iværksætter og ejer af IT-virksomheden Tiger Media, har bl.a. brugt Tinas kompetencer til at løse en konkret case i sin virksomhed samt til at få nye vinkler på, hvordan man kan arbejde med brugeroplevelser på kundernes hjemmesider.

## MODET TIL AT BLIVE IVÆRKSÆTTER – NU ELLER SENERE

Deltagelsen i AAU Alumnis mentorprogram 2013-14 har i høj grad virket afklarende for mentee Tina Jakobsen. Hun har længe gået med en lyst til at blive iværksætter, men ofte fejlet tanken af bordet igen. Som hun selv siger: *"Jeg har tit tænkt, at jeg godt ville være selvstændig, men jeg har også altid fejlet idéen væk og tænkt, at det kommer ikke til at ske, det skal jeg ikke, for det er for hårdt, og jeg ved ikke, om jeg kan"*.

Forløbet med mentoren Frederik Banke Sørensen har dog givet hende mod til at tage springet, fordi hun har fået indblik i den konkrete hverdag i en iværksættervirksomhed. Tina fortæller: *"Bare det at se hvordan en virksomhed fungerer, har været utrolig godt, for det har sat nogle tanker i gang omkring, hvordan det ville være, hvis jeg selv skulle være selvstændig en dag. Frederik er typen, der siger ja til alting, og så tænkte jeg – okay, hvis han kan sige ja til alting, så kan jeg også. Så tør jeg springe ud i det. Det er jo vildt angstprovokerende at skulle starte selv, men nu er det lidt nemmere at tænke – okay, det går nok. Så nu har jeg besluttet, at hvis jeg ikke får job, når jeg er færdiguddannet, så starter jeg bare selv – og det gør jeg måske også alligevel"*.

## CASESAMARBEJDE GAV BONUS PÅ AFKLARINGSKONTOEN

Tina fortsætter og forklarer, hvordan hun har fået en større faglig sikkerhed gennem forløbet med Frederik. På studiet blev hun undervejs i forløbet bedt om at finde en konkret case at arbejde med, hvilket fik hende til at spørge Frederik om mulighederne for samarbejde. Det blev starten på, at Tina i en periode dagligt sad i Frederiks virksomhed og arbejdede med en hjemmeside for hans kunde wheelsshop.dk. Om casesamarbejdet siger Tina: *"Jeg havde slet ikke tænkt over, hvor vigtigt det kan*



**MENTEE**

**TINA JAKOBSEN**

9. semesters studerende på uddannelsen Cand. it. i Informationsarkitektur, hvor hun arbejder med brugeroplevelsen på hjemmesider og IT-systemer.



**MENTOR**

**FREDERIK BANKE SØRENSEN**

Ejer af virksomheden Tiger Media, som lever af at lave hjemmesider og webshops. Frederik startede virksomheden, da han gik på 2. semester, og den er siden vokset fra 4 til 11 medarbejdere. Læs mere om Tiger Media på [www.tigermedia.dk](http://www.tigermedia.dk). Frederik er uddannet Cand.scient. i Datalogi i 2011.



**AAU ALUMNI**  
AALBORG UNIVERSITET



være at få et konkret indblik i, hvordan en mindre virksomhed fungerer, men det har virkelig givet meget. Ved at min uddannelse blev koblet hertil gennem casearbejdet, kunne jeg se, hvad min plads ville være i en virksomhed, og jeg kunne også se, hvad den ikke var. Og ikke mindst var det vigtigt, at jeg kunne se, at det slet ikke var den slags virksomhed, jeg skulle være i – jeg skulle hellere starte selv”.

Som mentor blev Frederik Tinas sparringspartner undervejs i caseopgaven. I den forbindelse fremhæver hun det vigtige i, at han i kraft af mentorrollen var en neutral sparringspartner: *”Her var det fedt, at Frederik ikke var min chef, for jeg kunne bare spørge direkte og sige, hvis der var noget, jeg ikke forstod. For eksempel da jeg skulle præsentere det til de ”rigtige mennesker”, så tænkte jeg, at det ikke ville blive så galt, for Frederik ville altid sige, at det kunne være gået meget værre. På den måde turde jeg mere og var mere åben over for bare at prøve nogle ting”.*

Tinas forretningsidé tog stille og roligt form gennem samarbejdet med Frederik, hvor hun blev klar over, hvad hendes plads som selvstændig kunne være. Hun fortæller: *”Det begyndte at gå op for mig, at mit fagområde aldrig ville få plads i så lille en virksomhed. Men hvis jeg havde min egen virksomhed og kunne levere konsulentarbejde ind til den, som ejer domænet, så ville det fungere. Det at se kontrasten i Frederiks virksomhed sammenlignet med, hvad jeg kan, og hvad jeg vil, det gav noget. Og da Frederik så fortalte, at de før havde arbejdet sammen med en, der virker til at kunne det samme som mig, fik jeg blik for, at det jo faktisk er sket. Og siden er jeg blevet ret præcis om, hvad det er, jeg skal arbejde med, og hvad min idé skal være”.*

### **DET HELE BEHØVER IKKE VÆRE GENNEMTÆNK**

Indblikket i Frederiks virksomhed har givet Tina en forståelse for, at hun ikke behøver at kunne det hele fra starten – hverken som selvstændig eller som medarbejder. Som hun siger: *”Gennem det her forløb er jeg blevet meget mere opmærksom på, at det at drive en forretning ikke betyder, at du skal kunne alting på en gang. Det betyder, at du tager et skridt ad gangen, og så kommer det af sig selv. Før tænkte jeg, at man skulle have alt klar på en gang, og sådan er det jo slet ikke. Jeg er også blevet klar over, at det er ok at få en opgave og ikke helt vide, hvordan den skal løses, for det kommer. Læring sker via de opgaver, jeg får. Og idealerne på universitetet kan man også godt skyde væk i sådan en lille virksomhed. Det hele skal ikke starte med en stor analyse. Det er en idé, som glider over i, at så gør vi det, eller vi gør det ikke”.*

### **MÅSKE ER DET IKKE ENTEN-ELLER**

Økonomisk er Tina også blevet klogere, hvad angår det at starte virksomhed i IT-branchen. *”Jeg fandt ud af, at i IT-verdenen skal du ikke nødvendigvis poste så mange penge i det fra starten. Du kan stort set starte op fra nul. Det er også noget, jeg kan se gennem Frederiks virksomhed, hvor han siger – jamen jeg bruger først 1 krone, når jeg har tjent 2 kroner. Man behøver ikke bruge pengene, før de er tjent, men det stopper ikke forretningen”.*

Hvornår Tina starter som selvstændig, må fremtiden vise. Hun skal have overstået en barsel, og derefter er det ikke umuligt, at iværksætterdrømmen skal føres ud i livet. Hun fortæller: *”Noget, jeg også har lært gennem det her, er, at man ikke behøver at tjene de store penge fra starten, bare man får erfaringen. Så nu er det meget frit. Får jeg et job, er det fint, så kan jeg begynde at få erfaring og netværk, men gør jeg ikke, så starter jeg selv. Og måske udelukker det ene ikke det andet. For jeg kan jo også se her i Frederiks virksomhed, at det jo ikke behøver at være fuld tid i starten”.*

### **SPOT PÅ PERSONLIGE KOMPETENCER HOS MENTEE**

I begyndelsen af mentorforløbet besluttede Tina, efter en snak med Frederik, at arbejde på at blive deltager i en IT-konference sponsoreret af Microsoft. Det lykkedes hende at få en plads, og efterfølgende blev hun kontaktet af Microsoft med en forespørgsel om at få hende ind i deres studenterprogram.

Tina fortæller, at netop den oplevelse har gjort hende mere opmærksom på sine personlige kompetencer: *”I IT-verdenen kan sociale kompetencer godt være lidt undervurderede, men for mig er de jo helt almindelige. Og i mit fag bliver de faktisk vægtet højt, fordi der ikke er så mange, som har dem. Nu er jeg jo kommet i kontakt med Microsoft undervejs, og her kan jeg da se, at i modsætning til mange af deres andre IT-folk, så kan jeg finde ud af at mingle og small-talk. Og jeg er ansvarsbevidst og gør tingene selv. Jeg troede ikke, det var vigtigt, men det fandt jeg ud af, at det var”.*

Også modet til at springe ud i tingene påpeger hun som en generel personlig kompetence, der kan medvirke til at fremme hendes karrieremuligheder: *”Det med at tage ja-hatten på og sige, at det gør vi bare hver gang,*

er jeg blevet meget bedre til igennem dette forløb. Ikke kun som iværksætter men helt generelt. For eksempel fandt min professor ud af, at jeg var kommet ind i Microsoft, og så trak hun mig til side og sagde, at hun skulle lave et projekt omkring soldater på Bornholm, og at hun gerne ville have MIG med. Det ligger lige i eksamensperioden, men man skal også bare gøre det nogle gange. Og det, at jeg hviler i mig selv fagligt, betyder også noget personligt, fordi jeg ved, hvordan tingene fungerer, og jeg ved, hvad det er, jeg selv kan. Jeg ved også, hvad jeg ikke kan, og det er helt ok”.

### **ET NYT BLIK PÅ BRUGEROPLEVELSEN OG SAMTALETRÆNING FOR MENTOR**

Som mentor tager Frederik også noget fagligt med tilbage til sin virksomhed. I Tiger Media har Tina kunnet komme med nye input til, hvordan de kan arbejde med brugeroplevelse på kundernes hjemmesider. *”Det er spændende at se opgaverne gennem øjnene på en anden faggruppe. Vi har ingen, der arbejder med usability her, så det er sjovt at få andre indspark end man er vant til. I det her casearbejde har Tina set noget, hvor vi ikke udfordrer teknologien nok. Vi siger bare, at sådan er det bare, for sådan har vi altid gjort det. Men det er jo ikke altid det mest optimale, måske skal det rystes lidt, og vi skal finde en bedre løsning. Man kan godt gro fast i sin teknologi”.*

Herudover har Frederik fået træning i at holde motiverende samtaler. Som han siger: *”Det her med at holde samtale, hvor man kan motivere. Tidligere troede jeg, at det var svært at påvirke folk gennem samtale, men det har jeg fundet ud af nu, at det er det faktisk ikke. Det kan jeg bruge, når jeg taler med kollegaer, som jeg skal motivere, og det går meget nemmere nu end før”.* Det at være mentor giver ham således en øvebane, hvor han kan udvikle sig i rollen som leder.

### **WORKSHOPRÆKKEN OG VIDEREUDVIKLING AF MENTORPROGRAMMET**

Det nye koncept for mentorprogrammet, som AAU Alumni har udviklet i forbindelse med EU-projektet ”Skandinavisk Innovationskultur”, indeholder til forskel fra tidligere en fælles holdopstart og en workshoprække for de deltagende mentorpar undervejs. Tina og Frederik er enige om, at den fælles opstart er vigtig for mentorprogrammet. Frederik siger: *”Det er virkelig god idé, at vi starter op som et hold. Så er der noget fælles, man kan forholde sig til, og man er ligesom det samme sted. Det fungerer rigtig godt”.*

Til fremtidige mentorprogrammer ønsker både Frederik og Tina, at programledelsen gør mere for at skabe et stærkt netværk mellem programdeltagerne. Tina fortæller: *”Der må gerne være noget mere socialt mellem deltagerne. Til hver workshop lærte jeg nogle mennesker at kende, som jeg tænkte – de er simpelthen så interessante. Men så stoppede workshoppen, og så så man først hinanden lang tid efter, hvor man så sad man med nogle nye mennesker. Jeg kunne godt mærke, at det irriterede mig lidt, for det her er jo egentlig enormt vigtige mennesker, det kan være mit netværk til at få et job”.*

Frederik stemmer i: *”Man kunne godt udvide sådan, at man deler folk ind i nogle mindre buddy-teams, for at der er nogle, der får noget mere tilknytning til hinanden. Om det skal være faglige klynger eller andre, ved jeg ikke, men bare det med at man møder de samme gentagne gange”.*

## **FACTS OM TINA OG FREDERIKS FORLØB**

- **PERIODE:** 12 måneder.
- **ANTAL MØDER:** Cirka 15-18 møder. Hver gang af et par timers varighed.
- **MØDEFORM:** Primært ansigt til ansigt i Frederiks virksomhed.
- **INDHOLD OG MÅL:** I starten primært afklaring af, hvad Tina kunne bruge sin uddannelse til. Senere kom dialogerne til at handle om Tinas deltagelse i en IT-konference, deltagelse i Microsofts talentprogram og casearbejde i Frederiks virksomhed.
- **RAMMER:** Relativt løst struktureret med udgangspunkt i Tinas tanker og de aktiviteter, hun arbejdede med på det pågældende tidspunkt. I forbindelse med casearbejdet har Tina siddet i Frederiks virksomhed, hvorfor hun også har fået indblik i hverdagen der.
- **HVAD NU?** Tina skal efter forløbets afslutning skrive speciale for Frederiks kunde wheelshop.dk, som hun udarbejdede en case for undervejs. Hun og Frederik vil fortsat holde kontakten som mentor og mentee.

Dette forslag har AAU Alumni taget til sig i programmet for 2014-15, hvor deltagerne inddeles i faggrupper, som fastholdes i gruppearbejdet over hele perioden. Tanken er, at dette skal skabe grobund for tættere relationer til de andre mentorer og mentees, der befinder sig inden for ens eget fagområde.

### **GODE RÅD TIL KOMMENDE MENTEES OG MENTORER**

Både Frederik og Tina nævner, at åbenhed fra både mentor og mentee er en vigtig ingrediens i et vellykket mentorforløb. Tina fortæller med et smil: *"Inden jeg skulle i gang, havde jeg kun ønsket mig en mand over 50, og det fik jeg ikke, og hans uddannelse Datalogi var ny for mig"*. Hun fortsætter: *"Man skal være åben over for, hvordan man taler sammen og ikke forvente, at mit eget personlige og sociale mønster er det rigtige. Hvis du har et mål om, at dit liv skal lægge i skema, og den anden er meget mere flyvsk, så skal man måske droppe forestillingerne, og så være åben over for den anden, ellers falder det hele til jorden"*.

Også det at tale åbent om rammer og forventninger er vigtigt fra starten. Tina siger: *"Pludselig skal man sidde og tale om nogle ret personlige ting med en, man ikke kender, og det kan godt virke grænseoverskridende. Det at tage mentorens tid kan også virke grænseoverskridende, og der tror jeg, det er fint, at man kan metakommunikere om det og sige til sin mentor – fortæl mig, hvorfor gider du at bruge tiden på mig? Så man får lavet de der bånd til at starte med og får lavet en forståelse af, hvad vi er her for"*.

Derudover nævner de begge, at det er vigtigt at komme godt fra start som mentorpar, fordi starten af forløbet er fundamentet for det, der kommer til at ske senere hen. Frederik siger: *"Duk op på den første workshop og brug tid på at lære hinanden at kende. Frem for at fokusere ensidigt på mål i starten, så tal om, hvad vi er for nogle mennesker. Så vi ikke bevæger os fremad, inden vi egentlig ved, hvem vi er. Vi fik i starten talt om en masse små ting, som betød, at jeg havde en ubevidst forståelse for, hvad Tina mente, når hun kom med en masse tanker og idéer"*.

I forbindelse med emnet om at komme godt fra start nævner Frederik ikke mindst, at mødefrekvensen har betydning: *"Det er vigtigt, at man mødes ofte, især i starten. Den mødefrekvens, der bliver lagt op til, er alt for lille i starten. Det kan godt være, at der skal være kortere tid mellem i starten og så længere tid senere, ellers så mister man den der tillid og det bånd der"*.

### **VI HOLDER KONTAKTEN**

Tina og Frederik har valgt at fortsætte samarbejdet, også efter det officielle program hos AAU Alumni er afsluttet. Casesamarbejdet i Frederiks virksomhed har betydet, at Tina har indgået samarbejde med hans kunde wheelsshop.dk, som hun nu skal i gang med at skrive speciale for, og hun og Frederik har aftalt at holde kontakten undervejs i specialeskrivningen. I forbindelse med det at starte som selvstændig siger Tina: *"Får jeg brug for sparring i den rolle, så vil jeg helt sikkert også tage en snak med Frederik, så tager vi nogle flere møder"*.

