

## 42 faldgruber for iværksættere og ejerledere

For mange IT-nørder – i dag er det nok blevet digitaliserings-nørder - har tallet 42 en stor betydning, det er trods alt svaret på ultimative spørgsmål om livet, universet og alt det der!

For alle andre er tallet 42 det helt tilfældige antal fokuspunkter jeg har valgt ud, og som enhver iværksætter eller ejerleder bør være opmærksom på.

Listen vil i nogen grad være grundlaget for mange af mine blogindlæg i det nye år, så hvis der er noget jeg skal skynde mig at uddybe så skriv til mig.

Du kan blot læse hvad jeg har skrevet og glemme det igen, men du kan også tage ansvar og prøve at sætte et JEG foran hver overskrift, og se hvordan det mærkes, god fornøjelse 😊

### 1. Springer over forretningsplanen

En solid forretningsplan kan være afgørende for din succes. Uden en plan kan du nemt komme til at sejle i en anden retning, end du havde planlagt. Eller værre endnu, komme til at sprede dig over for mange ting og ende med ikke rigtig, at have fokus på noget. Det er planen, der definerer formålet med din virksomhed, dens mål, forhindringer, målgruppe, marketingstrategier og personale.

Ingen iværksætter eller ejerleder bør springe over dette trin. Der er utallige forretningsplanskabeloner, gratis kurser og videoer, der guider dig gennem farerne, ved at dække alle aspekter af en virksomhed.

### 2. Påtager sig for meget ansvar

Forretningsudvikling, fakturering, udførelse, markedsføring, ansættelser, afskedigelser, indkøb, drift! Ejeren af en virksomhed står for alt, specielt i opstarten. Men en god leder forstår at uddelegere.

Trangen til at være med i det hele og tage ansvar for alle detaljer kan lede til stress, frustrationer og fejl. Nogen opgaver skal udføres af ejeren, men mange kan med fordel uddelegeres. Sørg for at implementere effektive processer, der kan hjælpe dig med at blive en bedre leder.

### 3. Undgår ansvar

At have et team omkring sig betyder ikke at virksomhedsejeren kan læne sig tilbage, eller gå i feriemode og undgå at tage ansvar. Som leder er du nødt til at lede og vise, at ingen opgave er for stor og ingen er for lille. Det er vigtigt at du som ejerleder er aktivt med i virksomheden og at ingen opgaver er under dit niveau.

### 4. Ansætter de forkerte folk

Det kan være en lang proces at finde de rigtige mennesker til dit team. Lad være med at ansætte nogen før du har haft samtale med mindst 3-5 forskellige til stillingen. Det er vigtigt at samle et team af dygtige mennesker med integritet og passion for din virksomhed.

Og pas på med at ansætte folk fra din nærmeste omgangskreds, eller nogen der ligner dig selv for meget. Ethvert team har brug for forskellige personligheder for at skabe synergi. Der findes mange forskellige personlighedsanalyser, der kan hjælpe dig med at sikre en optimal sammensætning af teamet.

### 5. Undgår og udsætter beslutninger

Ja, der er meget arbejde og en masse pres på, når du skal have din forretning op at køre. Men du skal ikke dukke dig eller prøve at undgå svære beslutninger – tag fat i dem fra starten og få dem under kontrol.

Amazons CEO Jeff Bezos siger i et interview med Academy of Achievement at:

“Stress kommer hovedsageligt af at man ikke træffer en beslutning, når man har muligheden for det. Jeg sørger for, så snart jeg opdager en problemstilling, at være den første til at ringe, sende en mail eller hvad det nu kræver at få adresseret situationen – og selv om det ikke løser problemet, så sikre at der er fokus på det, og at stress reduceres markant allerede i opløbet.” (min egen oversættelse)

## 6. Har ikke fokus på den rigtige målgruppe

Det er meget vigtigt at holde et skarpt fokus på den valgte målgruppe, og sikre at målgruppen er præcis. Ellers kan du ende med at rette din markedsføring mod folk, der aldrig vil købe dine produkter. Du får intet ud af at tiltrække hvem som helst, bare for at komme i gang. Sørg for at undersøge dit marked grundigt og skær din målgruppe ned til præcist dem der kan være interesseret i dit produkt.



## 7. Glemmer at tage pauser og sover for lidt

En ejerleder har mange opgaver hver dag, men somme tider er den bedste strategi at tage lidt fri. Du behøver ikke tage langt væk eller holde ferie. Et par bevidste åndedræt eller en gåtur udenfor kan være lige så effektiv på kort sigt.

En produktiv dag starter allerede dagen før. En god søvn bør være en prioritet for enhver med stort ansvar og specielt ejerledere, der ofte står alene om vigtige beslutninger.

## 8. Opskalerer for tidligt eller ”skævt”

At opskalere betyder her at du ansætter flere folk, søger ny kapital eller spenderer flere penge på marketing. Disse handlinger kan alle være nødvendige, men gjort uden omtanke kan det have katastrofale konsekvenser.

Undlad at bruge penge på områder der ikke gavner din forretning på længere sigt. Du ansætter eksempelvis en masse sælgere, men har ikke nok folk til at levere varen. Dette kan medføre skader på din virksomheds image, som kan være svære at komme af med.



### 9. Får ikke skabt og vedligeholdt en stærk virksomhedskultur

”Virksomhedskultur er den eneste konkurrencefordel, der er fuldstændigt under iværksætterens kontrol. Sørg først og fremmest for at udvikle en stærk virksomhedskultur” (min egen oversættelse)

- David Cummings, Pardot.

Iværksættere og ejerledere får ikke rigtigt kulturen på dagsordenen før sent i virksomhedens udvikling. Men virksomhedens kultur er et vigtigt fundament for enhver virksomhed. En god virksomhedskultur påvirker virksomheden på utallige måder og skaber sammenhold og passion – kulturen starter øverst i organisationen – med dig!

### 10. Har ikke tid til 1:1 samtaler medarbejderne

En leder bør altid lægge ekstra kræfter i at motivere og inspirere sit team. Og det er ikke løgn når man siger - at være en stor leder handler om at være en god lytter frem for en stor taler. Du fik to ører og én mund af en årsag.

Du er nødt til at sidde sammen med dine medarbejdere og forstå, hvad de vil med deres karriere; Hvad er deres ambitioner? Hvad vil de med deres liv? Ved at sidde sammen med dine folk og faktisk lytte, vil du være i stand til, dels at forme dine medarbejders succes, dels arbejde mod de mål der tjener jer begge.

### 11. Ignorerer meninger og råd fra ansatte og interessenter

"Godt lederskab kræver, at du omgiver dig med mennesker med forskellige perspektiver, der kan være uenige med dig uden frygt for gengældelse" siger Doris Kearns Goodwin, amerikansk forfatter, historiker og politisk kommentator.

Mange virksomheder lykkes ikke i længden, fordi de ikke søgte råd hos de meget kyndige mennesker omkring dem. Du kan ikke vide alt. Lær at tage råd fra eksperterne, der omgiver dig og fortæl dem, at du er åben for det. Vær ikke for stolt eller selvfed til at bede om hjælp – enhver virksomhed bør have et advisory board.

### 12. Er micromanager for mine medarbejdere

Micromanagement er en af de mest almindelige fejl. Steve Jobs var kendt for at terrorisere sit hold, når noget ikke blev gjort på hans måde. Du skal ikke regne med at kunne få samme succes som ham, ved at lede som ham. Denne type lederskab er ikke noget du skal forfølge, hvis du vil tiltrække og fastholde folk i din virksomhed. Din virksomhed er ikke Apple, og du er ikke Steve Jobs.

### 13. Skaber firma i et miljø der ikke passer til behovene

Et dårligt kontor kan skade produktiviteten i enhver virksomhed. Hvis du arbejder i en indelukket kælder hos en vens mor eller i et lille skab uden lys, giver du ikke dig selv et miljø at trives i. Som iværksætter eller ejerleder skal du sørge for, at dit kontor er behageligt at arbejde i, så du kan fastholde både din egen og dine medarbejderes lyst til at møde på arbejde.

Der er i dag i de fleste danske byer iværksætttermiljøer af alle slags, hvor du kan finde et kontor eller et arbejdsområde der passer lige til det du har brug for.

### 14. Får ikke holdt fællesmøder

Effektive fællesmøder styrker ikke kun ejerlederen, men kommer hele virksomheden til gode. Fællesmøder er beregnet til at sikre, at alle er up-to-date med hvad der sker i virksomheden og hvor I er på vej hen. Alle har brug for information, når det gælder virksomhedens aktuelle situation, for at føle sig som en del af helheden.

Giv dine medarbejdere mulighed for at dele information, fejre milepæle og diskutere problemer. Du behøver ikke at have møderne hver uge, en gang om måneden kan være nok. Bare gør det til en vane.

### 15. Overser tegn på udbrændthed

Psykisk sundhed er vigtig at have for øje, når du bevæger dig ud på den ujævne vej der kaldes iværksætteri. At skubbe dig selv eller andre til grænsen for udmattelse kan have katastrofale resultater. Startups er kendt for at have energiske og drevne selvstartere, men overdreven stress kan føre til udbrændthed.

For at forhindre en udbrændthed er det vigtigt at forstå, hvad der forårsager det, og hvad du kan gøre for at rette disse problemer.

### 16. Glemmer at planlægge og når ikke deadlines

Hvis mandagen kommer, og du føler det som om du drukner, så prøv at få et forspring på arbejdsugen. Så bliver du bedre selskab både for dig selv og andre.

Planlæg ugen der kommer allerede fredag inden du går hjem. Alt for mange lader sig styre af deres mailboks og ved ikke hvad de skal lave, før de møder ind og åbner mailprogrammet – tag styring over din tid og planlæg dagen før hvad du vil nå. Mails der tikker ind, må så vente på at komme med i planlægningen.

Uanset egne opgaver skal enhver ejerleder være opmærksom på deadlines i hele virksomheden. Agil projektstyring giver dig mulighed for at opdele større projekter i sprints og holde dig selv til de fastlagte frister. Det er en effektiv måde at tænke på, og planlægge projekter på en organiseret og dynamisk måde.



### 17. Fokuserer for langt ud i fremtiden og glemmer de små sejre

Mange virksomheder er hurtige til at straffe sig selv for en dårlig præstation og virkelig dårlige til at fejre en god.

Har du booket et møde med en mulig stor kunde? Stærkt! Fortæl alle om det. Køb champagne eller ring på en klokke. At fejre små gevinster er med til at inspirere til endnu mere succes. Fejrer du ikke de små sejre risikerer du, at motivationen falder.

### 18. Glemmer at kontoret er til mere end bare arbejde

Fordelene ved teambuilding-aktiviteter er uendelige - bedre kommunikation, kreativitet og problemløsningssevner. Så det er vigtigt for enhver virksomhedsejer at sørge for lejlighedsvis teambuilding-aktiviteter – ikke mindst for at øge produktiviteten på arbejdspladsen.

### 19. Tror at klare interne processer ikke er vigtige

Organisatoriske færdigheder spiller en vigtig rolle i bestemmelsen af en ledelses kvalitet. En virksomhedsejer skal sørge for, at alt er organiseret, så medarbejderne kan udføre deres job som ejeren forventer. Der er masser af specielt digitale værktøjer at vælge imellem, som kan understøtte processerne – søg rådgivning, hvis du ikke selv kan overskue det. Det er afgørende at følge med!

### 20. Undgår at bruge egentlige kommunikationsværktøjer

Et af de mest udfordrende aspekter af en travl ejerleders liv, er kommunikation. Teams og Slack er blot to af de mange værktøjer, som du kan bruge til at forbedre kommunikationen i din virksomhed. Det er svært at holde alle på sporet af alt, hvad der foregår i virksomheden via e-mail, Skype eller tekster. Sørg for at samle alt holdkommunikation ét sted, det giver mindre rod og er meget mere effektivt!

### 21. Ignorerer nødvendigheden af et detaljeret budget

Som virksomhedsejer skal du vide nøjagtigt, hvor mange penge du bruger, og hvor mange penge dit produkt koster at lave. Væksten er vigtig, men likviditeten er altafgørende for alle virksomheder! Sørg for at lave en ordentlig økonomisk plan, få styr på de økonomiske fremskrivninger.

Du ved aldrig, hvornår en katastrofe kan ramme, så du skal ikke bruge mere end du tjener. Et budget hjælper med at reducere og forhindre gæld og med at opbygge besparelser. Der er masser af værktøjer derude, der kan hjælpe med at skabe et forretningsbudget.

## 22. Accepterer dårlige aftaler fra investorer

At finde nogen til at investere i din virksomhed er fantastisk, men sommetider glemmer investorerne, hvad deres rolle er. I virkeligheden bør alle huske at investorerne i bund og grund er en servicefunktion for nystartede virksomheder. Så de skal ikke komme hele tiden for at se, om de får noget for pengene.

*Investorer skal hyldes for at tage en risiko, som ingen andre vil tage, og det gør de virkelig godt! Men de mennesker, de tager risikoen for, iværksætterne, er de faktiske kunstnere!*



## 23. Tror penge løser alt

Penge løser ikke på magisk vis alle problemer. Den mentalitet bør virksomhedslederen kaste ud ad vinduet med det samme. Langt fra alle problemer kræver penge. Penge kan hjælpe med at flytte din virksomhed til det næste niveau, men uanset hvilke problemer du allerede har, er du nødt til at forholde dig til dem. Problemer bliver ikke løst blot ved at tilføre flere penge. Kreativ problemløsning er det der bygger en vellykket virksomhed.

Ifølge John Sperry, administrerende direktør for InMoment: "Begrænsede ressourcer og en ydmyg begyndelse er ikke verdens ende. Mulighederne kommer på kanten af fiasko."

## 24. Undlader at skabe partnerskaber

En del virksomheder søger aktivt efter startups med henblik på et samarbejde om at udforske nye muligheder. Begge parter kan drage fordel af sådanne partnerskaber, men mange startups fokuserer på organisk vækst, det kan dog være en alvorlig begrænsning for udviklingen af virksomheden.

## 25. Lytter for meget på mine rådgivere

Rådgivere er værdifulde for din virksomhed. De har typisk et stort netværk, omdømme og spændende færdigheder. Men det betyder ikke, at du KUN skal tage mod deres råd. Det er din virksomhed.

Tænk over hvorfor du søgte rådgivere til din virksomhed i første omgang. De tre mest almindelige årsager er:

- For at finde investorer
- For at finde og tiltrække talenter
- For at løse specifikke problemer i din virksomhed

Det betyder ikke, at dine rådgivere er alvidende og du skal huske det er DIN virksomhed, og i sidste ende er det dig der står med problemerne, hvis det går galt.

## 26. Bruger for meget tid på produktudvikling

Der er et berømt citat af Reid Hoffman, grundlægger af LinkedIn:

"Hvis du ikke er flov over den første version, har du lanceret for sent."

Smarte knapper, fikse funktioner, og hurtige indstillinger vil ikke bestemme om du får succes. Det er ok at lancere en brugbar version for at have noget, der er funktionelt, og som folk er villige til at betale for.

At vende hver pixel eller forsøge at opbygge en alt for komplet løsning er sjældent den bedste vej. Uanset hvilket produkt du lancerer, er der plads til forbedringer, og dine kunder skal nok give dig nye og måske endnu mere spændende input end dem du selv ville kunne finde på. At få feedback er en del af processen. Det er ikke designet, som vinder dine kunder over, det er den innovative idé og produktet.

## 27. Bruger for lidt tid på produktudvikling

Vær ikke utålmodig! Gretel Going, medstifter af Channel V Media, siger: "At lancere et produkt for tidligt kan have alvorlige konsekvenser for en virksomheds succes." Så lancer ikke dit produkt hvis du ved der er problemer med funktionaliteten eller brugeroplevelsen. Sørg for, at alt er poleret nok, til at du kan føle dig stolt over lanceringen. Det tager tid, men det er værd at vente.

## 28. Tror alle ved hvad jeg sælger

Sæt scenen! Det sprog, og de ord du bruger, kommer ofte fra hjertet, men er ikke nødvendigvis forståelige for nogen der aldrig har hørt om dig før. Det kan godt være du har studeret og arbejdet med produktet og forretningsområdet i flere år, men det er tvivlsomt at dem du henvender dig til har det.

Du skal ned på laveste fællesnævner, fortæl hvad det er dit produkt eller din tjeneste gør. Hvad er dine unikke salgsargumenter? Brug ord alle kan forstå!

Hvilke problemer løser du? Har du en ideel kundeprofil? Du skal gøre det klart for enhver, der kommer forbi dit websted, eller lytter til at du præsenterer dig, hvad det er du tilbyder og hvorfor de skulle ønske at købe det.

## 29. Fokuserer for meget på mine konkurrenter

"Hvis du er fokuseret på dine konkurrenter, og du allerede er foran, hvor skal du så trække din energi fra?" siger Jeff Bezos, administrerende direktør for Amazon. Fokuser på dine kunder, aldrig dine konkurrenter. Det er selvfølgelig godt at vide, hvad dine konkurrenter laver, men din virksomhed skal være første prioritet.

## 30. Glemmer at beskytte mine varemærker

Din virksomhed har brug for meget pleje og beskyttelse. Og det er vigtigt at være opmærksom på, om du har brug for at beskytte din intellektuelle ejendom. Intellektuel ejendom er alt, der identificerer din virksomhed og dit brand.

## 31. Forsømmer at følge op på interesse

En person tilmeldte sig en demo af dit produkt. Fantastisk! Nu er opfølgningen vigtig. Hvis handlen ikke er lukket med det samme, skal du tænke over den næste fase af salget. Hvor mange flere gange har du brug for, til at nå ud til denne person, for at sikre dig, at du har givet enhver information om dig og dit produkt så de kan tage en beslutning?

Den sværeste del af en forretningsopstart er at finde mennesker der måske kunne tænke sig at blive kunder, så når du har fat skal du ikke lade dem slippe så let. Der er mange måder at blive bedre til at følge

op på: segmentering, automatisering, personligt opfølgende e-mails, opringninger, LinkedIn, tilbyde konkurrencedygtige sammenligninger, give dem godt indhold osv. Så i stedet for bare at vente på at høre tilbage, læg en indsats i det og grib muligheden.

### 32. Overser værdien i at etablere forbindelse til kunderne

Som iværksætter og ejerleder bør opbygning af et forhold til dine kunder være en kæmpe prioritet. Dét er nøglen til at lære om dine kunders behov, og sikre at flere af dine kunder vender tilbage. Det er meget nemmere at sælge til kunder der kender dig, end til dem der ikke gør, så hold fast!

”Kundeforventningerne har ændret sig dramatisk i de senere år. De ønsker dybere forhold til virksomheder, dem, der går langt ud over købet. De fleste CRM-systemer er simpelthen ikke udstyret til denne nye verden, fordi de er designet til at automatisere den interne funktion i salgs-, service- og marketingsafdelinger, ikke til at opbygge relationer med kunderne.” - Anthony Smith, administrerende direktør for Insightly

### 33. Glemmer at gennemtænke en vækststrategi

En virksomhed der ønsker at ekspandere, har brug for en vækststrategi. Du kan ikke forvente bare at komme ind på et marked uden en klar gennemtænkt strategi. Jamen, det ville være dejligt at udvide til Tyskland, men ved du hvordan? Det kræver lidt mere end at oversætte din webside til tysk.

### 34. Undlader at tilpasse mig til et skiftende marked

”At være iværksætter er som at krydse en bro: Man bliver aldrig stående for længe på en bro,” siger Janakiram MSV, cloud computing-ekspert og rådgiver for iværksættere. Iværksætteri skal være smidigt, du skal skabe produkter, der tilpasser sig ændringer og er tilpasset dine kundebehov. Det er svært, men det er sådan din virksomhed kommer til at vokse.

### 35. Fokuserer mere på markedsføring end salg

En vellykket opstart skal begynde snævert og dybt. Det betyder, at markedsføring på et tidligt tidspunkt for din opstart skal kunne skelnes klart fra salg, ellers kommer du til at virke alt ”for meget” for dine omgivelser.

Markedsfør dig og bliv kendt for det du leverer. Lav et salg når muligheden byder sig, og byg så ud med den succes du skaber.

### 36. Forsømmer at kommunikere selskabets vision og mission

Som iværksætter skal du starte med en klar vision og mission i tankerne. Fx har jeg i BusinessBuddy et udsagn på kun 12 ord der indrammer min forretning og i mit tilfælde understøttes af mit firmanavn: ”Finder ud af, hvad ejerlederen ønsker, og hjælper med at opnå det”.

### 37. Prøver at ”leve op til” konkurrenterne

”Stop med at kopiere dine konkurrenter: De ved heller ikke, hvad de laver” siger Peep Laja, grundlægger af CXL. Formålet med branding er at skabe en unik virksomhed, der adskiller dig fra din konkurrenter.

Vær original, ikke en copycat. At løbe efter dine konkurrenter bringer dig ikke foran. Du kommer til at virke kedelig og almindelig. Folk forventer hele tiden noget nyt!

### 38. Opbygger alt andet end en effektiv salgskanal

En stærk salgskanal er afgørende for enhver virksomhed. Det er ikke nok bare at have et websted og en masse salgsgutter på dit team. Tænk over, hvordan dine potentielle kunder skal finde dig. Landingssider,



blogindlæg, nøgleordsstrategier, e-bøger - er blot nogle måder at opbygge en salgskanal på et tidligt tidspunkt.

### 39. Viser ikke min sårbarhed

En god leder er en, der er i stand til at indrømme sine svagheder. Selvfølgelig skal du være stærk og stålfast, men det betyder ikke, at du ikke kan erkende dine sårbarheder.

Tænk på, hvilken type leder du vil være.

”Når du har ansvaret, optager din mening mere plads end andre, uanset om du agter det eller ej,” siger Jonathan Raymond, forfatter af Good Authority.

### 40. Overser nødvendigheden af en god start i virksomheden

Velkomst og introduktion, eller onboarding som det hedder på moderne dansk, til nye medarbejdere er et vigtigt skridt i at sikre glæde, trivsel og produktivitet. Det er vigtigt de føler, de har truffet den rigtige beslutning og valgt det rigtige firma. En effektiv ”onboarding” tager hånd om at integrere dine nye medarbejdere i din virksomhed.

### 41. Fokuserer for meget på at blive til noget (selv)

Iværksættere er ved at udvikle sig til at være de nye rockstjerner. Men hvis du starter din virksomhed for at blive den næste stjerne, er det en dårlig idé. Iværksættere, der er i det for at blive kendte ender højst med at blive sløje ”Influencers”.

Mange iværksættere er rent faktisk indflydelsesrige, men de har arbejdet sig til det. Som ny iværksætter skal du være en bedre lytter og fokusere mere på den værdi, du skaber for andre. At være en dygtig iværksætter handler ikke om SoMe profiler og likes. Hvis du vil gøre det, så gør det af de rigtige grunde.

### 42. Spiser frokost alene

At spise frokost ved dit skrivebord kan sandsynligvis hjælpe dig med at få lavet mere. Men et firma hvor man spiser sammen, forbliver sammen. Kultur er noget, du bygger ved at dele, spise, lytte og modtage.

Dit skrivebord skal være en madfri zone, og som leder skal du opfordre dit team til at tage en pause fra deres skærme, for at slappe af og være sammen om bordet, uden at arbejde.

Nu kan det jo være du arbejder hjemmefra og alene og så er der jo ikke nogen medarbejdere at spise med, men det kan være en fordel at flytte kontoret til et ”kontorhotel” med andre små virksomheder og være med til at skabe en fælles kultur til gavn for alle.

## Konklusion

Livet er for kort til at lære af dine egne forglemmelser og manglende fokus, så lær af andres. Forhåbentligt kan du bruge denne liste som inspiration til hvad du skal have i tankerne, mens du får din virksomhed på skinner og vækster den ud i fremtiden.

Jeg har lavet de fleste af fejlene selv i tidens løb, plus et par ekstra, og nu har jeg skabt BusinessBuddy for at bruge mine erfaringer til at hjælpe andre i mål.