

# Lär av andras misstag – nätverka dig till framgång

■ **Fråga:** Varför är det bra för företagsledare att kunna berättat om sina med- och motgångar?

■ **Svar:** För att lära av andras misstag. Vid motgångar kan nätverksträffar erbjuda stöd genom personer som verkligen förstår och har upplevt liknande situationer.

Med en gammal Saab och en verktygslåda startade **Jens Hoffmann** byggföretaget Dipart tillsammans med sin kollega **Thomas Frankborn** 1993. Sedan dess har företaget mångdubblat sin omsättning och i personalstyrkan finns numera 80 personer. För att kunna ta nästa stora steg kände Jens Hoffmann att företaget behövde utvecklas.

- Jag nappade på erbjudandet om att nätverka när jag förstod att gruppen skulle bestå av människor som sitter i min position. Som företagsledare behöver man få tips av människor som varit i samma jobbiga situationer som man själv kan hamna i, säger han.

## Aktivt styrelsearbete

Ett av stegen som Dipart nu har tagit är att inleda arbetet mot att tillsätta en extern styrelse. Tidigare har personer inom företaget tagit på sig flera ansvarsområden vilket har lett till merarbete och en kurvig arbetslinje berättar Jens Hoffmann.

- Årsavgiften för nätverket hade jag kunnat betala bara för nyttan av det nätverksdygn som handlade



**UTVECKLING.** Det handlar om att bli en bättre människa och chef, säger Jens Hoffmann om att nätverka.

FOTO: RYNO QUANTZ

om aktivt styrelsearbete. Resten av årets möten ser jag som en bonus, säger han.

Enligt honom har inte nätverksarbetet gjort sig förtjänt av ryktet om att det skulle handla om att fö-

retagsledare går ihop och gynnar varandras affärer.

- Jag skulle inte vilja riskera gruppens sammanhållning genom att göra affärer med någon därifrån. Gruppen finns för att stärka

## TIPS

### Ge och få

**1** Genom att dela med dig av det du kan till dina nätverkskollegor, och få ta del av kunskap inom områden du är svag, så stärks alla inblandade.

### Tips om nyckelfaktorer

**2** Du får tips om nyckelfaktorerna för att växa där du har slagit i kunskapsstaket.

### Träffa nya människor

**3** Kolla så att nätverket inte är fullt av folk du känner. Genom

att träffa nya människor får du helt nya influenser.

### Fatta kloka beslut

**4** Ett växande företag kan vara svårt att hantera. För att lära sig hur man bör ställa om sin verksamhet kan nätverkscoaching vara ett sätt för flera mindre företag att få de influenser som krävs.

### Kunskapsutbyte

**5** Med fler bollplank och idéutbyten kan man slippa göra enkla misstag.

medlemmarna och på sikt stärka företagen. Det handlar om att bli en bättre människa och chef, säger Jens Hoffmann.

## Öppenhet är avgörande

Han menar att en viktig hörnsten i gruppen är öppenheten, att han kan gå dit och säga "jag har ett problem som jag brottas med, är det någon som varit i samma situation?"

- Jag tycker att man ska gå med i en grupp som består av folk man inte känner. Omgivningen förändras hela tiden och om jag inte förändras lika fort blir jag frånsprungen. Från nätverksgruppen får man input från folk som är så pass ny-tänkande att de vågar testa nya saker däribland nätverkscoaching, säger Jens Hoffmann.

## Högst upp i ledet

Gruppen består av ägarledare från en rad olika branscher - gemensamt för dem alla är att ingen kan gå till en chef för att få stöd eftersom de redan befinner sig högst upp i företaget. När han träffar gruppen får han tips från personer som faktiskt har gått igenom liknande saker.

- Där någon har stött i kunskapsstaket för arbete med sociala medier kan jag hjälpa till och jag kan till exempel få hjälp med hur man tillsätter en styrelse, säger Jens Hoffmann.

TOMAS MALMBERG

redaktionen@mediaplanet.com