

EN NETVÆRKS-GARTNER DYRKER SAMMENHÆNGSKRAFT

Fremtidsfabrikken satte ikke sit lys under en skæppe, da den kundgjorde, at den ville lave Verdens bedste uddannelsesforløb for kreative iværksættere. En noget elitær ambition i et almennyttigt projekt. Måden at få lagt en høj overligger var at forventningsafstemme ved hjælp af en ansøgningsprocedure med optagelses-samtaler. Den stod Hanne Raunsmed for, og her fortæller hun om arbejdet med at gøde markedspladsen.

Af Hanne Raunsmed, netværksgartner og uddannelseskonsulent hos Fremtidsfabrikken Sydfyn

Et Boost Sydfyn-forløb for de kreative virksomheder afsluttes med, at boosterne genbesøger værktøjerne. Det er meget givende at opleve, hvordan de hver især udvælger hvilke værktøjer, der har været fokus på, og at de hver især har brugt værktøjskassen meget forskelligt. Men det er også godt at se, at de peger på netværk som et værktøj, de har tilfælles. Det er godt at opleve mange boostere fortælle om, at de undervejs er blevet bevidste om, hvordan de vurderer værdien af de forskellige netværk, de har opbygget. Også hvordan de i det store netværk har dannet mindre netværk efter behov. Det bekræfter os i det rigtige i ideen med, at man hver især vælger sin egen rejse og præcis de redskaber og netværk, der kan være med til at udvikle ens ide og forretning.

I år var det 3. gang vi i fællesskab genbesøgte værktøjerne, og i år valgte jeg også at genbesøge mine værktøjer og undersøge, hvordan min egen værktøjskasse ser ud. Et af de værktøjer, der ofte dukker op, er Hallandsmodellen – en model som arbejder med at skabe ejerskab til kulturarven ved at arbejde med en markedsplads, hvor interessenterne hver især sælger deres passion. Hallandsmodellen gjorde i sin tid så stort et indtryk på mig, at jeg efterfølgende brugte den som omdrejningspunkt i en Master om nordisk kulturarv. Hvis jeg sammenligner Hallandsmodellen med Boost-forløbene, er det interessant at iagttage de mange lighedspunkter. Markedspladsen i Hallandsmodellen er båret af mange ildsjæle med hver deres passion og mål, så pladsen forberedes grundigt. Det er jo netop det, vi har været meget opmærksomme på også at gøre her.

BEGYNDELSEN PÅ REJSEN MOD MARKEDSPLADSEN

Inden man kunne begynde at booste for alvor, skulle der først skrives en ansøgning, hvor man begrundede sin motivation og det kreative i sin forretning, og hvordan man forventer at udvikle sin virksomhed. Ansøgningen dannede udgangspunkt for en samtale, som samtidig også var en forventningsafstemning. Det var samtalen, der afgjorde om man kom med på Boost Sydfyn, så allerede ved et første møde handler det om passion, altså om man har mod til at ville sin virksomhed og fællesskabet. Boosterne er valgt efter, hvor meget de brændte for at gøre en forskel med netop deres idé eller forretning.

For mig var det vigtigt at være godt forberedt, fordi jeg jo med udgangspunkt i Hallandsmodellen tydeligt havde set, hvor vigtigt det er, at alle møder hinanden med ærlighed og respekt for, at alle mennesker er forskellige med hver deres måde at kommunikere på. Alle skal have mod til at møde folk, der hvor de er – og forstå netop deres passion. Derfor lavede vi ansøgningskemaer, som sikrede det fælles udgangspunkt. Derudover undersøgte jeg også ansøgernes hjemmesider og profiler på de sociale medier for at danne mig et så nuanceret kendskab som overhovedet muligt. Det fælles udgangspunkt med ansøgningskemaer gjorde, at jeg ud fra fakta kunne vælge de mest passionerede. De øvrige informationer enten bekræftede eller afkræftede min vurdering.

BOOST BEGYNDER VED OPTAGELSESSAMTALEN

Samtalen var også en dialog, hvor de kommende boostere kunne få kendskab til selve forløbet, og hvordan vi i fællesskab kunne udvikle deres forretning. Den varede typisk en halv time, hvor den sidste del handlede om deres boostrejse. Her blev de præsenteret for vores grupper på blandt andet Facebook, og de blev klar over, at vi den første gang vi mødes, præsenterer hinanden via hjemmesider, så mange brugte sommerferien på at forbedre deres hjemmeside. De blev også fortalt, at vi forventer, at de aktivt bidrager til fællesskabet – og at der vil være kant og forstyrrelser undervejs, for at give dem mod til ny udvikling og nye relationer. Samtidig gav samtalen en idé om, hvordan vi kunne sætte forskellige hold med en mangfoldighed af kompetencer. Allerede inden selve undervisningen var der ofte dannet mindre relationer på holdene, og min viden fra samtalerne brugte jeg til at kunne styrke de forskellige relationer yderligere, når jeg mødte holdene i alle forløbets moduler. Det kan synes eksklusivt at jeg fulgte alle hold intenst på stort set samtlige undervisningsdage og -aftner, men gevinsten har været, at jeg har kunnet have fokus på den enkeltes forretningsudvikling. Og dermed hjælpe dem, der havde behov for det, at holde deres gejst og fokus.

NETVÆRK I OG UDEFOR UNDERVISNINGEN GIVER PASSIONEN KRAFT

Facebookgruppen Netværk for Iværksættere på Sydfyn blev skabt allerede i starten af projektet, og derfor var mange, inden de begyndte på boost, meldt ind i et levende online netværk, hvor man deler viden og giver opgaver til hinanden. Gruppen giver nye boostere et indblik i ånden, og hvad et godt netværk kan. Det binder boosterne sammen på kryds og tværs af holdene, og det samme har mange forskellige aktiviteter uden for de formelle undervisningsspor gjort. Vi har også eksperimenteret med at lave spontane workshops, hvor boostere underviste boostere. Det gav læring på mange niveauer. Det er godt at se, hvor gode de er til at give hinanden konstruktiv feedback, og det er spændende at se, hvad der sker, når man skal formidle sin viden til medboostere. Et par stykker har faktisk sat kurser på deres produkthylde efterfølgende...

EN SYDFYNSK MARKEDSPLADS

Det giver energi og glæde at opleve at netværket gør en forskel, og det at kunne skabe rum med plads til forskellige relationer er en vigtig faktor i at kunne booste i fællesskabet. Når jeg nu genbesøger boostrejsen, kan jeg godt se at det har taget meget tid og energi at opbygge de forskellige netværk – og det faktisk først er nu efter tre år, at netværket virkelig mærkes, og det har volumen til at kunne gøre en forskel. Det bliver også tydeligt, at vores ”rystesammen” øvelser har skabt værdi og givet nye relationer og erkendelser. Vi har altid sluttet undervisningsdage og events med, at alle skal sige et ord om, hvad de tager med hjem. Hen mod slutningen af projektet var det ord, der gik igen og igen sammenhængskraft.

Det at se netværk som en have giver mere og mere mening for mig, og det giver lyst til at undersøge, hvordan vi fremover holder liv i dynamikken i netværket. Det er tydeligt at det kræver viden om mennesker og relationer at kunne pleje alle ildsjæle – og mod til at turde skubbe dem lidt ud over kanten. Det er en opgave, som kræver kreativitet og kærlighed, hvor alle trives og samtidigt bliver overraskede. Og det glæder mig meget i dag at se, at boosterne har fået skabt en sydfynsk markedsplads, hvor man anerkender hinandens potentialer, og uden forbehold deler sin passion med fællesskabet.



Foto: Peter Bastrup

HANNE RAUNSMED

Hanne Raunsmed er uddannelseskonsulent hos Fremtidsfabrikken. Hun er arkitekt m.a.a og har en bred kulturel indsigt fra mange forskellige opgaver, herunder et Iværksætterprojekt i Costa Rica – som i den grad satte fokus på passion.

Som netværksgartner er man optaget af relationer og udvikling af fællesskaber, og ved at det kræver særlig pleje at dyrke de forskellige passioner og rum, der findes i netværk. En Masterafhandling om ejerskab gav nye redskaber, som efterfølgende er blevet yderligere udviklet som netværksgartner, tovholder og facilitator på de forskellige Boost Sydfyn-hold på Fremtidsfabrikken.