

# MAGASIN

## 14-15

### LÆRLINGENE ER FIRMAETS FREMTID

Uddannelsen af lærlinge er blevet et nøgleområde for ASA-LIFT, og skal uddannelsen være helt i top, så er det nødvendigt med netværk til at understøtte uddannelsen.

## 04-05

SMÆK ALDRIG  
MED DØREN

## 11

VI HAR MEGET  
TIL FÆLLES

## 17

DER ER ANDRE  
MULIGHEDER  
END GYMNASIET

## 18-19

PHILIP FÅR  
SPARRING FRA  
NETVÆRKET

## 20-21

FÆLLES ANSVAR  
FOR FREMTIDENS  
ARBEJDSKRAFT



**Udgiver**  
Sorø Erhverv  
Rådhusvej 8  
4180 Sorø  
13. udgivelse / november 2022  
Oplag 3.000 stk.

**Ansvarshavende redaktør**  
Laila Haunstrup Bregner Carlsen  
Erhvervschef

**Redaktion**  
Laila Haunstrup Bregner Carlsen  
Ditte Pi Christensen

**Lay-out**  
AD'er Tina Nisted Ekstrøm  
nisted-bruun.dk

**Fotos**  
Fotograf Jakob Vind  
Ditte Pi Christensen  
Daniel Schultz Madsen  
M.fl.

**Forsidefoto**  
ASA-Lift

**Disclaimer**  
Dette magasin indeholder alene generel oplysning og kan ikke anses at have karakter af rådgivning. Alle rettigheder forbeholdes.

 Dette magasin er en Svanemærket tryksag.

ISBN 978-87-997796-0-4  
  
9 788799 779604

**03**  
Der skal to til tango og mindst tre til en fest



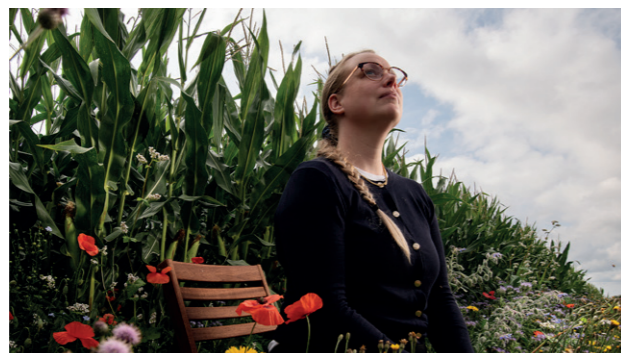
**04-05**  
Smæk aldrig med døren

**06-07**  
Arvelige anlæg for netværk

**08**  
Et fortroligt rum på Torvet



**09**  
Med ben i næsen og netværk kommer man langt



**10**  
Lad os gøre noget ved det alle taler om

**11**  
Vi har meget til fælles

**12-13**  
Inger er altid opmærksom på mulige netværk

**14-15**  
Lærlingene er firmaets fremtid

**16**  
Sorø Elev- og Lærlingenetværk  
Skole-virksomheds-samarbejdet

**17**  
Der er andre muligheder end gymnasiet - og de er faktisk ret fede

**18-19**  
Philip får sparring fra netværket



**20-21**  
Fælles ansvar for fremtidens arbejdskraft

**22-23**  
Industrinetværket

Netværk for solo-selvstændige  
Oplevelsesøkonomisk netværk

**Bagsiden**  
Ring til en ven



Nytårskur 2022

## DER SKAL TO TIL TANGO - og mindst tre til en fest

Netværksmøder, studieture, konferencer, virksomhedsbesøg, industrimesse, Job- og Uddannelsesmesse. Det er bare et udpluk af de mange aktiviteter, Sorø Erhverv har i kalenderen året igennem.

**S**om kommunalt erhvervskontor er Sorø Erhverv sat i verden for at være bindeled mellem kommunen og det lokale erhvervsliv og understøtte virksomhedernes udvikling og vækst.

Og aktivitetskalenderen taler sit tydelige sprog om, hvordan erhvervschef Laila B. Carlsen ser dén rolle. Fællesnævneren for aktiviteterne er, at de skaber mulighed for, at mennesker kan mødes på tværs af virksomheder, brancher og fagligheder.

- Man kan skrive lange rapporter og analyser og udvikle smarte modeller om, hvordan en virksomhed eller en branche kan udvikle sig. Men min erfaring er, at det er i mødet mellem mennesker, at al udvikling sker, siger Laila.

- Det er i samtalerne med andre, som har et andet perspektiv eller står et andet sted i markedet, at vi får øjnene op for nye muligheder - hvad enten det handler om at finde en ny samarbejdspartner, at blive klogere på en ny teknologi eller noget helt tredje. Derfor har

vi i Sorø Erhverv 100 procent fokus på aktiviteter, der bringer mennesker sammen og skaber mulighed for dialog.

**RELATIONERNE TRIVES LOKALT**  
Sorø Erhverv driver seks erhvervsnetværk for alle erhvervsdrivende i Sorø Kommune. Fra solo-selvstændige til store industrivirksomheder. Fælles for netværkene er, at de giver plads til både faglige input og til relationer.

- I stedet for at se det som en ulempe, at vi er et lille lokalområde, som ligger et stykke fra København, ser vi det som en fordel. Vi har mulighed for at lære hinanden at kende på kryds og tværs, og vi har masser af eksempler på, at netop det lokale netværk har ført til nye samarbejder, fortæller Laila.

**FREMTIDENS ARBEJDSKRAFT**  
Sammen med en række lokale virksomheder er Sorø Erhverv desuden med til at understøtte Danmarks første tværfaglige Elev- og Lærlingenetværk. Her er målet at støtte op om virksomhedernes tiltrækning af fremtidens arbejds-

kraft og samtidig give lærlingene en forståelse af, at de er en del af en større sammenhæng.

- Også i forhold til fremtidens arbejdskraft har vi fokus på relationerne og det personlige møde. Når vi prioriterer skole-virksomhedssamarbejdet højt, og når flere end 65 virksomheder og uddannelsesinstitutioner deltager i vores årlige Job- og Uddannelsesmesse er det fordi, de forstår, at det første møde, en elev i 7. klasse kan have med en virksomhed eller en branche, kan have betydning for elevens fremtidige valg af uddannelse og job. Det handler om at så nogle frø vel vidende, at det kan tage flere år, før de spirer og vokser, siger Laila.



Sorø Erhverv. Fra Venstre Ditte Pi Christensen, Laila B. Carlsen og Niklas Pandell

# SMÆK ALDRIG MED DØREN

Dine kolleger, tidligere chefer og konkurrenter er stærke kort på hånden, når du springer ud som selvstændig. At komme godt af sted fra en arbejdsplads kan være afgørende for, hvordan din nye start bliver.



**M**ai-Britt Bjælkehøj har skabt firmaet Wine Service ApS, som kunne fejre et års fødselsdag i oktober. Forud ligger tusindvis af overvejelser og endnu flere timers forberedelse, for grundighed lønner sig, mener Mai-Britt.

– Og service, siger hun. Service og gode kontakter er altafgørende for en virksomheds succes. Det er på det fundament, jeg har skabt mit firma. Jeg ved, det virker, siger hun.

## ET HALVT ÅR UDEN KUNDER

Mai-Britt har været kørende sælger for et vinfirma i Jylland i mange år, et job hun var glad for, men drømmen om at arbejde for egen bundlinje, trængte sig mere og mere på. Og efter børnene er flyttet hjemmefra, har Mai-Britt taget springet.

– Jeg gik ind til min chef og fortalte ham, at jeg var virkelig glad for mit arbejde, men at jeg var nødt til at forfølge min drøm om egen virksomhed. Det kunne han godt forstå, men jeg fik naturligvis et halvt års konkurrenceklausul med i flyttekassen, siger hun. Sådan er reglerne, og det har jeg overholdt til punkt og prikke.

I dag er Mai-Britts tidligere chef en værdifuld sparringspartner.

– Selvom vi er konkurrenter, har vi de samme udfordringer i dagligdagen og masser af ting, vi kan hjælpe hinanden med, fortæller hun. Han har sagt til mig, at han er imponeret over, hvor loyalt jeg har overholdt min konkurrenceklausul og dermed styrket mit netværk og vores professionelle relation, siger hun.

## IKKE TID TIL SMÅKAGER

Mai-Britt værdsætter faglig sparring og bruger gerne tid på netværk, der skaber værdi. I netværket for solo-selvstændige i Sorø Kommune oplever hun altid, at hun går hjem fra møderne med et udbytte.



Fotos: Jakob Vind

– Det kan være et fif, en kontakt eller et godt råd om et eller andet uafhængigt af hvilken branche man er i, fortæller hun. Og hun roser Sorø Erhverv for at facilitere netværket, som måske ellers ville dø ud.

– Vi har jo travlt med at passe vores virksomheder, så dét, at der er nogen, der sørger for lokaler, indkaldelse, referat og mødestyring, er ret afgørende, mener hun. Der er stor vilje til at hjælpe hinanden i netværket, og vi har en god dialog om de ting, der optager de fleste solo-selvstændige, siger hun.

## GENSIDIG VELVILJE

Det er mindst lige så vigtigt at bidrage i netværket, som det er at modtage, mener Mai-Britt.

– Hvis man kun kommer for at få gode råd, men aldrig selv byder ind med noget, så falder energien og udbyttet forsvinder, siger hun. Derfor har det også været vigtigt for Mai-Britt at støtte andre nystartede virksomheder.

– Jeg har hyret unge folk til at hjælpe mig med hjemmeside og sociale medier, de har en inspirerende energi og er naturligvis også sultne efter arbejde,

Mai-Britt er uddannet sommelier med både nordisk og europæisk certificering. Wine Service ApS sælger økologisk, bæredygtig, biodynamisk og vegansk vin, som du ikke finder på hylderne i supermarkedet. Hun sammensætter vinkort til restauranter og tilbyder vinkurser for personalet.

fortæller hun. De bringer nye tanker og idéer til bordet, og jeg synes, det er naturligt, at vi støtter hinanden. Og det tror jeg, vi vil blive ved med, siger hun.

– Det er helt klart mit netværk, både det gamle og det nye, der gør, at jeg føler mig tryk ved at starte eget firma. Jeg brænder for mit fag, og jeg holder fast i gode kontakter – og indtil nu, har de også holdt fast i mig, fortæller hun.





# Arvelige anlæg for netværk

Relationer virker 100 gange bedre end en annonce i avisen, siger Carsten Hansen, direktør for Elektrogården.

**E**t godt gammelt trick kalder direktør for Elektrogården Carsten Hansen det at dyrke sine relationer og netværk. For ham har det indimellem båret frugt, men han lærer ikke andre mennesker at kende i forventning om guld og grønne skove. Det er mest af alt en livsstil og en kultur, som ligger ham nær. Som også gennem tiden har ligget den tidligere ejer af Elektrogården, hans far, nær.

Netværk er alt muligt. Noget af det mest nærliggende er kunderne.

– Det er god kutyme at snakke med sine kunder, synes jeg. Man får som regel arbejde eller ny viden med hjem. Relationer virker 100 gange bedre end en annonce i avisen. At turde besøge sine kunder giver voldsomt meget mere. Hvis der en gang imellem har været lavvande i ordrebogen, så er det at køre en tur og besøge sine kunder som regel altid noget, der giver opgaver, fortæller Carsten.

## LIV I NETVÆRKET

Der findes netværk for enhver smag: Formelle, uformelle, langvarige og tids-

afgrænsede. For Carsten er det vigtigt, at der er liv og spræl i de netværk, han bruger sin tid på.

– Jeg kan godt lide, at mine netværk er forskelligartede. Det skal heller ikke blive for tungt, siger han. Der må gerne være godt med ping-pong og et smil på læben.

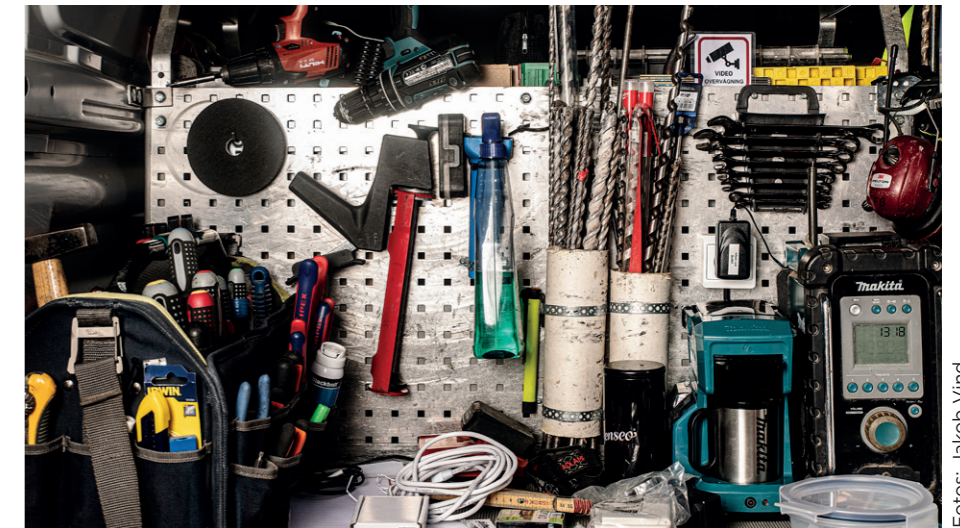
Netværk, han sætter pris på, er eksempelvis Sorø Erhvervs Elev- og Lærlingenetværk og Industrinetværk. Samt bestyrelsen i arbejdsgiverforeningen Tekniq, hvor han sidder som medlem af deres

**”Hvis man skal have noget ud af at netværke, er man nødt til at møde op personligt, så andre kan lære én at kende”**

Emil Hansen

lokalafdeling på Vestsjælland. Fritidssejlkлубben i Korsør er et vigtigt netværk, måske ikke professionelt, men man ved aldrig. Og at han på et tidspunkt gav sponsorkroner til en svømmeklub, var bare noget, han gerne ville. Det var netværk. Det gav en kunde. Men der var ikke andre planer med det, end at give svømmerne en hjælpende hånd.

– Gennem Sorø Erhverv har jeg mødt Lars Nobel, som dengang boede på St.



Fotos: Jakob Vind

Ladegård. Der er god kemi imellem os. Og på et tidspunkt ringer Lars så og spørger, om jeg kan hjælpe med noget el. Siden har vi lavet rigtigt meget for ham. Det er et eksempel på, hvordan noget kan begynde med en snak rundt om et bord og udvikle sig derfra, pointerer Carsten.

## DEN YNGRE NETVÆRKER

I en verden af TikTok, Instagram, Face-

book og online gaming netværker den yngre generation selvfølgelig på en helt anden måde. Face to face er old school, ikke?

Overhovedet ikke, lyder den måske overraskende melding fra Emil Bang Hansen, Carsten Hansens 28-årige søn, der arbejder som projektleder i Elektrogården i Ringsted. Han nikker ikke ret genkendende til omfangsrig og intens netværksdyrkelse på sociale medier – eller for den sags skyld andre elektroniske kanaler.

– Hvis man skal have noget ud af at netværke, er man nødt til at møde op personligt, så andre kan lære én at kende, siger Emil.

Nu har han også kun været i Elektrogården i et par år, så den elektroniske netværksdyrkelse kan da komme en dag. Men indtil videre stammer hans nok bedste netværkserfaring fra fodboldens verden.

– Jeg har en kammerat, som jeg har spillet fodbold sammen med. Han anbefalede Elektrogården som leverandør til et stort boligprojekt i Viby Sjælland. Og det førte til, at vi fik opgaven, fortæller Emil.

Æblet falder nok ikke så langt fra stammen.





# ET FORTROLIGT RUM PÅ TORVET

Som solo-selvstændig i en handelsvirksomhed har Lene Pålson stor glæde af det månedlige møde i netværket for solo-selvstændige. I løbet af arbejdsdagen foregår det meste på mail fra hjemmekontoret, hvor hun til gengæld nyder at have masser af plads, men indimellem savner kolleger.



Fotos: Jakob Vind

**D**er kan godt være dage, hvor stemmen bliver lidt rusten, for Lenes arbejde foregår ved computeren eller på hendes 275 kvm store lager med småting i skind, læder og plejeprodukter. Hendes virksomhed Ballins Sønner kører med hende bag roret på 32. år, og kunderne er yderst stabile i den lidt bedagede skindbranche. Derfor sætter hun stor pris på netværksmøderne med de andre solo-selvstændige i det gamle rådhus på Torvet i Sorø.

- Jeg får altid noget ud af møderne, det gør mig i godt humør at mødes med de andre, fortæller Lene. I det daglige har jeg mest kontakt til mine udenlandske leverandører og kunder, derfor synes jeg netværket er rigtig givende.

## SNOR I HINANDEN

- Jeg synes, det er fremragende, det arbejde Sorø Erhverv gør for os solo-selvstændige i netværket, siger Lene. Der er styr på mødedatoer, dagsorden og referater og så værdsætter jeg i høj

grad, at de holder lidt snor i os solo-selvstændige, som måske ikke selv er så opsøgende, siger hun.

I netværket får Lene sparring på forskellige udfordringer, og en masse småting bliver vendt.

- Vi spørger hinanden til råds om alt fra kontakt til leverandører, regnskabsprogrammer, hjemmesider eller timeløn. Der er altid nogen, der kan hjælpe hinanden videre, siger hun.

Ballins Sønner er en solid virksomhed, som ikke gør meget væsen af sig. Den kører som den altid har gjort med enkelte store kunder, som Lene i nogle tilfælde har et mere privat end professionelt forhold til.

- Når et godt samarbejde har rundet de 30 år, kender man hinanden så godt, og behøver ikke stille sig an og finde på alt muligt nyt, vi ved, hvad vi har. Og så er det rigtig rart, at man kan holde sig opdateret og orienteret via netværket, siger hun.

# Med ben i næsen og netværk kommer man langt

Jeg tror aldrig, jeg har brugt netværk så meget, som efter jeg blev selvstændig, siger 34-årige Lærke Vaaben Andersen, der fra sit barndomshjem, Bakkegården, udlejer ferielejlighed, holder markeder og tilbyder unikke glampingoplevelser.

Efter farens død for knap to år siden, var Lærke Vaaben Andersen ikke i tvivl om, hun gerne ville føre gården videre. Men det stod også klart, at det hverken skulle være med landbrug eller forældrenes fiskesø på traditionel vis. I dag er gårdens jorde tæt på Store Merløse forpagtet ud. Og med en spirende forretning, der både indebærer udlejning af ferielejlighed, markeder på gården, fiskearrangementer for grupper og glamping ved fiskesøen, er Lærke ved at finde sit eget ståsted.

Og selvom hun altid har hjulpet sine forældre på gården med både fiskesø og andre arrangementer, er det stadig noget helt andet at skulle stå på egne ben.

- Jeg blev meget overrasket over hvor anderledes, det er at lave glamping og udleje ferielejlighed end at drive en Put

And Take sø. Det er alt sammen oplevelser, man sælger, men det er vidt forskellige kundegrupper, siger Lærke, der efter opstart af egen virksomhed, skulle starte næsten fra bunden med at skabe kendskab til gårdens nye virke.

- Der kommer stadig gæster, der tror, der er traditionel Put And Take fiskesø. Men glamping-teltet har været booket stort set alle nætter i løbet af sommeren, og der har været flere grupper til halv-eller heldagsarrangementer med fiskeri, så det giver mig troen på, det nok skal gå, siger hun.

## NYE NETVÆRK TIL EN NY START

Lærke havde allerede en god kontakt til Destination Sjælland, som hun kunne trække på i opstartsfasen med glamping. Et opkald til kommunens er-

hvervsenhed, bragte flere muligheder med sig og et udvidet lokalt netværk.

- Allerede lige efter jeg havde sagt mit job op kom jeg med i både oplevelsesøkonomisk netværk og netværk for solo-selvstændige, og jeg er faktisk overrasket over, hvor meget jeg har fået ud af det. Både professionelt i forhold til dét, at jeg sælger oplevelser. Men også fordi jeg møder andre ligesindede med samme udfordringer og hører deres tanker og erfaringer. Så man kan dele og lære af andre. Det giver mig virkelig meget, fortæller hun.

## NÅR NETVÆRK SKABER NYE INITIATIVER

Et eksempel på netværk kan få nye muligheder til at opstå, er da Lærke møder Jytte Jensen fra Jyttes Coaching, i netværket for solo-selvstændige.

- Jeg talte med Jytte fra holdet. Hun kunne godt tænke sig at lave et forløb, hvor folk boede ude i naturen, og så var hun inde over som coach. Og det, synes jeg, kunne være megafedt, fordi det er jo også lidt i den retning, som jeg selv gerne vil, siger Lærke og henviser til, hun er uddannet fysioterapeut, har en sundhedsfaglig kandidat og har arbejdet som sundhedsrådgiver i en del år.

- Og det er jo igen netværk, pointerer Lærke. For ellers havde jeg jo ikke lige mødt Jytte, og vi havde nok aldrig fået talt sammen om at stable det her initiativ på benene.



# Lad os gøre noget ved det, alle taler om!

Af Michael von Bülow, formand Sorø Erhvervsudviklingsråd og Sorø Erhvervs Bæredygtighedspanel

**Alle taler om det:** Biodiversitet, klimaregnskaber, CO<sub>2</sub>-udledning, CO<sub>2</sub>-binding og meget mere. Men hvad er det? Hvad kan vi bruge det til og hvordan? Og hvem betaler egentlig regningen? Det er nogle af de emner, Sorø Erhvervs Bæredygtighedspanel vil have på dagsordenen, så vi i fællesskab kan gøre noget ved dem.

**J**eg arbejder til dagligt med bæredygtighed, klimatilpasning og naturbaserede løsninger for virksomheder i Danmark, Europa og Mellemøsten. Også her er det de samme emner, vi taler om. Helt på tværs af landegrænser, kultur og lokal lovgivning.

Der er enighed om, at ingen kan løse opgaven alene, ganske enkelt fordi vi ikke har et katalog af færdige løsninger. Viljen til at bidrage til et bedre klima er der. Samtidig ved alle, at klima ikke kender nogen landegrænser – eller for den sags skyld kommunegrænser.

## KLIMAFORBEDRINGER KOSTER

Det er ligesom med sport – man får ikke de bedste spillere ved at vælge den laveste pris. Derfor skal alle bidrage. Også kunderne – både private og offentlige.

Lad mig give et eksempel på, hvad jeg mener: CO<sub>2</sub> udledning fra transport fylder godt i klimaregnskabet. Vi kan køre på diesel, det er billigt med et stort CO<sub>2</sub> aftryk. Vi kan også køre på HVO (bio-diesel), som er 25% dyrere men CO<sub>2</sub> neutralt.

Denne meromkostning indgår i prisen, og hvis kunderne efterspørger løsningen,

skal de naturligvis betale og lade være med at vælge den billigste leverandør, som kører på almindelig diesel.

Jeg ser mange offentlige kunder, som "kræver" en transport, som er CO<sub>2</sub> neutral, men som vælger den fra, når de ser prisen. Det er en adfærd, som ligger langt fra de politiske udmeldinger, men som er helt i tråd med den "gamle" tankegang – billigst er bedst.

I Oslo går man en helt anden vej. Her har man accepteret, at prisen stiger, når man vil have CO<sub>2</sub>-frit byggeri. Man ved godt, at den samlede pris for byggeri stiger med ca. 5 %, og det betaler man, fordi man vil nedbringe CO<sub>2</sub>. Der er en tydelig sammenhæng mellem klimamål og handlinger.

## LAD OS KOMME I GANG SAMMEN

Ingen kan løse opgaven alene, men sammen kan vi finde løsninger, der virker. Vi har allerede flere løsninger i gang rundt omkring i virksomheder i Sorø Kommune og det øvrige Danmark.

Sorø Erhvervs Bæredygtighedspanel vil arrangere en række besøg hos virksomheder i Sorø Kommune, som kan fortæl-

le os, hvad der virker, hvad det koster, hvad der kommer ud af det, og hvordan de gør.

Vi tror på, at nogle projekter kan gennemføres hurtigere og mere effektivt, hvis flere går sammen. Det gælder særligt de mindre virksomheder, hvor tid ofte er meget begrænset. I stedet for at alle skal gøre alt i hver sit projekt, så tror vi, at det er muligt at fordele opgaverne mellem flere virksomheder. Dagligdagen går dermed ikke i stå og idéerne bliver realiseret.

**Sorø Erhvervs Bæredygtighedspanel** håber at kunne udgive et idé- og inspirationskatalog med Bedst Practice blandt Sorø virksomheder. Det kommer til at omfatte emner, som eksempelvis:

- Genanvendelse af materialer
- Smart kørsel
- Bæredygtig medarbejderadfærd
- Lokal udnyttelse af regnvand
- Lokal energi og energiplanlægning
- Fælles energiindkøb
- Hvordan binder man CO<sub>2</sub>

**SORØERHVERV**  
BÆREDYGTIGHEDSPANEL



Michael von Bülow og Malene Frandsen

# Vi har meget til fælles

Fotos: Jakob Vind

Trivsel dækker bredt og rækker ind i både fritid og familieliv såvel som arbejdsliv. I arbejdslivet handler trivsel nok langt henad vejen om god ledelse. Men hvor finder vi inspiration til god ledelse? Hvem kan give os den? Og har vi overhovedet tid til at rive nogle timer ud af kalenderen en gang imellem til at blive klogere?

Af Malene Frandsen  
Næstformand i  
Sorø Erhvervsudviklingsråd  
og tovholder i ledelsesnetværket

**SORØERHVERV**  
LEDERNETVÆRK

**S**orø Erhvervsudviklingsråd satte for to år siden trivsel på dagsordenen. Fordi det giver mening. Fordi alle har en interesse i, at medarbejderne trives, og fordi det i høj grad kan mærkes på bundlinjen.

For os blev emnet en mulighed for at undersøge mulighederne for, hvordan ledere – både inden for det offentlige og det private – kan bruge hinandens viden og kræfter. Her var nemlig nogle emner, som alle ledere har til fælles, og som vi kunne debattere og blive kloge på. Her var en mulighed for at tale med nogle ledere, som vi ellers aldrig taler med.

## FOKUS PÅ SAMARBEJDE OG LIGHEDER

Vi samlede fem ledere fra kommunalt regi og fem ledere fra det private erhvervsliv i Sorø Kommune, og på det første møde fandt vi hurtigt ud af, at vi har nogle fælles fordele ved god trivsel. Herunder færre udgifter til vikarer, større effektivitet og forbedret økonomi.

**Men vi fandt også ud af, at vi er interesserede i:**

- Forstår vi overhovedet, hvad hinanden siger?
- Rekruttering
- Det offentlige samarbejde med det private
- Anvendelse af teknologi
- Undervisning og dannelse
- Inspiration fra f.eks. en filosof

## NYT NETVÆRK FOR LEDERE I SORØ

Det første møde var fantastisk godt, og det blev aftalt, at vi skal mødes cirka fire gange om året i et par timer, og at møderne skal afholdes på de enkelte ledes lokationer, fordi det også er vigtigt for dialogen, at vi får et indblik i hinandens rammer. Det er aftalt, at en offentlig og en privat leder er "makkerpar" med ansvar for dagens emne, når vi mødes, så vi har et emne, som kan være katalysator for dialogen.

Netværket er i sin spæde opstart, men vi er sikre på, at det kommer til at give værdi. Selvfølgelig kan det tage tid at blive trygge ved hinanden, som for nogles vedkommende er essentielt for at få et udbytte af et netværk, men den tid er værd at vente på.



# Inger er altid opmærksom på mulige netværk

Netværk er meget mere end blot etablerede strukturer, som man kan melde sig ind i, mener Inger V. Erhardtson. Faktisk har hun bygget sin lille rådgivningsvirksomhed op på netværk og personlige relationer.

**M**ed en baggrund som el-ingeniør etablerede Inger V. Erhardtson sig for et par år siden som selvstændig rådgiver, og hun har ikke brugt så meget som en krone på, at etablere sig i markedet.

– Man kan sige, at min lille enmandsvirksomhed er kommet op at stå alene ved, at jeg altid har dyrket netværk. Det handler om altid at være opmærksom på kolleger og samarbejdspartnere omkring sig, siger Inger.

Alligevel understreger hun, at man ikke først og fremmest skal se netværk som kommercielle, men at det skal være personligt, og et sted man kan udveksle spørgsmål og idéer.

Oprindeligt er hun udlært elektriker og arbejdede i sine yngre dage som montør, derefter overmontør og blev som første kvinde i Danmark autoriseret som el-installatør, og igen senere begyndte hun at arbejde som el-ingeniør.

## BÆREDYGTIG ENERGI

Hun har arbejdet meget med bæredygtig energi, blandt andet store solcelleanlæg, men også lys. Og det er her hun først og fremmest slår sine folder i dag, efter også at kunne skrive en uddannelse som lysdesigner på CV'et. Den uddannelse tog hun i London. Dét, der fagligt interesserer hende ved lys, er, hvor stor indflydelse, lyset har på vores liv i hverdagen, og hvilke positive effekter lysets kan give ved at bruge det på den rigtige måde.

– Vi kalder det biologisk lys eller døgnrytmelys. Det handler om at skabe det rigtige lys på det rigtige tidspunkt på døgnet. F.eks. er det godt med en masse blåt lys om morgenen, når vi skal op i omdrejninger, men vi skal have dæmpet varmt eller gulligt lys om aftenen, for at kunne falde til ro, fortæller Inger. Det biologiske lys bliver især brugt på offentlige institutioner, hvor folk overnatter f.eks. plejehjem og hospitaler.



Fotos: Jakob Vind

Foruden lys rådgiver Inger også i en lang række af andre lysrelaterede projekter – også på frivillig basis.

– Jeg hjælper f.eks. Pedersborg Skole med et lille lysprojekt i forbindelse med FN's Verdensmål. Umiddelbart giver det måske ikke noget direkte for min virksomhed, men personligt betyder meget for mig at kunne være med til at inspirere børnene. Og så er det også vigtigt for mig at få mulighed for at fortælle eleverne, at man sagtens kan klare sig, selvom man er ordblind, hvilket jeg selv er, fortæller Inger, der i skolen fik at vide, at hun ikke kunne komme i gymnasiet, fordi hun ikke kunne stave. Alligevel har hun været timelærer på Aarhus Universitet og deltaget i flere forskningsprojekter.

## ANDRE VÆRDIER OG IDÉUDVEKSLING

I Sorø Erhvervs netværk for solo-selvstændige har Inger været medlem i ca. et år, og hun mener, at det har været nyttigt.

– Jeg flyttede tilbage til Sorø for et par år siden, og kendte ikke rigtig så mange, og jeg så netværket som en vej til at komme til at kende flere lokalt. Mange solo-selvstændige virksomheder er ligesom min meget nichepræget, og ikke to virksomheder beskæftiger sig med det samme, siger Inger, der dog alligevel mener, at man får noget positivt ud af at være med.

– Fordelen ved at være i netværk med folk, der beskæftiger sig med noget helt andet, er, at man får øje på andre værdier. Det kan være måden at gå til arbejdsopgaverne på, men det kan også være selve energien, som de personer har, siger Inger.

Som eksempel nævner hun, at der i solo-netværket er en opfinder, og han planlægger hun små møder med for at udveksle idéer. På den måde kan der måske opstå nye idéer til begge deres forretninger.

– Måske får man en idé til noget, som man ikke selv kan føre ud i livet, men fordi man er flere, ser man pludselig nogle muligheder, eller giver sin idé videre til en anden, siger hun.



”Det handler om altid at være opmærksom på kolleger og samarbejdspartnere omkring sig”

Inger V. Erhardtson

# Lærlingene er firmaets fremtid

Uddannelsen af lærlinge er blevet et nøgleområde for ASA-LIFT, og skal uddannelsen være helt i top, så er det nødvendigt med netværk til at understøtte uddannelsen. Det tager montør Carlos Shakshaki sig af.

**H**vis nogen ved noget om livet som lærling, så er det 33-årige Carlos Shakshaki. Han har nemlig taget turen som lærling hele to gange. Først var han i lære som klejnsmed og derefter som automatiktekniker. Begge gange med fire års læretid.

Det, han lærte efter sin første læretid, var, at det var svært at få job.

- Det var svært for alle os, der blev udlært lige omkring finanskrisen. Jeg tror, at ud af de 10 lærlinge, vi var dengang, har blot to af os job inden for det fag, vi blev udlært i. De øvrige er forsvundet ud i andre erhverv, og det er ærgerligt, fordi nu kan det være svært at finde medarbejdere med de rette kvalifikationer, fortæller Carlos.

## FRA LOKAL TIL GLOBAL

I dag er han ansvarlig for at skabe et godt forløb for de 11 lærlinge og elever hos firmaet ASA-LIFT. I Produktionen er der to slags lærlinge, nemlig klejnsmede og automatikteknikere, og i Indkøbsafdelingen har de en enkelt elev.

ASA-LIFT har været på markedet i mange år, de fremstiller forskellige typer høstmaskiner til grøntsager, især til at optage porrer, gulerødder, kål osv. Fra mindre maskiner, der spændes sammen med en traktor til store selvkørende maskiner.

I første omgang var det en lokal industri, der forsynede landmænd i nær-

området, men i løbet af 1950'erne producerede de også til kunder uden for lokalområdet, og efterhånden blev de også eksportorienterede. I dag er Sorø-virksomheden en del af den tyske GRIMME koncern og har omkring 140 ansatte.

få sat gang i et netværk til andre virksomheder, siger Carlos.

I øjeblikket har ASA-LIFT kontakt til en virksomhed inden for elbranchen, hvor det på sigt er meningen, at lærlinge mellem de to virksomheder skal



## LÆRLINGETID SKAL GØRES INTERESSANT

Carlos erfaring er, at hvis en virksomhed gerne vil have gode medarbejdere, så er det lige netop hos lærlingene, det hele begynder. Og lærlingetiden skal gøres så interessant som overhovedet muligt.

- Her kommer netværk ind. Dels det netværk vi kan skabe her i virksomheden, altså mellem lærlinge i de forskellige afdelinger. Men vi prøver også på at

udveksles, så lærlingene får så bred en uddannelse som overhovedet muligt. Lærlinge hos ASA-LIFT er ikke nyt, men det er først for nyligt at lærlingenes interne uddannelsesforløb med eksempelvis udveksling af lærlinge er kommet i stand.

- Der er sket et generationsskifte her i virksomheden, der har medført, at der er langt mere åbenhed overfor, hvordan lærlingene skal opleve deres uddannelse. Det er ikke længere nogen, der



snakker om, hvad vi plejer eller ikke plejer at gøre. Nu kan nye idéer føres ud i livet, siger Carlos.

## LÆRLINGE BYTTER JOB

Det indebærer også, at lærlinge kan komme med montører på rejser rundt i verden, men også at der kan ske udveksling med tyske GRIMME, der ejer ASA-LIFT.



- Her i virksomheden betyder netværks-tankegangen blandt andet, at hvis du er automatik-lærling og derfor først og fremmest har med elektronik og hydraulik at gøre, så kan du også få fire uger i smedefabrikken, så du kan lære at svejse, og omvendt kan klejnsmedelærlingene lære noget om automatik og el. Det medfører, at du er meget bedre uddannet, når du engang er udlært og måske har lyst til at fortsætte i virksomheden, siger Carlos.

Selv arbejder Carlos som montør og automatiktekniker, når han ikke tager sig af lærlingene. ASA-LIFT er for nyligt kommet med i Sorø Erhvervs Elev- og Lærlingenetværk og har gennem flere år også været med i Sorø Erhvervs Industrinetværk.



Fotos: Jakob Vind





## SORØ ELEV- OG LÆRLINGENETVÆRK

Læringsnetværket i Sorø kommune var det første af sin slags i Danmark, da otte virksomhedsejere i foråret 2017 tog initiativ til at oprette et netværk for lærlinge.

Fokus var på tiltrækning af arbejdskraft, gøre det mere interessant for unge at tage en erhvervsuddannelse, brande firmanavnet overfor lærlinge og skabe sociale aktiviteter for lærlingene på tværs af brancher. Sidenhen har

netværket skiftet navn til Sorø Erhverv Elev- og Læringsnetværk for også at inkludere elever.

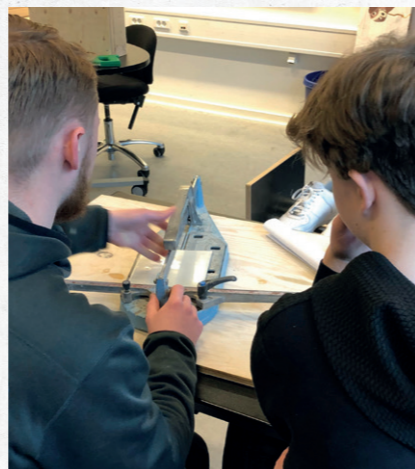
Ifølge styregruppen giver netværket dem et godt lokalt kendskab, og de giver deres elever og lærlinge mulighed for at få et godt kendskab til andre brancher og en god relation til måske kommende kolleger på en byggeplads eller i deres arbejdsliv.

Rappelling og sommerfest i Sorø Erhverv Elev- og Læringsnetværk



### Fakta om Sorø Erhverv Elev- og Læringsnetværk

Sorø Elev- og Læringsnetværk er en arbejdsgruppe bestående af lokale virksomhedsejere og -ledere, som sammen med Sorø Erhverv arbejder på, at flere unge mennesker får øjnene op for erhvervsuddannelser. Netværket arrangerer og afholder også sociale arrangementer for alle elever og lærlinge ansat i en virksomhed i Sorø Kommune.



## SKOLE-VIRKSOMHEDS-SAMARBEJDET

Elev- og Læringsnetværket er en del af Sorø Kommunes skole-virksomhedssamarbejde, som handler om at skabe og pleje relationer mellem skolerne og virksomhederne i kommunen, f.eks. ved besøg på virksomheder eller andre former for samarbejder. Skole-virksomhedssamarbejdet drives af Sorø Erhverv i tæt samarbejde med UU, Ungdommens Uddannelsesvejledning i Sorø Kommune og det lokale erhvervsliv.

Eleverne får praksisnære erfaringer og oplevelser fra det virkelige liv, der hjælper dem med deres fremtidige valg af job og uddannelse. Samtidig får eleverne også øjnene op for de lokale virksomheder, hvilket giver virksomhederne en unik mulighed for at være i de unges bevidsthed, når de engang kommer ud på arbejdsmarkedet.

Lærlinge fra lokale virksomheder, stiller også op i Læringsambassadørkorpset. Her stiller virksomhederne deres lærlinge til rådighed for skolerne, hvor de kommer ud og fortæller skoleeleverne om deres egen vej til valg af erhvervsuddannelse og giver eleverne nogle praktiske øvelser.

# DER ER ANDRE MULIGHEDER END GYMNASIET — OG DE ER FAKTISK RET FEDE!

- Godmorgen, 8.A! I dag har vi fået besøg af fire lærlinge. To elektrikere, en tømrer og en murer.

Lærer Benjamin Hansen lægger an til en ikke helt almindelig skoledag i 8.A på Stenlille Skole. Som del af Sorø Kommunes og Sorø Erhvervs skole-virksomhedssamarbejde, tilbyder blandt andre virksomhederne Kopp Sorø og Multi-Tech at sende deres lærlinge ud på kommunens skoler som en del af et Læringsambassadørkorps. Her fortæller lærlinge skoleeleverne om deres valg af uddannelse og om de overvejelser, de selv gjorde sig, dengang de skulle vælge retning. Og så får eleverne mulighed for at prøve øvelser som at save, måle op eller samle en stikdåse.

### NÅR MAN LÆRER BEDRE VED AT BRUGE SINE HÆNDER

Marius Kanstrup, elektrikerlærling i Multi-Tech, synes det er sjovt at komme tilbage til hans, i øvrigt gamle folkeskole, og fortælle om de overvejelser, han selv gjorde sig, efter han havde afsluttet 9. klasse. Han siger:

- Da jeg gik i 8. og 9. klasse, der anede jeg ikke, hvad jeg ville. Det eneste, man sådan rigtig hørte om, var at gå videre på gymnasiet, og jeg var ikke så vild med at gå i skole. Jeg gider ikke rigtig at sidde stille i en klasse, så at komme ud og trække nogle kabler og løbe lidt rundt, det er dejligt. Så jeg synes, det er fedt at være ude og vise, at der er andre muligheder, og at det rent faktisk er nogle fede muligheder.

### STOR MANGEL PÅ FAGLÆRTE I FREMTIDEN

Også virksomhederne synes det er vigtigt at komme ud og vise deres fag og virksomhed.

- Inden for de næste fem år, der kommer vi til at mangle ca. 75.000 håndværkere. Lige meget hvilken branche, det er, så er det enormt vigtigt for virksomhederne at komme ud på skolerne og profilere sig. Både som virksomhed men også som fag

idet der kommer til at mangle arbejdskraft, siger Benny Bo Nielsen, lærlingean-svarlig i Multi-Tech. Lars Mouritsen, ejer af Kopp Sorø, bakker op og siger:

- Der er fortsat for lidt fokus på, hvad det vil sige at tage en erhvervsuddannelse eller dét at være i lære. Og det er en skam. Som virksomhed har vi en pligt til selv at gøre noget for at få de unges øjne op for mulighederne inden for vores håndværksfag. De er jo fremtidens arbejdskraft, som vi da meget gerne ser vælger en uddannelse inden for vores fag. Derfor stiller vi gerne op på skolerne, som en del af Læringsambassadørkorpset.

### GODE ROLLEMODELLER

Efter godt fire timers undervisning af lærlingene er eleverne i 8.A på Stenlille skole da heller ikke i tvivl.

- Jeg synes, det er rart, det er nogle unge, som skal fortælle os om det (valg af uddannelse, red), fordi jeg ved, at dét, de står og snakker om, det er noget, de er i gang med at gøre nu, fortæller elev, Annabella Jørgensen. Og lærer, Benjamin Hansen, er enig:

- Efter vi har haft besøg af lærlingene i dag, tror jeg helt bestemt, at vi kan bruge det til en masse ting. Vi kan f.eks. understøtte nogle af de ting, vi prøver at stå og lære børnene i dag. Og så synes jeg bare, at lærlingene havde nogle gode snakke med børnene, og mange af børnene kunne spejle sig både i dem, og det de sagde.





# PHILIP FÅR SPARRING FRA NETVÆRKET

For direktør Philip Jensen handler netværk om at opnå tillid, så man kan bruge hinanden i det daglige.

**N**år 38-årige Philip Jensen, der er administrerende direktør i Sorø Maskinindustri, sidder bag sit skrivebord og tumler med et problem, han ikke lige kender det rette svar på, eller gerne vil høre en andens mening om, så tager han kontakt til sit netværk.

Det kan enten være Sorø Erhvervs Industrinetværk eller et tilsvarende netværk, som Philip er medlem af i Dansk Industri.

- Vi er omkring 10 virksomheder i Industrinetværket i Sorø, og vi mødes jævnligt og udveksler erfaringer. Men det kan også sagtens være kontakter uden for de formelle møder, fortæller Philip.

## FAMILIEN EJER VIRKSOMHEDEN

Sorø Maskinindustri A/S er en mindre virksomhed med 20 ansatte, der først og fremmest arbejder med tyndpladebearbejdning, det være sig af aluminium

eller rustfrit stål. Virksomhedens niche er kabinetter til diverse betalingsanlæg, der bruges i f.eks. vaskehaller og færgeterminaler. De fleste ansatte er klejnsmede eller specialarbejdere.

Philip ejer virksomheden sammen med sin far og to søstre. De to søstre arbejder begge i virksomheden, mens faren har trukket sig tilbage fra det daglige arbejde og nu først og fremmest tager sig af rollen som bestyrelsesmedlem.

## ENSOM LEDERROLLE

I forhold til større virksomheder så er lederrollen i en lille virksomhed som Sorø Maskinindustri A/S en til tider ensom post, så der er ikke nogen ved hånden at sparre med. Og det er her netværk bliver vigtige.

- I det netværk, jeg er med i under Dansk Industri, er vi 20 meget forskelligartede virksomheder, men vi har det tilfælles, at vi alle er ledere under 45 år. I sidste ende handler det om ledelse, og så er det egentlig ligegyldigt, hvilken branche man er i. Problemstillingerne vil ligne hinanden, og derfor kan vi bruge hinanden meget og lære af hinanden. Både når det handler om, hvordan man løser en given situation, men det kan også være en snak om hvilket administrationssystem, der måske er bedst egnet til en virksomhed som vores, siger Philip.

## TEAMBUILDING PÅ VANDSKI

Og her er det ikke kun et spørgsmål om at sidde rundt om et bord og diskutere problemstillinger. Det handler i høj grad om at komme tættere på hinanden, så man får et bedre kendskab til hinanden. Så teambuilding er en del af konceptet, hvor man kommer ud på opgaver som at stå på vandski.



- Sådan noget er sjovt, og det er en anden måde at være sammen på, og jo tættere du kommer på andre, desto mere tryk føler du dig med dem. Det er derfor, man kan tage kontakt på andre tidspunkter med konkrete problemstillinger, siger Philip.

Sorø har en del virksomheder, der arbejder inden for metal, alligevel kan de godt sidde sammen i det lokale netværk.

- Vi er i forskellige grene af metal, så vi er egentlig mere samarbejdspartnere end konkurrenter. Men i et netværk er der 100 procent fortrolighed, og det er afgørende for arbejdet i sådan et netværk, siger Philip, der kan lufte problemer her, som han ikke ville nævne overfor nogen i virksomheden.



**”VI ER I FORSKELLIGE  
GRENE AF METAL,  
SÅ VI ER EGENTLIG  
MERE SAMARBEJDS-  
PARTNERE END  
KONKURRENTER”**

Philip Jensen

Foruden de to netværk som Philip deltag i, så er virksomhedens produktionschef med i netværket Smed Nu, og Sorø Maskinindustri var i oktober vært for netværksmøde med cirka 60 deltagende virksomheder. Netværkets opgave er at få flere unge mennesker til at vælge smedeuddannelsen.

Fotos: Jakob Vind

Hørkram er med i Sorø Erhvervs Elev- og Lærlingenetværk, Industrinetværket og Bæredygtighedspanelet i Sorø Kommune. På billedet HR- og Økonomidirektør Lone W. Petersen og Centerdirektør Claus Bredvig.



Fotos: Jakob Vind

# FÆLLES ANSVAR FOR FREMTIDENS ARBEJDSKRAFT

Kan en sjov eftermiddag med rappelling på siloen i Sorø skaffe dig et job? Tja, måske. Elever og lærlinge fra hele Sorø Kommune deltager et par gange om året i fælles sociale aktiviteter for at øge kendskabet til kommunens forskellige arbejdspladser og lære hinanden at kende på tværs af fag og branche. Det kan nemlig være vejen til fremtidens job.

**H**os Hørkram, Sorø Kommunes største virksomhed, tænker man langsigtet og påtager sig et ansvar for at øge kendskabet til erhvervsuddannelser, og det gælder både de unge og deres forældre.

De 20 elever og lærlinge fra Hørkram, fylder godt i landskabet når Sorø Erhvervs Elev- og Lærlingenetværket mødes i Sorø Kommune. Formålet er, at de unge møder hinanden på tværs af brancher og opdager hvilke andre virksomheder, der er i kommunen.

- Det skaber værdi både for de unge og for os, fortæller HR- og Økonomidirektør i Hørkram, Lone W. Petersen. Det er en måde at introducere de unge til, hvordan netværk virker, for når de er sammen, fortæller de helt naturligt hinanden om udfordringer og arbejdsopgaver, og de bygger bro mellem arbejdspladserne i kommunen, fortæller hun.

## DER ER ANDRE MULIGHEDER END GYMNASIET

Kommunens UU-vejledere afholder årlige skole-hjem-møder for at give både de unge og deres forældre viden om uddannelsesmuligheder, herunder erhvervsuddannelserne. Hørkram lægger gerne lokaler til.

- Vi har god plads til at være værter, og vi har naturligvis også en egeninteresse i at tiltrække elever og lærlinge til Hørkram, fortæller Lone, men formålet er langt mere ædelt.

**- Vi vil rigtig gerne bidrage til det nationale mål om at 30% af en ungdomsårgang i 2030 skal have en erhvervsuddannelse.**

- Vi vil rigtig gerne bidrage til det nationale mål om at 30% af en ungdomsårgang i 2030 skal have en erhvervsuddannelse, og vi kan jo se, at rigtig mange forældre peger på gymnasiet, fordi det er det, de selv kender. Her mener vi, at alle virksomheder i kommunen, har et ansvar for at klæde både forældrene og de unge på, før de træffer deres valg om uddannelse.

## SKOLEN KOMMER PÅ BESØG

Sorø Kommune har via skole-virksomhedssamarbejdet gennem mange år skabt kontakt mellem skoler og erhverv. Det er et langsigtet initiativ, som Hørkram sætter stor pris på.

- Det betyder jo, at alle skoleelever i Sorø Kommune har besøgt en virksom-

hed i løbet af deres skoletid, og derfor forhåbentlig vil tænke os ind, når de skal ud at søge job en dag, siger hun.

- Skolebesøgene er lærerige for os, fordi det er vigtigt, at vi ved, hvad der rører sig blandt de unge, fortæller Lone. Hvordan er kulturen, hvad går de op i, hvad skal vi huske at forklare, og hvordan tilpasser vi os hinanden på en arbejdsplads med flere generationer på lønninglisten? De er fremtidens medarbejdere, og vi skal være på tæerne, siger hun.

**Hørkram ønsker generelt at skabe opmærksomhed om alle jobtyper, tiltrække studerende til studiejobs og projektopgaver - i det hele taget sørge for at være på de unges nethinde.**

- Vi ser det som en del af vores ansvar, at sikre fremtidens arbejdskraft, og vi kan se, at det lange seje træk giver bonus. Den ære er også Sorø Kommunes, siger hun.

## INDUSTRI-NETVÆRKET

Virksomheden Varig Teknik & Miljø A/S er med i Sorø Erhvervs Industrinetværk. For direktør Preben From Hansen, er det at være med i Industrinetværket mere end "blot" at være med i et lokalt forankret netværk. Ud over at møde andre ledere, er det nemlig også et netværk med mulighed for sparring om mange forskellige problemstillinger. Både problemstillinger som er særligt for industri- og produktionsvirksomheder, men i høj grad også problemstillinger, som går på tværs af de fleste større virksomheder.

- Når vi kender hinanden fra sådan et netværk, og opbygger en vis fortrolighed, betyder det, at vi nemmere kan tage problemstillinger op på tværs af

virksomheder og brancher, og eksempelvis rette en fælles henvendelse til kommunen eller løfte andre udfordringer i flok i stedet for hver især. Det giver rigtig god mening i mange sammenhænge.

Andre eksempler er sparring og idéudvesling i forbindelse med udfordringer, som rækker ud over kommunegrænsen: Klimaudfordringerne, Corona og nu også energikrise og en stigende inflation.

- I de situationer har det været, og er det virkelig givtigt, at have et netværk, hvor vi kan sparre om de mange nye og ukendte udfordringer, som vi alle står i, siger Preben.



### Fakta om Industrinetværket

Industrinetværket har pt. deltagelse af 10 virksomheder, som arbejder inden for industrien. Netværket mødes cirka seks gange årligt hos netværksmedlemmerne og diskuterer forskellige aktuelle problemstillinger.



Industrinetværket på tur til Robotbyen i Odense

## NETVÆRK FOR SOLO-SELVSTÆNDIGE

Anja Funder, Sorø Smertebehandling, Pia "Dyrlæge" Jørgensen og Coach Charlotte Bjerre er med i netværket for solo-selvstændige. De er alle enige om, hvad de får ud af at være med i netværket:

- Det, solo-netværket kan, er at skabe relationer og kendskab til hinandens fag og ydelser, uden at der er fokus på direkte salg. Netværket er et trygt og godt sted at kunne dele op- og nedture i ens virksomhed og et godt sted at få sparring på forskellige situationer. Som eksempelvis hvordan man griber manglende betaling fra en kunde an, hvordan man bedst justerer ens priser eller andre tiltag, man har i støbeskeen.

Det er et sted, hvor vi forstår hinanden, selvom vi repræsenterer forskellige fag og passioner, fordi vi ved, hvordan det

er og kan være at stå alene med mange ting. Det er også et sted, hvor vi kan grine og være sociale, og hvor vi kan tage til julefrokost sammen, fordi vi ikke længere er i en virksomhed, som afholder julefrokost. Det er et sted, hvor man gerne deler ud af sin viden til glæde og gavn for alle i netværket. Et sted, hvor alle er velkomne og hvor vi går fra møderne lidt mere løftet, motiveret og med et smil på læben.

Stor-møde for begge netværksgrupper af solo-selvstændige



## OPLEVELSESØKONOMISK NETVÆRK

- Tanken i tidernes morgen var at skabe et netværk for alle lokale aktører i området inden for oplevelsesøkonomi, der kunne styrke vores samarbejde på tværs af brancher, siger Lars Mortensen, som ejer restauranten Støvlet Katrines Hus og er tovholder i Oplevelsesøkonomisk netværk. Han mener ikke, at man skal se hinanden som konkurrenter og holde sine tanker og idéer for sig selv.

- Jo bedre vi kender hinanden, desto bedre går det os samlet set. Vi skal ikke se os selv som hinandens konkurrenter, men derimod kolleger som vi kan lære af, udvikle os igennem og på den måde forbedre os selv og vores virksomhed. Når vi kender hinanden, kan vi være hinandens leverandører eller henvise vores kunder til hinanden, og på den måde sørge for at pengene og kunderne bliver i vores område.

Gennem netværket har han lært rigtig mange forskellige lokale aktører at kende, og har også udviklet forskellige koncepter eksempelvis middag og ginsmagning i samarbejde med Lindenskov Distillery eller en frokost og en sejltur med Lille Claus på Sorø Sø.

- Vi hjælper hinanden, så vi ved, vi også er her i morgen, siger han.

### Fakta om Oplevelsesøkonomisk netværk

Netværket er for alle aktører inden for kultur, oplevelsesøkonomi og turisme. Netværket har cirka 25 medlemmer og mødes cirka seks gange årligt.

### Fakta om Netværk for solo-selvstændige

Netværket for solo-selvstændige har til foråret 2023 eksisteret i fem år. De mødes én gang om måneden på det gamle rådhus, på torvet i Sorø. Netværket består af solo-selvstændige med op til to ansatte inden for mange forskellige brancher, men udfordringerne/glæderne som selvstændig er ofte de samme. Netværket er derfor et godt forum til - helt fortroligt! - at kunne dele erfaringer, bekymringer, stille spørgsmål, få kollegial sparring, hygge mv.



Møde i Oplevelsesøkonomisk netværk hos Lærke V. Andersen, Bakkegården

# RING TIL EN VEN

Med flere end 1000 kontakter i sin telefon, er Hans Henrik Nygaard-Petersen aldrig mere end et splitsekund fra at finde dét, han søger. Hans netværk er personligt og bygger på 30 års erfaring.

**M**arianne og Hans Henrik Nygaard-Petersen driver sammen firmaet DBS Service Selskabet ApS, og det har de gjort i 35 år. Det startede som et detektivbureau, gik over i rengøring til i dag at arbejde med nedrivning og anlægsarbejde rundt omkring på Sjælland. Firmaets udvikling har gennem årene fulgt samfundets konjunkturer, som parret har tilpasset sig i takt med, at de har fået nye idéer til forretningsudvikling. Og det er deres personlige netværk, der har drevet dem frem.

– Jeg er med i Rotary i Dianalund, fortæller Hans Henrik, men ellers er jeg ikke med i nogen officielle netværk. Jeg har ikke tid til hverken månedlige eller ugentlige møder, siger han. Når jeg har brug for hjælp, ringer jeg til en samarbejdspartner, vi er vant til at hjælpe hinanden, siger han.

På den baggrund er firmaet vokset gennem årene, det er ofte en snak over hækken, en privat sammenkomst eller en samarbejdspartner, der har skabt den nødvendige kontakt til at drive projekterne videre.

## ET STÆRKT LILLE SAMFUND

For fire år siden blev den gamle skole i Ruds Vedby føjet til virksomhedens portefølje. Her har Marianne og Hans Henrik visioner om at skabe et kulturelt samlingspunkt med café, bageri, butik, ferielejligheder og e-sport. Et fysisk netværk, kalder Hans-Henrik det.

– Vi er dybt forankrede i Ruds Vedby, og det har smertet os at se den gamle skole forfalde, fortæller han. Alligevel har han tøvet med at kaste sig ud i et nyt, tidskrævende projekt.

Vendepunktet var, at lokale kræfter bakker op om ideen, og at han føler sig overbevist om, at et centralt mødested i den lille by, vil skabe sammenhold og fællesskab.

– Jeg er måske lidt gammeldags, men vi har drevet vores forretning på personlige kontakter, samarbejde og god service i 35 år, og hvis jeg skal være helt ærlig, så tror jeg ikke at formaliserede netværk ville have givet et bedre resultat, siger han. Nu skaber vi et fysisk mødested for byen og området, som vil skabe værdi præcis som et formelt netværk, siger han.