

# Et godt netværk åbner døre



*"Jeg hjælper mine kunder med at blive set og hørt – og med at finde ud af, hvad de gerne vil være kendt for," siger Niels Rasmussen fra Nentor Kommunikation. (Foto: Karina Blicher)*

Niels Rasmussen, ambassadør for DANA og indehaver af Nentor Kommunikation, er sikker i sin sag: Netværket er afgørende, hvis man vil have succes som selvstændig: "Ideen med netværk er, at man kan hjælpe hinanden ind nye steder, frem for at skulle lave cool canvas hver gang. Det er specielt vigtigt, når man er ny eller relativt ny-startet, for det er svært at få åbnet en dør på sit blanke ansigt."

Niels Rasmussen står bag Nentor Kommunikation, der er en kommunikationsvirksomhed, som hjælper sine kunder med at blive set og hørt blandt andet i medierne. Siden han startede firmaet, har Niels deltaget i mange slags netværk, og hans erfaring er, at det at netværke er noget, der skal læres:

"Netværk er en af mine mærkesager. Som ambassadør vil jeg arbejde for, at DANA bliver bedre til at lære medlemmerne at netværke. Rigtig mange taler om netværk, men de gør ikke noget ved det. I mange netværk er folk tilbageholdende. De holder kortene tæt til kroppen, og vil ikke rigtig ud med, hvem de arbejder for, og hvilke opgaver de løser. Alle håber på en opgave, og hvis der kommer noget på bordet, så kaster alle sig over det som gribe. Men det er ikke det, netværk går ud på. Netværk er mere farming end hunting. Det vigtige er at pleje og opdyrke relationer, ligesom du opdyrker en mark – frem for bare at jage den første opgave, der kommer på bordet. Det handler om at opbygge relationer, så man har tillid til hinanden, og kan hjælpe hinanden med at åbne døre senere. Det er det, der skaber værdi i den sidste ende."

En af de vigtigste ting, når man netværker, er at være åben, er Niels Rasmussens erfaring:

"Hvis man stiller sig bagerst i lokalet og skuler med sin kaffekop i hånden, så er der ikke nogen, der vælger en som samarbejdspartner. Det betyder meget at have en åben attitude. Jeg stiller mig altid, så jeg kan se, hvem der kommer ind ad døren og prøver at få øjenkontakt. Jeg sætter mig aldrig på bagerste række. Det handler om at være synlig. Jeg kunne aldrig drømme om at deltage i et netværk uden personligt at have hilst på alle deltagerne."

I sin egen virksomhed oplever Niels Rasmussen også, at netværket har en afgørende betydning:

"Jeg får tre fjerdedele af min egen forretning direkte gennem netværk. Man kan måske godt drive forretning uden netværk, jeg synes bare personligt, det er op ad bakke. Jeg har oplevet, at jeg er kommet hurtigere i gang qua mit netværk, og det har været en stor fordel."

I dag er det snart fire år siden, Niels Rasmussen startede Nentor Kommunikation, og han har ikke et sekund fortrudt, at han tog springet og realiserede drømmen om at blive selvstændig:

"Jeg havde fået nok af chefer, som sagde én ting og gjorde noget andet. Samtidig fik jeg børn og ville gerne være der for dem. Jeg ville ikke bare være sådan en far, som knokler hele ugen og er hjemme på træk i weekenden. I dag har jeg en arbejdsuge på 35 timer. Det betyder, at der er plads til både mit arbejdsliv og mit familieliv, og det giver mening for mig."

Se mere på [www.nentor.dk](http://www.nentor.dk).