

Er du klædt på
til dit arbejdsliv i
efteråret?



Er du klædt på
til dit arbejdsliv i
efteråret?



Forside (/)

Anmeldelse af Jacob Bøtters Udefra

Inspirerende, men overfladisk Bøtter

Skrevet af



(/Peter-
Svarre)

Peter Svarre (/Peter-Svarre)

Forfatter, foredragsholder og digital strategikonsulent (/Peter-Svarre)

Selvstændig (/Peter-Svarre)

68 artikler

178 indlæg

Overlevelsedygtige virksomheder er dem, der formår at trække på ressourcer udefra, mens selvtilstrækkelige organisationer begraves som fortidslevn, skriver Jacob Bøtter i sin nye bog. Den er et underholdende og inspirerende bidrag til feltet, men byder ikke på meget nyt til dem, der allerede arbejder med sociale medier og brugerskabt indhold.

Er du klædt på
til dit arbejdsliv
i efteråret?



I gamle dage kunne man slippe godt fra at fortælle sine børn, at alt godt kommer til den, der venter. I dag har vi ikke tid til at vente, og hvorfor skulle vi? For internettet og verden er jo fuld af gode ting, som bare venter på, at vi rækker hænderne ud og griber efter dem. Det kræver bare, at man er indstillet på, at alt godt kommer *Udefra*.



"Ingen har længere alle svarene selv". Sådan lyder sidste linje i Udefra, hvor Jacob Bøtter spår en tragisk fremtid for de virksomheder, der ikke formår at benytte sig af de udefrakommende ressourcer, der er 'up for grabs'. Foto: udefrabog.dk (<http://udefrabog.dk/>)

Jacob Bøtter er ikke en mand, der venter på det gode. Tværtimod har han sat sig som mål at opdrage virksomheder i alt det gode, der kan ske, når virksomheder åbner sig over for det, der kommer udefra, og i hans seneste bog af samme titel kaster han energisk om sig med eksempler på virksomheder, der gør netop dette.

Udefra er en del af Gyldendal Business-serien, 'High Performance', som er ledelsesteoretiske maggitterninger, der kan konsumeres på under 59 minutter. Man skal derfor heller ikke læse bogen for at få nye øjenåbnende indsigter i den åbne økonomis kompleksiteter, men snarere for at få en omgang letlæst inspiration til, hvordan man kan åbne sin virksomhed mod omverdenen og høste konkrete gevinster.

Bogen er i store træk en lang række af eksempler på, hvordan virksomheder arbejder med at nedbryde grænserne mellem den interne organisation og virksomhedens omgivelser. Her er traditionelle virksomheder, som Procter & Gamble, som har skabt et netværk af to millioner eksterne eksperter, der hjælper virksomheden med at udvikle deres tusindvis af forbrugerprodukter.



Airbnb, hvor private lejer deres bolig ud til fremmede som et hotelophold, er en kæmpe succes og et oplagt eksempel på en forbilledlig 'disruptor', nævner Bøtter. Det er bare begrænset, hvad han kan lære os ved kun at fremhæve succeshistorier. Foto: Airbnb (<http://www.startupover.com/en/art-saved-airbnb-bankruptcy/>)

Bøtter bruger begrebet 'disruptors' til at beskrive alle de små og snart store virksomheder, som udelukkende eksisterer, fordi deres

kunder er med til at skabe produktet. Her nævnes Wikipedia som det klassiske eksempel på en virksomhed, der kun eksisterer på grund af det indhold, som brugerne tilfører (gratis) udefra, men omtrent 80 procent af bogens øvrige eksempler er også disruptors af denne type. Vi stifter bekendtskab med klassikere som Airbnb, Indiegogo og Mechanical Turk, men også mere ukendte og underholdende eksempler som Wun Wun, som er en crowdsourcet service, hvor man kan få leveret lige, hvad man har brug for, hvor og hvornår man vil.

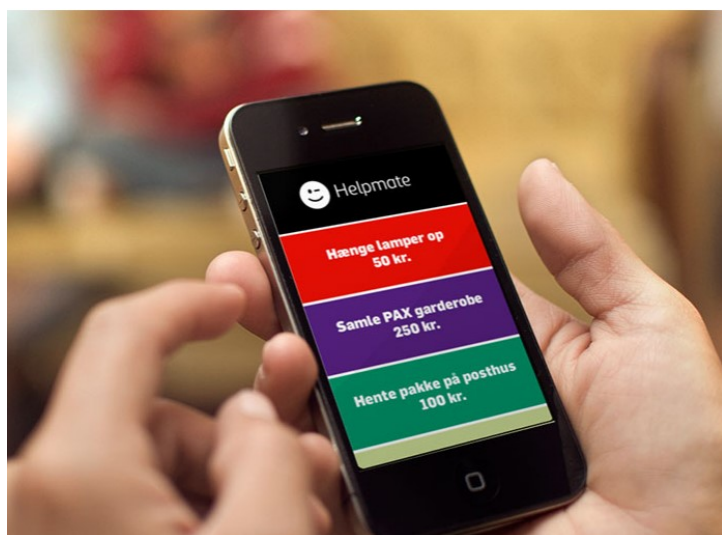
For folk, der har fulgt med i den digitale økonomis udvikling over de seneste tyve år, er der – ud over de underholdende eksempler – ikke meget nyt at komme efter i Udefra. Der er allerede skrevet mange og lange bøger om begreber som crowdsourcing

(<http://dailycrowdsourcing.com/training/crowdsourcing/what-is-crowdsourcing>), crowdfunding

(<https://www.kommunikationsforum.dk/artikler/crowdfunding>), sharing economy (<https://www.kommunikationsforum.dk/artikler/sharing-economy-ifoelge-leweb>), peer to peer lending

(<https://www.moneyadviceservice.org.uk/en/articles/peer-to-peer-loans>), maker-bevægelsen

(<http://www.techopedia.com/definition/28408/maker-movement>), sociale medier og brugerskabt indhold. Men hvis man ikke har et halvt år af sin tid til at læse op på disse begreber, er Udefra bestemt ikke noget dårligt sted at starte. Man bliver inspireret, underholdt og får måske endda lyst til at prøve nogle af de mange smarte services – enten som privatperson eller på vegne af sin virksomhed.

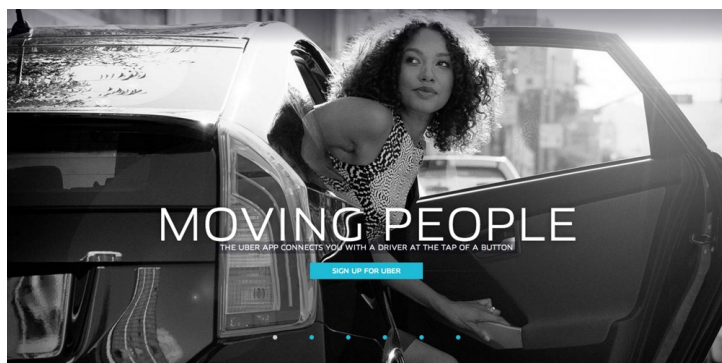


Jacob Bøtter har selv erfaring med at starte virksomheder, der lever på brugerbaserede ressourcer. I 2013 fandt han og en kollega for eksempel på appen Helpmate, hvor man deler tjenester fremmede imellem, som dog ikke lader til at være nået ud over ide-stadiet. Foto: Heute denken, morgen fertig (<http://heutedenkenmorgenfertig.com/>)

Den væsentligste mangel ved bogen er i virkeligheden, at Bøtter måske har smagt lige lovlig meget på sin egen medicin. En stor del af bogens indhold, cases og eksempler er skabt via crowdsourcing, og han har sågar fået hjælp af en journalistisk ghost writer. Bogen er med andre ord et eksempel på et produkt, der er skabt af kræfter, der kommer udefra, men netop af samme grund virker det, som om forfatteren selv forsvinder i baggrunden og nærmest forsvinder ud af

teksten. Og det er på mange måder sørgeligt, fordi Bøtter muligvis er én af de erhvervsledere i Danmark, der har mest personlig erfaring med at rådgive virksomheder om den åbne økonomi og har stiftet indtil flere disruptor-firmaer på egen hånd.

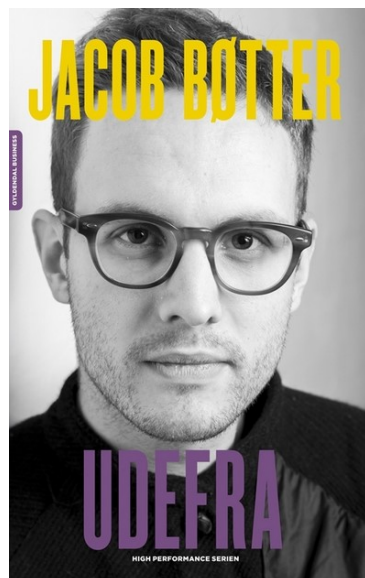
Personligt ville jeg gerne have hørt mere om Bøtters erfaringer med, hvordan virksomheder helt konkret skal håndtere den åbne økonomi. Når man nu har været en lukket virksomhed i dekader, hvordan omstiller man så lige medarbejdere, ledelse og organisation til at være åben og lydhør over for omverdenen? Eller hvad er farerne og faldgruberne for virksomheder, der åbner sig – det er vel ikke bare lutter lagkage det hele? Der er jo også virksomheder, der har forsøgt sig med at være mere åbne, som er endt med at skuffe deres kunder eller måske omvendt har lyttet lidt for meget til kunderne, hvilket også kan have fatale konsekvenser.



Den San Francisco-baserede lift-service Über (<http://www.businessweek.com/articles/2014-02-20/uber-leads-taxi-industry-disruption-amid-fight-for-riders-drivers>) har gjort taxaselskaberne rasende. De 'disrupter' branchen ved at benytte sig af ressourcer udefra – og den slags kommer til at dominere endnu mere i den nære fremtid, mener Jacob Bøtter. Foto: Über (<https://www.uber.com/>)

Endelig kunne det have været interessant, hvis Bøtter havde skrevet lidt mere om alle de gamle og organiserede kræfter i samfundet, som går i forsvarsposition over for den åbne økonomi. Når Airbnb revolutionerer hotelbranchen, eller når Über udfordrer taxaselskaberne, vil der uvægerligt være gamle og etablerede spillere, som svarer igen med monopolistiske taktikker eller unfair lobby-metoder.

Det kan virke så dejligt simpelt at åbne sin virksomhed over for alt det gode, som kommer udefra, men i virkelighedens verden er det en kompliceret og beskidt affære, hvor træge organisationer, etablerede spillere, konservative chefer og mange andre magtfulde kræfter kan gøre det ualmindeligt svært at høste frugterne af alt det gode, som findes uden for virksomhedens lukkede mure. Det ville jeg gerne kende Bøtters overvejelser om.



STORE, TUNGE ORGANISATIONER, der tror, de kan det hele selv, hører fortiden til. Der er opstået en ny type netværksorganisationer og -medarbejdere, som rækker udad frem for at bureaukratisere indad. De får hjælp fra alle, også dem uden for det nære netværk og uden for organisationen.

Tag f.eks. Quirky, der har udviklet 427 husholdningsprodukter sammen med 759.000 mennesker. Eller danske Airtime, der har fået syv millioner kr. i startkapital fra deres første 12.368 brugere.

I bogen får vi indblik i, hvordan vi kan blive bedre vidensarbejdere ved at hente hjælp udefra. Og hvordan vi på den måde kan styrke vores organisationer, ligesom Procter & Gamble, General Electric og mange andre.

WWW.GYLDENDALBUSINESS.DK

Jacob Bøtter: Udefra (<http://udefrabog.dk/>), Gyldendal Business, 98,95 kr. Udkommer i dag 23. april 2014

Læs mere:

Mere om Udefra (<http://udefrabog.dk/>)

Om Unboss

(<https://www.kommunikationsforum.dk/artikler/anmeldelse-af-kolind-og-boetters-bog-unboss>)

Om NQ (<https://www.kommunikationsforum.dk/artikler/boetter-glem-din-iq-taenk-over-din-nq>)

Crowdsourcing

(<http://dailycrowdsource.com/training/crowdsourcing/what-is-crowdsourcing>)

Crowdfunding

(<https://www.kommunikationsforum.dk/artikler/crowdfunding>)

Sharing economy

(<https://www.kommunikationsforum.dk/artikler/sharing-economy-ifoelge-leweb>)

Peer to peer lending

(<https://www.moneyadviceservice.org.uk/en/articles/peer-to-peer-loans>)

Maker-bevægelsen

(<http://www.techopedia.com/definition/28408/maker-movement>)

Content marketing

(<https://www.kommunikationsforum.dk/artikler/content-strategy-og-content-marketing>)

Über og business disruption

(<http://www.businessweek.com/articles/2014-02-20/uber-leads-taxi-industry-disruption-amid-fight-for-riders-drivers>)

Giv din stemme

4,3/5

7 stemmer