

LÆRTE Å TENKJE SOM BEDRIFTSLEIARAR

Sadio Nor Teater frå Tromsø er blitt god forretning. Inntektene har auka etter at teatergründerane fekk hjelp av ein mentor. – Takk vere mentorordninga i Innovasjon Noreg har vi oppdaga heilt nye marknader, seier skodespelarane Nina Rosenlund og Klaus Løkholm Bergli.

Sadio Nor Teater spesialiserer seg på levande formidling av kunnskap. Dei to skodespelarane er førebels dei einaste tilsette. Det kan kome til å endre seg.

Like utfordringar

Koplinga mellom dei to unge skodespelarane og mentor Gunnar Berglund er ved første augnekast ikkje den mest naturlege matchen.

– Eg såg på CV-en til Berglund at han hadde bakgrunn som bankdirektør og strategidirektør. Eg må vedgå at eg lurte på kva i all verda han ville med oss, seier Klaus openhjarta.

Gunnar Berglund hadde ingen planar om å bidra til det kunstnarlege hos Sadio Nor Teater.

– Men når ein driv ei bedrift, er utfordringane overraskande like, same kva bransje det er, seier han.



Matchen mellom Sadio Nor og mentor Gunnar Berglund (stående) var kanskje ikkje opplagd, men skodespelarane Nina Rosenlund og Klaus Løkholm Bergli har hatt stort utbyte av mentorordninga.

Mentortenesta er eitt av tilboda Innovasjon Noreg har til gründerar. Det inneber ca. 40 timar med ein-til-ein-samtalar med ein handplukka mentor.

Hadde kompetanse som skodespelarane mangla

Både Klaus og Nina vedgjekk alt i det første møtet at Gunnar Berglund var rett mann på rett plass.

– Han var så engasjert og verkeleg interessert. Og han spurde: «Kva vil de bli berømte for?» Då blei det spennande, seier dei to skodespelarane.

– Då mentor begynte å snakke om marknader i fleirtal, såg vi på kvarandre og tenkte: «Finst det meir enn éin marknad?» Vi har vore vane med å arbeide på bestilling. Mentor var heilt klar på at vi trong ein stor, fast kunde som basis for drifta, og så kunne vi krydre med bestillingsoppdrag. Vi hadde aldri tenkt på den såkalla B2B-marknaden – «business to business» – seier teatergründerane.

Mykje å lære

Gründerane og mentor møttest jamleg frå sommaren 2011 til påska 2012, med cirka ein månads mellomrom.

– Det var lurt, for då rakk vi å reflektere over det vi hadde snakka om i det førre møtet. Slik blei det ein modningsprosess, seier dei.

Nina og Klaus bestemte sjølve kva dei ville bruke tida på.

– Det varierte frå småting til strategisk tenking. Mentor var ein god sparringpartner. Han har òg eit fantastisk kontaktnett som vi har fått nytte godt av, seier dei.

Gunnar Berglund er imponert over læringskurva til paret.

– Dei har oppnådd god forståing av business. Når ei bedrift skal kommersialiserast, er ein nøydd til å lære seg stammespråket mellom investorar og låneinstitusjonar, og ein må lære seg å skrive gode søknader, kommenterer han. No er han spent på å følgje utviklinga i selskapet.



Dei to skodespelarane Nina Rosenlund og Klaus Løkholt Bergli har eit godt grep om det kunstnarlege. Samarbeidet med mentor har òg gjeve dei forståing for business. (Foto: Lina Livsdatter)

Fleire moglegheiter

Går det som Sadio Nor Teater og mentor Gunnar Berglund håper, står teaterselskapet framfor eit gjennombrot. Dei to skodespelarane har utvikla ei ny utstilling og ei framsyning om miljøgifter, som frå 2013 skal visast fast på opplevingssenteret Polaria i Tromsø. Polaria formidlar klima- og miljøforskning, og er det mest besøkte reisemålet i Nord-Noreg. Gunnar Berglund omtaler framsyninga som eit nybrottsarbeid med internasjonalt potensial.

Skodespelarane er ikkje i tvil om at det løner seg å ha ein mentor.

– Innteninga vår har blitt både høgare og meir stabil, så dette går rette vegen. Mentorordninga burde vore betre kjend, seier Klaus og Nina.

Tekst: Hanne Løkås Veigård / Foto: Erik Veigård