



Børsen executive

SEARCH & SELECTION
COACHING & DEVELOPMENT
OUTPLACEMENT
HR-OUTSOURCING
+ KANDIDATBANK

SE UNIQUECONSULT.DK ELLER
RING 70 20 67 00

unique consult
COPENHAGEN

Børsen | FREDAG/SØNDAG DEN 14. - 16.8.2009



FOTO: MANNAZ/CONSULT

Henrik Enegaard Skaanderup har i snart et år været sat ud af spillet som topleder, men kæmper hårdt og systematisk for at komme tilbage.

Kuldsejlet topchef satser på netværk

Henrik Enegaard Skaanderup var kendt og respekteret som topchef for Kuben, da han for snart et år siden blev overrumplet af en fyreseddel. Efter

114 samtaler erkender han, at kampen for comeback er ubarmhjertig. Han ser sig selv som sin egen businesscase og satser på netværk. **Side 12**



Millioner at hente på bedre styring af kontrakterne

Side 2-3

Flere kvinder i ledelse kræver fordomsfri debat

Side 4-5



DTU skyder ingen genveje for at nå toppen

Side 6-7

Hvis MBA ikke er svaret

Hos os får du udfordrende lederudvikling både på akademisk og praktisk niveau. Vi har fem executive programmer. To starter nu i efteråret.

Læs mere om Business Performance på www.mannaz.com/buz eller

Strategi, vækst og lederskab på www.mannaz.com/svl

Mannaz

Enabling real achievement |

Copenhagen · London · Brussels · Berlin

Få sygefraværet ned og virkelysten op med PFA Sundhed

(Over 30.000 har haft deres helbred oppe at vende via PFA allerede i år. Læs mere på www.pfa.dk/sundhed)

PFA
PENSION

JOB VISION

OUTPLACEMENT

Opsigelse med en værdig afsked

RING 70 10 33 35

Job Vision har 15 års erfaring i professionel karriererådgivning

Henrik Enegaard Skaanderup har en tykkertrø på, at et nyt topjob skal findes via netværk. Foto: Magnus Møller



Vanskelig vej retur til toppen

For ni måneder siden fik Henrik Enegaard Skaanderup fyresedlen som adm. direktør for Kuben. Siden har han afholdt 114 samtaler i bestræbelserne på komme tilbage på en toppost

AF PIA LYKKE

En aften i oktober 2008 blander DR's Søndagsmagasinet op for en direkte høringskrise i Danmark. Første paneldebat handler om den stigende arbejdsløshed og om, hvordan især ejendoms-, bygge- og anlægsbranchen er hårdt ramt. Panelets deltagere er blandt andre økonomi- og erhvervsminister Lene Espersen, 3F's forbundsformand Poul Erik Skov Christensen og Kubens adm. direktør Henrik Enegaard Skaanderup.

Seks uger senere har han ikke længere nogen titel. Fra bilen i en parkeringskælder ringer han til sin kone Me-

rete for at fortælle, at han er blevet fyret.

»Jeg ser mig selv som en holdfører på et vandpolohold. Vi har svømmet i en rivende flod i rigtig lang tid, hvor jeg har haft travlt med at holde hovedet oven vand, få de andre med og ikke ryge ind på bredden. Pludselig rammer jeg med et smæk hovedkulds ind i en klippe midt ude i floden, mens de andre flyder videre. Fra den ene dag til den anden stopper alt. Jeg bliver først fortumlet og fuldstændig groggy. Så kravler jeg op på klippen og tænker, hold da op hvor går det stærkt, hvor blev alle de andre af? Man er fuldstændig alene på den her klippe,« fortæller Henrik Enegaard Skaanderup.

I dag, knap ni måneder senere, har han gennemført 114 samtaler med henblik på at få sig en ny toppost. Efter 20 år i erhvervslivet, heraf 16 som leder, mener han, at andre topledere kan lære af hans historie.

»Det er måske nok sundt at blive stoppet så brat, som jeg blev. Det har været en øjenåbner af rang og en ret brat opvågning. Arbejdspresset og den energi, man lægger i arbejdet, fornemmer man ikke, før man rammer klippen og tænker: Hold da op – det her var dit liv. Lavede du overhovedet noget andet? Omvendt har det været behårdt og en situa-

tion, jeg ikke ville byde min værste fjende,« siger Henrik Enegaard Skaanderup.

Han er overbevist om, at det er et spørgsmål om tid, for han igen kan sætte sig i en direktørstol.

»Jeg har fundet en fornuftig metode, som holder min selvtillid og mit selvværd intakt, og samtidig bringer mig videre til det næste job. Jeg er på toppen af karrieren og er kommet ud i det, de fleste kender som en erhvervsrisiko, nemlig at stoppe som adm. direktør. Når jeg kigger mig omkring, ser jeg både fæller, som er helt rådvilde og andre, som har en tilgang, der ligner min,« forklarer han.

Sin egen businesscase

Henrik Enegaard Skaanderups strategi handler om at være sin egen businesscase. Han har et produkt på hylde, og det er ham selv.

»Så må man jo lægge en strategi, lave en handlingsplan og følge op på den dag for dag. Det er hårdt arbejde, men det giver mig ekstremt meget personligt,« siger han.

Det, Henrik Enegaard Skaanderup helt konkret gør, er at gennemføre netværkssamtaler. Ikke tilfældigt og med hvem som helst, men nøje organiseret og med udvalgte samtalepartnere.

Da han var kommet sig over chokket, brugte Hen-

rik Enegaard Skaanderup december på blandt andet at tale med sin tidligere bestyrelse.

»Jeg fik snakket med alle bestyrelsesmedlemmer og formanden, og de fem er i dag de referencer, der står øverst på min liste,« fortæller han.

I januar udarbejdede Henrik Enegaard Skaanderup en businessplan for sin fremtid i samarbejde med en rådgiver fra outplacementselskabet AS3 Nordic Executive. I februar gik han i gang med sin egentlige opgave, samtidig med at han en dag om ugen arbejdede som konsulent for et selskab. Konsulentarbejdet er for længst afsluttet, men opgaven med at skaffe sig selv i arbejde via netværkssamtaler, er han stadig i fuld gang med.

»Jeg er i gang fem dage om ugen. Vækkeuret ringer 6.15. Mine tvillinger Anna og Maria på fem år skal i børnehaven, og min datter Sofie på 11 år, som bor hos os en tredjedel af tiden, skal i skole. Nogle dage har jeg netværkssamlinger, typisk tre på en dag. Andre dage er phoner-dage, hvor jeg sidder med min liste og pe og booger møder. Og jeg skal ringe rigtig, rigtig mange gange, for erhvervslivets topfolk er svære at få en aftale med. Ofte er det ren canvas. Andre dage bruger jeg på research, for jeg møder ikke op til en samtale uden at væ-

re ordentligt forberedt,« siger han.

Henrik Enegaard Skaanderup forklarer sine netværkssamtaler som en personlig og fortrolig samtale under fire øjne, hvor to erhvervsfolk mødes for at lære hinanden bedre at kende professionelt set, for at udveksle erfaringer, synspunkter og holdninger, og at stifte bekendtskab med hinandens forhistorie og karriere. Formålet er blandt andet at etablere eller styrke en gensidig relation, så man på et senere tidspunkt har lettere ved at tage kontakt til hinanden.

Nødt til at snakke

»I jobsøgningssøjemed er samtalen en neutral, professionel og koncentreret måde at præsentere sig på over for potentielle arbejdsgivere, samarbejdspartnere eller betydningsfulde netværkspersoner, som enten direkte eller indirekte kan være en hjælp i det videre jobsøgningforløb,« forklarer Henrik Enegaard Skaanderup.

Allerede i februar føjede Henrik Enegaard Skaanderup de første navne på sin liste. Det var de 40 personer, han identificerede som sit nære netværk. Hans taktik er, at han helst ikke forlader en samtale uden at have et par nye navne med, han kan føje til sin liste. I dag har han skrevet alle

samtalepartnere ind i et Word-dokument. Både dem, han har talt med, og dem, han stadig venter på at få kontakt til, grupperet i kategorier som entreprenører, ejendomselskaber, rådgivere, advokater, kapitalfonde, bestyrelsesformænd og headhuntere.

»Helt overordnet handler det om, at 80 pct. af stillingerne besættes via netværk. 15 pct. besættes via headhuntere og kun de sidste 5 pct. havner i avisen. Derfor indså jeg hurtigt, at jeg simpelthen var nødt til at komme ud og snakke. Begge parter har gavn af samtalen. Jeg kommer jo ikke med hatten i hånden. Typisk taler vi ikke om mig, men om virksomheden og hvad de går og bokser med. Det er nogle fantastiske samtaler i fuldstændig fortrolighed og folk er forbavsende åbne. De betragter mig som en neutral ligestillet, der kommer forbi,« siger Henrik Enegaard Skaanderup.

Henrik Enegaard Skaanderup bliver ved, til han får et job på CEO-niveau.

»Jeg er topledere af mange forskellige årsager. Det er det jeg kan og det jeg brænder for og har beskæftiget mig med, og jeg fortsætter, til det lykkes. Jeg bliver ved med at brede mine cirkler ud, og en dag resulterer det i et job. Det er jeg overbevist om,« siger han.