



SLÅET

HJEM

Det er ikke nemt at komme tilbage efter en fyring - særligt ikke, hvis man er direktør i byggebranchen, og boligboblen lige er sprunget. For Henrik Skaanderup tog det 15 måneder og 174 netværkssamtaler at finde sit næste topjob. I bogen 'Slået hjem' fortæller han om den store nedtur, og om hvordan han fik job igen. [▶](#)

AF OLE STRAND FOTO DAS BÜRO





... I det øjeblik finder jeg ud af, at jeg styrer ikke noget som helst. Jeg er fuldstændig i deres magt, og det er jo hårrejsende at finde ud af. HENRIK SKAANDERUP //

Det ene øjeblik ombejlet direktør i ejendomsbranchen. Efter spurgt af pressen, deltager i den boligpolitiske debat og succesdreng på tyvende år. Det næste øjeblik fyret, skuffen tømt og alene hjemme i stuen. Det var virkeligheden for Henrik Skaanderup, da han i november 2008 blev fyret som administrerende direktør i Kuben Koncernen, der som storaktør i bygge- og ejendomsbranchen blev hårdt ramt af finanskrisen og boligboble.

"Som topleder ved du godt, at du kan miste dit job, det ligger latent, og det er en erhvervsrisiko. Og efter kapitalfondene er kommet ind, er der ret kort lunte og hurtig eksekvering. Men lige meget, hvor meget du har forberedt dig eller set det komme, så er det alligevel lidt af en mavepuster at få, for så beredt er man heller ikke", siger Henrik Skaanderup.

Bestyrelsesformanden gav ham beskeden om morgenen mandag den 24. november: Virksomheden skulle efter en rekonstruktion sælges til en kapitalfond og sælges videre i enkeltdele - så uden koncern, var der ikke længere brug for Henrik som koncerndirektør. Efter mødet med formanden gik turen rundt om Henriks advokat for at tale om juraen i fratrædelsesaftalen. Og så hjem til et tomt hus mandag formiddag, hvor alle andre er på arbejde, og alle andres hverdag kører videre.

"Det må være den samme følelse, som en fodboldtræner har. 'Jeg skal nok klare den her oprykning', eller 'jeg skal nok sørge for, at vi ikke rykker ned', og vupti, så er man smidt helt ud af stadion. Alle planer og drømmene for virksomheden og en selv er ryddet af hylden med et slag. Og så sidder du slået hjem i bogstaveligste forstand i stuen og tænker, hvad skete der lige her, og der er en larmende tavshed omkring dig", siger Henrik Skaanderup.

Aldrig søgt job før

På trods af chokket, kom Henrik Skaanderup hurtigt i gang med at søge nyt job.

"Når der er fare på færde, kan du flygte eller kæmpe, og når man har haft et job, hvor man er vant til at kæmpe, så er den første reaktion, at det skal jeg nok klare, det kan da umuligt tage lang

tid for mig, men man bliver klogere... Jeg mistede mit job kort tid efter Lehmann Brothers krakkede, boligboblen var sprunget, og finanskrisen var lige gået i gang, så det var virkelig det dårligste tidspunkt at søge job i den dårligste branche", siger Henrik Skaanderup.

Hans fratrædelsesaftale gav ham et års løn og et outplacementforløb, og Henrik Skaanderup tog hurtigt fat i outplacementkonsulenten for at få hjælp til at komme i gang med sin jobsøgning.

"Jeg har stort set aldrig søgt et job i hele min karriere. Jeg har altid fået tilbudt det næste job. Jeg har så at sige aldrig skrevet en ansøgning eller et cv, der skulle sælge mig. Så min tanke var, jeg må have fat i en, der ved, hvordan man gør det her", siger Henrik Skaanderup.

Outplacement hjælp

Hans outplacementkonsulent, Karsten Gronemann fra AS3 Nordic Executive, hjalp ham med at få afklaring på, hvad han nu ville med sit arbejdsliv, med at få lavet et CV, og så gav han allerede på det første møde Henrik Skaanderup et mere realistisk billede af, hvad der var i vente.

"Jeg kunne godt glemme det med at komme hurtigt i arbejde igen. AS3 havde opgjort, at det tog 10 måneder i snit for topledere... og det var tal fra før finanskrisen. Den barske sandhed er, at der ikke er særlig mange job på topniveau, og de kommer ikke så tit i udbud. Derfor kan det tage rigtig lang tid at finde det rigtige job", siger Henrik Skaanderup.

5/15/80-reglen

Mødet med Karsten Gronemann blev samtidig også Henrik Skaanderups første møde med 5/15/80-reglen: Kun 5 % af alle lederjobs annonceres. 15 % formidles diskret via headhuntere, men 80 % af alle lederjob findes via netværk.

"95 % af de job jeg gerne ville have, ville aldrig blive opslået. Det blev klart for mig, at jeg selv måtte arbejde mig gennem folk og netværk for at finde det næste job. Jeg kunne ikke forvente, at andre fandt frem til mig", siger Henrik Skaanderup.

Danmarksleder i netværkssamtaler

Med netværket som den mest sandsynlige vej til det nye job, gik Henrik i gang med at kortlægge og pleje sit netværk. I løbet af de 15 måneder, der gik, før han fik sit næste job, blev Henrik noget nær uofficiel danmarksleder i netværkssamtaler med 174 forskellige kontakter fra hans netværk - nogle endda 2 eller 3 gange.

"Det varierede selvfølgelig i perioder, men da jeg kom op i gear, havde jeg en fast rytme med at booke møder, forberede mig på andre møder og løbende afholde møder. Jeg har aldrig været supersælger, men det må være akkurat samme metodik som med at booke kundebesøg. Du har et produkt, du vil gerne sælge det, så du skal nå ind til nogen, få lov til at komme forbi, og du skal levere varen. Sådan kørte det", siger Henrik Skaanderup.

Det afgørende er at etablere en samtale i øjenhøjde, hvor man siger, hvem er du, og hvem er jeg, og skaber noget netværk, som man så på et andet tidspunkt kan bruge. Men det kan være svært.

"I starten sagde folk 'Ved du hvad, Henrik, vi har desværre ikke noget job, så det nytter ikke noget med en snak'. Der måtte jeg så sige: 'Hov lige et øjeblik. Jeg ved godt, at du ikke har noget job, for så havde jeg nok hørt om det. Det er ikke det, der er pointen. Pointen er, at jeg har nogle kompetencer og erfaringer, og du er helt sikkert også stærk på nogle ting. Men vi ved for lidt om hinanden. Det kunne være spændende lige at udveksle erfaringer og ideer, og så se om vi ikke på et senere tidspunkt gensidigt kan bruge det til noget'. Og når jeg sagde det, så kunne man ligesom mærke, at så kom deres skuldre ned".

Få korrekt placering i indre kartotek

Der var en ting, som Henrik Skaanderup altid har spurgt om i sine netværkssamtaler, nemlig: 'Hvor ser du mig i et nyt job?'

"Det gælder om at få dem til at se på dig udefra, og så gælder det også om, at de får det rigtige billede af dig. For når de støder på folk i deres netværk, som skal bruge en leder, så vil de jo scrolle rundt i deres indre kartotek, og så skal du helst poppe op det rigtige sted. Personligt har jeg siden 1988 bevæget mig en hel del år i bygge- og ejendomsbranchen, men har altid opfattet mig selv som generel leder. Men hvis de forestiller sig mig med kraner og nogle gravkøer og noget helt andet, så får de mig kun frem på nethinden, hvis de har brug for en Byggemand Bob. Og jeg har ikke lyst til at være Byggemand Bob", siger Henrik Skaanderup.

Hårdt at være ledig

Men Henrik Skaanderup har måttet sande, at jobsøgning er en travl og opslidende proces.

"Jobsøgning er et fuldtidsjob. Det er hårdt arbejde, og hvis du slapper af, så når du simpelthen ikke bredt nok ud. Men hvis du betragter det som et fuldtidsjob, så holder du også dig selv oppe i kadence. Det værste, der kan ske, er, hvis du kommer til samtalen, og du er røget ned i gear, så kan en arbejdsgiver eller en headhunter mærke det med det samme. Så kan du lige så godt lade være med at komme".

Henrik Skaanderup erkender dog, at det kan være svært at holde modet oppe altid. Der er også nogle gevaldige nedture som ledig.

"Men det er en anderledes krise, end hvis du f.eks. bliver skilt. En skilsmisse er rigtig, rigtig skidt, og du er helt ude i tovene, og hvad med børnene og alt det der, dyb krise. Men tiden går, og man lærer ligesom at indstille sig på det. Så det er slemt, og så bliver det bedre hen ad vejen. Men arbejdsløs, det er slemt, og så bliver det værre. Jo længere tid, der går, jo værre føler du det. Og det er vi ikke vant til at håndtere. Og derfor slår livet som ledig så hårdt".

Sad og tudede

En af de største nedture kom, da Henrik Skaanderup søgte en opslået stilling, der lå lige til højrebænet - men slet ikke kom til samtale.

"Jeg har jo ellers været vant til, at jeg nogenlunde kunne styre mit eget liv og min karriere, men i det øjeblik finder jeg ud af, at jeg styrer ikke noget som helst. Jeg er fuldstændig i deres magt, og det er jo hårrejsende at finde ud af det. Det er første gang, jeg sætter mig ned og tuder, fordi jeg tænker, hvad pokker er der gang i, eller får hul til den følelsesmæssige side, som man ellers har rimeligt meget styr på som leder. Men på en måde var det også en forløsning, for jeg holdt op med at bilde mig selv ind, at jeg styrede den her søgningsproces", siger Henrik Skaanderup.

Fik jobbet via netværket

Da Henrik Skaanderup omsider får job som topleder i NCC efter 15 måneder, skyldes det netop en af hans tidlige netværkssamtaler med NCC's direktør.

"Første snak havde jeg allerede efter et par måneder, så der går et år, fra vi har den første netværkssamtale, og til vi skriver under på kontrakten. Jeg tror såmænd, han fik det rette billede ret hurtigt, men NCC var netop i proces med at reducere fra næsten 1.000 funktionærer til 500, så det organisationskrisearbejde der pågik, mens vi mødtes, gav ikke mulighed for samtidig at gå ud og købe en tung topleder. Der skulle være en situation og et behov, der passede, og det opstod først et år efter", slutter Henrik Skaanderup.

Endnu mere 'Slået Hjem'

Mød Henrik Skaanderup på 3 gå-hjem-møder i Aarhus, Odense og København i efteråret, og få hele historien om fyring, identitetskrise vejen tilbage til job via headhuntere og netværkssamtaler.

Se efterårets gå-hjem-møder på bagsiden

Du kan downloade tekster og værktøjer fra bogen på www.slaaethjem.dk

Køb bogen med CA-rabat på 15 %

Henrik Skaanderups bog 'Slået hjem' er netop udkommet den 29. august 2011. Normalprisen er 275 kr. CA's medlemmer får 15 % rabat.

Bestil dit eksemplar på www.GyldendalBusiness.dk, (opret dig som kunde med koden **hjem**, så får du rabatten).

