

En tur i helikopteren: Et sceneskift kan være en forudsætning for udvikling

Erhverv+ 1. september 2020



De seneste tre år har Rikke Bech Skougaard selv brugt en uge om året væk fra vante omgivelser til at tænke strategien for sin virksomhed Hybjerghus Optimering. Nu udbyder hun en række businesscamps, som tilbyder virksomheder hjælp til at gøre det samme. Foto: Hybjerghus Optimering 1/1

Rikke Bech Skougaard fra Hybjerghus Optimering hev en uge ud af kalenderen og tog alene i sommerhus for at skabe rum til at reflektere over strategien i sin egen virksomhed. Det kom der et businesscamp-koncept ud af, som i første omgang tilbyder selvstændige det samme.

01 sep. 2020 kl. 16:00 Trine Grauholm tgr@erhvervplus.dk

<https://erhvervplus.dk/artikel/en-tur-i-helikopteren-et-sceneskift-kan-v%C3%A6re-en-foruds%C3%A6tning-for-udvikling>

Der er højt til loftet og spækket med sjæl, historie og virkelyst i Rikke Bech Skougaards omgivelser på Boltinggaard Gods, hvor flere af de senere års julekalendere er blevet optaget i den lydtætte filmsal ved siden af mødefaciliteterne. Alligevel var et sceneskift i foråret nødvendigt for Rikke Bech Skougaard, der er selvstændig med Hybjerghus Optimering og hjælper små og mellemstore virksomheder med rekruttering

og optimering. Hun trak en uge ud af kalenderen for at tage alene til den jyske vestkyst, hvor alt fra strategi til mål og drømme for hendes virksomhed blev endevendt.

Helt simpelt spurgte hun sig selv, hvad hun havde lyst til, og hvordan hun skulle komme derhen. Resultatet blev en række mål af både privat og arbejdsmæssig karakter, som hun hver dag ser, fordi de ligger som baggrund på hendes bærbare skrivebord.

- Indimellem skal man op i helikopteren og se på både sit privat- og arbejdsliv for at finde ud af, om man ser det, man gerne vil se. Og ellers skal man trække i nogle tråde. Jeg tror ikke på, at man skal læne sig tilbage og lade livet forme sig, som det nu former sig. Selvfølgelig er der nogle vilkår, man ikke kan ændre, men man kan rette meget til, hvis man gør sig den ulejlighed at kigge på tingene, forklarer Rikke Bech Skougaard.

Hun er uddannet ingeniør og har 17 års erfaring som produktionschef i forskellige virksomheder med mellem 10 og 100 ansatte. For otte år siden gik hun ind til sin chef og sagde op, fordi hun havde lyst til at blive selvstændig.

Svært at sælge sig selv

Samtalen udviklede sig til en brainstorm på, hvad hun skulle beskæftige sig med i sit eget firma. Derefter gik et struktureret netværksarbejde i gang.

Rikke Bech Skougaard begyndte med at kigge på sine egne relationer. Hvem ville være interessante at tale med?

Jeg har det bedst med det totalt simple. Måske fordi jeg har arbejdet med helt almindelige mennesker på gulvet i mange år. Det enkle virker, for sådan er vi skruet sammen som mennesker.

Dem kontaktede hun, og derefter blev hun inviteret med til forskellige netværksmøder, hvor hun noterede, hvem der havde en spændende historie, hvem de andre søgte og hvem, der blot virkede dynamiske, spændende eller nyskabende. Det var ikke potentielle kunder, men blot mennesker, der kunne inspirere hende.

Bagefter skrev hun til dem og spurgte, om de ville fortælle deres historie over en kop kaffe.

- Det siger folk ja til, så de første måneder havde jeg over 100 af den slags møder, og der var hele tiden noget, jeg tog med mig, så jeg kunne gøre min egen profil skarpere, fortæller Rikke Bech Skougaard.

Det kan lyde som den perfekte opgave for et ekstrovert menneske, men for Rikke Bech Skougaard var det også en grænseoverskridende oplevelse at skulle række ud til andre. Derfor måtte hun sætte sig selv den opgave, at hun til hvert netværksarrangement skulle aflevere mindst to visitkort.

- Det svarer faktisk til at bryde isen til to mennesker, man ikke kender på forhånd. Jeg havde altid arbejdet på produktionssiden, så det at skulle sælge sig selv var grænseoverskridende for mig. Ét er at sælge et produkt. Hvis nogen siger nej til det, er det bare et produkt. Det er noget helt andet at skulle sælge sig selv.

Det runde hjul

Den hurdle er hun dog kommet over, og nu hjælper hun andre med at få overblik, optimere og udvikle især små og mellemstore virksomheder af alle slags.

Et behov, der næppe er blevet mindre det seneste halve år, hvor coronakrisen har betydet, at vaner er blevet ændret, og mange har haft tid til at tænke over deres værdier og prioriteringer. Derfra og til at ændre noget radikalt er der imidlertid langt, oplever Rikke Bech Skougaard, som under sin egen selvvalgte og kortvarige isolation besluttede sig for at arrangere de businesscamps, hun selv har manglet.

Den første begynder 27. september, henvender sig til selvstændige og foregår i et luksussommerhus ved vestkysten, hvor der både er oplægsholdere, tid til at arbejde med de nye redskaber i forhold til sin egen virksomhed og sparring deltagerne imellem.

- Hvis du siger "Rikke Bech Skougaard" til mine kunder, så svarer de formentlig "det runde hjul", siger hun og finder den klassiske tegning frem af to stenaldermænd, der aser og maser med at skubbe en tungtlastet kærre med firkantede hjul og har alt for travlt til at lytte til ham, der står med den runde version af hjulet ved siden af.

Selv om tegningen nærmest er en kliché, afspejler den virkeligheden mange steder, hvor den daglige drift fylder så meget, at der ikke er overskud til at udvikle løsninger, der gør hverdagen nemmere og mere effektiv.

- Selverkendelse er helt afgørende for at kunne ændre noget, og hvis den selverkendelse går ud på, at man er nødt til at stå stille i 10 minutter, for på længere sigt at komme to timer hurtigere frem, er det meget nødvendigt. Det runde hjul kan være alt muligt. En skabelon til et referat, en tjekliste eller en procedure for, hvordan man løser en opgave, så man ikke skal opfinde det hver gang, men nogle gange skal man have hjælp til processen, forklarer hun.

Bog med blanke sider

Tidligere på året udgav Rikke Bech Skougaard bogen "Boost din personlige effektivitet", og når man bladrer igennem den, er der masser af blanke sider og simple øvelser, som man individuelt skal forholde sig til, hvis man for alvor vil lave noget om.

For selv om helikopterudsynet kan virke fjernt og svært at omsætte til konkrete hverdagsudfordringer, gør Rikke Bech Skougaard en dyd ud af at holde det hverdagsnært.

- Jeg har det bedst med det totalt simple. Måske fordi jeg har arbejdet med helt almindelige mennesker på gulvet i mange år. Det enkle virker, for sådan er vi skruet sammen som mennesker. Som person er jeg heller ikke til et digert analyseværk, som står på en hylde og samler støv.

- Bøger og foredrag er fint som inspiration, men hvis jeg skal rykke noget, skal jeg have mennesker til at gøre tingene i deres dagligdag. Det er der, det rykker, og det, jeg bliver høj af, siger hun.

Hybjerghus' businesscamps

- Rikke Bech Skougaard har besluttet at afholde en række businesscamps i både ind- og udland de kommende år.
- Den første løber af stablen fra 27. september til 3. oktober 2020 og foregår i et luksusferiehus ved Vejers Strand.
- Målgruppen er denne gang selvstændige, der får mulighed for at arbejde med målgruppe, strategi, personlig udvikling og effektivitet og hjemmeside gennem både oplæg, øvelser og sparring.
- Rikke Bech Skougaard, 50, har de seneste tre år også selv taget en uge ud om året til at tænke strategi og udvikling af sin egen virksomhed, Hybjerghus Optimering, som hun har drevet de seneste otte år.
- Hendes hovedopgaver er rekruttering og optimering af primært små og mellemstore virksomheder. Det sidste gør hun ved at arbejde med personlig effektivitet, procesoptimering, advisory board- og bestyrelsesarbejde og sparring omkring drift og ledelse.
- Hun har i år udgivet bogen "Boost din personlige effektivitet."