

Hans Henrik er 77 år og iværksætterrådgiver. Han kan ikke forestille sig at stoppe

Hans Henrik Hjorth burde med ro kunne læne sig tilbage og nyde sit otium, men det nægter han at gøre. For snart fire år siden var han med til at stifte foreningen Netvækst, hvor 30 erfarne erhvervsfolk kvit og frit hjælper den næste generation af virksomheder på vej i deres rejse. Den tjans stornyder han.



Hans Henrik Hjorth er 77 år, men det er ikke ensbetydende med, at han vil stoppe med at arbejde. Det giver ham nemlig værdi på flere måder.

Foto: Niels Ahlmann Olesen

Seniorlivet kan sno sig på mange måder. Nogle vælger med god grund en tilbagetrækning for at hengive sig privatlivets interesser. Men det gælder ikke alle. Nogle vælger noget helt andet, som både kan siges at være samfundsnyttigt og inspirerende.

Et eksempel på sidstnævnte kan man møde i form af Hans Henrik Hjorth. Han er 77 år og har et langt arbejdsliv i alle verdens afkroge bag sig. Han er også økonomisk uafhængig og bor på et gods i Sydsjælland. Men ikke nok med det. Han er også medstifter af og bestyrelsesformand for foreningen Netvækst, som de seneste fire år har hjulpet noget nær 250 iværksættere, små- og mellemstore virksomheder med gratis rådgivning.

I dag er cirka 30 erfarne erhvervsfolk partnere i Netvækst. Foreningen er landsdækkende og får fondsstøtte til sine pitcharrangementer, som den afholder med jævne mellemrum i hele landet. De rådgivende partnere får dog ikke betaling for deres indsats. Faktisk betaler de kontingent for at være med.

Det er nærliggende at spørge: Hvorfor vælger man dog at gøre det? Spørger man Hans Henrik Hjorth, så ler han hjerteligt, mens han svarer:

»På den ene side, fordi jeg gerne vil hjælpe andre. På den anden side, fordi jeg har det døds-kægt i processen. Det planlægger jeg at blive ved med, så længe det giver mening for mig – og så længe jeg bliver ved med at synes, det er sjovt. Arbejdet gør også, at man nyder sin fritid mere. Det er jo ikke sjovt at holde ferie, når du ikke har noget at holde ferie fra,« siger han.

Tjansen som formand for Netvækst og arbejdet med at rådgive iværksættere og mindre virksomheder stjæler omtrent 30 timer om ugen i Hans Henrik Hjorths liv. Det er fyldt med spændende udfordringer. Det vender vi tilbage til om et øjeblik, for først skal vi have på plads, hvor konceptet stammer fra.

I den forbindelse er det værd at lære Hans Henrik Hjorth bedre at kende.

Bruge sine erfaringer

Hans Henrik Hjorth blev født i vestjyske Ringkøbing i 1945, men tog sine uddannelsesmæssige skridt på hovedstadens handelsskole, Niels Brock. Herefter tog en verdensomspændende erhvervskarriere sin begyndelse.

Som ung, kæk og eventyrlysten 23-årig blev han i 1968 udsendt til den brasilianske sambastorby Rio de Janeiro for virksomheden Hempels Skibsfarver. Efter ti års tro tjeneste inden for skibsmaling fik han arbejde i virksomheden Københavns Pektinfabrik, der i dag hedder CPKelco.

Her arbejdede han i 30 år og boede blandt andet i Belgien og USA. De sidste fem år i virksomheden havde han titlen administrerende direktør. Herefter rykkede han til ingredienskæmpen Danisco, hvor han arbejdede fem år som afdelingsdirektør, hvorefter han valgte at blive selvstændig konsulent inden for ingrediensbranchen.

Det har han nu været i 15 år. For fire år siden skete der noget nyt i hans liv.

»Det var i foråret 2019. Jeg mødtes med to bekendte. Det var Carl Bokkenheuser og Søren Slotsaa, og vi blev enige om at etablere Netvækst, som har det principielle formål at ville hjælpe små- og mellemstore virksomheder, der ikke har en professionel bestyrelse, med vækst. Vi havde lyst til at hjælpe dem. Vi ville gerne bruge vores erfaringer. Til glæde for os selv og til gavn for virksomhederne,« siger han.

Siden den dag er konceptet Netvækst vokset og vokset. Fra Sjælland til Fyn og Jylland. Fra tre til 30 rådgivende partnere. Fra alene at finde sted i mødelokaler til store pitch-arrangementer, hvor deltagende virksomhedsejere har 15 minutter til at

fortælle om dem selv, få gode råd og kvalificere sig til et gratis 12 måneders sparringsforløb. Det næste af slagsen finder sted i Vejle 23. februar.



Hans Henrik Hjorth bruger sin mangeårige erfaring fra erhvervslivet til at hjælpe iværksættere og mindre virksomheder med rådgivning. Det er han ikke alene om. Mange rutinerede erhvervsfolk ønsker at gøre det samme.

Foto: Niels Ahlmann Olesen.

Det velmente spark

Rådgivning har stor værdi for virksomhederne – eller klienterne, som Hans Henrik Hjorth kalder dem. Ofte hungrer de faktisk efter den. Nogle klienter finder Netvækst via sociale medier, andre bliver henvist fra erhvervsråd, erhvervshuse, SMVdanmark eller Dansk Industri.

Hans Henrik Hjorth fortæller, at nogle af dem kommer ind i 12-månedersforløb, hvor de løbende får sparring og råd fra flokken af partnere i Netvækst, der alle er rutinerede erhvervsfolk på mellem 54 og 80 år. Andre har brug for ganske kortvarig

hjælp. Nogle gange ned til en enkelt session. På trods af forskellen noterer Hans Henrik Hjorth sig alligevel, at der er fællestræk blandt sparringssultne klienter.

»Deres udfordringer er ofte salg, markedsføring, finansiering og struktur – eksempelvis organisation, selskabstyper, partnerkontrakter mv. Andre aktører som de regionale erhvervshuse kan også hjælpe dem, men vi er lidt unikke. Det er vi, fordi vi nærmest bliver et advisory board for virksomhederne, og fordi vi følger opgaverne til dørs i længere forløb,« siger han og tilføjer:

»Vi hjælper dem også nogle gange på et mere personligt plan forstået som, hvad de egentlig vil med deres arbejdsliv. Nogle vil gerne vokse for senere at kunne sælge virksomheden. Andre prioriterer anderledes og orker ikke at have ansatte. De skal måske have hjælp til at lægge en plan for, hvordan det kan lade sig gøre – og hvornår de skal lukke ned. Det kræver nogle gange et velment spark. Det er de glade for at få.«

Rådgivningen er gratis. Partnerne yder tjenesten, fordi de gerne vil. Finansieringen til de større pitch-events kommer fra to fonde, men dagligdagsomkostningerne til hjemmeside og praktiske ting kommer fra partnerne selv, der lægger en flad tusindkroneseddel årligt – bare for at få lov til at være med. Der kommer hele tiden flere partnere til. Der er lidt for få kvinder i partnerkredsen, men Hans Henrik Hjorth håber, de er på vej.

Stolt og stornydende

Hans Henrik Hjorth er stolt over, hvad Netvaekst har udviklet sig til at blive på knap fire år. Han stornyder det samtidig personligt. Han anslår, at han bruger omtrent halvdelen af sin cirka 30-timers arbejdsuge i Netvaekst-sammenhæng og den anden halvdel på konsulentvirke i sin egen virksomhed, Golden Advisory Group.

Han oplever selv en ekstremt stor glæde ved at kunne hjælpe andre mennesker, der forsøger at skabe vækst og et spændende, selvstændigt arbejdsliv. Og han mener, at den rutine og erfaring, en flok solide erhvervsfolk med år på bagen og fritid at dele ud af, kan stille med, kommer både klienterne og partnerne til gode.

»En af de ting, man forstår med alderen, er værdien af at kunne holde fokus. Det er godt for én selv, men det er også noget, vi ofte hjælper de små virksomheder med. Prioriter dine fokusområder, ellers får man ikke færdiggjort noget som helst. Det er ofte svært for iværksættercheferne,« siger han.

Samme fokus nyder Hans Henrik Hjorth selv godt af at kunne have. Han kan rådgive skarpt og uden at skulle tage hensyn til den mentale støj, som andre ofte har – ganske enkelt fordi de er et andet sted i deres arbejdsliv, hvor der er flere karrieremæssige hensyn at tage.

»I dag kan jeg jo rådgive andre uden at skulle tage hensyn til mine egne professionelle ambitioner. Jeg behøver ikke at tænke på min fremtidige karriere. Hvis man arbejder i en virksomhed, så træffer man beslutninger, der har indvirkning på ens muligheder for udnævnelser. Det påvirker én. Det er jeg dejligt fri for i dag,« siger han og tilføjer:

»Jeg skal ikke leve op til noget. Jeg kan lytte. Jeg kan koncentrere mig om at rådgive ud fra min erfaring, som jeg har skrabet sammen gennem alle de år. Det er dejligt at stille sig til torvs med. Som jeg plejer at sige: Jeg har en strålende fremtid bag mig.«



Hans Henrik Hjorth bor og hjemmearbejder i naturskønne omgivelser på Sydsjælland. Her ses han ved Broksø Gods.

Foto: Niels Ahlmann Olesen.

Et samfundsproblem

Hans Henrik Hjorth udstråler en arbejdsglæde og balance i arbejdslivet, som kan virke meget attraktiv og inspirerende. Han er også personligt glad for den rolle, han har. Men hans ord taler også ind i en større samfundsmæssig problemstilling. Det er diskussionen om pensionsalder – og om hvorvidt det er attraktivt for seniorer at fortsætte arbejdslivet efter den formelle tilbagetrækningsalder.

Hans holdning er, at folk er forskellige. Men også at man ikke skal undervurdere de kapaciteter og den arbejdskraft, som eksisterer derude, men som nogle gange ender med at blive kørt ud på et sidespor.

»Min holdning er, at alder ikke er det primære element i, hvad mennesker kan og vil. Jeg har kendt folk, som var gået i stå som 40-årige, men jeg kender også folk, der er 90 år og stadig sprudler. Sådan er det med alder,« siger han.

Når det er sagt, ser han også nogle forskelligartede mekanismer i samfundet, som ikke altid er hensigtsmæssige. Et eksempel er menneskers valg om at gå ned ad karrierestigen. Det oplever han ikke er velset i Danmark, men det er det i for eksempel USA, erfarer han.

»Selvom man er blevet lidt gammel og ikke har samme energi som tidligere, kan man sagtens bruges i virksomheder. Men hvis en leder i Danmark træder ned i en lavere stilling, så spørger folk straks: 'Hvad gjorde han galt, så han endte med at blive degraderet?' Det gør man ikke på samme måde i andre lande,« siger han og tilføjer:

»Det er et samfundsproblem. For netop de mennesker sidder med stor, specifik og værdifuld viden. Man kan sagtens bruge dem i mange flere år og få en masse ud af dem. Vi skal bare som samfund acceptere, at der ikke er noget i vejen med at gå fra at være afdelingsleder til rådgiver. Det er vi ikke gode til. Det skal vi blive bedre til.«

Hans Henrik Hjorth har selv vist vejen. Hvis han skal komme med et godt råd til alle arbejdende mennesker, så er det at se frem i tiden. Man skal tænke over, hvad det er for en seniortilværelse, man vil have. Hans råd er:

»Mange erhvervsledere går for eksempel og drømmer om bestyrelsesposter. Men det er kun én ud af ti, der ender med at få det, hvis de ikke gøder jorden først. Det gør man ved at holde sit netværk i orden. Pleje det igennem hele ens karriere – ikke bare de allersidste år. Det har jeg gjort aktivt hele arbejdslivet. Jeg har siddet i syv bestyrelser, siden jeg stoppede.«