

Iværksættere bryder igennem i USA

En bog. En begejstret læser. En amerikansk virksomhed med behov for ny strategi. Det er ingredienserne til en opskrift på succes i USA for to nordjyske kvinder, der har fundet sammen om at sælge konsulenttydelser til globale virksomheder

■ Iværksætteri

AF MALENE SEVERINSEN

Det handler om at slå til. Og slå til, det gjorde den nordjyske iværksætter Lise Grevenkop-Castenskiold. Hun solgte en konsulentopgave til et børsnoteret amerikansk selskab. Uden egentlig helt præcist at vide, hvad det var, hun havde solgt. Lise Grevenkop-Castenskiold og Anja Krogh Sondrup begge 38 år har fundet vej til det gamle hus »Fremtiden« i Aalborg med en forklaring på, hvordan det gik til.

»Jeg mødte Anja Krogh Sondrup til et arrangement for nye iværksættere i 2009, hvor hun var indlægsleder. Vi faldt i snak, og jeg læste efterfølgende Rule Breaking Strategy-bogen, som Anja har skrevet sammen med Jens Refshøj,« fortæller Lise Grevenkop-Castenskiold, der oprindeligt er uddannet civilingeniør inden for telekommunikation og elektronik.

I dag arbejder hun med global projektledelse, strategi og workshops i sin konsulentvirksomhed Efficient Project Management, der blev etableret i 2009. Virksomheden har base i Sæby.

Amerikansk netværk

Lise Grevenkop-Castenskiold har tidligere arbejdet 12 år hos Texas Instruments, og det var via sit amerikanske netværk, at hun fik opgaven hos TranSwitch Corporation i hus. Den nytiltrådte direktør i selskabet fik af bestyrelsen til opgave at udarbejde en ny strategi til virksomheden. Lise Grevenkop-Ca-



Lise Grevenkop-Castenskiold og Anja Krogh Sondrup er gået sammen om at sælge konsulenttydelser til globale virksomheder. Foto: Lars Horn / Baghuset

stenskiold har ved en tidligere lejlighed begejstret fortalt ham om Rule Breaking Strategy-bogen, hun netop har læst, så direktøren ringer til hende og spørger, hvordan han kommer i gang med metoden.

Det resulterer i, at Lise Grevenkop-Castenskiold og Anja Krogh Sondrup finder sammen i et partnerskab og lynhurtigt får udarbejdet et tilbud til TranSwitch Corporation, der takker ja. Og så må de to nordjyder i gang. TranSwitch køber nemlig en større totalpakke af ydelser.

»Det gik bare så stærkt. Aftalen blev underskrevet i februar, og i marts var den løst. Det var faktisk først, da vi ankom til hotellet i USA, og så virksomhedens medarbejdere, der var rejst hertil fra hele verden for at deltage i vores Rule Breaking Strategy-workshop, at det blev meget virkeligt for os,« ler Anja Krogh Sondrup, der står bag konsulentvirksomheden Ideapoint i Aalborg, der arbejder med innovation og strategiudvikling. Hun har været selvstændig siden 2004.

De to nordjyder havde 25 ledere og nøglemedarbejdere fra store dele af verden samlet til et tre dage langt forløb, hvor medarbejderne i den amerikanske virksomhed fik udvalgt de projekter, virksomhedens afsæt for de kommende år skal bygge på.

En nem metode

»Vi bruger hinandens styrker og kommer med en metode, der er meget nem at bruge. Samtidig har vi ramt et tidspunkt i markedet, hvor virksomhederne gen-

nem længere tid har skåret ind til benet. Nu har de brug for at gøre noget, så de kan komme videre, men de har ikke ressourcer til langstrakte forløb, så en metode som denne falder i god jord, fordi de hurtigt er i gang,« fortæller Anja Krogh Sondrup om succesen med Rule Breaking Strategy-metoden og ikke mindst det amerikanske marked.

»Det er spændende for os at åbne markedet, og vi forventer, at turen inden længe igen går til USA. Der er ingen tvivl om, at både den danske metode og de tilknyttede værktøjer har internationalt potentiale, fordi det er enkelt og nemt at bruge,« siger hun.

Sammen og hver for sig

De fortsætter begge med deres individuelle virksomheder og kører partnerskabet med fokus på salg til globale virksomheder ved siden af. Det har overrasket de to, hvor gode de var til at samarbejde. For det gik virkelig stærkt. Anja udarbejdede materialet, hvorefter Lise oversatte det og fungerede som projektleder på selve processen.

»Og så har vi i hinanden fundet en samarbejdspartner, som vi tør stå ved hele vejen igennem,« forklarer Anja Krogh Sondrup.

»Det gode råd fra mig er, at du som iværksætter skal vælge fokus. Du skal være specialist på et område og ikke brede dig over mange forskellige ting,« siger Lise Grevenkop-Castenskiold, der etablerede sin virksomhed for godt et år siden.

Anja Krogh Sondrup er enig.

»Så sælger kunderne også bedre for dig. Når de rent faktisk kan formidle videre, hvilke kompetencer du har. Og så bliver det også lige præcis disse kompetencer, du bliver forbundet med,« supplerer hun.

Der skal løses flere internationale konsulentopgaver i fællesskab. Det er de enige om. Og der er udarbejdet en liste med potentielle kunder.

»Den største udfordring er faktisk tid. Vi har travlt i begge virksomheder, men nu har vi givet hinanden håndslag på, at vi vil prioritere vores samarbejde, og jeg er på vej til at ansætte en ekstra medarbejder i min virksomhed,« slutter Anja Krogh Sondrup.