

Netværkets magt

Da regeringen i sidste uge relancerede sin globaliseringsstrategi, var ledernetværket CBN Katalyze de første, økonomi- og erhvervsminister Bendt Bendtsen (K) mødte og indviede i planerne. Netværket hjælper erhvervslivet med at blive hørt

AF JACOB BREJNEBØL KNUDSEN

Det gælder om at pleje sit netværk. Hvis man ikke har hørt det råd i erhvervslivet i de senere år, bør man konsultere ørelægen eller få udleveret sin velfortjente guldmedalje i ignorance. At netværke er ganske enkelt et af tidens absolutte mantraer. Men når topledere netværker på livet løs, er det dog sjældent, at man kan få et konkret billede af, hvad et brugbart netværk resulterer i.

BørsenExecutive fik dog et mindre indblik i netværkets magt, da topledernetværket

CBN Katalyze i sidste uge – som de første – havde sat økonomi- og erhvervsminister Bendt Bendtsen (K) i stævne for at lytte til regeringens 350 forslag om, hvordan Danmark og danskerne bedst møder verdens mest omtalte udfordring – globaliseringen.

CBN Katalyze er et eksklusivt netværk, hvor man skal være mere end blot adm. direktør. Kravet er en omsætning på minimum en halv mia. kr. for at være med, hvor det er sjovt. Denne torsdag er kendiseffekten dog udeblevet, fordi arrangementet er stablet på benene i huj og hast, så de



At erhvervs- og økonomiminister Bendt Bendtsen stiller op til et møde i netværket CBN Katalyze, siger noget om netværkets betydning, mener direktør i CBN Katalyze Michael Normann.

siger Michael Normann, der ikke er sen til at forklare, hvorfor et møde med regeringens nummer to er interessant for de danske topledere.

Ømtålelig skat

Selv om Michael Normann ikke vil bruge ordet magt, ligger det lige for. Mødet med ministeren er også en chance for at vise erhvervslivets holdning til en række ting. F.eks. er det muligt at presse ham til at fortælle lidt om, hvorfor regeringen ikke tager fat på det ømtålelige skatteemne.

»Det giver mulighed for at præge og påvirke ministeren,« siger Michael Normann om mødets mulige resultat, der dog ikke ender med løfter om lavere skatter, selv om Bendt Bendtsens konservative folkeparti har det højt på agendaen.

Men hvad fik topledere så ud af mødet med den konservative vicestatsminister?

»De har fået en executive, dugfrisk præsentation, der er superaktuel. De fleste topledere er politisk interesserede. At Bendt Bendtsen er villig til at bruge sin første optræden efter offentliggørelsen til at tale her, blåstempler projektet. Det viser, at de er betydningsfulde repræsentanter,« mener Michael Normann, der mener, at det helt klart er nemmere at få fremtrædende politikere i tale, når man som CBN Katalyze rekrutterer toppen af erhvervslivet ind i netværket.

Katalyzenetværket har i alt 120 adm. direktører i folden, men der findes også et forum for de finansielle direktører og HR-cheferne.

jacob.knudsen@borsen.dk

navnefikserede må kigge langt efter mediedarlinger som Rylberg, Lindegaard og Danfoss' Jørgen Mads Clausen. Godtfolk som Egmonts Steffen Kragh og Ove Thejls,

chef for Tican Foods – den mindste af Danmarks to betydningsfulde slagterivirksomheder – er dog på plads for at høre de bevingede fynske globaliseringsord.

Dagens møde i biblioteket i den historiske børsbygning på Slotsholmen i København er atypisk i den forstand, at godt 50 chefer er samlet for at høre om det politiske syn på globaliseringen og stille spørgsmål ad den vej. Normalt er netværksmedlemmerne i CBN Katalyze inddelt i mindre grupper på 10-12 hoveder for at gøre møderne mere relevante, idet den størrelse gør det nemmere at skræddersy netværket til den enkelte. Det skræddersyede er netop et af de helt store mål med netværket, oplyser adm. direktør i CBN Katalyze Michael Normann.

Skal give noget igen

Målet er at skabe et diskussionsforum om den enkeltes dagsorden. Derfor er der f.eks. en gruppe for detailfolk og en for risikolede, hvis det er her, man bedst får noget ud af netværket. Det handler om ikke at spille den travle leders tid, og det gør man kun ved at tilbyde et netværk, der rent faktisk giver noget igen.

»Toplederne rejser hele tiden, arbejder meget og vil gerne se familien, når de endelig har fri, så de vil kun med i et netværk, hvis de virkelig får noget ud af det,«

Marketing Director

Branding af unikke råvarer

Vores kunde er en virksomhed, der er ledende på verdensplan. Værdien af den årlige omsætning overstiger DKK 5 mia. Hovedkontoret er beliggende i Storkøbenhavn, og hovedaktiviteten er BtB-salg af unikke råvarer til produktion af luksusvarer til alle dele af verden. På grund af den markedsdominerende position er virksomheden gennem sin marketingafdeling kraftigt involveret i understøttelse af detailmarkedsføring, produktudvikling og udvikling af nye salgskoncepter.

Vores kunde søger en Marketing Director til at lede en international marketingorganisation med omkring 20 medarbejdere.

Hovedopgaverne for den nye Marketing Director er branding af virksomhedens råvarer som verdens bedste over for detailhandelen og forbrugere worldwide samt at understøtte detailsalget af de luksus-/modeprodukter, som råvaren er en væsentlig del af. Andre opgaver er branding af virksomheden, markedsobservering af internationale trends og modestrømninger, udvikling i forbindelse med produkter, teknik og detailsalg samt undervisning.

Marketingorganisationen har egne attraktive lokaler centralt i København, hvor de fleste medarbejdere har fast arbejdssted, og øvrige arbejder på kontorer andre steder i verden.

Ansøgning mærket "DK-175.32656-W" bilagt CV bedes venligst stilet til Mercuri Urval Executive, Philip Heymans Allé 5, 2900 Hellerup eller som e-mail til ans.kbh.dk@mercuriurval.com. Vores klient vil ikke blive informeret om den enkelte kandidats identitet uden forudgående aftale mellem kandidaten og Mercuri Urval Executive.

Såfremt der ønskes yderligere oplysninger om stillingen, kontakt venligst Peter Vejle, Mercuri Urval på telefonnummer 3945 6500.

EXECUTIVE

Mercuri Urval

Marketing Director er en central nøgleperson i organisationen med en vigtig koordinerings- og kommunikationsrolle. Herudover er hovedopgaverne ledelse samt udfærdigelse og gennemførelse af handlingsplaner, der understøtter virksomhedens overordnede strategier. Marketing Director har også en udadvendt funktion og må forvente at blive meget synlig i branchen og i et vist omfang i internationale medier.

Den erfaringsmæssige baggrund er ledelse, international branding og salg. Den rette kandidat har en højere handelsuddannelse inden for afsætning og kan fremvise gode resultater fra en international marketingafdeling – gerne med komplekse ledelsesopgaver, branding og udvikling af salgskoncepter. Interesse og flair for mode, markedstrends og/eller detailsalg af luksusvarer vil være en yderligere styrke.

Den rette kandidat er udadvendt, tillidvækkende, målrettet og har ikke mindst en masse energi til at investere i en ny udfordring.

Marketing Director tilbydes en enestående karrieremulighed med udvikling fra en god Marketing Director til en synlig stjerne samt gode rammer for personlig udvikling. Dertil kommer en attraktiv lønpakke.

Salgschef søger nye udfordringer...

Salgsledelse/Internationalt perspektiv/Entrepreneurship
Flere års erfaring på b-2-b markedet og Direct Sales
Skaber resultater, tænker strategisk og arbejder praksisnært
Afsætningsorienteret uddannelse

Kontakt nedestående så vi kan komme videre...

jobph@jubii.dk

Stikket ud i 100 dage

Jobbet som CFO med ansvar for køb og salg af virksomhed former sig for Kren Erik Nielsen som sømandens eller jægersoldatens ultra skarpe adskillelse af arbejde og privatliv

AF SUSANNETHOLSTRUP

Missionen er gennemført. Direktørjobbet hos Coloplast er sagt op. Mandag er den første dag ud af 100 på stribe, som skal kompensere for 18 måneder uden privatliv.

»Jeg opnår aldrig balance mellem arbejde og privatliv på den korte bane. Men på det lange sigt skal der være balance. Ellers brænder lyset i begge ender.«

Kren Erik Nielsen, siden juni 2002 direktør for Corporate Business Development & Acquisitions hos medicovirksomheden Coloplast. Arbejdsløs fra på mandag.

Han har gjort det før – arbejdet i næsten døgn drift som CFO i lange perioder for at sige jobbet op, når milepælen er nået. Blandt andet hos C.W. Obel. Så nogle ugers søvn efterfulgt af en eksotiske rejse til Vietnam, masser af kultur og stilrent design for atter at mønstre et krævende topjob inden for hardcorefinans og -økonomi.

Tre parforhold bag sig

Han er 44 år og har tre parforhold bag sig, men ingen børn. Ingen af forholdene er sluttet på grund af hans særegne måde at blande kortene på, når det gælder arbejdsliv og privatliv, mener han. Han plæderer ihærdigt for kvalitetstid.

»Det sidste års tid har jeg levet uden parforhold, da jeg har levet et liv, som jeg ikke har kunnet byde en kæreste.«

Ni måneder tog det ham at gennemføre Coloplasts køb af den amerikanske virksomhed Mentors urologidivision for knap 3 mia. kr.

»Med hovedkvarter i Californien indebærer det, at man går fra jetlag til jetlag. Der var tale om en kompliceret proces, da vi skulle købe et forretningsområde og ikke en virksomhed – det betød nærmest et dusin advokater på hver side af bordet,« fortæller han overbevist om, at handlen ikke kunne gennemføres, hvis han på noget tidspunkt i forløbet havde veget næsen fra plovruren.

»Kunsten er at holde en sådan proces i gang og få tingene til at ske,« siger han og føjer til: »Og så at have modet til at trække stikket ud, når opgaven er løst.«

Kender symptomerne

Jo, han kender godt til symptomerne på stress. De har vist sig flere gange som svigtende korttidshukommelse, svimmelhed på rejserne og problemer med maven.

»Jeg forlader ikke en brændende platform, men bevidstheden om, at jeg råder bod på det forsømte, når jobbet er gjort, holder mig oppe. På den måde undgår jeg at brænde ud af stress,« forsikrer han.

Forud for forhandlingerne med Mentor havde han dog ingen »unplugged« periode. Købet af Mentor startede lige i kølvandet på et mislykket

forsøg på at købe Mölnlycke, der gjorde sig mere kostbar, end Coloplast ville acceptere.

»Her gjaldt det bare om at komme hurtigt i gang igen og illustrere, at der var handling bag ordene, når Coloplast ønsker at købe virksomhed.«

Flere af kollegerne på Coloplast så gerne, at Kren Erik Nielsen dyrkede lidt yoga i dagligdagen og blev i virksomheden. Den tanke udelukker han kategorisk.

»Jeg har løst den opgave, jeg blev ansat til. Nu vil jeg gerne efter en pause prøve noget nyt. Jeg vil altid arbejde meget og søge store udfordringer. Det kan jeg ikke lave om på. Mit energiniveau har

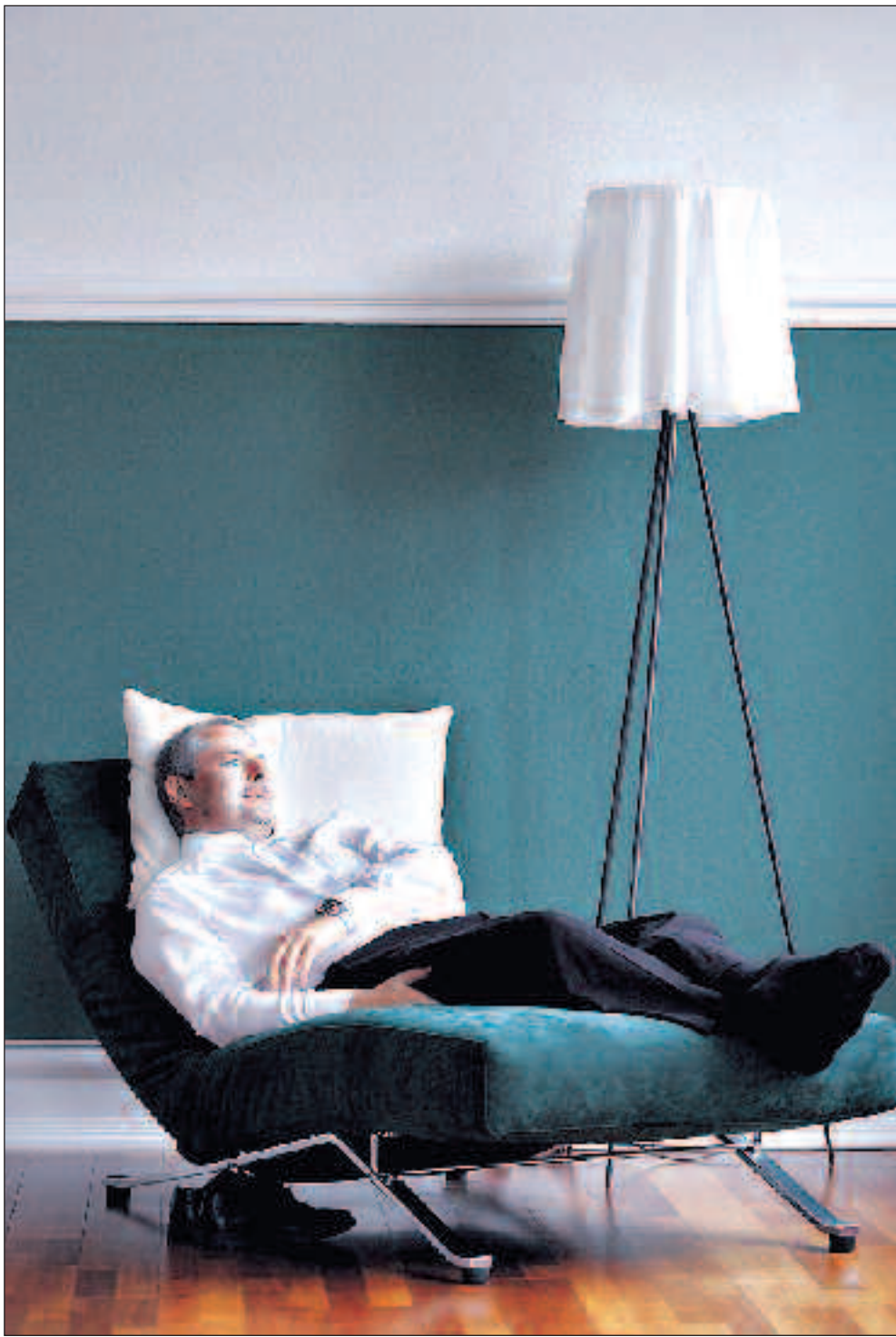


FOTO: JEANNE KORNUM

»Det sidste års tid har jeg levet uden parforhold, da jeg har levet et liv, som jeg ikke har kunnet byde en kæreste,« siger snart forhenværende CFO hos Coloplast Kren Erik Nielsen, der foruden arbejde har en for-kærlighed for designermøbler.

altid været meget højt. Men jeg har netop set to nære venner gå ned med stress, og det vil jeg gerne undgå,« fortæller han.

Og yoga kan der slet ikke blive tale om. Lidenskab er spinning, helst to timer i træk. Hans personlige rekord er seks timer.

Også på Handelshøjskolen i Århus skabte han »støj«, som han formulerer det, ved partout at skulle afslutte såvel cand.merc-eksamen som HD i regnskabsvæsen på samme år, selv om en mundtlig og skriftlig eksamen lå på samme tid. Det krævede en halv times pause i den skriftlige eksamen for at gå til den mundtlige.

Hvor svært kan det være?

susanne.tholstrup@borsen.dk

Senior Projektleder

Er du selv – eller kender du – en stærk projektleder med kendskab til plast og produktudvikling og erfaring fra Medical Device virksomheder, der har lyst, vilje og evner til at lede udviklingsprojekter i tæt samarbejde med marketingafdelingen og indgå i en europæisk produktudviklingsafdeling i en ekspansiv international koncern på Sjælland?

Ring for en fortrolig samtale med Mogens Frickmann på tlf. +45 49 16 37 05 eller +45 40 50 37 05.

Eller send dit CV til:

Mf management

Nyvang 21, Ferup, 6640 Lunderskov.
E-mail: mf@mfmanagement.dk

Resources søger flere konsulenter

Resources Global Professionals tilbyder professionelle projektressourcer til vore kunders interne projekter. Vi søger nu flere løsnings- og resultatorienterede konsulenter inden for kompetenceområdet økonomi, regnskab og revision.

Resources er et alternativ til BIG4 og traditionelle konsulentvirksomheder. Vi har i alt over 3.000 konsulenter fordelt på mere end 70 kontorer over hele verden. I Skandinavien er vi repræsenteret med kontorer i København, Oslo og Stockholm.

Læs mere på www.resourcesglobal.com

RESOURCESSM
GLOBAL PROFESSIONALS