



Konsulent vil skubbe konsulenter ud af virksomhederne

- Vi vil skabe verdens bedste CRM-chef frem for at levere verdens bedste CRM-løsning, lyder det fra Jesper Elling som et eksempel på den filosofi, der ligger til grund for det konsulentfirma, som han nu starter sammen med Bettina Clement.

Efter små 10 år som loyalitets-ekspert har Jesper Elling fra Stig Jørgensen & Partners forladt konsulent-firmaet for at starte for sig selv.

Af Finn Graversen

10-øren er faldet for loyalitets-eksperten Jesper Elling. Efter små 10 år hos Stig Jørgensen & Partners, hvor han en stor del af årene har fungeret som adm. dir., har han forladt firmaet for at starte et nyt firma sammen med Bettina Clement.

Den faldne 10-øre hedder Coaching, og konceptet handler om at skubbe konsulenterne ud af virksomhederne - for nu at udtrykke det provokatorisk. Umiddelbart lyder det som noget sludder, at en konsulent går på markedet med det koncept - men der er en

mening med det.

Hans partner i det nye firma, som lyder navnet The Coaching Company, Bettina Clement, udtrykker det således med et Søren Kierkegaard-citat: Det handler om at være interesseret frem for interessant.

Jesper Elling uddyber det således: - Folk i virksomhederne har selv kompetencerne. Det handler om at hjælpe dem til selv at udføre opgaverne frem for at levere løsningerne til dem. Vi vil hjælpe med til at f.eks. en CRM-manager bliver "verdens bedste" frem for at

levere ham "verdens bedste" CRM-løsning, siger Jesper Elling.

- Godt lederskab er en af de vigtigste faktorer i succes-historier. Og vi har masser af management - men for lidt lederskab, siger Jesper Elling.

Han er af den overbevisning, at Danmark i de kommende år vil følge i USA's fodspor, således at coaching i de kommende år vil afløse en stor del af konsulentmarkedet. Han er i hvert fald blevet tændt af konceptet og derfor har han forladt, hvad han karakteriserer som verdens bedste konsulent-job.

- Selvfølgelig vil der være en række opgaver i markedet, hvor der er behov for ganske almindelige konsulent-ydelser. Men erhvervslivet har i de senere år gennemgået så fundamentale forandringer, at der er brug for en ny relation mellem konsulenter og erhvervsliv-

vet, og jeg vil gerne være blandt foregangsmændene, siger Jesper Elling og tilføjer at lysten til at få foden under eget bord selvfølgelig også har spillet ind.

- Desuden er jeg hysterisk med at skabe resultater, og det tror jeg, der er gode muligheder for at gøre gennem den anderledes konsulent-rolle. Vores målsætning er at vi vil være de danske virksomheders foretrukne partner inden for Executive og Business Coaching. Dette gøres ved at facilitere en kraftfuld acceleration af resultatskabelsen hos ambitiøse og resultatsøgende virksomheder og ledere. Hvis virksomheder er på spanden, så tror jeg ikke de kommer til os, siger Jesper Elling.

Hans exit fra Stig Jørgensen & Partners er sket i god ro og orden og han har da også en samarbejdsaftale med firmaet. Desuden får The Coaching Company adresse i samme bygninger som Stig Jørgensen & Partners - nemlig den kongelige militære klæ-

defabrik i Hørsholm.

Bettina Clement er Master Trained Coach fra USA, økonom og har desuden en videregående uddannelse i psykologi og Kommunikation og har i snart 10 år arbejdet med leder coaching.

Jesper Elling har en omfattende erfaring inden for bl.a. forretningsudvikling, kundeorientering, CRM og loyalitetsudvikling samt optimering af salgsorganisationer. Blandt opgaver han har arbejdet med er forandringsprojekter i Danmark og Skandinavien for virksomheder som Danfoss, 3M, Egmont-Lademann, Synoptik, Sydbank, Coop, Ekstra Bladet, Dagbladet Børsen m.fl.

Han har desuden et omfattende netværk på højt niveau i dansk erhvervsliv - et netværk som også skal bruges i forbindelse med coachingen.

- Et coaching-forløb vil typisk strække sig over 3, 6 eller 12 måneder, hvor lederen møder op hos os halvanden

time hver anden uge. Herudover kan der opstå specifikke behov, der klares gennem telefonsamtaler, e-mail eller andet, siger Jesper Elling.

The Coaching Company vil desuden satse på at etablere et netværk af potentielle coaches. Det kan være professorer, direktører og ledere i andre virksomheder eller andre, som ser en mulighed for egen personlig udvikling ved at agere coach for andre. For at blive en del af netværket kræver det dog, at de gennemfører en omfattende træning, som sikrer, at de udfører coachingen i forhold til de foreskrifter, der gælder.

Det er Bettina Clement, der forestår denne uddannelse.

- Der er tale om en omfattende uddannelse, hvor kravene er store og hvor man får certifikat på, at man har bestået. Men den proces er nødvendig for at sikre, at coachingen hele tiden foregår på den rigtige måde, siger Bettina Clement.