

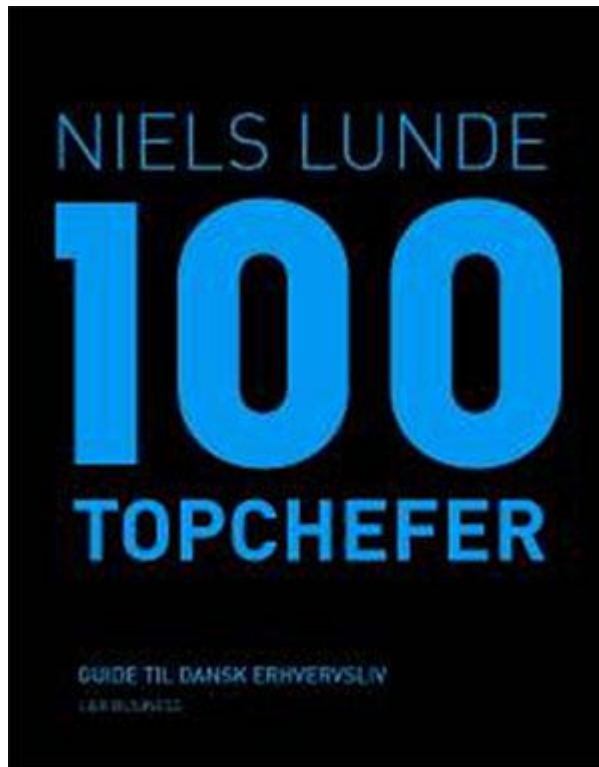


Attracting and Retaining Successful Leaders

STEEN ERNLAND, Adaptum Partners

November 2011

Tools used by successful leaders / leadership teams.



Source: 100 Topchefer, Niels Lunde, 2011

1. Customer focus
2. Focus on core business
3. Global thinking
4. Honest investor relations
5. Execution
6. Team competencies
7. Simplify the business
8. Open communications
9. Hands-on management
10. Innovation

High growth companies appear to have the 'right' people.

ANALYSE

Gazellernes trick: Find de rigtige medarbejdere

I de sidste dage har Børsen holdt fire Gazelle-konferencer rundt om i landet, hvor vi kårer årets vækstvirksomheder. Fire hektiske dage i Aalborg, Aarhus, Vejle og Odense. Mandag holder vi den femte og sidste konference i København og kårer vinderne i hovedstaden og på Sjælland. Vi kårer også årets Gazelle for hele landet. Det har været fire forrygende dage.

I Aalborg indledte stand-up komikeren Jan Gintberg konferencen med at glæde sig over, at gazellerne tydeligvis tjener gode penge, når man så de parkerede biler uden for Hotel Hvide Hus. Især en Maserati havde imponeret ham.

I Vejle mødte sølvvinderne Toke Værndal og Henrik H. Jensen fra virksomheden 2Care4 ikke op, fordi de ikke ville stå ved siden af guldvinderen Torben H. Pedersen fra Europharma.dk. Sagen er, at de to sølvvindere fra 2Care4

er udbrydere fra Europharma.dk, og mit gæt er, at forholdet mellem de to parallelimportører i Esbjerg er sådan, at det ikke er sjovt at være nummer to.

I Odense krøb den fynske prisvinder Newtec Engineering ligefrem i flyverskjul og ville ikke en gang fotograferes, vist nok fordi direktøren Anders Blicher Petersen frygtede, at hans

kunder i frugt- og grøntbranchen skulle opdage, hvor mange penge hans virksomhed tjener.

Kort sagt: Det har været en uge med masser af iagttagelser af de små virksomheder, som er ryggraden i vores erhvervsliv.

I krisen tabte vi op imod 200.000 private job her i landet, men det er lykkedes for disse virksomheder at gå den modsatte vej. Helt præcist viser Børsens tal, at gazellerne har skabt

Du skal slå dine konkurrenter på at finde, ansætte, udvikle og motivere dine medarbejdere. Det værktøj slår alle de andre værktøjer

7.000 nye private job i løbet af de sidste tre år. I denne tid, hvor vi ser med frustration på, at Danisco og måske ISS bliver solgt til udlandet og hvor vi ikke ved, hvad Danmark skal leve af i fremtiden, tilbyder gazellerne os måske et svar.

Hvad er gazellernes vigtigste værktøj? Hvad er deres trick? Det vigtigste blandt gazellernes mange ledelsesværktøjer er at finde de rigtige medarbejdere. Du skal slå dine konkurrenter på at finde, ansætte, udvikle og motivere dine medarbej-

dere. Det værktøj slår alle de andre værktøjer. Tankevækkende er det i øvrigt, at kæmpestore Lego er blandt årets gazeller. Og iagttagelsen med, at gazellerne har et særligt fokus på det med medarbejderne, passer på Lego.

Topchefen Jørgen Vig Knudstorp har netop offentliggjort en større omlægning af ledelsen, hvor en særlig HR-funktion refererer direkte igennem organisationen og op til ham.

Gazellernes øvrige værktøjer? Vi har gennemført en omfattende spørgerunde blandt gazellerne, og på den baggrund har vi identificeret deres fem vigtigste værktøjer.

Her er listen:

1. Find de rigtige medarbejdere
2. Kend din branche til bunds
3. Fokuser på kundeoplevelsen
4. Søg ind i en niche, hvor du kan være stærk
5. Sats på eksport

Bonusinfo: Det lyder nemt alt sammen, men ledelse er ikke spor nemt. Heller ikke for gazellerne. Ledelse er en krævende disciplin, og midt i Jan Gintbergs utrolige blanding af hyl og skrig, store armbevægelser, skæve iagttagelser og rituelle ydmygelse af de tre vindere på konferencen i Aalborg i mandags fik han en mumlende, men tydelig anerkendelse for sin konklusion: Vejen til succes er brolagt med hårdt arbejde, kreativitet og kæmpebrølere.



Af Niels Lunde,
journalistisk
chefredaktør

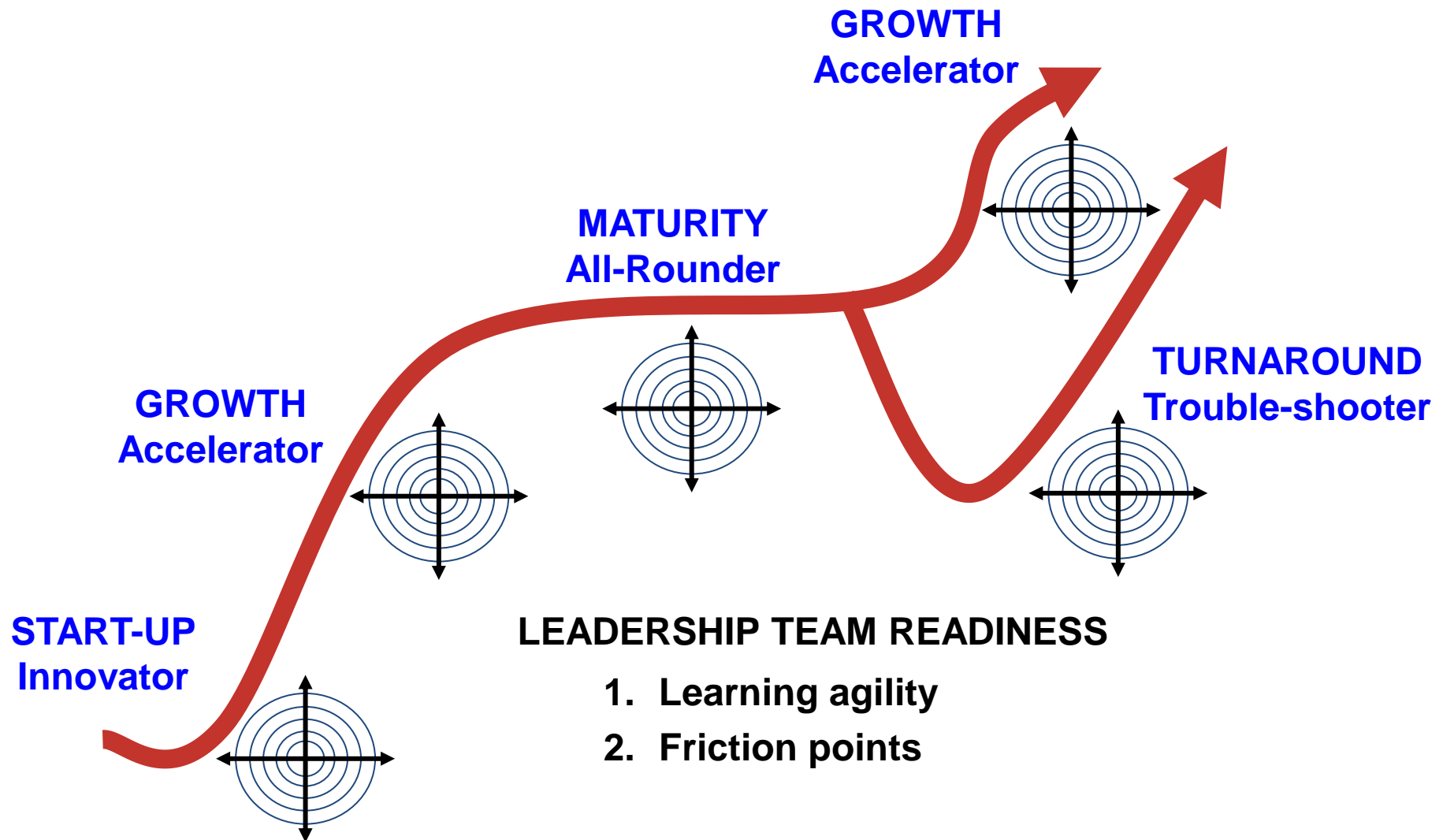
We generally know what we are looking for to get to the 'right people'.

1. **Intelligence**
2. **Technical ability**
3. **Motivation**
4. **Experience**
5. **People skills**
6. **Learning agility**

Learning agility ...

- **Moving house**
- **Stop eating and drinking something you like**
- **Told to find another job**
- **Your partner says:
“This isn’t working”**

Business challenge and required leadership team.

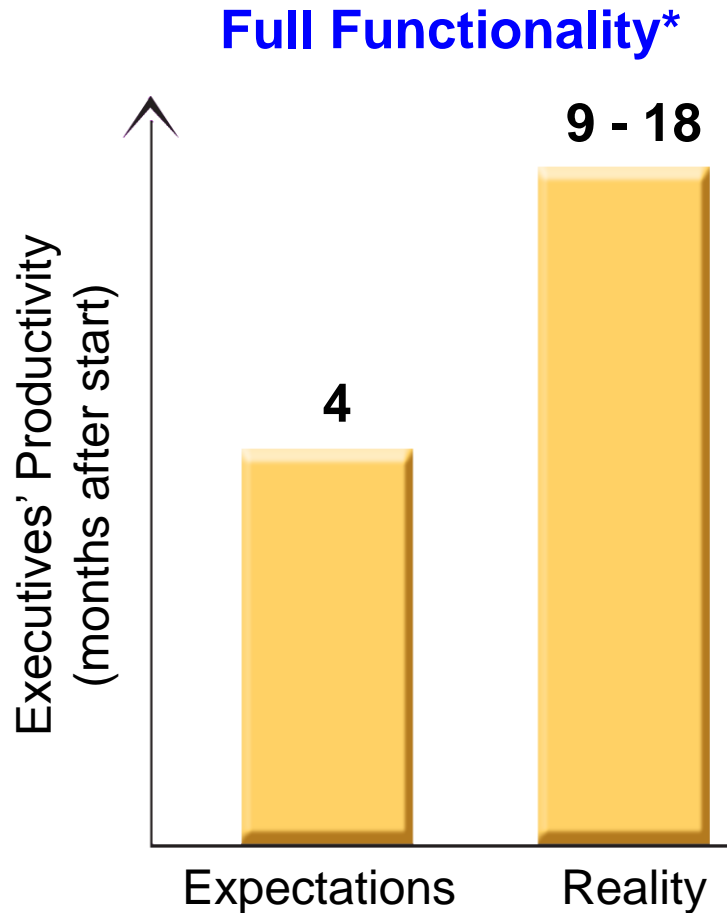


The 75 / 3 % perspective on recruiting.

We spend 3% of our time recruiting, and then we need to spend 75% of the time managing our recruiting mistakes!

- CEO, large Nordic B2B company

Expectations are high for Executives to add value.



Internal Issues**

- 23% Failing to establish strategic priorities
- 16% Mistakes due to cultural or political mis-understandings
- 15% Waiting too long to implement change
- 14% Not spending enough face-to-face time with subordinates

Thank you.

STEEN ERNLAND

www.AdaptumPartners.com

T: +45 7070 2830

M: +45 2280 2355