

Netværk for de udvalgte

POPULÆRT Institut for Selskabsledelse vil være Danmarks mest eksklusive direktør-netværk. Med 750 medlemmer har man nu lukket dørene for alle andre end de særligt udvalgte.

EVA ANDERSEN
eva.andersen@ijp.dk

Ambitionen er at blive kendt som Danmarks mest eksklusive og værdiskabende netværk blandt direktører, og medlemmerne er strømmet til. Det fire år gamle netværk Institut for Selskabsledelse tæller i dag 750 medlemmer, heraf er halvdelen kommet til i løbet af det seneste år.

Formand Christian Engelsen giver finanskrisen en del af skylden for den store interesse. Siden efteråret er netværket vokset så hurtigt, at man nu har lukket dørene for personer, som ikke direkte er blevet anbefalet af nuværende medlemmer eller direkte er blevet inviteret.

For var det at netværke no-

værk anderledes end mange af de andre, er, at vi sætter folk sammen på tværs af brancher. Der sidder som hovedregel ikke nogen fra ens egen branche, konkurrenter, omkring bordet. Det betyder, at man i en gruppe på 45 medlemmer får berøring med over 40 forskellige brancher og dermed får nye berøringsflader. Det er noget af det, vi kan – udvide folks netværk.»

Storby-netværk

Det gennemsnitlige medlem af Institut for Selskabsledelse er mand, 48 år og bosiddende i København. Han er typisk adm. direktør i en privat virksomhed og har ansvaret for 150-200 ansatte. Hans årsindkomst er minimum 1,2 mio. kr.

I nogle tilfælde inviterer ledelsen i Institut for Selskabsledelse en person til at blive medlem. Det sker for at skabe den rette sammensætning, fortæller Christian Engelsen. Men ellers foregår rekrutteringen ved, at et nuværende medlem anbefaler en person udefra.

Det er ingen hemmelighed, at netværket er et storby-netværk og især henviser sig til direktører fra Sjælland. Kun 10 pct. af medlem-

DET GENNEMSNITLIGE MEDLEM:

- Er mand, 48 år.
- Bor i Storkøbenhavn.
- Er adm. direktør i en privat virksomhed.
- Har ansvar for 150-200 ansatte.
- Har en årsindkomst på minimum 1,2 mio. kr.
- Er gift og har 2,5 barn.

merne kommer fra Fyn og Jylland. Der er da heller ingen planer om at oprette grupper i resten af landet – til gengæld rækker ambitionerne til metropoler som London og New York.

»I forhold til geografien har vi ensidigt fokus på at være i København, så vi kommer ikke til at bevæge os uden for hovedstaden på den korte bane. Hvis vi skal udvide geografisk, vil det være mere nærliggende for os at rykke til London og New York end til Jylland. Vi ser os ikke som et specifikt nationalt netværk. Vi er et hovedstadsnetværk, om man vil.«

Vil man kalde sig Danmarks mest eksklusive netværk, må man leve op til de krav, som en moderne topchef stiller:

Man skal skaffe adgang til de rigtige mennesker og levere en værdifuld pakke af viden og erfaring på en enkelt

aften. »Vi vil gerne have det bedste indhold, levere under de bedste rammer og forsøge at have de bedste medlemmer. Vi vil levere en faglig sparring og kontakt og adgang til de rigtige mennesker inden for meget kort tid. Det handler simpelthen om at levere det hele på en aften, hvor man har fire timer til rådighed, til nogle mennesker, som har en utrolig travl kalender, og for hvem det kan være en udfordring i det hele taget at komme.«

Få offentlige ledere

Institut for Selskabsledelse søger for, at grupperne er sammensat på tværs af brancher og sektorer.

Langt hovedparten af medlemmerne kommer fra det private erhvervsleven – nemlig 90 pct. – men de offentlige ledere er kommet i høj kurs.

»Offentlige ledere har væ-



I NETTET Finanskrisen har fået mange til at søge ind i et netværk, hvor erfaringer kan udveksles med ligesindede, fortæller Christian Engelsen, formand for Institut for Selskabsledelse.

Foto: Uffe Frandsen

ret stærkt undervurderede. De har et enormt ansvar. Eksempel: En kommunaldirektør, selv om han i gæseøjne kun har ansvaret for social-

forvaltningen eller teknisk forvaltning, kan raskvæk have 2.000-3.000 medarbejdere under sig. Det ledelsesmæssige ansvar for en kommunal-

direktør er ofte lige så stort eller endnu større end mange private lederes ansvar,« siger Christian Engelsen.

Institut for Selskabsledelse

har planer om helt at lukke for tilgang af nye medlemmer, når man når en størrelse på ca. 1.000 medlemmer. Den nøjagtige maksimum-græn-

se er dog ikke fastlagt endnu, siger Christian Engelsen. ■

INSTITUT FOR SELSKABSLEDELSE

■ Institut for Selskabsledelse er et professionelt netværk. Medlemmerne betaler et kontingent, som i 2009 er på 17.900 kr. plus moms.

■ Netværket henvender sig til direktører og vice-direktører i alle brancher og henter medlemmer fra både det offentlige og det private erhvervsliv.

■ Man kan ikke uden videre blive medlem, men skal anbefales af et af de nuværende medlemmer. Man kan også blive inviteret til at blive medlem.

■ Andre kendte netværk er VL Grupperne, som er en frivillig netværksorganisation. De kommercielle netværk er en mere broget flok. Nogle har fokus på specialister og organiserer fra bunden af organisationen. Institut for Selskabsledelse går målrettet efter direktører og underdirektører, og virksomheden skal have en vis størrelse, før en direktør kan komme i betragtning som netværksmedlem.

MIG OG MIT NETVÆRK

Hvad kan et godt executive-netværk? Hvorfor er man med?

Hvad skal det indeholde? Er det pengene værd?

Brian Winther Almind, executive vice president, DSV:

Hvad er et must for et godt direktørnetværk?

»Det skal bestå af folk på samme ledelsesniveau, gerne fra mange forskellige brancher, men på samme ledelsesniveau. Direktør er en farlig titel. Den kan dække over, at man kommer fra en virksomhed med seks medarbejdere, eller at man kommer fra en stor global virksomhed med ansvar for rigtig mange mennesker. Så baggrunden er ofte vidt forskellig, men fælles for alle skal være, at de har erfaring, brænder for det og har noget at byde ind med.

Et godt netværk skal byde på spændende agendaer og programmer. Det har været en fantastisk dag, hvis vi er i gang med en diskussion allerede inden, at dagens gæstetaler har fået sagt goddag og velkommen. Eller når vedkommende helt glemmer sin powerpointpræsentation. Når 20-30 mennesker fyrr input af fra højre og venstre,

og man går hjem og spekulerer over diskussionen i flere dage.

Det er vigtigt for mig, at jeg får noget med hjem hver gang. Det må ikke blive en kaffeklub. Der skal komme værdi ud af det. Jeg skal glæde mig til at komme hver gang. Hvis jeg først begynder at tænke – okay der var vist også en fødselsdag – så er jeg ikke med længere.«

Hvor mange netværk er du med i?

»Kun et. Jeg får rigeligt ud af det her netværk. Min holdning er, at hvis ét ikke er nok, så er det ikke det rigtige, man har fundet. Så er kvaliteten ikke god nok. Vi er jo lønnet af vores virksomheder for at skabe resultater, så det må ikke optage for meget af min tid.«

Hvilke krav stiller du ellers til dit netværk?

»Fortrolighed er helt afgørende. Der skal ikke være



konkurrenter i en netværksgruppe. Jeg ville ikke bryde mig om at fortælle, hvad vi laver i DSV, hvis der sad konkurrenter fra andre transportholdninger omkring bordet. Så ville jeg skruer lidt ned for blusset og tænke – nu stjæler han mine kunder i morgen.«

Hvad bruger du især netværket til?

»Det giver mig adgang til 750 "venner". Ikke alle kender jeg godt, men man kan altid ringe til en "ven" og få input og råd i dagligdagen. Jeg

» Det er ligesom til klassefesten – man skal lige se hinanden an og finde ud af, hvem af pigerne man skal danse med. Efter et år til halvandet er man en mere fasttømret gruppe og begynder rigtigt at gå til stålet.«

Brian Winther Almind,
executive vice president

får syretestet idéer og tanker. Før jeg overvejer at implementere en ny idé i DSV, kan jeg teste den på netværket. Der er altid nogle, som har prøvet det før.

Og så gør det heller ikke noget, hvis der drypper lidt forretning af fra tid til anden. Men hvis man tror, at fordi man er omgivet af beslutningstagere, så falder der også noget forretning af, så er man på det forkerte spor. Det er ikke derfor, man er der. Men det er ikke så tosset, når tingene kan kombineres. ■

Gitte Schjøtz, senior vice president, Underwriters Laboratories:

Hvad er et must for et godt direktørnetværk?

»Fortrolighed. Gode sparingspartnere, som ofte finder sig i lignende situationer. Professionalisme og gode, strukturerede indlæg/foredrag. Mulighed for at netværke uden for det strukturerede netværk, hvis man f.eks. skal finde emner til bestyrelsesposter. God interaktion mellem deltagerne. At alle er parate til at give og ikke kun tage.«

Hvor mange netværk er du med i?

»Jeg har boet i udlandet i seks år, i Tyskland og USA. Da jeg kom hjem for fire år siden, var mit professionelle netværk i Danmark noget begrænset, og jeg besluttede mig for at bruge lidt tid på at finde det rigtige for mig.

Jeg var til en del "kvindenetværksmøder". Men på det tidspunkt var emnerne meget kvoter for kvinder i bestyrelser. Og selv om kvoter må-

ske kunne sætte skub i tingene, tror jeg i bund og grund mere på sammensætningen af de rigtige kompetencer i bestyrelser, uanset køn. Jeg er dog medlem af Women on Board gennem DI, som adskilte sig positivt.

Da jeg blev kontaktet af Institut for Selskabsledelse for tre år siden, slog jeg til. Jeg ville gerne deltage i en bredere netværksgruppe for at høre om og debattere bredere emner.«

Hvad bruger du netværket til?

»Mange gange til at sparre lidt med danske direktører og høre en dansk holdning eller erfaring. Jeg sidder med i UL's øverste ledelse, og de fleste lederkolleger sidder i Chicago i USA. Derfor er det vigtigt for mig lige at stikke en finger i dansk jord uden for vores virksomhed.

Mange gange kan jeg tage nogle af erfaringerne eller idéerne med på direktionen i USA.«



» Mange gange kan jeg tage nogle af erfaringerne eller idéerne med på direktionen i USA.«

Gitte Schjøtz,
senior vice president

Er det vigtigt for dig, at det er personer på dit eget niveau, som er med i netværket?

»Ja, jeg synes egentlig, det er godt, at det er medlemmer på nogenlunde samme niveau, da vi mange gange sidder med de samme udfordringer, som en adm. direktør eller en tilsvarende global leder kan sidde med. ■

Peter Arndrup Poulsen, koncerndirektør, Brødrene Hartmann:

Hvor mange netværk er du med i?

»Pt. kun et, men jeg kan godt forestille mig at være med i flere. I øjeblikket sonderer jeg også VL Grupperne i København. Jeg var tidligere med i VL Gruppe 6 i Århus og var glad for det. Efter jeg flyttede til København i forbindelse med mit jobskifte, har jeg alprøvet et par netværk.

Jeg er relativt ny i Institut for Selskabsledelse og har kun deltaget i to til tre møder indtil nu, men jeg er godt tilfreds. I begyndelsen, da jeg var ny i jobbet, var der ikke tid til netværk, men siden har jeg fået brug for et netværk, og det her setup passer mig godt. Det er professionelt og uformelt på én gang.«

Hvad er et must for et godt direktørnetværk?

»Det skal være uformelt, åbent, fremadrettet, gensidigt og udfordrende. Jeg kan godt lide, at der er en spredning mellem alder, køn,



Hvad betyder de fysiske rammer og prisen?

»De fysiske rammer er ikke vigtige, det behøver ikke foregå på D'Angleterre eller Marriott. Men prisen betyder noget, den skal være rimelig. Der er netværk, som koster 60.000 kr. i årskontingent, og det kan godt være, at de er det værd, men jeg har ikke tid til at få input for 60.000 kr. Et netværk må ikke tage så meget tid, at det bliver et job nummer to.« ■

» Hvis det skal fungere, nytter det ikke noget, at man læner sig tilbage og fisker guld fra de andre. Man må også selv give noget.

Peter Arndrup Poulsen,
koncerndirektør