

En mand og hans netværksdrøm

■ Han fik en idé, lånte 60.000 kr. i banken og bad en topchef, som han aldrig havde mødt, om at få nogle gode råd.

■ I dag er 33-årige Christian Engelsen direktør for et eksklusivt netværk for de yngre af erhvervslivets gulddrenge.

JETTE MEIER CARLSEN
jette.carlsen@jp.dk

Det kulørte lysshow spiller diskoagtigt på væggene. Popmusikken glider blødt fra højtalerne, og unge tjenere går rundt i den dæmpede belysning med bakker med vinglas. Ved små caféborde i det store åbne rum står mænd og kvinder i mørkt businessstøj og småsnakker, nipper til maden fra den lækre buffet og skotter mere eller mindre åbenlyst mod skiltet på hinandens revers.

»Hvem er du?«

»Hvor kommer du fra?«

Networking er en del af formålet denne eftermiddag og aften, hvor Institut for Selskabsledelse med vanligt *Schwung* afholder deres halvårslige topmøde, denne gang i DR's nye koncerthus.

Programmet, der er trykt som en bog, rummer indlæg fra sværvægtene som Norwegian-bossen, Bjørn Kjos, og Maersk-direktøren, Eivind Kolding, mens garnituren er P3-discjockey, gulvtæppe på scenen, alt i afstemte farver og bekvem parkeringsplads lige uden ud foran døren.

Blandt andet. For man skal opleve, at man får noget særligt eksklusivt med hjem, når man skal betale over 18.000 kr. om året for at være med i det netværk af i alt 999 ledere, som fordelt på 24 netværksgrupper udgør Institut for Selskabsledelse. Det mener manden bag foretagendet, Christian Engelsen.

Det er opgaven, selvom det bringer prisen for arrangementet op i millionklassen.

»Vores publikummer er kræsne. Deres knappe faktor er ikke penge, det er tid. De gider ikke spille tiden. De er kritiske, og dommen falder hurtigt. Hvis de kommer til to møder, og det ikke virker, fordi der er et lavt fremmøde eller dårlige indlægsholdere, er der en kæmpe stor sandsynlighed for, at de ikke vil være med mere. Tålmodigheden er lav, men det er o.k., for det er folk, der vil noget,« siger den 33-årige direktør i min telefon et par dage efter topmødet, hvor jeg var en diskret gæst.

Flytter til Østerbro

Telefonsamtalen fører til et møde på hans kontor, der lidt endnu har adresse på et kontorhotel i indre København.

I øjeblikket arbejder håndværkere på at indrette en nyindkøbt ejendom på Østerbro, som fremover skal huse netværksgruppernes aktiviteter samt de planlagte korte



Christian Engelsen, direktør for Institut for Selskabsledelse, er drevet af en trang til succes: »Jeg har mødt mange mennesker i mit liv – også i min nære familie – hvor det, at man ikke havde penge, betød, at man kom galt af sted, så jeg har været opsat på klare mig godt.« Foto: Lars Krabbe

executive-programmer til medlemmerne.

Filosofien bag Institut for Selskabsledelse er, at de enkelte netværksgrupper skal have topservice på alle niveauer. Også når de hver anden måned mødes på et femstjernet hotel, hvor Engelsen og co. står for programmet.

»Infrastrukturen skal virke, der skal være et højt fagligt niveau, og vi sørger for det hele. I mange af de andre netværk leverer medlemmerne stort set det meste af arbejdet selv. Arrangementerne bliver holdt i deres virksomheder og mange af indlægsholderne er gratis konsulenter. Dem behøver der ikke være noget galt med, men hvis folk betaler 18-20.000 kr. om året for at være medlem, kommer de altså ikke for

at høre på konsulenter, hvis eneste formål er, at de gerne vil sælge nogle varer. Som vi plejer at sige, når vi skal rose os selv, så er vi mere forfængelige end grådige. Vi lægger stor vægt på faglig udveksling af viden.«

Solid forretning

Netværket er dog også en solid forretning. Det kalder Christian Engelsen en fordel for ikke blot de otte medarbejdernes jobsikkerhed.

»Det faktum, at vi er drevet af at tjene penge er en god ting, selv om det bliver gjort til noget dæmonisk. Men til forskel for en forening, så er vi her ikke til næste år, hvis ikke vi leverer værdi for medlemmerne, og derfor er det kendetegnende for både dygtige virksomheder og dygtige

HOVEDPUNKTER

■ 33-årige Christian Engelsen har de to erfarne erhvervsfolk Flemming Lindeløv og Lars Nørby-Johansen i sin bestyrelse.

■ Institut for selskabsledelse har lukket for optagelse af nye medlemmer.

netværk, at man kan tjene penge.«

Det har han altid haft for øje. Christian Engelsen voksede op i en treværelses-lejlighed på Frederiksberg, hvor faderen var regnskabschef, moderen selvstændig konsulent og enebarnet Christian typen, der lavede en mobilbar og solgte spiritus til skolefesterne i stedet for at give

den gas på dansegulvet. Han skulle tjene penge.

»Jeg har mødt mange mennesker i mit liv – også i min nære familie – hvor det, at man ikke havde penge, betød, at man kom galt af sted, så jeg har været opsat på klare mig godt.«

Ulykkelig far

Han gik forretningsvejen og havde så travlt, at han forlod en elevplads i Danske Bank efter en måned, fordi ledelsen mente, at han skulle lære at åbne en ponduskonto, før han blev ekspert i valuta-handler.

»Min far var forholdsvis ulykkelig, da jeg meddelte, at nu var den karriere overstået,« husker han om årene, hvor han i stedet rejste til USA for at være rejseguide.

MEDLEMSPROFIL

Institut for Selskabsledelse

- 999 medlemmer
- Gennemsnitsalder 48 år
- Adm. direktør i en virksomhed med 300 medarbejdere.
- Tjener i snit cirka 1,5 mio. om året
- Bor i Storkøbenhavn

Optagelseskrav

- Sidder i direktion eller bestyrelse
- 18.000 kr. i årlig kontingent
- Minimum 30 ansatte i virksomheden
- Anbefalet af eksisterende medlem eller udvalgt af IS

Tilbage i Danmark blev han revisorelev, tog en MBA, forsøgte sig som selvstændig telemægler og fik sit første lederjob, da han var midt i 20'erne.

»Jeg var kundeservice-direktør i Tiscali, da jeg kom til at tænke på, at jeg havde fået mine seneste tre job gennem mit netværk. Det er jo nemmere at få et job, når man er den eneste kandidat.«

Højt ambitionsniveau

Derfor gik han i gang med at stifte et topledernetværk, hvor hans ambitionsniveau viste sig at være højere end de andres. Han foreslog et kontingent på 10-15.000 kr., så der blev råd til at hyre gode foredragsholdere. Andre mente, at 1.000 kr. til kaffekassen måtte være nok.

En ven spurgte, hvorfor han ikke i stedet lavede sit eget netværk, og snart havde Christian Engelsen lånt 60.000 kr. i banken, fået lavet en hjemmeside og taget kontakt til den tidligere topchef i bl.a. Carlsberg, Flemming Lindeløv, der var kendt som en netværks-mester. Om han ville give et par råd fra sig.

Den gamle mester inviterede til kaffe på sit kontor og fik ham ind i et parløb, der har været guld værd for unge Engelsen.

»Det faktum, at Lindeløv har været med hele vejen, har uden tvivl betydet mere, end jeg i begyndelsen var villig til at indrømme, for folk sagde, når Lindeløv vil være med, så er det nok o.k. Senere har han fortalt, at han tænkte, at den stakkels unge mand ville komme galt af sted lige om lidt, så han måtte hellere hjælpe mig,« fortæller Christian Engelsen.

Han erkender gerne nogle fejltrin.

»De første par år lyttede jeg ikke nok til medlemmerne. Jeg var mest optaget af at forfølge meget ambitiøse vækst-mål. I dag evaluerer vi altting og har lige ansat endnu en direktør, der blandt andet skal besøge medlemmerne for at høre, hvad de har brug for. I første omgang var drivkraften, at jeg ville være her i eget hus. I dag er det uendeligt meget mere værd, at jeg beskæftiger mig med noget, der er så fagligt spændende, at det giver mig en indholdsrig hverdag,« siger Christian Engelsen.