

FOTO: JEANNE KORNUM



The Coaching Company består foreløbig af seks medarbejdere: I front direktør Jesper Elling, som flankeres af sine medarbejdere. Fra venstre Benjamin Hoffmann Korzen, Pia Porse Wett Jørgensen, direktør Bettina Clement og Pernille Jackson.

Coachingfirma med vokseværk

Erhvervslivet har fået respekt for coachingbaseret ledelse, og det mærker man hos The Coaching Company, hvor direktør Jesper Elling beretter om voldsom vækst og vilde ekspansionsplaner

AF JACOB BREJNEBØL KNUDSEN

Der var engang, hvor der måske blev grinet lettere hånlige, når man talte coaching. Det var sådan lidt flippet og en smule for åndeligt anlagt i forhold til erhvervslivets konstante krav om kassesucceser. I dag er det anderledes.

Udviklingen har maget sig således, at coachingbegrebet har vundet indpas i en lang række større virksomheder i Nordamerika, Europa og dermed Danmark. Direktør Jesper Elling har de helt store armebevægelser fremme, når han skal beskrive de fremtidige muligheder for coachingbaseret ledelse. Det ligger så langt fra døgnflue og enlig svale, som det kan komme, når han vurderer markedet i årene, der kommer.

»Som vi ser det, er forretningsbaseret coaching tæt på at være et umætteligt marked,« siger han med fast overbevisning.

Jesper Elling nærer store forventninger, og han har ikkædt sig de mest ambitiøse vækstbriller, når han skal beskrive det danske coachingfir-

mas internationale satsning. Der er nye kontorer i Malmø og i Jylland, man er i færd med at etablere sig i USA og er i gang med også at finde fodfæste i Norge, Tyskland og Storbritannien.

Eksportmulighed

Han er også glad for den eksportvinkel, der ligger i det lille virksomhedsventyr. Via et samarbejde med en amerikansk partner, er The Coaching Company nemlig med til at eksportere coachingbaseret ledelse til USA. Det behager Jesper Elling, at man som ung virksomhed er vokset til den nuværende størrelse siden fødslen i 2003:

»Vores virksomhed er kun tre år gammel, og på den tid er vi gået fra ingenting til at være det stærkeste varemærke inden for coaching i Dan-

mark. Det vil vi også gøre uden for Danmark.«

Angående det flippede er det en saga blot, idet erhvervslivet har fået øjnene op for, at der ligger en masse uudnyttede ressourcer i de ansatte rundt om i virksomhederne. Det har den coachingbaserede ledelse hjulpet med at gøre synligt.

»Vi har via coachingbaseret ledelse gjort coaching sturent i erhvervslivet, fordi vi har gjort det mere forretningsorienteret. Det har øget respekten – tidligere har det haft lidt feminalook over sig. Sådan lidt mere terapeutisk, men vi har udviklet et koncept, der har udviklet coachingbegrebet,« forklarer Jesper Elling om udviklingen, der har gjort The Coaching Company til en profitabel og voksende virksomhed. Og han ser ikke ingen fare for,

at markedet pludselig er væk, selv om han ikke sidder inde med en forblømt forklaring på, hvorfor virksomheder efterspørger denne form for ledelsesundervisning og -rådgivning.

Svært at forklare

»Vi kan konstatere, at markedet vokser, men vi kan ikke nødvendigvis forklare det. Vores bud er, at ledere jo konstant er på jagt efter et effektiviserende lederskab,« fortæller Jesper Elling, som selv er på jagt efter nye medarbejdere og satser på at fordoble staben inden for kort tid, så seks til otte nye medarbejdere kommer til at supplere de nuværende seks ansatte.

Også på omsætningsiden ser han lovende takt for virksomheden. I 2005 kom The Coaching Company ud med et

overskud på 2,7 mio. kr. før skat med en omsætning på 7,9 mio. kr. Om et lille år udsender virksomheden regnskabet for 2006, og da ordrebogen på det nærmeste allerede er fuld resten af året, er det en skæppeglad direktør, der snakker om årets forventninger.

»Det er et slag på tasken, men hvis jeg skal være forsigtig, siger jeg, at vi lander på 12 mio. kr. Ellers står der 15 mio. kr. Vi har stort set udsolgt i 2006,« siger Jesper Elling, hvis konkrete virke består i at skabe en ny forståelse af, hvordan man leder medarbejderne til at præstere mere.

Stort merpotentiale

Og der er store potentialer gemt. The Coaching Company har sammen med blandt andet Copenhagen Business School foretaget undersøgelser, der viser, at der gemmer sig et organisatorisk merpotentiale på op til 30 pct. i erhvervslivet. Målet med coachingbaseret ledelse er at få det potentiale i spil.

»Alle ledere har for lidt tid. Det er en klassisk problemstilling, fordi de arbejder for meget. De ønsker derfor at øge effektiviteten, fordi det handler om at udnytte tiden bedre og træffe bedre beslutninger. Det kan vi hjælpe med,« inviterer coachingdirektøren med det forbehold, at interesserede virksomheder skal ville den coachingbaserede ledelse helhertet – ellers må kunden et andet sted hen.

Kær ledelse har mange navne

Forandringsledelse, risikoledeelse, kriseledelse, værdibaseret ledelse, situationsbestemt ledelse og coachingbaseret ledelse. Det er lige før, man føler farer vild i alle de mange former for god ledelse, men den coachingbaserede ledelse, der er i centrum hos The Coaching Company, anser direktør Jesper Elling naturligvis for at være noget ganske særligt.

»Coachingbaseret ledelse er en optimal dans mellem hård og blød ledelse, hvor man på den ene side har de kontante udmeldinger, hvor man fortæller, hvad virksomheden skal, og på den anden tager sig tid til at finde ud af, hvad medarbejderne brænder for,« lyder det fra Jesper Elling.

Han er både er coach og direktør i The Coaching Company, hvor mange af

kunderne har en vis tyngde i dansk erhvervsliv.

Oppe på tæerne

På kundelisten står blandt andet Coloplast, Danfoss, Pfizer, Matas, Danmarks Radio, hotelkæden Comwell og Carl Bro.

»Sådanne navne betyder da, at vi holder os oppe på tæerne,« forklarer Jesper Elling. JBK