



Nyt fra Business Centret, Århus Købmandsskole

1 | 2009

## Business coaching har udviklet virksomheden

En mindre virksomhed med succes med brug for hjælp til at opnå yderligere vækst. Sådanne udviklingsfirmaer Profort beskrives for få måneder siden. Efter et forløb med business coaching af ledere og medarbejdere, er der sket store ændringer i den lille virksomhed.

Det hele begyndte med et salgskursus. De to ledere af udviklingsfirmaet Profort A/S, der udvikler trådløse alarmsystemer, syntes at alle i virksomheden kunne bruge lidt bedre salgsteknikker.

- Vi har haft økonomisk vækst i Profort i de fleste år. På det sidste er vores omsætning dog stagneret, og vi havde brug for at komme videre. Vi ville gerne udvikle os fra at være virksomhed med en omsætning på 10 mio. kr. til én, der har en omsætning på 25 mio. kr., siger leder Torben Iversen.

Derfor kontaktede Profort Business Centret, Århus Købmandsskole for at melde sig på et salgskursus. Hele virksomheden, som består af 2 ledere og 3 medarbejdere, kom på et skræddersyet salgskursus med virksomhedsrådgiver og coach, Charlotte Linneberg.

Under salgskurset gik det op for virksomhedens ledere, at det måske ikke alene var solget, der skulle fokuseres på, hvis der skulle skabes vækst.

- Det gik op for os, at det ikke kun var på salgsteknikker, men organisatorisk i det hele taget, at vi havde brug for hjælp. Når man sidder med den daglige drift kan man ikke altid se tingene oppefra. Det skulle vi have en udefra til at hjælpe med, siger Torben Iversen. Charlotte Linneberg blev valgt til at lave et forløb, hvor ledere og medarbejdere deltog i personlige coachingsamtaler, der skulle kortlægge motivation, ønsker og evner samt områder, der skulle forbedres eller ændres i virksomheden.

- Som coach har man ikke magt over virksomheden. Man kommer som en objektiv, udenforstående person, der stiller de svære spørgsmål. Svarene >>

### Fakta om Profort

Profort A/S udvikler og sælger trådløse alarmsystemer. De har to forskellige kundegrupper til deres produkter: Museer, der køber Proforts alarmsystemer til tyverisikring af kunst. Landbrug og industri, som bruger Proforts alarmer til at sikre driften af eksempelvis vandingssystemer og industrimaskiner.

Profort er en udviklingsvirksomhed med fem medarbejdere - de to ejere, Torben Iversen og Ole Kristensen samt en sælger, en tekniker og en marketingmedarbejder.

skal komme fra medarbejdere og lederne selv. Og på den måde får de formuleret deres mål, ønsker og områder, der kan forbedres i virksomheden, fortæller Charlotte Linneberg.

På baggrund af samtalerne får ledelse og medarbejdere "lektier" for. De skal fra gang til gang arbejde med emner, der bliver taget op i samtalerne. Især lederne får også en række opgaver at forholde sig til, samt redskaber til at anlægge en ledelsesstil, hvor de bruger principper fra coaching.

- Jeg lægger vægt på, at forandringen skal begynde hos ledelsen. Det er lederne, der skal sørge for, at medarbejderne har motivation og opnår virksomhedens mål, siger Charlotte Linneberg.

Coachingforløbet er kommet omkring mange forskellige aspekter af at drive en virksomhed. Profort har blandt andet fået formuleret en vision og en mission for virksomheden.

- Egentlig synes vi jo selv, det var meget tydeligt, hvad vi ville, og hvad vores virksomhed stod for. Men vi har fundet ud af, at det måske alligevel ikke er så klart for alle andre - eksempelvis vores kunder og samarbejdspartnere. Derfor har vi fået formuleret en vision og mission for vores firma. Det er positivt, også for os selv, for

nu har vi nogle klare mål, vi kan arbejde efter og holde os selv op på, forklarer Torben Iversen.

Forløbet har givet ham en større indsigt i, hvad der motiverer medarbejderne, og hvad de efterspørger fra ham som leder. Blandt andet har han fået bedre samtaleteknikker.

- Det været et meget positivt forløb, der har forbedret vores virksomhed - både det daglige arbejdsmiljø og i forhold til de fremtidige mål vi har sat os. Det har været nødvendigt at få en objektiv og kompetent person udefra til at hjælpe. Vi kunne ikke selv have gennemført disse ændringer, siger Torben Iversen.

Hele processen har varet ca. 5 måneder, og Profort er så glade for forløbet, at Charlotte Linneberg efterfølgende skal tilknyttes Profort som salgsrådgiver og coach.

Charlotte Linneberg fastslår, at det er helt forskelligt fra virksomhed til virksomhed, hvor længe et coachingforløb tager, og hvordan man vælger at bruge rådgivningen.

- Vi skræddersyer forløbet til den enkelte virksomhed, hvad enten det er på salg, ledelse, medarbejdermotivation eller andre områder, man ønsker at udvikle sig, forklarer hun.

Kontaktoplysninger:  
Vil du vide mere om Business Centret, så kontakt:

virksomhedsrådgiver og coach  
Charlotte Linneberg  
Tlf. 8936 3000  
E-mail: clli@aabc.dk

Business Centret  
Århus Købmandsskole  
Sønderhøj 9  
8260 Viby J  
Tlf. 8936 3000

Business Centret tilbyder kurser, kompetencegivende uddannelser, skræddersyede forløb og konsulenttydelser inden for følgende områder:

- + It
- + ERP og økonomi
- + Finans
- + Ledelse og HR
- + Medarbejderudvikling
- + Indkøb og logistik
- + Sprog
- + Kommunikation og formidling
- + Salg og markedsføring

Business Centret er med egen profil og ledelse en selvstændig afdeling på Århus Købmandsskole.