

Tema:  
**Virksomheds-  
drift**

# GØR DIN VIRKSOMHED TI GANGE MERE VÆRD

Der er et enormt potentiale for vækst i landets ejerledede virksomheder. Det mener to af Danmarks skarpeste virksomhedsrådgivere. De tror på, at de på fem år kan tidoble værdien af de virksomheder, de arbejder med.

Hvad vil du sige, hvis nogen påstår, at din virksomhed kan blive ti gange mere værd på bare fem år?

De fleste vil formentlig ryste på hovedet, men ifølge ledelses- og virksomhedsrådgiverne Jesper Elling og Ole Mikael Jensen kan det sagtens lade sig gøre. Jesper Elling har i flere årtier rådgivet store og små virksomheder over hele verden, mens Ole Mikael Jensen blandt andet har været koncernchef for DT Group, der står bag byggemarkeder som Silvan og Stark.

De to har netop etableret virksomheden X10 Capital & Consulting, der skal hjælpe ejerledede virksomheder med at sparke gang i væksten.



- Jeg har masser af rådgivende erfaring, og Ole har masser af udførende erfaring. Den vil vi gerne dele ud af, især til de 80 procent af dansk erhvervsliv, der består af ejerledede virksomheder. Vi ser et enormt potentiale, der ikke bliver forløst, fortæller Jesper Elling.

Ole Mikael Jensen supplerer:

- Når vi taler vækst i det offentlige rum, er ønsket ofte en ny dansk virksomhed som Amazon eller Google. Men langt de fleste virksomheder er industri eller udførende - som vvs'erne og elektrikerne. Her er det virkelige potentiale, pointerer han.

### Vækst via ledelse

De to rådgiveres vision er at komme væk fra den cykliske vækst, hvor virksomhedsejeren rider op og ned på konjunkturerne. Målet er ledelsesmæssigt drevet vækst. De to forklarer, at der ikke er nogen let vej frem mod drømmemålet, som er accelererende vækst, hvor du det ene kvartal vokser med fem procent, det næste med seks procent og så videre. Og det er ikke gjort blot med en professionel bestyrelse eller en mentorordning.

- Det handler om at lave virksomheden fundamentalt om, så du vokster voldsomt uden at slide på organisationen. Den proces tager tid. Det helt afgørende og den store stopklods er ofte mindsettet. Vi vil gerne hidse farmand i den familieejede virksomhed op: Nå, nu har du haft den her virksomhed i 30 år. Er du virkelig tilfreds med at sælge den for ti millioner kroner efter tre årtier? Den første del af rejsen er den sværeste for ejerledere, siger Ole Mikael Jensen.

Jesper Elling følger op:

- Som leder skal du sætte vildt ambitiøse mål. Melder du ud, du forventer ti procent vækst, så vil dine medarbejdere tænke langt mere kreativt og ud af boksen, end hvis du fortæller dem, du vil vokse to procent eller blot overleve.

Derfor er det da heller ikke de helt små virksomheder, der kan nå de ambitiøse mål. Der skal være en kritisk masse, så lederen har tid og lyst til de udviklende lederopgaver, der rækker ud over den daglige drift.

**Melder du ud, du forventer ti procent vækst, så vil dine medarbejdere tænke langt mere kreativt og ud af boksen, end hvis du fortæller dem, du vil vokse to procent eller blot overleve.**




Jesper Elling, rådgiver, X10 Capital & Consulting

### Tre niveauer

De virksomheder, som bliver rådgivet af X10 Capital & Consulting, skal arbejde på tre niveauer.

Det første niveau er at få selve ambitionen om væksten.

Det andet niveau er vækstsporene. Du har i dag en omsætning på 20 millioner kroner og et overskud på en million kroner. Målet om fem år bliver sat til henholdsvis 100 og 10 millioner kroner. Her gælder det så om at finde de fem-seks 

## Om X10 Capital & Consulting

Jesper Elling har arbejdet med ledelses- og forretningsudvikling i danske og udenlandske virksomheder gennem mere end 20 år. I Danmark har Jesper Elling arbejdet med alt fra de største C20-virksomheder til mindre ejerledede virksomheder. Han er forfatter til fem bøger og en lang række artikler om ledelse og forretningsudvikling. I 2015 voksede Jesper Ellings top-3 kunder med langt over en milliard kroner i omsætning, og deres lønsomhed steg med adskillige hundrede millioner kroner.

Ole Mikael Jensen er tidligere koncernchef i DT Group, der driver Silvan og Stark i Danmark og tilsvarende byggemarkeder og tømmerhandler i resten af Norden. Før det var han direktør for en række VVS-grossister i Wolseley plc. med hovedsæde i Storbritannien.

Sammen har de to netop etableret X10 Capital & Consulting, som tilbyder en totalløsning til små og mellemstore ejerledede virksomheder, der vækst- og udviklingsmæssigt har ramt glasloftet. Løsningen omfatter vækstrådgivning, ledessparring, eksekveringskraft, bestyrelse, kapital samt M&A kompetence.

Læs mere på [www.x10growth.com](http://www.x10growth.com)

**I en vel konsolideret branche med kun tre-fire spillere er årlig vækst på ti procent næsten umulig. Men i en branche med over 3.000 virksomheder er der store muligheder for dem med viljen og evnerne.**



Ole Mikael Jensen, rådgiver, X10 Capital & Consulting

→ veje, virksomheden skal følge for at nå målene. Det kunne være at gennemføre opkøb, udnytte en opfindelse eller optimere virksomhedens salgsprocesser.

Det tredje niveau er så rent faktisk at opnå et gennembrud på hver enkelt vej til vækst og ramme det ambitiøse mål.

- Under processen er det ledelsesmæssige naturligvis vanvittigt afgørende. Værktøjer kan være lederens blotte tilstedeværelse, gennemførelse af vækstmøder og workshops og en-til-en-coaching, fastslår Jesper Elling.

I processen skal ejerlederen ifølge Jesper Elling væk fra "dansk leverpostejsledelse", hvor der er fokus på en masse forskellige ting samtidig. Det fører til, at der bliver smurt et tyndt lag ledelse ud over det hele. På den måde kører projekter i flere år uden det store udbytte.

I stedet skal der arbejdes med "gennembrudsledelse." Her tager lederen en beslutning om, at et projekt, der er relevant for vækststrategien, ikke må køre i mere end 60 dage. I den intensive periode fokuserer alle skarpt på projektet, og der bliver smurt et tykt lag ledelse på.

- Så kan næsten alt lade sig gøre. Samtidig vil man få et skarpere hold medarbejdere. De, der vil vækstindsatsen, bliver

og er topmotiverede. De, der ikke vil, siver stille og roligt væk til konkurrenterne, og det er jo fint nok, melder Jesper Elling.

Når de to dukker op som repræsentanter for X10, vurderer de først virksomhedens potentiale. Lederen skal have det rigtige mindset og være klar over, hvad hans styrker er, og hvad han brænder for. Samtidig skal virksomheden have noget unikt, som kan udvikles. Det kunne være

mulighed for at ekspandere i udlandet, have et særligt stærkt brand eller skarpe processer.

- Grunden er, at god vækstledelse ikke er at få folk til at løbe ti procent hurtigere hvert år. Det er ikke en reel vækstplan. En virksomhed skal have noget ekstra, for at vi kan arbejde med den, erklærer Ole Mikael Jensen.

## Mange muligheder

Branchen har også betydning.

- Vi synes, installationsbranchen er meget spændende. I en velkonsolideret branche med kun tre-fire spillere er årlig vækst på ti procent næsten umulig. Men i en branche med over 7.000 virksomheder er der store muligheder for dem med viljen og evnerne, slår Ole Mikael Jensen fast.

X10 Capital & Consulting tilbyder enten at købe sig ind i de virksomheder, de rådgiver, eller at hjælpe ejeren ved at bygge et nyt selskab oven på det oprindelige.

- Vi ser ikke os selv som en kapitalfond, der vil sælge igen hurtigt. Vi har dyb respekt for virksomhederne og ejernes faglighed. Det, vi er optaget af, er værdiskabelse i samarbejde med ejeren. Det kunne være fantastisk at finde installatører, der kan noget særligt, så vi i samarbejde kan forløse branchens potentiale, siger Ole Mikael Jensen. ●

## Hør mere i TEKNIQ Ledernetværk

Jesper Elling og Ole Mikael Jensen deler deres indsigt og viden om vækst og virksomhedsudvikling med TEKNIQ Ledernetværk. Det sker:

- 30. august på Ledernetværk Vest
- 29. september på Ledernetværk Øst

Ønsker du mere info, så kontakt udviklingskonsulent Bjørn Hove på [bho@teknig.dk](mailto:bho@teknig.dk) eller telefon 7742 4241.