

Dato: 15. januar 2008

Årsregnskab fra The Coaching Company:

Kraftig vækst og international ekspansion

The Coaching Companys årsregnskab for 2007 byder på kraftig vækst i såvel omsætning som overskudsgrad. Samtidig har virksomheden indledt sin internationale ekspansion ved at åbne den første af mere end 20 afdelinger uden for Danmark.

Det netop overståede regnskabsår byder på stor fremgang for The Coaching Company på alle fronter. Omsætningen var på 21,9 mio. kroner alene i Danmark, hvilket er en fremgang på 92 % i forhold til 2006. Den høje vækst i omsætningen har også haft en afsmittende effekt på overskuddet, der før skat er på 7,8 mio. kroner svarende til en overskudsgrad på hele 36 %. I forhold til 2006, som gav et overskud på 2.7 mio. kroner før skat, er der tale om en tredobling af overskuddet og en markant forbedring af overskudsgraden.

Pia Porse Wett Jørgensen, Group CEO:

”Vi er meget tilfredse med regnskabet for 2007 som vores kunder har belønnet os med. Her skal især fremhæves, at væksten i omsætning ikke har ført til en nedgang i overskudsgraden, men tværtom har fået den til at vokse. Det lover godt for den kommende internationalisering og ekspansion. En robust lønsomhed er nemlig forudsætningen for dels at kunne vokse så kraftigt, som vi ønsker det, og dels for at have ressourcerne til løbende at udvikle vores fantastiske medarbejdere og ikke mindst vores servicering af kunderne.

The Coaching Company har i det forgangne år oplevet en stigende efterspørgsel inden for alle virksomhedens forretningsområder. Et forretningsområde skiller sig dog ud, og det er de større interne lederudviklingsforløb, som kunderne især har efterspurgt. Det er forløb, hvor lederudviklingen er koblet op på virksomhedens forretningsmæssige mål, og hvor effekten måles og dokumenteres gennem værktøjet Return on Coaching. Her ser man pay back rater på fem til otte gange investeringen inden for det første år.

Pia Porse Wett Jørgensen:

”I 2008 forventer vi, at interessen for vores skræddersyede forløb fortsætter med at vokse, så de i løbet af året kommer til at udgøre 65-70 % af vores omsætning. Målsætningen er, at vi

alene i Danmark skal vokse med min. 50 %, så vi får en omsætning på min. 30 mio. kroner og har et overskud på min. 10 mio. kroner før skat.”

Vil være markedsledende i Europa

Succesen på det danske marked betyder, at The Coaching Company nu satser på at slå igennem på internationalt niveau. Første skridt i denne proces er allerede taget i 2007, hvor en afdeling i Oslo blev etableret. I 2008 og de kommende år er målsætningen, at åbne i et nyt land hvert kvartal med England og Sverige som førsteprioritet.

Jesper Elling, Group President:

”Vi har undersøgt markederne og konkurrenterne, og vores koncept har nu vist sin styrke på ledere fra mere end 30 forskellige lande. Vi er derfor af den overbevisning, at vores koncept i et internationalt perspektiv er af høj kvalitet, og at vi kan drive god forretning på alle de betydende europæiske markeder. Vores forrygende opstart i Norge har bekræftet os i dette.”

For at ruste sig til den kommende internationalisering af virksomheden har The Coaching Company valgt at skabe en ny virksomhedsstruktur. Humlebæk bliver fremover internationalt hovedsæde for en koncern, som får de forskellige lande under sig som datterselskaber. Derfor er direktionen blevet udvidet og styrket på det internationale, og materialer, manualer, bøger m.v. foreligger nu på flere sprog, og dermed er fundamentet på plads til fuldt ud at påbegynde ekspansionen.

Jesper Elling:

”Den gunstige markedsposition inden for business coaching, som vi har skabt i Danmark, er ledig i resten af Europa. Men det er den måske ikke om blot tre år. Derfor er det nu, at vi skal rykke. Vi kan jo ikke forvente, at vi er så langt foran konkurrenterne for tid og al evighed.”

The Coaching Companys nuværende momentum skal ikke blot bruges til at skabe en god platform i resten af Europa. Målsætningerne er nemlig langt mere ambitiøse end som så. I 2010 skal The Coaching Company være markedsledende i Norden med en samlet omsætning på 150 mio. kroner. På længere sigt, i 2015, er målsætningen at være markedsledende i hele Europa med en samlet omsætning på 500 mio. kroner.

Blandt The Coaching Companys kunder er flere store danske virksomheder såsom Alfa Laval, Coloplast, Comwell Hotels, Danfoss, Danske Bank, Grontmij | Carl Bro, Danske Spil, Deloitte, Scanlines og Pfizer.

For yderligere information

- Kontakt Jesper Elling, Group President i The Coaching Company, på tlf. 23 23 40 95
- Kontakt Pia Porse Wett Jørgensen, Group CEO i The Coaching Company, på tlf. 20 78 56 34
- Besøg også: www.tcc.dk

Om The Coaching Company

The Coaching Company er et dansk ejet konsulenthus, der arbejder med forretnings-, leder- og organisationsudvikling via coaching og implementering af Coaching Baseret Ledelse. Virksomheden tilbyder åbne uddannelser, én-til-én-coaching samt skræddersyede interne forløb til det danske og internationale erhvervsliv. Forløbene er forankret i den enkelte organisations og leders hverdag og koblet til strategiske og forretningsmæssige mål. Resultatet er en ROC (return on coaching), der er målbar på såvel organisationens som lederens bundlinie.

Billederne må frit afbenyttes i forbindelse med omtale af pressemeddelelsen

Fakta

Tallene i parentes er udtryk for den procentuelle forandring fra året før.

Nøgletal for 2007

Omsætning: 21,9 mio. kroner (+ 92 %)

Overskud før skat: 7,8 mio. kroner (+ 192 %)

Overskudsgrad: 36 %

Nøgletal for 2006

Omsætning: 11.4 mio. kroner

Overskud før skat: 2.7 mio. kroner

Overskudsgrad: 23 %