

*Pressemeddelelse pr. 1. oktober 2003*

## **Drop de eksterne konsulenter og få dig en "Coach"!**

Lyder udmeldingen fra Bettina Clement og Jesper Elling, der sammen er initiativtagerne bag den nye og spændende virksomhed The Coaching Company. ([www.tcc.dk](http://www.tcc.dk)).



Jesper Elling, en af konsulentbranchens mest efterspurgte "hard core" konsulenter, har skiftet den "rå" consulting værktøjskasse ud med den mere "bløde" coaching værktøjskasse og er gået sammen med Danmarks nok mest efterspurgte Executive Coach Bettina Clement, i den nye og spændende virksomhed The Coaching Company.

Bettina Clement og Jesper Elling: Rammerne for ledelse har i de seneste to til tre år gennemgået større forandringer end i de sidste 25 år. Den globale afmatning i økonomien har gjort det til noget af en bedrift for danske virksomheder blot at fastholde tidligere tiders resultater.

Når man taler med danske ledere, er det ikke usædvanligt, at man hører kommentarer som, "...vi skal løbe 25% til 50% hurtigere end tidligere, blot for at få de samme resultater".

*"Den centrale ledelsesopgave bliver derfor at kombinere  
forretningsudviklingen og organisationsudviklingen, således at organisationens  
fulde potentiale kommer frem. Organisationer med 75% performance vil ikke  
overleve i de kommende år".*

### **Coaching**

Ideen bag Coaching er, at virksomheder og ledere skal tackle deres udfordringer ved egen hjælp for der igennem at sikre involvering, ejerskab, maksimal læring og frem for alt blivende resultater.

I de seneste år har de danske virksomheder og konsulentbranchen undergået markante forandringer. Tiden er ikke til store skarer af konsulenter, som kortvarigt opholder sig i virksomheden og foretager kirurgiske indgreb, hvorefter de efterlader

organisationen i et vakuum og uden blivende resultater. Størstedelen af de danske virksomheder råder i dag selv over veluddannede og kompetencetunge medarbejdere, der til fulde kan matche de klassiske konsulenter inden for områder som HR, salg, marketing, CRM, strategi, analyse m.v.

*"Tiden er inde til en radikal ændring af relationsformen mellem konsulent og virksomhed".*

Set med vores øjne er vores opgave som "eksterne konsulenter" derfor at coache ledere og virksomheder, således at de på egen hånd kan øge deres resultatskabelse. Vi skal ikke tage opmærksomheden eller æren for skabte resultater. Vores rolle er at være Coach, den lederen sparrer med, den der støtter lederen, den der hjælper lederen/virksomheden med at blive endnu bedre, så lederens og virksomhedens resultater bliver endnu bedre.

Coaching er som ledelsesværktøj uden tvivl det mest effektive middel til at øge ledelsesudfoldelsens bidrag til virksomhedens resultatskabelse.

Det amerikanske magasin HR Monthly beskrev det således:

*"Recent studies show business coaching and executive coaching to be the most effective means for achieving sustainable growth, change and development in the individual, group and organizations".*

Stort set hver anden (40%) af de amerikanske Fortune-500 virksomheder har deres egen Coach. I Danmark er tallet, der benytter en eller anden form for Coach, ca. 15% og den seneste undersøgelse fra Ledernes Hovedorganisation om "Ledernes Læringsmiljøer" viser, at 3 ud af 4 ledere efterspørger en personlig Coach til at hjælpe sig med at tackle de ledelsesmæssige og forretningsmæssige udfordringer.

### **The Coaching Company**

TCC vil være den førende virksomhed inden for Coaching i Danmark. De tilbyder alle facetter af Coaching fra Executive Coaching, hvor hovedformålet er acceleration af den enkelte leders resultatskabelse, over Team-Coaching, Kaskade Coaching i forbindelse med større forandringsprojekter, åbne Coaching uddannelser, til det helt nye koncept Strategic Business Coaching som bliver Jesper J. Ellings primære område. Hos TCC tror man grundlæggende på, at det er lederskabet der afgør virksomheders skæbner.

Bettina Clement og Jesper Elling afslutter med følgende kontante udmelding:

*"Alle store bedrifter i virksomheder og organisation er resultatet af god ledelse".*

### Yderligere information

- [www.tcc.dk](http://www.tcc.dk)
- Partner Jesper J. Elling 70 22 07 06 / [je@tcc.dk](mailto:je@tcc.dk)
- Partner Bettina Clement 70 22 07 06 / [bc@tcc.dk](mailto:bc@tcc.dk)

Fotos kan hentes på [www.thecoachingcompany.dk](http://www.thecoachingcompany.dk)

### Yderligere information om Bettina Clement og Jesper Elling



*Bettina Clement, Executive Coach & Partner*



*Jesper J. Elling, Strategic Business Coach & Partner*

#### **Bettina Clement, Executive Coach & Partner**

Bettina Clement er anerkendt og meget efterspurgt som Executive Coach i dansk erhvervsliv. Gennem 10 år har hun coachet ledere på højeste niveau, og hun har - foruden at coache - lært ledere på alle niveauer, hvordan de selv kan coache. Endvidere uddanner og certificerer hun ledere til Executive Coach® gennem en længerevarende åben uddannelse på Executive Coach Academy.

Bettina Clement er uddannet Master Trained Coach (Coaching Institute, USA), Økonom og har endvidere en videregående uddannelse i Psykologi & Kommunikation. Hun er respekteret for sin faglige viden på området og frem for alt hendes resultatskabende coaching på såvel det personlige som det forretningsmæssige område.

#### **Jesper J. Elling, Strategic Business Coach & Partner**

Jesper J. Elling har udviklet konceptet bag Strategic Business Coach. Han har i snart 10 år været sparringspartner for direktionerne i flere af de største såvel danske som nordiske virksomheder. Jesper er i Danmark uddannet inden for marketing og økonomi suppleret med flere ophold i USA. Han har praktisk ledelseserfaring fra Japansk elektronikvirksomhed samt flere større detailkæder. Han har i ni år været direktør og partner i Stig Jørgensen & Partners. Jesper har skrevet et stort antal artikler i medier som Ledelse I Dag, Børsen, Nyhedsmagasinet, International Journal of CRM, VL-bladet m.fl. og er hovedforfatter til bestseller bogen "Customer Loyalty – for Lasting Profit & Growth". Jesper har undervist i forretningsudvikling på bl.a. Handelshøjskolen i København, Reklameskolen, Ingeniør Højskolens Diplomalder uddannelse og holder foredrag i det meste af Europa. Som konsulent har Jesper bl.a. været sparringspartner for ledelserne hos: 3M, Nykredit, Synoptik, Danfoss, Sydbank, AMBU, Dagbladet Børsen, Ekstra Bladet annoncesalg, Nordjysker Medier, COOP Danmark, TDC, Egmont Lademann, Bonnier koncernen, SCA koncernen, IAK, Arbejdsdirektoratet m.fl. Jesper er kendt for at udfordre sine kunder og frem for alt at skabe meget markante resultater sammen med sine kunder.