

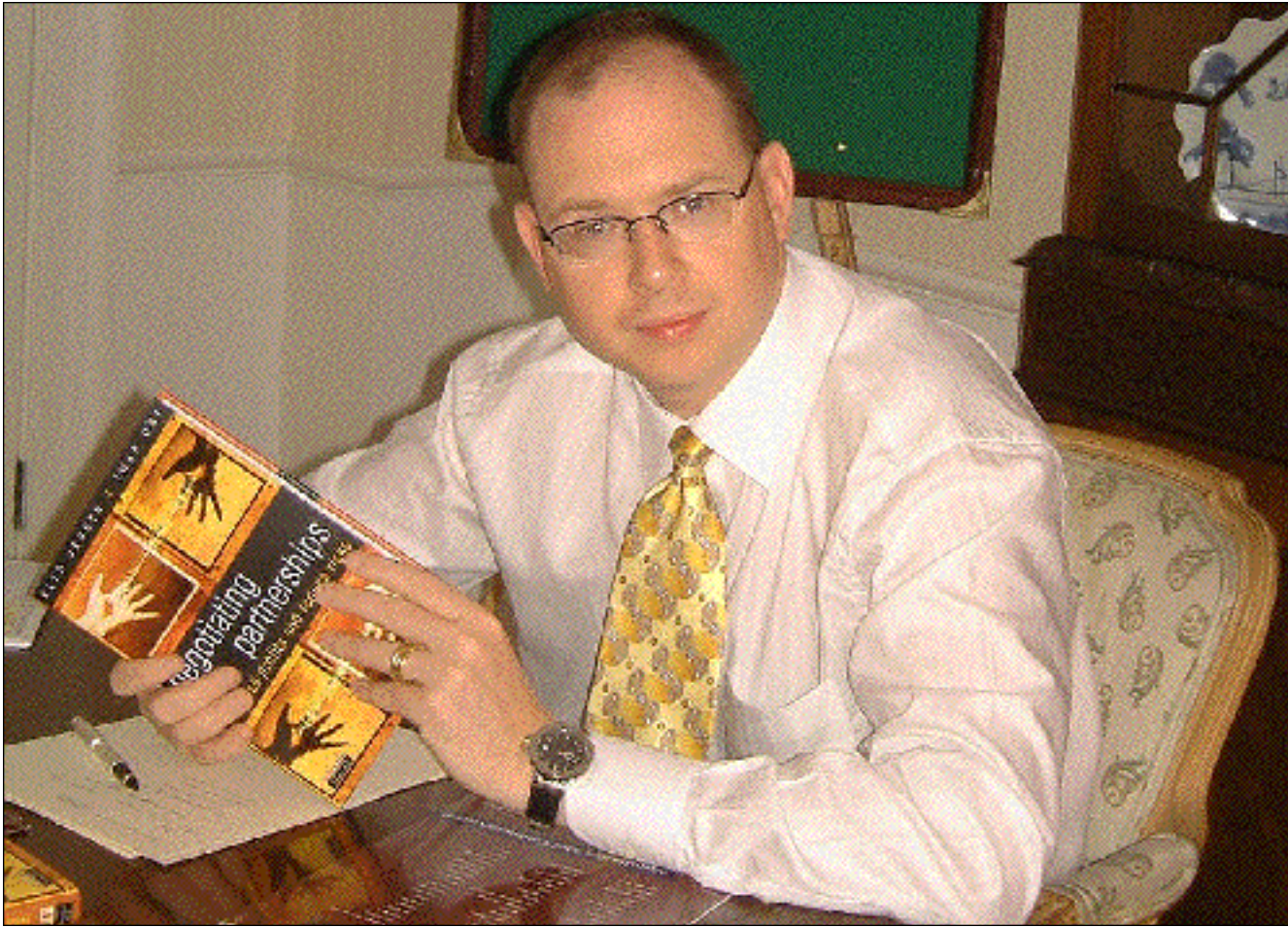
# Dansk management-bog med international succes

Den udgives af Financial Times, og førsteoplaget er på ikke mindre end 80.000 eksemplarer. Forfatterne er Keld Jensen og Iwar Unt

AF KLAUS GIVSKOV

LONDON - Keld Jensen er 32 år - selvom hans erfaring nok burde give en sammenlagt højere alder. Han er partner i konsulentfirmaet MarketWatch med kontorer i København, Oslo, Stockholm og London. Og lavede sit første professionelle computerspil i 1986 - som 17-årig. Siden har han fået tiden til at gå med at være »entreprenør, innovatør - og ikke mindst forhandler«.

Og nu har han nået, hvad han selv betegner som »et højdepunkt«, efter at en af verdens førende udgivere af finansnyheder og manage-



»Der er mange penge at hente under en forhandling,« siger Keld Jensen, her med bogen, som Financial Times satser stort på.

MarketWatch træner de topfolk, der skal i gang med vanskelige forhandlinger, for eksempel i forbindelse med en fusion. »Mange fusioner går for eksempel galt - ikke på grund af de to virksomheders produkter - men måske blot fordi de to topchefer ikke forstår hinanden. De sender ikke de samme signaler om de samme emner - og er ikke parate til egentlig at forhandle konstruktivt. De glemmer, at der er tale om en »noget for noget«-situation«.

## Gordisk knude

Det er blot et enkelt eksempel på, hvor træning forud for forhandlinger kan være med til at løse op for, hvad der ellers udvikler sig til en gordisk knude,« som Keld Jensen udtrykker det. MarketWatch laver seminarer, enetimer og træning af forhandlere - og deltager også selv i forhandlingerne, hvis virksomheden ønsker det. Reference-listen er lang, og omfatter navne som ABB, BP Amoco, Bofors, Rolls-Royce, Volvo, AstraZeneca - og omfatter i den seneste udgave 58 navne. I bogen er der nævnt en række cases - efter aftale med de enkelte virksomheder. Denne meget konkrete form for eksempler på forhandlings-management har - efter Keld Jensens opfattelse - også været med til at gøre Financial Times interesseret. Hans første kontakt til FT kom som skribent i det ugentlige tillæg til avisen, Mastering Management. Af firmaer der optræder i bogen kan nævnes NCC, FKI Logistex, Scandic og TV 2 Reklame.

ment-bøger, Financial Times, på sit forlag Prentice Hall, har udsendt bogen »Negotiating Partnerships - increase profits og reduce risk« i et oplag på 80.000. Det er nok det største første-oplag nogensinde for en dansk management-bog på det internationale marked. Den er skrevet sammen med grundlæggeren af MarketWatch, svenskeren Iwar Unt.

## Særlig udvalgt

»Den er endda udvalgt til at være blandt de fire bøger, som forlaget har besluttet at give en særlig promotion i 2002 - i øvrigt ud af et samlet katalog på 180 titler«, fortalte Keld Jensen, da han forleden var i London, for at forhandle om en ny bog eller to.

»Det at være udvalgt betyder også, at der i hver af de tre andre bøger ligger en lille reklame for vores bog - og omvendt. Dermed får den en ubetalelig ekstrapromotion,« siger han.

Karrieren som forfatter er af relativ sen dato. I 1998 kom den første bog fra Keld Jensens hånd. Den hed Forhandlingsteknik og Partnerskab og udkom på Børsens Forlag. Den blev så fulgt op af Forhandlings-Håndbogen og til februar 2002 kommer der en ny bog med titlen »Kommunikativ Kompetence«.

Keld Jensen og MarketWatch har det mantra, at forhandlinger skal skabe »added value«.

»Der er mange penge at hente under en forhandling,« siger Keld Jensen. »Det drejer sig om viden, psykologi og kommunikation«.

## Debut som 17-årig

Keld Jensen har altid været interesseret i computere og salg. Efter at han kom på forsiderne af aviserne som 17-årig med firmaet Kele Line og sit computer-spil blev det til jobs inden for computersalg blandet andet hos Toshiba. I 1990 blev han ansat hos svenske PC-Express og var de sidste tre år indtil 1997 administrerende direktør. Selskabet er noteret på den svenske fondsbørs.

Herefter gik han sammen med den svenske management-guru Iwar Unt, og de har siden, sammen med syv andre medarbejdere, udgjort MarketWatch.

»Vi har intet ønske om at blive større«, siger Keld Jensen. »Vi har fundet en arbejdsform og metode, som fungerer godt. Den vil vi holde fast ved.«

Bogen har fået pæne ord med på vejen - og nogle af udsagnene - blandt andet fra SAS-topchefen Jørgen Lindgaard, Flemming Lindeløv fra Royal Scandinavia og Jørgen Rasmussen, der er direktør for Schlumberger Scandinavia, fylder omslagets bagside.

marcorp@borsen.fsnet.co.uk

## PILKINGTON

Pilkington plc is one of the world's largest manufacturers of glass and glazing products for the building, automotive and technical markets, with annual revenues of £2.8 billion, 27 400 employees and manufacturing operations in 25 countries on six continents. The Pilkington building products business in Europe is 30% of group sales and nearly 50% of profits. This activity is divided into two parts. Primary Products produces float, laminated and coated glass also including mirrors. Processing and Merchanting includes all of the glass processing and wholesale operations servicing the building market. Processing and Merchanting Europe operates in ten countries with 90 sites. In Scandinavia operation includes six sites in Denmark, six sites in Norway and nine sites in Sweden.

## HR Manager Scandinavia

### Processing & Merchanting

**Your key task** will be the development and implementation of the Human Resources strategy in order to achieve focused HR support to the business. By providing advice and support to the Managing Directors of Denmark, Sweden, and Norway and their senior management teams, achievement of business objectives and good employee relations will be facilitated.

**Another important task** will be to identify and implement site improvement programmes in co-operation with site management teams. Equally important is the continuous implementation of high standards in professional capabilities of managers. Other responsibilities include organisational and individual development activities, succession plans and reviews of site compensation & benefit structures. The HR Manager Scandinavia will form part of the senior Scandinavian management team and report directly to the HR Director, Processing and Merchanting Europe. Placement

of this position is preferably Sweden or possibly Denmark or Norway. English is the corporate language.

**Qualified candidates** are experienced HR professionals able to demonstrate proven success in a high volume, unionised and commercial manufacturing environment. Preferably your working experience also include a position within an international matrix organisation. Your capabilities include organisational development and change management. You are result oriented, skilful in motivating people at all levels and commercially focused.

**This new position** as HR Manager Scandinavia is a very qualified and demanding international challenge. The size and international business of the Pilkington group can offer further advancement in responsibilities in the future. Qualified candidates can be offered an interesting and competitive remuneration package.

Please send your application and CV both in English no later than November 13th, 2001, marked "HR Manager Scandinavia" to: Mercuri Urval, Box 437, SE-201 24 Malmö, Sweden, or use apply.se@mercuriurval.com. If you have any questions you can call Boel Lundell or Kaj Wadensten, Consultants at Mercuri Urval on +46 40 669 75 70 (office). For more information please also visit www.pilkington.com.

**Mercuri Urval**

www.mercuriurval.com