

Erhvervsdating på jysk:

# Aksel lever af at gøre erhvervsfolk smaskforelskede



Da DANA-ambassadør Aksel Jensen for tre år siden sad foran sin pc og slettede spammails, var der én, som han åbnede. Overskriften lød "Salg af virksomhed". Afsenderen var Jørn Skelmosø, der kendte Aksel Jensen i forvejen. Aksel syntes, det var en noget tilfældig måde at henvende sig på, men timingen var god.

I en alder af 47 år og efter syv års ansættelse som adm. direktør i en ejerledet virksomhed trængte Aksel til luftforandring. Han besluttede sig for at undersøge henvendelsen. Efter et helt livs ansættelse var det et spring, men i dag er hans budskab utvetydigt: "Hvis man lykkes med at være selvstændig, er det helt og aldeles vane-dannende".

Skelmosø Consulting bygger på et virtuelt organisationsprincip, hvor folk arbejder med udgangspunkt i deres egen bopæl. Det betyder, at Aksel Jensen kan styre virksomheden fra villaen i Bramming. I dag har han fem personer tilknyttet, og en fordobling ventes inden for et par år.

## Praktisk erfaring er afgørende

Skelmosø Consulting beskæftiger sig med at matche ledere og specialister med produktionsvirksomheder i hele Danmark. Det forudsætter et grundigt forarbejde, og her benytter firmaet en række værktøjer, fx: Virksomhedsbeskrivelse, præsentation/sammenligning af kandidater, referencerapport, personprofilanalyser mv. Herom siger Aksel:

"Teori og analyseværktøjer er vigtigt, men praktisk erfaring er guld. Det, at vores konsulenter har ledererfaring fra produktionsvirksomheder, gør, at dialogen bliver konstruktiv, ligeværdig og udviklende for kunden". Filosofien er, at den, som har haft stenen i hånden, kender dens vægt.

## Connecting (the right) people

"Vi lever grundlæggende af at skabe perfekte match mellem en virksomhed og en kandidat.

Der findes ikke større tilfredsstillelse end at se en kandidat og en virksomhed blive smaskforelskede! Vi kalder det populært *erhvervsdating*, og vi tager udgangspunkt i en opdateret database med 2.500 kandidater samt et stort netværk".

## Nyt job og ny medarbejder uden overraskelser

Skelmosø Consultings koncept er at tage sig virkelig god tid til at afdække klientens kultur, behov og tilbud. Det omfatter vision/mission, personaleforhold, produkter, salg, forhold i afdelingen, funktionsbeskrivelse, kravspecifikation, gagepakke samt kvalitative interviews med nøglepersoner. Dermed kan kandidaten fra start blive præsenteret for den "fulde og ærlige pakke", der sikrer mod ubehagelige overraskelser senere i forløbet.



"Hvis man lykkes med at være selvstændig, er det helt og aldeles vane-dannende" siger DANA-ambassadør Aksel Jensen fra Skelmosø Consulting, der lever af at forbinde virksomheder og kandidater.

(Foto: Ole Joem, Red Star Photo)

## Sig nej!

Aksel Jensens filosofi er, at faglighed og professionalisme går frem for alt. Man skal – med udgangspunkt i kundens behov – agere seriøst og ordholdende i alt, hvad man foretager sig. Derfor har man også pligt til at sige nej tak til opgaver, der er dømt til at mislykkes. Skelmosø Consulting har ikke råd til at sætte sit renommé på spil i forhold til kunder og kandidater.

## Vild med DANA

Aksel Jensen var tidligere medlem af Lederne, men syntes, at det var naturligt at melde sig ind i en organisation for ligesindede, da han blev selvstændig. Mødet med DANAs regionskontor i Esbjerg har været meget positivt. Her har han fået god rådgivning og adgang til et stærkt netværk. Derfor er han også stolt af udnævnelsen til DANA-ambassadør:

"Det er mit princip, at man aldrig må være nærig med at dele sin erfaring og sit netværk med andre. Og netop her ser jeg min rolle som DANA-ambassadør. Min telefon, e-mail og postkasse er åben døgnet rundt. Hvis nogen vil trække på min erfaring – er det bare at række ud..."