

En stræbsom sælger

Niels Svenningsen blev hængende i it-branchen, da mange andre søgte nye græsgange. I dag er han øverste chef for Hitachi Data Systems i Europa, Mellemøsten og Afrika. Hans opskrift på god ledelse handler om at turde og om at knokle



■ EXECUTIVE INTERVIEW
Af Pia Lykke
Foto: Jonas Pryner Andersen

Da Niels Svenningsen sidste år overtog stillingen som topchef for japanske Hitachi Data Systems (HDS) i Europa, Mellemøsten og Afrika, lagde han hårdt ud med at udskifte landechefen i den tyske forret-

ning. Det vakte stor utilfredshed i Tyskland, men tilfredshed hos Niels Svenningsens chef i USA, at den nye mand på posten turde handle. Niels Svenningsen havde dengang fire år i koncernen bag sig.

“Selvfølgelig sker den slags med lidt kriller maven, men man er nødt til at være risikovillig i det her job,” konstaterer Niels Svenningsen.

Han kalder opgaven i Tyskland sin hidtil største opgave i

HDS, selv om han efterfølgende har udskiftet flere lande- og regionsansvarlige i sin region. Med årene har han lært, at man som topchef er nødt til at tage chancer og nødt til at sørge for, at de folk, der refererer til en, tør gøre det samme. Derfor står det meget højt på hans agenda at sikre, at det er de rigtigt medarbejdere, han får ansat.

Han blev kaldt for kronprinsen af Compaq i Danmark, en

“Der er koldt på toppen, men der er en god udsigt. Jeg tænker tit på de der sange om, at der er koldt på toppen. Det er der, men hvis det gør dig nervøs, så skal du se dig om efter et andet job”

Niels Svenningsen, chef for Hitachi Data Systems i Europa, Asien og Mellemøsten

af verdens største hardwareleverandører, da it-branchen ved årtusindskiftet var i rivende vækst, og enhver, der ville frem i karrieren, søgte i den retning.

Siden fik både Niels Svenningsen og branchen nogle knubs, men i takt med at mange andre forlod it-branchen, steg Niels Svenningsen i graderne og har netop rundet halvandet år i stillingen som topchef for HDS i Europa, Mellemøsten og Afrika.



Niels Svenningsen står i spidsen for Hitachi Data Systems i Europa, Afrika og Mellemøsten og øgede sidste år omsætningen i regionen med mere end en femtedel.

Her har han blandt andet ansvaret for salget af de stor-systemer, nogle af verdens største banker og forsikrings-selskaber gemmer data på, og for en omsætning, som sidste år voksede med 21 pct.

Meget på farten

For to år siden valgte Niels Svenningsen sammen med sin familie at flytte til Schweiz, hvor de har bosat sig i nærheden af HDS' europæiske ho-

vedkontor. Han tilbagelægger omkring 300.000 km i luften hvert år, og Børsen møder Niels Svenningsen på Amager ved HDS' årlige danske kunde-konference.

“Den ene dag arbejder jeg med at udvikle forretningen i Nigeria og Sydafrika, den næste dag har jeg at gøre med Tyskland eller Saudi-Arabien. Det er enormt spændende, men også en kæmpe udfordring. Derfor bruger jeg mest

tid på at lede efter de rigtige mennesker og på at sætte det rigtige hold,” siger han.

Når han er på rejse, er Niels Svenningsen booket fra tidlig morgen til sen aften, og som ny chef har han gjort en ekstra indsats for at være tilgængelig og synlig over for medarbejdere, kunder og partnere.

Niels Svenningsen betegner sig selv som et menneske med en middelmådig intelligens, der altid har været vil-

lig til at yde en ekstra indsats. Han har en HD i afsætning fra **Handelshøjskolen** i København, som han har suppleret med diverse internationale lederkurser. For et par år siden spurgte han en headhunter, om det ville være relevant at tage en MBA. Det mente headhunteren ikke ville være Niels Svenningsen voldsomt meget

BLÅ BOG | Niels Svenningsen

■ Født 1965
1988-1996: IBM, bl.a. chef for marketing i Norden
1996-2000: Compaq Compu A/S, salgsdirektør for kanal- og storkundesalg
2000-2002: Websales A/S, adm. direktør
2002-2004: Hewlett Packard, adm. direktør
2004-2006: Topnordic A/S, senior vice president
2006-2007: Dansk Bredbånd A/S, adm. direktør
2007-: Hitachi Data Systems, vice president, siden 2011 adm. direktør for Europa, Mellemøsten og Afrika PLY

Fortsætter side 6

Sådan gør Niels Svenningsen

Den europæiske topchef i Hitachi Data Systems deler sine fem bedste ledelsesråd

Af Pia Lykke

- **Vælg de vigtigste områder**
Fokuser på få vigtige områder ad gangen, for eksempel kun fem. Tænk fremad og planlæg
- **Brug den nødvendige tid**
Prioritér at bruge den nødvendige tid på at ansætte de rigtige medarbejdere. Det kan blive rigtig dyrt at træffe de forkerte beslutninger
- **Vær nærværende**
Forlad dit kontor og vær nærværende overfor dine medarbejdere og kolleger. De skal se dig som leder så ofte som muligt
- **Vær synlig**
Besøg dine kunder. Det er her, du finder inspiration – og det er i øvrigt dem, der betaler din løn
- **Afsæt tid til familien og dig selv**
Husk tid til familien og dig selv. Det giver den bedste performance på dit job



Niels Svenningsen, adm. direktør for HDS i Europa, Mellemøsten og Afrika, er på farten 170 dage om året.

... En stræbsom sælger

til gavn, og i dag har han slet ikke tid til den slags.

“Der er koldt på toppen, men der er en god udsigt. Jeg tænker tit på de der sange om, at der er koldt på toppen. Det er der, men hvis det gør dig nervøs, så skal du se dig om efter et andet job,” siger han.

Anbefaling fra Rørsted

Kasper Rørsted, der i dag er topchef hos Henkel, anbefalede ham til jobbet i HDS. Kasper Rørsted var i sin tid chef for Niels Svenningsen i Compaq og stod i spidsen for Compaq i Europa, inden selskabet fusionerede med Hewlett-Packard.

Niels Svenningsen blev senere direktør for HP i Danmark, men forlod selskabet for at blive direktør i den

store nordiske it-forhandler, **Topnordic**. I dag glæder han sig over, at hans arbejdsgiver i sidste ende er japansk og ikke amerikansk.

“Jeg har det fulde ansvar for både top- og bundlinje i Europa, Mellemøsten og Afrika. Det er meget anderledes end i mange af de amerikanske virksomheder, hvor du har ansvar for et salgsbudget, men hvor andre kontrollerer alt det andet. Det giver en masse frihedsgrader. De amerikanske virksomheder kalder dig adm. direktør, men tager i virkeligheden alle dine beføjelser fra dig og slår dig i hovedet, hver gang noget er forkert. Det er ikke noget, jeg savner fra min fortid, må jeg sige,” fastslår Niels Svenningsen.

pia.lykke@borsen.dk

■ **GRÆNSER**
Af Pia Lykke

Niels Svenningsen trækker aldrig stikket ud. Hans medarbejdere i Europa, Mellemøsten og Afrika (EMEA) befinder sig i 16 forskellige tidszoner, og hans chef sidder i Californien. Kunderne, der benytter storage-systemerne fra **Hitachi Data Systems (HDS)**, er typisk store banker og forsikringsselskaber, der er på døgnnet rundt. Derfor ser Niels Svenningsen det som sin naturlige pligt at være til at træffe. Også når han holder efterårsferie med sin hustru og sine to døtre, for det insisterer han på at have tid til.

Niels Svenningsens chef havde kaldt til samling i Denver i uge 42, men fik et pænt

nej tak fra Svenningsen, som bor i nærheden af Zürich.

“Som tingene ser ud lige nu, prioriterer jeg mine børn meget højt. Jeg ved godt, det lyder hult, når man er væk tre dage om ugen, men jeg forsøger al-

“At få en dygtig erhvervscoach er nok det bedste, jeg nogensinde har gjort”

Niels Svenningsen, chef for Hitachi Data Systems i Europa, Mellemøsten og Afrika

tid at være hjemme i weekenden og senest klokken 15 om fredagen,” forklarer han.

Prioriteringen af familien betyder bl.a., at Niels Svenningsen blokerer tidsrum i sin kalender.

Både for at have tid til familien og tid til sig selv. Erkendelsen af, at den slags både er nødvendigt og tilladt, har han fået efter et par års sessioner hos en erhvervscoach i Danmark.

Selve forløbet afsluttede han for fem år siden, men Niels Svenningsen har fortsat en hotline til Danmark, hvis han står med et problem, der er gået i hårdknude.

Lærte balance

“At få en dygtig erhvervscoach er nok det bedste, jeg nogensinde har gjort. Han har lært mig ting, man ikke lærer i skolen bl.a., hvordan man

selv må sætte sine grænser. Han har også lært mig, at der skal være balance mellem dit arbejdsliv, din tid for dig selv, din tid med familien og den tid, du bruger på at sove,” siger Niels Svenningsen.

Hvis en af de fire størrelser ikke er i balance med de tre andre, er man ikke i stand til at motivere medarbejdere og drive forretningen i hverdagen, tilføjer han.

“Det var først, da jeg fyldte 40 år, at jeg begyndte at blive klogere på, at der var nogle ting her, som jeg ikke vidste nok om. Det handler om psykologi, og det lærer man altså ikke om i skolen. Min coach koster 3500 kroner i timen, men han er pengene værd,” siger Niels Svenningsen.

PLY

Vil du udnævnes, fordi du er en god leder?

Så har du kun én mulighed
www.cfl.dk/lederkurser



cfl

Diplomuddannelser inden for ledelse & IT
- Professionel karriereudvikling

Få en stærk faglighed med praksisnær undervisning på højt niveau og udbyg dit netværk. Professionel karriereudvikling gennem enkelte moduler - eller en hel diplomuddannelse.

- ♥ Diplomuddannelsen i Ledelse
- ♥ Diplomuddannelsen i Projektledelse
- ♥ Diplomuddannelsen i Energi og Miljø
- ♥ Diplomuddannelsen Ingeniørernes Lederuddannelse
- ♥ IT-Diplomuddannelsen - udbydes også som fjernundervisning

Undervisning om aftenen i Ballerup - Lautrupvang
Læs mere på www.cv.ihk.dk

Center for Videreuddannelse
Ingeniørhøjskolen i København • University College

Opgaver løses for den mindre og mellemstore virksomhed

- Effektivisering af forretningsgange
- IT: kravspecifikationer, outsourcing, udbud, kontraktbistand
- Projektledelse
- Sparring og coaching på salgledelse
- Interimsledelse på salg og IT
- Second opinion på strategi
- Rimelige priser
- +20 års erfaring gør en forskel



John Calberg
+45 2722 7575
Cand Merc., HD,
Certificeret projektleder

...og ingen opgave er for lille