

Finn Peder Hove er startet som partner og direktør i det mindre konsulentvirksomhed Nineconsult A/S efter flere år i ledende positioner i større organisationer.
Foto: Michael Bothager

Realiserer drøm om at starte fra bunden

37-årig civilingeniør med solid uddannelsesballast bliver partner og direktør i lille konsulentvirksomhed efter flere år i store virksomheder



AF ERIK SVARRE

»Jeg har altid haft en drøm om at starte fra bunden,« siger Finn Peder Hove, 37 år, der netop er startet som direktør og partner i konsulentvirksomheden Nineconsult i København.

Det er i bogstaveligste forstand sket nu, da Nineconsult ikke har noget fysisk domicil, hvor virksomhedens i alt syv medarbejdere kan holde til og mødes.

»Vi mødes ude hos kunderne, og hvis det ellers er nødvendigt booker vi os ind i eksterne mødelokaler,« tilføjer han.

Tre partnere

Nineconsult har tre partnere – Christian Hoffmann, der startede virksomheden for at par år siden, dertil Jacob Strange, der kom til sidste år og så nu Finn Peder Hove.

Virksomhedens navn har ikke en egentlig årsag og er samtidig også lidt vanskelig forklarligt, når der kun er syv medarbejdere. Men internt forklarer de navnet »ni konsulenter« med, at de – som Finn Peder Hove udtrykker det – »er tre gange bedre 3M« – en innovativ amerikansk virksomhed, som de alle ser meget op til.

Civilingeniør

Finn Peder Hove har oprindelig en civilingeniøruddannelse (E) fra DTU bag sig – efterfølgende suppleret med en for en Morgendagens Leder meget solid ekstra uddannelsesballast: MBA, HD-O og HD-A. Han kommer til Nineconsults fra

en stilling som CFO – chief financial officer i den nordiske del af den internationale kreditvurderingsgigant Experian (oprindelig Ribers) – noteret på London-børsen og med forretningen fordelt i USA, Storbritannien, Europa/Asien – ca. en tredjedel hver af stederne. Det blev til i alt to år i denne position.

Før da var Finn Peder Hove ni år hos den verdensomspændende fransk baserede konsulentvirksomhed Cap Geminis danske afdeling i Gentofte uden for København med speciale i IT, forretningstransformation, outsourcing m.m. Her kom han omkring flere forskellige funktioner – konsulent, salgschef og CFO.

Fra stor til lille

Dermed skifter han nu fra to meget store organisationer til en meget lille virksomhedsorganisation.

»Det er meget kendetegnende for mig, at jeg aldrig er gået efter en traditionel karriere. Hvis det var, så kunne jeg jo bare have ventet på at blive forfremmet løbende, som det normalt sker i store organisationer,« siger han og tilføjer om skiftet til den mindre forretningsenhed:

»Det, der har tricket mig er den udfordring, der ligger i at være med til at skabe noget selv. Og så forudser jeg også, at jeg nu bliver frigjort fra al den »politik«, som præger store organisationer.

Når Finn Peder Hove bliver spurgt om, hvad fokus bliver i hans nye job som direktør og partner i Nineconsults, siger han med et grin, der trænger kraftigt igennem telefonen: »Det er et godt spørgsmål.«

Han føler sig godt rustet til jobbet

med den »værktøjkasse«, som han har erhvervet i både Cap Gemini og Experian – og som han ikke havde, da han som nyuddannet drømte om at starte for sig selv.

Overskriften på jobbet er ifølge ham selv: Transformation dvs. forretningstransformation, som han i både jobbet hos Experian og Cap Gemini har været stærkt involveret i hele tiden. I Experian drejede det sig om at transformere de opkøbte selvstændige nordiske Experian-virksomheder til én nordeuropæisk division og sikre en integration i den globale Experian matrixorganisation.

Flyvende målmand

Innovativ produktudvikling bliver ifølge Finn Peder Hove et hovedfokusområde for ham i Nineconsult – og salg af samme til understøttelse af kunderne forretningsudvikling.

Han siger i øvrigt med udtryk fra sportsverdenen om sin funktion i virksomheden, at han skal være »flyvende målmand« eller »spillende træner«.

»Store titler, status og et flot domicil betyder ikke noget for os,« siger han, idet han dog vedgår, at man i virksomheden overvejer en fast bopæl, og at dette formentlig vil blive realiseret i 2009.

»Kunderne kommer i første række, og hvis man har opgaver inden for forretningstransformation og i den forbindelse den IT-mæssige del af transformationen, så er det os, der kan klare opgaverne,« slutter han.

erik.svarre@borsen.dk

På vej mod toppen

Børsen Executive har nu konstant fokus på og registrerer de unge ledere, der er på vej mod topjobbet. Vi definerer Morgendagens Ledere som personer, der får ledelsesansvar på direktørniveau i virksomheder, koncerner eller organisationer med over 50 ansatte og en omsætning på mere end 50 mio. kr.

Definitionen bygger på en undersøgelse, som Børsen har gennemført i samarbejde med SAS Institute siden 2003, som viser, at topcheferne for C20-selskaberne i reglen har direktørtitlen på visittkortet inden det fyldte 40. år. Tilsvarende har departementscheferne ledelsesansvar, inden de fylder 40 år.

Morgendagens Ledere i såvel den private som offentlige sektor begynder deres karriere tidligt, og de er hårdt arbejdende ledere med en solid uddannelse i bagagen.

Tekst og elektroniske billeder af nye Morgendagens Ledere skal sendes til både:

michael.gronnegaard@borsen.dk
navne@borsen.dk

Jonas Torp er forfremmet til underdirektør i Koncern HR og Kommunikation i Danske Bank, hvor han får det overordnede ansvar for presse, public affair, kommunikationskoncepter- og projekter. Jonas kommer fra en stilling som pressechef i Danske Bank.

IT-virksomheden Thy:Data har ansat **Claus Kraft**, 30 år, som direktør for Aalborg afdelingen. Han kommer fra en stilling som konsulentchef i Thy:Datas Thisted afdeling, og hans primære fokus bliver at styrke fusionen af tidligere Thy:Data Aalborg A/S og en underafdeling af Thy:Data Thisted, placeret i forsknings- og innovationsparken NOVI i Aalborg. ■