

# De 10 bedste managementbøger 2009

"Free" af Chris Anderson løber med æren som årets bedste ledelsesbog, mener avisens faste anmelder.

HENRIK ØRHOLST, PA Consulting Group

Året er ved at gå på hæld, og det betyder, at det er tid til at gøre status på årets høst af managementbøger. Også 2009 var et år med en god boghøst inden for managementbøger. Managementbøger er den aktuelle strømpil for, hvor tingene bevæger sig hen. De giver et overblik over nye tendenser og muligheder inden for ledelse. Aldrig før har der været så mange nye ord, bøger og folk, der gerne vil fortælle ledere om, hvordan de bliver endnu bedre til at lede og skabe sorte tal på bundlinjen.

En kåring af de bedste managementbøger på dansk vil altid have et vist element af tilfældighed. Smag er forskellig, og der vil helt sikkert være nogle, der er uenige i min bedømmelse af de ti udvalgte bøger.

## 1. Free

Det lyder som det rene, glade vanvid, men der er sund forretning i at gøre det: at give ting væk i stedet for at kræve penge er en ny og stærk tendens, som breder sig inden for mange forskellige brancher. Chris Anderson har skrevet bogen "Free - the Future of a Radical Price". Den er allerede blevet en bestseller over hele kloden. Og det er ikke så svært. Det er en bog, der skal læses af alle, der arbejder med strategi.

Chris Andersons udgangspunkt er, at hvis marginalomkostningerne er nul, og konkurrencen er uendelig stor, vil prisen falde til nul. Derfor kan virksomhederne lige så godt give det hele væk gratis.

"Free" rammer plet i tidsånden, hvor krisen ikke alene er en kendsgerning, men noget, som vi kan se frem til vil være en del af hverdagen i nogle år.

## Free - Er fremtiden gratis?

Chris Anderson  
Børsens Forlag  
288 sider  
299,95 kroner

## 2. What would Google Do?

Der er Google, og så er der alle de andre søgemaskiner. Google har sat sig på det område og således skabt sig noget, der ligner et monopol. Forfatteren Jeff Jarvis har skrevet en opsigtsvækkende bog med den meget besnærende titel "What would Google do?". Alene titlen pirrer læseren og næsten tigger om, at bogen skal flås ned af hylden hos boghandleren - eller i kurven hos Amazon.com - og læses.

Jeff Jarvis kommer med en række gode anvisninger til, hvordan man skal få succes med at udnytte Googles forretningsmodel. Et af rådene er, at man skal gøre sig selv til en "platform", hvor kunderne vil søge hen. Netop som Google er i stand til. Endvidere gælder det om at undgå at blive "mellemlid". Det kan være én, der sidder og kræver fem procent for en eller anden ydelse og bare gør det hele dyrere for kunden. Google skaber den direkte kontakt. Og dermed sparer kunderne et fordyrende led.

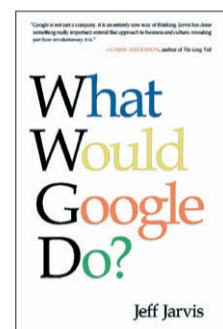
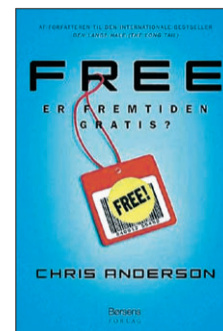
Det er en fabelagtig bog.

## What would Google do?

Jeff Jarvis  
Collins Business  
257 sider  
14,99 pund

## 3. Din økonomi

"Din økonomi" er ikke en typisk managementbog. Michael Møller og Niels Christi-



an Nielsen sætter fokus på privatøkonomi, som de har gjort flere gange før. Som sædvanlig er det en utraditionel bog med nye og alternative synspunkter på de spørgsmål, som optager mange danskere.

Det er næsten naturstridigt, at professorer i nationaløkonomi kan udtrykke sig klart og tydeligt. Endda morsomt og underfundigt. De to forfattere er begge professorer i finansiering fra Handelshøjskolen i København (CBS på nudansk). Så de ved godt, hvad det handler om med penge. I modsætning til mange andre økonomer forstår de at få budskaberne skåret til, så man kan trække på smilebåndet over de logiske ræsonnementer, der ligger bag de flere gange opsigtsvækkende konklusioner.

Bogen er helstøbt. Og for alle dem, der overvejer pensionsopsparingen, er der et fremragende kapitel: "Pension: Overskuelighed og det frie valg". Et emne, som skatereformen har gjort endnu mere aktuelt.

## Din økonomi - en bog om tid og penge

Michael Møller og Niels Christian Nielsen  
Børsens Forlag  
340 sider  
249,95 kroner

## 4. How the mighty fall

"How the mighty fall - and why some companies never give in". Forfatteren stiller det grimme spørgsmål: "Hvordan kan det være, at der er nogle, der ikke kan klare mosten, selvom de ser stærke og flotte ud?" I en tid, da solide banker vælter på striben, er det et godt spørgsmål.

Tankerne bag bogen er undfanget allerede for fem år siden, hvor han talte om Amerika på et amerikansk militærakademi. Hans tese var, at historien viser, at selv

BØGER

## MEDARBEJDERE MED LYST TIL AT GØRE SPINNING JEWELRY TIL DET STÆRKESTE BRAND I EUROPA FOR DESIGNEDE SMYKKEKONCEPTER

### Creative Director (911.L05H)

Som ansvarlig for marketing og produktudvikling er du med til at sikre Spinning Jewelry's danske og internationale brandingprofil!

Du bliver en del af direktionen og får det overordnede ansvar for Spinning Jewelry's visuelle udtryk og designlinje.

Din indgangsvinkel til marketing, design og produktudvikling gør, at du skaber et langsigtet, kommercielt og strategisk fokus.

Læs mere på [humain.dk](http://humain.dk)

### Supply Chain Manager (911.L04H)

Du får ansvaret for, at Spinning Jewelry's supply chain er gearet til at kunne håndtere 5 gange så stor volumen!

I krydsfeltet mellem indkøb, lager og logistik får du såvel det faglige som personlige ansvar for de tilknyttede afdelinger.

Som bindeleddet til producenterne står du for disponeringer lige fra indkøb af ædelstene til pris- og kontraktforhandlinger vedr. transport- og logistikaftaler.

Læs mere på [humain.dk](http://humain.dk)



magtfulde imperier går under på et eller andet tidspunkt.

#### How the mighty fall and why some companies never give in

Jim Collins  
HarperCollins  
222 sider  
23,99 US Dollars

### 5. Corporate Networking

Netværk har altid været et interessant emne for en topchef og alle andre med topchef-aspirationer. Netværk er den hemmelige ingrediens, som sikrer karrieremæssig succes og succes for din virksomhed. Men det er samtidig et emne, som er kilde til misundelse, kritik, nysgerrighed og manglende begrebsafklaring.

De to netværk konger, Christian Stadil og Christian Waldstrøm, har skrevet knap 200 indsigtfulde sider. "Corporate Networking – strategisk ledelse af virksomhedens netværk". De ved, hvad de skriver om. Der er en solid videnskabelig indsigt kombineret med konsulenternes evne til at komme med budskaber, der altid oser af, at det er værd at læse lidt mere.

#### Corporate networking – strategisk ledelse af virksomhedens netværk

Christian Stadil og Christian Waldstrøm  
GyldendalBusiness  
181 sider  
350 kroner

### 6. Frontlines

Forfatteren Jan Lund bor i Singapore, hvor pulsen dunker hurtigt med nye og anderledes ideer, som kan give de fleste impulser til, hvad der vil ske i morgen – og i overmorgen.

Bogen "Frontlines" er en sjov ide. Forfatteren er en af de dygtigste inden for sit felt til at fange en trend. Og ikke nok med det. Han forstår at skrive uden alt for meget teknisk og indforstået sprogbrug eller anvendelse af smarte formuleringer. Kort sagt: Læseren er lidt klogere bagefter.

Det er altid sjovt at gå tilbage i tiden og finde gamle bøger og artikler frem, som forsøger at fortælle, hvad der vil ske i fremtiden. Det er sjældent, at det er gået som forudsagt. Storm P's gamle citat, "Det er svært at spå, især om fremtiden", vil

sandsynligvis også gælde for Jan Lunds bog. Men alligevel tror jeg på den.

Læs et kapitel om dagen, og du holder hjernen klar for nye ideer.

#### Frontlines

Jan Lund  
Løfbergs Forlag  
228 sider  
Pris: ukendt

### 7. The Adventures of an IT Leader

Det er usædvanligt at opleve den kombination af en dyb faglig indsigt og anvendelse af de traditionelle virkemidler fra skønlitteraturen. Skræller man alt det væk, er det en bog, som giver en klar og underholdende opskrift på, hvordan man bliver en effektiv CIO (Chief Information Officer eller it-direktør på dansk). En ikke helt nem rolle at overtage, når hovedpersonen Jim Barton ikke har en it-teknisk baggrund.

"The Adventures of an IT Leader" er en tidsrejse, der er skrevet som en slags dagbog, som strækker sig over et år, fra Jim Barton modtager udnævnelsen til it-direktør, og til han kommer videre i endnu et karrierejob på et endnu højere niveau. Det ville være godt, hvis forfattere af managementbøger brugte nye måder at formidle deres budskaber på. Det er originalt at bruge fiktionen som motor til at forklare udviklede problemstillinger og ikke forfalde til fiktive rosenrøde cases.

#### The Adventures of an IT Leader

Robert D. Austin, Richard L. Nolan og Shannon O'Donnell  
Harvard Business Press  
320 sider  
29,95 US dollars

### 8. Håndtering af konflikter i IT-projekter

It-bøger er sjældent spændende. De handler alt for tit om teknikken og hvilke vidunderlige ting, der kan opnås gennem den smarte it, som i den sidste ende kommer til at betyde besværligheder, sure kunder og ikke mindst frustrerede medarbejdere, som har været med på et taber-it-projekt. Georg Strøm har med en meget velskrevet og lettilgængelig bog forstået at give et signalement af, hvorfor det så ofte går galt i forbindelse med it-projekter.

En af forklaringerne på, at ny teknik – det gælder, uanset om det er it eller en ny støvsuger – ofte kikser, når den glade bruger pakker kassen ud med hardware, er, at brugsvejledningen er skrevet i et sprog, som kun kan glæde ingeniører med hvide sokker med en særlig kærlighed til tekniske udtryk, som er hentet syd for grænsen.

#### Håndtering af konflikter i IT-projekter

Georg Strøm  
Jurist- og Økonomforbundets Forlag  
179 sider  
260 kroner

### 9. Brug dit brand

Det er altid værd at læse en bog, der er skrevet af Mary Jo Hatch og Majken Schultz. De skriver veldokumenteret og frem for alt klart og levende. "Brug dit brand" er fyldt med eksempler og sammenhænge, så læseren får et godt overblik af "state of the art" inden for branding i 2009. Branding er centralt for mange områder i en virksomhed, og bogen giver et stærkt bidrag til forståelse for samspillet mellem medarbejderne i virksomheder og omverdenen. En af bogens styrker er, at den er skrevet i et samspil mellem en amerikansk og en dansk forsker. Det betyder, at bogen aldrig bliver for snæver eller eksemplerne uvedkommende.

#### Brug dit Brand

Mary Jo Hatch & Majken Schultz  
GyldendalBusiness  
300 sider  
350 kroner

### 10. Eksekveringsgevinsten

Strategiplaner er spild af tid og penge, hvis ikke de bliver ført ud i livet. Det handler om eksekvering. Eksekveringsgevinsten er en af de bedste bøger, der er skrevet om strategi, og om hvordan det hele skal omsættes til succes og sorte tal på bundlinjen.

Her er et værktøj, der på én gang holder den teoretiske fane højt og samtidig er noget for praktikerne.

#### Eksekveringsgevinsten

Robert S. Kaplan og David P. Norton  
Gyldendal Business  
352 sider  
399 kroner

## Bøger

Erhvervsbøger til anmeldelse sendes til:

Henrik Ørholst  
PA Consulting Group  
Tuborg Boulevard 5  
2900 Hellerup  
henrik.ørholst@  
paconsulting.com

Siden lanceringen af de første samlinger for 6 år siden er det gået stærkt for Spinning Jewelry. I dag er virksomheden stolte over at høre til blandt nøgleaktører på det internationale marked for designede smykker og er en eksportsucces med forhandlere over hele Skandinavien samt i Europa og Australien.

Det fortsatte store fokus på nye eksportmarkeder og den globale interesse for det attraktive koncept gør, at Spinning Jewelry nu søger flere medarbejdere til såvel hovedkontoret i Hinnerup som i Holland og Norge.

#### Area Sales Manager (911.L03M)

Du skal være med til at sikre den internationale ekspansion!

Dit ansvar bliver at opbygge og vedligeholde et antal udenlandske distributører, og derigennem får du en central rolle i at sikre den fortsatte vækst.

Du motiveres af at arbejde med et spændende brand på den internationale scene og har interesse for at færdes på nye markeder og opleve andre kulturer.

Læs mere på [maintain.dk](http://maintain.dk)

#### Hollandsk Account Manager (911.L02M)

Med base i Holland får du ansvar for salg til Spinning Jewelry's hollandske forhandlerplatform.

Du kommer til at opdyrke nye forhandleraftaler hos smykkebutikker og juvelerer samt fastholde og stabilisere eksisterende forhandlere.

I Holland får I som team målet at løfte platformen til 400 forhandlere inden for de næste 2 år.

Læs mere på [maintain.dk](http://maintain.dk)

SPINNING  JEWELRY

#### Norsk salgskonsulent (911.L01M)

Med bopæl i Norge får du ansvar for salg til Spinning Jewelry's norske forhandlere.

Dine salgsmæssige tiltag bliver fulgt op af din efterfølgende servicering af forhandleren med merchandising og konceptforståelse for øje.

I Norge er målet at løfte platformen til 150 forhandlere inden for de næste 2 år.

Læs mere på [maintain.dk](http://maintain.dk)

HUMAN MAINTAIN

For yderligere information kontakt : Humain : Højager 93 : 8382 Hinnerup : T +45 70 25 12 21