

EJERLEDELSE

2026

OLE LYSGÅRD MADSEN

Jeg arbejder især sammen med ejerledede virksomheder med en eller flere partnere. Det sker med afsæt i mine egne erfaringer som direktør, ejerleder og bestyrelsesformand gennem mange år.



Som ejerleder kører man med sænket undervogn. Man mærker alle bump og styringen er meget direkte.

Det kan på én gang både være meget frit og meget hårdt. Friheden ved selvbestemmelse og korte beslutningsgange er vigtig for mange ejerledere. Drømmen om at skabe en attraktiv arbejdsplads, der er båret oppe af ejernes værdisæt fylder også meget for de fleste. Desuden er der en tydelig

målsætning om at sikre en sund økonomisk drift i vækst. Der ligger en stor drivkraft og energi i denne kombination af motiver, og derfor er de mange ejerledede virksomheder så vigtige for det danske samfund og erhvervsliv.

Der ligger imidlertid også den indbyggede fælde, at man som ejerleder let kommer til at arbejde alt for meget. Måske er indsatsen heller ikke helt afstemt indbyrdes, hvis der er flere ejere. Indsatsen i virksomheden må heller ikke ske på bekostning af det gode familieliv. Derfor er det vigtigt at få sikret en konstruktiv afstemning mellem ejerne, så målsætningerne og de indbyrdes forventninger til hinanden er afklaret. Interne diskussioner kan stå i vejen for virksomhedens udvikling og nye forretningsmuligheder kan gå tabt.

Det er som ejerleder en svær balance både at udleve sine egne ønsker om selvbestemmelse og frihed og samtidigt uddelegere opgaver og ansvar i organisationen, så arbejdspladsen bliver attraktiv for øvrige ledere og medarbejdere. Det er ikke en simpel sag at skabe en organisation, der er funderet i de visioner man som ejerleder har for virksomheden.

Samlet set er der således mange grunde til at ejerledere – uanset om man er ene eller flere - ofte have et ønske om ekstern rådgivning og sparring.

Det forudsætter gensidig tillid og loyalitet.

Jeg leverer virksomhedsrådgivning på mange niveauer. Rådgivning kan omfatte ejerafstemninger, lederudvikling, strategier og handlingsplaner, hands-on opgaver indenfor forretningsudvikling, salgsudvikling, product management, salgsudvikling og R&D.

Der kan være tale om virksomheder, der sigter mod ny vækst, virksomheder i en turn around fase, virksomheder i retning mod en exit, hvor der skal gennemføres en salgsmodning, eller ejerledere der søger sparring til selv at få en mere overskuelig hverdag.

Tag kontakt til mig her:

Ole Lysgård Madsen

Mail: ole@olyma.dk

Mobil: 4019 9970