

Marts 2023

MÅNEDENS DILF-MEDLEM

I spændingsfeltet mellem kreativitet og indkøb

Jeg arbejder på Forlaget Gyldendal, som er Danmarks ældste og største bogforlag. Den store arv forpligter og gør huset til en helt speciel kreativ arbejdsplads.

HVILKE KARRIERE- OG UDDANNELSES-BAGGRUNDE HAR DU?

Jeg er uddannet grafiker, og herefter har jeg taget en overbygning på DMJX (Danmarks Medie og Journalist højskole) i Medieproduktion og ledelse. Senere, da jeg kom til at arbejde mere med indkøb og supply chain, valgte jeg at få fagets teoretiske baggrund ved at tage en HD fra Copenhagen Business School i Supply Chain Management (HD-SCM) samt fag i økonomi samme sted.

Min mere praktiske erfaring består i tidligere at have arbejdet på trykkerier som grafiker og projektleder, og derudover startede jeg en tegnestue i Riga, Letland, og nu er jeg Supply Chain Manager hos Gyldendal. Det har været et spændende forløb med rig mulighed for faglig udvikling og med erfaringer, der hele tiden bygger oven på hinanden.

”Her kan jeg ofte også bruge en kreativ tilgang til at finde løsninger og muligheder inden for indkøb og produktionsoptimering”

HVAD ARBEJDER DU MED TIL DAGLIGT, OG HVAD SYNES DU ER SÆRLIGT SPÆNDENDE VED DIT JOB?

Jeg arbejder som grafisk produktionsleder, (grafisk) indkøber og sekundært er jeg med til at udvikle og optimere vores grafiske leverandør supply chain.

Til dagligt er jeg i tæt kontakt med forlagets forskellige redaktioner, hvor jeg har ansvaret for produktion af en del af vores fysiske bogudgivelser. Arbejdet består i at koordinere vores interne ressourcer og vores omfattende grafiske supply chain, som bl.a. består af omslags- og indholdsdesignere, trykkerier og forskellige distributionskanaler. Samtidigt samarbejder jeg med forlagets redaktører, hvor jeg bruger min grafiske uddannelse til at yde kreativ sparring angående designet af bogens omslag og indhold mm.

Desuden assisterer jeg Gyldendals indkøbschef med at finde og udvikle nye grafiske leverandører, med særligt fokus på prisforhandlinger og optimering af samarbejdet til vores eksisterende samarbejdspartnere. Det er utroligt spændende at arbejde med både operationel projekt- og produktionsledelse af grafisk produktion og samtidigt være med til at finde, udvikle og indgå aftaler med vores leverandører på et taktisk niveau. Her kan jeg ofte også bruge en kreativ tilgang til at finde løsninger og muligheder inden for indkøb og produktionsoptimering. Det er en stærk kombination; at være med til at indgå samarbejdsaftaler og så efterfølgende at skulle anvende aftalerne i praksis.

HVAD HAR VÆRET DIN STØRSTE FAGLIGE SUCCESOPLEVELSE?

Da jeg havde færdiggjort min uddannelse på DMJX, blev jeg spurgt, om jeg ville starte en tegnestue op i Letland for et dansk reklamebureau. Målet var at opbygge en produktionsafdeling, som kunne håndtere opsætningen af reklamer til danske kunder. Det er helt bestemt den opgave, hvor jeg har været mest udfordret på min faglighed – jeg skulle flytte til et nyt land, etablere kontor, ansætte grafiske medarbejdere og samtidig lære, at være personaleansvarlig i et land, hvor arbejdskulturen var meget anderledes fra den, vi har i Danmark.

Mit første år i Riga var en succes på trods af masser af udfordringer – kontoret blev etableret, de grafiske medarbejdere blev ansat, og vi fik gang i en fungerende supply chain hjem til vores danske kunder. Den oplevelse og opgave har lært mig meget om, hvordan jeg kan gå til opgaver, som

måske kan virke uoverskuelige ved første øjekast, men som alligevel kan lykkes med samarbejde og hårdt arbejde.

HVORDAN HOLDER DU DIG OPDATERET INDENFOR DIT FELT?

Jeg følger med på diverse online medier og webinarer, og jeg modtager opdateringer via nyhedsbreve fra f.eks. Grakom, DILF, og så er jeg med i det nye CBS-tiltag; The Sustainable Procurement Initiative (SPI).

”Derudover gav kurset mig nogle vigtige og nemt brugbare værktøjer til at strukturere en forhandling”

DU HAR TIDLIGERE DELTAGET I DILFS FORHANDLINGSUDDANNELSE – HVAD HAR DU TAGET MED DERFRA?

Jeg fulgte i løbet af 2022 DILFs kursusrække Forhandling, og jeg blev i januar 2023 DILF-certificeret.

Kurset har givet mig stof til eftertanke omkring min håndtering af forskellige personlighedsprofiler i den direkte forhandling. Kursets fundament kredser om, hvordan parterne i en forhandling kan have forskellige personlighedsprofiler. Disse forskellige personlighedsprofiler kan både være en styrke og en svaghed i forhandlingerne, hvis de ikke ”bruges” bevidst. På kurset blev det tydeliggjort, hvor vigtigt det er at forholde sig til både sin egen personlighed og i lige så høj grad forstå modpartens personlighed.

Tidligere har jeg ikke været helt så bevidst om, hvor meget kemi betyder for den reelle forhandling. Desuden er jeg blevet klogere på min tilgang og omgang med mine kolleger og i lige så høj grad deres tilgang til og opfattelse af mig som samarbejdspartner. Derudover gav kurset mig nogle vigtige og nemt brugbare værktøjer til at strukturere en forhandling, både før, under og efter selve forhandlingen.

I er meget velkomne til at klikke ind forbi: <https://www.linkedin.com/in/flegum/>



ANDERS ULRIK FLEGUM

- Supply Chain Manager,
Forlaget Gyldendal

Uddannelse: Grafiker,
Grafonom og HD-SCM