

# Bestyrelseskandidatur

Jens Lassen

Ejer, Ekspansion ApS

E-mail: [jens@ekspansion.com](mailto:jens@ekspansion.com)

Telefon: 20184753



## Bestyrelsesprofil:

Jeg har en bred bestyrelseserfaring med p.t. 6 bestyrelsesposter – alle opnået inden for de seneste 1½ år.

Jeg har i tilgift bred ledelsesmæssig erfaring gennem ansættelsesforhold fra forskellige ledende stillinger i det private erhvervsliv. Herunder 5 år som direktionsmedlem i en mellemstor dansk virksomhed (Dansani i Hadeslev med 200 ansatte og en omsætning på godt 350 mio. DKK), hvilket har givet en værdifuld indsigt i en direktions, daglige udfordringer. Alle mine ledelsesposter har været som salgsansvarlig

Min brancheerfaring er tilsvarende bred – både i ansættelsesmæssig og bestyrelsesmæssig sammenhæng – og varierer lige fra byggebranchen over VVS branchen, møbelbranchen og rådgivningsbranchen til sundhedssektoren. Fra bestyrelsesposter har jeg tillige indsigt i transport- og logistikbranchen, IT branchen samt AV branchen. Mit fokus har altid været i B2B - produktions-, service- og handelsvirksomheder.

Jeg har salgserfaring fra mere end 60 lande, og har særlig erfaring med at arbejde i vækstvirksomheder, som

- Har fordoblet omsætningen på 4-5 år
- Har tredoblet eksporten på 8 år
- Er udnævnt til Gazelle virksomhed
- Har vundet priser som "Entrepreneur of the Year", "Kong Frederik IX's hæderspris for eksportarbejde" og "Prins Henriks æresmedalje for eksport"

Jeg har, både som salgsansvarlig og bestyrelsesmedlem, erfaring med at udarbejde og implementere vækststrategier med det formål at skabe resultater over gennemsnittet af en branches generelle udvikling. Som direktionsmedlem i Dansani var jeg bl.a. med til at fordoble omsætningen (og øge indtjeningen) på 5 år i løbet af den såkaldte finanskrisen.

Min bestyrelseserfaring stammer primært fra ejerledede små og mellemstore virksomheder.

Mit fokus som bestyrelsesmedlem er først og fremmest på afsætningssiden – dvs. med fokus på at bidrage til virksomhedens afsætningsmæssige udvikling, hvad enten denne er et ønske om ekspansion eller konsolidering. Og i særdeleshed med udgangspunkt i international afsætning og eksport.

Som bestyrelsesmedlem er jeg optaget af at optimere værdiskabelsen gennem bestyrelsens optimale sammensætning, hvor de enkelte medlemmer bidrager aktivt og direkte gennem sine spidskompetencer og agerer kvalificeret sparring indenfor andre områder.

## Uddannelse:

Efter folkeskolens afgangsprøve og studentereksamen, har jeg uddannet mig som Merkonom i Markedsføring, Eksamineret Eksportør fra Den Danske Eksportskole samt taget en MBA i International Business.

Sideløbende har jeg diplomkurser i journalistik og strategisk kommunikation fra Danmarks Medie og Journalisthøjskole i Århus og er p.t. i gang med en bestyrelsesuddannelse fra Århus Universitet.

## **Bestyrelsesposter og -erfaring:**

- ✓ Bestyrelsesmedlem i S C Sound, Vejen, siden 2013. Her er min rolle især at bidrage med struktur i salgsprocessen samt hjælpe og sparre ifm. opstart af eksport til Sverige.
- ✓ Bestyrelsesmedlem i Termatech, Hasselager, siden 2013. Her er det primære fokus at agere sparringspartner ifm. ambitionerne om markant international vækst. I denne forbindelse har jeg stået i spidsen for en revideret internationaliseringsstrategi.
- ✓ Bestyrelsesmedlem i VVS Søberg, Vojens, siden 2013. Her bidrager jeg først og fremmest med brancheerfaring i relation til håndtering af dagligdagens udfordringer. Desuden har jeg stået i spidsen for en strategiproces. Desuden har jeg en rolle som arbejdende bestyrelsesmedlem, som direkte sørger for at eksekvere mange af beslutningerne efter bestyrelsesmøderne.
- ✓ Bestyrelsesmedlem i ELP. Fredericia, siden 2013. Her er min funktion dels sparringspartner og dels at sikre målstyring i.f.t. at omsætte ambitioner til konkrete handlinger.
- ✓ Bestyrelsesmedlem i Mentor IT, Esbjerg, siden 2014. Her er min rolle at bidrage med struktur i salgsprocessen, herunder udarbejde en salgsstrategi.
- ✓ Bestyrelsesmedlem i Vulkan, Randers, siden 2014. Her agerer jeg primært som sparringspartner for ejeren ifm. opstart af eksport til Norge og Sverige

I alle tilfælde er min faglige rolle således først og fremmest at bidrage med spidskompetencer og erfaring inden for salg og markedsføring. Dertil kommer bidrag med struktur og systematik, herunder fokus på at "omsætte snak til handling"

I tilgift har jeg i perioder har siddet i datterselskabsbestyrelser for Abena A/S (engelske datterselskab) samt Dansani A/S (svenske og norske datterselskaber).

Jeg er med i bestyrelsesnetværket ASNET.

## **Kompetencer:**

### **Faglige:**

Mine faglige spidskompetencer er først og fremmest indenfor salg og markedsføring, især eksport / international afsætning.

Jeg er desuden i besiddelse af solide kompetencer indenfor strategi og forretningsudvikling og har flere års erfaring med at gennemføre strategiproceser, vækststrategier og internationaliseringsstrategier med efterfølgende eksekvering og styring. Herunder også forandringsledelse.

Jeg har de nødvendige økonomiske kompetencer til at kunne sparre omkring dette emne på en værdiskabende måde i en bestyrelse, uden at økonomi er en decideret spidskompetence.

Mine kompetencer er mere begrænsede indenfor følgende områder, hvorfor spidskompetencer indenfor disse emner bør findes ved andre bestyrelsesmedlemmer: jura, personale og organisationsudvikling, produktion og logistik.

Jeg har desuden undervisnings- og formidlingskompetencer via en funktion som underviser på Akademi og diplomniveau på Erhvervsakademi Kolding og som foredragsholder for Dansk Eksportforening.

### **Personlige:**

Mine personlige spidskompetencer handler først og fremmest om at bidrage med struktur samt evnen til at sikre handling i forlængelse af truffede beslutninger – herunder udarbejdelse af handlingsplaner samt løbende målstyring, så "næsen holdes i sporet". Jeg er systematisk, metodisk, analytisk, målrettet og resultatorienteret med stor fokus på proces og implementering og styring. Jeg er god til at bevare overblikket og har et godt metodeapparat og masser af praktiske værktøjer

Min evne til at kunne bidrage med værdiskabelse gennem mine kompetencer kan således sammenfattes til

	Intern værdiskabelse	Ekstern værdiskabelse
Økonomisk værdiskabelse	✓	
Menneskelig værdiskabelse		
Forretningsmæssig værdiskabelse	✓	✓

### **Værdier:**

I bestyrelsesmæssig sammenhæng er jeg stor tilhænger af gennemsigtighed i beslutninger, åbenhed, ærlighed og tillid. Jeg tror på, at de bedste bestyrelsesresultater skabes gennem synergi og fremadrettet værdiskabende fokus, hvor alle medlemmer bidrager aktivt i et samspil, fremfor i en mere kontrollerende og bagud-fokuserende bestyrelse med stort kompetenceoverlap.

Jeg er stor tilhænger af, at møder indkaldes i tide, planlægges og forberedes af deltagene, af respekt for de enkelte medlemmers tid. Jeg er tilhænger af at bestyrelsesmøder forberedes mest muligt, så unødigt mødetid ikke bruges på forhold, som kunne være forberedt på forhånd. Dette ser jeg som det vigtigste grundlag for at kunne bruge mødetiden på værdiskabende fremadskuende emner.

### **Virksomhedstype:**

Jeg vil først og fremmest kunne bidrage til udviklingen i en virksomhed, som gennemgår – eller har ambitioner om at gennemgå, herunder udarbejdelse af en vækststrategi, styring af vækstprocessen og tilhørende risici samt håndtering af dens daglige udfordringer. Jeg har også erfaring med udarbejdelse af kortsigtede spareplaner, men har ingen erfaring med turn arounds.

### **Habilitet:**

Jeg har ingen habilitetsproblemer i bestyrelsesmæssig sammenhæng men ønsker af moralske årsager ikke at sidde i en bestyrelse for en virksomhed, som er i direkte – eller indirekte – konkurrence med en anden virksomhed, hvor jeg allerede er aktivt bestyrelsesmedlem eller har været det indenfor det seneste år.

### **Arbejdsmetode:**

Jeg arbejder meget praktisk orienteret med fokus på implementering og styring – det vil med andre ord også sige meget operationel "værktøjsorienteret". Det er et mål for mig at bidrage til at en virksomhed også kan fortsætte brugen af de processer og værktøjer jeg bidrager med, efter endt bestyrelsespost.

For mig skaber et bestyrelsesmedlem lige så stor værdi eksternt som internt, hvilket vil sige, at jeg som bestyrelsesmedlem er klar til at påtage mig en ekstern rolle overfor f.eks. virksomhedens kunder eller andre interessenter.

### **Kommunikation og sprogkundskaber:**

Jeg er i stand til at udtrykke mig forståeligt i såvel skrift som tale – med fokus på at budskaber tilpasses modtager i nødvendigt omfang. Jeg kan kommunikere strategisk såvel som praktisk.

Jeg er videbegærlig med stor fokus på at tilegne mig ny viden, som sætter mig i stand til at skabe mest mulig værdi – internt såvel som eksternt.

Jeg kan kommunikere flydende i både skrift og tale på dansk og engelsk, og mestrer derudover tysk, fransk, hollandsk og skandinavisk på mundtligt forhandlingsniveau. Desuden har jeg et basalt kendskab til spansk.