

Gunnar Lassen

**Fjællebrovejen 80
5600 Faaborg**

Tlf.: 20 82 77 52

**E-mail: gl@grl-consulting.dk
www.grl-consulting.dk**



Født 1961 – gift og har 2 voksne børn

Bestyrelsesmedlem med fokus og erfaring i international ledelse og projektsalg

Resumé

Med over 30 års erfaring i ledelse og internationalt salg, herunder 25 år som ejerleder for Ideal-Line (senere Aabo-Ideal), en succesfuld SMV familievirksomhed

Jeg har:

- Ejet og ledet virksomheden med salg og produktion i 25 år
- Lavet projektsalg på over 20 markeder, med hovedvægt på Tjekkiet, Slovakiet, Polen, Rusland, Ukraine, Tyskland, Mexico og USA.
- Opbygget stor teknisk indsigt i kundespecifikke procesanlæg og produktion heraf.
- Ledet vores risikostyring i salg, projekt og produktion
- Haft produktion af lakeringsanlæg i størrelsen 1-40 mill. DKK
- Været igennem opkøb og fusion
- Været primus motor for salg af virksomhed til kapitalfond

Min ledelsesstil er værdibaseret, og jeg lægger stor vægt på at balancere indtjening med et stærkt menneskeligt fokus, hvor forskelligheder værdsættes.

Jeg vil kunne bidrage med

- Strategi og forretningsudvikling
- Organisationsudvikling
- Optimere og strømline projektgennemførsler
- International forretningsudvikling og salg
- Opbygge udenlandske afdelinger
- Kontrakter og forhandlinger

Professionel Erfaring

Ejerleder og global salgsdirektør, Ideal-Line/Aabo-Ideal 1994-2022

- Jeg har drevet og udviklet virksomheden til at blive en international aktør med kontorer/agenter flere lande. Til sidst var vi 100 ansatte, 250 millioner DKK i omsætning, hvoraf 90% var eksport. Markedet er et stærkt konkurrencepræget nichemarked med kundetilpassede løsninger i størrelsesordenen 1-40 mio. DKK/ordre. Virksomheden blev, og er fortsat, brancheførende på sine markeder. En stor del af virksomhedens vækst og succes skyldtes bla., at medarbejdere og kunder var trygge ved mine værdier og et tydeligt risikomanagement.

Kompetencer

- **International forretningsudvikling:**

Jeg har skabt og udvidet forretningsaktiviteter internationalt, herunder etablering af udenlandske kontorer og produktionsfaciliteter. Det er sket ved:

- at skabe tætte relationer til den lokale ledelse, agenter og distributører.
- at involvere dem i virksomhedens overordnede mål og sikre at deres delmål er i overensstemmelse hermed.
- at give dem ansvar og råderum der sikrer deres mulighed for succes.
- at have månedlige møder (intet er mere demotiverende end sidde på et fjernkontor, uden at være set og hørt af koncernledelsen).

- **Værdibaseret ledelse:**

Jeg har ledet gennem at skabe og vedligeholde en kultur, hvor værdier, etik samt et højt teknisk vidensniveau, blev prioriteret højt og det individuelle engagement fik lov at udfolde sig. Herved skabtes en meget stærk "vi" kultur og forstærkede de ansatte's ansvarlighed, loyalitet og selvstændighed. Det skabte en frihed og arbejdsglæde, der bidrog til at have medarbejdere med et meget stort engagement.

- **Tværkulturel forståelse:**

Jeg forstår at bygge bro mellem kulturer og navigere i meget forskellige internationale forretningsmiljøer. Jeg har personligt rejst i hele verden, og solgt komplekse og projekttunge produkter. Det har givet mig en stor respekt for andre samfund og kulturer. De to vigtigste værdier at komme med, har i alle lande vist sig at være ordentlighed og ordholdenhed. Dette, og dygtige medarbejdere, har været med til at skabe virksomhedens succes på vidt forskellige markeder.

- **Strategisk produktportfolio og risikostyring:**

Jeg har stor erfaring med at se, definere og kommunikere risikoprofiler i komplekse projekter.

Jeg har strategisk tilpasset produktportfolio, så den blev markedstilpasset sikrede mulige alliancer med vigtige globale spillere indenfor firmaets niche.

Begge dele var med til at sikre et balanceret forhold mellem vækst, sikkerhed og indtjening.

- **Ansvarsdelegering og empowerment:**

Jeg har bevidst fokuseret på at uddelegere ansvar, fremme selvstændighed blandt ledelse og medarbejdere, og understøttet tværfagligt samarbejde. Jeg mener det, specielt i SMV-segmentet, er afgørende for succes.

- **Produktion / teknik / økonomi**

Jeg har stor erfaring med kontrakter, projektgennemførsler og egen produktion.

Vores produkter var meget modne produkter, men med et konstant fokus på optimeringer og standardiseringer var det muligt at holde produktionen rentabel.

- **M&A**

Jeg har stået i spidsen for at sammenlægge, og sælge vore virksomheder. Jeg stod i spidsen for at lave de nødvendige informationsmaterialer, Due dilligence, forhandlinger med udenlandske og danske interessenter, for til sidst at lukke med en dansk kapitalfond.

Personlige værdier og kompetencer

Mine værdier er tillid, respekt, og gensidig forståelse. Disse værdier er afgørende og ubrydelige for mig og jeg er sikker på dette er grundstenen for en god og effektiv arbejdsplads.

Jeg ønsker at arbejde tæt på firmaets ledelse, for at være i stand til at bidrage optimalt med strategier og beslutninger i bestyrelsen.

Jeg arbejder med udgangspunkt i "checklister", aftaler og deadlines, som jeg forventer at overholde og at de bliver overholdt.

Bestyrelseserfaring

Jeg har siddet i bestyrelserne for vores familievirksomheder, Ideal-Line og Bago-line, og har udover disse formelle bestyrelser, i perioder brugt Advisory Boards, som er blevet tilpasset de aktuelle opgaver.

I de sidste 4 år, efter jeg havde solgt størstedelen af firmaet til en kapitalfond og private investorer, bidrog jeg med at sætte en strategi, der kunne sikre fastholdelse af de bedste værdier fra den "gamle" del, samtidig med vi havde et ønske om vækst på omsætning og markeder og fik ny CEO ind.

Personlige interesser mm..

Jeg holder af at sejle og rejse med min familie. Jeg dyrker motion på individuelt niveau. I dag mere for at holde mig i form, end med konkurrence for øje.

Jeg taler og skriver engelsk og tysk på forhandlingsniveau.

Skulle der være interesse for et muligt samarbejde, foreslår jeg et møde hvor vi ser, om der er fælles kemi og basis for en videre snak om opgaven.