

# Curriculum Vitae



## CEO Zederkof A/S

2016 - 2019

Zederkof A/S har - med afsæt i stærke produktkoncepter - et godt fodfæste inden for indretning af konferencecentre, restauranter, caféer, hoteller og virksomheder mv. - "dér, hvor mennesker mødes".

Som en del af leverandørkonceptet - som bl.a. omfatter egne brands - tilbydes totalindretning, rådgivning og finansiering.

Virksomheden er etableret i 1999 af Jan Zederkof og har siden da gennemløbet en solid udvikling på det danske marked og afsætter desuden en række konkurrencedygtige løsningskoncepter til de øvrige lande i Norden.

Min opgave som CEO var - sammen med organisationen - via organisations- markeds- og forretningsudvikling at udløse et interessant vækstpotentiale og derigennem løfte virksomheden til det næste niveau, Zederkof 2.0.

## Adm. direktør + medlem af bestyrelsen, Linddana A/S

2009 - 2016

Linddana A/S er en moderne familieejet industrivirksomhed, der udvikler, producerer og afsætter maskiner til produktion af træflis, som anvendes til CO<sup>2</sup> neutral energiproduktion eller til kompostering.

Med afsæt i automatiserede og moderne fremstillingsmetoder som LEAN Management, svejserobotter og laserskærer automater er der fastholdt en konkurrencedygtig produktion i Danmark.

Effektive produkter i høj kvalitet har skabt en stærk international position. Eksportandelen er stigende og udgør aktuelt mere end 75 %, til 30+ lande.

Min indsats har været koncentreret om processen "at transformere fra produktionsorienteret til markedsorienteret tænkning". Eksternt har dette bl.a. omfattet målrettede markedsanalyser samt intenst arbejde med udvikling af importører og distributører. Markedsanalyserne har bl.a. givet input til relevante produktudviklinger.

Internt har jeg arbejdet med udvikling af ledergruppen samt fokuseret på at skabe en vinderkultur i hele organisationen, hvilket er lykkedes på såvel funktionær- som timelønssiden.

## Resultater

- Sammen med ledergruppen udviklet en helt ny strategiplan – PLAN 2020
  - Fokus på udvikling af forretning, organisation, salg og marketing
  - Professionalisering af interne arbejds gange
  - Fokus på nøgletalsudvikling, herunder arbejdskapitalen
- 
- Skabt robuste resultater via positiv tocifret overskudsgrad gennem først finanskrisen og efterfølgende i et aktuelt vækstscenarie
  - Sammen med ledergruppen udviklet selskabets treårige strategiplan, som frem til 2015 har resulteret i en samlet omsætningsvækst på 25% og en bundlinjevækst på 33%
  - Personligt ansvarlig for salg til Frankrig, Storbritannien, Sydafrika, Canada og Japan

## Resultater

- Key-account udvikling af de største og mest indflydelsesrige kunder i Danmark og på Island
- Gennemførte i finanskrisens "epicenter" krævende forhandlinger med de vigtigste distributører
- Indførte nye rapporteringsrutiner for at øge sælgernes indsatsniveau, bl.a. for at skabe informationsgrundlag for nye forretningskoncepter
- Samlet set var perioden hos Geberit en mellemstation på vej mod en ny rolle som CEO

- 
- Succesfuld integration "fra tre selskaber til ét"
  - Kontinuerlig vækst i forretningsvolumen og markedsandele, med minimum *on target* bundlinje- resultater. Fra mit sidste regnskabsår kan nævnes en operating profit på 12,1%, kombineret med et positivt cashflow gennem hele perioden
  - Forhandling af partnerskabsaftaler med en række strategiske leverandører
  - Stod personligt i spidsen for akquisition af virksomhed til vores detaildivision. Profil af det tilkøbte selskab: DKK 100 mio. i omsætning og 60 medarbejdere

## Country Manager, Geberit A/S

2008 - 2009

Geberit A/S er det danske selskab i en schweizisk baserede, børsnoterede koncern.

Geberit A/S indtager med stærke løsninger i høj kvalitet en førende position inden for forretningsområderne automatiske douche toiletter til CARE og wellness sektorerne, henholdsvis komplette løsninger inden for sanitets- og VVS området. Aktivitetsniveauet i Norden var i niveauet DKK 170 mio., med ca. DKK 80 mio. i det danske selskab.

Som Country Manager i Geberit A/S havde jeg – med reference til den nordiske direktør og som medlem af det nordiske management team – resultatansvaret for de danske og islandske aktiviteter.

Mine opgaver var meget koncentreret om dels organisationsudvikling og dels overordnet ledelse af salgs- og markedsførings-funktionerne.

## Adm. direktør + medlem af bestyrelsen

### Coats Danmark A/S

2001 – 2007

Coats Danmark var det danske datterselskab i Coats Group International. Indtil 2004 var koncernen noteret på London Stock Exchange, hvorefter en stor international kapitalfond (Guinness Peat Group plc.) opkøbte koncernen. Gruppen er med egne selskaber i 70 lande og 30.000+ medarbejdere en af verdens største udbydere af specialiserede tekstilhalvfabrikata til anvendelse i en lang række industrier.

Coats arbejder med en kompleks matrixorganisation, hvori jeg havde flere roller. Som adm. direktør i Danmark refererede jeg til topchefen for den nordeuropæiske region (Helsinki), indgik i regionens øverste management team og var en del af det danske selskabs bestyrelse. I matrixorganisationens globale akse havde jeg, med reference til Global Key Account Management i Paris, ansvaret for at udvikle og sælge globale løsninger til koncerner med hovedkvarter i Skandinavien.

Som del af en stor koncern var rapportering og styring efter nøgletal en naturlig del af hverdagen. Efter kapitalfondens overtagelse kom der en øget fokus på lønsomhedsforbedringer, bl.a. i form af organisatorisk effektivitet – samt på implementering af en ambitiøs vækststrategi, hvilken jeg selv var med til at udvikle.

## Tidligere ansættelser

1999 – 2001	Adm. direktør, Rothenberger Scandinavia A/S
1996 – 1999	Markedschef, Vink A/S
1994 – 1996	International Salgschef, APV Membrane Filtration
1989 – 1994	BBDO Business Communications A/S 1991 – 1994 Adm. direktør / Aarhus 1989 – 1991 Kontaktchef / afdelingsleder Aarhus
1986 – 1989	Marketing, Schur International A/S
1980 – 1986	Hoechst / Trevira Neckelmann A/S 1984 – 1986 Udviklingsingeniør 1980 – 1984 Driftsingeniør

## Uddannelse (ud over 'Life College')

2019	Bestyrelsesuddannelse SMV CBS (forventes afsluttet 2019 Q3)
1982 – 1986	HD i International Afsætningsøkonomi Aarhus School of Business / Aarhus Universitet
1977 – 1980	Produktionsingeniør, Speciale i teknisk virksomhedsledelse Syddansk Universitet
1975 – 1977	Værkstedsuddannelse, inkl. ekstern praktik Odense Værkstedsskole
1972 – 1975	Matematisk-fysisk studentereksamen Grenaa Gymnasium

## Viden optankning

"The Global Sales and Marketing Program", London.  
2 x 1 uges forløb, som tilførte konkrete kompetencer inden for international afsætning samt strategiudvikling.

Ad hoc interne og eksterne kurser og konferencer inden for relevante områder: strategisk planlægning, HR, kommunikation, forhandlingsteknik, marketing, økonomi, IT samt sprog.

## Bestyrelsesroller

- Bestyrelsesmedlem 2019-  
Danish Management Society / VL69
- Bestyrelsesformand 2018-19  
Johnsen Graphic Solutions A/S
- Bestyrelsesmedlem 2017-  
Zapbil A/S
- Bestyrelsesmedlem 2017-  
Aunsbjerg A/S
- Bestyrelsesformand 2007-16  
Ikast Etiket A/S
- Bestyrelsesmedlem 2009-16  
Linddana A/S
- Bestyrelsesmedlem 2001-07  
Coats Danmark A/S
- Bestyrelsesformand 2001-06  
Jaeger Denmark A/S
- Bestyrelsesmedlem 1999-01  
Rothenberger Scandinavia A/S

## Netværk

- 2009 –  
Medlem af VL-Gruppe 69
- 2012 -  
Medlem af Børsen Executive Club /  
Silkeborg

## Sprog

- Engelsk  
Forhandlingsniveau skrift/tale
- Tysk / svensk / norsk  
Ubesværet i mundtlig kommunikation

## IT

- MS Office  
Garvet bruger af hele pakken
- ERP  
Microsoft Navision Dynamics

## Personligt

Chr. 8 Vej 22  
8600 Silkeborg

Kystvej 78  
8500 Grenaa

Mobil +45 20 33 66 30



Mail [jorgendue@email.dk](mailto:jorgendue@email.dk)

Web [jorgendue.com](http://jorgendue.com)

- Født 1956
- Gift med Karoline, direktør / KnowHowz A/S
- Vi har tre voksne børn; Nina, Adam og Niels
- Fritiden er centreret omkring familie og venner – men også litteratur, kunst, design og motion får sin plads
- Vores Mercedes Benz 350 SL fra 1974 får en del opmærksomhed – dels gennem et løbende vedligeholdelsesprogram og dels via køreture i Danmark og Nordeuropa
- Solid international profil med erfaring fra 30+ lande
- 25 års erfaring som direktør for selvstændige forretnings-enheder, herunder ansvaret for hele værdikæden
- 20 års erfaring med resultatskabende arbejde i bestyrelser, dels som formand og dels som medlem
- Bevidst om værdien af at formidle budskaber præcist og professionelt
- Kommunikerer hjemmevant på alle niveauer i en organisation, skriftligt som mundtligt – på dansk såvel som på engelsk



## Hvem er jeg – og hvordan tænker jeg?

Jeg ser mig selv som en international, resultatsøgende og involverende lederprofil. Jeg er meget opmærksom på den organisation og de mennesker, jeg arbejder sammen med. Dette afspejles bl.a. ved, at jeg investerer tid og ressourcer i udvikling af både teams og enkeltpersoner.

Empatien er en vigtig del af min personlighed. Den hjælper mig til hele tiden at have ”fingeren på pulsen” i forhold til medarbejdere, kunder og samarbejdspartnere – og den er samtidig grundlaget for min udadvendte og kommunikerende måde at arbejde på.

Ofte har jeg fået den feedback, at jeg bidrager med energi og indgyder en tro på, at ambitiøse mål kan nås. Mit overblik er nøglen til at arbejde både strategisk og operationelt, hvor jeg hele tiden har opmærksomhed på udvikling af forretning, organisation og marked. Min tilgang er, at jeg i samspil med organisationen får skabt en vision og en strategi for virksomheden. I hverdagen er jeg den nærværende motivator og sparringspartner, hvilket for mig er en af nøglerne til succes.

Min holdning er, at der skal drives en sund og profitabel forretning, som både på kort og langt sigte genererer optimal værdi for ejerne. Økonomisk styring inklusive rapportering, månedsregnskaber, nøgletalovervågning osv. er derfor for mig en naturlig del af rollen som virksomhedsleder.

Jeg er meget opmærksom på de muligheder og udfordringer som de fleste virksomheder aktuelt møder inden for eksempelvis globalisering, digitalisering og bæredygtighed. Disse får min store bevågenhed – dels i min egen vidensoptankning og dels når jeg er med til at sætte dagsordenen i de virksomheder, som jeg er aktivt involveret i.