



CV for Klaus E. Olsen

1. *Generelle data*
2. *Overblik over kompetencer og CV*
3. *Detaljeret CV*



1. Generelle data

| | |
|---------------------------|---|
| <i>Navn</i> | Klaus E. Olsen |
| <i>Adresse</i> | Farum Hovedgade 31, 3520 Farum |
| <i>Telefon</i> | Mobil: 40 90 46 10 |
| <i>Email</i> | keolsen7@gmail.com |
| <i>Født</i> | 25-04-1959 |
| <i>Civilstand</i> | Gift med praktiserende læge Celia Murphy |
| <i>Børn</i> | 3 (24, 23, 20) |
| <i>Sprog</i> | Engelsk (læser, taler, forstår, skriver flydende) Tysk (læser, taler, forstår, skriver flydende) Fransk (læser, forstår, taler, skriver godt) |
| <i>Netværk</i> | Medlem af ASNET Board, CONNECT Denmark, Keystones og Dansk/Tysk Handelskammer |
| <i>Offentlige opgaver</i> | Domsmand Østre Landsret, Censor (markedsføringsøkonom, logistikøkonom, international handel, Value Chain Management og innovation/entrepreneurship), Formand for censorerne i Markedsføring og næstformand for censorerne i Innovation & Entrepreneurship |
| <i>Bestyrelsesposter</i> | PRO Ventilation A/S (formand), Botium A/S (formand), KaramelKompagniet ApS, Sprit & Co. ApS (formand, udtrådt jan. 2023), Aguardio ApS (udtrådt 2020) |
| <i>Frivilligt arbejde</i> | Primus Motor-projektet (Røde Kors), skolebestyrelsesformand, Furesø Kommunes Integrationsråd, næstformand Farum Badminton |
| <i>Hobby/fritid</i> | Vandre- og cykelferier, skriver skønlitteratur, have, skiferie, vin, ornitologi, historie og kultur |



2. Overblik over kompetencer og CV

a. Karriereforløb - overblik

| | |
|--------------------|---|
| 2019/05 - | Management konsulent, A2 Consulting P/S (3 dage/uge) |
| 2017/01 - | Selvstændig: bestyrelsesarbejde, advisory board, strategikonsulent |
| 2015/01 - 2016/12 | VP/Nordic Head of Business Development, PostNord E-commerce/Logistics |
| 2013/02 - 2014/12 | Vicedirektør Business Development, Post Danmark A/S |
| 2000/02 - 2013/01 | Chefkonsulent, PA Consulting Group A/S |
| 1998/ 01 - 2000/01 | HR Manager, Dandy A/S |
| 1993/09 - 1997/12 | CEO, Stimorol Russia Ltd. (Dandy A/S) |
| 1991/05 - 1993/07 | Salgs- og eksportchef, Jahn International A/S |
| 1987/02 - 1991/04 | Eksportchef, Toms Gruppen A/S |
| 1986/03 – 01/1987 | Export Executive Tyskland, Waitaki London Ltd |
| 1984/08 - 1986/01 | Market Analyst, Waitaki Refrigerated Ltd |

b. Overblik over kompetencer

| | |
|----------------------------------|---|
| Forretningsudvikling og strategi | Har skabt og udviklet ny forretning i 35 år – både som bestyrelsesformand, direktør og leder og som rådgiver/konsulent. Arbejder i alle roller systematisk med vision, strategi og handlingsplaner. Har succesfuldt faciliteret ledergrupper i store og små virksomheder i visions-, ledelses- og strategiudvikling. Har i mine bestyrelser og som leder selv implementeret strategi og vækst mål |
| Ledelse, HR og organisation | Med min erfaring dels som leder for organisationer med 100-200 medarbejdere og dels som HR-leder har jeg som bestyrelsesmedlem rådgivet ejerledere om ledelse og HR. Jeg har selv en åben, resultatorienteret, tillidsskabende og uddelegerende ledelsesstil, hvori læring og coaching af andre til lederrollen er en vigtig bestanddel |
| Ejerdrevne virksomheder | Har i dag 3 bestyrelsesposter i virksomheder ledet af ejerne. Tager udgangspunkt i ejernes personlige ambitioner og omsætter det til forretningsmål på et meget praktisk og implementerbart niveau. Virksomheder er i helt forskellige brancher: spiritus, møbler, ventilation/anlæg, konfektur |
| Iværksættervirksomheder | Startede virksomhed i udlandet (Dandy i Rusland) fra scratch til 200 medarbejdere, en omsætning på 400 MDK og blev markedsleder. Rådgiver og er bestyrelsesmedlem i iværksætttermiljøer, deltager aktivt i CONNECT Denmark's Springboards, hos Keystones og er derudover selv investor og også censor på akademiuddannelserne i Innovation & Entrepreneurship |



| | |
|-----------------------------------|--|
| International erfaring og eksport | Jeg har boet og arbejdet i New Zealand, Rusland, Tyskland, England og Sydamerika for forskellige danske og udenlandske virksomheder. Jeg har som eksportchef opbygget distributør- og agentnetværk. Jeg har arbejdet med eksport til det meste af Europa, Rusland og Mellemøsten |
| Digitale erfaringer | Jeg har arbejdet som projektleder på webshop og e-commerceopgaver for både Magasin og PostNord. Jeg har indgående kendskab til webshops, ERP-systemer, PIM-systemer, mv. |
| Konsulentrolle | Har 20 års erfaring som senior management konsulent og har derigennem opbygget en solid værktøjskasse indenfor strategi, HR, ledelse, forretningsudvikling, salg, markedsføring, internationalisering, eksport, supply chain og logistik. Jeg er vant til at anvende metoder på tværs af brancher og kan kombinere min konsulenttilgang med min praktiske erfaring som leder, der har implementeret selv |
| Arbejde med uforudsigelighed | Jeg har som konsulent stor erfaring i at gå ind i situationer, der er gået i hårdknude, og hvor der er mange meninger. Jeg har en analytisk tilgang med en kombination af vision, præcise mål omsat til action og resultater, kan få andre til at følge en ny retning og er god til at samle folk i stedet for at splitte. Min erfaring fra Rusland har givet mig praktisk erfaring i denne type situationer |
| Personlighed | Er analytisk, strategisk, kommercielt tænkende, handlingsorienteret og god til at kommunikere i skrift og tale. Humor, energi, ærlighed, empati og tolerance er mine vigtigste personlige egenskaber. |



3. Detaljeret CV

2017/01 –

Selvstændig: bestyrelsesarbejde, interim management, strategikonsulent

- Bestyrelse*
- PRO Ventilation A/S: Bestyrelsesformand – Ventilationsvirksomhed i anlægs- og serviceindustrien – valgt på HR- og strategikompetencer
 - Sprit & Co. ApS: Bestyrelsesformand - Agentur og grossist af mærkevarer indenfor spiritus- og cocktailmarkedet (BtB i Danmark) – valgt på strategikompetencer - udtrådt januar 2023
 - Aguardio ApS: Teknologisk vandbesparelse til badeværelser (BtB og BtC globalt) – udtrådt august 2020.
 - Botium A/S: Bestyrelsesformand – kontor- og møbelindretning BtB
 - KaramelKompagniet ApS: Bestyrelsesmedlem – bornholmsk produktionsvirksomhed af karameller – valgt på HR- og strategikompetencer

Strategi- og ledelseskonsulent

- A2 Consulting: associeret chefkonsulent (3 dage/uge)
- Kombit A/S: Kommunernes IT Fællesskab. Rådgiver om ledelse, organisation og styring
- Inspicos A/S: Patentadvokater. Faciliteret udvikling af værdigrundlag, ledelsesgrundlag, vision, mål og vækststrategi
- DSV GmbH: Faciliteret strategi-implementering for direktionen i det tyske datterselskab
- Magasin du Nord: Projektleder for Magasins nye webshop 2019-2020
- Andre konsulentopgaver indenfor især ledelse, HR, vækst, strategi, værdier og innovation for SMV-virksomheder

2015/01 – 2016/12

PostNord - E-commerce/Logistics

Stilling og ansvar VP/Nordic Head of Business Development

- Nordisk chef for forretningsudvikling af logistikløsninger
 - Leder af innovations- og incubator-funktion for logistikløsninger
 - Personaleledelse
- Resultater*
- Strategi og udvikling af nye nordiske forretningsområder indenfor online food/groceries (Irma, Skagen Food, Philipson Wine, Årstiderne, etc.), offentlig logistik og one-stop-logistics-løsninger
 - Opnået en omsætning på godt 300 mio. på 3 år



2013/02 – 2014/12

Post Danmark A/S

Stilling og ansvar Vicedirektør Business Development

- Medlem af Post Danmarks ledelsesgruppe
 - Ansvar for alle produkter/koncepter
 - Strategi og udvikling af nye danske forretningsområder indenfor food/groceries og e-commerce
 - Personaleledelse (100 personer),
- Resultater*
- Udvikling af strategi og forretningsplan frem til 2020 for alle forretnings- og produktområder i Post Danmark
 - Sætte turbo på omsætningen som voksede med 15-16% om året

2000/02 - 2013/01

PA Consulting Group A/S

Stilling og ansvar Chefkonsulent (Managing Consultant)

- Projektledelse, interim ledelse, management consulting
- Salgsarbejde, tilbud, rammeaftaler

Væsentligste kunder:

- Post Danmark, MT Højgaard, BaneDanmark (anlæg), CARE Danmark, Falck, Lego, Sund & Bælt, PFA, TDC, Novo Nordisk, en lang række andre store og små virksomheder i forskellige brancher

1998/01 - 2000/01

Dandy A/S

Stilling og ansvar Business & HR Development Manager

- Rekruttering af ledende medarbejdere i Danmark, Tyskland, England og USA
 - Særlige forretningsudviklingsopgaver for direktion/bestyrelse
- Resultater*
- Udvikling af forretningsmulighederne for Dandy i Sydamerika (ophold i Sydamerika i 8 måneder)
 - Diverse fortrolige analyseopgaver for direktionen (fx forhandlinger med samarbejdspartnere, benchmarking af datterselskaber, M&A)

1993/09 – 1997/12

Dandy - Stimorol Russia Ltd.

Stilling og ansvar CEO

- Direktør i det russiske datterselskab (salg, marketing, distribution)
 - Personaleledelse (200 personer), opbygning af ledergruppe
- Resultater*
- Etablering af virksomhed fra bunden i Moskva



- Udvikling af strategi og forretningsplan og gennemførelse af samme
- Opbygning af salg og distribution i hele Rusland.
- Opbyggede salg til 400 mio. kr., bundlinje på 25% og markedsandel på 50%, og lærte dermed at arbejde i en situation med eksponentiel vækst
- Ansvarlig for markedsføringsbudget på 80 mio. kr. årligt
- Styring af ekstrem høj vækst i et meget stort og kaotisk land
- Ledelse i et kulturelt meget fremmed russisk miljø
- Lærte at arbejde i et familieejet firma med ejerfamilien meget tæt på

1991/05 - 1993/07

Jahn International A/S

Virksomheden Personligt ejet handelsfirma med hovedfokus på køb og salg af tekstiler til og fra Sovjetunionen samt salg af danske fødevarer til statshandelssektoren i USSR. Havde eneagentur i USSR for bl.a. Carlsberg, Tulip, Toms, Dandy, Abba Food, Merrild, CoRo, House of Prince, mfl.

Stilling og ansvar Salgs- og eksportchef

- Ansvarlig for samtlige fødevareragenturer og dermed køb/aftaler med fødevarerleverandører og salg til kunder i Rusland
- Gennemførte personligt salg fremstød over hele Rusland og skaffede derigennem mange nye forretningsforbindelser i et kaotisk miljø
- Lærte at arbejde i et mindre familieejet firma med ejerfamilien meget tæt på

1987/02 - 1991/04

Toms Gruppen A/S

Stilling og ansvar Eksportchef

- Ansvar for eksport til Tyskland, Østrig, Schweiz, Benelux, Østeuropa, Sovjetunionen, Mellempøsten
- Ledelse af det tyske datterselskab (3 medarbejdere)
- Udviklede det tyske marked og skabte væsentlig omsætningsfremgang
- Opbyggede netværk af agenturer, oprettelse af salgsorganisation, back-office og logistik set-up for hele Tyskland
- Startede ny forretning i Østrig, Schweiz, Benelux, Østeuropa og Rusland



1986/03 - 1987/01

Waitaki London Ltd

Virksomheden

Datterselskab af Waitaki Refrigerated Ltd. Selskabets opgave var at markedsføre og sælge new zealandsk lammekød i Europa.

Stilling og ansvar Export Executive

- Ansvar for salg til Tyskland, Danmark, Benelux

1984/08 - 1986/01

Waitaki Refrigerated Ltd

Virksomheden

Waitaki var på daværende tidspunkt New Zealands største kødproducent – dvs. af lammekød

Stilling og ansvar Market Analyst

- 6 måneders field markedsanalyse i Danmark, Belgien, Tyskland og Italien
- 12 måneder i Christchurch, New Zealand med strategiske analyseopgaver

Uddannelse

1989

HD-O HR, Organisation og Ledelse, CBS-Handelshøjskolen i København

1984

HA, HHÅ-Handelshøjskolen i Århus

1981

Korrespondent tysk/fransk, HHÅ-Handelshøjskolen i Århus