

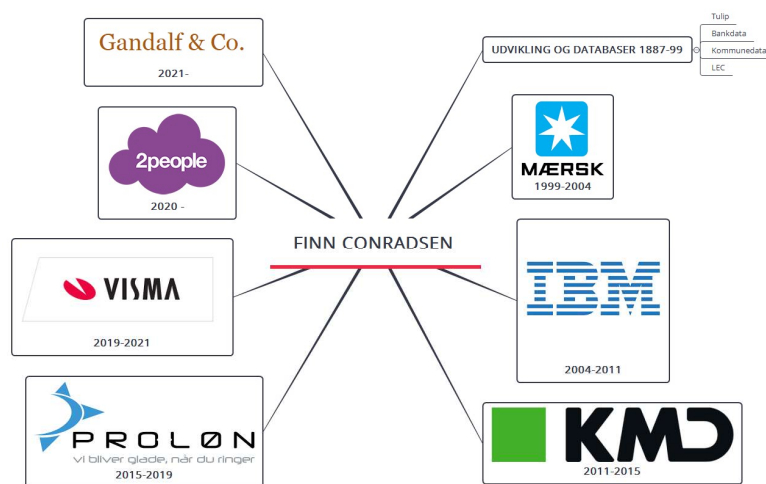


FINN CONRADSEN

PROFIL

I mere end 35 år i it-branchen har jeg arbejdet med alle aspekter af salg, leverance og ledelse. Både i store virksomheder som Mærsk, IBM og KMD, men også i en mindre kapitalfondsejet virksomhed, ProLøn, hvor jeg som CEO på 5 år tog virksomheden ud på en vækstrejse, hvor vi gik fra 18 til 38 medarbejdere, og som endte med et succesfuldt salg til Visma.

I alle mine jobs har jeg uanset titel altid været tæt på 'maskinrummet' og den daglige eksekvering. Det har givet mig en række værktøjer, som jeg nu bruger dels som konsulent, dels som investor, bestyrelsesmedlem og -formand.



KONTAKTOPLYSNINGER



Solsikkevej 20
7100 Vejle



fconradsen@gmail.com



+45 41783060



<https://www.linkedin.com/in/conradsen/>

KARRIEREFORLØB

2021 -	Gandalf & Co. Stifter og ejer
2019 - 2021	Managing Director Visma ProLøn
2015 - 2019	CEO ProLøn
2013 - 2015	Udbudsdirektør KMD
2011 - 2013	Salgsdirektør KMD Projects
2004 - 2011	Associate Partner, IBM Global Business Services
1999 - 2004	Udviklingsdirektør, Mærsk Data Food & Agriculture
1997 - 1999	Afdelingschef for Metodeafdelingen i LEC
1995 - 1997	Dataspecialist Databaseafd. KMD Amtsddivisionen
1990 - 1995	Metodespecialist Metodeafdelingen Bankdata
1987 - 1990	Dataspecialist Databaseafd. Tulip



SELVKARAKTERISTIK

Fire ting karakteriserer mig og mit virke i de mange roller, jeg har haft i min karriere, og som jeg nu bruger som investor og i bestyrelsesarbejde:

1. Eksekvering

Jeg er en person, der får ting til at ske. Uanset titel har jeg altid investeret mig selv i at nå mine mål og skabe resultater. I et management assessment udarbejdet af Egon Zehnder konkluderer de: "Finn is extremely dedicated and hardworking and has an amazing level of energy".

2. Passion

Jeg er meget passioneret omkring de ting, jeg gør, og er god til at skabe energi, commitment og kampgejst i mine teams. "With a very engaging style, Finn sets a high pace for his team" (E. Zehnder).

3. Lederskab

Eksekvering og passion giver en stærk platform for ledelse. Jeg har en ægte interesse i andre mennesker og har altid fået meget positive feedbacks fra mine medarbejdere. "Finn ... is appreciated by his team for his open and straightforward style, as well as his interest in developing his subordinates" (E. Zehnder).

4. Kundeorientering

Alting starter og slutter med kunderne. At møde kunder, forstå deres udfordringer, rådgive dem og så til sidst vinde kontrakten er det, der giver mig energi til at løbe de ekstra meter i mine jobs. "Finn ... is highly focused on succeeding with the customers" (E. Zehnder).

BESTYRELSESPOSTER

2023 -	Bestyrelsesmedlem DigiRehab a/s
2022 -	Bestyrelsesformand 2people a/s
2020 - 2022	Bestyrelsesmedlem 2people a/s
2020 - 2021	Bestyrelsesmedlem Visma DataLøn og ProLøn
2000 - 2017	Bestyrelsesmedlem (kasserer) i grundejerforening
2000 - 2002	Bestyrelsesmedlem P-Card Systems

NETVÆRK

2021 -	Asnet Board
2021 -	Veleta Business Club
2021 - 23	Presidents Institute
2022 - 23	CVX Ventures

FORMEL UDDANNELSE

1979 - 1985	Kandidat i Tysk Aarhus Universitet (snit: 10/13-skala)
1985 - 1987	BSc. Informationsvidenskab AU (snit: 10/13-skala)

KOMPETENCEUDVIKLING (udvalgte)

- Board Company's bestyrelsesuddannelse
- Asnet seminarer om bestyrelsesrelevante emner
- Mærsk's lederuddannelse som bestod af et antal moduler om personligt lederskab. Det afsluttende modul var et 'overlevelseskursus' med en uge på Sardinien, hvor man blev presset til det yderste både fysisk og psykisk
- Situationsbestemt ledelse
- Økonomi for ikke-økonomer
- IBM's lederuddannelse for newly acquired managers
- Strategic Alignment for Upline Managers, IBM Leadership Model
- Forhandlingsteknik

SPROG

Dansk	Modersmål
Engelsk	Flydende
Tysk	Flydende



PRIVAT

- Jeg er opvokset i Pandrup i Vendsyssel, hvor min far havde eget el-installatørfirma og min mor en el-forretning med bl.a. lamper og hvidevarer
- Jeg bor i Vejle med min hustru, Susanne, som jeg mødte på Brønderslev Gymnasium i 1977
- Vi har 3 voksne børn og 4 børnebørn, som fylder meget i vores liv
- Vi tilbringer gerne tid med familie og venner i vores sommerhus v. Løkken eller på ferier i udlandet
- Jeg holder mig i god form med cykling på landevejen, på grusstier og på min home trainer, og er gerne på 1-2 cykelture i udlandet hvert år med cykelklubben. Det bliver til ca. 7.000 km om året.
- Jeg læser en del bøger: fagbøger, biografier, romaner, krimier og samfundslitteratur.

KOMPETENCER TIL VÆRDISKABELSE I BESTYRELSEN

Min karriere er speciel på den måde, at jeg de første mange år har arbejdet i store internationale virksomheder, hvor jeg har fået et dybt indblik i, hvordan man arbejder med velgennemtænkte processer, der tager afsæt i den nyeste viden og forskning. Processer som til gengæld kan være meget tunge, fordi de er bygget til en stor organisation. Efterfølgende har jeg så fået det privilegium at stå i spidsen for en mindre dansk virksomhed, hvor jeg lærte at effektivisere og strukturere ved at tage det bedste fra de store og tilpasse det til en lokal kontekst, hvor man populært sagt beslutter om formiddagen og eksekverer om eftermiddagen.

- Drift fylder hverdagen for mange virksomhedsledere. Har man ambitioner om vækst, kræver det en **strategi**, som der skal **eksekveres** efter. For mig er strategien omdrejningspunktet i samarbejdet mellem bestyrelse og direktion.
- 35 år i **it-branchen** har givet mig en dyb forståelse for de mange muligheder, der ligger i **digitalisering** og **AI**, og som ofte overses, fordi drift fylder alt for den daglige ledelse.
- Jeg ved, hvordan man skaber **vækst** i et tæt samarbejde med direktion og bestyrelse. Som CEO tog jeg ProLøn på en fantastisk vækstrejse, og efter salget til Visma er jeg nu som bestyrelsesformand ved at gøre det igen i tæt samarbejde med direktionen i iværksættervirksomheden 2people.
- Jeg har erfaring med **internationalisering** fra mit bestyrelsesarbejde i DigiRehab, hvor vi er ved at etablere os i Norden samt Tyskland og Benelux.
- Som udbudsdirektør i KMD ved jeg, hvordan salg til **det offentlige** foregår. En viden der efterfølgende er blevet udbygget, dels fordi jeg som konsulent har arbejdet med to virksomheder, der sælger til **kommuner** og **regioner**, dels fordi jeg nu sidder i bestyrelsen for DigiRehab, som sælger velfærdsteknologi til kommunerne.
- Jeg har stor erfaring med **salg, salgsledelse og etablering af salgskanaler** via **partnerskaber**. Især for mindre virksomheder kan indgåelse af partnerskaber være et meget effektivt værktøj til at øge salget, uden omkostningerne følger med.
- **Digital marketing** er en afgørende del af en virksomheds go-to-market model. I ProLøn og nu også i 2people har jeg udviklet en digital strategi og indført digital marketing som en integreret del af salgsmodellen.
- I store virksomheder er **medarbejderudvikling** sat i system, og jeg har stor erfaring med, hvordan man som ledelse konstant skal have øje for at udvikle og fastholde sine talenter.
- Jeg har gennem det meste af min karriere arbejdet med **outsourcing** og har derfor detaljeret forståelse for, hvordan **sourcing** kan være et middel til at reducere omkostninger og samtidigt øge en virksomheds skalerbarhed.
- Jeg har i min aktive karriere været med i adskillige **akkvisitioner** og **fusioner**. Senest da ProLøn blev købt af Visma, og hvor vi efterfølgende besluttede at fusionere ProLøn med DataLøn.