



Jan Lauridsen



janlaurid@gmail.com



+45 40 45 73 73

UDDANNELSE

EGN – Netværk Danmark
Bestyrelsesuddannelse
INSEAD Young Managers Program
Cphbusiness, Akademiuddannelser:
Merkonom i Organisation
Merkonom i ledelse
DTU Akademiingenør

SPROG

Dansk: Modersmål
Engelsk: Flydende
Tysk: Rutineret
Fransk: Noget rutineret

KOMPETENCER

Bæredygtighed
Business Process Management
Customer Relationship Management
Cybersikkerhed
Digitalisering
Forandringsledelse
Forretningsplaner
Forretningsudvikling
Generel ledelse
Innovation
Internationalisering
Key accounts
Kontraktforhandlinger
Lean produktion
Markedspotentiale
Markedsudvikling
Marketingplaner
Nye teknologier
Operationel Excellence
Organisation
Positionering
Produktplaner
Salgskanaler
Salgsledelse
Salgsstrategi
Strategiprocesser
Strategiske partnerskaber
Team building
Teknologi

PROFIL: Jan Lauridsen

Gennem mange års erfaring fra bestyrelsesarbejde og arbejde på direktions-niveau har jeg altid haft det indre 'drive' og har det stadig - selv om jeg har passeret de 70.

Jeg er et stort konkurrencemenneske, er visionær, målrettet, ambitiøs og kommunikerer åbent og ærligt og altid direkte.

Igennem mit arbejde er jeg blevet internationalt velbevandret i Skandinavien, Europa, Nordamerika, Mellemøsten og Fjernøsten.

Udvikling af virksomheder er lige mig, hvor jeg altid har arbejdet med både vækst og bundlinje og med at udvikle organisationen til at matche konkurrencen. Det skal være interessant og spændende og trivselsskabende både på den indre front og i dialog med kunder, samarbejdspartnere og konkurrenter.

I mit arbejde som konsulent og leder i bestyrelser og advisory boards har jeg arbejdet som sparringspartner for ledelse og bestyrelse i ejer-ledede virksomheder.

Via de bestyrelsesposter jeg igennem tiden har haft, har jeg arbejdet indgående med markedspotentiale, forretningsplaner, produktplaner og organisation. Mit kendskab til markedsudvikling, strategisk samarbejde og kontraktforhandlinger er stort.

Har arbejdet indenfor mange brancher – herunder produktindustri, byggeri, handel, IT, konsulentvirksomhed, finans og sikkerhed. Det har givet mig stor erfaring, der bl.a. indbefatter strategi, markedspotentiale, forretningsplaner, produktplaner og organisation samt teknologi, digitalisering, cyber-sikkerhed og bæredygtighed.

Dette har også givet mig en god finansiell forståelse og god indsigt i danske samfundsforhold, herunder erhvervslivets udfordringer med særligt fokus på mindre og mellemstore virksomheders fremtidige konkurrencekraft.

BESTYRELSESPOSTER i ejerledede virksomheder -uddrag

Advisory Board medlem BrixDef ApS

2023 -

BrixDef er en produkt- og handelsvirksomhed indenfor forsvarsindustrien.

Jeg arbejder her på højt niveau med forretningsudvikling og nye projekter i udlandet indenfor avanceret robotstyret og automatiseret minerydning med moderne teknologi og uden risiko for menneskeliv i forreste linje.

Bestyrelsesmedlem Grow Up ApS

2018-

Selskabet er et handelsselskab med ny teknologi til økologisk vækst af urter, salater og lignende. Mine primære arbejdsopgaver og ansvarsområder er strategi, forretningsudvikling, økonomi og salg. Jeg har arbejdet med forretningsplaner, budgetter, økonomi, organisation, aftaler med leverandører og udvalgte kunder.

Bestyrelsesmedlem ByFarm ApS

2022 - 2023

Selskabet arbejder med bæredygtig og økologisk produktion af urter.

Mine primære arbejdsopgaver og ansvarsområder var strategi, forretningsudvikling, økonomi, kapitalfremskaffelse, aftaler med leverandører, samarbejdspartnere og salgskanaler. Dette indebar arbejde med forretningsplaner, budgetter, økonomi, organisation, aftaler med samarbejdspartnere, leverandører og udvalgte kunder samt kapitalfremskaffelse. Solgte ultimo 2023 mine andele.

Bestyrelsesformand Norlex Chemicals A/S

2018 - 2019

Selskabet er producent af kemikalier til behandling af drikkevand, spildevand og industriel vandrensning. Mit arbejde med virksomheden omfattede strategi, vækst og performance. Herunder emner som: Årshjulet samt positionering på markeder i Danmark og udlandet samt marketingsstrategi, omsætningsvækst, omkostningskontrol, organisation, salgsledelse og IP-retteligheder. Igangsatte vækst og fremgang i Danmark og de nordiske lande.

Bestyrelsesmedlem LD Handel & Miljø A/S-

2002 - 2019

Selskabet var leverandør af udstyr til tankstationer, diesel, benzin, olie og fedt. Mit arbejdede med ejer, bestyrelse og direktion omfattede forretningsudvikling, markedsudvikling, marketingsstrategi og effektivisering af organisationen, økonomi og omkostningskontrol. Med nye markeder og nye produkter blev selskabets omsætning forøget, en robust organisation skabt og en sund bundlinje i vækst. Med udgangspunkt i en aldrende ejer blev selskabet afslutningsvist solgt til den administrerende direktør.

Bestyrelsesmedlem LD Danmark ApS

2016 - 2019

Her bestod bestyrelsesarbejdet hovedsagelig i at holde fokus på at datterselskaberne var i sund vækst og med fornuftig økonomi.



Jan Lauridsen



janlaurid@gmail.com



+45 40 45 73 73

Bestyrelsesformand Egebjerg Recycling ApS ·

2016 - 2016

Det oprindelige selskab T20 Egebjerg/Egebjerg Recycling var fra idéfasen tænkt til genanvendelse af dæk og herigennem bidrage til en bæredygtig produktion og et bæredygtigt forbrug af naturens resurser ud fra et ønske om at skabe et bedre miljø. Arbejdede her tæt sammen med direktøren og ene-ejeren omkring finansiering, udviklingsaktiviteter og drift. Efter nogen tid opstod manglende enighed med ejerlederen omkring økonomiske transaktioner og den korrekte form for selskabsledelse, hvorfor jeg sammen med det andet eksterne bestyrelsesmedlem valgte at udtræde af bestyrelsen.

Bestyrelsesformand Egebjerg Real Estate ApS ·

2016 - 2016

Bestyrelsesarbejde med fokus på ejendommenes økonomi.

Bestyrelsesformand Thorengaard Poxlim A/S

2011 - 2013

Selskabet handlede med erhvervsmøbler og var i god gænge med gode vækstmuligheder. Den konkurrencemæssige position blev efterhånden udfordret og vi besluttede at afvikle selskabet i god ro og orden.

Bestyrelsesformand Ulveman Explorative A/S

2010 - 2012

Selskabet var et konsulentfirma stiftet af psykolog Susanne Ulvemann og vi skabte en sund drift med gode vækstmuligheder. Stifteren ønskede at afvikle selskabet ved integration med GreenAndersen Erhvervspsykologi A/S.

Bestyrelsesmedlem DCS USA Inc.

2004 - 2008

Her arbejdede jeg som bestyrelsesformand med forretningsudvikling og økonomi. I mange situationer var det hensigtsmæssigt at arbejde gennem dette amerikanske datterselskab og koordinere forretningsudvikling og salg med henblik dels på det amerikanske marked og store amerikanske samarbejdspartnere dels på den optimale udnyttelse af den politiske styrke fra USA. Denne strategi hjalp moderselskabet i samarbejde med amerikanske banker til gode finansieringsvilkår for store globale kontrakter.

Bestyrelsesmedlem DCS Group A/S

2002 - 2008

Koncernen arbejdede med Build-and-Operate kontrakter. Projekter var ofte kundespecifikke med skræddersyede løsninger for både design, produktion, transport og implementering. DCS Group varetog i de fleste tilfælde også driften. Her var jeg både medlem af direktionen og aktivt arbejdende bestyrelsesmedlem. Vi arbejdede både med organisk udvikling samt opkøb af selskaber og salg af datterselskaber. Arbejdede med succes med udvikling af koncernen og bidrog til en betydelig vækst med en stor 3-cifret omsætning og en meget positiv drift. I mangel af et muligt generationsskifte i familien besluttede ejerne i de sidste år at sælge hovedparten af aktiviteterne herunder en række datterselskaber. Her var jeg dybt involveret i processen med gradvis salg af datterselskaber og aktiviteter, hvilket resulterede i en meget stor fortjeneste med et 3-cifret millionbeløb til ejerfamilien.

Bestyrelsesmedlem DI Forsvar og Sikkerhed

2002 - 2008

I kraft af vort medlemskab af Dansk Industri sad jeg i bestyrelsen for DI Forsvar og Sikkerhed. Var her drivkraft i arbejdet med Forsvarsministeriet og dets organisationer for vurdering af muligheder for Offentlig-Private Partnerskaber med serviceydelser og projekter i Danmark og udlandet, hvor danske styrker var udsendt. Jeg var de facto drivkraft i at skabe nye vilkår for medlemsvirksomhederne omkring Offentlig-Private Partnerskaber, hvor den private sektor blev betydeligt involveret.

Bestyrelsesmedlem G3 Systems Ltd ·

2002 - 2007

Var koncernens repræsentant i bestyrelsen og de facto bestyrelsesformand. Selskabet leverede skræddersyede løsninger for kundespecifikke projekter både i UK og udlandet. Ofte var vi efter implementering også involveret i den løbende drift. Det engelske datterselskab opererede selvstændigt på det britiske marked og de dertil relevante eksportmarkeder. Vi udarbejdede en strategi og vækstplan for det lokale marked og med omfattende eksportmuligheder især i de britiske interesseområder. Allerede efter et års tid genererede vi en meget betydelig vækst i både omsætning og bundlinje. Efter en årrække blev vi kontaktet af en potentiel US køber og besluttede derfor at sælge datterselskabet med en særdeles god fortjeneste. Jeg var dybt involveret i de omfattende forhandlinger med de amerikanske købere og deres advokater og revisorer.