

## Holdninger til bestyrelseshverv

Ved bestyrelseshverv overvejer jeg altid efter gensidig kontakt med virksomhedens ejere eller organisations ledelse om mine kompetencer matcher behov og resten af bestyrelsen.

Ved indgåelse af aftale sætter jeg mig grundigt ind i virksomheden eller organisationen samt dens aktuelle situation og afsætter den nødvendige tid hertil.

Ved overtagelse af formandsposter gennemføres en strategiproces, der sigter på konsensus i ledergruppen om selskabets eller organisationens nuværende situation samt sætter pejlemærker for fremtiden med en tilhørende strategi og handleplan i overensstemmelse med ejer- eller interessentønsker og øvrige markeds- og udviklingsmuligheder.

Udover generelle ledelsesaspekter er mit primære fokus i bestyrelsessammenhæng på udvikling, strategi, innovation, salg, eksport, og teknologi.

Alternativer til en bestyrelse er for mindre virksomheder ofte sparring, mentoring eller en løbende rådgivning af ledelsen.

I SMV'er vælges en løsning afhænger af virksomhedens selskabsform, behov og kompleksitet. I organisationer vælges normalt en bestyrelse.

Honorar for tillidshverv aftales individuelt og afhænger af virksomhedens eller organisationen størrelse, forventning til omfang af involvering samt ansvar i relation til hvervet. Foreningsposter påtages ofte uden honorar.

## Specialistkompetencer og erfaring med bestyrelseshverv

*Bestyrelseserfaring* over 23 år fra 28 tillidsposter, heraf 12 som bestyrelsesformand. Fokus på god selskabsledelse, aktiv involvering af hele bestyrelsen, arbejds møder ad hoc og struktureret planlægning for året.

*Akkrediteret master mentor.* Gennemført mere end 650 mentor sessioner med ledere internationalt og lokalt. Sparret med adskillige start-up virksomheder i ErhvervsSparrings og andet regi. Mentor i Copenhagen Business Mentoring, hvor jeg sparrer med internationale entreprenører med bopæl i København.

*Strategiudvikling* baseret på analyse af virksomhedens nuværende situation efterfulgt af en vurdering af markedsmuligheder og tendenser samt ejernes eller ledelsens ønsker, visioner og mål for fremtiden. Herudfra udar-

bejdes specifik handlingsplan, som følges op på bestyrelsesmøder.

*Innovation* gennem markeds- og konkurrentanalyse, tendenser, muligheder, alternative forretningskoncepter, teknisk indsigt, senarier og ved anvendelse af BlueOcean metoder samt etablering af innovationsgearet organisation.

*Salgsudvikling*, internationalisering, eksport, kanalvalg, salgskoncepter og salgsoptimering baseret på systematiske metoder.

*Teknologi* indsigt med baggrund i uddannelse samt erfaring fra teknologivirksomheder.

*Netværkskontakt* til mere end 18.000 direkte første niveau kontakter i ind- og udland.



Jørgen Johansen  
Akkrediteret SMV  
Ledelsesrådgiver

+45 2023 5429  
jj@bluecon.dk

*Enhver virksomhed kan forbedres!  
Vi hjælper virksomheder til succes gennem ledelsesrådgivning, bestyrelsesposter og mentorprogrammer samt ved facilitering af processer indenfor innovation, strategi og salgsoptimering*