



BERING BOARD

SOLIDT BESTYRELSesarBEJDE

CURRICULUM VITAE

Kurt Bering Sørensen

Frisvadvej 65, 6800 Varde

kbs@beringboard.dk

+45 4010 6564

dk.linkedin.com/in/kurtbering



BESTYRELSesarBEJDE

I mit bestyrelsesarbejde indgår jeg enten som bestyrelsesmedlem eller som formand for bestyrelsen. Jeg bidrager til effektiv værdiskabelse i et åbent samarbejde mellem direktion, bestyrelse og aktionærer. Udover mine bestyrelsesarbejde har jeg tidligere været CEO i virksomheder med fuld værdikæde med fokus på organisk udvikling og supplerende opkøb.

Mit udgangspunkt for udvikling, strategi og implementering er en grundig forståelse for virksomhedens drift og udgangspunkt - herunder marked, kunder og afsætningsvilkår. Min primære rolle - udover de klassiske bestyrelsesopgaver - er at støtte ledelsen i udvikling virksomheden til et nyt niveau af værdiskabelse.

Jeg arbejder for familieejede virksomheder herunder med generationsskifte samt udvalgte kapitalfonde, hvilket har givet mig erfaring med og indsigt i styrken forskellige ejerformer.

PERSONLIGE EGENSKABER

- Empatisk og vedholdende ledelsesstil
- Troværdig og effektiv eksekvering
- Respekteret sparringspartner og holdspiller
- Energisk og resultatorienteret

NUVÆRENDE BESKÆFTIGELSE

07.2016- Bestyrelsesformand og bestyrelsesmedlemsskab.

Behovet for både en klar retning og en konstant tilpasningsevne til "at vinde" under konstant skiftende eksterne forhold stiller særlige krav til både ledelse og bestyrelse.

I mit bestyrelsesarbejde i solide virksomheder inden for industri-, service- og rådgivningsvirksomheder medvirker jeg til fortsat at forbedre virksomhedens relevans og konkurrencekraft. Udgangspunktet er at styrke den ansvarlige virksomhedsadfærd og kommercielle platform med fokus på støtte ledelsen i fortsat at udvikle lønsomhed og organisation.

I udvikling af virksomheden til det næste niveau lægger jeg vægt på en åben og tillidsskabende holdindsats i en god og effektiv atmosfære. Det er min forventning alle bidrager med imødekommenhed og god faglighed for at realisere fælles resultatmål og en værdiskabende udvikling på kort og lang sigt.

TIDLIGERE STILLINGER

2004- 07.2016 Bestyrelsesformand i 12 selskaber i DOVISTA Gruppen.

Selskaberne spænder fra salg og markedsudvikling til fremstilling og er hjemmehørende i Norge, Sverige, England, Danmark, Irland, Polen, Kina.

Min ansættelseskontrakt som CEO i DOVISTA A/S (www.DOVISTA.com) udløb som planlagt i juni 2016, hvorefter jeg har kunnet koncentrere mig om bestyrelsesarbejde på fuld tid.

2004- 07.2016 CEO, DOVISTA A/S

DOVISTA virksomhedsgruppen (www.DOVISTA.com) arbejder med udvikling, salg og fremstilling af vinduer i Nordeuropa. Gruppen omfatter 10 selvstændige brands og virksomheder på 5 geografiske markeder; med omsætning pr. brand fra 100 mio. til 1,5 mia. DKK. Gruppens samlede omsætning er på mere end 4,2 mia. DKK. Og beskæftiger samlet mere end 4000 medarbejdere. Virksomhedsgruppen indgår sammen med VELUX A/S i VKR Holding A/S.

Som CEO i Dovista A/S har jeg siden 2004 haft et overordnet ansvar for at skabe og drive DOVISTA Gruppen. Moderselskabets rolle er at sikre udvikling og konkurrencekraft i de tilknyttede selskaber. Virksomhederne i gruppen har opnået en betydelig konkurrencekraft og en stærk kundemæssig værditilvækst. Hvert af selskaberne er udviklet med en udpræget selvstændig ledelse med handlekraft, lokalt ejerskab og drevet af klare målsætninger og tydelig eksekvering. Det er lykkedes at skabe en ledelseskultur, hvor daglige driftsopgaver er en vigtig del af den samlede langsigtede udvikling og resultat leverancer på kort sigt.

Væsentlige resultater:

- Ved organisk vækst og opkøb er opnået en ledende position som nummer 1 eller nummer 2 på alle markeder.
- Nogle af de bedste finansielle resultater i branchen.
- Gennemført en betydelig internationalisering af sourcing aktiviteter i Skandinavien, Kina og Polen skabt effektive og moderne fabrikker under tidssvarende og bæredygtige vilkår.
- Effektiv resultatskabelse opnået ved Lean-inspirerede aktiviteter i salg, administration og fremstilling.

- Afsætningssiden er gennemarbejdet med effektive salgsorganisationer, der har opnået betydelige markedspositioner og markedsandele.
- Digital understøtning – eller erstatning af analoge værdikæder gennem udvikling og implementering af relevante it-systemer.

1988 – 2004 CEO VELFAC A/S.

Udvikling af ny produktplatform, opbygning af fuld værdikæde og varemærke, med salgssystemer distributionskanaler herunder udvikling af en betydelig organisation. Virksomheden udviklede sig i perioden fra en omsætning på 40 mio. til 1,5 mia. DKK med en betydelig eksport og lønsomhed.

1986 – 1988 Udviklingskoordinator ECCO A/S.

I tæt samarbejde med virksomhedens ejer ansvarlig for udvikling af materialer og prøvekollektioner/ - produktion samt licenssalg af industrialiserede fremstillingsanlæg. Danmark, Portugal, Italien, Japan.

1983 – 1986 Fabrikchef BRAMIN A/S

Ansvarlig for drift og udvikling af selskabets fabrikker for træ- og polstermøbelfremstilling samt udvikling af kollektioner og international sourcing af komponenter fra bl.a. Asien.

1980 – 1983 Planlægning og projektledelse HTH Køkkener A/S

Drift og projektledelse af udvikling af styrings- og planlægningssystemer for ordre- og seriefremstilling.

ANDEN UDDANNELSE OG KURSER

2015	INSEAD Executive Board Programme
2013	IMD Business School - High Performance Boards
2001	Stanford Business School – Executive Programme
1980 -	Løbende faglig og ledelsesmæssig uddannelse

SPROG

Engelsk: Skriftligt/mundtlig på forhandlingsniveau

Tysk: Skriftligt/mundtlig på forhandlingsniveau

Skandinaviske sprog: Konversationsniveau

Civilstand: Gift med Inge, 2 voksne døtre og hunden Alma, der dog er hjemmeboende

REFERENCER

Generelt ligesom specifikke bestyrelses referencer oplyses gerne efter nærmere aftale.