



BERING BOARD
SOLIDT BESTYRELSesarBEJDE

Curriculum Vitae

Kurt Bering Sørensen

Resumé

Som CEO er mine resultater opnået i virksomheder med fuld værdikæde og gennem skabende og langsigtet bestyrelsesarbejde med organisk vækst og supplerende opkøb. Vedholdenhed og fokus på resultatskabelse styrkelse af den samlede konkurrencekraft har bidraget til en sund udvikling og til at virksomhederne løbende har kunnet nå et nyt niveau.

Mit bestyrelsesarbejde som bestyrelses- og bestyrelsesleder er rettet mod primært familieejede virksomheder – herunder generationsskifte – samt udvalgte kapitalfonde, hvilket har givet mig erfaring og indsigt i styrken i forskellige ejerformer.

Bestyrelsesarbejde

Med udgangspunkt i virksomhedens afsætning, produkter og værdikæde fokuserer jeg på en solid sammenhæng mellem resultatopnåelse på kort sigt, med en langsigtet retning. Min tilgang til bestyrelsens arbejde er, at bidrage aktivt til at udvikle sunde, lønsomme og konkurrencekræftige industrielle virksomheder. Mine erfaringer med at bringe virksomheder til et nyt udviklingsniveau har jeg fra en kombination af fokus på drift og implementering af strategi på hverdagsniveau. Min arbejdsstil er åben, effektiv og direkte og jeg kendes på at bidrage til et skabende samarbejde i bestyrelsen med ejere, direktion og bestyrelse.

Personlige egenskaber

- Empatisk og vedholdende ledelsestil
- Troværdig og effektiv eksekvering
- Respekteret sparringspartner og holdspiller
- Direkte og klar kommunikation
- Energisk og resultatorienteret



Kurt Bering Sørensen

(+45) 4010 6564

kbs@beringboard.dk

Frisvadvej 65, 6800 Varde

 dk.linkedin.com/in/kurtbering

 www.beringboard.dk

Fortsættes 



Nuværende beskæftigelse

07.2016 – Nu Bestyrelsesformand og bestyrelsesmedlemsskab

Bestyrelsesarbejde for en række solide industri- og servicevirksomheder. Jeg samarbejder med ejere, direktion og den øvrige bestyrelse som en aktiv bidragsyder til at udvikle virksomhedernes relevans og konkurrencekraft. Udgangspunktet er at styrke, afsætningsplatformen samt fastholde og udvikle lønsomhed og organisation.

Jeg lægger vægt på et åbent og tillidsskabende samarbejde med en holdindsats i en god og effektiv atmosfære, hvor alle bidrager med imødekommenhed og god faglighed for at opnå fælles resultatmål og 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 planmæssigt i juni 2016.

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 overordnede 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 gennearbejdet 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.

Fortsættes 



BERING BOARD

SOLIDT BESTYRELSesarBEJDE

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 Fabrikschef 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

2015INSEAD Executive Board Programme

2013IMD Business School – High Performance Boards

2001Stanford Business School – Executive Programme

1980 –Løbende faglig og ledelsesmæssig uddannelse

Sprog

EngelskSkriftligt/mundtlig på forhandlingsniveau

TyskSkriftligt/mundtlig på forhandlingsniveau

Div. skandinavisk . .Konversationsniveau

CivilstandGift med Inge, 2 voksne døtre og hunden Alma, der dog er hjemmeboende

Referencer

Generelle- og bestyrelsesreferencer oplyses gerne efter aftale.