Ib Hørup
Højvangen 21
2860 Søborg

4127 8457
ib@hoerup.nu
www.ibhoerup.dk



Resumé

Med baggrund i HD (Afsætning) og en Mastergrad i Administration (MPA) har jeg i mit karriereforløb arbejdet som leder med fokus på forretningsstyring og udvikling - herunder salg og personaleledelse.

De forskellige såvel nationale som internationale opgaver jeg har taget ansvar for, har givet mig en solid erfaring inden for:

- strategisk ledelse og planlægning
- salg og salgsledelse
- økonomi
- udvikling og projektledelse
- personaleledelse

Jeg er en udpræget generalist, som nyder at være med til at skabe en holistisk virksomhed - lige fra virksomhedens fundament og kultur, over drift og ressourcer, til planlægning af virksomhedens fremtid. Samtidig er jeg en særdeles målsøgende entreprenør med et stort drive, som er vant til at skabe resultater på bundlinjen, hvilket jeg naturligvis kan dokumentere.

Personlighedstests og 360 graders analyser viser personlige egenskaber som; afbalanceret, beslutsom, gennemslagskraft, god lytter, humoristisk, idérig og resultatorienteret.

Jeg bestrider en række tillidsposter og har tidligere været engageret i flere virksomheder og organisationer på ledelses- og bestyrelsesniveau.

Jeg bygger på personlige værdier som ærlighed, respekt og frihed. Jeg har et stort netværk; forretningsmæssigt til store danske virksomheder og politisk til organisationer og enkeltpersoner.

Født 24. marts 1957, gift og far til 3 drenge og en plejesøn.

Privat er jeg - ud over at være far og husejer, meget til venner, vine samt gode musiske og andre underholdende oplevelser.

Privat

Jeg er født 24. marts 1957 i Hammel. Gift med Hanne siden 1979. Vi har tre sønner; Christoff (1989), Eik (1990) og Sebastian (1991). Yonas (2002) er plejesøn og har boet hos os siden 2009.

Hanne er sygeplejerske og driver samtidig eget ejendoms udlejningsselskab, Hørup Ejendomme ApS(www.bizflats.dk).

Vi bor i eget hus i Søborg.

Mit grundlag er det kristne livs- og menneskesyn og jeg bygger på værdierne ærlighed, respekt og frihed. Jeg har et stort netværk, med mere end 300 aktive Linkedin relationer. Mange relationer er naturligvis i IT branchen, men jeg har også gode relationer i politik, herunder fagpolitik, og øvrige erhvervsliv.

Uddannelse

HD i afsætning fra CBS (Cph Business School): 1985
MPA fra CBS: 2001

Lederudvikling fra EuroAcademy Sverige, kursus over tre år: 1996
Projektleder kursus, Trinity: 2002
Chairman uddannelse fra Board Governance: 2011. Bevis
Finansministeriets godkendelse til at bestride bestyrelsesansvar for finansiel virksomhed: 2011.
Executive coach uddannelse fra Coach Instituttet 2012.

Færdighedstest OPQ32 i 2009
Testresultat: Verbal kritisk vurdering: 99 % ile ud af 100 og Numerisk kritisk vurdering: 94 % ile ud af 100

Sprogkundskaber

Dansk	Modersmål
Engelsk	Forhandlingsvant
Skandinavisk	Forhandlingsvant

Kompetencer

Strategisk ledelse og planlægning
Jeg har erfaring i udarbejdelse af businessplaner, strategiske produktvalg og overordnet organisatorisk ledelse.
I en periode i starten af min IT karriere var jeg direktør for egen virksomhed indenfor salg og implementering af IT systemer.
I mit virke som salgs- og marketing direktør var jeg en væsentlig spiller i virksomhedens 3-mands direktion. Naturligvis i forhold til alle salgsstrategiske spørgsmål, men også med andre både økonomiske, personalemæssige og administrative spørgsmål.

Strategisk ledelse og planlægning er ligeledes nøglekvalifikationer i mine tillidshverv.

Salg og salgsledelse

Jeg har erfaring fra salgsorienteret pakketering af produktportefølje, tilrettelæggelse og styring af marketing apparat med henblik på udvikling af effektive salgsprocesser og gennemførelse af målrettet salg.

Ud over, at have haft ansvaret for salgsafdelinger og opbygning af disse, har jeg selv taget handsken på og forhandlet en række kundeaftaler.

I en periode underviste jeg i eget udviklet salgs koncept; "system salg" med god succes. Konceptet bygger dels på ideer fra Solution Selling og dels fra IBMs SSM model.

I min karriere i IT branchen har jeg flere gange taget ansvar for udvikling af partnerkanaler samt produktområder indenfor licens og konsulentforretningen. Endelig har jeg med succes markedsliggjort produkter til salg herunder konsulent produkter og services.

Økonomi og regnskab

Økonomisk forståelse er en selvfølge.

Top- og bundline ansvar, og herunder; salgsbudget ansvar, omkostnings budgetansvar og regnskabs aflæggelse har været en naturlig del af mit ansvarsområde i flere af mine ansættelser.

Ligeledes har jeg haft ansvar for at opbygge et budget og bevillingssystem – delvist styret af mellemledere.

Jeg har erfaring fra implementering af nyt økonomisystem – både som virksomheds leder og som leverandør.

Virksomhedsudvikling og projektledelse

Jeg er bevidst om en sammenhængende og holistisk udvikling af hele organisationen som grundlag for en velfungerende virksomhed. Jeg har stor erfaring i samarbejde med ejer/bestyrelse omkring strategi, forretning og kultur.

I min karriere er det blevet til succesfuld opstart af flerel virksomheder, herunder egne IT selskaber, ejendomsudlejningsselskaber, entreprenør selskaber med flere.

Personaleledelse

I alle ansættelser har jeg haft personaleansvar. Fra 5 personer i salgsafdelinger til 50 fastansatte og mere end 300 frivillige. Som bestyrelsesmedlem for organisationer med op til 1000 ansatte

Personaleansvaret har budt på alle traditionelle opgaver som ansættelser, afskedigelser, lønforhandlinger, medarbejder udviklingssamtaler og coaching.

Bestyrelseskompetencer

I 2011 gennemførte jeg Board Governance Chairman uddannelsen med udmærkelse. I 2011 fik jeg også Finanstilsynets godkendelse til at bestride bestyrelsesansvar i finansielle virksomheder.

Jeg får ros for at jeg, ud over at have styr på basisopgaverne, giver rigtig god sparring og fokus på udvikling af organisationen. Det gælder udvikling i forhold til både top- og bund linje, men også udvikling af organisationens kompetence og den markedsmæssige konsolidering.

Som formand er jeg ofte i kontakt med den daglige ledelse – ikke for kontrol – men for sparring på både organisatorisk og personligt plan.

Jeg er ikke en formand/et bestyrelsesmedlem, der går med på hvad som helst for enhver pris. Jeg tror på ordentlighed, og presser gerne organisationen en ekstra mil for at gøre tingene rigtigt, frem for at shortcutte.

I bestyrelsesarbejdet henter jeg gerne inspiration fra min uddannelse (HD i afsætning og Master i Public administration) og fra min erfaring som leder i erhvervslivet samt NGO sammenhænge. Men jeg møder først og fremmest mennesket og situationen ud fra den aktuelle problemstilling og med den personlige konduite, som jeg besidder.

Erhvervserfaring

Job Vision A/S, 2013 -

Branche:	Anden aktør
Titel:	Administrerende direktør

Professionelt bestyrelsesarbejde, 1986 - (Intensiveret fra 2009 og fremefter)

Branche:	IT, anden aktør, fagbevægelse, socialt opholdssted, detailhandel, TV produktion, entreprenørbranchen med flere
Opgaver:	Se nuværende og tidligere tillidsposter

Selvstændig konsulent, 2008 -

Branche:	Konsulent med fokus på salg og udvikling
Opgaver:	Primært i IT-branchen

Guideix A/S, 2005 - 2008

Branche:	IT: Udvikling salg og implementering af ERP software
Titel:	Salgs- og marketing direktør

Maconomy A/S, 2001 - 2005

Branche:	IT: Udvikling salg og implementering af ERP software
Titel:	Sales Manager, partner kanal (Tidl.: Manager Projekt Office)

Københavns KulturCenter, 1993-2001

Branche:	Værdibaseret kulturinstitution, Konference- og kulturcenter. Cirka 50 lønnede medarbejdere og 300 frivillige.
Titel:	Administrationschef, medlem af centrale tre mands direktion, med særligt ansvar for opbygning af administration og finansiering samt byggeprojektledelse.

CompuTeam A/S med flere, 1985 - 1993

Branche:	IT: Salg og implementering af ERP software
Titel:	(CompuTeam, fra 1990 til 1993), Kontorinformatik (Esselte, fra 1988 til 1990), ACI Højbro Computerplus (Egen virksomhed, fra 1985 til 1988).

Autogården Brøndbyøster A/S, 1978 – 1985

Branche:	Automobil salg og service
Titel:	Driftsleder

Nuværende tillidsposter

Kristelig Fagbevægelse, 2000 - ORLOV
Branche: A-Kasse og fagforening
Titel: Medlem af hovedbestyrelse
Se mere www.krifa.dk

Krifa Forsikring A/S, 2010 - ORLOV
Branche: Forsikring (lønsikring)
Titel: Bestyrelsesmedlem
Se mere www.krifa.dk

JobVISION A/S
Branche: Anden aktør - ORLOV
Titel: Bestyrelsesmedlem
Se mere www.jobvision.dk

Krifa Holding A/S, 2009 - ORLOV
Branche: Holdingselskab
Titel: Bestyrelsesmedlem
Se mere www.krifa.dk

Tidligere tillidsposter

Job DK, Anden aktør; 2005 – 2012; Bestyrelsesmedlem
Jabes, Opholdssted for unge; 2001 – 2013; Formand
KKF, Friskole; 2004 – 2008; Skolebestyrelsesmedlem
Café Kant, 1999 – 2001; Styrelsesmedlem
Murer- og entreprenørselskabet F. Christensen ApS, 1999 – 2002; Direktør
KKO, 1998 – 2003; Styrelsesmedlem
KKR A/S, 1998 – 2001; Bestyrelsesformand
TV-Gården A/S, 1999 – 2001; Bestyrelsesformand
Kanal 7 Copenhagen Facility Management A/S, 1998 – 2001; Bestyrelsesmedlem
Royal Forlag ApS, 1995 – 1999; Bestyrelsesmedlem
ACI Højbro Computerplus ApS, 1985 – 1988; Direktør, bestyrelsesmedlem og medindehaver
Højbro Direct ApS, 1986 – 1988; Bestyrelsesmedlem og medindehaver
Højbro Invest ApS, 1986 – 1988; Bestyrelsesmedlem og medindehaver
Ragnar Ure og Optik, 1998 – 2010; Bestyrelsesmedlem

Hvad jeg gør i fremtiden

Jeg er helt sikkert med i sammenhænge, hvor jeg gør en forskel. Som bestyrelsesformand eller bestyrelsesmedlem. Som konsulent eller leder for organisationen.

Branchen er ikke afgørende. Det er heller ikke afgørende om det er som investor, interim ansat, konsulent eller fastansat.

Det der er afgørende er, at der er en opgave, hvor mine kompetencer og erfaringer kan komme i spil, og hvor vi sammen kan nå et højere og bedre mål.