

Navn **Jesper Setov**
Adresse Buskhedevej 23
DK-8600 Silkeborg
E-mail: Jesper@Setov.dk
+45 23241680
Fødselsdato 1 juli, 1970



Resume

Mange års ledelse i kombination med bestyrelsesarbejde har givet mig en solid forståelse for det arbejde og samspil, der er og skal være mellem bestyrelse og den øverste ledelse i en virksomhed.

Erfaringerne kommer fra mange forskellige brancher, med forskellige ejerstrukturer og med vidt forskelligt fokus, problemstillinger, vilkår og virksomhedskulturer.

Min karriere startede oprindeligt med en teknisk uddannelse som F16 flymekaniker. Siden er jeg fortsat i den kommercielle retning og har de sidste mange år arbejdet med ledelse på forskellige niveauer.

Jeg har gennem årenes løb suppleret mine erhvervs erfaringer med uddannelse og kurser, fra merkonomfag til HD fag, diplom MBA samt forskellige ledelseskurser og medietræningskurser.

Senest har jeg afsluttet en bestyrelsesuddannelse fra Board Assure med stærke undervisere som Lars-Christian Brask, Jacob Kornerup, Jim Øksnebjerg, Claus S. Jensen, Allan Bjørn, Finn Rants, Anne Reinholdt, Sten Kristensen, Jens Willumsen, Klaus Rytz, Jørgen Bardenfleth samt Mark Patterson.

Erfaringerne, kompetencerne og værktøjerne bringer jeg – sammen med mine personlige egenskaber – i spil i bestyrelsesarbejdet.

Områder som jeg foruden de formelle gøremål særligt har haft fokus på:

- Klarlægning af ejers/ejerkredsens mål og ambitioner
- Strategiudvikling og eksekvering
- Kommercielle og markeds mæssige forhold
- Sparring omkring presserende problemstillinger/udfordringer
- Organisationsudvikling
- Planlægning, forberedelse og gennemførelse af exit
- Ændring/tilpasning af ejerstruktur
- Sammensætning og struktur i bestyrelsen

Jeg er fortaler for en god struktur i bestyrelsesarbejdet. Ikke fordi struktur i sig selv er et mål, men fordi struktur skaber klarhed og understøtter fremdrift og resultater. Struktur skaber desuden ofte ekstra overskud til at kunne fokusere på virksomhedens langsigtede udvikling.

Det er min oplevelse og erfaring, at den største forskel skabes i forberedelsen og arbejdet imellem bestyrelsesmøderne. Dernæst er det afgørende, at der i bestyrelsen er en sammensætning af kompetencer, som understøtter virksomhedens og ejerkredsens mål og visioner og som sikrer et konstruktivt og resultatorienteret arbejdsklima og samarbejde i bestyrelsen og med virksomhedens ledelse. Derfor bør en bestyrelse også løbende evalueres og justeres.

Om mig som person:

- Jeg er dedikeret, ambitiøs og nærværende
- Jeg har et højt drive og en stor vilje til at opnå resultater i tæt samarbejde de mennesker, jeg har omkring mig
- Jeg er 100% loyal, hjælpsom og modig, men ansvarlig, direkte og ærlig
- Jeg yder altid mit bedste for at skabe resultater
- Jeg prioriterer at se muligheder
- Jeg tør erkende og lære af mine egne fejl

Erhvervs erfaring - oversigt

2011 -	Selvstændig, Bestyrelsesmedlem, management konsulent
2013 -	Nordic Sense A/S, medejer og bestyrelsesformand Administrerende direktør indtil april 2020 herefter bestyrelsesformand
2005 - 2011	E Focus, Director (VP Sales)
1995 - 2005	Columbus IT Partner A/S <ul style="list-style-type: none">▪ HQ, Business Operation Executive▪ Direktør Business Operation▪ Regionsdirektør▪ Markedsdirektør▪ Markedschef▪ Salgskonsulent, chefkonsulent▪ Salgsassistent
1994 - 1995	FLC Danmark, Salgskonsulent
1991 - 1994	Elstock A/S, Salgsassistent

Nuværende bestyrelser(b) | advisory boards (ab) | netværk(n) | frivillige erhverv(f)

- Nordic Sense A/S (b - bestyrelsesformand)
- Per B Cars & Per B Finans (b - bestyrelsesformand)
- PC - Ejendomme A/S (b - bestyrelsesformand)
- PC Ejendomme P/S (b - bestyrelsesformand)
- Revisionshuset Tal & Tanker ((b - bestyrelsesformand)
- DI Silkeborg Viborg (b - næstformand)
- ErhvervSilkeborg (n – medlem af repræsentantskab)
- CEO netværksgruppe, ErhvervSilkeborg (n)
- Selskab for Virksomhedsledelse, VL Gruppe 69 – Midt/Østjylland (n)
- Mentor, Erhvervsakademi Aarhus (f)

Erhvervs erfaring

2020 - **Setov Management** **Selvstændig**

Bestyrelsesarbejde og rådgivning

2013 - 2020 **Nordic Sense A/S** **Administrerende direktør**

Adm. Dir for Nordic Sense A/S. Nordic Sense har siden 1982 udviklet, designet samt produceret kosmetik og plejeprodukter på private Label basis, bl.a. for apotekssektoren, hospitalssektoren, detailkæder, dagligvarebranchen, mfl.



Med reference til selskabets bestyrelse havde jeg det overordnede ansvar for den daglige drift samt for videreudvikling af selskabet.

Siden 2015 del af ejerkredsen.

Resultater: Hurtig turnaround og siden udvikling og fastholdelse af solid og profitabel vækstplatform herunder optimering af nøglefunktioner og afdelinger, bedre udnyttelse af kundepotentiale og kompetencer, forbedret image og markedsposition, etablering af nye forretningsområder, udvikling og eksekvering af langsigtet strategi og afledte transformering af virksomhedskultur, gennemførelse af generationsskifte samt tiltrækning af kapitalstærke og ambitiøse investorer.

2016 – 2019 **PerB. Christensen A/S** **Bestyrelsesmedlem**

PerB en af Silkeborgs ældste og førende bilmærkeforretninger med salg og totalservice inkl. 4 mærker. Ford, Mazda, Suzuki og Hyundai



Resultater: Fastholdelse af drift og performance i et marked som er præget af mange forandringer, herunder indgreb fra myndigheder, skærpede forhold fra producenterne, mv. Udvikling og eksekvering af strategi. Konsolidering af ejerkreds. Udvikling og eksekvering af businesscase på større investering i nyt bilmærke, inkl. tilbygning. Etablering af ekstra forretningsområder, herunder undervognsbehandling, synshal samt billeje/leasing. gennemførelse af 1. del af generationsskifte. Udarbejdelse af exit plan for ejer og sikre at selskabets planer understøttede denne plan uden at den var officiel. Igangsætning og gennemførelse af salg af virksomheden til strategisk køber.

2011 - **Selvstændig** **Selvstændig konsulent**

Har siden 2011 bistået en række virksomheder med rådgivning og assistance inden for blandt andet forretningsudvikling, strategiudvikling, M&A, optimering og re-design af forretningsløsninger, markedsundersøgelser, kommunikationsopgaver samt HR og rekrutteringsopgaver. Hertil og siden 2013 primært som medlem af bestyrelser og advisory boards.

2005 – 2011 **E Foqus A/S** **VP Sales/Director**

Rekrutteret til at indgå som del af ledelsen i E Foqus, som blev en markant leverandør af løsninger til den finansielle sektor i Danmark samt til shippingbranchen.



Resultater: Realisering af de økonomiske og markeds-mæssige målsætninger, udarbejdelse og eksekvering af markedsstrategi, forbedring af samarbejde med nøglekunder. Øget markedsandel, strukturering af leverancer herunder optimering af kvalitet og performance. Indkøring af joint venture med samarbejdspartner i forhold til shipping divisionen.

2003 – 2005 **Columbus HQ** **Business Operation Executive**

Udnævnt til en central rolle i moderselskabet; Business Operation og management gruppe.



Bindeled mellem koncernledelsen og datterselskaberne i 20 lande og havde således ansvaret for at varetage den daglige styring og ledelse af datterselskaberne, herunder sikre det økonomiske fundament og udvikling, ansættelse af og sparring med ladedirektører. Deltagelse i lokale opkøb, kommunikation samt koordinering på tværs af datterselskaber. Hertil løbende business reviews og rapportering.

Medlem af lokale bestyrelser i en række lande, herunder Polen samt selskaberne i Norge.

Resultater: Optimering af gruppens performance, restrukturering/reorganisering af datterselskaber i Norge, Polen, Tjekkiet, Tyrkiet, mv., restrukturering af opfølgingsrutiner i forhold til datterselskaber. Indkøring af ny ledelse i Tjekkiet, Polen og Norge, optimering af Cross border salg.

2002 – 2003 **Columbus DK** **Direktør Business Operation**

Reorganisering og effektivisering af den danske division. Ansvarlig for de områder og medarbejdere, som ikke var direkte relateret til salg eller projekter, herunder administration, bygninger, jura, HR, metoder, marketing, økonomi, rapportering, forretningsplaner, etc.



Resultater: Optimering af performance i et signifikant konkurrencepræget marked. Gennemførelse af vitale kostoptimeringer. Reorganisering af leveranceorganisation. Restrukturering af stabsfunktioner, forbedring af samspil med koncern og søsterselskaber.

2002	Columbus DK	Regionsdirektør	
-------------	--------------------	------------------------	--

Efter frasalg og overdragelse af vores kommunedivision til Kommunedata udnævnt til **Columbus** regionsdirektør for vores danske afdeling i Århus. Mit spænd af medarbejdere omfattede projektfolk, sælgere, administration, etc. – i alt ca. 150 medarbejdere og mellemledere. Del af den danske direktion.

2001 – 2002	Columbus DK	Markedsdirektør	
--------------------	--------------------	------------------------	--

Markedsdirektør i vores kommunedivision med 70 medarbejdere med reference **Columbus** administrerende direktør Columbus.

Resultater: Strategisk vigtige aftaler med kommuner i skarp konkurrence med KMD, herunder Hvidovre, Vejle og Odense. Herefter salg og overdragelse af kommunedivision til KMD.

1999 – 2001	Columbus DK	Markedschef	
--------------------	--------------------	--------------------	--

Som markedschef havde jeg ansvaret for vores kunder samt ansvaret for at skabe et varigt **Columbus** markeds-mæssigt og økonomisk fundament for kommunedivisionen.

Resultater: Aftaler med blandt andet Vejle Kommune om levering af system til håndtering af kontanthjælp og aktivering, som var et af KMD' kerneløsninger. Udarbejdet og eksekveret strategi for divisionens målsætning om at skabe et konkurrencedygtig alternativ til det eksisterende markedsmonopol.

1998 – 1999	Columbus DK	Chefkonsulent – kommuner	
--------------------	--------------------	---------------------------------	--

Efter 1½ års arbejde med konkrete kommuner, håndtering af mange overvejelser internt i **Columbus** og eksternt i forhold til kommunernes ledelser, bestyrelser og medarbejdere, fik vi i sommeren 1998 underskrevet den først aftale med en kommune omkring levering af ny totalløsning. Den største aftale til dato i Columbus, og en aftale som blev startskuddet til opbygningen af en decideret kommunedivision.

1996 – 1998	Columbus DK	Salgskonsulent	
--------------------	--------------------	-----------------------	--

Ansvaret for handelsvirksomheder. I 1997 ansvaret for den grafiske branche. I samme periode lead i en række af de EU-udbud, som vi i den periode vandt i relation til den offentlige sektor (Kriminalforsorgen, Erhvervsfremmestyrelsen, Kirkeministeriet, etc.). Senere i 1997 køb af en forbrugsafregningsløsning (el, vand og varme) og indgik herefter aftale med Københavns Energi omkring implementering af denne løsning.

1995 – 1996	Columbus DK	Salgsassistent	
--------------------	--------------------	-----------------------	--

Assistent/PA for salgsdirektør **Columbus**

1994 -1995	FLC Danmark A/S	Salgskonsulent	
-------------------	------------------------	-----------------------	--

Salgskonsulent - IT

1991- 1994	Elstock A/S	Salgsassistent	
-------------------	--------------------	-----------------------	--

Salgsassistent - Startere og generatorer samt andet elektrisk udstyr til autogrossister.

Uddannelser/kurser

Uddannelse/kurser	År	Bemærkning:
Board Certificate	2016	Board Assure
Diplom MBA, Business mgmt	2011-2012	Cph
HD (dele af 1. del)	2005-2009	HIH Herning (erhv. økonomi, IT & økonomi, statistik)
Ledelsesudvikling	2002-2003	B Consult
Medietræning	2001	Rubicon
Medietræning	2000	Brinkmann og Imageselskabet (Erik Eisenberg TV2)
Kommerciel projektledelse	1998	Hjort og Reinhart
Salg	1996	Mercuri
Organisation	1993	Merkonom, Silkeborg Handelsskole
Ledelse & Samarbejde	1992	Merkonom, Silkeborg Handelsskole
Flymekaniker	1987-1990	F16 certificeret på Flyvestation Aalborg

Sprog

Dansk	Modersmål
English	Business level
German	Kan læse og forstå rimeligt
Swedish	Kan læse og forstå
Norwegian	Kan læse og forstå