

CV Henrik Enegaard Skaanderup



Adresse Langemosevej 38, 2880 Bagsværd
Alder 45 år, født 8. juni 1963
Civilstand Gift med Merete, konsulent hos Mercer Danmark
Har Anna og Maria på 4½ år samt Sofie på 11 år

Executive summery:

Siden 1992 har jeg været overordnet ansvarlig og leder af stadig større organisationer – alle med komplekse udfordringer og ofte med meget forskellige medarbejdergrupper – uddannelsesmæssigt, fagligt, geografisk, holdnings- og værdimæssigt.

- Jeg formår at skaffe mig et hurtigt overblik og at analysere mig frem til en klar, entydig og velfungerende strategi (**at sætte kursen**)
- Jeg er god til at strukturere og organisere virksomheden og få sat det rette lederteam og den rette organisation på benene (**at sætte holdet**).
- Jeg kan eksekvere både strategi og forretningsplaner og har evnen til at lede gennem ledere (**at fastholde kursen**)
- Jeg forstår løbende at evaluere strategi, mål og midler og proaktivt at tilpasse, revurdere og ændre den udstukne kurs og den organisation, som skal forfølge de nye mål (**at korrigere kursen i vækst eller krise**)
- Jeg er en stærk repræsentant og god kommunikator for virksomheden, bestyrelse, aktionærer, samarbejdspartnere og eksterne relationer og god i samarbejdet med pressen og medierne (**at kommunikere**).

Karriereforløb og kompetencer:

Kuben a/s 2004 – 2008

Koncern i den danske bygge-og ejendomsbranche med tre kompetencer: Projektudvikling og salg af boliger, bygherrerådgivning samt ejendomsadministration.

Landsdækkende med kontorer i Aalborg, Århus, Kolding, Haderslev, Odense og hovedkontor i København. 350 medarbejdere og en omsætning på 645 – 1.050 mio. kr.

Job, position, ansvar: Administrerende direktør / CEO for Kuben koncernen og bestyrelsesformand for koncernens datterselskaber både interne og delvist eksterne
Eneste i direktionen refererende til 9 personers bestyrelse i Kuben a/s med koncern ledergruppe bestående af 4 selskabsdirektører og CFO
Overordnet ansvar for Kuben koncernens samlede danske og udenlandske aktiviteter.

Resultater:

Ved min ansættelse i 2004 var Kuben en relativt ukendt virksomhed, som i flere år havde knopskudt uden at organisationsudviklingen og strategiarbejdet var fulgt med. Tænkning, procedurer og ageren var forsigtige og organisationen trængte til retning, mål, energi og vitalitet.

Det lykkedes mig at samle og omstrukturere koncernen, få skabt en konsistent koncernstrategi med retning og klare mål samt at indfri aktionærernes ønske om vækst, markant merindtjening og videreudvikling af de stærke faglige kompetencer.

Samtidig formåede jeg at sætte Kuben på landkortet som en seriøs, kompetent aktør i branchen.

Efter den Københavnske boligboble sprang i 2007 og finanskrisen i 2008 fulgte op med en landsdækkende boligkrise, holdt jeg sammen på koncernen indtil en plan for en finansiel rekonstruktion var på plads og Kuben blev solgt til kapitalfonden Dania Capital.

Økonomi og tal: 2004: Omsætning 645 mio. Res. efter skat: 13 mio. Medarb.: 180
2005: Omsætning 770 mio. Res. efter skat: 44 mio. Medarb.: 240
2006: Omsætning 1.051 mio. Res. efter skat: 42 mio. Medarb.: 350
2007: Omsætning 700 mio. Res. efter skat: -35 mio. Medarb.: 330

Kompetencer:

Kompetencer	2004	2005	2006	2007	2008
At få sat den rigtige kurs	X				X
At få sat det rigtige hold	X	X			X
At fastholde den udstukne kurs	X	X	X	X	X
At korrigere kursen i vækst eller krise		X		X	X
Bestyrelse / aktionærer / omverden	X	X	X	X	X

MT Højgaard a/s 2001 – 2004

Danmarks største entreprenørkoncern efter fusionen imellem Monberg & Thorsen a/s og Højgaard & Schultz a/s. Omsætning på 8 mia. kr. og 6.000 medarbejdere. På daværende tidspunkt organiseret i forretningsområder: Byg – øst og vest, Anlæg, Udland, Projektudvikling samt Renovering.

Job, position, ansvar: Direktør for forretningsområdet Renovering og bestyrelsesformand for datterselskabet A.V. Andersen og bestyrelsesmedlem i datterselskabet Enemærke & Petersen a/s

Refererende til adm. dir. Kristian May med egen forretningsområde ledergruppe bestående af 3 sektionsdirektører og 2 stabsansvarlig

Overordnet ansvar for forretningsområdet – projekter, funktionærer, timelønnede håndværkere – med kontorer i Holbæk og København, samlet ca. 550 medarbejdere (120 funktionærer og 430 timelønnede) og en omsætning på 650-725 mio. kr.

Resultater:

Forretningsområdet blev i fusionen dannet af min tidligere H&S organisation samt en projektsektion, en murersektion samt en tømrersektion fra M&T. Fire organisationer med vidt forskellige kulturer, ledere, holdninger, værdier samt procedurer og metoder.

Det lykkedes mig at forene de fire organisationer i ét forretningsområde, med en klar vision og strategi samt realistiske handlingsplaner med mål og klarhed.

Det samlede, forventede potentiale i markedet blev fastholdt og forretningsområdet leverede en fornuftig indtjening funderet på stærke, fælles kompetencer.

Endelig fik jeg markedsført og brandet ”MTH Renovering” som en seriøs, kompetent aktør i et ellers noget broget marked og fik sat fokus på kundernes behov og samarbejdet i branchen.

Kompetence

Kompetencer	2001	2002	2003	2004
At få sat den rigtige kurs	X		X	
At få sat det rigtige hold	X		X	
At fastholde den udstukne kurs	X	X	X	X
At korrigere kursen i vækst eller krise			X	
Bestyrelse / aktionærer / omverden			X	X

Højgaard & Schultz a/s 1996 – 2000

Før fusionen med M&T, Danmarks største entreprenør med landsdækkende aktiviteter samt megen udenlandsk aktivitet. Omsætning på ca. 4-5 mia. kr. og 3.000 ansatte.

På Sjælland organiseret i en Anlægs- og Byg-del, hvor Byg igen var opdelt i 3 sektioner: Erhverv, Bolig samt Håndværk.

Job, position, ansvar: Direktør for Håndværkssektionen

Refererende til dir. Peter Henningsen med egen sektionsledergruppe bestående af 4 afdelingschefer og 1 stabsansvarlig

Overordnet ansvar for forretningsområdet – projekter, funktionærer, timelønnede håndværkere – med kontor i København, samlet ca. 265 medarbejdere (65 funktionærer og 200 timelønnede) og en omsætning på 150-415 mio. kr.

Resultater:

Sektionen blev skabt ved min tiltrædelse bestående af en projektafdeling, en tømrersektion, en murerafdeling og et facadeisoleringsfirma. Alle beskæftigede sig med renovering, ombygning mv. Fire meget forskellige enheder med forskellige strategier, holdninger, metoder og procedurer.

Jeg samlede, organiserede og strukturerede den nye sektion og fik udviklet en fælles, konsistent strategi med fokus på fælles kompetencer, synergi og stordriftsfordele.

Stærk ledelse, de klare mål og fokus på værdiskabelsen skabte markant vækst og god indtjening med fastholdelse af de stærke individuelle kompetencer.

Enemærke & Petersen a/s 1995 – 1996

På daværende tidspunkt var E&P a/s en mellemstor Sjællands entreprenørvirksomhed med ca. 250 mio. kr. i omsætning og 250 medarbejdere. Hovedsæde var i Ringsted og spidskompetencerne var renovering og tagboliger.

Job, position, ansvar: Direktør med ansvar for Udland (Tyskland), Totalentrepriseprojekter samt og salg/markedsføring i Danmark.

Refererende til adm. dir. Helge Backer og var med i direktion

Overordnet ansvar for Enemærke & Petersens totalentreprise og projektudvikling samt generelle salg og markedsføring

Resultater:

I den relativ korte periode før jeg blev hentet over til H&S, opbyggede jeg en ny Totalentrepriseafdeling i selskabet og oplærte/tilførte de nye kompetencer. Samtidig udviklede jeg E&P generelle

salg på Sjælland og begyndte en mere markant markedsføring og profilering. Endelig afsluttede og lukkede jeg de sidste aktiviteter i Tyskland.

Enemærke & Petersen GmbH 1992 – 1995

Fra starten et salgskontor for Enemærke & Petersen i Hamborg med en enkelt sekretær og en sælger, senere et fuldt datterselskab til E&P Danmark – et traditionelt entreprenørfirma med projektledelse, økonomi mv. opbygget fra bunden.

Job, position, ansvar: Niederlassungsleiter for Enemærke & Petersen GmbH
Vicedirektør for datterselskabet i Hamborg og senere også i Berlin refererende til adm. dir. Jørgen Petersen i Danmark.
Overordnet ansvar for E&P's aktiviteter i Hamborg og senere også Berlin – projekter, funktionærer, timelønnede håndværkere – med kontor i Hamborg, samlet ca. 100 medarbejdere (20 funktionærer og 80 timelønnede) og en omsætning på 80 mio. kr.

Resultater:

Jeg startede fra bunden af – ingen ordre, ingen tilbud – og opbyggede selskabet i Hamborg med tilbudsfunktion, projektledere til vundne byggesager, økonomifunktion til regnskab og rapportering mv.

Det lykkedes at skabe en sund, fornuftig lille entreprenørvirksomhed og realisere en markant vækst og fornuftig indtjening baseret på stærke tyske og danske kompetencer.

Højgaard & Schultz GmbH 1991 – 1992

H&S GmbH var på daværende tidspunkt en tysk afdeling af det jyske entreprenørfirma Oscar Nielsen, som H&S havde overtaget og hvorfra H&S forsøgte at få fodfæste på det tyske byggemarked primært med erhvervsbyggerier.

Job, position, ansvar: Projektudviklingsmedarbejder
Refererende til direktør Corny Petersen
Ansvarlig for udarbejdelse af projektforslag og tilbud på byggeprojekter i Tyskland

Resultater:

I løbet af det ene år lykkedes det mig at opstartede lille ny totalentreprise-afdeling og at afgive flere små, mellemstore – og et enkelt meget stort – tilbud. Da det store tilbud blev vundet fungerede jeg i 2-3 måneder som projekteringsleder og projektleder.

Højgaard & Schultz a/s 1988 – 1991

H&S var på daværende tidspunkt sammen med Rasmussen & Schiøtz de markedsledende og største entreprenørselskaber i Danmark.

Job, position, ansvar: Projekteringsmedarbejder og entrepriseder
Refererende til afdelingschef og senere koncerndirektør Svend Pedersen
Ansvarlig for udarbejdelse af statiske beregninger og myndighedsprojekt på byggerier og efterfølgende byggepladsleder på stort kontorbyggeri i København

Tillidserhverv

Medlem af bestyrelsen i Enemærke & Petersen A/S i 2001 – 2002, formand for bestyrelsen i A. V. Andersen A/S 2003 – 2004.

I perioden 2004-2008 bestyrelsesformand for bestyrelserne i Kuben koncernen:

Kuben Byg A/S, Kuben Bygherrerådgivning A/S – senere Kuben Management A/S, Kuben Boplan A/S, Kuben Byggeplandata A/S, Kuben Byfornyelse Danmark A/S, Kuben Ejendomsadministration A/S, Kuben Immobilen G.m.b.H, Kuben Bau G.m.b.H og Kuben OPP A/S, .

Bestyrelsesmedlem i Århus Inter City A/S 2004 – 2008, DIS Fugtteknik og DIS Consult i 2008.

Sidder dags dato i bestyrelserne for Altan.dk siden 2004, Rent A/S siden 2006, JMM Group A/S og Johannes Møllers Maskiner A/S siden 2008.

Kurser

VL 74	DIEU toplederkursus
K-ESF 41	DIEU toplederkursus
Konfliktløsning	Diverse kurser og underviser med Tina Monberg, Mediationscenter
Partnering	Diverse kurser og underviser for Byggecentrum m.fl.
Diverse	Økonomi, personlig planlægning, Cowey – 7 gode vaner, m.fl.

Uddannelse og sprog

1990	HD i Organisation fra Handelshøjskolen i København
1982-1988	Civilingeniør (B) fra Danmarks tekniske Højskole i Lyngby
1979-1982	Student fra Sankt Annæ Gymnasium – matematisk / fysisk
1970-1979	Folkeskoleelev og sangkorsdreng fra Sankt Annæ Gymnasium
Sprog	Læser og taler engelsk og tysk på forhandlingsniveau

Fritidsinteresser

Familien fylder meget med to små børn og en stor datter på delebasis. Venner og familie fylder også godt op i kalenderen.

Jeg dyrker sport mindst 2 gange om ugen i form af løb og spinning; og i skisæsonen tager vi gerne en skiferie med familien med afslapning og masser af skiløb.

Jeg er meget glad for at læse skønlitteratur blandt andet krimier og holder både af god mad, god vin og at se en god film i biografen med min kone.