

# TORBEN RICK

Mobil: + 49 171 8888 999  
Email: rick@torbenrick.eu

Website: [www.torbenrick.eu](http://www.torbenrick.eu)



## RESÜMEE

Erfahrener Allround Manager sowohl auf strategischer und operativer Ebene mit einem starken Track Record in Unternehmensverbesserungen, Entwicklung und Veränderungs-management.

Durch value-adding leadership und Veränderungsmanagement wurden gleichzeitig Steigerungen von Umsatz und Ergebnis erzielt. Angetrieben durch Marketing und Vertrieb Effizienz, verbesserte Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, Kundenservice, Produkt-Management und bereichsübergreifende Unternehmensverbesserungen sowie die Änderung der Unternehmenskultur.

Erfahrungen durch leitende Positionen in Dänemark, Deutschland, Großbritannien, Schweiz in einer Vielzahl von Branchen.

## BERUFSERFAHRUNG

- 2011 - 2020 Geschäftsführer (DK)
- 2009 - 2020 Group Direktor für Geschäftsverbesserung und Strategie (DK & UK)
- 2008 - 2008: Strategic Advisor & Interim Manager (DE)
- 2006 - 2007: Business & Financial Improvement Director (DK)
- 1999 - 2006: Geschäftsführer (Chief Operating Officer) (DE)  
Project Director (DE)
- 1998 - 1999: Commercial Project Director (CH)
- 1995 - 1997: Sales Support Director (DK)  
Leiter Strategischen Business Unit (DK)
- 1990 - 1995: Logistik- & Einkaufsleitung (DK)  
Geschäftsführer (DK)  
Marketingleiter (DK)
- 1989 - 1990: Project Manager (DK)
- 1987 - 1989: Project Manager (DK)  
Marketing-Koordinator (DK)

## AUFSICHSRATSERFAHRUNG

- 2019 - 2020 Aufsichtsratsmitglied - Verdo Renewables Ltd (UK)
- 2016 - 2020 Aufsichtsratsmitglied - Verdo Tele A/S (DK)
- 2014 - 2017 Vorsitzender des Aufsichtsrats - AnyCom A/S (DK)

## GESCHÄFTLICHE ERFOLGE

Durch permanente Hinterfragung, des Ist Zustandes in Kombination mit der organisatorischen Neuausrichtung waren die Grundlagen zur Erreichung der Ergebnisse:

- Signifikante Ergebnissteigerung
- Signifikante Kundenwachstum
- Signifikante Verbesserung des Service-Level - Kundenservice
- Verbesserung der Kunden- & Mitarbeiterzufriedenheit

2011 - 2020

- Durch den gezielten Fokus auf Business-Treiber, erfolgte eine Reduzierung der Kostenbasis und Erhöhung des Kundenbestandes.
- EBITA-Marge wurde von + 2% auf + 39% verbessert
- Kundenbestand von 5.500 auf 12.200 in einem stagnierenden Markt
- Marktanteil von 26% auf 49%

2008

- Erfolgreicher turn-around eines High-Tech Unternehmens. Massive Performance Verbesserung - Financial und Produkt Qualität. EBITDA margin wurde von - 17% auf + 10% verbessert

2006 - 2007

- Cash-in effect von 85 Mio. € entsprechend 9% der gesamten Kosten

1999 - 2006

- EBITDA-Steigerung um 138% - von 29,7 Mio. € auf 70,6 Mio. €
- Umsatz gesteigert von 700 Mio. € auf 1.000 Mio. €
- Kundenbestand mehr als verdoppelt (auf 3,4 Mio.)
- Mehrfach "Best in class" Kundenservice

## Ausbildung

- M.Sc. (Business Economics)
- Customer Orientation for Value und High Performance Organizations, INSEAD Executive Education

## SPRACHEN

- Muttersprache Dänisch - Fließend Englisch und Deutsch

# TORBEN RICK

## **VERDO A/S, RANDERS, DÄNEMARK**

*Energiewirtschaft, Versorgung, erneuerbare Energien, Glasfaser*

### **Geschäftsführer**

**2011 bis 2020**

Verantwortlich für das Unternehmen Verdo Tele A/S (Glasfaser: Internet, TV, Festnetz) (Vertrieb, Marketing, Kundenservice, Produktmanagement, IT & Technologie) und Mitglied des Executive board von Verdo A/S.

- Durch den gezielten Fokus auf Business-Treiber, erfolgte eine Reduzierung der Kostenbasis und Erhöhung des Kundenbestandes. EBITA-Marge wurde von + 2% auf + 39% verbessert.
- Kundenbestand von 5.500 auf 12.200 in einem stagnierenden Markt - Marktanteil von 26% auf 49%
- Das Unternehmen entwickelte sich zu einer erfolgreichen markt-, vertriebs- und serviceorientierten Organisation
- Kundenzufriedenheit stieg von Index 67 auf 85 - und die Mitarbeiterzufriedenheit auf Index 81 (Top Performer)

Nach erfolgreicher turn around wurde der Kundebestand und 25% von Verdo Tele A/S an Nordlys A/S verkauft.

### **Group Direktor Geschäftsverbesserung und Strategie**

**2009 bis 2020**

Strategie, Unternehmensverbesserungen und -entwicklung und Veränderungsmanagement.

## **@ MELIORATE SOLUTION, HAMBURG, DEUTSCHLAND**

*Interim Management*

### **Strategic Advisor & Interim Manager**

**2008 bis 2008**

Strategischer Berater, Energi Randers - Dänemark (Energiewirtschaft). Beauftragt von dem CEO eine Bewertung und Verbesserung eines strategischen Projektes durchzuführen.

Strategischer Berater, Vopium - Deutschland (Mobile VOIP). Vom Aufsichtsrat beauftragt "routes to market" für Deutschland zu entwickeln.

Interim Business Development & Financial Improvement Executive Comlog A/S - Dänemark & Deutschland (Telematik). Vom Aufsichtsrat beauftragt ein turn-around durchzuführen in Bezug auf eine massive Performance Verbesserung - Financial und Produkt Qualität.

- Durch einen gezielten Fokus auf Business-Treiber wurde EBITDA margin von - 17% auf + 10% verbessert

## **TDC A/S, COPENHAGEN, DÄNEMARK**

*Telekommunikation*

### **Business & Financial Improvement Director**

**2006 bis 2007**

In direkter Berichtslinie an den CEO von TDC Solutions A/S verantwortlich für den Bereich "Business & Financial Improvement" - 34 Mitarbeiter - Lean Management und Business Process Management

- Für alle Projekte ein "cash-in" Effekt von 85 Mio. € entsprechend 9% der gesamten Kostenbase

## **TALKLINE GMBH & CO. KG, HAMBURG, DEUTSCHLAND**

*Mobile Telekommunikation*

### **Geschäftsführer - Chief Operating Officer (COO)**

**2001 bis 2006**

Als Geschäftsführer verantwortlich für 480 Mitarbeiter und einen Umsatz von 1.000 Mio. €: eBusiness, Einkauf, Kunden Service - Call Center und Mail Center -, Marketing, Produktmanagement and Produktentwicklung, Retention/Prevention und Vertrieb:

- EBITDA-Steigerung um 138% durch den starken Fokus auf Kundenprofitabilität und Effektivität - von 29,7 Mio. € in auf 70,6 Mio. €. EBITDA-margin gestiegen um 82% auf 7,0%
- Umsatz gesteigert von 700 Mio. € auf 1.000 Mio. €
- Trotz der zunehmenden Marktsättigung konnte der Kundenbestand mehr als verdoppelt werden auf 3,4 Mio.
- Best in Class Kundenservice 2001, 2002 und Zweiter Platz, 2003
- Kundenzufriedenheit gestiegen von Index 100 auf 124 und Mitarbeiterzufriedenheit von Index 72 auf 83 Punkte

Talkline wurde für € 560 Mio. an den Wettbewerber Debitel/Mobilcom verkauft.

# TORBEN RICK

**TALKLINE GMBH & Co. KG, HAMBURG, DEUTSCHLAND**  
*Mobile Telekommunikation*

**Project Director**

**1989 to 2000**

Mitglied der erweiterten Geschäftsführung (EGF), in direkter Berichtslinie an den CEO zuständig für die Geschäftsentwicklung:

- Erstellung und Umsetzung des Refocus-Programms (Turn-Around/Corporate Transformation) - Cost Improvement (Kostenverbesserungsprogramm) und Revenue Improvement Program (Programm zur Verbesserung der Umsatzerlöse)
- Erfolgreiche Veränderung der Unternehmenskultur (Culture Change): „Wir machen es einfach“
- Verringerung des Churn um 45% durch Retention/Prevention Pgr. und Verringerung vom call volume um 35% durch sog. "Self-Services"

**SUNRISE COMMUNICATIONS AG, ZÜRICH, SCHWEIZ**  
*Telekommunikation*

**Commercial Projekt Director**

**1998 to 1999**

Direktor Kaufmännische Projekte in direkter Berichtslinie an den CEO zuständig für die Geschäftsentwicklung bei einem neu gegründeten Kommunikationsunternehmen mit den Gesellschaftern von Tele Danmark, British Telecom, UBS, Migros und SBB

- Erfolgreiche Akquisition eines ISP (Internet Service Provider), kaufmännische und juristisch Verhandlungen, Due Diligence, Business Plan und Integration
- Erfolgreiche Gewinnung der Credit Swiss First Boston (London) mit einem Umsatzerlös pro Jahr von 13 Mio. €)
- Erfolgreiche Umsetzung von Balanced Scorecard und des Culture Change-Projekts "Let's follow the sunrise ... on a balloon trip around the world"

**TDC A/S, AARHUS, DÄNEMARK**  
*Telecommunication*

**Sales Support Director**

**1997**

Direktor Vertriebssupport mit 72 Mitarbeitern inkl. 7 Fachbereichsleitern: National und international Pre-sales, Projektleitung, Total Service Management, Vertragsverwaltung.

Entwicklung und Umsetzung von Balanced Score Card und BPR sowie die Projekt-Steuerung für die gesamte Date Division

- Umstrukturierung des gesamten Prozesses für den Vertriebssupport bei TDC
- Steigerung des professionellen Kompetenzniveaus in der Organisation und Implementierung einer Reihe von Management-Tools zur Überwachung und Entwicklung der Vertriebssupportfunktionen

**Leiter Strategischen Business Unit (SBU)**

**1995 to 1996**

Leiter der strategischen Business Unit in direkter Berichtslinie an den Divisions Director. Verantwortlich für Total Service Management mit 13 Mitarbeitern - Eine neu gegründete strategische Business Unit - Entwicklung und Umsetzung von Dienstleistungen innerhalb des Bereichs IT Facility Management.

Verantwortung für Jahresumsätze in Höhe von 13 Mio. € und für das operative und strategische Produkt- und Marketingmanagement .

**DANADATA A/S, AARHUS, DÄNEMARK**  
*Informationstechnologie & -dienste*

**Logistik- & Einkaufsleitung**

**1992 to 1995**

In direkter Berichtslinie an den CFO verantwortlich für den Einkauf, das Lager, ein Konfigurations- und Testcenter sowie ein Händlerteam - insgesamt 37 Mitarbeiter.

Die Zuständigkeit umfasste ein Einkaufsvolumen von 100 Mio. €, die sich auf 4.500–5.000 Warencodes verteilten, mit einer durchschnittlichen Lagerdurchsatzgeschwindigkeit von 11–12. Darüber hinaus Abwicklung von 200.000–220.000 Kolli pro Jahr. Vertriebsseitig umfasste die Verantwortung den Händler-Verkauf mit einem Jahresbudget von 30 Mio. €

# TORBEN RICK

## **DANADATA A/S, AARHUS, DÄNEMARK** *Informationstechnologie & -dienste*

### **Geschäftsführer**

**1992 to 1995**

Verantwortlich für das Vertriebsunternehmen PC Distribution A/S (50% im Besitz von DanaData A/S). Vertragsverhandlungen in den USA, England, Frankreich und Deutschland.

### **Marketingleiter**

**1990 to 1991**

Verantwortlich für das operative und strategische Produkt- und Marketingmanagement mit 4 Mitarbeitern. Ausserdem verantwortlich für internationale Marketing-Aktivitäten in Zusammenarbeit mit der International Computer Group (ICG) in Paris.

## **NYKREDIT, AARHUS, DÄNEMARK** *Realkredit/Finanz)*

### **Projektleiter**

**1989 to 1990**

Verantwortlich für B2B Produkt- und Marketing und für die zentrale Steuerung von Sport- und Kultur-Sponsoring.

## **KREDITFORENINGEN DANMARK, KOPENHAGEN & ODENSE, DÄNEMARK** *Realkredit/Finanz)*

### **Projektleiter**

**1988 to 1989**

Verantwortlich für die Projektgruppe: „Vertrieb und Vermarktung“, deren Zielsetzung es war, strategische Beschlussvorlagen für Aufsichtsrat und Vorstand bei Kreditforeningen Danmark zu erarbeiten. Dies war Bestandteil des Planungsprojektes „Ein Plan für KD“.

### **Marketing-Koordinator**

**1987 to 1988**

Verantwortlich für die zentrale Marketingfunktion auf Fünen mit 2 Mitarbeitern.

## **AUSBILDUNG**

M.Sc. (Business Economics), Aarhus School of Business (DK)  
B.Sc. (Business Economics), Sønderborg School of Business (DK)

**1987**  
**1984**

## **WEITERBILDUNG**

Customer Orientation for Value, INSEAD Executive Education (F)  
High Performance Organizations, INSEAD Executive Education (F)

**2004**  
**2001**

## **PERSÖNLICHKEITSTEST**

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Decision Dynamics         | Rollenstil: Flexibel - Betriebsstil: Entscheidend                   |
| DISG                      | C, D  |
| HBDI                      | Whole Brain - „ganze Hirn“  |
| MBTI                      | ENTJ (Extraversion, Intuition, Denken und Beurteilung/Entscheidung) |
| Situational Leadership II | Primary leadership style: Supporting                                |

## **EMPFEHLUNGEN**

Empfehlungen - <https://www.torbenrick.eu/recommendations/>

## **GEBURTSDATUM**

29 September 1962 in Sønderborg