

# TORBEN RICK

Hamburg

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 getrieben durch Veränderungsmanagement und Änderung der Unternehmenskultur.

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

## BERUFSERFAHRUNG

- 2020 - 2021 Bereichsleiter IT-Service - Interim (DE)
- 2011 - 2020 Geschäftsführer (DK)
- 2009 - 2020 Group Direktor für Unternehmensverbesserungen und Strategie (DK & UK)
- 2008 - 2008: Strategic Advisor & Interim Manager (DE)
- 2006 - 2007: Business & Financial Improvement Director - Unternehmensverbesserungen (DK)
- 1999 - 2006: Geschäftsführer (Chief Operating Officer) (DE)  
Project Director (DE)
- 1998 - 1999: Commercial Project Director (CH)
- 1995 - 1997: Sales Support Director (DK)  
Leiter strategischer 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

## VATER BUSINESS IT GMBH & VATER BANKIT GMBH, HAMBURG & KIEL, DEUTSCHLAND

*Informationstechnologie & -dienste*

### **Bereichsleiter IT-Service (Interim)**

**2020 bis 2021**

Identifizieren und Implementieren von finanziellen und operativen Geschäftsverbesserungen. Verschmelzung von der BankIT GmbH und Vater Business IT GmbH.

P&L Verantwortung (Service) und Mitglied des Management-Teams.

## 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.

## @ 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

# TORBEN RICK

**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.

## **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 strategischer 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 ein Jahresumsätze in Höhe von 13 Mio. €

# TORBEN RICK

## **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 Kollis pro Jahr. Vertriebsseitig umfasste die Verantwortung den Händler-Verkauf mit einem Jahresbudget von 30 Mio. €

### **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**

## **EMPFEHLUNGEN**

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

## **GEBURTSDATUM**

29 September 1962 in Sønderborg