

TORBEN RICK

Hamburg

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

Geburtsdatum: 29 September 1962
Nationalität: Dänisch



RESÜMEE

Erfahrener Allround Manager sowohl auf strategischer und operativer Ebene.

Troubleshooter mit einem starken Track Record in Unternehmensverbesserungen und Entwicklung und Veränderungsmanagement.

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.

Fundierte Management Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von strategischen Ausrichtungen.

Breiter Erfahrungshintergrund und vielseitig internationale Erfahrungen durch leitende Positionen in Dänemark, Deutschland und der Schweiz.

BERUFSERFAHRUNG

- 2009 - Geschäftsführer (Division Director) & Group Business Development Executive (DK)
- 2008 - 2008: Independent Executive 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)

GESCHÄFTLICHE ERFOLGE

Durch permanente Hinterfragung, des Ist Zustandes (Let's create new and better results by challenging the way we do things) 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- und Mitarbeiterzufriedenheit

2012: Durch den gezielten Fokus auf Business-Treiber, bis 2009 erfolgte eine Reduzierung der Kostenbasis und Erhöhung des Kundenbestandes. EBITA-Marge wurde von + 2% in 2009 auf + 30% in 2012 verbessert. Das Unternehmen entwickelte sich zu einer erfolgreichen markt-, vertriebs- und serviceorientierten Organisation

2008: Erfolgreicher turn-around eines High-Tech Unternehmens in Bezug auf eine massive Performance Verbesserung - Financial und Produkt Qualität. EBITDA margin wurde von - 17% in 2007 auf + 10% in 2008 verbessert

2007: Cash-in effect von 85 Mio. € entsprechend 9% der gesamten Kosten in 2007

2006: Erfolgreicher turn-around:
bis 1999 - EBITDA-Steigerung um 138%. EBITDA-margin gestiegen um 82% auf 7,0%
- 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, INSEAD Executive Education
- High Performance Organizations, INSEAD Executive Education

SPRACHEN

- Fließend Dänisch, Englisch und Deutsch

TORBEN RICK

VERDO A/S, RANDERS, DÄNEMARK
Energiewirtschaft

Geschäftsführer (Division Director) & Group Business Development Executive

2009 bis

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% in 2009 auf + 30% in 2012 verbessert. Das Unternehmen entwickelte sich zu einer erfolgreichen markt-, vertriebs- und serviceorientierten Organisation
- Kundenbestand stieg mit 60% in einem stagnierenden Markt - Marktanteil von 26% auf 42%
- Kundenzufriedenheit stieg von Index 67 auf 85 - und die Mitarbeiterzufriedenheit auf Index 81 (Top Performer)

Group Business Development Executive zuständig für: Strategie, Unternehmensverbesserungen und -entwicklung und Veränderungsmanagement.

MELIORATE SOLUTION, HAMBURG, DEUTSCHLAND

Interim Management

Independent Executive Interim Manager

2008 bis 2008

Interim Business Development Advisor Energi Randers - Dänemark (Energiewirtschaft). Beauftragt von dem CEO eine Bewertung und Verbesserung eines strategischen Projektes durchzuführen.

Interim Business Development Advisor 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% in 2007 auf + 10% in 2008 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, Business Process Management und Änderung der Unternehmenskultur (Culture change)

- 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 2001 auf 70,6 Mio. € in 2005. 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 - Connect Call Center Test: 2001: Testsieger, 2002: Zweiter Platz, 2003: Testsieger von allen Deutschen Service-Provider
- 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)

1987

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

1984

WEITERBILDUNG

Customer Orientation for Value, INSEAD Executive Education (F)

2004

High Performance Organizations, INSEAD Executive Education (F)

2001