

# CV - Tom Erling Skovbon



## Tom Erling Skovbon

Strandborgvej 28, 8240 Risskov  
Gift med Kirsten – 2 voksne børn

Mail: [tom@skovbon.dk](mailto:tom@skovbon.dk)

Mobil: +45 20219900

[www.tomskovbon.dk](http://www.tomskovbon.dk)

<https://www.linkedin.com/in/tomskovbon/>

---

## MAKING THINGS HAPPEN!

Forretnings- og virksomhedsudvikling, strategi og ledelse er mit speciale. Jeg er meget vækstorienteret, innovativ og har et stærkt kommercielt fokus, med en særlig alsidig ledelseserfaring, og er dygtig til at forvandle ideer til resultater. Jeg har succes med udvikling og forandringsledelse, er en meget stærk team player, der motiverer mine omgivelser til at skabe resultater. Jeg agerer professionelt, er yderst engageret og entusiastisk og kan begå mig på alle niveauer. Få, hvis nogen, har en bedre erfaring med frivillige kæder, ejerledede netværk og partnerorganisationer, end jeg.

---

## Erhvervs erfaring

Adm. direktør	INTERSPORT Danmark	Verdens største sportskæde	BtC	17-18
Adm. direktør	NYT SYN Danmark	Frivillig kæde af optikere	BtC	10-17
Kontakt direktør	envision	Reklamebureau m/fokus på retail	BtC/BtB	08-10
Kædedirektør	Advodan	Danmarks største kæde af advokater	BtB/BtC	04-08
Adm. dir.	DanskMedieDesign	IT/e-learning og medieproduktion	BtB	02-04
Adm. dir.	Par No 1	Reklamebureau - fokus på branding	BtB/BtC	00-02
Adm. dir.	Ground Floor	Herretøjskæde, mellemsegmentet	BtC	99-00
Marketingchef	home	DKs bedst kendte mæglerkæde	BtC/BtB	92-99
Direktør	CentrumUdvikling	Ejendoms udv../detailh. rådgivning	BtB	89-92
Konsulent	SentrumUtvikling, Oslo	Ejendoms udv../detailh. rådgivning	BtB	86-89
Markedschef	Cubus, Sandnes, Norge	Norges største tøjkæde - franchise	BtC	82-86
Markedschef	Chr. Kaurin & Co, Norge	Fødevarer – en gros og produktion	BtB	80-82

# CV - Tom Erling Skovbon

## Erfaring med at arbejde internationalt:

Norge	16 år	Tyskland	5 år
Sverige	12 år	Schweitz	1 år

---

## Professionelle kompetencer

**Strategisk** – Som leder er jeg strategisk tænkende og anser det som min rolle at bidrage til at realisere selskabets forretningsmæssige potentiale og sikre et godt samarbejde mellem direktion og bestyrelse, ledelse og øvrig organisation/samarbejdspartnere. I en verden med konstant forandring sikrer jeg en holdbar strategi, en taktisk nedbrydning og en agil eksekvering, som kommunikerer på forståeligt vis til interessenterne.

**Analytisk, målrettet og vedholdende** – Er analytisk stærk og har et godt kendskab til analyseværktøjer, modeller og metoder. Er idérig, men også præstations- og resultatorienteret. Trives med nytænkning og udfordring af det traditionelle, dog i respekt af det eksisterende.

**Kommerciel** – En professionel ildsjæl og en dygtig ”købmand”, en ”brand builder” med fokus på værdiskabelse, en stærk forhandler med gennemslagskraft der skaber resultater igennem strategiske forhandlinger, med en meget stærk sans for det kommercielle og det at skabe resultater. Er god til at coache organisationen.

**Digital kompetence og forståelse** – Stor erfaring og fokus på udvikling og implementering af digital strategi og e-handel, samt vigtigheden af digital anvendelse og udvikling, såvel strategisk som operationelt

**Ledelse af frivillige kæder og ejerledede netværk** – Min store erfaring fra mange forskellige ”frie strukturer”, har udviklet særlige personlige og faglige kompetencer der er specielt nødvendige for at kunne begå sig i disse strukturer – politisk tæft, rummelighed, vedholdenhed, synlighed og nærvær, accept af uenighed/modstand, og mangfoldighed, for blot at nævne nogle.

**Hands on** – Jeg trives med at bevæge mig fra det strategiske helikopterperspektiv til at give en hånd med om nødvendig, når tingene skal udføres. Det er nok en af grundene til at jeg i min fritid elsker ”Gør Det selv” arbejde – jeg har nærmest altid gang i et eller andet projekt.

## Personlige kompetencer

**God og vellidt leder** – Mine medarbejdere trives og udvikles under min ledelse. Jeg er en synlig leder og god til at få forskellige kompetencer og personprofiler til at fungere sammen. Er god til at lytte og sætte mig ind i andres sted og forstå deres tanker og følelser. Er involverende, åben, fortrolig, vedkommende, tilstede og tilgængelig - empatisk og nærværende. Trives og fungerer godt i teams og er en skarp sparringspartner.

**Trives med et højt aktivitetsniveau** – Hårdfør, svær at såre eller ophidse, kan ignorere fornærmelser, tåler kritik, har en høj stresstærskel, har et højt aktivitetsniveau og kan derfor holde rigtig mange bolde i luften uden at miste overblikket. Trives godt i teams – hvor vi spiller hinanden stærke.

**Overbevisende argumentation** – Udtrykker mig godt, er velformuleret og kan lide at performe. Har stor forståelse for vigtigheden af den personlige direkte dialog. God til at formidle komplekse sammenhænge på en let forståelig måde.

**Engageret** – Jeg fremstår meget engageret og visionær, som en synlig bannerfører med et meget højt energiniveau

**Rolig og afslappet** – Trods mit store drive får jeg folk til at slappe af i mit nærvær. Kan holde hovedet koldt i pressede situationer og kan begå mig samt kommunikerer godt på alle niveauer. Har politisk tæft, diplomatisk sans og er god til at skabe vedholdende relationer.

**Konflikt og problemløser** – Er ikke konfliktsky og er god til at løse konflikter. Er rationel i min håndtering af problemer, god til at lytte. Tager andres meninger og kompetencer ind i vurderingen og fremkommer med utraditionelle løsninger. Handler hurtigt og resolut i kriser eller problematiske situationer, men gennemtænkt.

**Humor** – mine kollegaer synes jeg har en udpræget humoristisk sans og et godt humør, som i den grad smitter af på omgivelserne. Min egen holdning er, at mennesker man skal have tillid til skal man også kunne grine sammen med.

# CV - Tom Erling Skovbon

## Uddannelse og faglig baggrund

### Uddannelse

Diplomøkonom (norsk udgave af cand merc), Oslo School of Business BI. <https://www.bi.edu>  
Marketing (primær), økonomi og Finans (sekundær).

Bestyrelsesuddannelse - Gennemførte i 2015 den mere omfattende bestyrelsesuddannelse; CHAIRPERSON, der udbydes af Board Governance, for at styrke mine kompetencer samt styrke fokus på det strategiske arbejde i bestyrelsen. <https://www.board-governance.com>

### Bestyrelser

Jeg har en god og bred erfaring med bestyrelser, både som direktion og som bestyrelsesformand/medlem. Min interesse for arbejdet i bestyrelser er primært den kendsgerning, at det er her rammerne for virksomhedens strategi, markedstilpasning og udvikling skabes og forankres. Jeg har fokus på det værdiskabende og udviklende bestyrelsesarbejde.

### Bestyrelsesposter - et udpluk

Medlem	Botjek – DKs ledende kæde af byggesagkyndige	BtB/BtC	17- ?
Næstformand/medlem	Danmarks Optikerforening - brancheorganisation	BtB	11-18
Medlem	Nordic Optic Retail	BtB	13-17
Formand	Webtop – IT virksomhed – primært intra-/ekstranet	BtB	09-10
Formand	Dansk Revision – DK største frivillige revisor kæde	BtB	06-09
Best .medlem	Lauritz.com – IT virksomhed/auktionshus	BtC	06-08
Arb. best. formand	STV - TV produktionsselskab	BtB	01-02
Best .medlem	Riis Cykling DK	BtB	97-99
Best .medlem	C.T.A.S (tøjproduktion Portugal)	BtB	92-94

### Netværk

Stor forståelse og erfaring med at arbejde i netværk - netværksorienteret. Medlem af bl.a.

VL25 I Kolding	Netværk for virksomhedsledere	2017- ?
Topledere i Østjylland	Netværk af 12 større virksomheder	2017- ?
VUC's bestyrelsesnetværk	Fokus på erfaringsudveksling vedr. bestyrelsesarbejde	2014-17
Div. netværk	Brancheorganisationer, officelabs mm.	2010 -?

## Uddybende beskrivelse af særligt relevante dele af mit erhvervsforløb!

Jeg er født konkurrencemenneske og elsker at skabe synlige resultater. Her er nogle erhvervsrelaterede:

### Adm. direktør i INTERSPORT Danmark a/s

Verdens største sportskæde – 90 butikker i Danmark – Oms. 1,2 milliarder - <https://www.intersport.dk/>

En af årsagerne til at jeg i maj 2017 blev hentet til stillingen som adm. direktør hos INTERSPORT Danmark, er mange års arbejde og erfaring med medlemsvirksomheder og frivillige kæder, hvor jeg har skabt succeser igennem en klar strategi, en stærk intern kultur og et stærkt forretnings-set up. Kæden har siden 2015 outsourcet alle kommercielle funktioner til kædens største medlem - OBI, hvorfor mine opgaver var begrænset til det politiske, kommunikationen mellem partnerne og OBI, gennemfakturering, drift af kædens lager og logistik.

# CV - Tom Erling Skovbon

Hos INTERSPORT Danmark har jeg bidraget til udvikling af en fremtidsrettet ejerstruktur og organisationsmodel, hvor selskabets aktier nu er solgt fra medlemmerne til kædens største aktionær, der nu har overtaget INTERSPORT i Danmark. Min rolle er dermed afsluttet - mission completed.

## Adm. Direktør i Nyt Syn Danmark a/s

Frivillig optikerkæde – 60 butikker

I 7 år var jeg den katalysator der udviklede en frivillig og svagt profileret kæde, til et relativt stærkt brand med en stærk position, som ZEISS Nyt Syn.

- Optik branchen er en "kloning" af sundhedspersonale, håndværkere, detailhandlere og modeinspiration, hvor konkurrenterne primært har haft fokus på pris, pris og pris.
- Vi ønskede at tage positionen som; de der gav den professionelle rådgivning og skabte tryghed og tillid hos forbrugerne, de grundige, de der var til at stole på og som gav individuel kompetent rådgivning med fokus på øjnenes sundhed.
- En unik strategisk gevinst, var verdens første og hidtil eneste strategiske aftale, med tyske Carl Zeiss, verdens stærkeste optiske brand, hvilket gav mulighed for at anvende ZEISS i branding – ZEISS Nyt Syn.
- Dette har givet Nyt Syn mulighed for at overleve som frivillig kæde i en yderst stærk konkurrence, samt en styrket indtjening hos det enkelte medlem.
- Selvfølgelig kombineret med en god kundeoplevelse, egne brands, samt fokus på uddannelse (Nyt Syn Academy). Udviklede en digital strategi baseret på e-handel og cross channel aktiviteter.
- Forhandling af leverandøraftaler, strategiske indkøbsaftaler, samt sparring på sortimentstruktur.

## Kædedirektør Advodan a/s

Danmarks største kæde af advokater - <https://www.advodan.dk/>

Foreningen ADVODAN søgte i 2004 ny direktør. Efter en periode hvor kæden havde stået stille, var der behov for at tiltrække en ny ledelse der var i stand til at skabe forretningsudvikling og tilføre kæden ny dynamik. En synlig bannerfører der sammen med medlemmerne og organisationen (sekretariatet) var i stand til at sætte en ny dagsorden.

I 4 år var jeg som direktør, med til at udvikle Advodan fra en frivillig kæde til et relativt stærkt brand.

- Med et tæt forhold til alle niveauer i kæden, var jeg sparringspartner for medlemmerne, konfliktløser i partnerkredsen
- Sikrede at den overordnede strategi for kæden blev implementeret til lokale handlingsplaner mm.
- Advokater er ikke ledere, så der var behov for ledelsesudvikling og sparring af ledelsen, hvorfor vi etablerede Advodans Væksthus.
- Udviklede ydelser og værktøjer til aktionærerne, med det formål at styrke kæden med fokus på udvikling og bundlinje.
- Fra at være en nærmest ukendt kæde er kendskabet i perioden steget markant, således at Advodan efter 4 år fremstod som et brand overfor målgruppen mindre og mellemstore virksomheder, med et samlet kendskab på 86 %.

## Marketingchef home a/s

Franchisekæde – i dag 165 ejendomsmæglerforretninger - <https://home.dk/>

Var i 7 år ansvarlig for udviklingen af det kommercielle koncept der lagde grundlaget for home-kædens stærke udvikling. Gennem en konsekvent marketingstrategi der havde kunderne som udgangspunkt, udviklede home sig til et af de stærkeste brands i Danmark. Innovation, mediekoncentration og dominans, en stærk intern udvikling og en konstant nyskabelse af produkter – eksempelvis gav udvikling af tilstandsrapporter og ejerskifteforsikringer home en klar markedslederposition. Områder og initiativer som undertegnede var ansvarlig for.

---

# CV - Tom Erling Skovbon

## Værdier

Som person er jeg loyal, hårdt arbejdende, tillidsvækkende, rummelig og sympatisk.

Jeg har store forventninger til både mig selv og mine kollegaer og forventer at aftaler holdes, samt at vi om nødvendigt hjælper hinanden.

Jeg tror på det positive engagerede menneske, værdsætter forandring og udfordringer, og ved at de, der er i bevægelse og søger forandring, har større mulighed for overlevelse, udvikling og tilfredshed.

Rent personligt vil jeg gerne:

- være en god mand for min kone – en god far for vore børn - og generelt en god ven
- passe på mig selv – holde mig i fysisk og psykisk god form – værne om min integritet
- have det sjovt, med respekt for individet og de menneskelige værdier

## Interesser

Rejser og oplevelser – Har rejst meget rundt omkring i verden i forbindelse med job og fritid. Nye oplevelser, inspiration, fremmede kulturer, spændende mennesker, smukke omgivelser - aktive, afslappende eller shopping orienterede ferier og rejser.

Familie og venner – Min kone er min bedste ven - vi har en lille familie☺ og har et tæt og godt forhold til vore to piger Emilie og Josephine. Deler ellers vores passion for god mad og drikke med vore gode venner.

Gør det selv arbejde – Jeg er vokset op med ”gør det selv arbejde” og der bor bestemt en lille professionel håndværker i mig. Har ombygget vores hus – flere gange, og slapper gerne af fra hverdagen med en hammer, sav eller boremaskine i hånden.

Motion og sport – Har altid dyrket sport – både på eliteplan, på det norske landshold i slalom og styrtløb og senere som motionist indenfor mange sportsgrene – cykling, løb, fodbold mm

## Referencer

Aftales efter behov. Se gerne nogle af udtalelserne på LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/tomskovbon/?senderId=per-vedstesen-927921104>

---