



**Irene Katballe**  
**Bestyrelsesformand og -medlem**  
**Bestyrelsesuddannelse PwC 2015**  
**Mobil: +45 22502509**  
**E-mail: irene.katballe@gmail.com**

#### **Om Irene**

*Irene Katballe har omfattende erfaring med strategisk, ledelsesmæssig og organisatorisk udvikling i den private sektor.*

*Med sin baggrund som direktør og professionelt bestyrelsesmedlem og -formand i + 15 år, gode menneskekundskaber, stor integritet, empati, og tillidsskabelse bidrager hun positivt til med-/modspil i et åbent, respektfuldt og tillidsbaseret samarbejde. Hun har en bred alsidig forretningsforståelse på tværs af funktioner og sammenhænge, og håndterer med sikker hånd hele værdikæden. Hun er upolitisk, uegennyttig og resultatorienteret.*

*Hun har særlig erfaring med og interesse for international forretningsudvikling, digitalisering, og indtjeningsforbedring/turnaround og er optaget af, at strategien rent faktisk kan operationaliseres og eksekveres i praksis.*

*Analytisk skarp og intuitiv finder hun hurtigt frem til essensen af problemstillingerne, hvilket gør, at hun på kort tid evner at sætte sig ind i nye brancher, nye teknologier og nye forretningsmodeller og skaber hurtigt grundlag for værdifuld sparring med direktionen. Hendes gen for struktur og resultatorientering gør, at hun bidrager effektivt til at sætte rammerne for virksomhedens udvikling.*

#### **UDVALGT BESTYRELSESERFARING**

- **Sebra Interiør ApS – bestyrelsesmedlem**  
Design virksomhed, ejerleder sparring, strategi, digitalisering
- **Scan Wear A/S – bestyrelsesmedlem**  
Gazelle, private label, ejerleder sparring, forretnings-og organisations udvikling
- **MAKI A/S – bestyrelsesmedlem**  
FMCG Branded products, ejerleder sparring, strategi, kapitalisering af virksomheden
- **EPIQ ApS – bestyrelsesmedlem**  
Forbruger elektronik, ejerleder sparring, kommerciel udvikling
- **HumanTech ApS – bestyrelsesformand**  
Ejerleder sparring, opstart af virksomhed, offentligt indkøb
- **Done by Deer A/S – bestyrelsesmedlem**  
Design virksomhed, ejerleder sparring, internationalisering

#### **BIDRAG I BESTYRELSEN**

**Øget fokus på indtjening;** både i forhold til at optimere den eksisterende forretning men også til at skabe nye kundeorienterede værditilbud og forretningsmodeller med henblik på at vækste virksomheden profitabelt.

**Turnaround/forandring/transition;** f.eks. hvor markedet er i opbrud, der er et uforløst vækstpotentiale, der er et behov for en helt ny strategi. Har stor erfaring med at opbygge og restrukturere forretningsområder og organisationer samt at tilpasse organisationens fokus og adfærd til kundens behov

**Digitalisering og implementering af e-handel;** hvor der skal skabes nye (digitale) indtægtskilder og forretningsmodeller, og hvor processer skal udvikles.

**Øget internationalisering;** hvor der skal skabes nye markeder og forretningsmodeller, og hvor strategien og positionen skal skærpes og udvikles.

#### **Kompetencer**

##### **MOTIVATION**

Irenes fornemste opgave, og det der giver mening for hende, er at hjælpe SMV'er i udvikling af rammerne for forretningen, sparre med ledelsen og tilføre konkret værdi, der kan eksekveres i hverdagen, og som samtidig er i tråd med de langsigtede mål.

##### **NØGLEKOMPETENCER**

- Markedsorienteret forretningsudvikling på strategisk og taktisk niveau
- Innovation og digitalisering igennem fuld værdikæde
- International kommerciel udvikling gennem hele værdikæden
- Strategi, operationelle forretningsplaner og værdibaseret ledelse

##### **UDVALGTE RESULTATER**

- Udvikling og lancering af E-handels platform BtB og BtC
- 85 mio. DKK i resultatforbedring igennem turnaround
- 20 % år på år vækst i 3 år i konkurrencepræget marked

##### **MARKEDSERFARING**

- Skandinavien
- Tyskland
- Frankrig og Benelux
- USA
- Kina og Japan

##### **SPROG**

Dansk (modersmål), Engelsk (flydende), Fransk (flydende), Skandinavisk (godt), Tysk (basis)

##### **UDDANNELSE OG CERTIFICERINGER**

- MBA
- Projektledelse IMPA certificeret
- Bachelor i Fransk Litteratur