

# Dorte Krogh

Dorte Krogh, Gammel Kongevej 137a, 4tv, 1850 Frederiksberg C.  
dk@dortekrogh.com +45 4169 1282

Født 23. september 1965.



- **Vækst med organisations-kultur som drivkraft**
- **Fremtidens salg**
- **Kunde- og brugeroplevelse, servicedesign og digitalisering som værktøj**

**I bestyrelsen bidrager jeg specifikt i krydsfeltet mellem ledelse, organisations-, koncept- og serviceudvikling, ofte med designmetoder som værktøj. Samarbejde, effektivitet, bruger- og kunde-fokus samt salg og branding.**

Jeg er proaktiv og beskrives som en visionær handlekraftig ildsjæl med bundklang. Jeg er engageret, imødekommende, vedholdende, god til personlige relationer og til at involvere. Jeg sætter gerne og ofte mit netværk i spil.

Min baggrund er 25 års erfaring, bl.a. som ejer-leder. I 2011 solgte jeg, efter 20 år min designvirksomhed, og valgte at fokusere på ledelse- og organisationsudvikling. Jeg har erfaring fra en lang række nordiske virksomheder som (NRK, Design Museum Danmark, NODA, Sinua Partners, Plantui, Agito, Royal Greenland, PenSam, Danisco, Royal Copenhagen m.fl.).

Som strategisk og taktisk rådgiver og sparringspartner for både SMV og større organisationer i Norden, bidrager jeg med forretnings- koncept og ledelsesudvikling, samt implementering og eksekvering. Desuden giver jeg 1:1 ledersparring, holder foredrag og faciliterer workshops.

Mine spidskompetencer er:

**Høj lønsomhed og vækst på tre parametre:**

**Hjerne** (Udvikling og innovation) **Hjerte** (Trivsel, fastholdelse og samarbejde) **og værdi på top- og Bundlinje.**

**Omsætte vision til strategi, hverdagsadfærd og vaner**, ofte med konceptuel tilgang og kreative løsninger.

**Fremtidens forretnings- og organisationsmodeller.** Vi udfordres af faktorer som AI/kunstig intelligens, robotter, teknologi, digitalisering og får nye vilkår med de nye unge, Millennials på arbejdsmarkedet. Det kræver at ledere og medarbejdere i fremtiden må arbejde tættere sammen, og at barriererne mellem at gøre det godt, og have høj lønsomhed skal nedbrydes, og at der er brug for mere diversitet. Det betyder også at vi skal tilgå salg på nye måder.

**Fokus på det, ledelsesteamet kan, når det fungerer allerbedst.** Effekten er stor, når kulturen tydeliggøres, kommunikeres, forstås og forankres i processer, struktur, systemer og principper på tværs i hele organisationen.

**Bestyrelsesuddannelse, CBS Executive, SMV.** En uddannelse der ligger vægt på at kombinere teori med praksis.

## Bestyrelses- og Advisory Board erfaring

- Mentor i DTU Scionpark. (2016- ). PeeFence, Sarita Caretech, SlowJuice, Urban Water, Spraino, SolarSack.
- Advisory Board, BARBRO Shoes (2015- ). barbroshoes.com
- Advisory Board, Krifa (2017- ) Boardets opgave er at bidrage til Krifa's vision om at reducere stress, og fremme god arbejdslyst i Danmark. Bidrager bl.a. også ved at være partner for det gratis kultur-målingsværktøj GAIS.
- Bestyrelse, Design Danmark (2008 - 2011). Brancheforeningen for Designvirksomheder i Danmark
- Bestyrelse, Danske Designere (2005 - 2008). Medlemsorganisation, blev senere fusioneret med Design Danmark.

## Netværk

- Bestyrelseskvinder.dk / Bestyrelsesmedlem Øst.
- Norsk business-netværk MAIA
- Viljestyrken.dk (100 nuværende og tidligere eliteidrætsudøvere / hvad kan erhverv og eliteidræt tilføre hinanden).

## Resultater:

Det er min erfaring at kultur må forankres via strategisk og taktisk udvikling af ledelse og organisation, service, brand og salg. Transformation og forandring er nødvendigt for at åbne døre til nye muligheder. Det kan både være svært og i nogle virksomheder kan der være "berøringsangst" for at tale om, og arbejde med det nogle kalder for "det bløde". Jeg bidrager til at omsætte dilemmaer og konflikter til hverdags adfærd, handlinger og projekter for dermed at flytte fokus fra det vi vil væk fra, over til det vi gerne vil hen til. Med andre ord kunne man sige at gå fra frygt til lyst. Og fra nødvendigheder til muligheder.

## Eksempler:

**Designmuseum Danmark.** Ledelsesvision, samarbejde på tværs, samt leder-opbygning. Stor vækst de sidste år.

**Plantui.** Fra 4 finske partnere til 12 lande på 5 år. Jeg har bistået den finske SMV virksomhed Plantui fra start med koncept, strategi, værdier, kultur, ledelse, brandprofilering, samlet samarbejdspartnere, deltaget i venture-capital forberedelse og møder samt bidraget til produktions-optimering via mit netværk. Plantui har vundet RedDot Award, crowd-fundet, fået Venture Kapital og eksporterer nu til 12 lande. <https://plantui.com>

**NRK,** Facilitering og rådgivning af ledelse og direktion i NRK. Værdi- og visionsproces forud for langsigtet strategi. Et værdisæt der efter flere år, fortsat anvendes som aktivt værktøj i organisation, produkt/service og brand.

## Erfaring:

**Oprindeligt uddannet grafisk designer.** Valgte som helt ung at blive selvstændig og gennemgik transformation fra freelance til leder over salg, drift, koncept og forretningsudvikling. At anvende design, designmetoder og kommunikation og tænke bruger-centeret med fokus på diversitet og co-creation ligger i min DNA. Er desuden initiativtager til brancheforeningen for designvirksomheder i Danmark. (Design Danmark).

**Ejerleder.** Fra 1993-2013 drev jeg egen designvirksomhed, Krogh&Co (10 fastansatte og 5 tilknyttede freelancere) Jeg solgte virksomheden i 2011. Kunderelationer og opgaver har givet bred indsigt i en række forskellige brancher og virksomhedstyper, størrelser og markeder, både private, SMV, fonds-ejede, ejerledede og organisationer som Danisco, Mærsk, Carlsberg, Hjerteforeningen, Royal Copenhagen, PenSam, Royal Greenland, Unomedical m.fl.

**Løbende efteruddannelse.** Kurser i bestyrelsesarbejde, forretningsforståelse, strategi, ledelse, coaching, arbejdslyst, filosofi, konfliktløsning, præsentationsteknik m.v. Kurserne er taget på bl.a. British Designbusiness Association, Københavns Universitet, CBS, Souleima Gourani, Haugli&Upprad Oslo, ICIS, Harvard Business School, (med efterfølgende mulighed for at skrive en Harvard Business Case).

**Jury/dommer erhverv.** Gennem 4 år tilknyttet Norsk Designråd som jury i "Merket for god design" Samlet juryeret ca. 400 businesscases op mod kvaliteten af visuel kommunikation. Jury i Norsk Entreprenørskab via NHO i Oslo.

## "KULTUR-nomade" (Indsigt, læring, forståelse der formidles via foredrag, facilitering og sparring).

Et empirisk researchprojekt jeg har skabt, via kontorplads i forskellige virksomheder i perioder på 2-4 måneder. Til nu har jeg haft godt 200 uformelle dialoger med ledere og medarbejdere om kultur, når det styrker og når det gør det modsatte! Det giver mig indsigt og læring, samt fine fortællinger, forståelse, modeller og en stor værktøjskasse, som jeg gerne deler af i forbindelse med rådgivning, facilitering og foredrag.

**Personligt. Integritet, respekt og tillid er vigtigt. Jeg motiveres af bidrage, både arbejdsmæssigt og privat.** Jeg er opvokset i Jylland, og bor i København. Ferierer gerne på et Nordnorsk fjeld. Løber lidt, ror kajak og er vinterbader. Som ung dyrkede jeg sportsskydning med godt 10 år på landsholdet og har et par gode internationale placeringer i rygsækken. Via elitesporten er jeg med i netværket Viljestyrken. Jeg har været mentaltræner og team-builder for unge volleyballere.

**Jeg kan stadig rigtig godt lide at vinde, men i dag ser jeg hellere dem, jeg hjælper, øverst på skamlen.**

## Referencer

Barbro Jensen, BARBRO Shoes, [barbro@barbroshoes.com](mailto:barbro@barbroshoes.com) +45 2652 8051. [Linkedin\\_BarbroJensen](#)

Marianne Rosager, Sinua Partners [mr@sinuapartners.com](mailto:mr@sinuapartners.com) +45 27 200 233, [Linkedin\\_MarianneRosager](#)

Kari Vuorinen, Finland, Plantui.com, [Kari.Vuorinen@plantui.com](mailto:Kari.Vuorinen@plantui.com) +358 50 1500. [Linkedin\\_KariVuorinen](#)