

Januar 2023

MÅNEDENS DILF-MEDLEM

Jeg hedder Casper Aaen, jeg er 48 år og bor ved Aarhus med min hustru Henriette. Sammen har vi to døtre, Sofie og Emily. Jeg er uddannet Cand. merc. Organisation & Strategi og Officer af Reserven i Hæren. Den karrierebaggrund har gjort en kæmpe forskel i min tilgang til ledelse og komplekse problemstillinger.

For at kunne navigere bedst muligt som leder, og løbende sikre fornyelse og indsigt i ledelsesteorier, har jeg taget kompetencegivende ledelsesuddannelser samt en bestyrelsesuddannelse på Business Institute.

I forbindelse med studier, militæret og arbejde har jeg boet flere steder i Danmark og udlandet.

Jeg har tidligere arbejdet i Dangaard Telecom A/S, hvor jeg startede i Business Development. Senere opstartede jeg Smart Phone Division og blev partner hurtigt i processen. Divisionen solgte og distribuerede smartphones og voksede eksplosivt i takt med en signifikant omsætningsvækst. Vækstrejsen, dynamikken og det store internationale ansvar gjorde perioden særdeles spændende.

Samtidig voksede trangen til at skabe noget selv, til at stå på egne ben, så en god og dygtig ven fra Dangaard Telecom A/S og jeg – vi komplementerede hinanden fagligt – købte en dansk virksomhed, der producerede og solgte isenkram, med et stort internationalt potentiale. Vi voksede, professionaliserede og internationaliserede forretningen gennem 6 hæsblæsende år og solgte derefter virksomheden.

Næste kapitel var Falck, nærmere betegnet Falck Redning Danmark, hvor jeg arbejdede som

Driftsdirektør (COO) med ansvar for blandt andet alle Meldingsmodtagelserne i Danmark, Business Intelligence, Driftsanalyser og Projektenheden. Efter nogle spændende år fik jeg tilbudt stillingen som COO i Falck Assistance med et fagligt fokus på driftsoptimeringer og udviklingsprojekter for at kunne levere et relevant produktsortiment til et marked i konstant forandring.

HVAD ARBEJDER DU MED TIL DAGLIG, OG HVAD SYNES DU ER SÆRLIGT SPÆNDENDE VED DIT JOB?

Siden 2017 har jeg været COO i PanzerGlass™, et af verdens førende brands inden for skærmbeskyttelse. Diversiteten i ansvar og opgaver, at banen vi spiller på er global samt dynamikken i vekselvirkningen mellem strategiske opgaver, der kræver helikopterview og deep dives i eksekveringen, er for mig helt centrale brikker i en utrolig spændende hverdag. Jeg kan mærke et enormt drive ved at se, at resultaterne af mit arbejde bærer frugt for organisationen, uanset om det er strategiske forhandlinger, et forretningsafgørende OEM-partnerskab med en global top-3 aktør eller omkostningsreduktioner, der frigør midler til andre vigtige projekter.

Til daglig har jeg ansvaret for supply chain, warehouses, customer operations, produktudvikling, business development, OEM-partnerskaber, IT og corporate projects. Enhederne er fordelt som power-centre på flere lokationer, f.eks. Dubai, Filippinerne, Hong Kong, Guangzhou (Kina) og vores HQ i Danmark. Jeg sætter pris på samarbejdet, sparringen og de strategiske snakke med mit lederteam inden for de forskellige vertikaler for at binde sløjferne sammen og i fællesskab nå de strategiske mål.

Helt konkret arbejder vi blandt andet med en dual brand strategi, så vi tilbyder både vores premium brand PanzerGlass™ samt søsterbrandet SAFE. by PanzerGlass™ til de forskellige markedssegmenter. I forlængelse heraf internationale services som dropshipment fra eget lager og 3PL lagre supporteret af IT services som EDI og PIM. Vi udvikler mere end 1000 SKU per år og leverer til både endusers, corporate-mark-

edet og private label for en række globale brands. Her står time-to-market som en helt central styrepind for alle aktioner. Vi skal simpelthen kunne levere det rigtige produkt, til den rigtige pris, i den rigtige indpakning, på den rigtige måde, når der lanceres nye devices, regionalt og globalt.

ER DER NOGET I DEN NÆRMESTE FREMTID DU, RENT FAGLIGT, SER SÆRLIGT FREMTIL?

Jeg ser frem til øgede investeringer i en kundeorienteret og digital supply chain, digital robusthed og modenhed, øget integration af data, overblik over værdikæden etc. For mig er overskriften og paraplyen Digital Operations, det vil få en markant og positiv effekt på både effektivisering og omsætning. Således handler mange af de strategiske overvejelser ligeledes om insourcing vs. outsourcing, når vi snakker om en sammenhængende, fleksibel og intelligent digital forsynings- og værdikæde. På det personlige plan er jeg dykket ned i indsigter og viden om MDMP og international forandringsledelse.

HVORDAN TACKLER DIN VIRKSOMHED DE UDFORDRINGER DER ER I ØJEBLIKKET?

De seneste års udfordringer, både på makro og mikroniveau har stillet enorme krav til både robusthed og fleksibilitet i flere led og lag af organisationen. Som en direkte konsekvens har vi f.eks. udviklet et China +1 redundant produktions-setup, sat yderligere fokus på agil og vidensbaseret planning samt integreret strategierne for logistik og lagerlokationer (central-lager vs. lagre tæt på markederne).

Den øgede kompleksitet og ustabilitet i dele af vores værdikæde, kombineret med øgede kundekrav inden for ESG og omkostningsoptimering, skaber en situation – og et operativt miljø – hvor evnen til at identificere muligheder og adressere risici bliver helt altafgørende for forretningen i de kommende år. I min optik har vi evnen til at sætte os i førersædet og give konkurrenterne baghjul på mange af disse konkurrenceparametre, hvilket er en spændende men også krævende opgave./



CASPER AAEN

- COO, PanzerGlass