



Pia Grandelag

KONTAKT MIG



Asmild Dige 3
8800 Viborg



+45 6023 5520



pg@grandelag.net
www.grandelag.net



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

PRIVAT



Gift med Christian
siden 2000.
Ingen børn men hund.

FORRETNINGS- UDVIKLING



Vækst i eksport-, teknik- og
produktionsvirksomheder.

Stort strategisk
modelberedskab.

Strategi facilitering.

Succes med praktisk
strategi implementering.

Branding og re-branding.

Marketing management.

Turn-around.

Holdbar organisk vækst.

Erfaring med hastig gazelle
vækst.

Business case udvikling.

Fokusering af forretningen
- via frasalg og opkøb.

International kommerciel teknisk lederprofil:

Jeg har en stærk bestyrelses- og lederprofil med en baggrund som eksportingeniør af maskinlinjen, der igennem 25 år er suppleret med stor international erfaring, hvoraf de seneste 18 år har været på direktørniveau.

Erfaringen er opbygget både i ind- og udland hos mellemstore teknik-virksomheder samt i en større international koncern, hvor jeg indgik i koncerngruppeledelsen. Sideløbende med dette er mine kvalifikationer kontinuerligt blevet suppleret med relevant efteruddannelse – herunder også uddannelser til brug for mit bestyrelsesarbejde.

Indtil dato er det blevet til i alt 11 års P&L-ansvar fra tre poster som adm. direktør med strategi- og implementeringsansvar. I alle tre tilfælde var der tale om turnarounds, krisestyring, betydelig vækst, salgsmodning og salg af virksomhederne efter vellykket turnaround.

Samtidig har jeg arbejdet i bestyrelser, enten som formand, næstformand eller medlem. Det drejer sig primært om virksomheder inden for industrien.

Fra første job har jeg søgt mening - et større formål med mit arbejde. Det har styret mit fokus mod teknologier der bidrager til at forbedre den verden vi lever i. Derfor har jeg fokus på forretningsmæssig bæredygtighed og data-dreven ESG ledelse -hvilket også bidrager positivt til salgsmodning.

Gennem årene har jeg arbejdet med at skabe vækst i virksomheder med sammenlagt 7 gazeller - som adm. direktør, i bestyrelserne og som strategifacilitator. Én af mine hovedprioriteter er, at væksten skal være holdbar; det bliver den bl.a. via en strategisk tilgang og implementering af salg, markedsføring, organisations-, logistik-, produktions- og proces-udvikling, ESG fokus samt sikring af It-sikkerhed, kapital og likviditet.

Man kan godt kalde min værktøjskasse til krisestyring for omfattende efter 3 vellykkede turnarounds i produktionsvirksomheder. Dét har givet mig en vis robusthed og en erfaringsmæssig tyngde, som jeg har haft stor glæde af i mange situationer.

Min evne til at sammensætte og definere et team betyder, at jeg opnår følgeskab i min ledelse. Jeg har en afslappet, objektiv, rutineret og alligevel agil tilgang til udfordringer.

ERFARING, BESTYRELSE:

2016 – nu

GRANDELAG

Ejer

FOKUS: bestyrelsesarbejde som formand og medlem. Strategifacilitator med fokus på implementering. Trusted advisor til ejerledere og direktion.

2024 – nu

HS Byg Viborg A/S

Bestyrelsesformand

FOKUS: Etablering af professionel bestyrelse. Holdbar vækst, ESG og direktionssparring om strategiuudvikling og -implementering.

ØKONOMISK KOMPETENCE



Strategiudarbejdelse.

Budgetlægning og
-opfølgning.

Økonomi- og
likviditetsstyring.

P&L ansvar gennem 14 år.

Gennemført 3 turnarounds.

Salgsmodning og salg af
virksomheder.

LEDELSE



Skaber trygt arbejdsrum og
følgeskab.

Bestyrelsesledelse.

Synlig og tydelig topledelse
af teknologi- og
produktionsvirksomheder.

Facilitering, workshops og
mødeledelse.

Teamledelse til high team
performance.

Forandringsledelse.

Turnaround- og kriseledelse.

Organisationsudvikling.

Skalering af organisation.

Etablering af processer og
rammer for arbejdet.

ISO Certificeringer.

Rapportering til bestyrelser
igennem 12 år.

INTERNATIONAL LEDELSESERFARING



Danmark + distanceledelse

Sverige - 5 år

Kina - 5 år

USA - 5 år

ERFARING, BESTYRELSE ...fortsat...

2024 – nu

Midtjydsk Fornikling &
Forchromning A/S

Bestyrelsesmedlem

FOKUS: Vækst, ESG og direktionssparring om
strategiudvikling og -implementering.

2023 – nu

Viborg HK ApS

Bestyrelsesmedlem

FOKUS: Strategifacilitering og -opfølgning,
økonomisk sund virksomhedsdrift der giver luft til
sportslige resultater samt direktørsparring og ESG.

2021 – nu

SB Værktøj A/S, Viborg

Bestyrelsesformand

FOKUS: Ejerledersparring, vækststrategi og
skaleringsforberedelse.

2019 – 2025

Danlaser A/S

Bestyrelsesformand

FOKUS: Strategifacilitering, ejerleder sparing, holdbar
vækst, salgsmodning af virksomheden, ISO Certificering
og ESG, Klimaklar produktion og EcoVadis.

RESULTAT: Succesfuldt salg og en tilfreds ejerleder.

2019 – nu

DI Silkeborg-Viborg

Bestyrelsesmedlem

FOKUS: Fremme agenda til understøttelse af
industrien ex. ESG og Klimaklar Produktion, mere
faglært arbejdskraft til industrien, Infrastruktur og
erhvervsklima for erhvervslivet.

2021 – 2023

Ravendo A/S

Næstformand

FOKUS: Strategi, vækst, produktionsoptimering,
ejerledersparring, krisestyring og ESG.

RESULTAT: Ny produktionsledelse, styret igennem
Covid- og energikrise, vækst med 20+ % årligt.

2019 – 2023

AutoGlassic A/S

Bestyrelsesformand

FOKUS: Opstart, strategi, ejerleder sparing.

2019 – 2022

Inventa A/S

Bestyrelsesmedlem, ejerleder

FOKUS: Strategi, turnaround, krisestyring, stærk
nærværende ledelsesindsats med teamopbygning.

RESULTAT: Holdbar vækst 30% om året i 3 år,
virksomhedssalg.

2019 – 2022

JMPK ApS

Bestyrelsesmedlem

FOKUS: Datterselskab til Inventa A/S. - Strategi.

RESULTAT: Skatteaktiv afviklet som resultat af
rekonstruktion.

2016 – 2018

Danlaser A/S

Bestyrelsesmedlem

FOKUS: Strategi for salgsmodning af virksomheden.

2012 - 2015

Guide-Lines A/S

Bestyrelsesformand

Guide-Lines var i perioden Danmarks 2. største
indenfor vejstriber.

FOKUS: Vækst og krisestyring og virksomhedssalg.

RESULTAT: Salg til Traffics A/S i Arkild Gruppen.

2009 - 2011

Östsvenska
Handelskammeren

Styrelseledamot - best. medlem

FOKUS: Etablering af kammerforum - til netværks-
aktiviteter for det lokale erhvervsliv i Norrköping for
hele Östergötland, Sörmland og Gotland.

RESULTAT: Største erhvervsnetværk i regionen.

INTERNATIONAL PROFIL



Udstationeret 5 år i Sverige.

EKSPORT TIL



Vesteuropa
Skandinavien
Østeuropa
Sydafrika
USA & Canada
Kina

SPROG

Dansk
Engelsk
Tysk
Svensk

BRANCHE ERFARING



Elektronik produktion
Foderstofindustri
Handel inkl. e-handel
Inventar
Køl- og ventilation
Metalproduktion
Metal-underleverandør
Telekom
Vejmarkering
Hovedentreprenør (BYG).

PERSON PROFIL



Jungs Type Indicator: ENTP

ERFARING, LINIE NIVEAU:

2019 – 2023

Inventa A/S

Adm. Direktør, delejer

FOKUS: Strategi, turnaround, krisestyring, stærk nær-værende ledelsesindsats med teamopbygning.

RESULTAT: Holdbar vækst 30% pr. år i 3 år, virksomhedssalg og overlevering til ny ejerkreds, virksomheden har skiftet navn til Inventa Nordic ApS.

2017 – 2019

Danlaser A/S

Adm. Direktør

FOKUS: Strategi, vækst, salgsmodning af virksomheden.

RESULTAT: Strukturelt er virksomheden klar, men skal præstere bundlinje et par år mere før et salg.

2014 – 2016

Dantherm Cooling
Holding A/S

Global Marketing Director (CMO)

FOKUS: Brandopbygning, etablering og drift af marketingafdelinger i CN, DK og US samt international ledelse. Indlægsholder på internationale telekom konferencer.
Medlem af koncernens strategigruppe i 7 år.

2011 – 2014

Dantherm Cooling
Holding A/S

Global Sustainability - and Marketing Manger

FOKUS: Globalt - energi effektivitet inden for køling af primært telekom-netværk-stationer. Internt ESG fokus og eksternt kommunikationsfokus.

2010 – 2011

Dantherm Cooling
Holding A/S

Product Line Manager

FOKUS: ESG og forretningsudvikling indenfor nye energieffektive køleløsninger til telekom-industrien i Canada og USA, support til Dantherm US Inc.

RESULTAT: Vellykket indtrængning på det nordamerikanske marked.

2005 - 2010

Dantherm AB -
Sverige

VD/Verkställande Direktör

FOKUS: Vækst og globalisering af nyudviklet produktportefølje, køleløsninger og brændselscelle power backup til telekom basisstationer samt styresystemer til egen elektronikproduktion.

RESULTAT: Gentagen bedste bundlinje i koncernen efter 2 år med Gazelle-priser. Markedsintroduktion af ny "disruptiv" produktlinje til elektronikkøling.

2002 - 2005

Dantherm Air
Handling A/S

Key Account Manager

FOKUS: Eksportsalg samt oprettelse af forhandler-/service netværk til kølesystemer til den vest-europæiske telekom industri.

2000 - 2002

BM Silofabrik A/S

Marketingansvarlig

FOKUS: Generel markedsføring af virksomheden.

1997 - 1999

Cimbria
Manufacturing A/S

Area Sales Manager

FOKUS: Eksportsalg af industrielle korntørrings- og behandlingsanlæg primært til Vesteuropa og Sydafrika.

RELEVANTE NETVÆRK



ASNET - nationalt bestyrelsesnetværk

Dansk Industri - DI

Business Viborg

Topledere Netværket

ESG bevægelsen under
FN17 Verdensmål i
Business Viborg

Board Excellence

Alumni Aarhus Universitet

RELEVANTE UDDANNELSER

2024

Aarhus Universitet BSS

Bestyrelsesuddannelse med fokus på grøn omstilling

FOKUS: ESG i SMV segmentet herunder: ESG rapportering og CO2 regnskaber (E), Sociale kompetencer (S), Governance (G), Bæredygtig strategi og forretningsudvikling, Bæredygtigheds-ratings og grønne certificeringer, Bæredygtige værdikæder, Cirkulære forretningsmodeller, Waste Management, Biodiversitet, Bæredygtig organisationsudvikling, Intern og ekstern bæredygtig kommunikation.

2023

Journalisthøjskolen

The Ultimate SoMe

Fokus på strategier og praktisk implementering.

2015

Board Governance A/S

Chairperson

Bestyrelsesuddannelse med primært fokus på rollen som Bestyrelsesformand.
RESULTAT: Eksamineret, bestået.

2013

Board Governance A/S

Strategic Board Room

Bestyrelsesuddannelse med fokus på det aktive bestyrelsesarbejde.
RESULTAT: Eksamineret, bestået.

2009

ECCE i Sverige

Diplomkurs i Styrelsearbejde

Bestyrelsesuddannelse i Norrköping, Sverige.
RESULTAT: Eksamineret, bestået med udmærkelse.

2012

IAA

Master Marketing Management

FOKUS: Strategisk markedsføring og branding.

2005 – 2010

Dantherm Holding A/S

International lederudvikling

Internationalt Lederudviklingsprogram.

1991– 1996

VIA Campus Horsens

Eksportingeniør af maskinlinjen

5-årig maskiningeniøruddannelse kombineret med salg, eksportsprog & -strategi, markedsføring og jura.
RESULTAT: Diplom for bedste afgangprojekt 1996.