

Curriculum Vitae



Navn og uddannelse	Peter Bachmann Vestergaard, Diplomingeniør CBA
Årgang	24 Januar 1963
Adresse	Teglgårdsvej 31, Holme 8270 Højbjerg
Civil status	Gift med Annie der er sygeplejerske, som jeg har 3 børn med
Telefon og e-mail	+45 4046 2274 peter@bachmann-vestergaard.dk
Generelt	Har kørekort, egen bil, rejsevant, ren straffeattest og ryger ikke Fritiden bruger jeg på fitness, naturen, praktiske gøremål, samt efteruddannelse i øjeblikket
Resume	Jeg har arbejdet i byggebranchen hele mit professionelle arbejdsliv, med erfaring fra alle led af byggeprocessen primært med forretningsaktiviteter relateret til energi. Min personlige profil er jf. Meyer-Briggs Type Indikator ISTP, karakteriseret ved kompetencer som stor seriøsitet, analytisk og ansvarsbevidst kombineret med humor. Jeg har de sidste 12 år udviklet mig fra at være en stærk faglig ingeniør til generalist, med fokus på ledelse, forretningsudvikling og kunderelationer. Min ledelsesstil er baseret på værdibaseret ledelse, hvor alle kender og anerkender deres rolle og ansvar inden for rammerne af strategien og fælles værdisæt. Jeg forventer alle i organisationen arbejder for fællesskabet, og er parat til at yde en indsats såvel inden for deres egne som kollegaers opgaveområder for at nå de fælles mål.

Nøglekvalifikationer:

- 12 års erfaring med forretningsledelse, forretningsudvikling og projektledelse i byggesektoren
- International erfaring inden for salg, projektledelse og joint venture kontrakter i byggesektoren
- 20 års erfaring i byggebranchen med rådgivning samt dokumentation af materialer og processer bl.a. inden for energibesparelser i byggesektoren
- Erfaring med formidling af tekniske emner og lovgivning, fra offentlige myndigheder og brancher
- Stort netværk i byggematerialeindustrien med kontakter inden for facaderelaterede brancher

Resumé uddannelser og efteruddannelser

Sept. 2011 – Dec. 2012	MBA Executive på Kolding Business School & Coventry University (Uddannelsen er egenfinansieret og foregår i fritiden)
Sept. 2008 – April 2009	CBA AVT Business School København
Mar. 1995 – Mar 1997	ISO 9000 auditor uddannelse DIEU Danmark
Aug. 1986 - juni 1989	Ingeniøruddannelse Byggeri Horsens Teknikum

CV detaljeret

Arbejdserfaring

april 2012 -

Forretningsudvikler

Rådgivende Ingeniørfirma Ole G. Jørgensen

Opgaver

- Jeg har ansvaret for at udvikle firmaets nye datterselskab Glasfakta såvel fagligt som kommercielt herunder opbygning af et nyt kundesegment: Glasfakta er et specialiseret viden center for bygningsglas og relaterede konstruktioner

Resultater

- Jeg har struktureret og målrettet det faglige grundlag for Glasfakta, samt skaber en markedsføringsstrategi, der på sigt kan øge kundeunderlaget og koordinere forretningsaktiviteterne med hovedselskabets faglige ydelser.

Feb. 2007 – marts 2012

Centerchef, Byggeri

Teknologisk Institut Byggeri, Århus

Opgaver

- Jeg var ansvarlig for at fusionere 2 selvstændige centre, med forskellig kultur og kundeunderlag til en fælles stærk og markedsorienteret enhed baseret på fælles kommercielle aktiviteter. Som udgangspunkt for fusionen, gennemførte jeg analyser af såvel kunder, som ydelser, og centrenes individuelle værdisæt. Disse analyser omsatte jeg i en kortsigtet strategiplan for det samlede center
- Målsætningen var, at gennemfører en hurtig proces med fusionen, uden tab af hverken medarbejdere, kunder og omsætning. Personaleansvar omfattede efter fusionen 30 faglige og 3 administrative medarbejdere

Resultater

- Gennem fusionen implementerede jeg strategien på medarbejderniveau gennem individuelle samtaler, hvor jeg også fik kortlagt de enkeltes kompetencer og fremtidige muligheder i centret.
- Efter fusionen opbyggede jeg en ledergruppe med ansvar for de specialiserede forretningsaktiviteter. Strategien for den næste to årige periode, blev udviklet via sparring med kunder og omsat i strategier og handlingsplaner sammen med medarbejderne på strategiseminar.
- Resultatet af dette var, at der blev skabt nye tværfaglige forretningsområder inden for energi, dagslys og tilstand.
- Baseret på de nye tværfaglige forretningsaktiviteter udviklede og fordoblede jeg efterfølgende antallet af nye nøglekundeprojekter i Danmark og Sverige.
- Som følge af krisen i Danmark, iværksatte jeg en vækststrategi i Norge og Baltikum og fik skabt samarbejdsrelationer og forretningsaktiviteter med Norges største entreprenører samt byggematerialeproducenter i Baltikum.
- Opbygningen af forretningsaktiviteter i ovenstående lande lykkedes som følge af forståelse af kulturforskelle og stærke forhandlingskompetencer
- Rentabiliteten blev i samme periode forbedret via optimering af såvel administrative som faglige processer, bl.a. via opbygning af nye og mindre ressourcekrævende driftssystemer.
- I perioden blev der fra centralt hold indført kundetilfredshedsmålinger, i disse målinger lå vi konstant blandt de 10 % bedste på Teknologisk Institut.

Juli. 2002 – Feb. 2007

Afdelingsleder

Teknologisk Institut Byggeri

Opgaver

- Med erfaringer fra ledelse af en række offentlige udviklingsprojekter, fik jeg ansvaret for at udvikle et stærkt kompetencecenter inden for energibesparelse i byggematerialer og konstruktioner.
- Centret stod samtidig over for et generationsskifte på en række kritiske forretningsområder som samtidig skulle håndteres. Personaleansvaret omfattede 17 faglige og 3 administrative medarbejdere

Resultater

- Gennem de første år, blev en række udviklingsprojekter implementeret og omsat til kommercielle aktiviteter. Blandt projekterne var energimærkningsordninger for byggekomponenter. Ordningen blev implementeret i over 100 virksomheder, og samtidig koordineret med tilsvarende tiltag i såvel England og Tyskland.
- Til at understøtte indsatsen og kommunikere resultaterne, og de nye energi aktiviteter udviklede jeg i samarbejde med energistyrelsen 2 kongresser med i alt 250 deltagere i perioden suppleret med landsdækkende informationsmøder
- Kongresserne blev suppleret med tv kampagne, hvor de tekniske resultater skulle kommunikeres til ”Hr og Fru Danmark” med henblik på at øge salget af energirigtige produkter. Resultatet var at salget af energirigtige produkter steg med over 30 % over en 2 årig periode.
- Som et konkret resultat af udvikling af nye forretningsområder, blev der udviklet kompetencer såvel faglige som udstyrsmæssige der har dokumenteret hovedparten af de energirigtige klimaskærmskomponenter der er kommet på markedet de sidste 10 år.
- For at sikre optimale rammebetingelser for vores ydelser og kunder etablerede jeg en række joint venture kontrakter med konkurrenter i Europa
- I løbet af de første 2 år, udvalgte og uddannede jeg de medarbejdere som skulle sikre generationsskiftet i de kritiske forretningsområder.
- Generationsskiftene understøttede samtidig optimeringen af forretningsgangene med større rentabilitet til følge.
- Som et resultat af forandringsprocesserne blev der skabt en kundefokuseret kultur, baseret på opsøgende salg og kundetilpassede services.

Maj 2001 – Juli. 2002

Sektionsleder

Teknologisk Institut Byggeri

Opgaver

- Jeg var ansvarlig for at samle og driftsoptimere centrets kontrol og certificeringsaktiviteter i en gruppe. Personaleansvaret omfattede 5 faglige

Resultater

- Jeg samlede og driftsoptimerede certificeringsordningen for dansk vindues certificering, hvor bl.a. den administrative stilling blev konverteret til en faglig med stærkt forbedret rentabilitet og konkurrenceevne til følge.
- Udviklede grundlaget for certificering af flere byggevarer efter europæiske standarder frem for nationale standarder. Resultatet blev at andelen af udenlandske certificeringskunder voksede, og i dag udgør de over 30 % af omsætningen og en medvirkende årsag til stærke gruppen position i dag.
- Jeg blev udpeget af energistyrelsen til at skabe det faglige grundlag for at kunne skabe dokumentationsordninger for byggekomponenters energimæssige ydeevne. Dette arbejde omfattede tilsyn og koordinering af over 40 udviklingsprojekter med et samlet budget på DKK 35 mio.

Maj 1994 – Maj 2001

Auditor

Teknologisk Institut Byggeri

Opgaver

- Jeg var ansvarlig at gennemføre 125 audit om året inden for ruder og vinduer, herunder koordinere tilknyttede prøvningsaktiviteter.
- Ansvarlig for at driftsoptimere en kontrolordning inden for glas og rudeområdet på 50 virksomheder, hvoraf 5 % var placeret i udlandet.

Resultater

- Driftsoptimerede kontrolordning for termoruder, og udviklede supplerende ordninger for gasfylde ruder, der blev implementeret på 40 ud af 50 rudeproducenter i ordningen
- Jeg var med til at omlægge en kontrolordning for vinduer til en akkrediteret certificeringsordning på 120 virksomheder.
- Jeg udviklede det første danske prøvningsudstyr til energimåling (U værdi) af termoruder, for at understøtte et stigende markedsbbehov for dokumentation af termoruders energimæssige egenskaber

Dec.1989 – Maj 1994

Projektleder

Hansen Group Århus og Ringkøbing

Opgaver

- Jeg var ansvarlig for at lede og gennemføre større facadeprojekter for HS Hansen i Danmark, Tyskland og England.

Resultater

- Gennem projekter i Danmark, Tyskland og England var jeg med til at udvikle de første modulære præfabrikerede facadesystemer, der muliggjorde en væsentlig reduktion af montagetiden på byggepladsen
- På projekter i Hamburg, lykkedes det at udvikle løsninger, der muliggjorde lydreduktioner på op til 50 DB, hvilket gav adgang til en række efterfølgende byggerier omkring flere af de større lufthavne.

Jun. 1983 – apr. 1984

Byggepladsleder

Sanco ApS Norge

Opgave

- Som byggepladsleder for en dansk underentreprenør, skulle jeg stå for ledelsen af facadelukning og indvendig tømre og snedkerarbejde af 72 lejligheder i Stavanger i Norge.
- Projektet var tilknyttet et antal danske og norske håndværkere, hvor jeg havde ansvaret for at projektet blev udført i henhold til individuelle kundekrav, samt den norske totalentreprenørs overordnede kravspecifikationer.

Resultater

- Trods store forskelle i kultur, arbejdsmetoder, kvalitetsforventninger og effektivitet, lykkedes det successivt at aflevere lejlighederne rettidigt i den forventede kvalitet til beboerne.
- I løbet af projektet steg mulighederne for, at kunderne kunne designe lejligheder individuelt. Disse kundekrav blev honoreret inden for rammerne af aftalt leveringstid, pris og forventet kvalitetsniveau.

Uddannelser

Aug 1986 – Juli 1989	Uddannet Diplomingeniør med speciale i statik, konstruktionsteknik, projektering og installationsteknik Vitus Bering Horsens
Aug. 1979 – Sep. 1982	Tømrer uddannelse, mesterlære AMI – Huse ved Mikkelsen, Ryomgård

Efteruddannelser

Sept. 11 – Dec. 12	MBA – Executive Master of Business Administration IBA Kolding <i>Eksklusiv MBA er en international uddannelse for ledere leveret i fællesskab af Coventry University Business School i England og det internationale Business Academy (IBA) i Kolding, Danmark. www.iba.dk</i> moduler: • Strategi • Innovation • Marketing • makroøkonomi • finansiell analyse - og beslutningsmodeller • Ledelsesrådgivning • Personaleledelse HRM
Sept. 09 – Apr. 10	CBA -Certificate in Business Administration AVT Business school Copenhagen <i>CBA™ er en eksklusiv mini-MBA undervist på MBA niveau af amerikanske professorer fra anerkendte business schools. www.avt.dk</i> Moduler: • Markedsføring • Finansiell analyse og kontrol • Strategisk forretningsudvikling og salg • Driftsledelse • Ledelse og beslutningsstøtte • General ledelse og kooperativ social ansvarlighed CSR • Personaleledelse HRM og talentudvikling

Kurser

Jan. 2010	• Medie træning ved Kaster Garbo Communications A/S
Nov. 2009	• Sikkerhedslederuddannelse
Jan. 2007	• Førstehjælps kursus inklusiv hjertestarter
Mar. 2007	• Coach kursus
Mar. 1995 – mar. 1997	• Auditor uddannelse ved DIEU
Apr. 2002 – sept. 2002	• Key Account manager kursus
Jan. 2002 – okt. 2002	• 3 x 3 lederuddannelse ved IBM Danmark
Maj 2002	• Beregning af glaskonstruktioner ved Dansk konstruktions og Betoninstitut A/S

Tillidserhverv

2002 – 2011	Medlem af Dansk Vindues certificerings udvalg
2004 – 2008	CEN / TC 129 national ekspert i glas og medlem af DS udvalg S301
2002 – 2008	TC 33 WG 1+ 2 + 6 via DS udvalg S002 (Vinduer & Glasfader)

Publikationer

2010	Hvidbog om bygningsrenovering udgivet af Grundejernes investeringsfond Medforfatter
2006	DS/EN 14351-1 Vinduer og døre - Produktstandard, ydeevneegenskaber Medforfatter
2006	DS/EN 119 Bygningsglas - Retningslinjer for valg og anvendelse af sikkerhedsglas Medforfatter
2005	Strategic Outlook Glass – the European glass industry challenges Medforfatter