

Ny CEO ved roret hos Winncare Nordic

I februar 2018 tiltrådte Morten Kristensen som CEO i Winncare Nordic, hvor han skal være med til at ændre kursen og føre den franskejede hjælpemiddelproducent igennem en turnaround. Men hvem er den nye mand bag roret, og hvor er Winncare Nordic på vej hen? Find svarene her i interviewet med Morten Kristensen.

Af Lisbet Nielsen
Korsør, maj 2018

Winncare Nordic (tidl. Ergolet og Boringia) blev opkøbt af franske Winncare Group i 2015. Kombinationen af en ny ejerkreds og fusionen af de to virksomheder er en enorm styrke, men kræver også en klar fælles kurs, og det er her, Morten Kristensen kommer på banen;

"Det er rimelig klart, hvad det er, jeg skal: Jeg skal være med til at gøre Winncare Nordic til en overskudsgivende virksomhed. Samtidig er det en af mine målsætninger at gøre virksomhed mere moderne og attraktiv. Mit mål er, at vi bliver en virksomhed, man søger hen til, og at det bliver attraktivt at arbejde her. Dette sker ikke over-

night, men jeg tror på og ved, at det sker. Der er en hel del ting, vi skal lave for at komme derhen; Vi skal udvikle hele det kommercielle område og vi skal øge vores markedspositionering. Vi skal slå på trommen meget mere og fortælle om vores fine produktsortiment, som er meget bredere i forhold til vores konkurrenters. Jeg ser et kæmpe potentiale – ikke kun i Norden, men også på de europæiske og oversøiske markeder," udtaler Morten Kristensen.

Mange paralleller

Forinden sin toppost hos Winncare Nordic var Morten Kristensen 19 år hos Sahva, som er Danmarks største udbyder af kropsbårne hjælpemidler. Senest sad han som CCO og var ansvarlig for alt, hvad der vedrørte den kommercielt orienterede retning, herunder salgsstrategi, drift af salgsorganisationen samt udbud og marketing. Og der kan drages mange paralleller mellem Sahvas fortid og Winncare Nordics nutid;

"Det har både for mig og for Sahva været en usædvanligt voldsom rejse igennem en meget voldsom turnaround-periode. Virksomheden var fondsejet igennem de første 139 år, hvorefter den blev købt af en kapitalfond, som selvfølgelig krævede resultater og afkast. Sahva var en stor spiller, men var ikke i sync med markedssituationen, udbudsreglerne, konkurrenterne og lovgivningen. Så dét med at ændre medarbejderstaben, markedet, produktporteføljerne, processerne og måden, det finansielt var styret på, minder rigtig meget om den situation, som Winncare Nordic står i. Jeg kunne derfor hurtigt spotte nogle lavt hængende frugter, nogle synergier, upsights og muligheder i hele Winncare Nordic-projektet, hvor vi har nogle gode produkter og nogle gode mennesker omkring os og et godt brand i markedet. Samtidig ser jeg tilbage på de SWOT-analyser, man lavede på Sahva inden og efter turnaround-perioden, som var to vidt forskellige størrelser, på trods af at der kun var et år imellem dem. Så ved jeg, at det kan lade sig gøre, og det er noget af det, der motiverede mig til at takke ja til stillingen," siger Morten Kristensen.

De stærke sider skal styrkes

I løbet af sine første måneder hos Winncare Nordic har Morten Kristensen observeret en række tydelige styrker hos Winncare Nordic; *"Jeg er meget imponeret over kompetenceniveauet samt det engagement og den kærlighed, der bliver lagt i virksomheden.*



» Fortsættes på næste side »

De følelser, man har for produktet, hinanden, brandet og virksomheden er noget af det, der giver mig stor respekt for og tiltro til menneskerne omkring mig og dermed også WinnCare Nordics fremtid. Samtidig har vi nogle super gode produkter. Vores Luna er noget af det, alle snakker om - også uden for virksomheden. Mange, bl.a. ergoterapeuter og visitatorer, nævner vores løftemodul som noget fra den øverste hylde. Når du har noget, som er så godt og er så velkendt, så skal det nok gå. Så alt i alt har vi noget rigtig fornuftigt at bygge videre på, og det gør mig meget fortrøstningsfuld,” udtaler han.

Sejlet er sat – hvad nu?

Det er altid forbundet med en stor portion risiko at udtale sig om fremtiden, men Morten Kristensen har alligevel et bud på, hvor WinnCare Nordic er på vej hen:

”Det bliver meget spændende rejse, vi kommer på. Vi kan ikke undgå at blive ramt af noget sidevind, men jeg er 100 procent sikker på, at vi kommer ud på den anden side markant stærkere og meget bedre end før. For det er målsætningen; at gøre det bedre, end vi gjorde det i går. Vi skal være endnu bedre til at planlægge vores fremtid og dermed de vilkår, som rammer os. I stedet for at agere på dem, så tager vi selv styring på dem. Det er bestemt ikke en grå hverdag, der venter os. Det bliver spændende, og jeg er sikker på, at vi sammen får løftet og udnyttet den store mulighed og det uforløste potentiale, vi står over for.”

Har du spørgsmål, kontakt Morten Kristensen på mkr@winnCare.dk

Morten Kristensens blå bog

- Alder: 42 år
- Civilstand: Gift og har 2 børn
- Bosiddende i København
- Fritid: Alt, hvad der har med motorcykler at gøre, samt undervandsjagt

Karriere

The logo for Sahva, featuring the word "Sahva" in a red, serif font on a white background.

2000-2018: Sahva A/S

(div. stillinger - senest CCO fra 2016-2018)

”Jeg lavede rigtig meget business development, dvs. jeg udviklede forretningen, havde key account-ansvar og lavede markedsanalyser. Noget af det, jeg syntes var særdeles interessant, var markedsudvikling og de forskellige måder, hvorpå man kunne udvikle markedet til at imødegå ens behov ikke omvendt.”



2013-2018: ISPO, International Society for Prosthetics and Orthotics

(senest Chairman of the Board fra 2015-2018)

”ISPO er en verdensomspændende sammenslutning af folk med interesse for ortopædi og hjælpemidler generelt, så det er bl.a. ortopædkirurger og fysioterapeuter. Jeg havde rigtig mange forretnings-, politisk- og netværksmæssige opgaver i hele verden.”

Uddannelse:

- Advanced Business Management ved Dansk Industri
- Ortopædist ved Technical Education Copenhagen
- Gedved Statsseminarium
- HD/Student ved CBS
- Bestyrelsesuddannelse, salg, merchandising og marketing operationer ved Dansk Industri
- Horsens Handelsskole