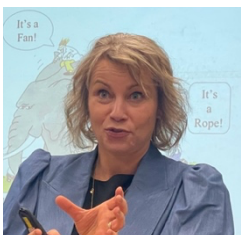


HANNE JESSEN KRARUP – organisationsudvikler med jura og psykologi



Med en baggrund som internationalt orienteret advokat suppleret med en Master i ledelsespsykologi bevæger jeg mig i krydsfeltet mellem juraens analytiske forretningsforståelse og erhvervspsykologiens relationelle tilgang. Jeg har i over 20 år rådgivet i ventureinvesteringer, fusioner og andre organisatoriske forandringsprocesser, ligesom jeg var eksternt medlem af den interne styregruppe med ansvaret for spaltningen af Novo Nordisk ved årtusindskiftet. Jeg ved af erfaring, at organisatorisk udvikling og forandringsprocesser skal stå på flere ben for at forblive solidt funderet. Uden strukturer kan de vælte og savne retning. Uden sunde relationer kommer de sjældent i gang overhovedet.

Ud over klassiske advokatkompetencer som orden i penalhuset i form af:

- COMPLIANCE, RISK MANAGEMENT, KONTRAKTFORHANDLINGER OG KRISESTYRING

er jeg stærk i:

- FORANDRINGSLEDELSE OG STRATEGI
- SALGSMODNING, VIRKSOMHEDSKØB OG FUSIONER
- TILTRÆKNING, TILKNYTNING OG MOTIVATION AF TALENT

Min indsigt i bestyrelsesarbejdet stammer dels fra egne bestyrelsesposter, dels fra min tid hos Finanssektorens Uddannelsescenter, hvor jeg deltog i CBS' udvikling af den finansielle sektors obligatoriske bestyrelsesuddannelse efter finanskrisen; en bestyrelsesuddannelse, som jeg også har undervist på.

Jeg rådgiver offentlige og private organisationer om juridiske og organisatoriske forandringsudfordringer og bygger hele tiden oven på min egen viden og mit netværk inden for det felt, når jeg underviser på Journalisthøjskolen og landets folkeuniversiteter, podcaster og holder lukkede foredrag om fusioner og forandringsledelse.

Mit arbejde med salgsmodning, virksomhedskøb og fusionsudløste forandringer kombinerer jura og erhvervspsykologi på en unik og nødvendig måde. Her arbejder jeg specifikt med kulturanalyse gennem mit kulturanalyseværktøj Kultur Due Diligence Matrix og mit forandringsledelsesværktøj The M&A Integration House.

Sammen med arbejdet med kulturanalyser giver bl.a. mit non-profit arbejde som *time angel* mig en unik forståelse for tiltrækning, tilknytning og motivation af den unge generation.

UDVALGTE RESULTATER

Nic. Christiansen Gruppens køb af værkstedskæden Skorstensgaard (2023)

Resultat: Med opmærksomhed på culture fits og culture clashes satte Nic. Christiansen Gruppen fart på integrationen af værkstedskæden Skorstensgaard og høster dermed nu hurtigere de synergier, som ligger til grund for opkøbet. Baseret på en "kulturel tilstandsrapport" og med input fra mit



Vi ville vide: Hvor er fittet over mod os, og hvor skal vi ikke compliance deres ånd ihjel? Det er set alt for mange gange, og man har tænkt "Hvor forsvandt den iværksætterånd?"

Nu har vi en neutral spilleplade. Vi har parallelforskuet en "konflikt" og taget den i opløbet.

Mads Bundesen Group HR Director, Nic. Christiansen Gruppen

forandringsledelsesværktøj The M&A Integration House arbejder den fusionerede organisation nu mere effektivt med forandringerne.

Metode: Ved hjælp af mit kulturanalyseværktøj Kultur Due Diligence Matrix gennemførte jeg en kulturel due diligence i Nic. Christiansen Gruppen og i Skorstsensgaards organisation som forberedelse til de organisatoriske forandringer, som købet/fusionen udløste. Jeg er særligt stolt af at have bidraget til at accelerere resultaterne gennem en opmærksomhed på, hvor vigtigt inddragelse, motivation og kultur er i en organisatorisk forandring, særligt i en så forholdsvis konservativ branche.

Salgsmodning af partnerdrevet virksomhed (2024)

Resultat: Jeg hjælper en dansk partnerdrevet, strategisk arbejdende virksomhed med 400+ medarbejdere i ind- og udland med salgsmodning og salgseksekvering. Gennem et kombineret fokus på compliance og risk management på den ene side og køberperspektivet på den anden laver jeg "tilstandsrapporter" med fokus på de ømme punkter, før potentielle købere opdager dem. Det betyder, at vi kan mitigere og dermed påvirke targets transaktionsværdi og i sidste ende sælgers resultat positivt.

Metode: Jeg pendulerer mellem jura og erhvervspsykologi samt mellem køber- og sælgererfaring. Ud over mit klassiske orden-i-penalhuset juridiske arbejde er jeg særligt stolt af at bidrage med potentielle køberes indsigter: hvad kigger køberne efter, strategisk såvel som forretningsmæssigt og kulturelt, og hvordan kan sælger derfor forberede, forbedre og præsentere target bedst muligt?

UDDANNELSE

2014:	Master i ledelses- og organisationspsykologi, Aalborg Universitet
2014:	Intensive Short Term Dynamic Psychotherapy coach
2008:	Strategic Finance, IMD
2001	Advokatbestalling
1998:	Cand. Jur., Aarhus Universitet
1997:	LL.M. (Master of Laws), International Commercial and Corporate Law, King's College, University of London

TILLIDSHVERV

2020-	Time angel (non-profit rådgiver) hos Timeangels.co
2017- 2021	Bestyrelsesmedlem, Forældreskolen Aarhus
2015-2016	Advisory Board Member, Bar' sushi A/S
2014-2018	Advisory Board Member, Women Grow Businesses
2011- 2014	Bestyrelsesmedlem, Exenet og leder af Exenet 7 (ledelse og personlig udvikling)
2007-2012	Paneldeltager (non-profit rådgiver) på CONNECT Denmark's Springboards ®
2007-2009	Bestyrelsesformand, Sandahl Holding ApS
2007-2009	Bestyrelsesformand, Sandahl & Sandahl Invest A/S
2007-2009	Bestyrelsesmedlem, Jørn Sandahl A/S

ERHVERVSERFARING

Februar '12 -	Indehaver, Jessen Consult (theChangeModel.dk & ChangeMandA.dk) Opgaver omfatter organisationsudvikling, forandringsledelse og ledersparring med udgangspunkt i værktøjer baseret på 20+ års erfaring som M&A-advokat
---------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

tilføjet organisationspsykologi og ledelsesforståelse. Herudover [podcasting](#), undervisning og foredrag

August '14 – april '15 Chefkonsulent, Finanssektorens Uddannelsescenter

Opgaver omfattede bestyrelsesuddannelse og bestyrelsesevaluering

Maj '07 – januar '12 Advokat, Holst Advokater Aarhus

Opgaver omfattede virksomhedsoverdragelser og joint ventures

August '06 – april '07 Contracts Manager & advokat, FKI Logistex A/S

Opgaver omfattede internationale kontraktforhandlinger

Juni '02 - juli '06 Advokat, Kromann Reumert Aarhus (fortsættelse af forrige stilling)

Opgaver omfattede virksomhedsoverdragelser

April '00 – juni '02 Advokat, Kromann Reumert København

Opgaver omfattede virksomhedsoverdragelser og ventureinvesteringer

Maj '98 – marts '00 Advokatfuldmægtig, Bech-Bruun & Trolle, København

Opgaver omfattede virksomhedsoverdragelser

PODCAST & BOGUDGIVELSER

- 2022- Podcast ['M&A Lounge – Ledelse af forandringer'](#)
2019 Bog ['Leading Change Management – a Nordic Twist'](#) (Amazon)
2016 Bog ['Forandringsledelse uden forandringslede'](#) (Dansk Psykologisk Forlag)

UDVALGTE ARTIKLER

- August 2023 ['Fusioner kan få markant højere succes – hvis ledelsen tør'](#) (Mandag Morgen)
August 2023 ['Fusionen gik godt, men medarbejderne er forsvundet'](#) (Erhvervsliv Aarhus)

UNDERVISNING (UDVALGT)

- 2023- *Forandringsledelse uden forandringslede* (Folkeuniversitetet i Aalborg)
2017- *Forandringskommunikation* (Danmarks Medie- og Journalisthøjskole)
2016- *Forandringsledelse uden forandringslede* (Folkeuniversitetet Aarhus & Emdrup)

KONTAKTDETALJER M.V.

Telefon: 42958010

Adresse: Miltonsvej 2C, 8270 Højbjerg

E-mail: hanne@jessenconsult.dk

Fødselsdato: 6. februar 1972

Familie: Jeg er gift med Søren, og sammen har vi Sophia (2005) og Oskar (2003).