



CV for Ole Faye, Timebox AS

Navn	Ole Faye
Stilling	Partner og daglig leder i Timebox AS
Utdannelse	Sivilingeniør, MBA (IMD)
Født	07 07 1959
Nasjonalitet	Norsk
Bopel	Tyristubben 3, 1362 Hosle i Bærum
Telefon	+47 9009 8856
E-mail	ole.faye@timebox.no
Fremmedspråk	Engelsk, Fransk (muntlig), Tysk (begrenset)
Spesialkompetanse	<ul style="list-style-type: none">• Etablering av ny virksomhet, spin-out og oppkjøp.• Innovasjon og utviklingsledelse• Strategiutvikling, strategiprosesser, utvikling av forretningsplaner• Bedriftsanalyse og påfølgende endringsledelse• Organisasjonsutvikling• Prosjektledelse og ledelse generelt• Styrearbeid
Arbeidserfaring	<p>2002 - Partner og daglig leder i Timebox AS. En av grunnleggerne av rådgivningsselskapet Timebox. Rådgivningstjenester innen Management Consulting med hovedvekt på innovasjonsledelse, selskapsetableringer og strategiarbeid. Både analytisk og operativ fokus.</p> <p>2000 – <i>Direktør Forretningsutvikling Nye Medier, Telenor Media AS (nå Findexa AS), Oslo</i> 2001 I 2000 ble Nye Medier etablert som et eget forretningsområde, der jeg videreutviklet "new business" området i Telenor Media . Forretningsutvikling i hovedsak gjennom selskapsformen (corporate venture samt oppkjøp), ansvarlig for gjennomføring og oppfølging av slike initiativer innen elektroniske medier. 13 ansatte i avdelingene; kommitert portefølje dengang NOK 70 mill eksternt, ca NOK 25 mill internt.</p> <p>høst 1999 <i>Direktør Prosjekt Infomedia Innova, fusjonsprosjekt Telia – Telenor, Stockholm</i> I fusjonsprosessen med Telia fikk jeg jobben med å etablere og lede Infomedia Innova, som skulle bli den fusjonerte Medie-enhetens (Telenor Media + Telia Infomedia) innovasjons- og interne corporate venture virksomhet. Enheten skulle være et eget AS, ha 4-6 ansatte og skulle drive forretningsutvikling etter venture modellen, og som en aktiv industriell eier. Etableringen ble reversert da fusjonen ble stoppet i desember 99. I fusjonsprosessen med Telia ble Telenor Media forøvrig delt opp i selvstendige forretningsområder, og sentrale staber (inkludert IT) fordelt ut på enhetene.</p> <p>1997 – <i>Direktør Forretningsutvikling og IT, Telenor Media AS, Oslo</i> 1999 Kom til Telenor i -97 i en nyopprettet stilling som Direktør Forretningsutvikling, overtok IT-ansvaret februar -98. 45 ansatte i avdelingene, budsjettansvar 60 mill. Bygget opp forretningsutviklings-funksjonen i Telenor Media, med mandatet å skaffe nye inntekter til selskapet. Dette ble gjennomført med fokus på to områder: tradisjonell forretningsutvikling med oppkjøp av virksomheter (M&A) samt nyetableringer in-house; og utvikling av Medias egen innovasjonsevne for å gjøre bedriften i stand til selv å gjennomføre flere og bedre produktinnovasjoner.</p> <p>1991 – <i>Manager / Seniorrådgiver, A.T.Kearney Management Consulting, Oslo.</i> 1997 Bedriftsrådgiver for private og offentlige selskaper. Prosjektledelse og rådgivningsarbeide særlig innenfor strategiutvikling og strategiprosesser, organisasjonsutvikling, kjøp av virksomheter, forretningsutvikling og nyetableringer.</p> <p>1987 – <i>Produktsjef, Norsk Data AS, Oslo.</i> 1999 Ansvar for en portefølje av software-produkter på konsernnivå. Årlig omsetning for produktporteføljen NOK 150 mill. Markedsplanlegging, produktutvikling i samarbeid</p>

	med R&D, avtaleforhandlinger med produktpartnere.
	1985 – <i>Software utviklingsingeniør, Norsk Data AS, Oslo</i>
	1987 Design og utvikling av kontorstøtte- og databasesystemer
	1979 – <i>Assistent ved Den Norske Militærmisjonen, NATO Brüssel</i>
	1980 Administrativ støtte til den faste norske representasjonen.
Utdannelse	1990 Master of Business Administration fra IMD, Lausanne, Sveits
	1981 – Sivilingeniør IT, B.Sc. Hons. Computer Science, University of
	1985 Strathclyde, Glasgow, Skottland
	- I tillegg en rekke konferanser, seminarer og kurs fra bl.a. IMD, samt interne A.T.Kearney opplæringsprogrammer innen prosjektledelse, prosessledelse, bedriftsanalyse mm
Oppdrags- erfaring (sammendrag)	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse av Innovasjonsevne- og resultater. Utvikling av intern struktur, prosesser og insentiver for å forbedre innovasjons- og produktutviklings evnen (Telecom, Media, Services, Elektronisk industri) • Utvikling av nytt forretningsområde, markeds- og leveranseplanlegging, utvikle forretningsplan (Telekommunikasjon, Transport) • Strategiutvikling, internasjonalisering. Joint-venture partnervurdering. (Telekommunikasjon, IT-tjenester) • Spin-outs. Vurdering og gjennomføring av spin-outs, stand-alone og koblet med fusjon med oppkjøpt eksternt selskap (Telecom, Media) • Management for hire som leder av oppstartsforetak (Transport, Teknologi) • Salg av virksomhet. Verdivurderinger, forhandlinger, coach og prosessleder for selger (Teknologi) • Markeds- og bransjeanalyse med vurdering av forretningsplan og finansieringsalternativer, formulering av inngangs-strategier i nytt marked (Nyetablering innen renseteknologi, Shipping) • Bedrifts- og bransjeanalyse. Strategiformulering, ledelse av strategiprosess. Balanced Scorecard process. (Olje- og Gassindustri) • Bedriftsanalyser fulgt av restrukturering, nye styringsstrukturer, kostnadsbesparelser, inntektsforbedring. Refinansiering. (IT drifts-selskap, Mekanisk industri, Datautstyr, Service-industri) • Strategiutvikling. Oppkjøpsanalyse og fusjonsvurdering. (Forsikring, Transportbransjen) • Fusjon. Planlegging, utvikling av forretningsplan for fusjonert selskap, konsekvensanalyse for fusjonerende selskaper (gjenvinnings-sektoren) • Bransjeanalyser. Definerer av forretningsstrategier (Mekanisk industri, Elektronisk industri, Service-industri, Telekommunikasjon, Skipsutstyr) • Kundeanalyse, utvikling av tiltaksplan (Skipsutstyr) • Strategianalyse, ledelse av strategiprosess. (Mekanisk industri, Arbeidsgiverforening) • Analyse av markedsføringsstruktur, utvikling av lønnsomhets- og kontrolltiltak. (Emballasjeindustri)
Klienter (et utvalg)	Telenor, Ahlstrøm-konsernet, Rieber&Søn, Arbeids- og administrasjonsdepartementet, Siemens, Posten Norge, Det norske Veritas, Eimskip Rederi, Neste OY, BNR, Teknologibedriftenes Landsforening, Jøtul, Oslo Sporveier, GM/Opel, AS Olivin, Car Care Plan Ltd, Schibsted, Tine, Materialretur AS, CoBuilder, Norsk Lastbærer Pool - samt en rekke mindre start-ups og venture initiativer.
Annet	Omfattende erfaring med styrearbeid i både etablerte og nystartede bedrifter
Personlig profil	Utadvent og engasjert. Deltagende men delegerende lederstil. Systematisk og analytisk arbeidsform. Stor arbeidseffektivitet. Kravstor og resultatorientert. Bevisst og erfaren teamarbeider. Diplomat. Bred men inngående erfaring fra sentral ledelsesproblematikk i en rekke ulike bedrifter og bransjer.