

Joakim Säll

Född 1961

Kaprifolvägen 23
165 59 Hässelby
08-38 13 34
0768-60 27 80

E-mail: joakim@usefulconsulting.se

Hemsida: www.usefulconsulting.se



Utbildning:

1982.08-1985.06	Ekonomlinjen	Uppsala universitet
-----------------	--------------	---------------------

Yrkeskarriär:

Egen verksamhet

2009.11-

2009.11-

Management konsult

Useful Consulting / Xlent Strategy, Stockholm

Lantmännen

2008.02-2009.10

2008.02-2009.10

VD

(1,5 år)

Lantmännen Agroetanol AB, Norrköping
Lantmännen Energi, Stockholm

2008.07-2009.10

Affärsområdeschef och VD

Statoil koncernen

2006.10-2008.01

2001.09-2008.01

Vice President HSE

(6,5 år)

Statoil Energy & Retail Europe, Stockholm
Svenska Statoil AB, Stockholm

2001.09-2006.09

VD

ICA AB

2000.09-2001.08

2000.09-2001.08

Affärschef

(1 år)

ICA Telecom, Stockholm

Alcro-Beckers AB

1999.09-2000.08

1999.09-200.08

Skandinavienchef

(1 år)

Alcro-Beckers AB, Stockholm

Statoil koncernen

1998.02-1999.08

1985.06-1999.08

VD

(14 år)

Statoil Detaljist AB, Stockholm
Statoil Detaljhandel, Oslo
Statoil HK, Stavanger
Motoristdivisionen, Stockholm
Motoristdivisionen, Stockholm
Statoil Trading, London
Varuförsörjning, Stockholm
Specialprodukter, Stockholm

1996.10-1998.01

IT Chef

1995.01-1996.09

Koncernprojektledare

1992.11-1994.12

Affärsutvecklingschef

1989.12-1992.10

Chef Betalsystem

1987.11-1989.11

Sr. Operator & Trader

1986.08-1987.10

Trader

1985.06-1986.07

Analytiker

Externa styrelseuppdrag:

2007.07-

Ordförande

Näringslivets säkerhetsdelegation (NSD)

2005.08-2007.06

Ledamot

Krisberedskapsmyndighetens näringslivsråd

2003.05-2007.05

Ordförande

Petroleumbranschens arbetsgivarförbund

2003.05-2007.05

Ledamot

Transportgruppen, Svenskt Näringsliv

2003.05-2007.05

Suppleant

Svenskt Näringsliv

2002.06-2007.06

Ledamot

Svenska Petroleum institutet (SPI) varav,

2003.06-2005.06

Vice ordf.

Svenska Petroleum institutet (SPI)

2002.05-2008.05

Ledamot

Norsk-Svenska Handelskammaren

I tillägg har jag varit ordförande i ett antal dotterbolag inom Statoil och Lantmännen

Utbildning: (årtalet avser examensår)

Ledarskaps utbildning:

2005	Chefskurs – Solbacka	Försvarshögskolan
<i>Under en veckas tid fick jag praktisera krishantering och krisledning tillsammans med ledande politiker, militärer och myndighetschefer.</i>		
1995	Företagsledning 94/4	IFL (6 veckors kurs)
<i>Hösten 1994 och första kvartalet 1995 gick jag IFL:s 6 veckors kurs i Företagsledning.</i>		
1992	Ledarutbildning	IBM skolan
<i>Genomförde, som Statoil anställd, under våren 1992 en ledarskapskurs inom ramen för IBM:s öppna kursverksamhet</i>		

Akademisk utbildning:

1985	Ekonomlinjen	Uppsala universitet
<i>Efter avslutad militärtjänst började jag på Ekonomlinjen i Uppsala hösten 1982. Förutom studier inriktade främst på marknadsföring och management var jag mycket aktiv i Uppsala Ekonomförening, UPEKON. Under 1984 var jag en av två vice ordf. i föreningen.</i>		

Militär utbildning:

1982	Kadettskola	P4 Skövde
<i>Militärtjänsten gjorde jag under 15 månader med grundutbildningen förlagd till P10 i Strängnäs och Kadettskolan till P4 i Skövde.</i>		
1982	Plutonbefälsskola	P10 Strängnäs

Gymnasieutbildning:

1981	Naturvetenskaplig linje	Gymnasieskolan i Enköping
<i>Gymnasiet avslutades med studentexamen i Enköping efter återkomsten från USA. De två första åren på gymnasiet gick jag på Lundellska skolan i Uppsala.</i>		
1980	High school	Fort Stockton High School, Texas
<i>Mellan åk 2 och 3 på gymnasiet åkte jag till Fort Stockton, Texas som Rotary stipendiat.</i>		

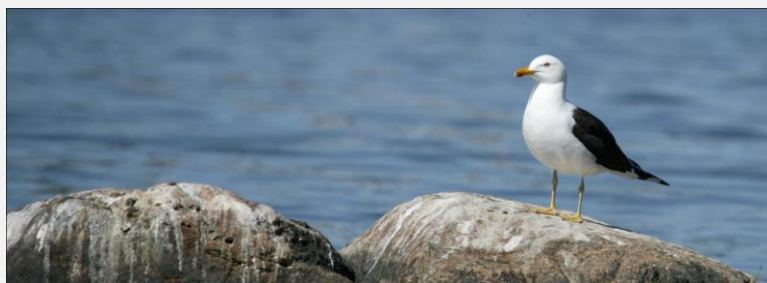
Dessutom har jag genomfört en lång rad företagsinterna utbildningar främst inom Statoil.

Intressen utöver familj, hus och hem:

Fotografering på semiprofessionell nivå

Skärgårdsliv på och omkring Norrmansö i Roslagens skärgård

Motionsidrott i form av löpning, innebandy och styrketräning



Detaljerad beskrivning av mina olika jobb:

Egen verksamhet	2009.11-	
2009.11-	Management konsult	Useful Consulting , Stockholm

Egen verksamhet som management konsult associerad som underkonsult hos managementkonsultföretaget Xlent Strategy. Större delen av min tid under vintern/våren 2010 har jag använt till att studera "hantverket" samt att utveckla klientrelationer. Sedan maj 2010 har jag fungerat som mentor och stöd för tre nystartade företag som behöver hjälp med att ta sig "från vision till produktion".

Lantmännen	2008.02-2009.10	(1,5 år)
2008.02-2009.10	VD	Lantmännen Agroetanol Norrköping
2008.07-2009.10	Affärsområdeschef och VD	Lantmännen Energi, Stockholm

I februari 2008 rekryterades jag till Lantmännen Agroetanol AB och Lantmännen Ecobränsle AB som VD med placering i Norrköping. Efter några månader slutade min chef, affärsområdeschefen, och jag blev tillsatt som hans efterträdare, med säte i Stockholm, parallellt med uppdraget som VD i Norrköping. I affärsområdet ingick vidare Lantmännen Agroenergi AB, Lantmännen Agrovärme AB, Lantmännen Aspen AB och Lantmännen Energi AB. En stor del av min tid ägnades åt att manövrera verksamheten på en marknad starkt påverkad av politiska beslut samt med att slutföra utbyggnaden av Etanolfabriken i Norrköping. En annan viktig del av uppdraget var att driva lobbyverksamhet och sprida kunskap om etanolfabriken och dess villkor bland ägare, politiker och allmänheten. Detta ledde till en stor mängd framträdanden i medierna, på konferenser och vid studiebesök. Jag slutade på Lantmännen som en konsekvens av den omorganisering av koncernen som genomfördes den 1/10 2009.

Statoil koncernen	2001.09-2008.01	(6,5 år)
2006.10-2008.01	Vice President HSE	Energy & Retail Europe, Stockholm

Efter sammanslagning av de två affärsområdena Nordisk Energi, där jag varit verksam som VD för det Svenska bolaget, och Detaljhandel Europa fick jag plats i den Europeiska ledningsgruppen med ansvar för Hälsa, Miljö och Säkerhet.

2001.09-2006.09	VD	Svenska Statoil AB, Stockholm
------------------------	-----------	--------------------------------------

Som VD för Svenska Statoil AB hade jag drygt 500 medarbetare och ansvar för en omsättning, inkl. varuskatter på 23,4 miljarder kronor.(2005) Under mina år som VD växte Svenska Statoil AB betydligt och ökade sin marknadsandel från 12,5% till 17,9% på eldningsolja; från 17,2% till 20,4 % på Diesel och från 38% till 51% på LPG.

Ansvarsområdet omfattade även en stor logistikverksamhet med import, lagring och distribution av samtliga petroleumprodukter till hela Statoils nät av servicestationer och kunder i Sverige. Logistikapparaten omfattade 5 operativa oljedepåer och ett eget åkeri med ca 100 tankbilsekipage, varav ca. halvparten var inhyrda.

*Uppdraget på Svenska Statoil AB var lite av ett "turnaround" uppdrag. Efter några år med negativt resultat och minskande volymer lyckades jag tillsammans med min ledningsgrupp vända utvecklingen till svarta siffror och uppåtgående kurvor genom att driva ett långsiktigt förändringsarbete fokuserat på kundlönsamhet, kostnadseffektivitet och aktivt medarbetarskap. Framgången markerades genom att Svenska Statoil 2004 fick den prestigefulla utmärkelsen **Sveriges bästa arbetsplats** av Alecta!*

ICA AB	2000.09-2001.08	(1 år)
2000.09-2001.08	Affärschef	ICA Telecom, Stockholm

Ett "startup" projekt inom ramen för ICA Ahold. Arbetet gick under hösten 2000 ut på att tillsammans med ett litet team arbeta fram en affärsplan för att etablera ICA som "serviceprovider" inom framförallt mobiltelefoni. Beslut om att köra togs i ICAs koncernstyrelse i januari 2001. Under våren 2001 skrev vi avtal med teleoperatörer, rekryterade personal, gjorde marknadsplaner m.m.m.m. I maj 2001 fattade koncernstyrelsen beslut om att det fick räcka med att satsa på att starta ICA Bank, vilket pågick parallellt, och Telecom projektet avslutades under maj, juni 2001.

Alcro-Beckers AB	1999.09-200.08	(1 år)
1999.09-2000.08	Skandinavienchef	Alcro-Beckers AB, Stockholm

Ansvarig för Alcro-Beckers marknadsföring och försäljning i Skandinavien. Tjänsten var placerad i koncernledningen och innebar i praktiken att jag var ansvarig för marknads och försäljningsavdelningarna i Sverige och styrelseordf. i försäljningsbolagen i Norge och Danmark. Totalt hade jag här ansvaret för en dryg miljard kronor i omsättning och ca. 200 medarbetare.

Statoil koncernen	1985.06-1999.08	(14 år)
1998.02-1999.08	VD	Statoil Detaljist AB, Stockholm
<p>Som VD i detta dotterbolag till Svenska Statoil AB hade jag det operativa ansvaret för driften av de drygt 100 servicestationer över hela landet som drevs i egen regi. (Dvs. med egen Statoilanställd personal). Inom bolaget som omsatte ca. 5 miljarder kronor fanns 1200-1500 medarbetare på stationerna och en stab och driftorganisation på ca. 20 personer. Uppgiften var till stor del att återställa lönsamhet och företagskultur efter några år med motgångar. Detta lyckades vi med genom en ökad fokus på kedjedrift samtidigt som vi med tydliga visioner och mål fick hela organisationen att gå i samma riktning.</p>		
1996.10-1998.01	IT Chef	Statoil Detaljhandel, Oslo
<p>Nyirättad befattning med säte i den Skandinaviska ledningsgruppen som innebar ansvar för alla Detaljhandelsrelaterade IT frågor(främst betalssystem) och ca. 35 medarbetare i tre länder. Under en stor del av denna tid var jag parallellt utlånad som delprojektledare i ett stort butikskonceptutvecklingsprojekt som drevs av Statoil detaljhandel. I projektet var jag ansvarig för Måltidslösningar och Övriga tjänster.</p>		
1995.01-1996.09	Koncernprojektledare	Statoil HK, Stavanger
<p>Min uppgift var att, med hemvist i en liten stabsgrupp (Markedskoordinering och utveckling), driva ett antal samarbetsprojekt som involverade de tre dotterbolagen i Skandinavien. Bl.a. drev jag ett projekt som syftade till att specificera och upphandla ett gemensamt kassasystem för Sverige, Norge och Danmark. Jag var även ansvarig för samordningen av och kontakterna med det internationella kortnätverket ROUTEX. Dessutom deltog jag aktivt i diskussionerna om det verkligen var optimalt för framtiden att vara organiserad med tre integrerade bolag med relativt lite samverkan över landgränserna. Jag deltog även i det McKinsey projekt som drevs under andra kvartalet 1996 som resulterade i en total omstrukturering av organisationen som istället organiserades som skandinaviska affärsområden för Detaljhandel, Energi, Smörjmedel etc.</p>		
1992.11-1994.12	Affärsutvecklingschef	Motoristdivisionen, Stockholm
<p>Nyirättad befattning som affärsutvecklingschef inom Motorist divisionen. Befattningen ingick i divisionens ledningsgrupp och var en direkt följd av att man identifierat att utvecklingen av de sk. tilläggs affärerna började bli central för utvecklingen av drivmedelsaffären. Inom avdelningen fanns ca. 15 medarbetare som ansvarade för utveckling och "kedjedrift" av Butikerna, Biltvätten, Snabbmaten och Biluthyrningen. Inom avdelningen fanns även en enhet med ansvar för utbildning av personalen på servicestationerna.</p>		
1989.12-1992.10	Chef Betalsystem	Motoristdivisionen, Stockholm
<p>Avdelningen som hade ca 6 medarbetare bestod av två grupper. Dels en grupp som ansvarade för Statoils kortkoncept till framförallt privatmarknaden. Häribland kan nämnas Statoils lojalitets koncept Premium Club som utvecklades mycket kraftigt under de här åren. Den andra gruppen ansvarade för kort och kassasystem i mer fysisk bemärkelse. Utveckling, utbildning, installation och underhåll av kassa och pumpstyrningssystemen som användes på Statoilstationerna runt om i Sverige.</p>		
1987.11-1989.11	Sr. Operator & Trader	Statoil Trading, London
<p>Startade som Senior operator på Statoils internationella tradingavdelning. Förutom traditionella backoffice uppgifter var det även mitt ansvar att etablera ett system för tradingbalans och resultatuppföljning baserat på Lotus 1-2-3. Backofficeuppgifterna bestod i att planera och genomföra den fysiska konsekvensen av tradingverksamheten. (Kontrakt, befraktning, tullklarering etc) Efter ca. 8 månader blev jag erbjuden att ta över ansvaret för Bensin tradingen i Nordvästeuropa. I det ansvaret låg att placera de volymer Statoil producerar i egna raffinaderier samt att leverera till de långsiktiga kontraktspartners Statoils Kontraktavdelning hade tecknat. I tillägg till att optimalisera kring dessa relativt fasta positioner ingick det även att driva rent spekulativ trading baserad på förväntningar om utvecklingen i marknaden.</p>		
1986.08-1987.10	Trader	Varuförsörjning, Stockholm
<p>Ansvar för inköp av bensin och Jet fuel till Svenska Statoil. Arbetet som trader i Stockholm innebar kontakter och affärer såväl med moderbolagets tradingavdelning i London som med externa raffinörer, oljebolag och tradingbolag.</p>		
1985.06-1986.07	Analytiker	Specialprodukter, Stockholm
<p>Som analytiker eller divisionsekonome inom Specialprodukter var det mitt ansvar att, med säte i divisionens ledningsgrupp, konsolidera och analysera budget och resultat uppföljning för divisionen</p>		