



Hamish Taylor

VIRKSOMHEDSLEDER

De fleste store organisationer erkender, at deres næste skridt skal komme uden for deres egen branches standardopskrift. Men de har svært ved at omsætte denne erkendelse til handling. Interne teams falder som regel tilbage på sammenligninger med konkurrenter, kundeundersøgelser, der bekræfter eksisterende antagelser, og innovationsprocesser, der resulterer i små produktforbedringer frem for helt nye tilgange.

Hamish Taylor er tidligere administrerende direktør for Eurostar og Sainsbury's Bank og hjælper virksomheder med at omlægge deres kundetilbud ved bevidst at inddrage ideer fra andre brancher.

Hamish Taylor's 2026 biografi

Hvorfor virksomheder samarbejder med Hamish Taylor

- Ledelserfaring på CEO-niveau inden for tre uafhængige brancher: luftfart hos British Airways, grænseoverskridende jernbanetransport hos Eurostar og detailbankvirksomhed hos Sainsbury's Bank – alt sammen opnået inden han fyldte 40.
- En specifik innovationsmetode, ikke en generel opfordring til at tænke anderledes. "Masterthief"-tilgangen kobler et defineret forretningsproblem med en urelateret sektor, der allerede har løst et strukturelt lignende problem, og oversætter derefter mekanismen tilbage.
- Konkrete tværsektorielle overførsler, som han kan gennemgå fra start til slut: yachtindretningsdesignere inddraget i British Airways' kabineindretning, Disneys køhåndtering anvendt på lufthavnsoplevelsen, rugbydommervirksomhed inddraget i bankrisici og compliance.
- En senior rådgivende status, der matcher forsamlingen. Formand for EMEA-rådgivningsudvalget for Emory University, ikke-udøvende direktør for Chartered Brands, kurator for Robert T. Jones-stipendiet og modtager af Emory's Sheth Distinguished International Alumnus Award.
- Arbejder med hele publikumsspektret, fra bestyrelses- og CEO-niveau til frontlinjepersonale, med det samme materiale oversat til hvert niveau i stedet for et enkelt fast sæt.

Højdepunkter i biografien

- Tidligere CEO for Eurostar Group, hvor han tiltrådte som administrerende direktør for Eurostar (UK) Ltd i 1997 med en opgave om at vende store tab.
- Tidligere CEO for Sainsbury's Bank, joint venture mellem J Sainsbury

TILGÆNGELIG FOR

- Engagement efter middagen
- Tal

HAMISH'S TALENDE TEMAER

- Forandringsledelse
- Forretningsstrategi og vækst
- Innovation og disruption
- Kundeoplevelse og marketing
- Markedsføring og branding

SPROG: Engelsk

plc og Bank of Scotland.

- Tidligere chef for brand management hos British Airways, ansvarlig for First, Club World, Club Europe, Concorde og Shuttle, herunder introduktionen af flade senge.
- Rail Professional Business Manager of the Year, 1998, for resultaterne hos Eurostar.
- Sheth Distinguished International Alumnus Award, Emory University; formand for Emory's EMEA-rådgivningsudvalg.
- Medlem af Chartered Institute of Bankers og Chartered Institute of Transport.

Biografi

Eurostar var tre år gammelt og tabte store summer, da Hamish Taylor overtog posten som administrerende direktør for den britiske forretning i 1997. Inden for to år ledede han Eurostar-koncernen i Storbritannien, Frankrig og Belgien og blev kåret til Rail Professional Business Manager of the Year. Som 36-årig havde han allerede været chef for brand management hos British Airways, hvor relanceringen af Club World, Club Europe og First Class omfattede indførelsen af flade senge.

Ved udgangen af 1999 var han flyttet igen, denne gang for at lede Sainsbury's Bank som CEO, joint venture mellem J Sainsbury og Bank of Scotland. Tre brancher, tre CEO-stillinger, alt sammen inden han fyldte 40. Mønsteret på tværs af dem var det samme: en organisation, der var holdt op med at lede uden for sin egen sektor efter svar, og et kundetilbud, der var kommet på afveje i forhold til det, kunden faktisk værdsatte.

Dette mønster er grundlaget for hans nuværende arbejde. Inspired Leaders Network gav ham titlen "Masterthief" for den måde, han driver innovation på som en oversættelsesøvelse. Indretningsarkitekter til lystbåde hjalp med at redesigne flykabiner. Disneys køhåndtering inspirerede lufthavnsoplevelsen. Logikken bag rugby-dommervirksomhed blev anvendt på bankrisici og compliance. Hver overførsel var en strukturel sammenkobling mellem et problem og en sektor, der allerede havde løst noget tilsvarende.

I dag rådgiver han virksomheder og regeringer om innovation, kundefokus og ledelse af medarbejdere, er formand for EMEA-rådgivningsudvalget for Emory University, sidder som ikke-udøvende direktør for Chartered Brands og er kurator for Robert T. Jones-mindestipendiet. Emory har anerkendt arbejdet med sin Sheth Distinguished International Alumnus Award.

Vigtigste foredragstemaer

- Tværsektoriel innovation og ideoverførsel
- Kundestyret forretningstransformation
- Brandstrategi og design af kundetilbud
- Ledelse af organisatoriske forandringer
- Serviceinnovation i regulerede brancher
- Vækststrategi efter en turnaround

Ideel for

- CEO'er og ledelsesudvalg, der genopbygger et kundetilbud efter en strukturel forandring i deres marked
- CMO'er, brand- og kundeoplevelsesledere, der omsætter strategi til driftsmæssig virkelighed
- Ledere inden for innovation, transformation og strategi, der har brug for

en arbejdsmetode, ikke en kulturdebat

- Bestyrelser i regulerede sektorer, der søger en ekstern operatørs syn på kunder og vækst

Resultater for publikum

- En specifik teknik til at hente innovation udefra, med konkrete eksempler fra luftfart, jernbane og banksektoren.
- Et klarere billede af, hvor deres organisations kundetilbud er kommet på afveje i forhold til kundens faktiske definition af værdi.
- Konkret sprog til at beskrive forskellen mellem sektorbenchmarking og matchning af strukturelle problemer.
- Referencetilfælde fra BA, Eurostar og Sainsbury's Bank, der kan overføres til deres egen kontekst i stedet for blot at være anekdoter.

Hamish Taylor's 2026 talks & topics

Vores løfte til kunderne

En arbejdsmetode, der sætter kunden i centrum for organisationens aktiviteter i stedet for i slutningen af processen.

Vigtige pointer:

- Hvor standardkundundersøgelser styrker det eksisterende tilbud i stedet for at teste det
- Hvordan man aflæser svage kundesignaler, som kvantitative undersøgelser har tendens til at filtrere fra
- En tilgang til udformning af tilbud, der starter med et blankt ark og overlever den operationelle virkelighed

Mestertyven

Den tværsektorielle innovationsmetode, som illustreres af de erfaringer, Taylor selv har gjort sig inden for luftfart, jernbane og banksektoren.

Vigtige pointer:

- Hvordan man identificerer en sektor, der allerede har løst et strukturelt tilsvarende problem
- Det oversættelsestrin, der afgør, om den lånte idé vil fungere i den nye kontekst
- Hvorfor de fleste interne innovationsprogrammer som udgangspunkt fokuserer på inkrementelle funktioner, og hvordan man bryder denne tendens

At spille omvendt fodbold

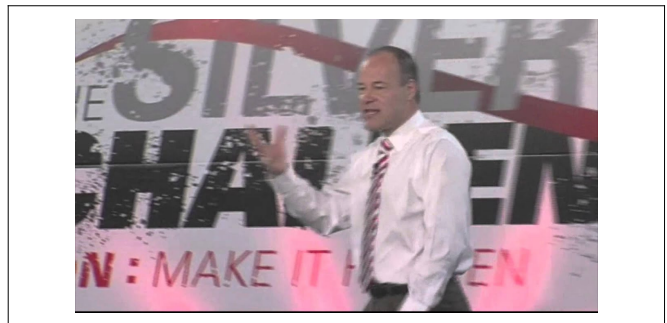
Medarbejderengagement under organisatoriske forandringer, med udgangspunkt i ambitioner, enkelhed

og kundefokuseret design.

Vigtige pointer:

- Hvorfor forandringsprogrammer mister sammenhængen mellem strategi og adfærd i frontlinjen
- Ambitionens rolle som koordinerende mekanisme i distribuerede teams
- Hvordan man holder kunders resultaterne synlige for medarbejderne under operationelt pres

Hamish Taylor's Videos



Hvad Hamish Taylor klienter siger

Når det gælder kvaliteten og profilen af de virksomheder, han har arbejdet for, de opgaver, han har udført, samt hans uddannelse og resultater, er Hamish Taylor... svær at overgå.

The Times

Hamish er alt, hvad man kan ønske sig af en taler - og min største bekymring er, om han vil sætte overliggeren for højt for de andre talere

Maersk

En af de bedste præsentationer, jeg nogensinde har set, for slet ikke at tale om, at jeg havde den store glæde at være ordstyrer

Formand, Economist-konference for IT-chefer

Hamish delte nogle fantastiske indsigter gennem spændende historier fra virkeligheden, som virkelig ramte plet hos hele publikum. Selv to uger efter konferencen taler deltagerne stadig om hans indhold, henviser til det og anvender det i deres egen dagligdag og i deres arbejde... Jeg vil uden tøven anbefale ham til andre virksomheder.

Swiss Re

Hamish Taylor's 2026 speaking fees

Specifikke gebyrer falder inden for de viste intervaller. De er kun vejledende og kan ændres uden varsel.

	EUR	GBP	USD
Hjemland	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Asien og Stillehavsområdet	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Europa	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Mellemøsten og Afrika	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Sydamerika	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Storbritannien	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
USA's østkyst	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
USA's vestkyst	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Virtuel	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000