
**DIGITALISIERUNGSEXPERTE UND FIT-FÜR-DIE ZUKUNFT COACH MIT DEN SCHWERPUNKTEN
BUSINESS DEVELOPMENT, ORGANISATIONSENTWICKLUNG, PROJEKTMANAGEMENT,
CHANGE-MANAGEMENT, STRUKTUREN – PROZESSE – SYSTEME – TOOLS UND VERTRIEB
IT, TELEKOM, GEBÄUDETECHNIK, ENERGIE, MEDIZIN, LIFE SCIENCE, ZULIEFERER, HANDEL & DIENSTLEISTUNG U. A.
DEUTSCHLAND, SCHWEIZ, ÖSTERREICH, ZENTRAL- UND OSTEUROPA INKL. UKRAINE, USA & KANADA**

**Entwicklung neuer Geschäftsmodelle • Digitalisierungsstrategien • Transition zu Industrie 4.0
Unterstützung beim Umgang mit branchenfremden Geschäftsmodellen und neuen Technologien
Digitalisierung von Prozessen • End-to-End Digitalisierung • CRM • Customer Care • Turnaround
Vertriebs-, Wachstums- und Produktmanagement • P&L • Internationale Geschäftsentwicklung
Neuausrichtung & Reorganisation von Vertriebseinheiten • Vertriebstools • Lead zu Deal Mgmt.
Fit-für-die-Zukunft Programme • Change-Management • Prozessanpassungen • Restrukturierung
Komplexes Projektmanagement • Organisationsentwicklung • SAP/System Einführungen • PMI
Projektmanagementsysteme • Projekttools • Prozessoptimierung • Produkteinführungen
Experte für Deutschland, Schweiz, Österreich, USA und Osteuropa • Leadership Coaching
Führungskräfteentwicklung und Teambildung im Projekt mit ganzheitlichem Managementansatz**

- Erfahrener Manager im KMU und Konzernumfeld, **Leiter großer Projekte** wie SAP Einführungen
- Bewährter Restrukturierungsspezialist: **Organisations-, Produktivitäts- und Prozessentwicklung**
- Spezialist für Vertriebs- und Wachstumsmanagement **mit hocheffizientem Ressourceneinsatz**
- Experte für Umbau und Aufbau internationaler Geschäfte bei **wechselnden Rahmenbedingungen**
- Erfolgsbilanz in der **Digitalisierung** seit 1990, Schaffung internationaler High-Performance-Teams
- Ein Leader mit hochentwickelten wirtschaftlichen, sozialen und **interkulturellen Kompetenzen**
- Umfangreiche **Mergers & Acquisitions** Expertise als CEO, Aufsichtsrat und Berater, PMI Manager
- **Persönliche Rahmendaten:** Jahrgang 1959, t. o. Dipl.-Kfm. (vgl. bar Wirtschaftsingenieur), MBA, >30 Jahre Berufserfahrung, selbständiger Interim Manager und Unternehmensberater seit 2007.
- **Hintergrund:** Vorstand/CEO und Geschäftsführer von Tochtergesellschaften internationaler Konzerne und in KMU, Direktor bei Accenture, davor Projektleiter und Vertriebsleiter bei Siemens. Management-Spanne: 1.000 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung € 100+ Mio.
- **Interim Manager Fokus: Zukunftsfähigkeit** der Unternehmen; zeitgemäße **Digitalisierung**; passende **Strukturen, Prozesse und Systeme**; **Projektmanagement** und **Business Development** in internationalem Umfeld; **Industrie 4.0**; **Leadership** (Führung); **Wachstumsbeschleunigung**; **Vertrieb** und **vertriebliche Performance**; **kundennahe Projekte**; **Innovationsmanagement** und **Kommunikation**.
- **Unternehmensfokus:** Portfoliogesellschaften (PE und VC), Konzerne und deren Tochtergesellschaften, Dienstleister und Service Provider; (stark) wachsende Firmen, internationaler Mittelstand (KMU).
- **Branchenerfahrung:** IT, Telekommunikation, Medientechnik, Medizinische Versorgung, Lifescience, Labor, erneuerbare Energien, Elektrotechnik, Gebäudetechnik, Automotive, Handel & Dienstleistungen.
- **Ländererfahrung:** Deutschland, **USA** (> 2 Jahre), **Schweiz** (>5 Jahre), Österreich (6 Monate), Ukraine (1 Jahr), **Osteuropa**, Finnland, Großbritannien, Singapur, **China**, Hongkong und Argentinien.
- **Sprachen:** Deutsch, Englisch verhandlungssicher, Schweizer Deutsch und Französisch Grundwissen.
- **Besondere Stärken:** Ganzheitliche (ressortübergreifende) **Unternehmensführung**, **Digitalisierung** und **Vertrieb** inkl. Deal Making. **Führung**, internationale bzw. interkulturelle Teambildung, Markteintritte, **Geschäftsentwicklung** & Wachstumsmanagement, Firmengründungen (auch Ausland); **Multi-Projektmanagement**, Systemeinführungen, **Komplexitätsreduktion**, Performance Verbesserungen, Produktivitätserhöhung, Downsizing, Produkteinführungen, **Strategieentwicklung**, (strategische) Neuausrichtung, Due Diligence, breite **Methodenkompetenz**, hohes technisches Verständnis.
- **Spezialkenntnisse: Verhandlungsführung** (auch mit Gewerkschaften), VOB (Vergabeverordnung Bau).
- **Vorgehensweise/Ansatz:** Analytisch, strategisch, zielorientiert, **kommunikativ**, vernetzt, dynamisch.
- **Verfügbarkeit:** weltweit auf Anfrage.

Seit 01/2007
01/2007 – 04/2016
seit 04/2012
seit 05/2016

Selbständiger Interim Manager und Unternehmensberater, von Geschäftsführer einer Unternehmensberatung bei München, nun Geschäftsführer einer Unternehmensberatung bei München sowie Inhaber einer Einzelfirma, Unternehmensberatung

PROJEKTE (AUSWAHL)

12/2018 – 06/2019

ResMed Germany Inc. und ResMed GmbH & Co. KG, Martinsried
(Marktführer in Schlaftherapie und Beatmung, >500 MA, ~ 100m U)
COO Healthcare und Senior Director Operations

- Führung von 200+ MA im Bereich Operations (Front Office mit Call Center, Back Office mit Patientenversorgung, Auftragsabwicklung, Abrechnung sowie dem technischen Service und Lager/Logistik)
- Einführung KUMAVISION (ERP auf Basis Microsoft Dynamics)
- Organisationsentwicklung und Prozessweiterentwicklung
- **Digitalisierung** durch Automation von Prozessen

08/2018 – 11/2018

Sicherheitsdienstleister (vertraulich), Bayern

(Wachdienste, Zeitarbeit, Gebäudereinigung, Bahnschutz, >600 MA)

M&A Berater, Due Diligence, Vorbereitung eines Unternehmenskaufs

- Commercial, Financial, HR, Organization Due Diligence
- Letter of Intend, Verhandlungen, Closing

03/2018 – 07/2018

Verschiedene Beratungsmandate (Logistik und Automobilzulieferer)

- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle:
 - Vermarktung von freien Digitalkapazitäten
 - Nutzung von Intelligenz in Baustoffen und deren Vermarktung
 - Umgang mit branchenfremden Geschäftsmodellen
- **Digitalisierungsstrategien, Digitale Vertriebsstrategien**
- Auswirkungen neuer Technologien:
 - u. a. Autonomes Fahren und alternative Batterienutzung

11/2017 – 03/2018

Jacobs University Bremen gGmbH, Bremen

(Private Universität, einzige Campus Uni in D, 420 MA, 1200 Stud.)

Projekt Direktor, Interim CBDO, Leitung d. strat. Zukunftsprojekte

- Prüfung und Vorbereitung eines möglichen Akademie Spin-off
- Entwicklung einer Teil**strategie** für den Bereich Business Solutions
- Einführung eines **Key Account Managements** B2B
- Einführung **digitaler Tools**, Wiederbelebung des **CRM** Systems
- Kundenbetreuung in Deutschland, der Schweiz und in **China, u. a.:**
 - **Digitalisierungsreview** mit Kuka, Projekt Kick-off mit BAIC
 - Abnahme der CROSS Ergebnisse mit Airbus, Daimler und OLG
- Verbesserung von **Prozessen** und **Abläufen** im **Vertrieb**
- **Projekt- u. Prozessmanagement, Standardisierung d. Dokumente**
- **Produktmanagement: Überführung von Lösungen in Produkte**

07/2017 – 10/2017

ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG, Hamburg

(Immobilienverwaltung, Marktführer im Mall Betrieb, 3600 MA)

Interim Projektmanagement: Unterstützung bei der SAP Einführung

- **SAP Einführung (SD, MM, FI, CO, BI, QM, RE-FX, PM, PP)**
- Unterstützung im Bereich Property Management
- Schwerpunkt **Migrationstests, Integrationstests** und **Cut Over**
- Dokumentation der Ergebnisse und Ableitung der **Maßnahmen**
- Koordination der **Schulungen** und der Process Guide Einführung
- **Change-Management** bei den **Prozessveränderungen**
- Input zur **internen Unternehmenskommunikation** im Konzern

- 05/2016 – 05/2017** **MVZ Labor Mönchengladbach (Limbach Gruppe), MG, NRW**
(Medizinisches Versorgungszentrum, führendes Praxislabor in Europa, €100 Mio. Umsatz, ~ 1000 Mitarbeiter)
Bevollmächtigter der Geschäftsführung, Interim CFO/CBDO/GM
- **Post Merger Integration** nach Übernahme durch Limbach Gruppe
 - **Turnaround Management** n. Eigentümer- u. Managementwechsel
 - Schaffung geeigneter **Strukturen, Systeme und Prozesse**
 - **SAP Einführung (SD, MM, FI, CO, BI, QM, HR), CRM Einführung**
 - **Digitalisierung:** Order Entry, Befundübermittlung, KH-Anbindung
 - **Strategieentwicklung & -kommunikation, Transformation der IT**
 - Organisationsentwicklung, Leiter des **Fit for the Future** Programms
- 03/2015 – 04/2016** **Verschiedene Beratungsmandate (IT, Automotive und Aviation)**
- **Vertriebsstrategie** für eine IT Security Firma in Nürnberg
 - Erprobung **autonomes Fahren** in speziellen Testumgebungen
 - Beratung zu Eigentümer Übergangsplan (Airport Dienstleister)
- 10/2014 – 02/2015** **“Xenia” (GmbH vertraulich), Bayern**
(Steuerungssoftware, >€5 Mio. Umsatz, >70 Mitarbeiter)
Restrukturierungsberater in M&A Projekt (Verkaufsvorbereitungen)
- **Restrukturierung, Turnaround** und Verkaufsvorbereitung
 - Umstellung von **Produktion und Vertrieb** auf neue Technologien
 - Aufspaltung von **Produktion und Service** in zwei Gesellschaften
- 02/2014 – 09/2014** **euromicron solutions GmbH, Hessen & Saarland**
(Kabel Bau und TK Systeme, >10 Mio. Umsatz, > 80 Mitarbeiter)
Interim Technischer Leiter & Leiter Vertrieb, Leiter PMO, Turnaround
- Prozess und HR Due Diligence, Analyse des Auftragsbestandes
 - **Digitalisierung** mittels eines zentr. **Projektmanagementsystems**
 - **Change Management**, Corporate Governance, VOB Konformität
 - **Wiederherstellung der Profitabilität**, Re-Skilling der Mitarbeiter
 - **Organisationsentwicklung**, Anp. der Projektbewertungsmethoden
- 01/2014 – 02/2014** **Wellicious Ltd, London, England**
(Yoga. Pilates & Lounge Bekleidung, >2 Mio. Umsatz, > 20 Mitarbeiter)
Business Development Berater, Prokurist, GM
- **Gründung** einer deutschen **Tochtergesellschaft:** Wellicious GmbH
 - Entwicklung der **Vertriebs- und Distributionsstrategie**
- 07/2013 – 02/2014** **Trenzyme GmbH, Konstanz, Baden-Württemberg**
(Pharmazeutische Auftragsentwicklung, >€ 1 Mio. Umsatz, >10 MA)
Business Development Berater
- Vorbereitung des **Teilverkaufs von Gesellschafteranteilen**
 - Bewertung, Teaser, Exposé, Ansprache, Verhandlungen
- 06/2013 – 12/2013** **Core-Competence GmbH, München, Bayern**
(**Gamification Software** und eLearning Tools, >€ 2 Mio. Ums., >15 MA)
Restrukturierungs- und Turnaround Berater und Projektmanager
- Wachstumsvorbereitende **Restrukturierung** in der **Digitalisierung**
 - Anpassung der **Vertriebsprozesse (Produktvertrieb)**
 - **Change-Management, Organisationsentwicklung**
- 04/2013 – 06/2013** **“Selina” Group (AG vertraulich), Ærø, Dänemark**
(Plattform Technologien für Öl Bohrinseln und Windparks im Meer, >€ 100 Mio. Umsatz, >150 Mitarbeiter)
Business Development Berater
- Globalisierung, Joint Venture **Beratung (Asien)**
 - Bewertung, Verhandlung, Transaktion

- 05/2012 – 03/2013** **Portfoliounternehmen (AG) der Schilling Wirtschaftsberatung GmbH, Wien, Österreich**
(ERP & EBS Cloud Software, <€ 10 Mio. Umsatz, <100 Mitarbeiter)
Interim Vorstand (COO, CFO & PMO), mit Gesamtverantwortung
- Entwicklung einer **Wachstumsstrategie** inkl. Umsetzungsplan
 - Budgetierung und Umsatzplanung für fünf Geschäftsjahre
 - Unternehmensstrukturplanung, Einrichtung **Projektmanagement**
 - **Firmengründung** in der **Ukraine**, Management des Markteintritts
 - Aufbau der **Vertriebsorganisation**, Verlagerung der **Produktion**
 - Firmengründung in **Russland**, Vorbereitung des Markteintritts
 - **Organisationsentwicklung, Digitalisierung von Kundenprozessen**
- 08/2011 – 04/2012** **PAN Biotech GmbH, Aidenbach, Bayern**
(Biotechnologie, € 6+ Mio. Umsatz, >40 Mitarbeiter)
Business Development Berater, Berater des CEO
- Suche und Auswahl von MBI Kandidaten (neue GF)
 - Strukturierung der Finanzierung und der **Wachstumsstrategie**
 - Auswahl eines Projektmanagers für den Ausbau der Fertigung
 - Zusammenlegung von Upstream und Downstream i. d. **Produktion**
 - Konzept für die Einbindung von Sublieferanten (Outsourcing)
- 06/2011 – 07/2011** **EnOcean GmbH, Oberhaching (Wellington-Partners Portfolio)**
(Batterielose Funkschalter, € 11+ Mio. Umsatz, >60 Mitarbeiter)
Interim Business Development Manager
- Sales & Marketing Due Diligence, SWOT, Strategieanalyse
 - Maßnahmenplan für **Internationalisierung**, Personal & Prozesse
 - Neue **Vertriebsstrategie** entwickelt, **Digitalisierung des Vertriebs**
 - Konzeptentwicklung für standardisiertes **Projektmanagement**
- 03/2011 – 04/2011** **Würz Energy GmbH & Co. KG, Wilnsdorf, Hessen**
(Portfoliounternehmen der Friedhelm Loh Gruppe)
(Blockheizkraftwerke & PV, € 112 Mio. Umsatz, >80 Mitarbeiter)
Business Development Berater, Berater der Muttergesellschaft
- Kommerzielle und finanzielle Due Diligence, SWOT
 - Unternehmensbewertung und Risikoanalyse inkl. Bericht
- 10/2010 – 02/2011** **Petzetakis S. A., Athen, Zürich, München**
(Kunststoffrohre/-schläuche, € 180+ Mio. Umsatz, >1200 MA)
Restrukturierungsberater, Berater des Aufsichtsrates
- Kommerzielle und organisatorische **Due Diligence, SWOT**
 - Maßnahmenplan für die Konzernkonsolidierung
 - Vorschläge für das **Projektmanagement** der WM 2018 und 2022
 - Wegen der Finanzkrise stoppt der Aufsichtsrat das Projekt
- 09/2010 – 10/2010** **Alp Logistik Gruppe, Kornwestheim und Filderstadt**
(Ferntransporte & Logistik, € 30+ Mio. Umsatz, >70 Mitarbeiter)
Strategieberater, Berater des CEO
- Strategieworkshop: Strategieanalyse und -ergänzung
 - Dokumentation, Projekt- und Maßnahmenplan geliefert
 - Akquisition eines Logistikzentrums empfohlen (wurde gekauft)
- 05/2010 – 09/2010** **Omega Water Inc. (Nature's Omega), Pittston, Pennsylvania, USA**
(Omega 3 Mineralwasser, € 20+ Mio. Umsatz, >100 Mitarbeiter)
Business Development Berater, Berater des CEO und des CTO
- Entwicklung einer stufenweisen **Globalisierungsstrategie**
 - Maßnahmenplan für den internationalen **Geschäftsaufbau**
 - Standortplanung für **Produktion** und **Vertrieb**
 - Neue Produkte erfolgreich zunächst im US Markt eingeführt

12/2009 – 05/2010

Future E GmbH, Nürtingen (Entrepreneurs Fund Portfoliofirma)

(Brennstoffzellen basierte USV, € 1+ Mio. Umsatz, 15 Mitarbeiter)

Business Development Berater, Berater der Geschäftsführung

- Begleitung der 2. Investorenrunde, **Markteintrittsplanung** USA
- Strukturierung und Priorisierung der **Internationalisierung**
- Aufzeigen von Ansätzen für vereinfachtes **Projektmanagement**

12/2007 – 11/2009

AMX GmbH, Wendlingen (Duchossois Portfoliounternehmen)

(Medientechnik/Gebäudetechnik, € 300 Mio. Ums., >600 Mitarbeiter)

Interim General Manager Central & Eastern Europe

- Aufbau der **Vertriebsorganisation** in Zentral- & Osteuropa
- GmbH Gründung, Service-Mitarbeitertransfer vom Distributor
- Budgetierung und Umsatzplanung für drei Geschäftsjahre
- Einstellung neuer **Vertriebsmitarbeiter**, Ausbau des **Vertriebes**
- Gewinnung und Management **großer Digitalisierungsprojekte**:
u. a. Siemens Green Building Monitor (Gebäudeautomation) und
Deutsche Bank Towers (Projekt“ blue“), **Projektmanagement**
- Erfolgreicher Geschäftsaufbau von 0 auf € 8+ Mio.

05/2007 – 10/2007

Alpstein GmbH, Immenstadt, Deutschland

(Navigationssoftware, € 3+ Mio. Umsatz, 21 Mitarbeiter)

M&A Berater in Kooperation mit Management Partner

- Due Diligence, SWOT, Unternehmensbewertung
- Projektleitung bei der **Konsolidierung** der Softwareprodukte
- Erstellung eines SW Entwicklungsplans und des Produkt Exposés
- Aufbereitung der IT Pläne für ein mögliches Management Buy-Out

03/2007 – 05/2007

EPCOS AG, München (TDK Portfoliounternehmen)

(Passive Bauelemente, € 120+ Mio. Umsatz, >400 Mitarbeiter)

Business Development Berater für Management Partner MPlus

- Marketing und Produktmanagement Due Diligence, SWOT
- 60%ige **Komplexitätsreduktion**, > 25%ige **Risikominimierung**
- Einführung neuer Prozesse, Einstellung veralteter Prozesse
- **Restrukturierung** der **Produktion** zus. mit SixSigma Experten
- „Braut erfolgreich für den Verkauf an TDK geschmückt“

09/2006 – 02/2007

Most Exclusive Association Inc., Atlanta & Miami, USA

(Exklusive Immobilien, € 250+ Mio. Umsatz, >200 Mitarbeiter)

Business Development Berater

- Standortanalyse und Auswahl auf Basis Kundenkonzentration
- Erstellung eines Marketingplans, Überarbeitung des Business Plans
- Entwicklung einer **Vertriebsstrategie über soziale Medien**
- Begleitung der erfolgreichen **Unternehmensgründung**

und weitere Projekte:

- 2007-2015: Beteiligung und Beratung einer Bistro-Biergarten Firma
- 2007: Wachstumsstrategie im Bereich Genussmittel (Kaffee)
- 2008/9: Business Development Beratung im Bereich Accessoires
- 2010: Restrukturierung und Finanzierung in der Kosmetik
- 2010: Marktsegmentierung für Kfz Servicebetrieb (**Automotive**)
- 2013: eCommerce Konzept für einen führenden StrumpfhHersteller
- 2013: Strategieentwicklung für einen Oberbekleidungsanbieter

FESTANSTELLUNGEN

09/2004 – 12/2006

my-con AG (altenda GmbH), Stuttgart (Grazia Portfoliofirma)
(Internet Services, € 5+ Mio. Gruppen-Umsatz, >30 Mitarbeiter)
Vorsitzender des Vorstands / der GF / CEO & Mitinhaber

- Kapitalerhöhung, Neuausrichtung, **Restrukturierung**
- **IT Projektleitung** für die Software Produktentwicklung (Weiterentwicklung d. Internetplattform in agiler Umgebung)
- Etablierung von Kooperationen m. T-Online & Adobe Systems
- Ausbau d. **Vertriebs**, Gewinnung v. Bauindustrie Großkunden
- Umbenennung u. formwechselnde Umwandlung (AG- GmbH), anschließend Verkauf der Gesellschaft

02/2004 – 08/2004

Suche nach geeignetem MBI, Beteiligung an my-con erworben

06/2002 – 06/2004

Aufsichtsrat der Secunet AG (Prime Standard), Essen

01/2001 – 01/2004

Deutsche Post Signtrust GmbH, Bonn (Post Tochtergesellschaft)
(IT Security Software & Services, € 60+ Mio. Grp. Ums., >120 MA)
Vorsitzender der Geschäftsführung / CEO

- Vorbereitung und Durchführung der **Ausgründung**
- Strategische **Neuausrichtung** der Firma, US Präsentationen
- **Gesamtprojektleitung** für die Softwareentwicklung
- Key Partner für Sicherheit von Microsoft für Windows XP
- Einführung der **digitalen Signatur** in Deutschland
- Auf-/Ausbau des **Vertriebes**, Gewinnung erster Großkunden
- Nach Änderung des EU Rechts Rückintegration in den Konzern

11/1999 – 01/2001

Verwaltungsrat der MediaCrypt AG, Zürich, Nagra Gruppe

09/1999 – 12/2000

iT_SEC IT_Security AG, Zürich, Schweiz (Ascom Tochterfirma)
(IT Security Software & Services, € 15+ Mio. Ums., 60 Mitarbeiter)
Vorsitzender der Geschäftsleitung / CEO

- Fusion der UBS Tochter iT_Security AG mit der Ascom IST
- Integration der Mitarbeiter, Ausrichtung zum Produktanbieter
- **Gesamtprojektleitung** für SW Entwicklung u. Rollout PM (agile)
- Ausbau der **internationalen Vertriebsorganisation**
- **Großkundengewinnung** (plus € 8 Millionen in einem Jahr)
- Etablierung von Kooperationen und Allianzen, auch in **USA**
- Vorbereitung eines möglichen Börsenganges (IPO)

12/1996 – 08/1999

Andersen Consulting AG, Zürich, Schweiz (heute: Accenture AG)
(Unternehmensberatung, € 385 Mio. Umsatz, >4.000 Mitarbeiter)
Director Business Development

- Aufbau des Bereiches **Outsourcing** in West- und Osteuropa
- Verantwortlich für **Geschäftsentwicklung**, u. a. in Osteuropa
- Umsatz 1. Jahr: € 125 Millionen, im 3. Jahr: € 385 Millionen
- **SAP Großprojekte** im Bereich Automotive (Smart, Fiat, New Holland), Pharma (u. a. Pfizer) und Öl (u. a. Shell und BP)
- Mehrmonatige **SAP Projektaufenthalte in den USA**

01/1993 – 05/1996

AT&T, München, Zürich, Wien

(heute: Alcatel Lucent bzw. Avaya Tenovis)

(IT & Telecom, € 120 Mio. Umsatz und 900 Mitarbeiter)

Geschäftsführer Vertrieb und Marketing

Country Manager Deutschland, Schweiz, Österreich

- Begleitung der Dreiteilung in AT&T selbst, Lucent und NCR
- **Restrukturierung**, Abbau von 50 % der Mitarbeiter
- **Projektmanagement** beim Verkauf einzelner Firmenteile
- Rückkehr in Gewinnzone nach 6 Monaten, 100 Mitarbeiter
Davor: Erster Angestellter von AT&T GBCS in Deutschland
- **Produktentwicklung** in USA & Zulassung der Call Center Systeme bei Regulierungsbehörden
- Start und Aufbau der **Vertriebsorganisation** in Deutschland 1993, in der Schweiz 1994 und in Österreich 1995
- Abschluss vieler **Großprojekte** bei Bank 24, Postbank u. a.
- Einführung **digitaler** Call Center **Technik** in DACH Märkten
- Verantwortung: € 10 Millionen Umsatz, 50 Mitarbeiter

06/1986 – 09/1992

Siemens AG (Stuttgart, München, Santa Clara (CA, USA), Leipzig)

(Telefonanlagen & Netze, € 23 Mio. Umsatz und 45 Mitarbeiter)

Vertriebsleiter Große Kommunikationssysteme

Vertriebsleiter, Leipzig (01/1992 – 09/1992)

- Projektleitung **Digitalisierung** von 40.000 Hauptanschlüssen
- Abschluss vieler **Großprojekte** in den Neuen Bundesländern
- Verantwortung € 23 Millionen Umsatz, 45 Mitarbeitern

Referent Verfahren und Abläufe, München (01/1990 – 12/1991)

- Landesweite Verantwortung für **Aufbau-/ Ablauforganisation**
- Bei Rolm-Übernahme **12 Mon. in USA** zur Prozessangleichung
- Qualitätsmanagement, **Digitalisierung** des Vertriebs, 14 MA

Gruppenleiter Projektierung, Stuttgart (06/1988 – 12/1989)

- **Projektleitung Digitalisierung** des Daimler-Benz Netzwerkes
- Fachliche Betreuung von 7 Mitarbeitern

Technischer Projektbearbeiter, Stuttgart (06/1986 – 05/1988)

STUDIUM / AUSBILDUNG

- 10/1980 – 05/1986** **Universität Stuttgart**, Stuttgart, Deutschland
Studium der Betriebswirtschaftslehre (Schwerpunkt Planung, Marketing) und der Kfz-Technologie (Schwerpunkt Kfz Sicherheit)
Abschluss: **technisch orientierter Diplom-Kaufmann** (1986)
- 06/1996** **London Business School**, London, England
Master of Business Administration (MBA)

WEITERBILDUNGEN

- 2018** Next Level Project Management, Intercultural Management 2020
2017 Design Thinking, Agile Leadership 2020; Auto digital, JUB Bremen
2016 App Entwicklungen, Digitalisierung von Prozessen, Windows 10
2012 Cloud, cloud based ERP, Enterprise Business Software, Windows 8
2010 Apple iPhone Apps, Microsoft Windows 7, Microsoft Mobile
2008 Projektleitung Automatisierungstechnik, AMX University (USA), Medientechnik, Gebäudeautomatisierungstechnik (Green Building & LEED), ergänzend: Digital Signage und IPTV
- 2007** Mergers & Acquisitions, alle Aspekte und Methoden (Helbling)
2006 CEO Training, Executive Management, Harvard Business School
2006 Internetmarketing, eCommerce, BME Berlin
2005 Intelligente Formulare, Adobe Systems, Lissabon, Portugal
2002 Strategisches Emotionsmanagement, Prof. Dr. Gertrud Höhler
2001 Selling up © selling out, M&A Training, Corum International, USA
2000 Challenges in a network Economy, London Business School
1998 Negotiate to close, Board Level Deal Making, Andersen Consulting
1997 Projektmanagement, Projektleitung große IT Projekte (Accenture)
1996 **MBA** nach LBS Standard, Prof. Gary Hamel, London Business School
1995 Management Training, Führung von Managern, AT&T Academy
1994 Strategic Marketing, AT&T Academy, Denver, Colorado, USA
1993 Call Center, AT&T Academy, Morristown, New Jersey, USA
1991 Personalführung, Siemens Weiterbildungszentrum (WBZ)
1988 Projektmanagement komplexer Großprojekte, (Prince2) Siemens WBZ

SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher), Französisch (Grundkenntnisse)

IT SKILLS

- MS Office, MS Project, MS Visio, Microsoft BS, Adobe Workflow, Adobe Lifecycle
- SAP (SD, MM, FI, CO, BI/BW, QM, HR), Einführungen, Prozessanpassungen, Change-Management
- CRM (Navision, Salesforce, Individuallösungen)

WEITERE KOMPETENZEN UND MANDATE

- Ehrenamtlicher Job Pate
- Mitglied des Beirats verschiedener Firmen
- 2006 – 2011 Beirat der Most Exclusive Association Inc., Atlanta & Miami, USA
- 2005 – 2010 Beirat der aimport GmbH, München
- Zahlreiche Vorträge und Publikationen

AUSZEICHNUNGEN

- 2008: Princeton Premier Business Leader Award
- 1997: Andersen Business Development Award
- 1994: AT&T Restructuring & Project Management Award
- 1992: Siemens Reunification Integration Award

REFERENZEN AUF ANFRAGE

Anlage zum Profil

MERGERS & ACQUISITIONS ERFAHRUNG

Als Aufsichtsrat oder Verwaltungsrat:

- Mehrheitsverkauf einer im Prime Standard gelisteten AG (IT, D, € 34,1 m)
- Spin-off einer Schweizer Aktiengesellschaft (Kryptologie, CH, CHF 2 m)

Als CEO, Vorstand oder Geschäftsführer:

- Fusion einer Technologieabteilung und einer Bank Tochter zu einer AG (IT, CH, CHF 30 m)
- Post-Merger Integration (IT, CH)
- 100% Akquisition einer Deutschen GmbH durch eine Schweizer AG (IT, D/CH, € 1,5 m)
- Vorbereitung eines IPO (IT, CH, CHF 250 m)
- Spin-off einer Logistikabteilung in eine GmbH (IT, D, € 6 m)
- Versuch der Akquisition einer großengleichen AG in gleicher Branche (IT, D, € 6 m)
- Verkaufsversuch einer GmbH Konzerntochtergesellschaft (IT, D)
- Kauf einer Minderheitsbeteiligung an einer GmbH (IT Services, D, € 4 m)
- Formwechsel einer AG in eine GmbH (IT Services, D)
- Überführung einer GmbH in eine Holdingstruktur (IT Services, D, € 3 m)
- Gründung von GmbH Tochtergesellschaften einer AG in Osteuropa (ASP, A, € 2,5m)

Als Manager:

- Gründung einer Transfergesellschaft zur Rückübertragung enteigneter Vermögenswerte (D)
- Konsolidierung dieser Firma in Zusammenarbeit mit der Deutschen Treuhandgesellschaft (D)
- Überführung und Integration dieser GmbH in einen deutschen DAX Konzern (Telco, D, € 135 m)
- Prozessintegration einer US Akquisition in einen deutschen DAX Konzern (Telco, D)
- Mehrheitsanteilskauf einer französischen GmbH für eine US Gruppe (Telco, US/F \$ 32,4 m)

Als Interim Manager oder M&A Berater:

- Kauf einer GmbH, Due Diligence bis Unterzeichnung des Letter of Intent, Sicherheitsdienste (D)
- Konzeptionelle Vorbereitung einer Ausgründung (Akademie/Weiterbildung, D)
- Teilverschmelzung einer Tochtergesellschaft auf die Muttergesellschaft (Medizintechnik, D)
- Post Merger Integration bei einem MVZ (Medizinisches Versorgungszentrum)
- Verkauf einer Softwarefirma (Maschinensteuerung, D, € 5,5m)
- MBI (Auftragsforschung Pharma/Biotech, D, 1m)
- Joint Venture Beratung (Öl & Gas, DK, 25m)
- MBI (Biotechnologie, D, € 3m)
- M&A vorbereitende Due Diligence (Erneuerbare Energien, D, € 15m)
- Due Diligence einer Tochterfirma eines Flughafenbetreibers (Services, D, € 15 m)
- Spin-off und Verkauf einer GmbH-Abteilung in eine eigenständige GmbH (IT, D, € 2,4 m)
- Verkauf einer Schweizer Partnerschaft an einen Investor (exklusive Accessoires, CH, CHF 0,5 m)
- Verkauf einer Flughafenbetriebsgesellschaft an einen Investor (Luftfahrt, D, € 48 m)
- Mehrheitsverkauf einer GmbH Gruppe (Verlagswesen, D, € 43 m)
- Integration von kleinen Technologiefirmen in eine US Inc. (Medientechnik, D, € 6,7 m)
- Outsourcing von IT Abteilungen (Telekom, Tschechien, Polen)
- Outsourcing von Finanzadministrationsabteilungen (Öl & Gas, UK)
- Outsourcing einer Logistik Division (Fahrzeugbau, Belgien)

Als M&A Coach:

- Konsolidierung von verschiedenen individuellen Firmen in eine AG (Food, Argentinien, \$ 35 m)

Relevante Aus- und Weiterbildung:

- Diplom-Kaufmann Universität Stuttgart (1986), MBA (1996)
- ZfU-Helbling Seminar Mergers & Acquisitions (CH, 2007)
- ZfU-Helbling Workshop DCF Bewertung und Due Diligence (CH, 2007)