

Persönliche Daten und Ausbildung:

- Geboren am 2.10.1976 in Karlsruhe
- Studium des Wirtschaftsingenieurwesens (top 10%) an der Universität Karlsruhe, der Escuela Superior de Ingenieros Sevilla und dem Indian Institute of Technology Madras

Schwerpunkte und Stärken:

- Industrien: Industriegüter/-dienstleistungen, Maschinen- und Anlagenbau, erneuerbare Energien, Private Equity
- Management: Turnaround, Restrukturierung & Transformation, General Management, Strategie und Business Development, Supply Chain Management, Projekt- und Programmmanagement
- Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher), Spanisch (Grundkenntnisse)

Beruflicher Werdegang:

02/2009 bis heute, selbständiger Interim- und Programm Manager

- Mandate als Geschäftsführer/CEO, Bereichsleiter und Programm/Projektmanager in Situationen disruptiver Veränderung, bei Turnarounds oder Transformation des Geschäftsmodells
- Direkte und alleinige G&V-Verantwortung bis 40 mEUR Umsatz bei bis zu 370 Mitarbeitern
- Seit 01/2014 Geschäftsführender Gesellschafter von MSP Management Support Partners – Deutschlands erster Sozietät für Restrukturierung, Interim und Projektmanagement
- Mandate:
 - 01/2020 – 09/2020, Exportverpackung Sehnde (Deutschland): Interim Transformation Director
 - 08/2017 – 08/2019, Veolia Water Technologies (Deutschland): Interim Director
 - 09/2015 – 05/2017, Enertrag Service GmbH (Deutschland): Interim Geschäftsführer
 - 03/2014 – 04/2015, RWO Marine Water Technology (Deutschland): Interim Managing Director
 - 10/2013 – 03/2014, LM Windpower (Niederlande & Dänemark): Senior Management und Programm Coach
 - 10/2010 – 05/2013, Marsh Wind Technology (Dänemark & Großbritannien): CEO und Managing Director
 - 02/2009 – 09/2010, Siemens Wind Power (Dänemark): SCM Programm- und Projektmanager
 - 10/2009 – 01/2010, Total Energy (Deutschland): Externer Berater

09/2003 bis 01/2009, The Boston Consulting Group, letzte Position Projektleiter

- Verantwortlich für Strategieentwicklungs- und -umsetzungsprojekte
- Führung und Entwicklung von Projektteams mit bis zu 5 Beratern und bis zu 1,0 mEUR Budget
- Erfolgreiche Projekte in Deutschland, Dänemark, Finnland, USA, China und Frankreich

PERSÖNLICHE DATEN

Name Michael Hagmann
Adresse Richard-Sorge-Str. 60
10249 Berlin
Germany
Telefon +49-178-1466425
Email michael.hagmann@web.de
Geburtsdatum 2 Oktober 1976
Geburtsort Karlsruhe, Germany
Nationalität deutsch



PROFESSIONAL HISTORY / MANDATE

01/2020 – 09/2020

Exportverpackung Sehnde, Deutschland

(Logistikdienstleistungen, 20 mEUR Umsatz, 170 Angestellte)

Interim Transformation Director mit GuV- und Personalverantwortung

Krisenmanagement in Logistikoutsourcingmandat mit größtem Kunden KraussMaffei Extrusion (~30% vom Umsatz)

- Verhandlung und Abschluss Vergleich über Anlaufphase des Outsourcings
- Neuverhandlung Vertrag und Leistungsumfang
- Einführung von Reklamationswesen, Kennzahlen, prozessorientierter Organisation und Leistungserbringung
- Ergebnisse: Abwendung von ~4mEUR Claim und damit der Insolvenz, Reduktion Personal um ~25% bei gleichbleibendem Umsatz, Verbesserung Cash Flow/Reduktion Forderungen um ~1,3 mEUR innerhalb von drei Monaten, Reduktion Reklamationen um ~95%, Schaffung einer Basis für nachhaltige Zusammenarbeit

Transformation des Geschäftsmodells und der Organisation vom Verpackungs- zum Logistikdienstleister in enger Abstimmung mit den Eigentümern und unter Berücksichtigung von Covid-bedingten Rahmenbedingungen

- Coaching der Eigentümer zu strategischer Geschäfts-, Organisations- und Personalentwicklung
- Umbau der Organisation entlang strategischer Geschäftseinheiten, sowie Rekrutierung und Einarbeitung des neuen Management Teams
- Begleitung/Monitoring von Kostensenkungsmaßnahmen (u.a. Personalabbau von 170 auf 120 Mitarbeiter und Schließung der Produktion von Packmitteln in Sehnde und Verlagerung nach Polen)

Mit Beendigung des Mandats Wechsel in den neu geschaffenen Beirat

08/2017 – 08/2019

Veolia Water Technologies, Deutschland

(Industriegüter und Dienstleistungen, 100 mEUR Umsatz, 500 Angestellte)

Interim Director/Bereichsleiter verantwortlich für Standardproduktgeschäft (~25mEUR Produktumsatz, nachgelagert ~40mEUR Serviceumsatz) und Supply Chain (~45 mEUR Einkaufsvolumen)

Umfassende Transformation des Geschäftsmodells und der Organisation

- Aufbau eines vertrieblichen und technischen Produktmanagements "from scratch" (20+ VZK), um den Wechsel des Geschäftsschwerpunkts von niedrigmargigem Projektgeschäft/Anlagenbau hin zu hochmargigem Produkt- und Servicegeschäft zu beschleunigen

- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, Lieferperformance und Qualität, sowie Senkung der direkten Produkt- und Logistikkosten durch Outsourcing von Logistik und Fertigung an externe Partner:
 - Logistik: 25.000 Lieferungen p.a., 100.000 versch. Artikel
 - Fertigung: 3.000 Anlagen/Produkte p.a.; 1.000 versch. Artikel; 20-40 größere Anlagenbauprojekte
- Redesign der Prozesse und der Organisation hinsichtlich Vertrieb und Standardproduktentwicklung, Bestellabwicklung, Einkauf, Logistik, Projekt- und Claimmanagement begleitet durch intensives Change Management
- Ergebnisse: 7,5% Wachstum bei annualisiertem Produktgeschäft und 10% Wachstum im Auftragseingang innerhalb von weniger als 12 Monaten (Definition von Fokusprodukten und 40% Bereinigung des Portfolios), bis zu 5% Erhöhung der Rohmarge bei einzelnen Produktgruppen, Senkung der Strukturkosten um 1 mEUR p.a. hauptsächlich durch Outsourcing der Logistik
- Verhandlungsführung und Abschluss des Kaufs der Wassertechniksparte eines Wettbewerbers aus der Insolvenzverwaltung

09/2015 – 05/2017

Enertrag Service GmbH, Germany

(Industriedienstleistungen (Windenergie), 12 mEUR Umsatz, 110 Angestellte)

Interim Geschäftsführer

Turnaround, Transformation und Vorbereitung für Merger bzw. Verkauf

- Reorganisation der Verwaltung von Managements inkl. Austausch von 30% der Mitarbeiter und Verlagerung der einzelnen Teams zwischen verschiedenen Standorten
- Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebs- und Plattformstrategie, Einführung neuer Serviceprodukte
- Insourcing der Lager- und Lieferlogistik von DB Schenker
- Redesign und Professionalisierung verschiedener Funktionen und Prozesse, z.B. operatives Controlling, Cash Management, Bonuspläne, Arbeitszeit- und Entlohnungsmodell für gewerbliche Mitarbeiter, Risikomanagement für Projektgeschäft, HR und Personalplanung, HSE, Standardverträge/-konditionen, Digitalisierung der Einsatzplanung/-steuerung durch Einführung einer IT-Lösung
- Verhandlungsführung mit verschiedenen Marktteilnehmern hinsichtlich einer Übernahme und/oder eines Mergers bis hin zu ausführlichen Due Diligences und Detailverhandlungen mit direkten Wettbewerbern
- Ergebnisse: Umsatzerhöhung um 3% nach 5 Jahren abnehmender Umsätze, Wachstum bei Projektgeschäft i.H.v. 42%, Erhöhung Auftragsbestand um 150% (auch als Ausgleich für auslaufende Serviceverträge); Senkung Verlust von -15% vom Umsatz auf -6% (Materialeffizienz um 3%, Personaleffizienz um 7% gesteigert, notwendige Abschreibungen um 65% gesenkt)

03/2014 – 04/2015

RWO Marine Water Technology, Deutschland

(Maschinen- und Anlagenbau, ~20 mEUR Umsatz, 70 Angestellte)

Interim Managing Director

Restrukturierung und Transformation nach fehlgeschlagenem Verkaufsversuch und rückläufigem Umsatz und Gewinn

- Stabilisierung der Rohmargen, Redesign der Logistik-, Montage- und Inbetriebnahme-Prozesse, Vorbereitung des Outsourcings der kompletten Lagerhaltung und Montage
- Einführung eines rigiden Forderungs- und Lagerbestandsmanagements
- Bereinigung des Produktportfolios, Fokussierung auf Kernprodukte und vielversprechende Neuentwicklungen; Standardisierung und Modularisierung; gemeinsame Produktentwicklung und -vermarktung mit Muttergesellschaft
- Reorganisation entlang der Kernprozesse, Aufbau und Entwicklung eines neuen Managementteams, Einführung eines Reporting und Incentive Systems für den Vertrieb und das Management
- Entwicklung und Einführung eines neuen Vertriebsansatzes inkl. direkter, indirekter und interner Vertriebsfunktionen; Formalisierung und Professionalisierung der Beziehungen zu Agenten und Handelsvertretern
- Einführung eines neuen Marketingansatzes; Identifikation und Heben von Synergien mit der Muttergesellschaft
- Ergebnisse: Rohmarge der Kernprodukte von 13% auf >20% gesteigert, Liefertreue von >50% auf >90% erhöht, Fehlerkosten von 8% auf <1% vom Umsatz gesenkt, überfällige Forderungen um 30%/300 kEUR (innerhalb von sechs Wochen) und Lagerbestände um 10% reduziert, Personalabbau um 10 VZK, SG&A Kostensenkung

10/2013 – 03/2014

LM Windpower, Niederlande & Dänemark, Bericht an CEO

(Windenergie, ~700 mEUR Umsatz, 7,000 Angestellte)

Selbständiger Senior Management und Programm Coach

- Cross-funktionale Koordinierung und Coaching von umfassendem Transport- und Logistikprogramm mit den Zielen besserer Komplexitätskontrolle und Kostensenkung
- Analyse und Bewertung eines CapEx Reduzierungsprogramms mit Blick auf kreditvertragliche Bestimmungen

10/2010 – 05/2013

Marsh Wind Technology, Großbritannien & Dänemark, Bericht an Aufsichtsrat

(Maschinen- und Anlagenbau/Windenergie, 40 mEUR Umsatz [Wertschöpfung exkl. Stahl, 160 mEUR inkl. Stahl], 370 Angestellte)

CEO und Managing Director

Turnaround einer Fabrik zur Herstellung von Türmen und Komponenten für Windturbinen in Dänemark

- Reorganisation und Restrukturierung nach Eigentümerwechsel
- Erweiterung der Wertschöpfung um 10% durch die Übernahme der Montage eines Kunden; Vertiefung der Wertschöpfung um 30% durch Insourcing der Oberflächenbehandlung von einem Dienstleister
- Akquise neuer Kunden und Verbreiterung des Angebots in angrenzende Produktfelder und Industrien
- Aufbau von Servicegeschäft von 0% auf 10% vom Umsatz
- Reorganisation und Entwicklung eines Management Teams, Einführung von Reporting und Incentive Prozessen und Strukturen, Einführung eines rigiden Claim Managements
- Ergebnisse: Umsatzwachstum von 22 mEUR auf 30 mEUR p.a., Erhöhung Ergebnis vor Steuern von minus 5% auf 10% vom Umsatz

Gründung eines Joint Ventures mit schottischem Energieversorger zur Übernahme einer Fabrik zur Herstellung von Türmen für Windturbinen aus der Konkursverwaltung

- Reorganisation und Personalabbau auf Break-Even-Level und Erhöhung der Produktivität
- Neustart der Produktion und Aufbau einer Auftragspipeline für 12+ Monate mit Volumen von 10 mGBP in erstem Jahr
- Ergebnisse: Entwicklung eines nachhaltigen und stabilen Geschäfts und Verkauf der Anteile am Joint Venture innerhalb von 1 ½ Jahren

Akquisition von 6 mEUR Mezzanine Capital zur Finanzierung eines Keramikwerkes in China

02/2009 – 09/2010

Siemens Wind Power, Dänemark, Bericht an COO

(Windenergie, >5 bEUR Umsatz, 7,000 Angestellte)

Selbständiger Programm Manager SCM Direct Drive (02/2009 – 09/2010)

- Verantwortlich für die Koordinierung der Produktentwicklung/Engineering mit dem Aufbau einer Lieferkette (inkl. Qualifizierung und Hochfahren neuer und bestehender Lieferanten, Prototypeneinkauf mit Volumen von 10+ mEUR, Verhandlung Rahmenverträge für Serienproduktion)
- Entwicklung eines Fertigungskonzept und verantwortlich für Investitionsvorschläge
- Ergebnis: On-time und on-quality Lieferung der Prototypen, 30-50% Kostensenkung ggü Business Case, Aufbau einer Linienorganisation und Übergabe des Programms, koordinierte Produktentwicklung und Supply Chain Organisation

Selbständiger Projektmanager SCM Offshore Strategie (01/2010 – 09/2010)

- Verantwortlich für die Entwicklung einer SCM Offshore Fertigungsstrategie; Umsetzungsplanung und Übergabe an Linienorganisation
- Ergebnis: Entscheidung über neuen Fertigungsstandort

10/2009 – 01/2010

Total Energy, Deutschland, Bericht an SVP Trading & End Customer Business

(Energie/Heizöl, 200 bEUR Umsatz, 97,000 Angestellte)

Selbständiger Projektmanager (Teilzeit)

- Führung eines Teams externer Berater und Spezialisten, sowie interner Mitarbeiter bei der Identifikation von Wachstumschancen im deutschen Heizölmarkt; technische und kommerzielle Bewertung neuer Produktideen
- Ergebnis: Einstellung des Projekts wegen mangelnder Erfolgswahrscheinlichkeit

09/2003 – 01/2009

The Boston Consulting Group, Frankfurt & Berlin

(Strategieberatung, 490 mEUR Umsatz, 1,000 Berater [nur Deutschland])

10/2007 – 01/2009 Projektleiter (Beförderung unter top 25%)

- Verantwortlich für Strategieentwicklungs- und -umsetzungsprojekte
- Führung und Entwicklung von Projektteams mit bis zu 5 Beratern und bis 1,0 mEUR Budget
- Akquisition von Projekten und Kundenbeziehungsmanagement

- Rekrutierung neuer Mitarbeiter (Personalmarketing und -auswahlgespräche)

06/2005 – 09/2007 Consultant (Beförderung unter top 25%)

- Verantwortlich für Teilprojekte und Führung jüngerer Kollegen
- Rekrutierung neuer Mitarbeiter (Personalmarketing)

09/2003 – 05/2005 Associate mit Projektmodulverantwortung

Projektschwerpunkte (Auswahl)

- Industrien: Industriegüter, Maschinen- und Anlagenbau, erneuerbare Energien, Industriedienstleistungen, Private Equity
- Themen: Wachstumsstrategien (inkl. Business Development und Vertriebsmanagement), Markteintritt, M&A / PMI, Produktentwicklung, Reorganisation und Kostensenkung
- Länder: Deutschland, Dänemark, Finnland, USA, China und Frankreich
- Kunden: Siemens, Deutsche Telekom, Nokia, Carl Zeiss, Schott Solar, SAP, verschiedene Private Equity Häuser

Weiteres

- Aktives Mitglied der Praxisgruppen „Industrial Goods“ und „Technology, Media, Communication“

AUSBILDUNG

10/1997 – 07/2003

Universität Karlsruhe (TH)

Studium des Wirtschaftsingenieurwesens

- Fachrichtung Unternehmensplanung
- Schwerpunkte: Operations Research, Logistik & Supply Chain Management, Marketing, Informatik
- Abschluss: Dipl. Wi.-Ing. mit Note 1,3 (Absolvent in top 10%)

10/2002 – 02/2003

Indian Institute of Technology Madras, Chennai, Indien

DAAD Stipendium

- Diplomarbeit „Multistage Inventory Control Strategies“

09/2000 – 07/2001

Escuela Superior de Ingenieros, Universidad de Sevilla, Spanien

Erasmus Stipendium

- Schwerpunkte: Produktionswirtschaft, Operations Research

09/1996 – 10/1997

Zivildienst beim Deutschen Roten Kreuz, Karlsruhe

06/1996

Otto-Hahn-Gymnasium, Karlsruhe

Allgemeinbildendes Abitur

- Leistungskurse in Mathematik und Chemie
- Abschlussnote 1,2 (Absolvent in top 3%)

WEITERBILDUNGEN

- 2015** Zertifikatslehrgang zum Restrukturierungs- und Sanierungsberater (IFUS, SRH Hochschule Heidelberg)
- 2015** Qualifikationslehrgang zum Beirat (INTES Adademie)

SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)
- Spanisch (Grundkenntnisse)

WEITERE INTERESSEN / SONSTIGES

- Gründung und Projektentwicklung „Spionagemuseum“, Berlin, Januar 2009 bis Dezember 2012
- Sport: Laufen, Fahrradfahren, Schwimmen, Tennis, Squash, Badminton, Wandern/Bergsteigen, Golf
- Hobbies: Reisen, Lesen, Musik