

**Interim CEO für KMU im Maschinenbau**

**Qualifikationen:**

- Langjähriger Senior Executive, Dipl.-Ing. Verfahrenstechnik (TUM), Vertriebsmanagement (ESMT), Effective Management (St. Gallen Business School), Unternehmensführung (Malik-Management St. Gallen), Fremdsprache: Englisch

**Profil:**

- Breit gefächerte Erfahrung in General Management/ Strategie, Technik/ Produktion und Vertrieb/ Marketing
- Ingenieurmäßiges Verständnis und ausgewiesene Erfahrung in Engineering und Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Technologien im B2B-/ Projektgeschäft
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken mit überdurchschnittlicher Ziel-/ Ergebnisorientierung sowie notwendiger Durchsetzungsfähigkeit
- Führungspersönlichkeit mit sicherem Auftreten, ausgeprägter Kommunikations-/ Teamfähigkeit sowie hoher sozialer/ interkultureller Kompetenz



**Berufserfahrung:**

<p><b>LTG Aktiengesellschaft, Stuttgart</b> Mittelständisches Unternehmen für Systemlösungen in der Raum- und Prozesslufttechnik</p>	<p><b>Vorstandsvorsitzender/ CEO</b> hauptverantwortlich für Vertrieb/Marketing, Produktion/ Auftragsabwicklung, kfm. Bereich, inkl. IT/HR und das Tochterunternehmen in USA (ca. 180 Mitarbeiter, Gesamt-Konzernumsatz ca. 30 Mio. EUR)</p>	<p>2011 - 2022</p>
<p><b>GEA Group AG, Bochum/Herne</b> Börsennotierter Industriekonzern für Prozesstechnik und Komponenten (2004-2010)</p>	<p><b>Vice President Manufacturing GEA Heat Exchangers Segment</b> verantwortlich für 9 Produktionswerke einschl. Zentral-Einkauf/ Engineering in D, AUT, SWE, UK, CZ und TR (&gt;1.000 Mitarbeiter, Gesamt-Umsatz ca. 320 Mio. EUR)</p>	<p>2010</p>
	<p><b>Mitglied Extended Division Board GEA Air Treatment Division</b> verantwortlich für das „Technologiesegment AHU“ (Air Handling Units) mit 4 Produktionswerken in D, AUT, SWE und TR einschließlich Engineering/ Konstruktion, Auftragsabwicklung, Logistik/ Einkauf (ca. 600 Mitarbeiter, Gesamt-Intercompany-Umsatz ca. 80 Mio. EUR)</p>	<p>2009-2010</p>
	<p><b>Geschäftsführer GEA Klima- und Filtertechnik Wurzen GmbH und GEA Klimatechnik Produktion GmbH, Gaspoltshofen/AUT</b> (Produktion von Zentralluftgeräten mit ca. 350 Mitarbeitern)</p>	<p>2009-2010</p>
	<p><b>Geschäftsführer GEA Happel Klimatechnik GmbH</b> verantwortlich für den Vertrieb der GEA Lufttechnik in Deutschland (größte Vertriebsgesellschaft der Division mit 120 Mitarbeitern in 6 Regionen und 70 Mio. EUR Umsatz)</p>	<p>2004-2009</p>
<p><b>BerlinerLuft. Unternehmensgruppe, Berlin</b> Mittelständische Unternehmensgruppe für Klimatechnik, Ventilatoren und Lüftungskomponenten (1996-2004)</p>	<p><b>Geschäftsbereichsleiter „Luft- und Klimatechnik“</b> gesamtverantwortlich für <i>Rixner Klimageräte GmbH, Warngau, BerlinerLuft. Klimatechnik GmbH, Bexbach</i> (ehem. DSD/Ferrostahl) und <i>BerlinerLuft. Ventilatoren und Geräte GmbH, Berlin</i> (insg. 120 Mitarbeiter, ca. 25 Mio. EUR Umsatz)</p>	<p>2001-2004</p>
	<p><b>Mitglied Geschäftsführungskreis</b> der <i>BerlinerLuft. Unternehmensgruppe</i> (600 Mitarbeiter, 70 Mio. EUR Umsatz).</p>	<p>1998-2004</p>
	<p><b>Geschäftsführer Rixner Klimageräte GmbH, Warngau</b> (Neugründung mit 50 Mitarbeitern und ca. 10 Mio. EUR Umsatz)</p>	<p>1996-2004</p>
<p><b>Peter Rixner GmbH, Rottach-Egern/ Waakirchen</b> Mittelständischer Hersteller von Klimazentralgeräten</p>	<p><b>Leiter Geschäftsbereich "Klimageräte"</b> verantwortlich für Produktion, technisch/ kaufmännische Auftragsabwicklung und Vertrieb mit ca. 60 Mitarbeitern (Insolvenz 9/95)</p>	<p>1993-1996</p>
<p><b>Ebert-Ingenieure, München/ Nürnberg</b> Ingenieurbüro für TGA-Planung und Energieberatung (1987-1993)</p>	<p><b>Bevollmächtigter der Geschäftsleitung</b> mit Schwerpunkt Akquisition, Marketing, EDV-Koordination und Sonderaufgaben</p>	<p>1992-1993</p>
	<p><b>Projektleiter</b> im Bereich Energieberatung und EDV-Einsatz in der Planung technischer Gebäudeausrüstung</p>	<p>1987-1993</p>
<p><b>Techn. Universität München</b> Studium der Verfahrenstechnik</p>	<p>Abschluss als <b>Dipl.-Ing. Univ.</b> (Note „sehr gut“)</p>	<p>1981-1986</p>

## Schwerpunkte:

Geschäftsentwicklung/ Business-Development und Strategieerarbeitung

- Strategische Neuausrichtung von Unternehmens- und Geschäftsbereichen mit Entwicklung neuer Produkt-/ Geschäftsfelder und Auf-/Ausbau von Vertriebsorganisationen im In- und Ausland
- Initiierung und Umsetzung von Engineering-, Vertriebs- und Marketinginitiativen für die Einführung neuer oder die Forcierung strategischer Produkte

Organisatorische und operative Optimierungsprojekte (Transformation/Change-Management)

- Aufbau und Weiterentwicklung von Management-/Kommunikationsstrukturen für Führungs- und Bereichsorganisationen
- Erarbeitung und Umsetzung von Maßnahmen zur Optimierung von Geschäftsmodellen und -prozessen und zur Margen-/ Produktivitätsverbesserung

Wirtschaftliche Konsolidierung/ Restrukturierung in und nach Krisensituationen

- Erarbeitung und Umsetzung von Konzepten/ Szenarien zur Fortführung und Sicherstellung von Betrieb und Auslastung sowie zur nachhaltigen Umsatz- und Ergebnissteigerung
- Umsetzung notwendiger Kosteneinsparungs- und Personalmaßnahmen, einschließlich der Verlagerung und Reorganisation von Unternehmens-/Produktionsstandorten

## Kurzvorstellung:

Der Interim Manager ist Spezialist für die strategische und operative Neuausrichtung von mittelständischen Maschinenbau-Unternehmen. Als erfahrener Executive (CEO, Geschäftsführer) entwirft er nachhaltige Strategien für (internationales) Wachstum ebenso wie er Unternehmen sicher durch Krisen oder Veränderungen führt. Mit seiner umfassenden Vertriebsexpertise platziert er Produkte und Innovationen erfolgreich in alten und neuen Märkten. Und als Diplom-Ingenieur versteht er sich besonders gut auf Engineering und Produktionsabläufe sowie erklärungsbedürftige Produkte und Technologien.

Nachhaltige Umsatz- und Ergebnissteigerungen erzielt der Interim Manager nicht nur durch die Optimierung von Geschäftsprozessen und Produktionsabläufen. Auch die Entwicklung neuer Produkt- und Geschäftsfelder zählt zu seinen Stärken. Mit seinem technischen Verständnis und dem geschulten Auge für neue Märkte initiiert er Projekte sowohl in Entwicklung, Produktmanagement und Engineering als auch in Vertrieb und Marketing – und treibt diese Initiativen umsichtig und mit Durchsetzungskraft voran.

Der Interim Manager ist eine praxisorientierte Führungskraft mit unternehmerischer Denke – und weiß aufgrund seiner umfassenden Erfahrungen im General Management um die Bedeutung der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit an den entscheidenden Schnittstellen. Mit seiner Erfahrung verknüpft er Führung, Vertrieb, Technik und Produktion zu einer schlagkräftigen Einheit mit effizienten Management- und Kommunikationsstrukturen.

Mit sicherem Auftreten, ausgeprägter Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie hoher sozialer und interkultureller Kompetenz eignet er sich bestens für anspruchsvolle Führungs- und Managementaufgaben, insbesondere in Reorganisations- und Transformationsprojekten. Zudem ist er aufgrund seiner diversen Tätigkeiten in der Öffentlichkeits- und Verbandstätigkeit darin geschult, die Interessen seiner Auftraggeber auch nach außen wirksam zu vertreten.

Der Interim Manager war vor dem Wechsel in die Selbstständigkeit mehr als 10 Jahre lang CEO und CSO in einem mittelständischen Unternehmen für Raum- und Prozesslufttechnik (180 MA, 30 Mio. Umsatz). Seine internationale Erfahrung vertiefte er in dieser Zeit auch als Chairman der Tochtergesellschaften in den USA und Italien. Davor war er Mitglied des Extended Board und Vice-President im Bereich Heating, Ventilation und Air Conditioning (HVAC) eines börsennotierten Industrieunternehmens (über 300 Mio. Umsatz), verantwortlich für Technologie und Produktion an 9 Standorten mit mehr als 1.000 Mitarbeitern, unter anderem in Österreich, Schweden, UK, der Tschechischen Republik und der Türkei. In dieser Rolle leitete er außerdem das Engineering und den zentralen Einkauf des Bereichs.