

Dr. Stefan Popp

Privat: 82049 Pullach • Wolfgang-Meier-Weg 5 • +49 170 915 75 30

popp@popp-sperl.com • www.popp-sperl.com

Büro: PSC Dr. Popp Sperl & Cie. Unternehmensberatung | Interim Management, Frauenstraße 30, 80469 München

CURRICULUM VITAE



PROFIL

Vielseitig versierte und im General Management erfahrene Führungskraft mit besonderen Stärken und nachweisbaren Erfolgen auf den Gebieten:

- Vertrieb international, Marketing, Markenführung, Produktmanagement, Markterschließung, Restrukturierung, Management in Krisen- und Veränderungssituationen
- Konsumgüter, Gebrauchsgüter, Markenartikel, Elektrotechnik, Maschinenbau u.a.
- Ausgeprägte Markt- und Kundenorientierung, gutes Gespür für Marken, Produkte, Märkte und Trends
- Fundierte Erfahrung im Vertrieb international und in der internationalen Distribution
- Internationale Führungskompetenz, kooperativer, ergebnisorientierter Führungsstil, Leadership-Qualitäten
- unternehmerische Grundeinstellung
- Strategisch-konzeptionelle Stärke und operativ umsetzungsstark

2018 - 2020

Dr. Popp Sperl & Cie., München

Unternehmensberatung | Interim Management

- Strategieberatung und Projektmanagement Wachstum durch Internationalisierung für einen Premium-Hausgerätehersteller (seit 07.2020)
- Strategie-, Organisations- und Managementberatung für ein Unternehmen der Gesundheitswirtschaft in Bayern (05.2019-08.2019)
- Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungsmaßnahmenprogramms für ein Unternehmen der Gesundheitswirtschaft in Baden-Württemberg (seit 10.2018)
- Strategieberatung und Performance Review für eine Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskanzlei (08.2018-10.2018)

2014 - 2018

Küppersbusch Hausgeräte GmbH, Gelsenkirchen

Entwicklung und Vertrieb von Hausgeräten, Umsatz rd. 35 Mio. €, Mitarbeiter 170

General Manager Restrukturierung (Interim Management, 09.2014-10.2015)

Alleingeschäftsführer (in Organschaft, 11.2015 bis 01.2018)

- Restrukturierung und wirtschaftlicher Turnaround
- Change Management Unternehmens- und Führungskultur
- Prozessoptimierung und Wachstumsstrategie
- Erneuerung des Produktprogramms

2014

[formula] Müller-Wohlfahrt Health & Fitness AG, München

Entwicklung und Vertrieb von pharmazeutischen und medizinischen Produkten und Nahrungsergänzungsmitteln

Vorstand (Interim Management in Organschaft, 01.2014-08.2014)

- Gesellschaftsrechtliche Neustrukturierung und Neuausrichtung der Geschäftsaktivitäten
- Wachstumsstrategie

2013 - 2015

Vollmar GmbH, Rheinbach

Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Kerzenprodukten, Umsatz rd. 50 Mio. €, Mitarbeiter 200

(Allein-)Geschäftsführer (Interim Management in Organschaft, 12.2013-09.2015)

- Restrukturierung und wirtschaftlicher Turnaround
- Change Management Unternehmens- und Führungskultur
- Prozessoptimierung und Wachstumsstrategie

2012 - 2013

Caramba Holding GmbH, Künzelsau/Duisburg

Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Chemie-Spezialprodukten, Geschäftsbereich der Berner SE, Künzelsau, Umsatz 170 Mio. €, Mitarbeiter 1.200

Vorsitzender der Geschäftsführung (Interim Management in Organschaft, 07.2012 – 07.2013)

- Integration und Reorganisation der Unternehmensgruppe
- Change Management Unternehmens- und Führungskultur
- Restrukturierung und wirtschaftlicher Turnaround

2010 - dato

Dr. Popp Sperl & Cie., München

Unternehmensberatung | Interim Management, 2010 hervorgegangen aus der Dr. Stefan Popp Management Consulting (2005 - 2007)

Geschäftsführender Gesellschafter

Mandate u.a.:

- Interim-CEO einer mittelständischen Unternehmensgruppe der Chemie-industrie
- Beratung und Interim-Geschäftsführer für eine Franchise-Gruppe
- Beratung und Interim Management für ein mittelständisches Produktionsunternehmen Textil und Bekleidung

Senior Advisor der goetzpartners MANAGEMENT CONSULTANTS GmbH, München (seit 12.2008)

- Projektakquisition, Projektleitung
- Organisations-, Vertriebs- und Marketing-Projekte für ein namhaftes Konsumgüter-Markenunternehmen

2007 - 2010

ALNO AG, Pfullendorf (mehrheitlich im Private Equity-Besitz)

Herstellung und Vertrieb von Kücheneinrichtungen der Premium-Marke ALNO sowie der Zweitmarken Wellmann, Impuls, Pino, Umsatz 600 Mio. €, Mitarbeiter 2.500

Vorstand Vertrieb & Marketing (05.2007 - 09.2008)

- Umfassendes Restrukturierungsprogramm
- Identifikation und Umsetzung eines Sofortmaßnahmenprogramms mit über 20 Mio. € Ergebnispotenzial p. a. über alle Bereiche
- Neuorganisation, strategische Neuausrichtung und Professionalisierung des Vertriebs in zwei Profit Center mit durchgängiger unternehmerischer Verantwortung
- Verbesserung der Rohertragsmargen durch Sortimentsstraffung, Preisanpassungen und Neuordnung des Konditionen-Systems
- Restrukturierung des Export-Geschäfts, signifikante Steigerung des Auslandsanteils
- Relaunch Marke ALNO und ALNO Fachhandelskonzept
- Neuproduktoffensive

2005 - 2006

DEMAG Cranes & Components GmbH, Wetter a. d. Ruhr

(mehrheitlich im Private Equity-Besitz)

Herstellung und Vertrieb von Industriekranen und Kransystemen, Umsatz 720 Mio. €, Mitarbeiter 5.000

Chief Marketing Officer und Stellvertretender Chief Sales Officer

(Interim Management, 01.2005 - 10.2006)

- Umfassendes Restrukturierungsprogramm
- Implementierung Lean Management im nationalen und internationalen Vertrieb
- Reorganisation der Vertriebsgesellschaften
- Erhöhung der Planungs- und Steuerungsqualität durch Aufbau eines Sales Management Systems mit monatlich rollierenden Forecasts
- Revitalisierung der Marke DEMAG
- Mitwirkung im IPO-Prozess der Demag Cranes AG

2002 - 2004

ANDREAS STIHL AG & Co. KG, Waiblingen

Herstellung und Vertrieb von Motorsägen und Motorgeräten für den professionellen, semi-professionellen und privaten Einsatz unter den Marken STIHL und Viking, Umsatz 1.600 Mio. €, Mitarbeiter 7.800

Vorstand Marketing & Vertrieb (08.2002 - 12.2004)

- Weiterer Ausbau der führenden Marktposition weltweit
- Absicherung und Weiterentwicklung der selektiven Fachhandelsstrategie
- Restrukturierung des Japan-Geschäfts und der Tochtergesellschaft Viking
- Erschließung neuer Märkte (Russland, Osteuropa, China, Indien)
- Optimierung der Neuproduktentstehungsprozesse und des Qualitätsmanagements

1988 - 2002

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München

Herstellung, Vertrieb und Service von Hausgeräten, Joint Venture 50:50 der Robert Bosch GmbH und Siemens AG, Umsatz 6.300 Mio. €, Mitarbeiter 36.000 (01.1988 - 07.2002)

2000 - 2002

BSH Profilo Elektrikli Gereçler Sanayii A.S., Istanbul/Türkei

Produktion, Vertrieb und Service von Hausgeräten und Consumer Electronics in der Türkei sowie Export, börsennotierte AG und größte Auslandsgesellschaft der BSH Appliances Group, Joint Venture (66:25) BSH mit türkischem Partner, Umsatz 650 Mio. €, Mitarbeiter 3.500

CEO (06.2000 - 07.2002)

- Sachliche Klärung und Vermittlung in den konfliktreichen Beziehungen zwischen den JV-Partnern
- Absicherung und Ausbau der starken Nr. 2-Position im Markt Türkei
- Ausbau des Exportgeschäfts und der gruppeninternen Lieferungen in andere Märkte der BSH
- Krisenmanagement in der schwersten Wirtschaftskrise der Türkei mit Markteinbruch von zeitweise bis zu 50%
- Verschmelzung der Markenvertriebsgesellschaften, gesellschaftsrechtliche und organisatorische Neustrukturierung der Gruppe, Vorbereitung der 100%-Übernahme durch BSH

1997 - 2000

Direktor Marketing und Markenführung Siemens (06.1997 - 05.2000)

- Repositionierung der Marke SIEMENS im Hausgerätegeschäft und Durchsetzung der Marketing-Strategie in den internationalen Märkten
- Ausbau der Marktposition in Schlüsselmärkten durch konsequente Produkt-, Design- und Kommunikationskonzepte sowie klare Markendifferenzierung gegenüber anderen BSH- und Wettbewerbermarken
- Aufbau der Marke SIEMENS zum Marktführer bei Innovation und Design, zahlreiche Design-Awards
- Wesentliche Beiträge zur Entwicklung der BSH Mehrmarken-Strategie auf Basis theoretisch und empirisch gestützter Methoden

1995 - 1997

Mitglied der Produktbereichsleitung und Leitung Produktmarketing Kältegeräte (06.1995 - 05.1997)

- Systematische Erneuerung des teilweise nicht mehr markt- und wettbewerbsgerechten Produktprogramms i.V.m. Kostensenkung und Steigerung des Verwendernutzens
- Ausbau der Marktposition in europäischen Kernmärkten
- Konzipierung und erfolgreiche Vermarktung des BOSCH Classic Edition Kühlgeräteprogramms im Retrostil der fünfziger Jahre
- Integration neuer Produktionsstätten in den internationalen Entwicklungs- und Fertigungsverbund
- Nachhaltige Verbesserung der Marktposition und der Gesamtwirtschaftlichkeit des Produktbereichs

1993 - 1995

Leiter Vertrieb Industriegeschäft (04.1993 - 05.1995)

- Sicherung und Ausbau des wirtschaftlich und strategisch relevanten Fremdmarken- und Lizenzgeschäfts
- Durchsetzung marktführender BSH-Technologien insbesondere im Bereich Geschirrspüler und Kältegeräte
- Aufbau persönlicher Vertrauensbeziehungen zu Industrie- und Handelskunden weltweit
- Kompetente Abwägung der BSH Interessenlagen im Eigen- versus Fremdmarkengeschäft

- Mitwirkung in internationalen Konzernprojekten (Türkei, China, Indien)

1990 - 1993

Leiter Zentrale Marktforschung und Strategische Planung (07.1990 - 03.1993)

- Auf- und Ausbau der Abteilung zu einer kompetenten Strategie- und Inhouse Consulting-Gruppe
- Leitung von und Mitwirkung in wichtigen Konzernprojekten der BSH Gruppe (Kooperation/Akquisition/Integration, Markterschließung, Geschäftsfeldstudien, Mehrmarken-Strategie, Organisation, Marktforschungs- und Produktakzeptanzstudien etc.)
- Konzipierung und Steuerung der strategischen und operativen Planungsprozesse auf Konzernebene
- Erarbeitung von strategischen Grundsatzpapieren, Vorträgen und Publikationen für die Geschäftsführung

1988 - 1990

Referent Strategische Planung

MANDATE UND AUSZEICHNUNGEN

2017

German Brand Award in Gold für Küppersbusch Hausgeräte GmbH

Seit 2016

Bundesverband mittelständische Wirtschaft e.V.
Mitglied des **BVMW Wirtschaftssenats NRW** (seit 02.2016)

2014-2018

Arthur D. Little GmbH
Unternehmensberatung
Senior Advisor (10.2014-03.2018)

2014

Vom **AIMP Arbeitskreis Interim Management Provider**
nominiert als Interim Manager des Jahres

Seit 2014

Goetzpartners MANAGEMENT CONSULTANTS GmbH, München
Unternehmensberatung
Senior Advisor (seit 12.2008)

2003 - 2005

Bulthaup GmbH & Co. KG, Aich
Herstellung und Vertrieb von Küchen und Einrichtungssystemen,
Umsatz 110 Mio. €, Mitarbeiter 1.200
Aufsichtsrat (01.2003 - 09.2005)

2000 - 2008

Mitglied in zahlreichen **Verwaltungs- und Aufsichtsräten** in internationalen Tochtergesellschaften der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, STIHL AG, Demag Cranes & Components GmbH, ALNO AG

PROMOTION/STUDIUM/WEHRDIENST/SCHULE

1986 - 1989	Promotion (z.T. berufsbegleitend), Abschluss: Dr. oec. („magna cum laude“)
1981 - 1986	Wissenschaftliche Mitarbeit bei Prof. Dr. J.H. von Stein (BWL und Kreditwirtschaft)
1975 - 1981	Studium der Wirtschaftswissenschaften, Abschluss: Diplom-Ökonom („sehr gut“)
1975 - 1981	Universität Stuttgart-Hohenheim
1974 - 1975	Luftwaffe: 15 Monate Grundwehrdienst (ROA)
1962 - 1974	Schulausbildung, Abschluss: Abitur

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Verhandlungssicher
Französisch	Gute Grundkenntnisse
Türkisch	Ausbaufähige Grundkenntnisse

PERSÖNLICHE DATEN

Geboren	05.09.1955 in Stuttgart
Nationalität	Deutsch