

BERND WEINEL

Clara-Zetkin-Straße 9, 64521 Groß-Gerau, Telefon: +49 171 2154751

LEBENS LAUF



Profil

- ▶ Langjährige Berufserfahrung als CFO, Finance Director, Director Controlling, Director M&A
- ▶ Experte in den Bereichen Finance, Controlling & M&A
- ▶ Der Spezialist für außergewöhnliche Aufgaben im Finance, Controlling, M&A und Restrukturierung
- ▶ Zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater (IFUS Institut, Heidelberg)

Beruflicher Werdegang

Mandate als Interim Manager

Seit 04/2022

Internationales Unternehmen im Bereich Medizin

Das Unternehmen ist Marktführer im Bereich der Stammzellentherapie und mit 9 Gesellschaften in 6 Ländern aktiv. Mehr als 100.00 Patienten konnten bisher im Kampf gegen Krebs unterstützt werden. Mit 1.100 Mitarbeitern weltweit werden ca. 120 Mio. € Umsatz erzielt.

Projektleiter Schaffung einer neuen Konzernstruktur

- Analyse der bestehenden Gesellschaftsstruktur
- Erarbeitung eines Konzepts für eine Konzernstruktur 2030
- Erstellung eines Projektplanes für die Umsetzung des Konzepts
- Spin-off von größter Business-unit und Holding
- Implementierung der neuen Konzernstruktur unter enger Einbeziehung des Managements
- Erstellung eines neuen Finanzierungskonzepts für die indische Tochtergesellschaft

Erfolge:

- Schnelle Analyse der aktuellen Situation
- Erarbeitung pragmatischer und konstruktiver Lösungsvorschläge für die neue Organisationsstruktur
- Erfolgreiche Einbindung aller Stakeholder

08/2021-03/2022

Internationales Unternehmen im Bereich Baulogistik und Vermietung von Baumaschinen

Die kürzlich erworbene Tochtergesellschaft eines niederländischen Unternehmens (1,2 Mrd. € Umsatz) ist ein Komplettanbieter für Baulogistik, Baustelleneinrichtung, Baustelleninfrastruktur und Containervermietung. Mit 190 Mitarbeitern wird ein Umsatz in Höhe von ca. 45 Mio. € erzielt.

Interim Kaufmännischer Leiter

- Führung des Bereichs Finanzen & Controlling
- Integration der Finanzbuchhaltung in das Share-Service-Center in den Niederlanden
- Überwachung und Ausbau des Projektcontrolling
- Planung und Durchführung des Jahresabschlusses
- Ansprechpartner für Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Erfolge:

- Gelungene Post-merger Integration
- Sicherstellen eines zügigen Übergangs der Finanzbuchhaltung ins Shared Service Center bei gleichzeitigem einvernehmlichen Personalabbau
- Ausbau des Projektcontrolling zum Business Partnering mit zeitnaher Analyse wichtiger Projekte und Erarbeitung von Verbesserungsvorschlägen

01/2019 – 07/2021

Internationales Unternehmen im Medienbereich (Music-label)

Das Unternehmen vermarktet Musikproduktionen internationaler Künstler für eine bestimmte Stilrichtung. In diesem Genre ist das Unternehmen Marktführer mit einem Umsatz von 30 Mio. € und 120 Mitarbeitern in Deutschland und den USA.

Interim Finance Director

- Führung des Bereichs Rechnungswesens inklusive Konsolidierung, Steuern & Cash Management
- Post-merger Integration
- Aufbau des Reporting, Budgeting & Forecasting
- Liquiditätsmanagement und Cash-flow Planung
- Monatliche Umsatz- und Ergebnisanalysen

Erfolge:

- Schnelle Finanzintegration des Unternehmens in den neuen Mutterkonzern
- Zügige Erstellung des Jahresabschlusses und Vorbereitung der Konsolidierung
- Einführung eines Budget- und Reportingsystems
- Strategische Analysen zur Identifizierung von Ergebnispotentialen
- Erarbeitung einer 5-Jahres-Strategie für die Unternehmensgruppe mit der Geschäftsführung
- Erstellung eines Restrukturierungskonzepts für die Tochtergesellschaft in den USA inklusive Vermeidung einer Abschreibung in Höhe von € 5 Mio.
- Aufbau eines starken und motivierten Finance Teams

02/2015 – 12/2018

Internationaler Konzern im Bereich Medizintechnik

Das Unternehmen ist Marktführer im Bereich der Wundtherapie mit weltweit ca. 1,5 Mrd. € Umsatz und 65 Mio. € Umsatz/150 Mitarbeitern in Deutschland und Österreich.

Interim Director Financial Planning & Analysis Deutschland & Österreich

- Budgeting, Forecasting und Finanzberichterstattung (Reporting)
- Monatliche Umsatz- und Ergebnisanalysen
- Monitoring des Vertriebsmanagements durch regelmäßige Business Reviews mit den lokalen Geschäftsführern
- Betriebswirtschaftliche Beratung der Geschäftsführer und Vorbereitung von Business Reviews mit dem europäischen Management und dem Senior Leadership Team in den USA
- Erstellung eines Sanierungsplans für den Vertrieb
- Erstellung von Marktanalysen und Berechnung von Marktpotentialen zusammen mit dem Marketing

Erfolge:

- Unterstützung der Geschäftsführung beim erfolgreichen Turnaround
- Zusammenstellung eines „Winning Teams“ für den Finanzbereich
- Aufbau und erfolgreiche Einführung eines mehrdimensionalen Cube-Reporting Systems für das Vertriebscontrolling

11/2013 – 01/2015

Start-up Unternehmen im Bereich Organischer Leuchtdioden (OLED's)

Das Unternehmen ist der führende Entwickler von chemischem Basismaterial für die Bildschirme der nächsten Generation von Handys, Tablets und TV's mit 120 Mitarbeitern in Deutschland.

Interim CFO

- Aufbau eines Business Plans basierend auf dem Geschäftsmodell und externer Marktanalysen
- Entwicklung des Finanzbereichs (Aufbau der Buchhaltung in-house, Abschlüsse nach HGB und internationaler Rechnungslegung, Liquiditätsplanung)
- Einführung von Reporting- und Controllingsystemen
- Betriebswirtschaftliche Beratung der Geschäftsführer
- Kontakt mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Investoren

Erfolge:

- Unterstützung der Akquisition von Investoren durch überzeugende Business Pläne
- Zügige Einführung von Reporting- und Controllingsystemen
- Sicherstellung des Finanz- und Controllingbereichs mit geringen Ressourcen

10/2012 – 10/2013

M&A Beratung für mittelständische Unternehmen

Das Unternehmen ist meist auf der Sell-side aktiv und organisiert M&A Prozesse für Unternehmen in Sondersituationen (Nachfolge, Insolvenz, Spin-off's etc.) mit ca. 10 Mitarbeitern.

Interim Mitglied der Geschäftsleitung/Managing Director

- Akquisition neuer Mandanten
- Projektleitung von Kauf- bzw. Verkaufsmandaten
- Erstellung der Verkaufsunterlagen
- Recherche und Auswahl möglicher Kauf- bzw. Verkaufsinteressenten
- Unterstützung des Mandanten bei Verhandlungen

Erfolge:

- Leitung und Durchführung mehrerer Verkaufsprojekte
- Schaffung eines hohen Interesses bei potentiellen Kaufinteressenten

Festanstellungen

10/2003 – 09/2012

Brady GmbH, Egelsbach

Die Brady GmbH ist ein Hersteller von Schildern, Etiketten und Sicherheitsprodukten und vermarktet sie auch über E-commerce. Weltweit erzielt das NYSE-notierte Unternehmen einen Umsatz von ca. 1,3 Mrd. US \$. In der DACH Region erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von ca. 65 Mio. € mit 300 Mitarbeitern.

Finance Director DACH (2003-2007)

- Führungsverantwortung für Bereich Finanzen/Controlling (20 Mitarbeiter)
- Budgetierung, Ergebnisanalysen, Balanced Scorecard und Strategie
- Erstellung der Monats-, Quartals- und Jahresabschlüsse nach internationaler Rechnungslegung und HGB
- Integration neuer Geschäftsbereiche
- Restrukturierungen
- Ansprechpartner für Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Banken
- Betriebswirtschaftliche Beratung der Geschäftsführung

Erfolge:

- Zusammenlegung der Finanzbuchhaltungen von drei Geschäftsbereichen zu einem „Shared Service Center“, dabei deutliche Verbesserung der Qualität und der Effizienz
- Ergebnisverbesserung von 360 T € p.a. durch Veränderung der Zahlungsbedingungen für Kunden
- Weiterentwicklung des Controlling vom „Scorekeeping“ hin zum „Business-Partnering“
- Aufbau eines starken Financeteams durch Personalentwicklung und die Einstellung neuer Talente
- Erfolgreiche Umsetzung der Konzernvorgaben zur Erfüllung des Sarbanes-Oxley-Act (keine „deficiencies“ im Audit für die Geschäftsjahre 2004/2005 und 2005/2006)
- Gewinn zweier „President Value Awards“ 2007 für Outstanding Performance und Inspirational Leadership

Director Mergers & Acquisitions (2007-2012)

- Projektmanagement
- Mitentwicklung einer Strategie für die Expansion in neue Geschäftsfelder (inkl. e-commerce)
- Identifikation, Analyse und Kontakt von Akquisitionszielen
- Unternehmensbewertung
- Planung und Leitung von Due Diligences (inklusive Dokumentation)
- Erstellung von Entscheidungsgrundlagen für das Leadership-Team und das Board of Directors in den USA
- Vorbereitung und Verhandlung von Verträgen
- Divestitures

Erfolge:

- Leitung und Durchführung von 15 Akquisitionsprojekten bis zur Entscheidung durch Vorstand bzw. Aufsichtsrat in den USA
- Abschluss mehrerer erfolgreicher Akquisitionen und Divestitures
- Übertragende Sanierung (Asset-Deal) eines Betriebsteils (3,3 Mio. € Ergebnisverbesserung durch Verkaufserlös von 0,8 Mio. € gegenüber Schließungskosten von 2,5 Mio. €)
- Reduktion des Kaufpreises um 600 T € bei einer Akquisition durch geschicktes Nachverhandeln

07/2000 – 09/2003

Ceotronics AG, Rödermark

Die Ceotronics AG produziert und vertreibt Kommunikationslösungen für professionelle Anwendungen (Behörden, Industrieunternehmen). Mit ca. 150 Mitarbeitern weltweit wird ein Umsatz von ca. 15 Mio. € erzielt.

CFO und Vorstand für Finanzen, Personal und Recht

- Führungsverantwortung für den gesamten Finanz- und Personalbereich der Unternehmensgruppe
- Konsolidierung des Konzernabschlusses und korrekte und pünktliche Kommunikation mit dem Kapitalmarkt
- Erstellung und Umsetzung eines Restrukturierungskonzepts
- Controlling (Kosten- und Ertragssteuerung, Analyse von Schwachstellen)
- Verantwortung für rechtliche Angelegenheiten, Steuern und Versicherungen
- Cash Management

- Erfolge:**
- Signifikante Einsparungen und Turnaround im Rahmen des Restrukturierungskonzeptes
 - Übernahme eines Geschäftsbereichs eines Wettbewerbers in den USA
 - Erfolgreiche Suche neuer Hausbanken in schwierigerem Umfeld, neue Banken konnten überzeugt werden, neue Kreditlinien in Höhe von 1 Mio. € bereitzustellen
 - Hebung von Reserven in der Konzernbilanz in Höhe von 940 T €
 - Gewinnung wichtiger Mitarbeiter für das Unternehmen

04/1996 – 06/2000

Masco GmbH (Europäisches Headquarter der Masco Corp.), Sandhausen

Masco ist eine Holdinggesellschaft mit Unternehmen im Bereich Sanitär und Einbauküchen. Mit ca. 30.000 Mitarbeitern weltweit wird ein Umsatz von ca. 7,5 Mrd. \$ erzielt.

Controller/Group Controller

- Integration von neu erworbenen Gesellschaften in den Mutterkonzern
- Koordination bzw. Erstellung von Monats- und Jahresabschlüssen für mehrere Gesellschaften in Europa nach lokalem und internationalem Recht
- Mergers & Acquisitions (Beurteilung von Akquisitionen, Teilnahme an Übernahmeverhandlungen, Due Diligence und Fusionen)
- Analyse von Geschäftsbereichen und betriebswirtschaftliche Beratung der Geschäftsführer
- Ansprechpartner für Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Banken
- Erstellung von Budgets und Prognosen
- Fachlicher Vorgesetzter der Division Controller

- Erfolge:**
- Mehrere erfolgreiche Akquisitionen im Ausland
 - Schnelle Integration von neu erworbenen Gesellschaften in die Gruppe
 - Einführung des „Fast Close“ am 3. US-Arbeitstag (vorher Reporting mit einem Monat Verzögerung)
 - Hebung stiller Reserven bei einem Akquisitionsobjekt in Höhe von 1,1 Mio. €

01/1994-03/1996

Bakelite Ibérica S.A., San Sebastián, Spanien

Bakelite Ibérica S.A. war eine Tochtergesellschaft der Rütgers AG und stellte Phenol- und Epoxidharze her und vertrieb sie auf der Iberischen Halbinsel und Frankreich. Mit 60 Mitarbeitern wurde ein Umsatz von 25 Mio. Euro erzielt.

Controller

- Reporting nach HGB und lokale Abschlüsse
- Erstellung von Budgets und Prognosen
- Bewertung mehrerer Akquisitionsobjekte in Spanien
- Laufende Ergebnisanalyse
- Erarbeitung von Restrukturierungskonzepten
- Ansprechpartner für Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Banken in Spanien
- Vertretung des lokalen Geschäftsführers in Spanien bei dessen Abwesenheit

- Erfolge:**
- Erfolgreichen Umsetzung des Restrukturierungskonzeptes der spanischen Tochtergesellschaft
 - Einsparung von Investitionskosten in Höhe von 800 T € durch die Übernahme von gebrauchten Anlagen aus dem Konzern
 - Verkauf der portugiesischen Tochtergesellschaft Uropol Ltda., Porto (Portugal)

04/1991-12/1993

Rütgers AG, Frankfurt am Main

Rütgers war eine Holdinggesellschaft im Bereich der Herstellung und des Vertriebs chemischer Produkte, insbesondere von Phenol- und Epoxidharzen. Mit ca. 5.000 Mitarbeitern weltweit wurde ein Umsatz von ca. 2,5 Mrd. € erzielt.

Business Analyst

- Laufende Ergebnisanalyse mehrerer Geschäftsbereiche aus der Sparte Kunststoffe und Automotive im In- und Ausland
- Betriebswirtschaftliche Betreuung dieser Geschäftsbereiche
- Analyse und Erstellung von Restrukturierungskonzepten
- Betriebs- und Standortvergleiche
- Erarbeitung von Sitzungsunterlagen für den Vorstand

- Erfolge:**
- Schnelle Einarbeitung und selbständige Übernahme von Projekten
 - Erfolgreiche Begleitung mehrerer Restrukturierungskonzepte

Weiterbildung

- 2020-2021 Zertifikatslehrgang Restrukturierungs- und Sanierungsberater, IFUS Institut, Heidelberg, Abschluss „**Zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater**“
- 2004-2005 Teilnahme am Brady Future Leadership Forum mit den Teilbereichen **Leadership, Personalauswahl, Verhandlungstechnik & Globalisierung in Europa, Amerika & Afrika**
- 2003-2008 Verschiedene Kurse in **Strategie & M&A an der Ashridge Business School und der London Business School, Großbritannien**

Ausbildung

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Johann Wolfgang Goethe Universität, Frankfurt am Main, Deutschland
Hauptfächer: Controlling und Finanzwirtschaft
Abschluss: **Dipl.-Kaufmann; Note: 1,8 (Top 10%)**
Bundeswehr
Gymnasium Hanau am Main, **Abitur; Note: 1,7 (Top 10%)**

Sonstige Kenntnisse

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher, Cambridge Certificates Higher & Vantage mit „A“)
- Spanisch (verhandlungssicher)

IT

- MS-Excel, sehr gute Kenntnisse (auch Fortgeschrittene Kenntnisse Pivot, Power-Pivot, Power Query)
- MS-Power Point, sehr gute Kenntnisse
- MS-Access, Basiskenntnisse
- MS-Word, gute Kenntnisse
- SAP R/3
- Oracle
- SAGE
- Hyperion