

## Lebenslauf

---

Name: Jens Stradtman  
Diplom-Kaufmann (FH)  
Anschrift: Am Alexanderhaus 137,  
D-26127 Oldenburg  
Geburtsdatum: 01.06.1971  
Geburtsort: Stade  
Familienstand: Verheiratet, 3 Kinder (getrenntlebend)



---

Manager-Profil: Umsetzungsstarke und ergebnisorientierte Führungskraft mit Erfahrung als Geschäftsführer (CEO, CCO, Executive Director) in den Bereichen internationale Wachstumsstrategie, Effizienzsteigerung, Restrukturierung, M&A und PMI.

Internationale Erfahrung: D-A-CH, Westeuropa, CEE (6 Jahren in Polen), Nordamerika, CIS und Türkei, Asia-Pacific

Industrieefahrung: Langlebige Konsumgüter (Sanitär & Badmöbel, Fahrräder, Baumaterialien), Lebensmittel & Verpackungsmaterialien, Gaming

Industrie 4.0.: siehe Seite 8

### Inhalt:

A. Beruflicher Werdegang	Seite 2-6
B. Studium / Ausbildung	Seite 7
C. Weitere Kenntnisse	Seite 8

## **A. Beruflicher Werdegang:**

### **09/2019-heute Interimsmanager:**

Projektarbeit (PMI), Business-Transformation, Wachstumsstrategie, Expansion-Road-Map, Restrukturierung, Projekt-Management, M&A Transaktionsberatung

### 01/2014-09/2019 Marmite Sp. z o.o. – [www.marmite.eu](http://www.marmite.eu) – Gesellschafter:

Private Equity: Cranemere Ltd. - [www.cranemere.com](http://www.cranemere.com) (2016 – today)

Private Equity: Innova Capital – [www.innovacap.com](http://www.innovacap.com) (2010 – 2016)

Geschäftsführer (CCO, Board of Directors), Sanitärindustrie in Polen,

Berichtslinie: Gesellschafter & Aufsichtsrat,

Umsatz: m€ 75

Aufgabe: M&A Strategie, Change Management, Expansion Road Map, Restrukturierung Verkauf, Kundendienst, Produktentwicklung und Produktmanagement, strategische Neuausrichtung des Verkaufs Neukundengewinnung, Expansion Roadmap, Vorbereitung und Durchführung EXIT, Post-Merger-Integration

Zusammenarbeit mit Ikea, Leroy Merlin (Adeo Gruppe), Kingfisher/Castorama, Obi, Hornbach, Bauhaus, Ferguson/Wolseley, SGBD - St. Gobain , GC-Gruppe, Home-Depot

Ergebnis: nachhaltiges 2-stelliges Umsatzwachstum (profitable Umsatzverdoppelung in 5 Jahren), Innovationsrate > 15% p.a.

### 06/2013-12/2013 Interimsmanager: Sanitärindustrie / Badezimmerausstattung

Aufbau der westeuropäischen Zentrale in Deutschland eines international tätigen Premium-Marken-Anbieters in der Sanitärindustrie.

Aufgaben: Festlegen der Strategie, Standortsuche, Management- und Mitarbeiterrekrutierung, Markenbildungskonzept, Kundengewinnung.

02/2013-06/2013 Interimsmanager: GSK Glas Service Kiel GmbH:  
Unternehmensrestrukturierung einer GmbH (Glasverarbeitung) in der Insolvenz.  
Überführung der Gesellschaft aus dem vorläufigen Verfahren in ein Verfahren in  
Eigenverwaltung nach neuer Insolvenzverordnung.

01/2012-01/2013 Interimsmanager: Wiberg GmbH, Salzburg ([www.wiberg.eu](http://www.wiberg.eu))  
Geschäftsbereichsleiter (Gesamtprokura)  
Berichtslinie: geschäftsführender Gesellschafter  
Umsatzverantwortung: m€ 133  
Mitarbeiterverantwortung 86 (Direkt 8)  
Als Geschäftsbereichsleiter verantwortlich für die Bereiche Verkauf, Marketing,  
Produktmanagement und Produktentwicklung. Wiberg produziert hochwertige  
Gewürzmischungen, Kräuter, Essige & Öle, Wursthüllen und Zutaten für  
Lebensmittelproduzenten und Gastronomen.  
Ergebnis: Restrukturierung der Teams, strategische Neuausrichtung des  
Verkaufs, zielgerichtete und effizienzsteigernde Straffung des  
Produktsortiments, neuer Innovationsfokus, Vorbereitung Buy-out Strategie

**05/2010-12/2011 Gauselmann AG, Espelkamp ([www.gauselmann.de](http://www.gauselmann.de))**

Sprecher der Geschäftsführung (CEO) der Merkur Gaming GmbH  
([www.merkur-gaming.com](http://www.merkur-gaming.com)), Teil der Gauselmann-Gruppe (ca. 6000 Mitarbeitern  
1,2 Mrd. € konsolidierter Umsatz).

Kerngeschäft: Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Geldspielgeräten mit  
und ohne Gewinnfunktion für den internationalen Automatenmarkt.

Umsatzverantwortung: M€ 50

Mitarbeiterverantwortung: 51

Berichtslinie: Vorstandsvorsitzender AG & Familienrat

Aufgabenstellung: Restrukturierung und strategischen Neuausrichtung der  
Geschäftseinheit „International“, Erarbeitung Master-Plan zur Verdoppelung des  
Umsatzes, Gründung neuer Gesellschaften in UK, Italien (JV), Spanien sowie

Kolumbien und Mexiko sowie die damit verbundene Neuausrichtung der Produktstrategie. Die Projektziele wurden erfolgreich umgesetzt.

**10/2009-04/2010 LSG SkyChefs Deutschland GmbH, Frankfurt ([www.lsgskychefs.com](http://www.lsgskychefs.com))**

Vice President Sales & Service, LSG SkyChefs Deutschland GmbH (Lufthansa Konzern), Frankfurt.

Umsatzverantwortung: m€ 700

Mitarbeiterverantwortung: 14

Berichtslinie: 1. Senior Vice President Sales & Marketing (Corporate)  
2. Geschäftsführer – Regional COO (Linie)

Als „Head of Sales“ verantwortlich für die Gewinnung und Steuerung der Catering- und Dienstleistungsverträge mit Fluggesellschaften sowie das Vereinbaren und Sicherstellen der SLA's (Service-Level-Agreements) mit Kunden. Erste Anlaufstelle für alle Fragen im Bereich Kundendienst. Verantwortlich für die erfolgreiche Bearbeitung von Cateringausschreibungen der Fluggesellschaften, die konzeptionelle Neuausrichtung von Kundenverträgen sowie für die vertragsrelevanten GuV's der Aufträge. Erfolgreicher Projektstart des Airbus A380 in Frankfurt, München, Miami, San Francisco und Tokyo sowie die Gewinnung von 4 Ausschreibungen (80m€) in Frankfurt.

**07/2001-09/2009 Hüppe GmbH, Bad Zwischenahn ([www.hueppe.com](http://www.hueppe.com))**

10/2005-09/2009 Direktor Vertrieb International (Geschäftsführung / Management Board), Hüppe GmbH, Markenhersteller von Duschabtrennungen und Duschwannen für den Sanitärfachhandel mit US-amerikanischer Muttergesellschaft ([www.masco.com](http://www.masco.com)). Mitglied der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe (Management-Board) mit Gesamtprokura.

Umsatzverantwortung: m€ 90

Berichtslinie: Geschäftsführer – CEO

Mitarbeiterverantwortung: 15 MA in direkter Berichtslinie, insgesamt 92 MA

Matrixverantwortung für den Gesamtvertrieb (M€ 90), Linienverantwortung für 10 Area-Manager, Geschäftsführer der 9 Auslandsgesellschaften (insgesamt 77 Mitarbeiter) sowie den Innendienst in der Zentrale.

Hauptaufgaben neben der Wahrung der Umsatz- und Deckungsbeitragsziele bestehender Märkte:

- Nachhaltiges Wachstum in Emerging Markets (+33% erreicht im Zeitraum 2005 – 2007)
- Marktentwicklung (Zielmärkte definieren und Organisationen etablieren)
- Durchführung einer unternehmensweiten Restrukturierung von 06/2008-06/2009 sowie der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens.
- europaweite Preisstrategie
- Sales Excellence Prozess
- europaweite strategische Partnerschaft mit Saint Gobain Gruppe.
- Umsatz International entwickelt von 28% auf > 75% durch organisches Wachstum

07/2001-09/2005 Area-Sales-Manager Hüppe GmbH.

Verantwortlich für die Märkte in Mittel- und Osteuropa sowie dem russischsprachigen Raum. Gründung und Geschäftsführung der Tochtergesellschaften in Polen, Tschechien und Ungarn sowie Führung des Verkaufsgebietes „Osteuropa“ (Verkaufsleiter, lokale Außendienstorganisation sowie lokale Vertriebsbüros).

- Umsatzverantwortung: M€ 15, CAGR > 20%
- Berichtslinie: Vertriebsdirektor (Mitglied der Geschäftsleitung)
- 04/2003 Gebietsverantwortung zusätzlich für Nordamerika und Skandinavien.
- 01/2005 Gebietsverantwortung zusätzlich für Südostasien, Großbritannien und Irland.
- Betreuung Internationaler Key-Accounts wie GC Gruppe, Saint Gobain, Wolseley
- Neueröffnung von Niederlassungen in Moskau (RUS), Kiev (UA), Zagreb (HR), Belgrad (SRB), Bukarest (RO).

**08/1994-07/2001 Bramlage Kork GmbH, Lohne ( [www.rpc-bramlage.de](http://www.rpc-bramlage.de) )**

Vertriebsleiter bei Bramlage Kork GmbH mit britischer Muttergesellschaft ([www.rpc-containers.co.uk](http://www.rpc-containers.co.uk)). Hersteller von Verpackungen und Verschlüssen für die Wein, Sekt und Spirituosen abfüllende Industrie, Nahrungsmittelindustrie, kosmetische und pharmazeutische Industrie.

Berichtslinie: Geschäftsführer

12/1997 Erteilung einer allgemeinen Handlungsvollmacht, Budget- und Führungsverantwortung (3 MA im Innendienst + 15 Handelsvertreter).

Umsatzverantwortung: M€ 10

Berichtslinie: Geschäftsführer

Umsatzwachstum: 2 Mio. €

**01/1994-07/1994 DERBY CYCLE WERKE GMBH, Cloppenburg ( [www.derby-cycle.de](http://www.derby-cycle.de) )**

Außendiensttätigkeit (während meiner Ausbildung) bei Derby Cycle. Hersteller von Fahrrädern der Premiummarken Kalkhoff, Rixe, Müsing & Focus sowie diversen Private Labels. Selbständige und eigenverantwortliche Bearbeitung eines neuen Vertretungsgebietes in Thüringen, Sachsen-Anhalt und angrenzenden Bezirken von Sachsen als Reisender.

Umsatzentwicklung: Verdoppelung des Vorjahresabsatzes innerhalb von 6 Monaten

Berichtslinie: Verkaufsleiter

## **B. Studium / Ausbildung**

### **08/1998-10/1999 Private Fachhochschule für Wirtschaft und Technik, Vechta/Diepholz ([www.fhwt.de](http://www.fhwt.de))**

2-semesteriger, berufsbegleitender Aufbaustudiengang zum Diplom-Kaufmann mit den Schwerpunkten "Internationales Management" & "Industrial Feasibility Studies"

08/1999 Diplomarbeit im Fach Feasibility Studies, Benotung: 2,5

Thema: "Die Möglichkeiten von Auslandsinvestitionen am Beispiel Bulgariens"

10/1999 Abschluß des Studiums als Diplom-Kaufmann (FH), Gesamturteil: Gut

### **08/1991-07/1994 Berufsakademie Oldenburger Münsterland e.V., Vechta**

Ausbildung zum Betriebswirt BA an der Berufsakademie Oldenburger Münsterland mit studienbegleitender praktischer Ausbildung bei der DERBY CYCLE WERKE GMBH ([www.derby-cycle.de](http://www.derby-cycle.de)) in Cloppenburg.

Schwerpunkte: Marketing und Controlling.

06/1993 Berufsabschluß als Industriekaufmann, Benotung: Sehr Gut

04/1994 Ausbilderprüfung nach §2 der Ausbilder-Eignungs-Verordnung

06/1994 Diplomarbeit im Fach Marketing, Benotung: 1,7

Thema: Ziele und Instrumente der Absatzwegewahl

07/1994 Abschluß des Studiums als Betriebswirt BA, Gesamturteil: Gut

### **Zivildienst:**

**07/1990-07/1991** Zivildienst beim Malteser-Hilfsdienst, Rettungsdienststelle in Lohne

### **Schulbildung:**

05/1990 Allgemeine Hochschulreife, Durchschnittsnote: 2,8

**08/1987-05/1990** Fachgymnasium Wirtschaft

06/1987 Qualifizierter Realschulabschluß

## **C. Weitere Kenntnisse und Fähigkeiten:**

### Industrie 4.0:

- Automatisierte Masterpreisliste mit Ableitung in Fremdsprachen und Fremdwährung
- Webshop Ersatzteile
- digitales Aufmaßsystem (Laser to IPAD) mit technischer Prüfung und Materialbestellung
- digitales und vernetztes Spiel im Casinobereich mit Anpassung der Oberfläche und den Spielangeboten
- Webshop Wiberg@home, b2c
- Projekt Webshop für Köche für Gewürzmischungen „Individual“, b2b
- CRM Implementierung inkl. Preiskalkulation, Freigabeprozess und Angebotserstellung für Standard- und Individuallösungen als workflow
- SIOP – rollierende, kundenbasierte und bedarfsorientierte Produktions- sowie Lager- und Distributionsplanung

### Sprachen:

Deutsch: Muttersprache

Englisch: verhandlungssicher in Wort und Schrift

Französisch: gute Schulkenntnisse (3 Jahre), ausbaufähig

Spanisch: Grundkenntnisse (4 Semester), ausbaufähig

### Führerschein:

- Kraftfahrzeuge der Klasse: A, BE, C1E, ML

- Sportbootführerschein See und Binnen

- Funkzertifikat See und Binnen

PC-Kenntnisse: Gutes Verständnis, Anwendungssoftware Windows, MS-Office, Lotus-Notes

Ausbildereignung: Ausbildungsprüfung vor der IHK Oldenburg

Präsentationen: Präsentationssicher mit Powerpoint auch in Englisch

### Freizeitinteressen:

Familie, Radfahren, Ski-Alpin, Inline-Skating, Motorradfahren, Kochen, Golf, Segeln