



Expert 3840

CEO, Capital Goods, regulierte Märkte
Innovation Mgt, , Embedded SW, ICT,
IoT, Medtech, Pharma, Industrie



PERSONALIEN

Geburtsdatum: 1967
Nationalität: Schweizer

AUSBILDUNG

- Wirtschaftsingenieur HTL / STV (Nachdiplomstudium)
- Dipl. El. Ing FH (Nachrichtentechnik und Informatik)

SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache)
- English (verhandlungssicher in Wort und Schrift)
- Französisch (gute Kenntnisse)

KERNKOMPETENZEN

- Führen von Unternehmen in herausfordernden Lagen und Krisen
- Change-Management und Turnaround
- Investitionsgüter- & Servicegeschäft
- Aufbau, Entwicklung leistungsfähiger Teams, Förderung der Zusammenarbeit
- Aufbau, Reorganisation, Optimierungen von Organisationen, Prozessen und Wertschöpfungsketten (Digitalisierung)
- Strategieentwicklung und -Umsetzung
- Aufbau von Vertriebskanälen und Allianzen, Markterschliessung
- Innovations-, Produkt- und Product-Lifecycle-Management

INT. LEADERSHIP ERFAHRUNGEN

- C-Level Erfahrung (mit voller P&L) (50 – 275 FTE, 75 Mio. Umsatz)
- Führung mehrstufiger Organisationen und Auslandsniederlassungen (De / USA)
- Leitung strategischer Projekte
- Verkaufs-, Produktmanagement- und Marketingleitung

BERUFSERFAHRUNG

- 2020 **Lehrbeauftragter Fachhochschule** Investitionsgütermarketing
- 2016 – 2019 **Geschäftsführer / CEO** Embedded Systems / IoT, Application-SW Bahnzulieferindustrie, CH
- 2015 **Marketing & Sales Director** Mitglied der Geschäftsleitung Werkzeugmaschinenbauer, CH
- 2012 – 2015 **Leiter Engineering a.l.** Pharmaindustrie, CH
- 2008 – 2012 **Geschäftsführer / CEO und Bereichsleiter Marketing / Verkauf** Apparate- und Anlagebauer Medtech. / Life-Science, CH
- 2003 –2008 **Head Marketing, Product-Management and Sales** Service Provider, Data Management, CH
- 1997 – 2003 **Manager Sales and Product Management** Telecom - Systemlösungen, CH, USA
- 1992–1997 **Entwicklungs- & Systeming.** Telecom-Systemlösungen, CH

ERFAHRUNGSBEREICHE

- Branchen (u.a. Märkte, Regulation, Geschäftsmodelle)
 - Mobility: Rollmaterial-Zulieferung TS22163 (IRIS)
 - Medizintechnik (EN 13485)
 - Pharmatechnik (xGMP, GAMP, FDA)
 - Luftfahrt (Information Management)
 - Telekommunikation, Elektro- und Elektronikindustrie
 - Mess- und Prüftechnik
- Internationales Investitionsgüter- und Dienstleistungsgeschäft insbesondere in regulierten und sicherheitskritischen Märkten:
 - Projektgeschäft Anlagebau, Apparatebau
 - Integrationsgeschäft Systemintegratoren
 - Systemgeschäft Lösungs- und Systemhersteller (IoT, SW, HW, Embedded-Systems)
- Strategie- und Unternehmensentwicklung, Implementation
 - Geschäftsmodelle, Neu- / Re-Positionierung
 - Bildung Strategische Allianzen, techn. Due Diligence
- Innovations- und Produktmanagement
 - Prozessketten, Methoden und Führung
 - Produkt-/Serviceportfolio Anpassungen und Aufbau
- Leistungserstellung / Operationsmanagement
 - Servicemanagement und Reparaturwesen
 - Projekt- / Auftragsabwicklung Investitionsgütergeschäft
 - Engineering und Produktion
- Verkauf
 - Prozesse, Methoden und Führung
 - Vertragswesen (Distributions-, Projekt-, Allianzverträge)
 - Marktaufbau und Expansion
- Change-, Transformations- und Krisenmanagement
- Prozessdesign und Implementierung, Digitalisierung

WICHTIGE PROJEKTE UND FÜHRUNGSAUFGABEN

- Stabilisierung und Bereinigung existenzieller Kundenprojekte, Sicherung der Führungsfähigkeit der Firma, Kulturwandel
- Liquiditätssicherung, Reduktion des NWC und Sicherstellung des Cash-Flows (Überarbeitung der Leistungserbringung)
- Aufbau von Prozesslandschaft und Prozessen. Erstellung der technischen und operativen Compliance (Regulator)
- Reorganisation des Kunden-Projektportfoliomanagements und der Leistungserstellung (Planung, Verfolgung und Steuerung)
- Reorganisation Verkaufsprozesse / Pre-Sales-Engineering (Machbarkeit, Scope of Supply, Kalkulation, Risikomanagement)
- Aufbau des Produkt- und Product-Lifecycle-Management. (Portfolio- und Obsoleszenzmanagement, Änderungswesen)
- Einführung des standortübergreifenden ERP's, und eines Redaktionssystems (Teil eines PDM). Aufbau der DevOps.
- Teil-Verlagerung operativer Tätigkeiten an andere Standorte (R&D, Fertigung, Reparaturcenter)
- Reorganisation der R&D, Aufbau des SW- und Requirements-Engineerings, und des Testing (Prozesse, Organisation, Führung, Methoden, Reporting), nach teil-agiler Methoden
- Definition und Umsetzung der neuen Unternehmensstrategie
- Geschäftstypenwechsel (Projekt – zu Systemgeschäft), durch Modularisierung der Techn. Lösung und Adaption der Prozesse
- Optimierung der Abläufe und Adaption der Produktionskapazität. Erhöhung des Automatisierungsgrads, Reduktion der Fehlerkosten, Verbesserung von Liefertreue und Kundenzufriedenheit