

Vertrauliches Kandidatenprofil

Kandidat Nr. 3819



Interim Management & Executive Search

Ihr Ansprechpartner:

**hpm ag
Götz Stapelfeldt
Brunnenrain 23
5735 Pfeffikon LU**

**stapelfeldt@hpmag.ch
+41 44 994 23 46
+41 79 699 69 89**

Persönliche Daten

Kandidat Nr.: 3819

Geburtsjahr: 1970

Verfügbarkeit: ab sofort verfügbar

Gewünschte Arbeitsorte: ganze Schweiz; ganz Europa; weltweit auf Anfrage möglich

Mobilität: flexibel

Abschlüsse

k.A. Diplom-Ingenieur (MSc.) Maschinenbau RWTH Aachen

k.A. Executive MBA Kellogg-WHU

Weiterbildung

k.A. Six Sigma Black Belt Training & Zertifizierung

k.A. diverse Weiterbildungen

- LEAD & Leading People, Leadership Training Wärsilä/Krauthammer
- St Gallen Finance Training, St. Gallen Business School
- The Leadership Trust Inc, UK Leadership - Training
- Supply Chain Management Program INSEAD, France

Berufserfahrung

seit 2021

Firma in Gründung

Inhaber

- Strategie & Business Development: Erstellung, Optimierung, Kommunikation, Umsetzung, P&L Optimierung über komplette Value Chain
- Verkauf & Contract - Management: § Erstellen, Verhandeln und Finalisieren von Langfrist -Verträgen mit wichtigen Kunden, zusammen mit lokalen Sales-Büros, § Verantwortlich für Profitmarge /Margenslippage in der Abwicklung, Jahrespreisverhandlungen für Neuprodukte und Service-Verträge
- Operations-Management aller Bereiche, Einkauf, Produktion, Supply Chain und Logistik, Field Service / Montage / Inbetriebnahme, Projektmanagement, Engineering,
- After Sales Service
- o Business Improvement / Change & Transformation
- § Turnaround Management, Cash Flow Optimization
- § Prozessverbesserungen zur Effizienz- und Margensteigerung
- (inklusive Vertriebsstrukturen)
- § Produkt- & Know-How-Transfers, Business Footprint Optimierungen
- o Internationaler Leader & Teambuilder
- § Erkennen der lokalen Motivationstreiber
- § Kombination unterschiedlicher Talente und Charaktere zu einem
- leistungsstarken Team, das messbare Resultate erbringt

09/2016 - 03/2021

Ammann Gruppe, Langenthal

Executive Vice President Division Maschinen

- Divisionsleiter mit P&L Gesamtverantwortung für Strassenbau - Verdichtungsmaschinen im Premium-, Midsegment und Emerging Market Bereich
- Mitglied der Gruppenleitung
- Führen von drei Produktzentren in Deutschland, Tschechische Republik, und Indien mit 1200 Mitarbeitern
- Abstimmung der Sales-Forecasts zu Fabrik-Kapazitäten
- Aufbau & Betrieb eines zentralen Service- Ersatzteillagers
- Neuausrichtung der Maschinenstrategie und Turnaround in den Werken, mit Neuaufbau der lokalen Teams
- Umsatzsteigerung in 4 Jahren um 30% bis zu 285 MCHF
- Margenverbesserung um 20% im selben Zeitraum
- Wiederherstellung der Profitabilität der Division, auch in Corona-Krisenzeit 2020 (Status: Ende August)

11/2012 - 08/2016

Bosch Packaging Systems (Ex-Sigpack)

Director of Operations

- Bereichsleiter für SCM, Lean (BPS), Produktion & After Sales Service für Verpackungssysteme im Nahrungsmittel- und Pharma-Bereich
- ca 240 MCHF Jahresumsatz
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Führung von > 200 Mitarbeitern im Werk Beringen
- 100 MCHF Einkaufsvolumen / Jahr
- HK-Reduktion in 4 Jahren um >12% mit entsprechender Margenverbesserung
- After Sales Service als P&L geführt mit ca. 25 MCHF Umsatz, (Ersatzteilsortimente & Kundens Schulungen)
- Konzeption & Umsetzung diverser Lean-Projekte zur Verbesserung der Operations-Performance

05/2009 - 10/2012

Wärtsilä

Business Unit Leiter SCM & Logistics

- Business Unit Leiter für globale Ersatzteilversorgung mit ca. 1 Mrd USD Umsatz
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Integration von mehreren vormals unabhängigen Ersatzteil -Zentren in Europa in eine zentrale P&L Business Unit
- verantwortlich für komplette Supply Chain von Bestellwesen, strategischer & operativer Einkauf, Service - Produktion, Materialplanung, Logistik & Vertrieb zum Kunden
- ca. 400 Mrd Einkaufsvolumen / Jahr
- Führung von insgesamt ca. 400 Mitarbeitern weltweit
- Key Account Management
- Aufbau eines zentralen Ersatzteillagers in Kampen, NL, und Verlagerung der dezentralen Bestände bei laufendem Geschäft
- Betrieb von 3 Logistik & Vertriebszentren für Ersatzteile (Europa, Asien, Amerika) zu internen & externen Kunden

04/2008 - 04/2009

Alstom Power Division

General Manager Value Chain Development

- Leitung Business Development der Service Value Chain - Strategie-Entwicklung zur Effizienzsteigerung globaler Geschäftsprozesse
- Entwicklung und Aufbau eines Services Hub Konzeptes für Südostasien, Nordamerika, und den Mittleren Osten

10/2006 - 03/2008

Alstom Power

General Manager Sourcing & Production

- Leitung des Strategie - Teams für Service - Einkauf
- Entwicklung der Make or Buy - Strategie
- Prozess - Verbesserungs - Projekte in Einkauf und Produktion (Südost-Europa, Mittlerer Osten, Amerika)
- Outsourcing & Produktionsverlagerung in Low Cost Countries
- Kaizen and Six Sigma/LEAN Programm - Ausbildung und Implementierung

07/2004 - 09/2006

Alstom Power Division

Abteilungsleiter Supply Management & Logistics

Abteilungsleiter für globales Supply Chain Management, Führen von ca. 50 Mitarbeiter, 5 Gruppenleiter als Direktunterstellte
Einkaufsvolumen ca. 200 M[€]/Jahr

08/2001 - 06/2004

Alstom Power Division
Abteilungsleiter Engineering Gasturbinen Service

Führung von ca. 40 Mitarbeitern in 4 Gruppen - Engineering & Technische Projektleitung für neue Gasturbinen & Generatorenflotte der Services - Division

11/1997 - 07/2001

ABB Power Generation
Lead Commissioning Engineer for Gas Turbine & Combined Cycle Power Plants
Inbetriebnahme von Gas- und Kombikraftwerken in UK, Neuseeland, Malaysia, Mexiko, USA

Leitung von Teams auf den Kraftwerken

Leitung von Inbetriebnahmen

Kenntnisse & Fertigkeiten

Branchenkenntnisse

Anlagenbau

General Management

Turnaround Management, Business Process (Re-) Engineering, Restrukturierung, Sanierung, Strategie, Konzepte und Umsetzung

Führungsfunktionen

Verwaltungsrat, CEO, COO, Betriebsleitung

Interdisziplinäre Funktionen

Change Management, Entwicklung Markt-Strategie

Human Resources

Personalrekrutierung

Personalrekrutierung

Erstellung von Anforderungsprofilen, Mitarbeiterauswahl, Führen von Interviews

Personalstrategie / Personalentwicklung

Mitarbeitergespräche, Führungskräfteentwicklung, Einführung von Zielvereinbarungssystemen, Beratung und Unterstützung des Managements bzw. der Direktion

Salär- und Zusatzleistungen

Jährliche Leistungsbeurteilung

Bereichserfahrung Marketing

Produkt/Markt-Strategien entwickeln

Marketing

Brand Management, Suche neuer Geschäftsaktivitäten, Produkte und Märkte

Bereichserfahrung Verkauf

Verkauf von Investitionsgütern, sehr gute After Sales Erfahrung

Verkauf

Key Account Management, Verkaufsschulung, Akquisition von Neukunden, Account Management, Kundenreklamationen, Kundensupport

Logistik

Warenbewirtschaftung, Definition Logistikstrategie, Definition und Einführung von Logistik-Prozessen, Logistikoptimierung

Supply Chain

Schwachstellenanalysen, Make-or-Buy-Analysen, Marktbeobachtungen und -analysen, Supply Chain Management, Business Footprint Analysen

Einkauf

Analyse des Beschaffungs- und Lieferantenportfolios, Aufbau eines Benchmarking in der Beschaffung, Definition Procurementstrategie, Definition von Einkaufskonzept und Warengruppenkonzept, Einkaufscontrolling, Lieferantenentwicklung, Outsourcing, Einkauf operativ, Vertragsverhandlungen, Balance Scorecard im Einkauf, Definition Outsourcing Strategie

IT Aufgaben

Teamleitung

Informatik

Definition IT Strategien, Strategische und operative IT-Neuausrichtung, Einführung ERP Systeme, IT (Out-/In-) Sourcing, Vertragsverhandlungen mit Hard-, Software- und Dienstleistungslieferanten

IT-Anwendungen

MS Office

ERP-Systeme

SAP R3, SAP MM, SD, PS, Q (Anwenderkenntnisse)

SAP Module

SD, MM, PS

Finance Software

Cognos

eProcurement Systeme

Mercateo, SAP BPB

eAuction-Systeme

Newtron, TradingPartners

Betriebssysteme

Windows Client

Technologie

Technologie -Transfer, Umsetzung und Realisation von Technologie - Strategien

Projektmanagement

Leitung von multi-nationalen Projekten, Make-or-Buy Analysen, Produktentwicklungsprojekte

Produktentwicklung / Engineering

Konzeption und Planung von neuen Produkten, Produktkostenoptimierung, Validierung von neuen Produkten, Variantenanalyse / Modularisierung

Elektrotechnik

Test und Validierung, Telematik

Technik Kenntnisse Allgemein

Hydraulik, Mechanik, Pneumatik

Produktion

Betriebsprozesse optimieren, Fertigungskonzepte, Outsourcing, Prozesskostenanalysen, Materialfluss-Optimierung, PPS, Produktionsplanung und -steuerung, Anlagenplanung, Ergonomie-Untersuchung / Arbeitsplatzgestaltung, Arbeitsvorbereitung, Lean, Six Sigma, Kaizen, etc

Versuch

Inbetriebnahme von Kraftwerken

Q-Systeme

ISO 9001, Six Sigma Black Belt, Six Sigma Green Belt

Marketing & Public Relation

Krisen-PR

Facility Management

Gesamtverantwortung für Liegenschaften, Kosten und Unterhalt, Kostenstellenverantwortung, Budgetverantwortung grösser = CHF 50 Mio.

Immobilien

Liegenschaftsbewirtschaftung, Eigentümer einer Immobilien-AG (nebenberuflich)

Bau - Administration

Kaufmännische Gesamtleitung Bauprojekt, Kaufmännische Gesamtleitung Bauprojekt international, Definition Fabrik Lay-out

Projektleitung Bau / Anlagen / Verfahrenstechnologie

Bauprojekte

im Rahmen von Kraftwerksprojekten, oder von Logistikprojekten, bis ca 80 MCHF (CDC Kampen, NL)

Ökonomie Allgemein

Unternehmensanalysen

Prozesse Allgemein

Ausrichtung der Unternehmensprozesse auf die Kostenführerschaft, Organisationsprojekte, Prozessoptimierung, Rationalisierungsprojekte

Prozesse Fertigung

Kaizen, KanBan, Lean Management, Montageprozesse, Produktionsprozessen

Prozesse Technik

Definition Projektmanagement Prozesse, Prozessoptimierung, Reduktion Entwicklungsprozesse, SCRUM

Prozesse HR

Kostenreduktion im HR, Prozess- und Schnittstellenoptimierungen im HR

Prozesse QM

Prozessoptimierung, Durchlaufzeiten verkürzen, Kosten reduzieren

Prozesse Supply Chain

Ablauforganisationen, Aufbau und Umsetzung Sourcingkonzeptes, Definition des Beschaffungsprozesses, Definition des Beschaffungsprozesses international, Lieferantenauswahl und -bewertung, Rationalisierungsprojekte im Bereich Supply Chain Management

Prozesse Marketing

Prozessoptimierung, Kundenbetreuung und Neukundengewinnung, Definition von Beschaffungsprozessen, Lieferantenauswahl und -bewertung

VR-Mandate

offen für VR Mandate; war in meiner Berufskarriere in VRs der Unternehmen als Mitglied/Delegierter

Nebenamtliche Tätigkeiten

VR & Inhaber einer Immobilien AG

Referenzen

werden auf Anfrage gern spezifisch angegeben für die gesuchte Expertise

Internationale Erfahrung (Länder)

West& Osteuropa (Polen, Ungarn, Tschechien) Middle East (VAE, KSA, Katar) SEA (Malaysia, Singapur, Thailand Neuseeland, Australien USA Kanada Mexiko Panama Ecuador

Leistungsausweise

MSc RWTH Aachen (Maschinenbau) MBA Kellogg-WHU Six Sigma Black Belt Finanz-Zertifikat St Gallen weitere werden auf Anfrage spezifisch angegeben

Mitgliedschaften

Kellogg-WHU / Northwestern University Alumni

Sprachkenntnisse

Sprachen

Englisch (Muttersprache), Deutsch (Muttersprache), Spanisch (Muttersprache), Französisch (sehr gute Kenntnisse), Tschechisch (mittlere Kenntnisse), Niederländisch (mittlere Kenntnisse)

Ansprechpartner

Kontaktdaten Götz Stapelfeldt
 Brunnenrain 23
 5735 Pfeffikon LU

E-Mail: stapelfeldt@hpmag.ch
Tel: +41 44 994 23 46
Mobil: +41 79 699 69 89

Stand der Angaben: 19.12.2025