

Vertrauliches Kandidatenprofil

Kandidat Nr. 4400



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.:	4400
Geburtsjahr:	1961
Verfügbarkeit:	3 Monate
Mobilität:	Wochenendpendler

Das zeichnet den Kandidaten aus

Kurzprofil:

C-Level Interim Manager mit langjähriger nationaler und globaler Erfahrung Medical Devices-, Food- und Industrie - Unternehmen mit der grossen Leidenschaft, Unternehmen und Teams nachhaltig zu Best-in-Class zu führen und einen starken Mehrwert zu generieren. Zum Interim Manager des Jahres 2023 gewählt.

- C-Level Positionen als CEO, CRO, CTO, COO von KMU's bis Mittelstandsunternehmen
- Erarbeiten & Umsetzen von Business Plänen, Strategien, Mission, Visionen & Werte auf allen Ebenen
- Grosse Erfahrung in Change-Management, Transformation, Turnaround und Restrukturierung
- Experte in Marktwachstum, Prozessoptimierungen, Operational Excellence, Kostenreduzierungen
- Einführung & Umsetzung von Lean Six Sigma, > 25 Projekte mit Einsparungen in 2-stelligen Mio. CHF.
- Solide Projektmanagement-Erfahrung, z.B. Neubau, Ausbau, Umbau, Schliessung, Verlagerungen, Neuinvestitionen mit allen Validierungen der Anlagen oder Reinräume, globale Software-Einführungen, Logistik, Lean Six Sigma Transformationen
- M&A Erfahrung mit Due-Diligence, Verhandlungen, Verträge und Integration in Firmengruppe
- Automatisierung, IoT - Industrie 4.0 Umsetzung für den Mittelstand
- Interkulturelle Kompetenz & 14 Jahre im Ausland gearbeitet und gelebt, Nord- und Süd-Amerika und in verschiedenen Ländern in Europa, in Asien Best-Practices lokal umgesetzt
- Starke Führungspersönlichkeit mit Durchsetzungs- und Umsetzungskompetenz, positive Einstellung, Kommunikator, Integrator & Teambuilder und Teamleader, keine Berührungängste, konzentriert aufs Wesentliche, führt Teams erfolgreich bei Wachstum und durch Krisen
- Verhandlungssicher in D, E, I, Sp und F

Abschlüsse

k.A.	Mechanical Engineer (Eidg. dipl. Mechaniker)
k.A.	Management & Marketing (Eidg. dipl. Marketingleiter)
k.A.	Harvard Business School Management Program – AMP-162
k.A.	Duke University, The Fuqua School of Business Executive Global MBA

Weiterbildung

1996 - 2004

- Turnaround Management - HSLU, CH
- Strategisches Change-Management – HSG, CH
- Restrukturierungsmanager – DGfKM, D
- Artificial Intelligence: Implications for Business Strategy - MIT Sloan, US
- Industrie 4.0 Umsetzung in der Industrie - MIT Sloan School, US
- Strategy: Building & Sustaining Competitive Advantage – Harvard, US
- Leadership und Coaching Trainings, US und Europa
- Verwaltungsrat - VR-Management in Luzern, CH
- Certified Lean Six Sigma Master Black Belt - Villanova University, US

Berufserfahrung

seit 07/2024

METOXIT AG & Saphirwerk AG (CH-Familienunternehmen), Medical Devices

Interim CEO, 100% - Thayngen-CH und Brugg -CH

- CEO der 2 Produktionsstandorte in CH
- Erfolgreicher Turnaround und Transformation der beiden Standorte
- Komplette Sanierung der METOXIT während der 13-monatigen Nachlassstundung
- Gesamtverantwortung für die operative Unternehmensleistung
- Strategischer Weiterentwicklung und Ausbau der internationalen Marktposition vorantreiben – Betreuung der Schlüsselkunden
- Positionierung als führender Kompetenzpartner für keramische High-tech- Produkte
- Pflege und Ausbau von langfristigen Kundenbeziehungen sowie Aufbau neuer Geschäftskontakte
- Führung auf Augenhöhe und Förderung eines leistungsorientierten, motivierenden Arbeitsumfeldes
- Erfolgreiche Besetzung aller Schlüsselpositionen und Suche meines Nachfolgers
- Sicherstellung Budget 2026 - 2028

10/2022 - 06/2024

Jecture GmbH (D-Privat Equity), Medical Devices

Interim CEO, 100% - Freiensteinau – DE

- CEO der 3 Produktions-Standorte in DE/PL/SK
- Erfolgreiche Transformation und Restrukturierung der Jecture Gruppe
- Erarbeitung und Umsetzung einer Footprint Strategie
- Verstärkung der 3 Plants mit Schlüsselpersonen
- Erarbeitung und Umsetzung eines Transformations - Plan
- Projektleitung für Produkt Verlagerungen
- Einführung und Umsetzung Operational Excellence
- Growth- und Kostenreduktions-Plan
- Review und Optimierung der Prozesse
- Massive Steigerung der Topline und starke Verbesserung des EBITDA
- Sicherstellung Budget Plan 2024 – 2025

01/2022 - 08/2022

Sensirion AG (CH-börsenkotierte Unternehmung), Medical Devices

Interim Director Global Produktion Transfers, 100% - Stäfa/ZH – CH

- Transfer der Produktion aus der Schweiz nach Ungarn
- Projektleitung, Ressourcenplanung sowie Koordination von Know-how Transfer in den Bereichen Planung, Process-Engineering, Automation, Produktion, Qualität, Unterhalt, Einkauf, Logistik und SAP
- Sicherstellung und Einhaltung der engen Termine und der Milestones
- Projekt Risiko - Analyse und Massnahmen zur Minimierung der Risiken
- Transfer, Verifikation und techn. Freigabe von Produktionsanlagen
- Identifikation von organisatorischen Schwächen sowie Ressourcen-Engpässen in der Schweiz und in Ungarn. Koordination mit dem Group Management
- Unterstützung KAM für PCN's und Kundenfreigaben
- Kommunikation mit allen Stakeholdern in der Schweiz und in Ungarn
- Change-Management «Sending» Werk Schweiz & «Receiving» Werk Ungarn
- Lessons Learned und Erarbeitung einer Arbeitsmethodik für zukünftige Produktionstransfers innerhalb der Firmengruppe

09/2021 - 12/2021

**BRUGG German Pipe GmbH (CH-Familienunternehmen),
Industrie**

Interim Projekt Manager Masterplan, 100% - Nordhausen – D

- Beratung und Erarbeitung eines detaillierten Masterplanes mit den verschiedenen Layout-Optionen inkl. Auswertung.

Ziele:

- o Kostenreduktion 10-15%
- o Reduktion Liefertermine von 8-10 Wochen auf 3-4 Wochen
- o Erhöhung Umsatz von 30 Mio. CHF auf 60 Mio. CHF
- Einbindung aller Schlüssel-Mitarbeiter im Werk
- Optimaler Warenfluss unter den Werken
- Ermittlung der jeweiligen Investitionen und nötigen Ressourcen
- Vorschlag Best Option und Grober Umsetzungsplan für die nächsten 10 Jahre
- Vorbereitung des Konzeptes in 3 Phasen für den VR-Entscheid
- Freigabe des ganzen Konzeptes durch den VR

09/2019 - 03/2020

HABA AG (CH-Familienunternehmung)

Interim CEO Coach, 10-20% Italien, Schweiz und Deutschland

Unterstützung des CEO's um Unternehmen in der Gruppe zu verbessern

- Analyse und Beratung des Aerospace Business als Entscheidungsgrundlage VR
- Support Turnaround Italien Plant in Bergamo
 - o VSM geschult und eingeführt, 5 Schlüsselbereiche identifiziert um EBITDA markant zu verbessern - Start und Umsetzung in die Wege geleitet
 - o Corona Massnahmen Support
 - o Cash Planung o Jahresziele 2019 und Plan 2020 o KPI's Review und Support
- Unterstützung der Plants Deutschland und Schweiz
 - o Fahrplan für Roll-out standardisierte KPI's in der ganzen Gruppe o Fahrplan für Roll-out Lean Initiativen in der ganzen Gruppe

08/2019 - 12/2022

Rutishauser Weinkellerei AG – InVivo Gruppe (F-Konzern Genossenschaft), Food

Interim CEO – Turnaround Manager, 100% - Scherzingen/TG - CH
Turnaround, Restrukturierung und Verkauf der Unternehmung

Phase 1: Assistenz des Managing Directors ((08/2019 – 10/2019)

- Führung der Abteilung Verkauf mit ca. 20 Mitarbeitern
- Implementation Budget und KPI's
- Schlüssel Prozess Analysen für Verbesserungs-Projekte und Cost Savings
- Start mit Lean Prinzipien und Schulungen
- Verbesserte Kommunikation mit der InVivo Gruppe

Phase 2: Turnaround und Restrukturierung (11/2019 – 12/2020)

- Zielorientierte Führung der Unternehmung (Produktion, Logistik, Marketing, Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen, HR, Einkauf, QM und Projekte
- «Stop the bleeding» - Erfolgreicher Change und Transformations-Prozess
- Marktpreise und Konditionen angepasst
- Alle Schlüsselprozesse reviewed und angepasst
- InVivo Brand Café de Paris mit Erfolg im eingeführt
- Alle strategischen Verträge reviewed und angepasst
- FTE's um ca. 40% reduziert – Konsultationsverfahren umgesetzt • Verbesserungsprojekte: CRM eingeführt, VSM, Lean Implementationen
- Wöchentliches und monatliches Reporting an die InVivo Gruppe
- Enge Koordination mit Mutterhaus in Paris
- Erfolgreich durch COVID-19
- Verbesserung EBITDA und Optimierung Prozesse
- Massive Verbesserung der Cash Situation und Teilrückzahlung des Darlehens
- Nach mehrjährigen Verlusten, Unternehmung gewinnbringend auf Kurs gebracht

Phase 3: Verkauf der Unternehmung and DiVino/Fenaco (01/2021 – 03/2021)

- Due Diligence • Deal Signing und Closing
- Post Closing Activities
- Herunterfahren des Rutishauser Business

Phase 4: Start-up Cordier CH (04/2021 – 12/2021)

- Start-up der Firma Cordier CH – Wein Distribution InVivo Weine in der Schweiz

Phase 5: Herunterfahren ex Rutishauser Business (01/2022 – 12/2022)

08/2018 - 07/2019

Stahl Gerlafingen AG – AVF Beltrame Group-I (I-Familienunternehmen)

Interim Projektmanager – Strategische Verbesserungen, 100% Gerlafingen/SO – CH

Projektmanager für verschiedene Strategische Verbesserungsinitiativen

- Spare Parts Projekt: von 55 Spare Parts Standorte auf 5 Top Spare Parts Lager reduzieren, Reduktion Ersatzteile und Gesamtbetrag, volle Transparenz im SAP, Stammdatenpflege, Dokumentation, Prozesse vereinfachen, Schulungen
- Logistik Projekte: Verschiedene Prozesse vereinfachen, Verträge prüfen und neu verhandeln und Kosten reduzieren. Dokumentation und Prozesse vereinfachen
- Value Stream Mapping und Umsetzung
- Operational Excellence Team Member
- **Enge Koordination mit Mutterhaus in Italien**

10/2017 - 07/2018

Enzler Hygiene AG (CH-Familienunternehmen)

Interim Projektmanager

Projektmanager Bau + Qualifikationsreinigung (Reinräume) für das neue Biogen Werk in Luterbach aufzubauen und vor Ort zu leiten

- Projektplan erstellen
- Verträge ausarbeiten
- Einrichten der Baustelle und operative Planung
- Erarbeiten von Dokumenten, Prozessen und Schulungen
- Tägliche Sicherstellung von Terminen und Kostenkontrolle
- Kommunikation mit allen Vertragspartnern inkl. Biogen
- Sicherstellung der hohen Safety- und Qualitätsstandards
- Termingerechte Umsetzung aller vertraglichen Arbeiten

02/2015 - 03/2017

Edwards Lifesciences AG

Geschäftsführer

Verantwortlich für die Gesamtführung des Europäischen Produktionsstandortes in der Schweiz mit ca. 250 Mitarbeitern, mehrere hundert Mio. USD und P&L Verantwortung.

12/2007 - 12/2014

Gerresheimer AG (D-Konzern, börsenkotiert – anfangs Privat Equity)

CEO

11/2013 - 12/2014 Geschäftsführer / SVP Global Syringes, Bünde - D

Verantwortlich für die Gesamtführung der grössten Plant der Gruppe in Bünde

Deutschland mit ca. 800 Mitarbeitern und einem Umsatz von € 110 Mio, mit voller P&L

Verantwortung. Mitverantwortung für die BU mit > € 600 Mio. und 20 Plants.

07/2012 - 10/2013 SVP Tubular Glass Europe, D, F, PL

Verantwortlich für die Reorganisation der 3 Plants in DE, FR und PL. > 700 Mitarbeiter,

Umsatz von € 60 Mio. CAPEX von € 6-8 Mio. p.a., mit voller P&L Verantwortung.

Mitverantwortung für weitere 10 Plants, 2600 Mitarbeiter und > USD 300 Mio. Umsatz.

12/2007 - 06/2012 CEO - Restrukturierungs Manager, Mexiko

Verantwortlich für die Restrukturierung der Plant in Mexiko. 615 Mitarbeiter und einem Umsatz von USD 65 Mio. CAPEX von € 4-5 Mio. p.a., mit voller P&L Verantwortung.

04/2004 - 11/2007

Grupo San Antonio SA de CV (MEX-Familienunternehmung), Food

COO - Restrukturierungs Manager, Mexiko

Gesamtführung & Restrukturierung der Unternehmung in Mexiko, 100 Produktionsstandorte, 2'300 Mitarbeiter, ca. USD 200 Mio. Umsatz, P&L Verantwortung

10/1998 - 03/2004

SCHOTT AG (D-Konzern, börsenkotiert)

CEO - USA & Mexiko

Verantwortlich für die Gesamtführung der Plant in USA & der Plant in Mexiko mit ca. 400 Mitarbeitern und total USD 50 Mio. Umsatz, mit voller P&L Verantwortung.

Bau einer state-of-the-art Greenfield Produktions-Fabrik mit 17'000m². Technologie- Mitglied der Gruppe, rapportierte in dieser Funktion direkt dem Board in Mainz/D.

Verantwortlich für die Gesamtführung und Restrukturierung der Plant in Mexiko, volle P&L Verantwortung, 250 Mitarbeiter, USD 28 Mio. Umsatz, P&L Verantwortung.

09/1993 - 09/1998

AFG Arbonia Forster Gruppe AG (CH-Konzern, börsenkotiert), Automotive

CMO - Marketing- und Verkaufsleiter Global, Arbon/TG - CH
CH-Konzern, börsennotiert, führender Partner für Bau- und Systemlieferant/Automobil

05/1986 - 06/1993

Horsch Elektronik AG (CH-Familienunternehmen), Automotive
Plant Manager, Gams/SG - CH

08/1981 - 04/1986

NCR Zürich AG (US-Konzern, börsenkotiert), Führender Hersteller für Gross-Rechner und Bankomaten
Elektronik Ingenieur, Zürich - CH

Kenntnisse & Fertigkeiten

General Management

Leitung von Kooperationen, Allianzen und Joint Venture, Turnaround Management, Merger & Akquisition, Business Process (Re-) Engineering, Restrukturierung, Sanierung, Strategie, Konzepte und Umsetzung, Buy-and-build-Strategien, Liquidation von Firmen, Konzernabspaltungen / Spin off

Führungsfunktionen

Verwaltungsrat, CEO, COO

Interdisziplinäre Funktionen

Aufbau Cash Management System, Change Management, Entwicklung Markt-Strategie, Suche neuer Geschäftsaktivitäten, Produkte und Märkte

Finanz- und Rechnungswesen

Budgetverantwortung, Anlagenbuchhaltung, Cash-Flow Management, Rollierender Cash-flow-Forecast, Liquiditätsplanung, Monats, Quartals- und Jahresabschlüsse

Bereichserfahrung Marketing

Entwicklung und Steuerung von Sortimenten, Produktentwicklung, Produktlancierung, Produkt/Markt-Strategien entwickeln

Marketing

Marktanalysen und -Konzepte, Brand Management, Umsetzung von Marketingmassnahmen, Suche neuer Geschäftsaktivitäten, Produkte und Märkte

Bereichserfahrung Verkauf

Verkauf von Investitionsgütern, Verkauf von Konsumgütern

Verkauf

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

IT-Anwendungen

MS Office, MS Project

ERP-Systeme

SAP R3, SCALA

Q-Systeme

510(k), CE, EU Richtlinie 93/43 Medizinprodukte, FDA /QSR 820, FDA 21 CFR parts 11, 211, 600, 820, GDP, GMP, ISO 13485, ISO 15378, ISO 9001, MDD 92/93/EEC, IATF 16949, Regulatory Affairs (wie zB CTD, ASMF, EDMF, CEP, US DMF, Variations), Reinraum, Six Sigma Black Belt, Six Sigma Green Belt, The German Medical Device Law

Ökonomie Allgemein

Unternehmensanalysen

Rechtskenntnisse

Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht, Handelsrecht, internationales Vertragsrecht, Strafprozessrecht, Strafrecht, Verwaltungsrecht, Wettbewerbsrecht

Prozesse Fertigung

Kaizen, KanBan, Lean Management, Produktionsprozessen

Prozesse Technik

Prozessoptimierung

Prozesse QM

Prozessoptimierung, Prozesse definieren und etablieren nach FDA, GMP Richtlinien, Prozess Validierung, Durchlaufzeiten verkürzen, Kosten reduzieren

Prozesse Marketing

Prozessoptimierung, Definition und Einführungen von Marketingprozessen, Entwicklung und Umsetzung von Marketingkonzepten, Kundenbetreuung und Neukundengewinnung, Definition von Beschaffungsprozessen, Lieferantenauswahl und -bewertung

Nebenamtliche Tätigkeiten

- Sekretär HBS (Harvard Business School) - Vorstands Mitglied VRIM

Mitgliedschaften

DDIM, VRIM

Auszeichnungen

AIMP Interim Manager des Jahres 2023

Internationale Erfahrung (Länder)

USA, Mexiko, Kolumbien, Brasilien, Indien, China, Schweiz, Europa (Italien, Polen, Frankreich, Deutschland, Slowakei, Ungarn)

Sprachkenntnisse

Sprachen

Deutsch (Muttersprache), Italienisch (Muttersprache), Englisch (sehr gute Kenntnisse), Spanisch (sehr gute Kenntnisse), Französisch (gute Kenntnisse), Portugiesisch (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