

LEBENS LAUF



Zur Person

67 Jahre, verheiratet, vier Kinder

Berufliches

Anspruchsvolle Gestaltungs- oder Restrukturierungsaufgabe als CEO, Vorstand, Geschäftsführer Marketing/Vertrieb/Einkauf-Procurement eines dynamischen mittelständischen Industrie- oder Handelsunternehmens der Bekleidungs-, Sport-, Markenartikel- und Dienstleistungsindustrie mit internationaler Ausrichtung auch als Interim-Manager.

Kernkompetenzen

- Aufbau und Führung vorwiegend international agierender Unternehmen als CEO, CRO oder COO.
- Sanierung und Restrukturierung von Gesellschaften in Deutschland, USA, England und Frankreich mit kraftvoll-kooperativer Turnaround-Umsetzung. Erfolgreich im Change-Management
- Ausgewiesene Expertise in Strategie, Produktmanagement/Procurement, Marketing, Vertrieb von Bekleidungs- und Sportartikeln, Markenartikeln und Lifestyle Brands.
- Langjährige Erfahrung in Handel und Industrie (Bekleidung, Sportartikel, Konsumgüter, Camping- und Wohnaccessoires.). Anerkannter Handels-, Versandhandels- und Internet-Experte.
- Umsetzungs- und Durchsetzungsstärke mit ausgeprägter unternehmerischer Ergebnisorientierung
- Strategische Anbahnung und Implementierung von neuen Geschäftsfeldern und Geschäftsmodellen, Erwerb (M&A) sowie Gründung von Unternehmen im In- u. Ausland
- Führungs- und motivationsstark mit besonderem Gespür für außergewöhnliche Teamleistungen

Berufserfahrung

Seit 01/2009 bis heute **Interim-Management (selbständig), Wiesbaden**

Schwerpunkt: Strategie- und Umsetzungsberatung, Restrukturierung, Change-Management, Beschaffung, Markenartikel-, Pharma-, Bekleidungs-, Sport-, Luxus- und Lifestyle-Industrie

- *Derzeit: Restrukturierung eines deutschen Schuhversandhändlers mit großem stationärem Modehaus in Würzburg als Interimgeschäftsführer*
- Restrukturierung der deutschen Tochtergesellschaft des französischen e-commerce-Marktführers in Kinderbekleidung
- Erarbeitung der Strategie und Implementierung einer Shopping- und Content Plattform bei M-Dax-Unternehmen/Pharmagroßhandel für den 2. Gesundheitsmarkt; Vorstandsvorsitzender des Tochterunternehmens.
- Erarbeitung eines Multi-Channel-Ansatzes bei führendem deutschem Bekleidungsunternehmen.
- Erarbeitung eines Multi-Channel-Ansatzes bei führendem deutschem Bekleidungshaus.
- Implementierung eines Multi-Channel-Ansatzes bei international führendem Mobilcom-Anbieter in der Ukraine, Russland und Polen inkl. Beschaffung
- Restrukturierungs- und Strategieberatung bei schweizerischem Konsumgüterunternehmen und chinesischem Produktions- und Handelspartner in Vertrieb und Marketing
- Begleitung von M & A-Firmen bei Akquisitionen und Screenings (hse24 mit AXA Capital Partners; Begleitung von Silverfleet beim Erwerb der Schneider-Gruppe – Conley's).

03/2019 – heute

Gebrüder Götz GmbH & Co.KG, Würzburg als Interim-Geschäftsführer

Restrukturierung und Sanierung eines deutschen Schuhversandhändlers mit stationärem Modehaus in Würzburg. Umsatz: ca. 80 Mio. Euro

01/2017 – 06/2018

Vertbaudet Deutschland GmbH, Fürth als Interim-Geschäftsführer

Führender Kinder-e-commerce-Versandhändler mit Mutter in Frankreich, Gruppen-Umsatz >380 Mio. Euro; Deutschland-Umsatz 65 Mio. Euro.

Sanierung und Restrukturierung der deutschen Tochtergesellschaft nachdem diese in 2016 und 2015 jeweils Verluste >5,5 Mio. geschrieben hatte.

05/2011- 12/2012

Celesio AG, Stuttgart – Geschäftsführer/Vorstand einer Tochtergesellschaft als Interim Manager

Führender Pharmahändler – M-Dax gelistet

Erarbeitung der Strategie und Implementierung einer Shopping- und Content Plattform bei M-Dax-Unternehmen/Pharmagroßhandel für den 2. Gesundheitsmarkt; Vorstandsvorsitzender des Tochterunternehmens

01/2002 – 12/2008

Arcandor AG (ehemals KarstadtQuelle AG)

Führendes Handels- und Versandhandelsunternehmen in Europa Kerngeschäftsfelder: Homeshopping Stationärer Handel, Touristik, 14 Mrd. Umsatz, 70.000 Mitarbeiter

01/2004 – 12/2008

Geschäftsführer Primondo Neue Geschäftsfelder GmbH, Fürth

Tochterunternehmen der Spezialversandhandelssparte des Arcandorkonzerns (19 Spezialversender), 1,1 Mrd. Umsatz, 5.100 Mitarbeiter

Bericht an Vorstand Spezialversand (und Willy Bogner im JV Bogner Homeshopping; 5 Direktreports

- Verantwortlich für die strategische Anbahnung, Entwicklung und Implementierung von neuen Geschäftsfeldern und Geschäftsmodellen
- Gründung mit Führungs- und Ergebnisverantwortung von 6 zusätzlichen Gesellschaften (Bogner-Homeshopping GmbH, mirabeau-versand gmbh, thirty-and-more Versand GmbH, Christ-Homeshopping GmbH) und Realisierung von über € 100 Mio. p.a. Umsatz-Nachfrage
- Generierung einer Direktmarketingliste mit Bestellwerten über € 750 pro Saison und über 60.000 Kaufkunden (hochwertigste Europas)

- Einführung eines innovativen Katalogskonzepts als neues Businessmodell für die Branche - Auszeichnung mit dem Versenderpreis: Beste Katalog Neuerscheinung 2005, Erhöhung der Kundenresponsequote um 25 v.H.)
- Wachstums- und Effizienzsteigerung durch Initiierung und Umsetzung einer konsequenten Multi-Channel-Strategie
- Entwicklung neuer Internetlösungen mittels virtueller Unternehmensplattformen (Senkung der Realisierungszeit um >33 %)
- Flexibilisierung der Kosten durch konsequentes Abwicklungsoutsourcing, dadurch Reduzierung der Anlaufverluste um 1/3

07/2003 – 12/2004

Direktor Spezialversand im Vorstandsbereich der KarstadtQuelle AG, Fürth

*heute: Primondo GmbH (Spezialversand mit 23 Spezialversendern)
Über 1,4 Mrd. Jahresumsatz, ca. 5.500 Mitarbeiter
Bericht an Vorstand Spezialversand – Projektfunktion als Staabstelle*

01/2002 – 06/2003

Holding-Geschäftsführer der TriStyle Gruppe, Münchberg

*Joint-Venture-Tochterunternehmen der Primondo GmbH und Klaus Wirth
Bericht an Vorstandsvorsitzenden Quelle/Neckermann AG und Beirat
6 Direktreports der unterstellten Spezialversandsfirmen*

- Strategische Steuerung der Holding mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung
€ 470 Mio. Gruppenumsatz, Ebita-Rendite > 6%, 3 internationale Beteiligungsgesellschaften, 1.700 Mitarbeiter
- Internationalisierung der Gruppe durch Evaluierung und Steuerung von M & A-Aktivitäten
- Erfolgreiche Positionierung der 3 Spezialversandern zur führenden Versandhandelsgruppe im Segment der Golden Agers. Umsatzwachstum um 15 % auf 510 Mio. Beste Ebita Rendite seit Bestehen der Gruppe

05/1998 – 12/2001

Betty Barclay Gruppe, Heidelberg

*Führender Markenbekleidungshersteller im Mittleren DOB-Preissegment (Franchise- und Lizenzsysteme), € 220 Mio. Gruppen-Umsatz, 1.000 Mitarbeiter
Bericht an den Geschäftsführenden Gesellschafter; 6 Direktreports
Mitglied der Geschäftsleitung (Marketing/Vertrieb)*

11/1991 – 11/1997

Fink Gruppe, Darmstadt

*International führendes deutsches DOB- Markenbekleidungsunternehmen im gehobenen Preissegment mit Tochterunternehmen in Paris, London, New York. € 165 Mio. Gruppenumsatz, 900 Mitarbeiter
Bericht an die Gesellschafterin und den Beirat;*

ab 02/1996

Sprecher der Geschäftsführung (Holding), Darmstadt

11/1991 – 01/1996

Geschäftsführer der Yarell Mode GmbH, Darmstadt

05/1983 – 10/1991

adidas AG, Herzogenaurach

*Zweitgrößter Sportartikelhersteller weltweit. Vertreten in 142 Ländern
€ 2,65 Mrd. Umsatz, 8.500 Mitarbeiter*

Senior Vice President

- Weltweite Verantwortlichkeit für alle Textil-/Bekleidungsprodukte und den Taschenbereich (Steigerung von 25% auf >50 % des Konzernumsatzes)
- Implementierung einer globalen Kollektionsstrategie mit dezentralen Adaptionen und strategisch einheitlichem Marketingauftritt
- Integration der drei Hemisphären (Europa, Amerika und Asien) zu einem weltweiten Entwicklungszentrum

KARL-OTTO LANG

- Einrichtung eines Developmentzentrums in Asien
- Steuerung der Entwicklung aller adidas Textilprodukte bei Lizenznehmern
- Verlagerung des Produktmanagement-Teams nach Bourron-Marlotte, Fontainebleau, Frankreich, als Folge der Logistik-Restrukturierung
- "Trouble-shooter" verantwortlich für die Textildivision USA (Mitglied der Geschäftsführung; VP Produktmanagement). Verantwortlich für Sortiment, Beschaffung, Planung und Logistik. Zusätzlich Steuerung eines Teams von 60 Mitarbeitern in Warren, NJ, USA)

03/1980 – 02/1983 **Hinderer, Nagold**
Product-/Sales Manager – Head of Division “Active Sportswear”

08/1978 – 02/1980 **Klepper Werke, Rosenheim**
Sales- und Produktmanager „Active Sportswear“

09/1976 – 07/1978 **H. Heinzelmann, Reutlingen**
Assistent des Geschäftsführers Mode/Marketing

Internationale Erfahrung:

Frankreich (3 Jahre), USA (1 ½ Jahre), Asien (permanente Beschaffungsaufenthalte)

Ausbildung und Studium

1973 – 1976 EDS, EUROPEAN SCHOOL OF BUSINESS, Reutlingen University
Schwerpunkt Absatz und Außenwirtschaft/Internationales Marketing (Auslandssemester in London)
Abschluss: **Diplom Betriebswirt (FH)**

1973 Fachhochschulreife, FH Reutlingen

1969 – 1972 Deutsche Bank, Filiale Tübingen
Ausbildung und Abschluss: **Bankkaufmann (IHK)**

Sprachen **Englisch: verhandlungssicher**
Französisch: Grundkenntnisse
Italienisch: Anfängerkenntnisse

Wiesbaden, September 2019