

Lebenslauf

Bernd-Thomas Hohmann



Betriebswirt (BA), General Management Diplom (SGMI),
Zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater (IfUS)

Interim Executive CEO, CRO, CSO

Inhabergeführter Mittelstand und Konzernumfeld

Herstellung und Handel

- Unternehmerpersönlichkeit und Veränderungsmanager mit umfangreicher und langjähriger Führungserfahrung im General Management und im Sales-/Marketing-Bereich sowie im Beschaffungsmanagement
- Breite Erfahrung im Omni-Channel-Management, Direktvertrieb und mehrstufigen Handelsvertrieb, Online-Handel, Versandhandel, B2B
- Mehrfach erfolgreich initiierte, durchgeführte strategische Neuausrichtung und Implementierung neuer Strukturen und Prozesse
- Transformation von Funktionsbereichen zu länder- und spartenübergreifenden Shared-Service-Einheiten
- Sanierung in Unternehmensphasen mit hohem Veränderungsdruck

Kurzprofil

Rollen und Verantwortlichkeiten:

- Interim Executive (CEO, CRO, CSO), auch in der Organstellung
- Vertriebsleiter, Country Manager
- Interim Projektleiter
- Industrial Advisor (M&A, PMI)
- Beirat

Schwerpunkte meiner Tätigkeit:

- Restrukturierung & Turnaround
- Transformation
- Vertrieb & Beschaffungsmanagement
- M&A
- PMI

Branchenerfahrung:

- Handel (Großhandel, Online-Handel)
- Medizintechnik
- HealthCare
- Dental
- Maschinenbau

Regionen- und Ländererfahrung:

- D-A-CH
- UK
- IT
- PL
- CZ

Projektliste Interim Management, Industrieberatung & Beirat

12/2021 – 08/2023 Miele & Cie. KG , Gütersloh

Herstellung von Haushalts-, Reinigungs- und
Wiederaufbereitungsgeräten

Umsatz: 5,4 Mrd. EUR / Mitarbeiter: 23.000 (2022)

Interim Projektleiter & Management Consultant

Auftraggeber: Leiter Business Unit Professional

Aufgaben & Inhalte:

1. Weiterentwicklung Produktions- und Entwicklungskooperation zwischen Miele und Olympus im Bereich Wiederaufbereitungslösungen für Endoskope
2. JV zwischen Steelco (Miele) und Belimed (Metall Zug)
3. Business Development Robotics & AGV (NDA)
4. Business Development Software Workflow Zentralsterilisation (NDA)

Ergebnisse/Erfolge:

- Bestellung einer neuen Gerätegeneration durch Olympus
- Gründung JV Steelco & Belimed 2023

08/2021 – 07/2022 Dental Fachgroßhandel , Offenbach

Dental Großhandel und Dienstleistungen für
Zahnärzte und Labore
Umsatz: >100 Mio. EUR / Mitarbeiter: 550

Industrial Advisor bei einem Sell-Side Mandat
im Team von **Clairfield International**
Auftraggeber: Practice Head Healthcare

Aufgaben & Inhalte:

- Identifikation potenzieller Investoren
- Mitarbeit bei der Erstellung des Information Memorandum
- Fachliche Begleitung des M&A-Beraters

Ergebnisse/Erfolge:

- Verkauf aus der Eigenverwaltung an PE-Gesellschaft

06/2021 – 04/2022 Huntleigh Healthcare Ltd. (Member of ARJO Family) , UK

Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Diagnostik-Geräten
Umsatz: >30 Mio. GBP / Mitarbeiter: 300

Country Manager Germany ad interim

Auftraggeber: Managing Director in Cardiff, Wales, UK

Aufgaben & Inhalte:

- Interimistische Führungsposition zur Überbrückung temporärer Vakanz (langjähriger Country Manager war erkrankt)
- Manager vor Ort und Leitung und Führung des Teams bestehend aus Vertrieb und Technischem Kundendienst (Außen- und Innendienst)
- Entwicklung und Umsetzung von Marketingaktivitäten
- Besetzung von Vakanz im Außendienst
- Launch einer neuen Intraoperativen Sonde in Deutschland

Ergebnisse/Erfolge:

- Budgeterreichung und Nachbesetzung des Country Managers inklusive Einarbeitung

06/2021 – 02/2022 Pluradent GmbH & Co. KG , Offenbach

Dental Großhandel (B2B)

Umsatz: >100 Mio. EUR / Mitarbeiter: 550 (2021)

Beirat

Aufgaben & Inhalte:

- Beratung des PE-Gesellschafters in strategischen Fragen
- Mentor und Coach für die neue Geschäftsführung
- Unterstützung bei Personalauswahl

Ergebnisse/Erfolge:

- Verkauf aus der Eigenverwaltung an eine PE-Gesellschaft

06/2021 – 10/2021 Hersteller von Harzen für 3D-Druck , Ettlingen

Umsatz: >20 Mio. EUR / Mitarbeiter: 120

Industrial Advisor für Mid Cap Beteiligungsgesellschaft

Auftraggeber: Investment Manager

Aufgaben & Inhalte:

- Fachliche Beratung über Marktgröße, Wettbewerbsumfeld und Wachstumspotenzial
- Mitarbeit bei der Erstellung einer Commercial Due Diligence
- Teilnahme an Verhandlungen mit dem Verkäufer

Ergebnisse/Erfolge:

- Abgabe Indikatives Angebot

05/2021 – 06/2021 Hersteller von OP-Materialien , USA

Umsatz: >14 Mrd. USD / Mitarbeiter: 35.000

Industrial Advisor Buy-Side für TOP 10 Large Cap

Beteiligungsgesellschaft

Auftraggeber: Investment Manager

Aufgaben & Inhalte:

- Fachliche Beratung über Marktgröße und Wachstumspotenzial in Europa
- Mitarbeit bei der Erstellung einer Commercial Due Diligence
- Identifikation weiterer Targets (Buy and Build-Strategie)

Ergebnisse/Erfolge:

- Abgabe Indikatives Angebot

10/2015 – 02/2016 ROESER Unternehmensgruppe , Essen

Medizintechnik, Systemanbieter und Dienstleister im
HealthCare-Markt

Umsatz: >180 Mio. EUR / Mitarbeiter: 320 (2015)

CEO und Alleingeschäftsführer

Berichtslinie: Beirat

Aufgaben & Inhalte:

- TOP 10 Beteiligungsgesellschaft strebt Exit eines Portfolio-Unternehmens an
- Negatives Eigenkapital und Liquiditätsengpässe
- Einrichtung PMO
- Defizitäres Projektgeschäft eingestellt
- Aufkündigung unrentabler Ausschreibungspositionen
- Einführung Factoring
- Erstellung IDW S 6-Gutachten zusammen mit Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Neues Finanzierungskonzept zusammen mit PE-Gesellschafter und Bankenkonsortium

Ergebnisse/Erfolge:

- Erfolgreiche Sanierung ermöglicht Verkauf an Krankenhausgruppe

Beruflicher Werdegang (Festanstellungen)

03/2016 – 12/2020 Plandent GmbH & Co. KG (vormals NWD), Münster

Dental-Großhandel und Dienstleistungen

für Zahnärzte und Dentallabore

Umsatz: 230 Mio. EUR / Mitarbeiter: 750 (2020)

CEO und Vorsitzender der Geschäftsführung

Berichtslinie an den Eigentümer, 13 direkte Unterstellungen

Aufgaben & Inhalte:

- Management der gesamten unternehmerischen Aktivitäten der NWD Gruppe wie Strategie, Unternehmensentwicklung, M&A, Vertrieb und Marketing, Technischer Kundendienst, Organisationsentwicklung, Einkauf, Supply Chain, Regulatory Affairs

Ergebnisse/Erfolge:

- Transformation vom stationären Filial-Großhändler zum Omnichannel-Handels- und Dienstleistungsanbieter
- Umfassende digitale Transformation durch Launch einer neuen Webseite und die Installation eines Konfigurators für Investitionsgüter (erstmalig im deutschen Dental-Depot-Umfeld)
- Akquisition Online Pure Player
- Umbau von einer zentralistisch geführten Organisation zu einem Führungssystem mit 'kompetenter zweiter Reihe'
- Konsolidierung von 16 auf fünf Tochtergesellschaften

08/2008 – 03/2014 Henry Schein Inc., Melville, New York, USA

Healthcare / Medical Distribution

Umsatz: 10,4 Mrd. USD / Mitarbeiter: 16.000 (2014)

Managing Director Dental Group Germany, Langen in Hessen

Berichtslinie an den President International Dental Group,

Melville, USA , 9 direkte Unterstellungen, direkter

Verantwortungsbereich umfasste 400 Mio. EUR / 1.200 MA (2014)

Aufgaben & Inhalte:

- Verantwortung als alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer für die Funktionen Vertrieb, Marketing, Einkauf, Finanzen & Controlling, Technischer Service, Regulatory Affairs und Unternehmenskommunikation

Ergebnisse/Erfolge:

- Turnaround hin zu profitabilem Wachstum durch Ergebnisverbesserung um Faktor 2,5
- Erfolgreiche Transition von einer Länder- zu einer Spartenorganisation. Dabei wurden alle Länder- und Sparten übergreifenden Funktionen in die Henry Schein Services GmbH überführt (Finance, IT, HR, SCM, Legal)
- Straffung des Filialnetzes (Reduzierung von 52 auf 37) zugunsten überregionaler Erlebniswelten
- Signifikante zweistellige jährliche Erhöhung der Eigenmarkenstruktur (über dem Branchenschnitt)
- Zentralisierung Call Center in Langen (In- und Outbound)

08/2005 – 08/2007 Coloplast A/S, Hamburg

Medizinprodukte und HomeCare

Umsatz: 1,07 Mrd. EUR / Mitarbeiter: 7.000 (2006/07)

SVP Zentraleuropa & Mitglied Global Management Team

Berichtslinie an Vorstand Vertrieb und Marketing, 7 direkte

Unterstellungen, Verantwortung für insgesamt 620 MA und 240

Mio. EUR Umsatz

Aufgaben & Inhalte:

- Führung der gesamten unternehmerischen Aktivitäten der Coloplast-Gruppe in der Region Central Europe bestehend aus D-A-CH, CZ, PL

Ergebnisse/Erfolge:

- Ausbau der Markführerschaft durch überproportionales Wachstum
- Sanierung der HSC-Unternehmensgruppe nach Aderlass im Vertrieb (-50%)
- Erfolgreiche Neustrukturierung von Vertrieb und Marketing führte zur Reduzierung der Kosten um 15%
- Akquisition und Integration der Porgés GmbH in die bestehende Urologiesparte
- Aufbau eines Shared Service Centers (Finance, IT, SCM, HR) für die Region Zentraleuropa (DACH, CZ, PL)

10/2004 – 07/2005 Fresenius Kabi Deutschland GmbH, Bad Homburg

Pharmazie und Medizinprodukte

Umsatz: 1,49 Mrd. EUR / Mitarbeiter: 11.500 (2005)

VP und Bereichsleiter Vertrieb Marktbereich Deutschland

Berichtslinie an Vorstand Zentraleuropa, 15 direkte

Unterstellungen, Verantwortung für insgesamt 220 MA und 330

Mio. EUR Umsatz

Aufgaben & Inhalte:

- Bereichsleiter Vertrieb & Vice President Sales für den Marktbereich Deutschland

Ergebnisse/Erfolge:

- Umsatz-Turnaround nachdem der Branchen-Primus im Jahr 2004 unterhalb des Marktes gewachsen war

10/1990 – 09/2004 Paul Hartmann AG, Heidenheim an der Brenz

Medizin- und Hygieneprodukte

Umsatz: 1,43 Mrd. EUR /Mitarbeiter: 10.000 (2004)

Verschiedene Positionen, zuletzt seit 07/2001:

VP & Leiter Geschäftsbereich Medical Deutschland

Berichtslinie an Vorstandsvorsitzenden, 6 direkte

Unterstellungen, Verantwortung für insgesamt 360 MA und 330

Mio. EUR Umsatz (erzielte 55% des Konzernergebnisses)

Aufgaben & Inhalte:

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung für das gesamte deutsche Medical-Geschäft mit funktioneller Zuständigkeit für Vertrieb, Marketing, Customer Service und Logistik
- Beiratsmitglied in den Tochtergesellschaften KNEIPP-Werke, Sanimed GmbH, QMS Qualitätsmanagement- und Service GmbH
- Mitglied im Central European Board

Ergebnisse/Erfolge:

- Komplette strategische Neuausrichtung des deutschen Medical-Vertriebes durch Einführung von Verkaufsteams und eines Key-Account-Managements sowie Aufbau eines nationalen Marketings
- Entwicklung und nachhaltige Einführung eines Performance Management Systems (Individual-, Team- und Unternehmensziele; wachstums- und ergebnisfokussiert)
- Einführung eines zentralen Customer Service (Effizienz-Steigerung ermöglichte Personalreduzierung von 90 auf 65 bei verbesserter Servicequalität) nach Schließung von sechs Verkaufsniederlassungen

Ausbildung & Qualifikation

Weiterbildung (Auszug)

01/2023 – 03/2023 IfUS-Institut an der SRH Hochschule, Heidelberg

Betriebswirtschaftslehre & Insolvenzrecht

Abschluss: Zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater

Studium

07/2001 – 08/2002 SGMI St. Gallen Management Institut, St. Gallen, Schweiz

Betriebswirtschaftslehre, Thema der Diplomarbeit: „Strategische Geschäftsfelder und Ausgliederung – Ein Fallbeispiel der Paul Hartmann AG“

Abschluss: General Management Diplom

10/1987 – 09/1990 Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein, Kiel

Betriebswirtschaftslehre, Thema der Examensarbeit: „Der Einsatz des Direktmarketings im Einzelhandel“

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.) in business administration

Ausbildung

10/1987 – 01/1990 Einzelhandelskaufmann, ESKA-Kaufhaus, Neustadt i. H.

Abschluss: Kaufmann im Einzelhandel

Schulabschlüsse

08/1982 – 06/1985 Friedrich-List-Schule, Lübeck

Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

IT/EDV-Kenntnisse

- MS Office
- SAP
- Navision

Internationale Erfahrung

- Tätigkeit für deutsche, britische, US-amerikanische und skandinavische Unternehmen
- GF einer zentraleuropäischen Dachorganisation für 5 Länder (D-A-CH, CZ, PL) für zwei Jahre
- Verhandlungen mit Lieferanten aus Europa, Asien und USA

Sprachen

- Deutsch – Muttersprache
- Englisch – verhandlungssicher
- Französisch – Grundkenntnisse

Mitgliedschaften

- Mitglied in der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. (DDIM)
- Mitglied Bundesvereinigung Repositionierung, Sanierung und Interim Management e.V. (BRSI)