

MICHAEL ANTONINO CAPPELLO

CEO · CSO · CRO

Interim oder Festanstellung · Berater · Coach

KONTAKT

Parsifalstraße 14A
95445 Bayreuth
+49 171 4946297
michael.cappello@t-online.de
Nationalität: Deutsch

KERNKOMPETENZEN

- DSGVG-konforme KI-Automatisierung
- Restrukturierung & Sanierung
- M&A und Post-Merger-Integration
- Internationalisierung
- Strategie & Transformation
- Business Development
- Marketing & Vertrieb
- Produktportfolio-Management
- Change Management & Leadership
- Executive Coaching

SPRACHEN

Deutsch — Muttersprache (C2)
Englisch — verhandlungssicher (C1)
Italienisch — konversationssicher (B2)

AUSBILDUNG

Diplom-Wirtschaftsingenieur
FH Wilhelmshaven, 1990 (Note 1,9)

Advanced Executive MBA Program
Kellogg School of Management, Chicago

Zertifizierungen:
Business-, Werte-, Mental- & IRONMAN Coach
Process Communication Coach

WEITERES

- Berufspilotenlizenz (CPL/IFR/ME)
- Triathlon (Ironman), Marathon
- Astronomie, eigene Sternwarte
- Natur- & Landschaftsfotografie
- Seit 1999 Mitglied CEO Circle St. Gallen
- Mitglied im Wirtschaftsbeirat Bayern
- Mitglied im DDIM

PROFIL

Diplom-Wirtschaftsingenieur mit über 25 Jahren C-Level-Erfahrung (CEO, Vorstandssprecher, Chairman of the Board, Chief Business Officer) in mittelständischen Industrie- und Konsumgüterunternehmen mit 30 bis 750 Mio. € Umsatz und bis zu 7.000 Mitarbeitern. Ausgewiesene Expertise in Restrukturierung und Sanierung, internationaler Expansion, Mergers & Acquisitions (über 20 Transaktionen inkl. Due Diligence und Post-Merger-Integration) sowie profitablem Wachstum. Aktuell als Interim Group CEO, Aufsichtsrat und Berater über die eigene Plattform Conspectum® Strategy Culture Excellence tätig. Werteorientierter, authentischer und entschlossener Führungsstil mit ausgeprägter Hands-on-Mentalität.

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

- EBITDA-Steigerung von 3,5 % auf 8,2 % und Umsatzwachstum von 12 % bei gastro total GmbH (Post-Merger-Integration von vier Gesellschaften)
- Umsatzwachstum der Chamberlain Group International von 10 Mio. auf 250 Mio. USD in 13 Jahren; Turnaround von -2,5 Mio. USD auf ausgeglichenes Ergebnis in 18 Monaten
- EBIT-Verbesserung von 2,9 % auf 11,3 % durch Prozessoptimierung und Digitalisierung
- Ergebnisverbesserung um 4 Mio. € in 18 Monaten bei Wilkhahn durch sozialverträgliche Restrukturierung (-22 % Personal)
- Produktportfolio-Reduktion von 20.000 auf 5.000 Artikel bei LTS; Working Capital -25 %; German Brand Award in Gold 2019
- Führung von bis zu 24 internationalen Gesellschaften und Produktionsstandorten in Europa, USA, Asien und Australien
- 20+ Unternehmensakquisitionen und Post-Merger-Integrationen über die gesamte Karriere

BERUFSERFAHRUNG

Interim Manager, Berater, Coach, Conspectum® Strategy Culture Excellence | *seit 03.2023*
Eigene Plattform für Interim Management, Unternehmensberatung und Executive Coaching

- **Aktuell:** Interim Group CEO, gastro total GmbH (DACH, ECF Group) | 05.2025–12.2026: Führung der Holding, PMI von vier GmbHs zu „One-Team"-Organisation, Digitalisierung und Online-Vertrieb; KI-Hub; EBITDA 3,5 %→8,2 %, Umsatz +12 %
- Interim Geschäftsführer, mittelständisches Ladenbau-Unternehmen (via Boyden Interim) | 07.2023–05.2024: Marktstrategische Neuausrichtung, Vertriebssteuerung, 3-Jahres-Businessplan
- Interim CEO, APL AG (Start-up, Lichtsysteme) | 03.2023–03.2024: Strategie- und Organisationsaufbau, Go-to-Market, Übergabe an permanenten CEO
- Strategieberatung Lynx® Sportswear (Start-up): Businessplanung, Go-to-Market, Funding
- Beratung KI-gestützte Marktpositionierung, Executive Coaching

Aufsichtsratsmitglied, APL AG | *seit 04.2024*
Hersteller innovativer Licht- und Leuchtensysteme — Strategie, Marketing, Vertrieb

Chief Business Officer (CBO), Enics AG (GPV Group) | *10.2021–02.2023*
EMS-Dienstleister, ca. 700 Mio. € Umsatz, 4.000+ Mitarbeiter, 8 Standorte

- Volle globale P&L-Verantwortung; Mitglied des Executive Management Teams
- Wachstumsstrategie mit Umsatzziel 1 Mrd. € bis 2026; neuer Pricing-Prozess; Profitabilitätsprogramm mit 10 Projekten 2022
- Koordination globaler M&A-Aktivitäten; Führung der Top-10-Kunden während der Bauteil-Allokationskrise

CEO / Vorstandssprecher, König + Neurath AG | *04.2020–08.2021*
Büromöbelhersteller, ca. 200 Mio. € Umsatz, 1.000 Mitarbeiter

- Unternehmensstrategie, Marketing, Vertrieb, Produktportfolio; Rightsizing-Strategie während Corona-Pandemie
- Produktportfoliovision und Roadmap 2030; Reklamationsquote -30 %; sozialverträgliche Personalreduktion

Chairman of the Board, Auralight AB / SEB Bank, Stockholm | *05.2020–09.2022*
Lichtlösungshersteller Nordeuropa, ca. 50 Mio. € Umsatz, 250 Mitarbeiter

- Strategieentwicklung nach Exit FSN Capital / Übernahme SEB Bank; Governance-Struktur; Führung Board of Directors

Chief Executive Officer, LTS Licht und Leuchten GmbH, Tettnang | *01.2018–12.2019*
Leuchtenhersteller, ca. 50 Mio. € Umsatz, 250 interne + 200 externe Mitarbeiter

- Marktstrategische Neuausrichtung, neue Marke (German Brand Award Gold 2019); Produktportfolio 20.000→5.000 Artikel
- ISO9001:2015-Zertifizierung, Multi-Channel-Management; Wachstumsprogramm +30 % mit Sonepar/Rexel

Chief Executive Officer, Krinner Solar GmbH / Krinner Schraubfundamente GmbH | *04.2015–12.2017*
PV-Montagesysteme & Schraubfundamente, ca. 100 Mio. € Umsatz, 500 Mitarbeiter

- Internationale Wachstumsstrategie; Aufbau Tochtergesellschaften USA & Chile; Großprojekte 30 Mio. € (Chile, El Salvador)
- Vertriebsgesellschaft Phoenix/Arizona: Projektvolumen 500 Mio. USD / 1,3 GW in neun Monaten; ISO9001:2015

Chief Executive Officer, Wilkhahn Wilkening + Hahne GmbH + Co. KG | *04.2013–12.2014*
Büromöbel & Premium-Konferenzanlagen, ca. 90 Mio. € Umsatz, 700 Mitarbeiter weltweit

- Turnaround: Ergebnisverbesserung 4 Mio. € in 18 Monaten, sozialverträglicher Personalabbau 22 %
- „Wilkhahn-2020"-Strategie; CRM-Einführung: Abschlussquote 3 %→15 %; Fehlerquote 12 %→0,2 %

VP Group Business Development (Interim), DORMA Holding GmbH & Co. KGaA | *04.2012–03.2013*
Weltmarktführer Türtechnik, ca. 1 Mrd. € Umsatz, 7.000 Mitarbeiter

- Strategie „Dorma 2020", Change-Programm „MOVE", globale M&A-Strategie und PMI (D, USA, Indien, China)
- Zwei größte Cross-Border-Transaktionen (40 Mio. € Italien, 25 Mio. € Kanada); 40 neue Standorte, +100 Mio. € im 2. Jahr

Inhaber, Freiberufliche Unternehmensberatung | *01.2011–03.2012*
Internationales Business Development, internationale Expansion, strategisches Marketing

President International / CEO von 7 Tochtergesellschaften, Chamberlain Group Inc., USA | *10.1997–01.2011*
Weltmarktführer Torautomatisierung, ca. 1 Mrd. USD Umsatz, 5.000 Mitarbeiter

- P&L-Verantwortung internationales Geschäft (250 Mio. USD); CEO Chamberlain GmbH + 7 Tochtergesellschaften, 1.100 Mitarbeiter
- Markenaufbau Chamberlain®, LiftMaster®, Merlin®, Grifco®; Turnaround in 18 Monaten; Umsatz 10→250 Mio. USD in 13 Jahren
- 5 M&A-Projekte (82 Mio. € Umsatzanteil); Marktführerschaft Europa, China, Australien (75 % Marktanteil AUS/NZ)

Regionalvertriebsleiter, Geschäftsleitung, Besam GmbH, Dieburg | *11.1993–09.1997*
Automatiktüren/Sicherheitssysteme, ca. 58 Mio. € Umsatz, 220 Mitarbeiter — Umsatz +36 %, Ergebnis +100 %

Vertriebsleiter, Tegometall Rudolf Bohnacker, Krauchenwies | *04.1993–10.1993*
Regal-/Ladenbautechnik, ca. 100 Mio. € Umsatz, 350 Mitarbeiter

Vertriebsingenieur, Mannesmann Demag Fördertechnik AG | *03.1990–03.1993*
Fördertechnik, ca. 400 Mio. € Umsatz, 4.000 Mitarbeiter