

Michael Gerkmann

Düsseldorf

Mobil: +49 160 93997817

E-Mail: michael.gerkmann@web.de

Verfügbarkeit: Kurzfristig / Sofort

Reisebereitschaft: National & International



Executive Summary

Seit Sept. 2025 Interim Manager und Geschäftsführer mit langjähriger internationaler Erfahrung in Industrie- und Konsumgüterunternehmen (FMCG). Schwerpunkte in Restrukturierung, Transformation, Post-Merger-Integration und ertragsorientiertem Vertriebsaufbau (insb. Private Label & Premiummarken).

Nachweisbare Erfolge (Highlights)

- **Turnaround & EBIT:** Steigerung des EBIT um 7%-Punkte bei einem Konsumgüterhersteller (270 Mio. € Umsatz) durch Portfoliobereinigung und margenstarke Eigenmarken.
- **PMI & Integration:** Vollständige Post-Merger-Integration zweier Standorte (DE/CH) in einen internationalen Konzern mit 100 Mio. € P&L-Verantwortung.
- **Internationaler Vertrieb:** Aufbau und Skalierung des Vertriebs (DACH, IT, SP, FR, PL) im B2B- und Private-Label-Segment. Insbesondere Non- und Near-Food im LEH, Discount und DIY / Gardencenter.
- **Moderne Führung:** Effizienz- und EBIT-Steigerung durch Digitalisierung von Produktion & Verwaltung in enger, produktiver Zusammenarbeit mit den Sozialpartnern.

Kernkompetenzen & Fokus (Mein Angebot)

- **Interim-Rollen:** Geschäftsführer (CEO) | Vertriebsvorstand (CSO) | CRO / Restrukturierungsmanager | PMI-Manager
 - **Sanierung & Change:** Schnelle Krisen-Vorbereitung, Nachfolgelösungen und Umstrukturierungen von Unternehmensteilen.
 - **Commercial Excellence:** Aufbau neuer Vertriebswege, digitale Vertriebssteuerung (IT-Support) und margenorientierte Markenstrategien (Marke vs. Private Label).
 - **Umfeld:** Eigentümerstrukturen, internationale Konzerne sowie Private Equity (PE).
- |

BERUFLICHER WERDEGANG

04.2023 – 09.2025

Gies Kerzen GmbH, Glinde (Hamburg)

- *Produktion und Vertrieb von Kerzen (Marke und Private Label)*
- *Part of Swedish Liljeholms Group, AB*
- *Zwei Fabriken, 270 Mio. EUR Umsatz, 250 Mitarbeiter*

04.2023 – 09.2025

Sales & Marketing Director / Prokurist (stellvertretender Geschäftsführer)

- Verantwortung für das Sales & Marketing Office in Glinde für DACH, UK, BENELUX: Als Prokurist ständige vollumfängliche Vertretung der schwedischen GF in allen rechtlichen und administrativen Angelegenheiten
- Direkt unterstellte Zentralbereiche:
 - Key Account Management
 - Marketing / Produktmanagement
 - Sales Support
 - HR / Finance
- Personalverantwortung: 30 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 65 Mio. EUR

Hauptaufgaben und Projekte:

- Steigerung des EBIT um 7 Prozentpunkte.
- Verringerung des Anteils an Private Label Umsatz mit niedrigen Margen und Aufbau der neuen Premium - Marke in Mitteleuropa
- Transformation des Geschäftes auf nachhaltige Rohmaterialien
- Restrukturierung der Sales & Marketing Organisation

07.2020 – 03.2023

Wepa Hygieneprodukte GmbH, Arnsberg

- *Herstellung und Vertrieb von Hygienepapieren und Health Care*
- *Focus auf den Private Label Bereich*
- *13 Werke in der EU (1,5 Mrd. EUR Umsatz, 4.200 Mitarbeiter)*

07.2020 – 03.2023

Business Unit Director / Manager Table Top

- Werksübergreifende Umstrukturierung der Serviettenproduktion sowie Einführung in den DACH – Markt mit 20 Mio. EUR Umsatz innerhalb von zwei Jahren
- Verantwortung für Marketing und Vertrieb des Table Top / Servietten Bereichs des Unternehmens
- Direkt unterstellte Zentralbereiche:
 - Internationales Key Account Management
 - Marketing / Produkt Management
 - Administration
- Personalverantwortung: 25 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 75 Mio. EUR

12.2008 – 06.2020

Duni GmbH / Paper+Design GmbH, Bramsche / Wolkenstein

- *Herstellung und Vertrieb von Papierservietten und Artikeln für den „gedeckten Tisch“ sowie Health Care*
- *Akquisition der Paper+Design GmbH durch Duni*
- *Unternehmen der Duni AB (450 Mio. EUR Umsatz, 2.500 Mitarbeiter)*

10.2018 – 06.2020

Geschäftsführer Paper+Design GmbH / Director Consumer Duni

- Verantwortung für die Standorte in Bramsche und Wolkenstein (Deutschland) sowie Rotkreuz (Schweiz)
- Vollständige Integration und Reorganisation der Paper+Design GmbH in die Duni Gruppe
- Stabilisierung des Standortes **mit deutlich zweistelliger Marge**
- Direkt unterstellte Zentralbereiche:
 - Vertrieb
 - Marketing
 - Finanzen / Controlling
 - Planung / IT
 - HR
- Personalverantwortung: 95 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 100 Mio. EUR

12.2008 – 10.2018

Sales Director Central Europe

- Verantwortung für die Marketing- und Sales-Abteilung der Märkte DACH, Italien und Spanien (seit 2010) sowie für Frankreich und Polen (seit 2015)
- Direkt unterstellte Zentralbereiche:
 - Vertrieb
 - Marketing
 - Controlling
 - Planung / IT
- Personalverantwortung: 50 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 40 Mio. EUR

10.2003 – 11.2008

Tetra GmbH, Melle

- *Herstellung und Vertrieb von Heimtierfutter (Aquaristik und Zubehör)*
- *110 Mio. EUR Umsatz, 425 Mitarbeiter (Standort Melle)*
- *Unternehmen von Spectrum Brands (1,5 Mrd. USD Umsatz, 15.700 Mitarbeiter)*

04.2007 – 11.2008

Business Manager Germany / Export

- Komplette P&L-Verantwortung des Bereichs sowie für Marketing und Vertrieb der neuen Marke „8 in 1“ in Europa
- Direkt unterstellte Zentralbereiche:
 - Vertrieb
 - Administration
 - Externe Distributoren

10.2003 – 03.2007	▪ Personalverantwortung: 15 Mitarbeiter
04.1999 – 09.2003	<u>Leiter Vertrieb</u> ▪ Ergebnis- und Budgetverantwortung für Deutschland sowie Vertrieb der Marke Tetra mit Außendienstmannschaft, Key Account Management und Innendienst (inkl. Telesales) ▪ Personalverantwortung: 35 Mitarbeiter ▪ Umsatzverantwortung: 30 Mio. EUR A. Racke GmbH & Co. KG, Bingen • <i>Produktion und Vertrieb von Wein, Sekt und Spirituosen</i> • <i>250 Mio. EUR Umsatz, 600 Mitarbeiter</i>
07.2002 – 09.2003	<u>Nationaler Key Account Manager</u> ▪ Ergebnisverantwortung für den Key Account der Metro- und Tengelmann-Gruppe ▪ Personalverantwortung: 3 Mitarbeiter ▪ Umsatzverantwortung: 40 Mio. EUR
04.1999 – 06.2002	<u>Nationaler Verkaufsleiter POS Management</u> ▪ Direkt unterstellte Zentralbereiche: ○ POS Management Nord und Ost (1999 – 2000) / Nationales POS Management (2001 – 2002) ○ Vertriebsinnendienst ▪ Personalverantwortung: 50 Mitarbeiter
11.1994 – 03.1999	Privatbrauerei Diebels GmbH & Co. KG, Issum • <i>Produktion und Vertrieb von Bier</i> • <i>145 Mio. DM Umsatz, 250 Mitarbeiter</i> <u>Rolle: Regionaler key Account Manager Nord</u>
AUSBILDUNG	
1988 – 1994	Universität Oldenburg Studium der Betriebswirtschaftslehre Austauschsemester Towson State University, USA (1990 – 1991) Abschluss: <u>Dipl.-Kaufmann</u>
1987 – 1988	Grundwehrdienst

AUßERBERUFLICHE TÄTIGKEITEN

2017 – 2020

Vorstandsmitglied im Industrieverband Verpackung

FORTBILDUNGEN

2017

IMD, Lausanne (Schweiz): General Management

FREMDSPRACHEN

Englisch

Verhandlungssicher

Französisch

Grundkenntnisse