

EXECUTIVE PROFIL CLAAS VOIGT



INTERIM CEO | COO | CRO

MIT FOKUS AUF RESTRUKTURIERUNG –
STEUERBARKEIT, TRANSFORMATION UND
GESCHÄFTSMODELLINNOVATION

- Regionale Verfügbarkeit: Deutschlandweit
- Branchenexpertise:
 - Industrie & Produktion
 - IT, Digitalisierung & Medien
 - Dienstleistungen
 - Finanzwirtschaft
 - Parteien
 - Logistik & Verkehr

*„Ich mache aus unübersichtlichen
Krisen klar steuerbare Unter-
nehmen mit Zukunft und übersetze
die Strategie in Ergebnis.“*

PROJEKTHISTORIE

2026 - heute

evolving systems consulting GmbH

Umsatz: 24 Mio EUR

Mitarbeiter: 80

Rolle / Position: interim COO

- Situation: IT-Beratungshaus nach starkem organischen Wachstum ohne mitgewachsenes Steuerungssystem. Das Unternehmen war nicht mehr führbar: kein Steuerungsrhythmus, keine klaren Verantwortlichkeiten, Vertrieb nicht skalierbar, Führungsrollen strukturell überlastet. Gleichzeitig Klumpenrisiko und akuter Kundenverlust.
- Maßnahmen: Vollständige Organisationsdiagnose (Führung, Kultur, Steuerung, Vertrieb). Entwurf und Einführung eines Betriebs-OS: klare Kennzahlen, feste Rhythmen, Rollenklarheit. Org-Struktur und Vertriebsmodell neu aufgesetzt. Parallel Stabilisierung in der Akutlage.
- Ergebnis: Organisation wieder steuerbar. Entscheidungen fallen dort, wo sie fallen sollen. Grundlage für skaliertes Wachstum gelegt.

2024 - heute

Metec GmbH, Oyten - Fertigung, Industrie, Metallbau

Umsatz: 5 Mio EUR

Mitarbeiter: 50

Rolle / Position: Coach und
Sparringspartner des neuen GF

- Situation: Übergabe vom Gründer an den Sohn in einem Metall- und Fertigungsbetrieb, leichte Umsatzdelle durch zunehmende Komplexität in Produktion und Auftragsabwicklung
- Maßnahmen: Gestaltung der Nachfolgesituation und der neuen Rolle des nachfolgenden Geschäftsführers, Etablierung einer Führungskultur mit mehr Selbstverantwortung im Meister und Teamleiterkreis, Analyse von ERP und Auftragsdaten zu Margen, Schwund und Nachkalkulation als Basis für Vertrieb und Preissteuerung, Moderation von Teamkonflikten, Trennung von Schlüsselpersonen, Onboarding neuer Führungskräfte
- Ergebnis: Stabile Nachfolgesituation und klarere Führungsstruktur, ERP System als nutzbares Steuerungswerkzeug, verbesserte operative Steuerbarkeit und Grundlage für erneutes Wachstum

2024 - 2025**JITpay Financial GmbH, Braunschweig - Logistik & Verkehr, Finanzwirtschaft**

Umsatz: 3.5 Mio EUR
Mitarbeiter: 50
Rolle / Position: CRO / GF

- Situation: Überschuldetes Factoring Institut mit hohen notleidenden Forderungen, instabilen analog geprägten Kernprozessen und zu schwacher Ertragskraft
- Maßnahmen: Erstellung und Moderation eines integrierten Restrukturierungs- und Maßnahmenplans mit klarem Blick auf Transparenz, Liquidität, Ergebnis, Geschäftsmodell und Prozessautomation, Schaffung einer Grundlage für eine tragfähige Fortführung und zukünftiges Wachstum
- Ergebnis: Wiederherstellung der Steuerungsfähigkeit, signifikante Senkung der Prozesskosten und Steigerung der Kundenzufriedenheit und Retention der Bestandskunden, durch ausbleibendes Wachstum jedoch Überführung in eine stille Abwicklung

2016 - 2023**emetriq GmbH, Hamburg - Digitalwirtschaft, Medien, Big-Data**

Umsatz: 15 Mio EUR
Mitarbeiter: 100
Rolle / Position: CEO

- Situation: Drohende Insolvenz nach Venture Phase, unklare strategische Ausrichtung, komplexe technische Plattform, hohe Kostenbasis und Abhängigkeit vom Gründer
- Maßnahmen: Entwicklung Restrukturierungsplan, Sicherung des Kapitalbedarfs, Verhandlungen zur konzerninternen Übernahme und Neuauflistung der Finanzierung, Fokussierung des Portfolios, Schließen rohertragsschwacher Bereiche, Senkung von IT Kosten und Optimierung der Kapitalbindung, Neuausrichtung des Geschäftsmodells und Aufbau starker Partnerschaften im Markt
- Ergebnis: Gesicherter Fortbestand und Finanzierung, deutliche Verbesserung von Kostenstruktur und Cashflow zu hoher Profitabilität, Stärkung der Marktposition als relevanter Partner, Organisation mit hoher Eigenverantwortung, die komplexe Krisen wie Corona robust bewältigt

2015**Commerzbank AG, Frankfurt - Finanzwirtschaft**

Umsatz: 10 Mrd EUR
Mitarbeiter: 50.000
Rolle / Position: Berater
Digitalisierung und Business Analyst

- Situation: Hohe Kosten durch papierbasierte Prozesse, Medienbrüche zwischen Kanälen, steigende Anforderungen an digitale Kundenerlebnisse
- Maßnahmen: Analyse der Prozess und Kostenstruktur, Konzeption eines digitalen Dokumentenpostfachs, Ausarbeitung neuer Selbstbedienungsprozesse am Terminal in der Filiale
- Ergebnis: Klarer Business Case für Digitalisierung in Filialen, erste Umsetzungsschritte, die Einsparungen und bessere Kundenerlebnisse verbinden

2012 - 2014**conVISUAL AG (jetzt mVISE AG), Oberhausen - Digitalwirtschaft, Telko., Agentur**

Umsatz: 9 Mio EUR
Mitarbeiter: 50
Rolle / Position: CRO / CEO

- Situation: Drohende Insolvenz, mit völlig überholtem Fax- und Teletext-Geschäften und einer aufgeblähten Kostenstruktur
- Maßnahmen: Restrukturierung bei drohender Insolvenz, Kostensenkung, Gläubigerverhandlungen, Umbau zu einer Agentur für Mobile Apps mit drei strategischen Standbeinen und neuen margenträchtigen Produkten, Kapitalerhöhungen am Markt über mehr als 2 Mio. EUR
- Ergebnis: Geschäft stabilisiert, die Ertragslage nachhaltig verbessert, die Krise faktisch abgewendet und das Vertrauen der Aktionäre so gestärkt, dass weitere Kapitalmaßnahmen auf einer soliden Grundlage möglich waren

BERUFLICHE STATIONEN

2024 - heute

selbstständig

Interim-Manager und Coach für Unternehmer

- CRO im Auftrag der nexpert AG, Restrukturierung einer Factoring-Tochter der Volksbank Wolfsburg-Braunschweig.
- Organisationsentwicklung im Rahmen einer Unternehmensnachfolge

2016 - 2023

emetriq GmbH, Hamburg

Anbieter des größten deutschen Datenpools für umfassende, präzise Zielgruppenansprache, 15 Mio. € Umsatz, 100 MA; Konzern-Tochter **Telekom Deutschland GmbH**
Kunden: Automotive, Investitionsgüter, FMCG

Geschäftsführer / CEO

P&L-Verantwortung, Bericht an Beirat und GF Telekom Deutschland GmbH

- Phase 1: Erfolgreiche Sanierung bei drohender Insolvenz inkl. Kapitalbeschaffung zur Finanzierung des Turnarounds
- Phase 2: Neuausrichtung und Entwicklung des Geschäftsmodells zum größten deutschen Datenpool für präzise, weitreichende Zielgruppenansprache in Online-Medien als Dienstleister der größten Mediaagenturen
- Phase 3: Change vom Gründer zentrierten Unternehmen zu einer Organisation mit kollegialer Führung ohne formale Hierarchie

2015 - 2016

Wilo SE, Start-up im IoT-Bereich

Commerzbank AG, Digitalisierung

Berater für digitale Transformation und Organisationsentwicklung

- Business-Analyse, Einführen Finanzstrukturen, Transformation der Organisationsstruktur für größere Agilität und aktivere Marktbearbeitung
- Analyse Kosteneinsparungen (v. a. Papierverbrauch), Konzeption digitales Kunden-Dokumenten-Postfach, neue Prozesse am SB-Terminal in Filialen

2012 - 2014

conVISUAL AG, Oberhausen

heute mVISE AG, Agentur für Mobile-Apps zur Marketing- und Vertriebsunterstützung; 9 Mio. € Umsatz, 50 MA; Entry Standard Börse FFM notiert, **Private Equity und Privatinvestor** finanziert.
Kunden: Bosch, L'Oréal, Transfermarkt.de, DHL, Julius Meinl, u. a.

Vorstand

P&L-Verantwortung, 50 MA, 3 Direct Reports, Bericht an Aufsichtsrat der Gesellschaft und die Hauptinvestoren Finanzen, Operations, Produkt, Strategie, Investor Relations

- Phase 1: Erfolgreiche Restrukturierung und Stabilisieren des Geschäfts
- Phase 2: Neupositionierung als Agentur für Apps und Mobile-Brand-Experience mit Entwicklung neuer Produkte und Anwendungen
- Phase 3: Stabilisierung als Basis für neues Wachstum

2011

Parship GmbH, Hamburg

36 Mio. € Umsatz

Director Productmanagement & Innovation

10 MA. Bericht an den Geschäftsführer

Product Development, Scientific Development & Matchmaking, Product Quality

2001 - 2010

freenet AG, Hamburg, Kiel

Börsennotiertes deutsches Telekommunikationsunternehmen, 2,6 Mrd. € Umsatz, 3.600 MA

Leiter Produktmanagement Internet Access

Mitglied der Geschäftsleitung in der Business Unit Festnetz (2005-2010)

25 MA, Bericht an CEO

- Phase 1: Aufbau des neuen Geschäftsfeldes mit schnellem Wachstum
- Phase 2: Professionalisieren und Optimieren des Geschäfts, v. a. Produktstrategie, Pricing, Produkt- und Kundenkommunikation, Prozesse, CRM

Leiter freenet-Portale

Mitglied der Geschäftsleitung in der Business Unit Portale (2001-2004)

39 MA, Bericht an CEO

Steuern und Optimieren der bestehenden freenet-Portale.

1999 - 2001

Projektmanager eCommerce

1996 - 1999

Wirtschaftsingenieur BA

Wirtschaftsakademie
Schleswig-Holstein

Duales Studium - Thesis: "Optimierung der Vertriebsstrategie der COMO GmbH durch Nutzung des Internets" (Note: sehr gut)

1996 - 1999

Werkstudent

COMO Computer & Motion GmbH

Ausbildung zum Industriekaufmann IHK; Ausbildereignungsprüfung (1998)

Referenzen & Netzwerk

„Claas Voigt hat sich in kürzester Zeit ein präzises Bild unserer Herausforderungen bei conVISUAL gemacht. Mit seiner pragmatischen Herangehensweise und ruhigen, aber bestimmten Art vereinte er unser Management-Team und fokussierte es konsequent auf tragfähige Lösungen anstatt auf bloße Schnellschüsse. Unter seiner zielgerichteten Führung konnten wir die Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells erfolgreich umsetzen und das Unternehmen wieder auf Kurs bringen. Seine Mischung aus analytischem Scharfsinn und leiser Autorität hat das Vertrauen des gesamten Teams gewonnen und den Wandel nachhaltig verankert.“

→ Eckhard Spoerr
Aktionär, conVISUAL AG & CEO, freenet AG

„Dank Claas konnte ich mich als Geschäftsführer voll auf Innovation und Strategie konzentrieren. Er hat rasch die operativen Herausforderungen identifiziert und unsere Abläufe mit viel Fingerspitzengefühl professionalisiert. Beeindruckt hat mich, wie Claas unsere agile Start-up-Kultur respektiert und dennoch nötige Strukturen und Abläufe etabliert hat, die zu deutlich mehr Verlässlichkeit geführt haben. Seine tiefe Expertise in digitalen Prozessen und sein integrativer Führungsstil haben maßgeblich dazu beigetragen, dass emetriq nachhaltig wachsen und sich am Markt behaupten konnte. Durch seine Leistung haben wir es geschafft, emetriq wieder in die Profitabilität zu bringen und auf nachhaltiges Wachstum auszurichten.“

→ Stephan Jäckel
Geschäftsführer, emetriq GmbH

„Claas hat mich als Sparringspartner hervorragend in den Herausforderungen meiner Unternehmensnachfolge unterstützt. Mit seiner Hilfe konnten wir eine neue Führungskultur etablieren, Konflikte im Team klären, ein strauchelndes ERP Projekt stabilisieren, unsere operativen Prozesse optimieren und somit wieder deutlich mehr Umsatz gewinnen. Besonders wichtig war für mich, wie schnell er die Herausforderungen der Metallindustrie verstanden hat.“

→ Dennis Fuhrmann
Geschäftsführer, METEC GmbH, Oyten

„Aus Sicht des Beirats war Claas Voigts Vorgehen in der Restrukturierung von emetriq äußerst überzeugend. Er präsentierte dem Beirat der Gesellschaft einen klaren, durchdachten Plan und setzte ihn ebenso beharrlich wie umsichtig um. Besonders hervorzuheben ist seine Fähigkeit, auch unter großem Druck ruhig und zielorientiert zu agieren. Claas schaffte es, das Vertrauen aller Beteiligten in Gesellschaft und Team zu stärken und die Organisation auf nachhaltiges Wachstum auszurichten. Ein entscheidender Beitrag zur zukünftigen Stabilität und Wachstumsfähigkeit des Unternehmens.“

→ Norbert Zimmermann
Telekom Deutschland GmbH und Beiratsvorsitzender emetriq GmbH