

# Andreas Käpplein



+49 (0)172 456 8744



[AK@Kaepplein-Consulting.com](mailto:AK@Kaepplein-Consulting.com)



[Andreas Käpplein](#)



[www.Kaepplein-Consulting.com](http://www.Kaepplein-Consulting.com)

## Executive Summary

- Gestaltungsstarker Geschäftsführer und Change Manager mit über 25 Jahren globaler Fach- und Führungserfahrung in der Gesundheitsbranche und Medizintechnik. Expertise in der Entwicklung und Umsetzung effizienter Unternehmensstrategien bei führenden, global agierenden Unternehmen, sowohl börsennotiert als auch Private Equity.
- Proaktive, motivierende und wertschätzende Führungspersönlichkeit mit hoher Problemlösungskompetenz, analytisch-konzeptioneller Denkweise und starkem Fokus auf Lean Business Systems.
- Nachgewiesene Kompetenz in der Leitung von M&A-Aktivitäten und der Integration neuer Geschäftseinheiten sowie Erfolge in der Entwicklung und Optimierung von Go-To-Market-Modellen und der Implementierung von ERP-Systemen (SAP4/Hana).
- Engagierter Teamplayer mit verhandlungssicheren Englischkenntnissen und interkultureller Kompetenz für souveränes länderübergreifendes Management. Starke Führung in der Entwicklung einer positiven Unternehmenskultur, die das Vertrauen und die Mitarbeiterbindung fördert.

## Besondere Stärken und Kompetenzen

- Change Management
- Post Merger Integration
- Lean Transformation
- P&L Management
- Marktforschung und -analyse
- Preisstrategie
- Produkt-Launch-Excellence
- Aufbau leistungsfähiger Teams
- Vertragsverhandlungen
- Mitarbeiterbindung

**Kaepplein Consulting**, Freiberuflich, Neckargemünd, DE

**Unternehmensberater und Interim Manager** 06/2024 - heute

Spezialisierung auf General Management, Post-Merger-Integration, Due Diligence sowie Vertrieb und Marketing. Mit fundierter Expertise unterstütze ich Unternehmen bei der nahtlosen Integration nach Fusionen und Übernahmen und optimiere Managementprozesse mit Hilfe von Lean Management Tools. Ein weiterer Fokus liegt auf der Stärkung von Vertrieb und Marketing für erklärungsbedürftige Produkte, um nachhaltiges Wachstum und Erfolg sicherzustellen.

**Panasonic Healthcare**, (Epredia) Neckargemünd, DE, 1.300+ Mitarbeiter, >\$350m Umsatz

**Geschäftsführer und Vice President Vertrieb und Marketing - EMEA** 02/2021 bis 05/2024

**Geschäftsführer und Senior Direktor Vertrieb und Marketing**, - EMEA 07/2019 bis 01/2021

Geschäftsführer von 8 juristischen Personen in EMEA (Deutschland (2), Frankreich (2), Italien (2), den Niederlanden und Ungarn) mit P&L-Verantwortung sowie Leiter der EMEA-Geschäftsaktivitäten. Verantwortlich für mehrere M&A Aktivitäten inkl. Due Diligence und Post-Merger-Integration von 2 Akquisitionen in den Geschäftsbereich Epredia.

Verantwortlich für mehr als 200 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von >130 Mio. €.

- Leitung der Post-Merger-Integration von zwei neuen Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von €36 Millionen. Beide Unternehmen erzielen weiterhin ein über dem Marktdurchschnitt liegendes Wachstum.
- Erfolgreiche europaweite Leitung der Implementierung des ERP systems SAP4/Hana im Call Center und Zentrallager.
- Entwicklung und Optimierung des Go-to-Market-Modells für das neu gegründete Unternehmen Epredia, einschließlich der Zentralisierung von Schlüsselfunktionen wie Call Center und technischer Support, was jährliche Einsparungen von über 0,5 Mio. € ermöglichte.
- Federführend in der Entwicklung einer Unternehmenskultur zur Stärkung des Mitarbeitervertrauens, wodurch eine Mitarbeiterfluktuation von weniger als 5 % in den ersten zwei Jahren nach der Akquisition erreicht wurde.

*Hinweis: Thermo Fisher Scientific hat den Geschäftsbereich Anatomical Pathology Division (APD) im Juli 2019 an Panasonic Healthcare veräußert und damit Epredia gegründet.*

**Thermo Fisher Scientific**, (Anatomical Pathology Division) Neckargemünd, DE , 1.300+ Mitarbeiter, >\$350m Umsatz

**Geschäftsführer und Senior Direktor Vertrieb und Marketing - EMEA** 08/2017 bis 06/2019

Geschäftsführer von 4 juristischen Personen (Frankreich, Niederlande, Italien und Ungarn) sowie strategische und taktische Leitung aller kundenorientierten Aktivitäten, einschließlich Vertrieb (B2B, B2C), technischer Service, Kundendienst, Call Center, Applikationssupport, Marketing und Business Development. Verantwortlich für mehr als 120 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von >100 Mio. €.

- Projektleitung der Implementierung eines europäischen Zentrallagers für medizintechnische Verbrauchsartikel in Kooperation mit DHL, um die Lieferwege für täglich benötigte Produkte zur Krebsdiagnose zu verkürzen, sodass diese innerhalb von 24 Stunden nach Bestelleingang beim Kunden ankommen.
- Verantwortlich für die Sicherstellung der Kundenlieferungen während der operativen Abwicklung der Firma Gerhard Menzel GmbH (120 Mitarbeiter) und der Verlagerung der Produktion nach China, wobei gewährleistet wurde, dass 100 % der Kundenaufträge pünktlich und vollständig erfüllt wurden.
- Änderung der Go-to-Market-Strategie in Italien von Händlervertrieb zu Direktvertrieb, was in 24 Monaten zu einer 32%igen Steigerung des Profits und einer Erhöhung des Marktanteils um 12% führte.

**Thermo Fisher Scientific**, (Anatomical Pathology Division, APD) Kalamazoo, MI-USA, 1.300+ Mitarbeiter, >\$350m Umsatz

**Direktor Globales Marketing** - Global 04/2014 bis 07/2017

Leitung der globalen Strategieentwicklung des Geschäftsbereichs APD (inkl. Produkt-Roadmap), sowie up-stream und down-stream Marketing. Schaffung einer Kommunikationskultur, welche eine enge Abstimmung zwischen allen Funktionen des Geschäftsbereichs und Thermo Fisher Scientific ermöglichte. Globale Markteinführung mehrerer neuer Produkte sowie Schaffung eines neuen strategischen Fokus auf wachstumsstarke Bereiche wie digitale Pathologie und künstliche Intelligenz (KI). Leitung eines Teams von 32 Mitarbeitern in allen geografischen Regionen.

- Aufbau einer Geschäftsbeziehung zu einem weltweit führenden Hersteller digitaler Pathologiegeräte, was OEM-Zugang zu deren Portfolio in wichtigen Regionen ermöglichte und den Umsatz innerhalb von zwei Jahren von 0 auf 12 Mio. USD steigerte.
- Einführung von Lösungen zur zuverlässigen Kennzeichnung, Nachverfolgung und Lagerung von Patientenproben im Pathologielabor, was eine lückenlose Nachverfolgbarkeit ermöglichte und im zweiten Jahr einen Jahresumsatz von 21 Mio. USD mit medizintechnischen Produkten, Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen erzielte.
- Vertretung der Division im bereichsübergreifenden Führungsteam von Thermo Fisher, um strategische Synergien weltweit zu maximieren.

**Manager, Globales taktisches Marketing** - Global 02/2012-04/2014

**Marketingleiter** - Nord- und Südamerika - 02/2010-02/2012

Ausübung verschiedener Marketingpositionen mit zunehmender Verantwortung und Fokus auf die Integration globaler Marketingstrategien, um die Wachstumsziele des Unternehmens zu erreichen. Beaufsichtigung der kundenorientierten Aktivitäten in allen Regionen, einschließlich Direktvertrieb, B2B-Vertrieb, Business Development, Kundenbetreuung, technischer Service und Applikationssupport. Ernennung zum Manager, Global Tactical Marketing im Jahr 2012, Leitung eines Teams von 12 Mitarbeitern in allen globalen Regionen.

- Die Entwicklung und globale Umsetzung der taktischen Programme resultierten in jährlichen Wachstum von 6 % über dem Marktdurchschnitt.

**Danaher** (Leica Microsystems), Bannockburn, IL-USA, 1.000+ Mitarbeiter, >\$400m Umsatz

**Marketingleiter der Gruppe** - Nordamerika - 05/2007-02/2010

Entwicklung und Umsetzung von Markt- und Vertriebsstrategien Organisation. Beförderung in die erste Führungsposition als Group Marketing Manager im Jahr 2007, Leitung von Produktmanagern und Applikationsspezialisten (5 Mitarbeiter). Verantwortlich für einen Jahresumsatz von 50 Mio. \$.

- Erfolgreiche Integration der Vertriebsteams von Vision BioSystems, Coretech Holdings und Surgipath Medical Industries in die nordamerikanische Vertriebs- und Marketingorganisation von Leica Microsystems.
- Post-integration wurde ein anorganisches Wachstum von 25 Millionen US-Dollar im ersten Jahr erreicht.
- Zertifiziert als Master Black Belt in "Voice of the Customer (VOC)" und Leitung der strategischen VOC-Programme, zur Entwicklung einer Workflow-Management-Softwarelösung.

*Anmerkung: Danaher hat Leica Microsystems im Jahr 2005 übernommen und in der Folge die Firmen Vision BioSystems, Coretech Holdings und Surgipath Medical Industries akquiriert und in Leica Microsystems integriert.*

## Anmerkung zur Karriere

Weitere Tätigkeiten als F&E-Ingenieur bei Leica Microsystem, Nussloch, Deutschland (1999-2003), Vertriebsmitarbeiter bei Leica Microsystems, Bannockburn, IL, USA (2003-2005) und Marketing Manager bei Leica Microsystems, Bannockburn, IL, USA (2005-2007). Einzelheiten auf Anfrage.

## Bildung

**Dipl.-Ing. (FH) in Sensorsystemtechnik**, Technische Universität Karlsruhe, Karlsruhe, DE (1999)

**Executive MBA**, Mannheim Business School, Mannheim, DE (2024-2025)