

Markus Schlich MBA

Interim Manager

Commercial & Transformation Leadership

Mobil **+49 173 9424991**

E-Mail **kontakt@synmerge.de**

Web **synmerge.de**

Standort **Hürth bei Köln**

Jahrgang 1975 · verheiratet, 2 Kinder



EINSATZBEREIT ALS

Primär

VP Sales · CSO · Head of Sales · Sales Director · Commercial Director

Erweitert

Business Unit Leader · Geschäftsführung
Vertriebsgesellschaft · COO mit Commercial-Fokus

Spezialformate

Restrukturierungs-Lead Vertrieb · PMI-Lead
Commercial · Carve-out-Lead Commercial

BRANCHEN- UND MARKTFOKUS

Branchen

Stahl, Edelstahl, Spezialstahl, Präzisionsstahlrohre ·
Industriegüter · Energietechnik (HEX, Boiler, Drill Rods)
· Automotive Tier 1+2 · Lagerhaltender Handel · OEMs

Märkte

DACH und EU im Schwerpunkt · Erfahrung US-Energie-
und Industriemarkt · Skandinavien, Benelux

Themen

Restrukturierung · Werksschließungen · Carve-outs ·
PMI · Vertriebsaufbau · Pricing · internationale Teams

ERFOLGE AUF EINEN BLICK

- **+7,5 Mio. € Outperformance gegen Branchentrend.** Eigenes Segment +5 % bei Branchenrückgang von -8 % im strukturschwachen Stahlmarkt 2023 bis 2026, Umsatzvolumen >200 Mio. €.
- **Markteintritt Deutschland: 0 → 150 Mio. € Jahresumsatz, Position #3 in der EU.** 13-jähriger Aufbau einer kompletten Vertriebsorganisation, Kundenstamm von 0 auf +100, davon +40 selbst akquiriert, Penetration Automotive Tier 1+2 inkl. EMPB und VDA.
- **Lieferkettensicherung in der Ukraine-Eskalation 2022.** Tägliches Kunden-Reporting zu Vormaterial, Vorfertigung und Lagerung, koordinierte Hub-Verlagerung nach Polen, vollständige Kundenbindung gehalten.
- **Pricing Excellence: +600 k€ Margenbeitrag und +3 Mio. € jährliche Kostenentlastung.** +4 % Margeneffekt in 10 Monaten durch Pricing-Modell mit Simon-Kucher, parallel strukturierte Bereinigung DB1-negativer Kunden.
- **Personalentwicklung im operativen Mandat.** Zwei Jungkaufleute zu Key Account Managern entwickelt, Vertriebsabteilung umstrukturiert, Bürostandortwechsel mitorganisiert.
- **Mittelstandsnähe auf Eigentümer-Ebene.** Über 70 Erstgespräche mit Inhabern und Geschäftsführern des deutschen Mittelstands aus paralleler M&A-Mandatstätigkeit, branchenübergreifend.

VERFÜGBARKEIT

ab sofort · 4 Tage pro Woche

REISEBEREITSCHAFT

DACH-Raum

KONDITIONEN

auf Anfrage

BERUFLICHER WERDEGANG

Mannesmann Precision Tubes GmbH (Salzgitter Konzern, ~2.000 MA)

08/2022 – 12/2026

Head of Sales Industry & Energy · Prokurist · Umsatzvolumen >200 Mio. € · 18 MA in DE / NL / FR

- **Outperformance gegen Branche:** +5 % Forecast bei Branchen-Minus von -8 %, entspricht +7,5 Mio. € Mehrumsatz gegenüber Markt.
- **Werksschließung Helmond ohne Kundenverlust:** 60 MA-Abwicklung mitverantwortet, 20.000 Tonnen auf andere Werke re-alloziert, 30 HEX-Kunden im Energiesektor gehalten (ca. 5.000 t / 10 Mio. € p.a.).
- **Pricing-Programm Simon-Kucher implementiert:** +4 % Margeneffekt in 10 Monaten (+600 k€), zusätzlich +3 Mio. € p.a. Kostenentlastung durch Bereinigung DB1-negativer Kunden.
- **Vormaterialumstellung Hochofen → EAF:** Kundenseitige Umstellung über das gesamte Portfolio koordiniert, OEM-Homologation im Automotive-Style erfolgreich abgeschlossen (Referenz Walterscheid).
- **Taskforce Defence:** Eigensegment-Potenzial ca. 2 Mio. € identifiziert, Konzernpotenzial deutlich höher.
- **Team- und Organisationsentwicklung:** 2 Jungkaufleute zu Key Account Managern entwickelt, Vertriebsabteilung umstrukturiert, Bürostandortwechsel mitorganisiert.

Energy Line AG, Schweiz (Oscar Production Group, Ukraine)

07/2020 – 07/2022

Head of Sales Northern Europe · Aufbau Vertriebsgebiet DACH, Benelux, Skandinavien für nahtlose Edelstahlrohre

- **Geschäftsaufbau Faktor 5 in kurzer Zeit:** Umsatz von 1 Mio. € auf 5 Mio. € hochgefahren, Großteil der Neukunden persönlich mitgebracht.
- **P&L-Beitrag in Corona-Phase:** >5 Mio. € P&L-Ergebnis innerhalb von 6 Monaten erzielt.
- **Lieferkettensicherung in der Ukraine-Eskalation 2022:** Tägliches Kunden-Reporting zu Vormaterial, Vorfertigung und Lagerung in Polen, koordinierte Hub-Verlagerung, vollständige Kundenbindung erhalten.
- **DDP-Modell als Wettbewerbsdifferenzierung eingeführt:** Übernahme von Verzollung, Einfuhrquoten und Importeursfunktion durch den Hersteller, gezielte Entlastung von Mittelstandskunden ohne eigene Zollabteilung.
- **Projektgewinne 2,4 Mio. €:** Energieprojekte, Wärmetauscher, Automotive sowie lagerhaltender Handel.

Centravis Sales Germany GmbH, Essen

07/2007 – 06/2020

Sales Leader · Key Account Manager · Sales Manager · 13-jähriger Aufbau Vertriebsorganisation Deutschland für nahtlose Edelstahlrohre

- **Marktposition: von Nobody auf #3 in der EU:** Centravis Deutschland von 0 auf 150 Mio. € Jahresumsatz aufgebaut.
- **Penetration Automotive Tier 1+2:** Etablierung als gelisteter Lieferant inkl. EMPB, PPAP und VDA-Anforderungen, langfristige OEM-Beziehungen aufgebaut.
- **Kundenstamm 0 → 100, davon 20 selbst akquiriert.** Großprojekt-Gewinne >10 Mio. € Volumen in High-End-Anwendungen (Boiler, HEX-Tubes).

Kensington Mergers & Acquisitions

10/2021 – 07/2024

M&A Advisory · Partner-Level · parallel zur Industriefunktion

- **Mittelstands-Mandatsbegleitung** auf Eigentümer- und Geschäftsführungsebene, branchenübergreifend.
- **Über 70 Owner-Erstgespräche** im deutschen Mittelstand geführt, dadurch fundiertes Verständnis für Entscheidungslogiken inhabergeführter Unternehmen.
- **Analyse von Geschäftsmodellen,** Finanzkennzahlen, Marktpositionierung und Transaktionsanforderungen aus Käufer- und Investorensicht.

Frühere Stationen

Sales Manager · Samsung C&T Deutschland GmbH, Schwalbach Taunus

03/2011 – 09/2011

Account Manager · MinMetals Germany GmbH, Düsseldorf

07/2006 – 09/2011

Regionalleiter Verkauf · Birkenstock GmbH, Vettelschoß

05/2004 – 06/2006

Gruppenleitung Edelstahl · ThyssenKrupp Schulte GmbH, Essen

08/1997 – 04/2004

QUALIFIKATIONEN

Master of Business Administration (MBA) · Hochschule Koblenz

Certified M&A Specialist · Accounting & Controlling-Akademie Lüdenscheid

SPRACHEN

Deutsch · **Muttersprache**

Englisch · **C1**

Russisch · **B1**

Spanisch · **B1**