



Personalien

Name	Thomas Strauch
Titel	Dr.-Ing. (RWTH Aachen)
Geburtsdatum	25.03.1956
Adresse	9052 Niederteufen, Steinwichslenstr. 7 a
Heimatort	Schweizer und deutsche Staatsbürgerschaft
Zivilstand	Verheiratet, 3 Kinder
Telefon geschäftlich	+41 71 330 0974
Telefon mobil	+41 79 600 4785
E-Mail geschäftlich	thomas.strauch@dts-consulting.ch

Qualifikationsprofil

Internationale Erfahrung

- Markterfahrung Europa, USA und Asien im B2B-Segment
- Aufbau und Ausbau von Produktionsstandorten in USA und UK
- Aufbau Joint Venture in Japan und Repräsentative Office in China (Shanghai)

Branchenkenntnisse

- Gas-, Wasserversorgung und Sanitär
- Telekommunikation und Zulieferanten für Komponenten und Teilsysteme (z. B. Ericsson, Nokia, Motorola, Nortel, Siemens, Alcatel)
- Zulieferfirmen für die Automobilindustrie im Bereich Verkabelung (z. B. Bosch, Delphi)
- Rollmaterialhersteller für Bahnen und Zulieferanten für Verkabelungssysteme (z. B. Adtranz, Siemens, Alsthom)
- Verschiedene Maschinenbauunternehmen durch Beratungsmandate in der Schweiz (z.B. Medizintechnik, Spezialmaschinenbau, Wehrtechnik und Komponentenhersteller)
- Textilindustrie, Messtechnik und Maschinenbau

Marketing- und Verkaufserfahrung

- Erfahrung als Produkt Manager in internationaler Verantwortung in der Investitionsgüterindustrie (Umsatz 30 Mio. CHF)
- Erarbeiten und Umsetzen von Marketingkonzepten (Werbung, Messen, Markteinführung von neuen Produkten)
- Persönliche Vertriebserfahrung, Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Key Account Management und erfolgreiche Verhandlungsführung von Jahres-/ Rahmenverträgen (bis zu 30 Mio. CHF)

Technik, Produktion und Organisation

- Projektorganisation und Durchführung von Prozess Re-Engineering
- Entwicklungsleitung in Produkt- und Prozessentwicklung / Innovation
- Erfolgreiche Einführung von neuer ERP-Software
- Aufbau und Führung neuer internationaler Produktionsstandorte

Personal und Führung

- Führungserfahrung bis auf 480 Mitarbeiter und 9 direct reports über 2 Hierarchiestufen
- Erfahrungen in Führungsbereichen zwischen 30 bis 200 Mio. CHF
- Führung mit transparenten Zielen auf Basis offener Gesprächskultur
- Coaching von Führungskadern und Geschäftsleitungen
- Erfahrung in Interimsmanagement und Turnaround

Berufliche Erfahrungen

11.2009 **DTS Consulting AG , Appenzell**

- heute

Geschäftsführer (Inhaber), Unternehmensberatung

- mit Beratungsschwerpunkt Marketing, Innovation & Vertrieb, sowohl im Hinblick auf Strategieentwicklungs- und Ertragsoptimierungsmandate als auch als Interimsmanager
- Branchen: Maschinenbau, Kunststoffverarbeitung, Zulieferindustrie Elektrotechnik und Elektronik, Medizintechnik und Textilindustrie.

11.2007 **Benninger AG , Uzwil (seit 1.12.2009 durch Übernahme neu KARL MAYER**

- 11.2009 **Textilmaschinen AG)**

CEO Webereivorbereitung, Textilmaschinenbau (ca. 100 Mio. CHF)

- Neuorganisation und Neuausrichtung von Verkauf und Marketing, und Optimierung der Prozesse (Standorte in CH, D und China)
- Integration von 3 Standorten unter eine Führung, Struktur- und Kulturwandel

2.2000 **Helbling Management Consulting AG , Dietikon Zürich**

- 11.2007

Associate Director mit Beratungsschwerpunkten in Marketing & Vertrieb, sowie Strategieentwicklungs- und Ertragsoptimierungsmandaten als Berater und Interimsmanager:

Interimsmanagement Marketing u. Vertrieb und CEO, Medizintechnik (ca. 50 Mio. CHF) über 9 Monate

- Neuorganisation und Neuausrichtung von Verkauf und Marketing, und Optimierung der Prozesse (Standorte in CH, D und Russland)
- Integration von 3 Standorten unter eine Führung, Struktur- und Kulturwandel

Interimistische Leitung eines Geschäftsbereich für Elektroisolierprodukte aus Kunststoff (Umsatz ca. 70 Mio. CHF) über 12 Monate

- Integration eines Geschäftsbereiches mit 2 Produktionsstandorten (D + CH), sowie 5 internationale Vertriebsgesellschaften
- Aufbau ganzheitliche Qualitäts- und Teamkultur (TQM)
- Projekt Zusammenlegung der Produktionsstätten CH, DE

Restrukturierungsprojekt und Begleitung der Umsetzungsphase in Bankenpoolsituation in einer Firma der Grundstoffindustrie (ca. 170 Mio €) über 24 Monate

- Neugestaltung der Sortiments- und Kundenausrichtung von 2 der 4 Geschäftseinheiten
- Monatliches Reporting und viertel-/ halbjährliche Informationssitzung für Fi-

finanzinvestoren und Banken

Weitere Projekte (Auflistung unvollständig):

- Restrukturierungsprojekte in KMU (Umsatz 100 – 200 Mio €) in D und CH
- Commercial und Technical Due Diligence Projekte für Finanzinvestoren
- Begleitung des Change Managements eines Geschäftsbereiches in einem Versicherungskonzerns
- Interimistische Leitung Webereivorbereitung Benninger AG, Uzwil

11.1994 **Huber + Suhner AG, Herisau/Pfäffikon**

– 2.2000

4.1998 **Geschäftsbereichsleiter, Mitglied der Geschäftsleitung** (Umsatz ca. 150 Mio. CHF) mit Verantwortung für den Geschäftsbereich Energie- und Signalübertragung in Pfäffikon

– 2.2000

- Strategische und operative Führung des Bereiches, bestehend aus 2 Produktbereichen mit 400 Mitarbeitenden, Zulieferer in den Segmenten Automobil, Bahnen, Energie, Telekommunikation und Militär mit folgenden Schwerpunkten:
 - Neuorganisation und Neuausrichtung in Verkauf und Marketing
 - Sortimentsstraffung und Variantenmanagement
- Neuausrichtung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit eines Produktbereiches, Personalreduktion 90 auf 60 Mitarbeiter
- Vorbereitung für den anschließenden Verkauf dieses Produktbereiches

11.1994 **Geschäftsbereichsleiter, Mitglied der Geschäftsleitung** (Umsatz ca. 90 auf 160 Mio. CHF) mit Verantwortung für den Geschäftsbereich Hochfrequenz-Verbindungstechnik in Herisau

– 3.1998

- Strategische und operative Führung des Bereiches mit 480 Mitarbeitenden, Zulieferer der Telekommunikationsindustrie (Ericsson, Nokia, Motorola)
- Aufbau von zwei internationalen Produktionsstandorte im Ausland (USA und UK) für Hochfrequenzsteckverbinder zur Realisierung des internationalen Wachstums im Telekommarkt
- Aufbau eigene Vertriebsorganisation Schweden und Ablösung Vertretung
- Aufbau „Repräsentative Office China“ in Shanghai und Vorbereitungen für die heutigen Aktivitäten im Markt China (und den heutigen Produktionsstandort)
- Realisieren von Umsatzsteigerungen > 15 % p.a.

2.1987 **Georg Fischer Rohrleitungssysteme AG, Schaffhausen**
– 10.1994

1.1992 **Branchenleiter Versorgung** (ca. 70 Mio. CHF konsolidierter Umsatz) mit den Schwerpunkten:
– 10.1994

- Profitcenterleiter mit internationaler strategischer und operativer Verantwortung für Marketing, Verkauf und Entwicklung mit 30 Mitarbeitenden

- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Innovation
- Reduktion der Entwicklungszeiten auf 9 Monate

10.1990 **Leiter Produktentwicklung (F+E)** mit Schwerpunkten:

- 1.1992
 - Entwicklung neuer Produkte und Prozesse für die Gas- und Wasserversorgung, Kostenverantwortung, Führung von 15 Mitarbeitenden, Projektmanagement
 - Entwicklung von vollautomatischen Fertigungsinseln (Kunststoff-Spritzguss und Endmontage) und neue Produkt-Generation Elektroschweissmuffe

2.1987 **Produkt Manager Gasversorgung** mit den Schwerpunkten:

- 10.1990
 - Weltweite Umsatz, Margen und Sortimentsverantwortung (30 Mio. CHF)
 - Key Account Management (Gas de France, British Gas...)
 - Internationale und europäische Produktnormung
 - Joint Venture Verhandlungen in Japan

Aus- und Weiterbildung

- 1976 – 1982
 - Maschinenbaustudium an der RWTH Aachen mit Studienrichtung Allgemeiner Maschinenbau
- 1982 – 1986
 - Assistententätigkeit am Institut für Kunststoffverarbeitung (Forschung und Industrieberatung)
 - Promotion zum Dr.-Ing. Maschinenbau
- 1991
 - Programm for Executive Development am IMD, Lausanne
- 1995
 - Operating Effectively in China, IMD in Beijing und Shanghai
- 1998
 - Orchestrating Winning Performance am IMD, Lausanne

- Sprachen**
- Deutsch und Englisch schriftlich und mündlich verhandlungssicher
 - Französisch gute Grundkenntnisse, wenig Praxis

- Persönliche Fähigkeiten**
- Fähigkeit auf Menschen mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen und Mentalitäten einzugehen und ein positives, zukunftsgerichtetes Arbeitsklima zu schaffen
 - Kontaktfreudig, offen gegenüber Veränderungen, initiativ und kreativ
 - Verknüpfung von analytischen Fähigkeiten mit Leadereigenschaften

- Hobbys**
- Skilaufen, Natur, Wandern, Tennis, Fotografieren

- Referenzen**
- Nenne ich Ihnen gerne im Bedarfsfall und nach persönlicher Absprache