David Zumsteg lic.oec.HSG

Führender Interim Manager /
Business Developer / Troubleshooter

NEUKUNDENGEWINNUNG /
GESCHÄFTSENTWICKLUNG /
VORBEREITUNG NACHFOLGELÖSUNG /
NEW BUSINESS DEVELOPMENT

mit besonderen Kompetenzen in

- **High Tech Zulieferindustrie**
- **Energie & Infrastruktur**
- **Dauerhafte Konsum- & Luxusgüter**

als

- **CEO / Verkaufsleiter / BU-Leiter / Projektleiter / Beirat**

Schweizer / Jahrgang 1965 / lic.oec.HSG / ex Offizier / ex Spitzensportler / ex McKinsey

Erfolgsrezept: "Nur wer selber brennt, kann andere anfeueren"

▪ Einzigartige Referenzen & Leistungs-ausweise	Wiederholt Ergebnisverbesserungen im zweistelligen Prozentbereich. Wiederholt Folgemandate und Angebote zum Verbleib / Festanstellung. Wiederkehrend Mandate in besonders anspruchsvollem Umfeld wie z.B. Familienunternehmen & Nachfolgelösungen / Private Equity Investments & Startups / öffentlich-rechtliche Anstalten & Deregulierung. Erster Schweizer McKinsey ohne Doktortitel, Zweitstudium / MBA. Mit 27 bereits Führung von 70 Mitarbeitern / Mit 30 jüngster Nof im Regiment / Mit 40 innerhalb von 6 Monaten vom Temporärmitarbeiter zum Konzernlei-tungsmitglied befördert mit knapp 1 Mrd. Verantwortung.
▪ Einzigartige Kompetenzen	Ausserordentliche analytische & konzeptionelle & umsetzende Fähigkeiten. Ausserordentlicher Rucksack: ex McKinsey, ex Spitzensportler, ex Offizier. Überzeugend auf Augenhöhe vom 2 Mann Betrieb bis zum Mrd. Konzern. Dazu digitaler Innovator & Logistiker der ersten Stunde & versiert B2B & B2C.
▪ Überzeugende Persönlichkeit	Dynamik, Sportsgeist, Loyalität. Dank höchster Resultat- plus Umsetzungs-Mentalität jederzeit auf unternehmerischer Augenhöhe

Darüber hinaus

- Mitglied des Dachverbandes & des Qualitätskodex Schweizer Interim Manager DSIM.
- Kooperations-Partner & Pool-Mitglied der führenden Interim Provider in Deutschland & Schweiz.
- Darüber hinaus 1:1 Sparringpartner & Unternehmer-Coach für ausgewählte Führungskräfte.
- Vernetzt in der Venture & Private Equitiy & Business Angel Szene Schweiz.
- Zudem 15 Jahre Gastdozent und Praxis-Leader für Marketing / New Business Development / Business Modelling & Verkauf für Ingenieure an der Zürcher Hochschule Winterthur ZHAW.

www.linkedin.com/in/davidzumsteg/

Ihr Partner zur Stärkung Ihrer Marktkraft **>www.zumsteg-partner.ch<**

David Zumsteg
Dalpont Management GmbH
Püntweg 2 8216 Oberhallau

+41 79 433 94 65
d.zumsteg @ zumsteg-partner.ch

David Zumsteg lic.oec.HSG

Führender Interim Manager /
Business Developer / Troubleshooter

Curriculum Vitae

seit 2003	Interim Manager, Business Angel & Beirat
2008 - 11	Mitglied GL & Leiter Energievertrieb EWZ, Zürich
2006 - 08	Mitglied GL & Leiter Energievertrieb BKW, Bern
2000 - 03	ICME, Zürich & Frankfurt a.M.
1994 - 00	Sefar, Rüschlikon/ Lyon / Buffalo/ Singapur
1993 - 94	McKinsey, Zürich
1990 - 93	Omega, Biel

Chronologie jüngster Mandate

[2021]	a.i. Senior Expert & Organisationsentwickler / Spezialsoftware / 700 Mitarbeiter / SUI
[2019-21]	CEO / Luxusmöbel / von 12 auf 50 Mitarbeiter in SUI & CZE
[2019]	a.i. Programmleiter neue Energie- & Gebäudedienstleistungen / 100 Mitarbeiter / SUI
[2018]	diverse Führungscoach & Organisationsentwickler / Biochemie / Elektroindustrie / SUI
[2016-17]	stv. GF & Beirat / Markteintritt Hochleistungs-LED / Startup / SUI & Ausland
[2015-17]	a.i. Programmleiter neue Geschäftsfelder / Medizin / 1'500 Mitarbeiter / SUI & Ausland
[2014-15]	a.i. Programmleiter innovative Geschäftsfelder / Energie / 4'000 Mitarbeiter / SUI & Ausland
[2014-15]	Beauftragter Nachfolgelösung / Grossanlagenbau / Baustoffe / 80-400 Mitarbeiter / SUI
[2013]	a.i. Leiter Kundendienst & Nachfolgelösung / öffentlicher Verkehr / 2'500 Mitarbeiter / SUI
[2012]	a.i. CEO & Turnaround / Automobilzulieferer / 120 Mitarbeiter / SUI & BUL
[2011]	stv. Geschäftsführer & Nachfolgelösung / Wasser- & Umwelttechnik / 40 Mitarbeiter / SUI

davor

- a.i. Mitglied Geschäftsleitung / Leiter Energievertrieb / Business Developer Sportanlagenbau / Niederlassungsleiter Spezialbaustoffe / Leiter Produktmanagement Verlagswesen / Risk Auditor 120-Mio.-Informatikprojekt in Sozialversicherungen
- mehrere Jahre Mandate in der Verselbständigung von Industrieparks; für Energie-HSE-Facility Management / in Deutschland
- mehrere Jahre Mandate als Berater für Aufbau neuer Geschäftsfelder / für Verkaufs- & Prozessoptimierung / in Turnaround Management; für Mess- & Sensortechnik / Laboranalytik / biologisch abbaubare Formteile / Schmierstoffe

parallel dazu

- persönliche Mandate als Best Practice Coach für frische Führungskräfte & GL-Mitglieder
- persönliche Mandate als Verwaltungsrat / Beirat / kommunale Vorstände – v.a. für Energie, Infrastruktur, Glasfaser, Geothermie
- Zudem 15 Jahre Gastdozent und Praxis-Leader für Marketing / New Business Development / Verkauf für Ingenieure an der Zürcher Hochschule Winterthur ZHAW.

Ihr Partner zur Stärkung Ihrer Marktkraft **>www.zumsteg-partner.ch<**

David Zumsteg
Dalpont Management GmbH
Püntweg 2 8216 Oberhallau

+41 79 433 94 65
d.zumsteg @ zumsteg-partner.ch

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- ✓ New Business Development
- Aufbau neue Firma
- ✓ Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- ✓ Krisenmgmt.

ID # 94

a.i. Projektleiter ‘Leuchtturmprojekte Verkauf’

Software & Digitale Transformation

(6 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Akquisition bei ausgewählten Firmen auf C-Level
- Begleitung & Befähigung von ausgewählten Sales-Mitarbeitern & Key Account Managern; Beschleunigung von anstehenden Markt- & Kundeninitiativen
- Unterstützung des CEO bei der Entwicklung der Prozessorganisation und bei der Selektion und Beurteilung einzelner Kadermitarbeiter

Erfolge

- Steigerung der Kaltakquisition, d.h. Kontakte, Meetings, Offerten
- Ad hoc Lancierung zusätzlicher Marktinitiativen
- Ständig wachsende Zahl an ratsuchenden Mitarbeitern und Kadern
- Innert vier Monaten stammen 4 der top-5 Aussendienstler aus diesem Förderprogramm

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

1

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- ✓ New Business Development
- ✓ Aufbau neue Firma
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- ✓ Krisenmgmt.

ID # 93

a.i. CEO

Luxusbetten Manufaktur

(18 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Auf- und Ausbau einer edlen ‘Revival Brand Company‘ in fünfter Generation in Familienbesitz
- Gesamtleitung / P&L Verantwortung / Führung bis zu 50 Mitarbeiter an fünf Standorten in der Schweiz, in Tschechien und Deutschland
- a.o. Bewältigung Covid-19 Wellen

Erfolge

- Etablierung der Zweimarken Strategie; Aufbau & Etablierung von Hauptsitz Schweiz/ Logistikdrehscheibe Deutschland/ Concept Stores Schweiz & Tschechien; Sicherstellung Swiss Made Thematik; Gewinnung erster Neukunden und erster Partnerhotels; Lancierung erster Social Media Kampagnen; Wachstum der Gruppe von 25 auf 50 Mitarbeiter bei gleichzeitigem Bewältigen der 1.-3. Covid-Wellen; erstes für Design & Ausführung international preisgekröntes Bett ever.

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

2

- Überbrücken bei Krankheit, Burnout
- Vorbereiten & Zeit gewinnen Nachfolgelösung
- ✓ Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 92

a.i. Programmleiter Leuchtturmprojekt Smart Energy Solutions

Elektrizitätsversorgung

(10 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

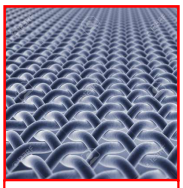
- Lancierung eines Pilotprojekts ‚Strompionier' = Smartes Energie Monitoring für Haushaltskunden
- Begleitung & Förderung Leuchtturmprojekte für Digitalisierung und Smart Grid

Erfolge

- Akquisition & Realisierung Feldtest 'Strompionier' bei 100 Pilotkunden, Intensivierung Kooperationspartnerschaften, Ausarbeitung Grundlagen für neue Sparte Gebäudetechnik

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

3



- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- ✓ New Business Development
- ✓ Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 87

a.i. Co-Programmleiter für Aufbau neue Geschäftseinheit

Medizinische Textilien

(2 + 12 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Strategie und 5-Jahres Plan für neue 30 Mio. Umsatz
- Verankerung Change Management und Geschäftsverständnis für konsumgüternahe («nicht-medizinische») Anwendungen
- Marketing- & Vertriebskonzept (Gestaltung Produkte, Preise, Kanäle, Promotion)

Erfolge

- Vereinigung diverser B- & C- Randgeschäfte zu einer neuen Business Unit; verständliche Definition klarer Kundensegmente; Initiierung Change Management; koordinierte Lancierung von 18 internationalen Produkt-Marktinitiativen (B2B & B2C & Online) in Schweiz, USA, Canada, Brasilien, Frankreich, Oesterreich, Erstellen Prototyp für neue Online Plattform, Verdreifachung Umsatz in BU auf 30 Mio. CHF in nur 1 ½ Jahren Begleitung und fast 1 Jahr Vorsprung(!) auf Mittelfristplan.

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

4

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- ✓ Etablieren Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 86

Beauftragter Nachfolgelösung

Baustoffe

Aufgabe & Herausforderung

- Eigentümergeprägtes KMU 60 Mitarbeiter
- Vorbereitung Stabsübergabe, Suche, Besetzung vom bisherigen CEO & VR zum neuen CEO
- Umschuldung Auslandinvestitionen
- Ankurbelung Marktbearbeitungskompetenz

Erfolge

- Handwechsel Private Equity Gesellschaft zu neuem Mehrheitsaktionär
- Abschluss Bankenrunde
- Konsolidierung Marktinitiativen

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

5

- Überbrücken bei Krankheit, Burnout
- Vorbereiten & Zeit gewinnen Nachfolgelösung
- ✓ Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 85

a.i. Programmleiter Aufbau neue Geschäftsfelder

Elektrizitätsversorgung

(8 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Validierung Business Planung für mehrere 100 Mio. Umsatz
- Verantwortung Investitionsvolumen von 250 MCHF
- Durchführung Markt Scanning / Due Diligences / Akquisition und Post Merger Intergration europaweit
- Aufbau, Integration und Beschleunigung neue Energie Services

Erfolge

- Schaffung Entscheidungsgrundlagen und Erlangen Go Stufe Verwaltungsrat
- Evaluation von 190 M&A Übernahmeobjekten in ganz Europa
- Akquisition und Integration erste Neuakquisition in UK, FR, CH sowie Vorbereitung in SE

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

6

- Überbrücken bei Krankheit, Burnout
- Vorbereiten & Zeit gewinnen
- ✓ Nachfolgelösung
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 82

Beauftragter Nachfolgelösung

Maschinen- & Anlagenbau

Aufgabe & Herausforderung

- Eigentümergeprägtes Familienunternehmen 300 Mitarbeiter
- Vorbereitung, Suche, Besetzung, Begleitung Stabsübergabe vom Firmeninhaber zum neuen CEO
- Fortsetzung internationaler Wachstumspfad

Erfolge

- Erfolgreiche operative Nachfolgelösung innerhalb von 6 Monaten
- Übertreffen Wachstumsziele durch nachhaltiges internes und externes Wachstum und über 400 Mitarbeiter zwei Jahre später

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

7

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- ✓ Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 80

a.i. Leiter Kundendienst

Öffentlicher Verkehr

(5 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- P&L Verantwortung 65 Mio. CHF, Führung 45 Mitarbeiter Call Center, Verkaufsstellen, Fundbüro
- Gewährleistung 365x6-22h Service, Sicherstellung Service Levels aller Transportpartner, Forcierung Marktprojekte, Forcierung Effizienzsteigerung

Erfolge

- 100% Gewährleistung aller Service Level Agreements bei erstmaligem Einhalten des Kostenbudgets seit drei Jahren. Erfolgreiche Lancierung erstes Marketing- und Vertriebskonzept für Grosskunden. Vorbereitung der Zusammenlegung der Verkaufsstellen/POS von 8 auf 5. Erstmalige Durchsetzung einer mehrjährigen Personal- und Kapazitätsplanung. Erfolgreiche Pionierarbeit in Führungsentwicklung mittlerer und unterer Kader. Reduktion der Personalfluktuation. Erfolgreiche Übergabe und Einarbeitung des Nachfolgers innerhalb von 14 Tagen.

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

8

- ✓ Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- ✓ Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- ✓ Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- ✓ Operativer Turnaround
- ✓ Krisenmgmt.

ID # 78

a.i. CEO

Metallbearbeitung / Werkzeugbau
Zulieferbetrieb Automobil, Gebäudetechnik, OEM

(9 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Überbrückung bei gesundheitlichem Ausfall Firmeninhaber / CEO
- Rettung Firma nach 3 Jahren roten Zahlen und 20% Währungsverlusten
- Gesamtleitung / P&L Verantwortung KMU, 170 Mitarbeitern , 34 Mio. CHF Umsatz, Werke Schweiz und Bulgarien
- Einarbeitung Sohn der Inhaberfamilie in die Geschäftsleitung

Erfolge

- Verbesserung EBIT +15 Prozentpunkte, Steigerung Umsatz +6,5%, Verhinderung Fehlinvestition bis 1 Mio. CHF, reibungslose Erhöhung Wochenarbeitszeit um +2,5h, Sicherstellung jährliche Einsparungen von 500'000.- CHF ohne Entlassungen, Akquisition grösster Einzelauftrag, Sicherstellung Strategie & Business Plan Baugruppenfertigung Bulgarien mit eigenen Dienstleistungen und Wachstum +35% p.a.

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

9

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- ✓ Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- ✓ Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 77

a.i. Geschäftsführer

Umwelttechnik, Gebäudetechnik, Apparatebau

(8 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Vorbereitung Nachfolgelösung für drei Firmeninhaber (69, 72, 76)
- P&L Verantwortung KMU 40 Mitarbeiter, 10 Mio. CHF Umsatz
- Führung Geschäftsbereiche Abwassertechnik, Hochwasserschutz sowie Fachbereiche Technik, Kundendienst, Logistik in Stammhaus und 4 Filialen

Erfolge

- Gewinn +10%, Umsatz +7%, Auftragseingang +15%, erste professionelle Marketing- & Vertriebsplanung, Förderung Apparateabsatz im Ausland, vollständiges Lastenheft für Upgrade ERP, Client-Server Topographie, Mail, Internet
- innerhalb von 4 Monaten Abschluss der Vorbereitungen zur operativen Stabsübergabe , Unternehmen 1 Jahr später erfolgreich an Marktführer verkauft

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

10

- Überbrücken bei Krankheit, Burnout
- Vorbereiten & Zeit gewinnen Nachfolgelösung
- ✓ Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 74

Mitglied Steuerungsausschuss

Elektrizitätsversorgung, Smart Metering

Aufgabe & Herausforderung

- Konzeption, Finanzierung und Lancierung Feldstudie Smart Metering
- Sicherstellung fundierte Zusammenarbeit Forschung + Wirtschaft

Erfolge

- Erfolgreiche Lancierung empirisch best fundierte Smart Metering Feldstudie der Schweiz

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

11

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- ✓ Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 73

Mitglied Steuerungsausschuss

Telecom, Breitbandnetz, Glasfaser

Aufgabe & Herausforderung

- Lancierung flächendeckendes Fiber to the home in der Stadt Zürich
- Forcierung Business Planung & Investitionsplanung in gesetzlich, eigentümerrechtlich und politisch schwierigem Umfeld
- Forcierung solider Produktentwicklung und Preispolitik im Umfeld regulierter Entbündelung und Marktöffnung

Erfolge

- Gewinnen einer 400 Mio. CHF Volksabstimmung als Investitionsrahmen
- Start flächendeckender Infrastrukturausbau

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

12

✓ Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
✓ Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 64

a.i. Leiter Vertrieb & Mitglied Konzernleitung

Elektrizitätsversorgung

(5 + 18 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

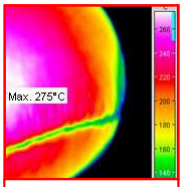
- Überbrückung bei gesundheitlichem Ausfall eines GL-Mitglieds
- P&L Verantwortung 900 Mio. CHF Umsatz, Führung 110 Mitarbeiter plus mehrere Beteiligungs- und Vertriebsgesellschaften, verantwortlich für 300'000 Privat- & 30'000 Firmenkunden sowie 100 Gemeinden
- Leitung 1. Phase Marktöffnung, Vorbereitung Tarifrevision

Erfolge

- Innerhalb von 5 Monaten Beförderung vom Temporärmitarbeiter zum Konzernleitungsmitglied eines börsenkotierten Unternehmens
- Erfolgreiche Erweiterung Produkt- & Dienstleistungsportfolio
- Branchenübergreifend mit die erfolgreichste Bewältigung der 1. Phase Marktöffnung und Deregeulierung

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

13



- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
✓ New Business Development
✓ Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 61

Projektleiter Markteintritt & Neukundenakquisition

Laboranalytik, Kunststoffindustrie

Aufgabe & Herausforderung

- Marktpotentialanalyse, Identifikation Zielbranchen, Zielkunden, Zielpersonen, Erarbeiten Telefonskript
- Adressbeschaffung und Erstkontaktierung 100 Zielfirmen, Terminvereinbarung und Vorbereitung Roadshow für Sales Engineer vor Ort

Erfolge

- Erstkontaktierung von 100 Zielfirmen, Terminvereinbarung und Vorbereitung Roadshow für Sales Engineer vor Ort
- Akquisition von 10 potentiellen Erstkunden für deutsches Unternehmen in der Schweiz, erster Neuauftrag nach drei Wochen
- Erfolgreicher Markteintritt und Akquisition Neukunden für deutsches Unternehmen in der Schweiz

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

14

- Überbrücken bei Krankheit, Burnout
- ✓ Vorbereiten & Zeit gewinnen Nachfolgelösung
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- ✓ Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 52

a.i. Leiter Produktmarketing

Druck & Verlag, Bildung, Fachbücher

(6 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Vorbereitung Verkauf / Nachfolgelösung für Verlag
- Marktpotentialanalysen Sortimentsteile
- Straffung Sortimentspolitik, Korrektur Preispolitik, Fokussierung Aussendienstaktivitäten

Erfolge

- Sicherstellung Überleben Verlag und Arbeitsplätze
- Erfolgreicher Transfer des Sortiments in grösseres Verlagshaus
- Erfolgreicher Verkauf der Firma in grösseres Verlagshaus

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

15

- Überbrücken bei Krankheit, Burnout
- Vorbereiten & Zeit gewinnen Nachfolgelösung
- ✓ Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 46

a.i. Leiter Aufbau Landesgesellschaft

Kunstrasen, Sportplätze

(5 Monate)

Aufgabe & Herausforderung

- Aufbau und Start Handelsvertretung Schweiz für Kunstrasen-, Fussball- und Kinderspielplätze
- Erarbeitung Verkaufs- & Vertriebskanalkonzept
- Sicherstellung Logistik
- Suche Beteiligungspartner

Erfolge

- Kontakt zu über 100 Vereinen und Gemeinden
- Entwicklung patentiertes, extrem raumsparendes Platzkonzept
- Herbeiführen Investorengespräche mit nationalen Marktführern

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

16

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- ✓ Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 34

Projektleiter Turnaround

Schmierstoffe

Aufgabe & Herausforderung

- Sicherstellung der Überlebensfähigkeit einer Industriedivision
- Strategieprüfung, Effizienzsteigerung, Ertragssteigerung
- Klärung Marktvolumen und Marktpotential für lebensmittelverträgliche H1-Schmierstoffe, Straffung Sortiment , Ressourcen und Logistik
- Erhöhung Transparenz und Effizienz im technischen Aussendienst

Erfolge

- Verbesserung EBT +15%
- Verbesserung Marktsegmentierung, Leistungs- und Kundenportfolio
- Erfolgreiche Implementierung Prozesskostenrechnung & Kundenwertmanagement

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

17

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- ✓ Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 23

Projektleiter Turnaround

Herstellung von Spezialfilmen und Photomedien

Aufgabe & Herausforderung

- Operative Sanierung von Mutterwerk Schweiz plus Tochtergesellschaft Deutschland,
- Kostensenkungsprogramm, Sortimentsstraffung, Redesign der gesamten Logistik, Neuauslegung der gesamten und Produktions- und Schichtplanung

Erfolge

- Erfolgreicher Turnaround in einem technischen KMU
- Sicherung Firmenexistenz und Erhaltung 180 Arbeitsplätze in Fertigung, Entwicklung und Vertrieb

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

18

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- ✓ Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 16

Projektleiter Einführung Just in Time Philosophie

Uhrenherstellung, Feinmechanik

Aufgabe & Herausforderung

- Etablierung Just in Time Philosophie in After Sales Service, Kundendienst und Reparaturwerkstatt
- Einführung Lean Manufacturing und Kanban-Philosophie
- Optimierung Ersatzteilservice, Lagerbewirtschaftung, Verfügbarkeit, Kapitalbindung von über 100'000 Artikeln

Erfolge

- Verbesserung EBIT Geschäftsbereich um +30 Prozentpunkte
- Verkürzung Durchlaufzeit Reparaturen um -35%, Verkürzung Durchlaufzeit Kostenvoranschläge um -35%, Steigerung Liefertermintreue von 61% auf 92%
- Steigerung Kundenzufriedenheit von 54% auf 91%

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

19

- Überbrücken bei Ausfall oder Burnout
- Vorbereiten Nachfolgelösung
- New Business Development
- Aufbau neue Geschäftseinheit
- ✓ Verbessern Absatz/ Umsatz/ Ergebnis
- Operativer Turnaround
- Krisenmgmt.

ID # 15

Projektleiter Produktionsoptimierung

Logistik, Serienteilefertigung

Aufgabe & Herausforderung

- Entwicklung PC-gestützter Simulationsmodelle für Analyse und Optimierung von Logistikinfrastrukturen
- Simulation und Optimierung von Produktionsplanungs- und -steuerungssystemen
- Einsatz in verschiedenen Bereichen der Serienteilefertigung

Erfolge

- Reduktion Rüstzeiten, Stillstandzeiten und Warteschlangen, gleichzeitige Erhöhung Durchsatz neuralgischer Anlagen bis zu +65%
- Positive Beeinflussung Investitionsentscheide

© David Zumsteg I Dalpont Management GmbH I Püntweg 2 I CH-8216 Oberhallau
Tel +41 79 433 94 65 I www.zumsteg-partner.ch I d.zumsteg@zumsteg-partner.ch

20