

FACHGEBIETE

Erarbeitung und Umsetzung von Strategien und Geschäftsplänen

Empathisch und sozialkompetent zur Ausrichtung von Organisationen auf neue Ziele

Fähig stufengerecht zu informieren und kommunizieren und langfristig zu denken

Auf- und Ausbau von neuen Märkten und internationalem Geschäft

Prozess- und Kostenoptimierung

M&A-Prozess & Integration von Unternehmen und Immobilien

Marketing / Vertrieb - Optimierung & Steigerung

Umfassende Kenntnisse in den Bereichen Finanzen und IT

Service-, Support- und Wartungsverträge

Aus- und Weiterbildung

Kaufmännische Lehre

Berufsbegleitend Betriebsökonomie HWV

Eidg. dipl. Verkaufsleiter

Berufsbegleitender Lehrgang Unternehmensführung

Executive MBA HWZ

Lehrgang Pensionskassenmanagement

SAQ Zertifizierter Verwaltungsrat

Fließend in D / E / F / I - Kenntnisse Sp

Persönliche Stärken

Resilient und Entscheidungsfähig

Positive und optimistische Einstellung

Zielorientiert

TEAM-Player

AMIRO GmbH

Profil Roldano E. Marzan

PERSÖNLICH



Unterehmer, Führungspersönlichkeit und Teamplayer. Veränderungsmanagement, Wachstum und Organisationen stabilisieren sind meine Stärken. Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten und eine lange Erfolgsbilanz im Führungsbereich. Breit gefächerte Aus- und Weiterbildung. Profundes Wissen zu wirtschaftlichen, sozialen und rechtlichen Fragen. Fähigkeit und Bereitschaft, Vision und Strategie zu erarbeiten, prüfen und in der Kultur zu verankern. Zielsetzung ist der langfristige Erfolg. Optimierung der Leistung und Steigerung des Umsatzes bei gleichzeitiger Stärkung des Teamgeistes. Gutes Gespür für das Machbare. Authentisch und überzeugend, ohne laut und schrill zu sein. Sparringspartner für Verwaltungsrat, Stakeholders und Investoren. Herausforderungen sind meine Passion.

Berufserfahrung als Interim Leader / Verwaltungsrat

Für AMIRO GmbH

Heath Medical Group - UK

Med-Tech / Disposables

President Europe März 2022 -

Ausbau Vertrieb- und Verkaufspunkte. Optimierung Prozesse und Abläufe. Digitalisierung Auftragsmanagement. Schulungen und Führung

Für AMIRO GmbH

Genoud Entreprise Arts graphiques SA - Lausanne

Bücher und Publikationsdruck im High-Tech und Luxus Segment

CEO Juli 2020 - Januar 2022

Optimierung der Genoud Expert-Strategie und Ausweitung auf die Zielmärkte mit neuen Kunden. Aufbau Asien mit Partner Organisationen in Seoul / KOR und Singapur / SGP. Sicherstellung der Vertraulichkeiten und Logistik. Verantwortung für die kaufmännischen, technischen und organisatorischen Strukturen. Persönlicher Kontakt zu den wichtigsten Kunden und Partnern. Kontrolle und Überblick über alle Vertriebsaktivitäten. Sicherstellung, dass die Geschäfte sowohl den wirtschaftlichen als auch den regulatorischen und vertraglichen Anforderungen entsprechen. Erfolgreicher Turnaround und Steigerung von Umsatz und Ertrag.

Für GRONOVA AG

Genoud Entreprise Arts graphiques SA - Lausanne

Bücher und Publikationsdruck im High-Tech und Luxus Segment

CEO Oktober 2019 - Juni 2020

Übernahme der CEO Position und Begleitung des Verkaufs von Pole Imprimerie mit den externen Partnern von TCO. Evaluierung von potentiellen Industrie- und Private Equity Interessenten. Bereitstellung des Data-Rooms und Begleitung der Gespräche und Due-Diligence. Im Auftrag der neuen Eigentümer Erwerb von Musumeci Spa. in Italien. Analyse der Potentiale und des Angebot-Portefeuilles der beiden Organisationen. Neuorganisation der Führungsstruktur der beiden Unternehmungen. Einführung eines zentralen ERP Systems. Neuausrichtung des Unternehmens in Abstimmung mit den neuen Eigentümern. Umsetzung des Change-Managements um den Anforderungen der Märkte zu entsprechen. Intensive Begleitung der entsprechenden Führungs- und Fachspezialisten in beiden Firmen.

Industrien & Zielkunden

Unternehmungen bei welchen Veränderungen zwingend oder erwünscht sind, wo Übernahmen oder Fusionen vorgesehen oder bereits erfolgten und überall dort wo Wachstum und positive Gesamtentwicklung angestrebt wird. Branchenunabhängig mit Ausnahme des Finanz- und Versicherungssektors.

Erfahrung

Bis 500 FTE / 100 Mio. € Umsatz

Kontaktdaten

AMIRO GmbH

Roldano E. Marzan

Marktgasse 9

CH - 8640 Rapperswil-Jona

T: +41 55 511 21 28

M: +41 79 218 08 80

E-Mail: r.marzan@amiro.ch

Es wurden nur relevante Mandate aufgeführt

Für AMIRO GmbH

Particle Measuring Systems Boulder/USA & Clean Air Service AG - Wattwil
Reinraum-Technologie, Partikel-Messung, Verkauf, Montage, Wartung, Service
General Manager DACH Oktober 2017 - September 2019

Inhabergeführtes Unternehmen, welches ein Jahr zuvor von börsenkotierter Holding übernommen wurde. Grosse Umwälzungen. Primärer Fokus auf Stabilisierung der Organisation. Aufbau Prozesse und Strukturen. Führung von sechs Niederlassungen in CH, A und D. Schaffung neuer Service- und Partnerverträge. Ausbau aller sechs Standorte. Fokussierung Life-Science-, Lebensmittel-, Automotive und Elektronik-Industrien. Gelungene Neuorientierung und Rückführung Gewinnzone.

Für AMIRO GmbH

Multi-Color Corporation - Batavia/OH - USA

Druck- und Verpackung für Food- & Beverages. Zielsetzung Life-Science Markt erobern
Vice President Europe Juni 2016 - September 2017

Börsenkotierte Unternehmung mit dem Ziel in den Pharma- und Medizintechnik Markt einzusteigen. Übernahme der fachlichen Verantwortung von sechs Standorten in Europa (D - CH - I - F - UK) und Führung der Standortmanager, Produktionsleitern und Qualitätsverantwortlichen. Erarbeitung der Aufbau, Investitions- und Marktstrategie mit einem Horizont von drei bis fünf Jahren und einem Umsatzziel von rund 100 Mio. €. Präsentation an VR und Primär-Investoren. Projekt- und Investitionen wurden freigegeben. Sechs Monate später erfolgte die Übernahme von Constantia-Labels. Sämtliche, auch angefangene Projekte wurden umgehend gestoppt. Alle Management-Ressourcen mussten sich der Integration widmen. Das Life-Science Projekt konnte nicht fertig gestellt werden.

Für United Power AG

TOVENCA AG - Ebmatingen & Topflight International - Glen Rock/PA - USA

Spezial-Druckerei für den Pharma- und Medizintechnik-Markt

CEO November 2010 - Mai 2016

Schweizer Niederlassung der Topflight Gruppe mit starkem Vertrauens- und Kundenverlust über Jahre. Projekt Produktion im Reinraum erarbeitet und erfolgreich umgesetzt. Komplette Fokussierung auf High-End Kunden in der Pharma-, Automotive-, Food- und Medizin-Technik-Industrie. Stärkung Vertriebs- und Service-Teams, Schaffung Entwicklungsabteilung, Gewinn von zwei internationalen Innovationspreisen. Steigerung von Umsatz und Rückkehr in Gewinnzone.

Schaerer Mayfield Schweiz AG

Produktion von Operationstischen und Zubehör

Leitung Marketing und Verkauf Mai 2008 - Dezember 2009

Firma musste nach längerem Niedergang restrukturiert werden. Erarbeitung Marketing- und Vertriebsstrategie. Bildung Geschäftsleitung mit CEO und CFO. Besuch Grosskunden weltweit. Begleitung Verkauf an Georgische Investoren.

Genossenschafts-Apotheken Winterthur & Zürich / Topwell AG

Apotheken- Drogerien- und Reformhaus-Kette mit Immobilien-Bestand

CEO Juni 2004 - Juli 2007

Fusion der beiden Genossenschaften und Rechtskleidwechsel zur AG, Zusammenführung von Beitrags- und Patronats-Vorsorge, Konsolidierung Liegenschafts-Portefeuille, Kauf- und Verkauf von Geschäften und Liegenschaften sowie Umbau von bestehenden Lokalen. Neuorganisation der Geschäftsleitung. Implementierung von BSC und Controlling-Daten zu Gunsten der Geschäftsführer in den Geschäften. Planentwicklung für Fortführung durch Dritte.

Eigene Unternehmungen

M.F. Meyer & Cie AG

Einrichtung von Institutionen, Spitälern, Kliniken

MEDICUS AG

Einweg- und Verbrauchsmaterial sowie Mietmobiliar häusliche Krankenpflege

Gründer und Besitzer zweier Firmen im Bereich Handel mit medizin-technischen Gütern und Verbrauchsmaterial. Fusion derselbigen und Übergabe in neue Hände per 2002.