

DI DR MARKUS SCHOISSWOHL MBA CSE

47 Jahre, verheiratet

MANAGER CHARAKTERISTIK

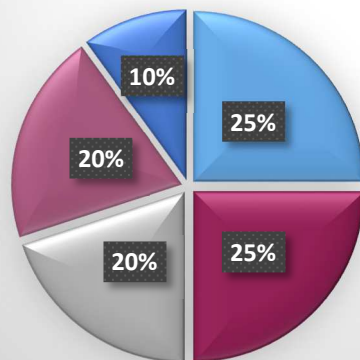
- Senior Manager mit nachhaltigen Erfolgen im int'l B2B –Vertrieb, Business Development im Projekt-Geschäft
- Initiator & „hands-on“ Umsetzer neuer Technologien, insbesondere Industrie 4.0
- Unternehmerisch in Denken & Handeln, überzeugend in Führung & Entwicklung von Mitarbeitern
- Erfahrung mit Strukturen & Zielen in Konzern- und Familien-Unternehmen
- Bewährt in Konsolidierungs- und Wachstumsphasen
- Offener & zielorientierter Kommunikator, 3-sprachig



Resultierende Unternehmensfunktionen

Aufsichtsrat, Geschäftsführer, Business Unit Leiter
Software/Mechatronik/Automation, Vertriebsleiter

Persönliche Verantwortung & Kompetenz



- Vertrieb
- Business Development / Innovation
- Management & Mitarbeitermotivation
- Operatives Management
- Controlling

Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mehr als 4 Jahre Vertriebsleitungserfahrung mit Führung eines internationalen Teams und mehr als 10 Jahre Vertriebserfahrung mit Projektgrößen bis 20ME ➤ Erfahrung im B2B und mit institutionellen Auftraggebern ➤ Aufbau CRM, Sales Cockpit
Business Development / Innovation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Erfolgreiche Produktentwicklung Industrie 4.0 ➤ Rasche Umsetzung von Produktideen ➤ Aufbau von Vertriebspartnerschaften ➤ Initiierung des Innovationsprozesses
Management & Mitarbeitermotivation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verantwortung für weltweit 120MA disziplinar und zusätzlich 50 fachlich ➤ Einführung Mitarbeiterinformation und eines intensiven Austausch mit ähnlichen spartenfremden Firmen ➤ Zusammenführung historisch getrennter Bereiche
Operatives Management	<ul style="list-style-type: none"> ➤ P&L Verantwortung für Business Unit Software ➤ Fokussierung auf Core-Business ➤ Nachhaltige Verbesserung der internen Prozesse (Vertragsgestaltung, Projektmanagement, Service)

Wesentliche berufliche Stationen

Periode	Firma	Funktion
2011–2015	<p>Lisec Austria GmbH ist weltweit führender Anbieter von Maschinen und Anlagen für die Flachglasbearbeitung und Isolierglasproduktion.</p> <p>Zahlen aus 2014:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsatz: 200 M€ • Mitarbeiter: 1600 <p>in Familienbesitz, seit 2009 Management geführt</p>	<p>Manager der Business Unit Automation & Software weltweit (>120 Mitarbeiter) und bis zur Fusion Geschäftsführer der eigenständigen Lisec Software. Verantwortlich für Bereiche E-Engineering, SPS-Programmierung sowie Software für Produktionssteuerung und Auftragsmanagement (L0-L4).</p>
2008-2011	<p>Waagner-Biro Austria Stage Systems AG, Wien, Österreich, Teil der Waagner-Biro AG Austria, ist führender Anbieter von mechanischen Bühnensystemen für Theater, Konzerthäuser und Schiffe.</p> <p>Waagner-Biro AG Austria</p> <p>Zahlen aus 2011:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsatz 172 M€ • Mitarbeiter: 1280 <p>Mehrheitlich in Stiftungsbesitz (Liaunig)</p>	<p>Leitung weltweiter Vertrieb, verantwortlich für 40 M€ Auftragseingang und mehr als 10 Vertriebsmitarbeiter weltweit</p>
2005-2008	<p>VOITH Paper Automation St Pölten Österreich, teil der Voith AG, ist führender Anlagenbauer für die Papier- und Kartonproduktion</p> <p>VOITH Paper St Pölten</p> <p>Zahlen aus 2008:</p> <p>Umsatz 170 M€</p> <p>Mitarbeiter: 800</p> <p>In Besitz der Voith AG, diese ist in Familienbesitz</p>	<p>Leitung Vertrieb Automation: verantwortlich für einen Auftragseingang von ca. 16M€ und 10 Vertriebsmitarbeiter</p>
1997-2005	<p>VAI (VOEST ALPINE Industrieanlagenbau) war Teil der börsennotierten VA-Tech AG und wurde 2005 von Siemens übernommen.</p> <p>Zahlen aus 2004:</p> <p>Umsatz 1 150 M€</p> <p>Mitarbeiter: 3400</p>	<p>Abteilung für Automation</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2005 Vertriebsmitarbeiter Shanghai, China • 2004 Vertrieb Service Abteilung, Linz • 2000 bis 2002 Codirektor Vertrieb Automation VAI Clecim, Frankreich • 1997 bis 2000 VAI Linz, Forschung & Entwicklung von technologischen Regelungen

BEITRÄGE ZU UNTERNEHMENSERFOLGEN

<p>Lisec</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Neuausrichtung ➤ Konsolidierung ➤ Change Management 	<p>Verbesserung der Ertragslage (EBIT >10%) durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neue Produkte und Servicequalitätssteigerung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Modernisierung und Standardisierung der Mensch-Maschine Interaktion (HMI) ▪ Erfolgreiche Produktausrichtung mit Fokus Industrie 4.0 ▪ Fokussierung des Produktportfolios mit Portfolioerweiterung durch Partner ▪ Erhebliche Verbesserung der Servicequalität (Reaktionszeit auf 1/3 gesenkt) inklusive proaktiver Server-Wartung • Interne Prozessverbesserungen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Etablierung einer gemeinsamen modernen Programmierplattform basierend auf QT ▪ Einführung der papierlosen E-Schrankfertigung (österreichweit erster Einsatz) ▪ Gründung eines Automationshubs in Dubai (>20Mitarbeiter) ▪ Etablierung der Prozessanalyse ▪ Einführung von Projektmanagementtools ▪ Kontinuierliche Qualitätsverbesserung • Zusammenführung und Motivation des Teams <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zusammenführung der historisch getrennten Bereiche Maschinenautomation & Business Unit Software ▪ Halbjährliche Mitarbeiterinfo über Status und Ziele der Bereiche ▪ Überdurchschnittliche Mitarbeiterzufriedenheit und damit verbunden unterdurchschnittliche Fluktuation ▪ Strukturierter Personalaufbau (>15%) • Proaktive Vermarktung der Lisec Automation & Software <ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategische Verstärkung der Salesforce mit entsprechender Umsatzsteigerung ▪ Intensive Kommunikation bei Konferenzen, Messen und Fachpresse • Weitere Aktivitäten: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Patente angemeldet
<p>Wagner Biro</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Neuausrichtung ➤ Marktausbau 	<ul style="list-style-type: none"> • CRM mit Kennzahlensystem selbst aufgebaut • Standardisierung des Angebotswesens • Strategische Marktaufbau Polen (von 0 auf 8 M€) • Neue Produkte initiiert und vermarktet
<p>Voith</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Neuausrichtung ➤ Marktausbau 	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau des autonomen Automationsvertriebes (Umsatz 16M€) • Business-Development von der Idee bis zur Implementierung (Time to Market < 1Jahr) • Mehrere Patente angemeldet

<p>VAI</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Entwicklung ➤ Merger Integration ➤ Marktaufbau 	<ul style="list-style-type: none"> • 05 VAI Automation Shanghai, China <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vertrieb von Hightech Automation in China • 04 VAI Automations-Service Abteilung, Linz <ul style="list-style-type: none"> ▪ Business Development für Maßnahmen zur Produktivitätserhöhung <ul style="list-style-type: none"> • Produkte konzipiert, generiert und gestartet • strategische Produktpartnerschaft gegründet • 00 bis 02 VAI Clecim, Frankreich <ul style="list-style-type: none"> ▪ Co-Direktor technischer Vertrieb Automation ▪ Startete Innovationsprozess • 97 bis 00 VAI Linz, Forschung & Entwicklung von technologischen Regelungen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse und Inbetriebnahme von Stahlwalzwerke in Indien, Polen... ▪ Mehrere Patente angemeldet
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

AUSBILDUNG

01.03 – 12.03 Internationaler MBA an der ESCP-EAP, Paris

ESCP-EAP ist Teil der Wirtschaftsschulen der französischen Wirtschaftskammer wie HEC, ESSEC; Unterrichtssprache: Englisch

10.93 – 05.96 Doktorat in Halbleiterphysik - Universität Paris VII, Jussieu (Frankreich), Thema:

"Morphologie, Défauts et Photoluminescence de Si et SiGe poreux"

mehr als 15 internationale Publikationen; entwickelte Spektroskopieansteuerung.

10.88 – 09.93 Studium der Festkörperphysik - Johannes Kepler Universität Linz

Spezialisiert in Halbleiterphysik; Thema der Diplomarbeit:

"EPR Studien an DX Zentren sowie AlGaAs und Si:Er"

PERSÖNLICHKEIT

- Zielorientiert mit Mut zu Entscheidungen & deren Durchsetzung
- Unternehmerisch denkend, „hands-on“ im Handeln
- Führung durch überzeugende Kommunikation über alle Hierarchieebenen
- Integer & versiert im persönlichen Umgang mit Kunden
- Treiber von Innovation und Veränderung
- 3 sprachig (Deutsch: Muttersprache, English verhandlungssicher, Französisch verhandlungssicher)