



Curriculum Vitae

Peter Paul Praxmarer Dipl.Ing. MBA (INSEAD)

Mein Leitbild:

Meine langjährige und mit Erfolg ausgeübte Führungsverantwortung in der internationalen Industrie gepaart mit dem dualen Ausbildungshintergrund von Technologie und Unternehmensführung machen Lust auf ganzheitliche und unternehmerische Herausforderungen in technologienahen Wirtschaftsbereichen.

Herkunft, Bildung und Erfahrung prägen mein persönliches wie berufliches Wertebewusstsein für ein nachhaltiges und verantwortungsvolles Wirtschaften in Führungsfunktion, für eine gesunde Umwelt und ein prosperierendes Gemeinwohl.

Kernkompetenzen:

- Führung weltweit operierender innovativer Unternehmen im Team von Spezialisten
- Wertorientiertes SBU Management inkl. F&E und vernetzter Produktion
- Strategische und operative Reorganisation, Restrukturierung
- Sanierung insolvenzgefährdeter KMUs
- Aufsichtsratsfunktion in monistischen und dualen Führungsstrukturen

Führungskompetenzen:

- Sprachliche und kulturelle Versatilität durch mehrjährige Aufenthalte und Tätigkeiten im Ausland
- Internationales und interdisziplinäres Teamwork zur Umsetzung auch komplexer unternehmerischer Vorhaben
- Lösungsorientierter und ganzheitlicher Ansatz für Nachhaltigkeit von Gestaltungsprozessen
- Klarer Ergebnisbezug im Stil, Offenheit, Fairness und Loyalität
- Führung durch Vorbild, hohe Leistungsbereitschaft und Ethos

Berufliche Laufbahn:

1/2007 –

CA´ BEA GmbH, Wien, Österreich*Geschäftsführender Gesellschafter*

- Strategisches Industrie-Consulting und Interim-Management, inkl. M&A, Turnaround Management
- Kooperationen mit nationalen und internationalen Investment Häusern (Raiffeisen, Riverside PE), Wirtschaftsprüfern (KPMG) und M&A Beratern (arbos, Marlagne Capital)
- Partner der TriGate investment advisors Gruppe (AU, BE) und von RITE Networks (UK)
- Projekte und Mandate im Investitionsgüterbereich, der Automobilzulieferindustrie, Bauindustrie, Metallurgie, Energie, Filtrations- und Gastrenntechnik

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> • Aktives Beteiligungsmanagement • Operativer Partner für Private Equity Investments in produzierenden Industrien 	<ul style="list-style-type: none"> • Allianz mit Private Equity Unternehmen • Übernahme von Organfunktionen in Beteiligungsfirmen • Interim-Geschäftsführung zur Krisenbewältigung (Turnaround Management) 	<ul style="list-style-type: none"> • Strategisches Controlling als Aufsichtsrat der VokesAir Filtration SAS, einem Riverside PE Investment • Krisenintervention und Turnaround inkl. Bilanzsanierung durch effektives Kosten-Management und gleichzeitiger wachstumsorientierter Leistungsverbesserung
<ul style="list-style-type: none"> • Plausibilisierung und Begleitung komplexer Sanierungsvorhaben in der mittelständischen Industrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Allianz mit einem großen Wirtschaftsprüfer 	<ul style="list-style-type: none"> • Senior Consultant KPMG Austria für Financial Advisory Services • Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit / Refinanzierung der HTI AG, Österreich, nach dem Einbruch 2009 in der Automobilzulieferindustrie
<ul style="list-style-type: none"> • Konsulent 	<ul style="list-style-type: none"> • unabhängiger Konsulent für Entscheidungsträger 	<ul style="list-style-type: none"> • Konsulent des Aufsichtsrates der österr. Maxima Holding • Leitung der Due Diligence (mit Raiffeisen Investment AG) der Bender Metallwerke Rheinland zur Sicherstellung professioneller Corporate Governance • Konsulent der DASCH Bau-Unternehmen GmbH für den gezielten Umbau in ein zertifiziertes Hochleistungsunternehmen im privaten Wohnbau („Leben mit Stil“)

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> Industrial Expert in Kontrollgremien 	<ul style="list-style-type: none"> Übernahme von Sachverständigen-Verantwortung als Mitglied des Aufsichtsrats bzw. Beirats 	<ul style="list-style-type: none"> Strategische Neuausrichtung der XEBEC Adsorption Inc, Canada, zu einem führenden Technologie-Unternehmen im Bereich erneuerbare Energie Fusion mit einer börsennotierten Engineering Firma an der Westküste Listing an der Toronto Stock Exchange

1/2002 – 9/2006

DOMNICK HUNTER PLC, UK (PARKER HANNIFIN, USA)*Mitglied des Group Management Board und COO*

Managing Director Industrial Operations, UK
 Director domnick hunter hiross SpA, Italien
 Director domnick hunter Shanghai ltd., China (ab 2003)
 Director Xebec, Canada (ab 2004)
 Director Zander Aufbereitungstechnik, Deutschland (ab 2005)

- Aufbau eines weltweit agierenden Geschäftsbereiches für Druckluft- und Gas-Aufbereitung für Industrie, alternative Energie, F&B, Wehr- und Laborotechnik, vertreten in über 20 Ländern mit 6 Produktionsstätten
- Erarbeitung führender Marktpositionen in allen Technologiebereichen durch innovationsgetriebene Produktstrategien, Multi-Branding und flächendeckendes Dienstleistungsangebot
- Aufbau der operativen Infrastruktur in Shanghai.
- Divisionsumsatz über £150mio (€ 200mio) p.a. mit ca. 1000 Mitarbeitern
- Erfolgreicher Verkauf an einen industriellen Investor (Parker Hannifin Int'l, USA)

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> Einrichtung einer divisionalen Konzernstruktur bei flexibler Markenpolitik 	<ul style="list-style-type: none"> Zusammenfassung aller produzierenden Konzernorganisationen unter einer strategisch geführten Division Abdeckung diverser Kunden/Preis- und Marktsegmente durch koordiniertes Multi-Branding 	<ul style="list-style-type: none"> Zweistelliges Wachstum (AAG) bei zweistelligem EBIT (%) Weltweiter Nischen-Führer (Filtration, Separation, Desiccation) in der Druckluft-Industrie (B2B)
<ul style="list-style-type: none"> Besetzung globaler Nischen durch Präsenz in allen strategischen Märkten der Triade 	<ul style="list-style-type: none"> Flächendeckung durch Aufbau von Vollstrukturen (Beschaffung-Produktion-Absatz) in Europa, Amerika und Asien 	<ul style="list-style-type: none"> Installation des Werkes Shanghai mit Kräften aus Taiwan (Lobbying), Singapur (Verkauf), Italien (Beschaffung, Produktion) und GB (F&A)

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> • Festigung der Wachstumsstrategie durch Allianzen mit den Top 3 Playern der Industrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Schnelle und tiefe Markt-Penetration als Vollsortimenter im Strategischen und Taktischen Key Accounting (B2B) • Besetzung strategischer Positionen weltweit 	<ul style="list-style-type: none"> • Exklusiv-Verträge (Private Labelling) als Partner von Ingersoll-Rand (inkl. Onsite Production Joint Venture USA), Sullair (USA, China), CompAir (EU) sowie sektoral mit Atlas Copco
<ul style="list-style-type: none"> • Innovation und Cross-Engineering für neue Applikationsmärkte 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausweitung von Kern-Technologien der Gasaufbereitung für nichtindustrielle Anwendungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Marktdominanz in der CO2 Aufbereitung für die Getränkeindustrie, Partner von Coca Cola und Anheuser Busch • Regenerativer ABC-Kampfstoffschutz in der Wehrtechnik
<ul style="list-style-type: none"> • KAIZEN in allen Elementen der Wertschöpfungskette 	<ul style="list-style-type: none"> • Lean Operations (Prozesse) • Value Engineering (Produkte) • Front-2-Back Streamlining (M&S) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kooperation mit dem Produktivitätszentrum North East (UK) sowie Fare Meta (IT) zur Optimierung der Fertigungsstrukturen und Prozesse • Einsetzen des BPIP-Prozesses zur QFD-orientierten Produktkostendegression • Aufsetzen des VISION 05 Prozesses zur regelmäßigen Strategierevision • Integration von Produktmarketing und Entwicklung zu Innovationsgruppen
<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau eines anwenderorientierten After-Markets (Service) 	<ul style="list-style-type: none"> • Produktübergreifendes „Solutionizing“, Zugang zur Anwendung beim Endkunden, e-commerce 	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau einer gruppenweiten Dienstleistungs-organisation mit eigenem Marketing Mix • Berücksichtigung der „Servicability“ in der Produktdefinition
<ul style="list-style-type: none"> • Wertmaximierung durch Forcierung der Kernkompetenzen 	<ul style="list-style-type: none"> • e-learning als gruppenweites Qualifizierungsinstrument • Peer Rating zur Steigerung von Produktivität und Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> • Generelles und fortlaufendes Training der kundennahen Organisationen und damit Referenz in der Industrie (Leistungsstandards) • Trade Sale des Gesamtgeschäftes an Parker Hannifin und Exit zum PER von 32

6/1998 – 12/2001

DOMNICK HUNTER HIROSS SpA , Italien*Allein-Geschäftsführer*

- Reorganisation und Spin-Off der Industriedivision einer österreichisch-italienischen Industrie-Gruppe (HIROSS),
- Nach Übernahme durch einen strategischen Investor (domnick hunter plc, UK) Integration als weltweites Kompetenzzentrum für Wärmetauscher, Kältetrockner und Prozess-Kühlung
- Aufbau eines weltweiten OEM- und Vertriebs-Geschäftes mit strategischen Partnern in der Kompressor-Industrie

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> • Strategische und operative Neuausrichtung 	<ul style="list-style-type: none"> • Spin Off vom Alteigentümer in eine eigenständige Organisation mit unabhängiger Infrastruktur • Verkauf an einen strategischen Investor • Sanierung des Anlagenbaus und Insourcing der Serienproduktion 	<ul style="list-style-type: none"> • Gründung der HIROSS IP Spa • Identifikation der domnick hunter group als strategischer Investor und Anbahnung des M&A Prozesses • Geschäftssichernde Re-Integration der Serienfertigung
<ul style="list-style-type: none"> • Innovation im Produktsortiment 	<ul style="list-style-type: none"> • Neubesetzung des Direktors für Engineering • Co-Engineering mit strategischem Zulieferer für neue Kernkomponenten 	<ul style="list-style-type: none"> • Vorstellung einer trendsetzenden und innovativen Produktserie anlässlich der Hannover Industriemesse
<ul style="list-style-type: none"> • Profitables Wachstum durch Skaleneffekte und Lernkurven 	<ul style="list-style-type: none"> • Leverage der Vertriebsmöglichkeiten eines weltweit vertretenen Partners 	<ul style="list-style-type: none"> • Private Labelling für alle Konzernfirmen und deren OEM Kunden zur Vollausslastung der Kapazität • Verdoppelung des Umsatzes in 3 Jahren mit 2stelligem EBIT(%)

7/1996 – 5/1998

HIROSS AUSTRIA GmbH, Wien*Allein-Geschäftsführer*

- Umsetzung des Turnaround Programmes als Teil der Hiross-Gruppe (€60mio Umsatz, ca. 300 Mitarbeiter)
- Ausbau der Hiross Austria GmbH und Tochterfirmen in PL und CZ als HPAC Kompetenzzentrum Osteuropa
- Besetzung strategischer Marktpositionen im Bereich des mobilen Telekom-Netzausbaus in allen Kernländern

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> Konsolidierung der Produktion innerhalb der Gruppe 	<ul style="list-style-type: none"> MBO nichtstrategischer Unternehmensteile Verlagerung der Produktion in das Stammhaus Restrukturierung der Belegschaft 	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf der Entwicklungsabteilung für Steuer-Elektronik Verhandlung und Umsetzung eines Sozialplanes mit Belegschaftsvertretern zur Schließung des Produktionswerkes in Österreich
<ul style="list-style-type: none"> Aufbau des M&S Kompetenzzentrums for Osteuropa 	<ul style="list-style-type: none"> Rekrutierung von M&S Spezialisten für den Vertrieb OST Systematischer Ausbau der Marktstellung im Bereich mobile Telefonesysteme 	<ul style="list-style-type: none"> 30-50%iger Marktanteil an Klimatechnik für Basisstationen und Vermittlungseinrichtungen im gesamten MobTel Markt Osteuropas inkl. Russland

9/1989 – 6/1996

HONEYWELL EUROPE, Brüssel, Wien

*Strategic Planning Manager und Vertriebsleiter
Haus- und Gebäudetechnik CEE*

- Strategische Planung und Geschäftsentwicklung in Zentral-Ost-Europa
- Aufbau von Vertriebsniederlassungen in Polen, Czechoslowakei, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Russland, Ukraine

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> Ausarbeitung der Markterschließung für Energieregelsysteme nach der Öffnung Osteuropas 	<ul style="list-style-type: none"> Definition des Marketing Mixes mithilfe aller relevanten Konzernfirmen in Westeuropa als Zulieferer Geschäftsplanung 	<ul style="list-style-type: none"> Masterplan für den Aufbau der Neuorganisation in den ehemaligen Ostblockländern
<ul style="list-style-type: none"> Operative Führung der Vertriebsorganisation in Österreich 	<ul style="list-style-type: none"> Übernahme des Vertriebsgeschäftes und Neuausrichtung der bestehenden Mitarbeiter in Österreich (OEM und 2-Stufen-Vertrieb) 	<ul style="list-style-type: none"> Austellung der Blaue Flotte als Road Show Vehikel Direct Marketing Kampagnen im 1A Segment der HKL in Österreich Wachstum zur doppelten BNP Kennzahl

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung des Erschließungsprogrammes Ost 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausstattung der Vertretungs- Büros und Umwandlung in Vollgesellschaften in allen nationalen Märkten • Unterstützung nationaler OEMs als Direktkunden • Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen zur Modernisierung der urbanen Energie-Infrastruktur (Wärme) 	<ul style="list-style-type: none"> • Flächendeckender Einzug eines Vertriebsnetzes mit Vertragshändlern und Planungsbüros für Energiemanagement (Wärme) • Umsatzwachstum von 0 auf \$ 20mio innerhalb von 3 Jahren des Geschäftsbereiches Heating & Residential Controls

1/1984 – 7/1988

SIEMENS AG AUSTRIA, Wien

Projekt Manager R&D für digitale Telekom- Peripherie (ISDN) in Deutschland und den USA

Zielsetzung	Vorgehen	Wesentliche Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> • Fertigungsnahe Produkt-Entwicklung in der digitalen Kommunikationstechnik 	<ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeit im österreichischen Normungsinstitut zur Standardisierung von BTX. Software Systementwicklung für das BTX Protokoll in enger Kooperation mit dem angeschlossenen Siemens-Werk zur Pilotfertigung 	<ul style="list-style-type: none"> • Markteinführung des ersten Siemens BTX Terminals anlässlich der Hannover Messe (Cebit)
<ul style="list-style-type: none"> • Pilotentwicklung digitaler Sprachperipherie für ISDN Systeme 	<ul style="list-style-type: none"> • Institutionelles Projekt-Management (Stage Gating) in der industriellen Entwicklung innovativer ITK Technologie 	<ul style="list-style-type: none"> • ISDN Sprachterminal DigiTel für den EWSD-USA Markt (Bell Atlantic) mit Pilotfertigung im Werk Wien

Mandatsfunktionen:

- 2007-2011** Beirat/Aufsichtsrat der **Xebec Adsorption Inc., Canada**
- 2009-2010** Aufsichtsrat der **Vokes-Air, Schweden**
- 2011-** Beirat der **DASCH Bauunternehmen GmbH**

Akademische Ausbildung:

- 1976-1982** **UNIVERSITÄT STUTTGART**, Deutschland
Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik (Techn. Informatik)
- 1988-1989** **INSEAD FONTAINEBLEAU**, Frankreich
Master in Business Administration

Zusatzausbildung:

- Unternehmensfinanzierung & Risiko-Management (ZFU Schweiz)
- Wirtschafts- & Vertragsrecht (Techn. Universität Wien)
- Produktions-Management & Electronic Kanban (TU München)
- Wachstumsstrategien in Asien (INSEAD Singapore)
- Turnaround Management und Krisenintervention (incite, Wien)
- WKO Zertifizierung zum Aufsichtsrat (incite, Wien)

Fremdsprachen:

Englisch, Französisch, Italienisch

Wehrdienst:

Landwehr Milkdo Tirol (1983)

Privat:

- Verheiratet, 2 Kinder (m/w)
- Jäger, Golfer, Musiker

Kontaktdaten:

Schöffelstraße 26
A-2380 Perchtoldsdorf
Österreich

Tel. (mob.) +43 676 706 1494
Tel. (fix/fax) +43 1 7181806

email peterpaul.praxmarer@aon.at
p.praxmarer@cabea.at