

CURRICULUM VITAE

Persönliches

Name **LIEPELT**
Vorname Hubertus Karl-Heinz
Titel Dr. mont., Dipl.-Ing.

Geburtsdatum 31.01.1948
Familienstand verheiratet, 2 Kinder
Staatsangehörigkeit Deutsch

Sprachen Deutsch - Muttersprache
Englisch - verhandlungssicher

Kontaktdaten Anemonenstraße 5, 85591 Vaterstetten
Tel.: +49(8106)34326
Fax: +49(8106)34326
Mobil: +49(172)970 55 59
Mail: Hubertus.Liepelt@t-online.de
Homepage: www.Hubertus-Liepelt.de



Beruflicher Werdegang

- Jun 09 – heute** **Selbständiger Unternehmensberater & Interim Manager** / Vaterstetten
Schwerpunkte: Unternehmensführung, Strategie, Marketing & Vertrieb, Restrukturierung
Partner von hunting heads Executive Search International/ Wetter
Schwerpunkte: Besetzung von Führungspositionen, Suche von Spezialisten
www.huntingheads.de
- Jun 06 – Mai 09** **Interims-Geschäftsführer** der **TSK Prüfsysteme GmbH**/ Porta Westfalica. Zuständig für Finanz + RW, Logistik, Personal, Marketing + Vertrieb der Funktionsprüfsysteme, Auslandstöchter in USA + Brasilien
www.t-s-k.de. Umsatz 23 Mio. €, 235 Mitarbeiter weltweit
Schwerpunkte: Krisenmanagement, Turnaround & Sanierung
Erfolg: Vermeidung der Insolvenz, Rückkehr zu profitablen Wachstum
- Jan 00 – Mai 06** **Managementberater** bei der **LOGIKA AG** / München;
Schwerpunkte: Strategie, Marketing + Vertrieb, Einkauf, Restrukturierung; Projekte in Deutschland, Europa, Kanada
Erfolg: Berufung zum CRO, Übertragung von operativen Aufgaben und Berufung zum Mitglied eines AR durch Kunden
- Jan 98 – Dez 99** **Alleingeschäftsführer** der **gabo Systemtechnik GmbH** / Bogen, die im November 1997 von Thyssen Polymer an die Polypipe PLC / Doncaster verkauft wurde. (~ 80 Mitarbeiter, Umsatz ~ 40 Mio DM)
zusätzlich nicht operativer Geschäftsführer der Polygo Holding GmbH/Bogen und der gabo Services GmbH/Bogen

Erfolg: Erfolgreiche Ausgliederung an einen neuen Standort, Auswahl + Besetzung von Managementpositionen, Integration in eine britische Unternehmensgruppe, Zukauf eines innovativen Unternehmens in Austria

- ab Sep 99 **European Manager Special Affairs** mit Dienstsitz in Vaterstetten.
Zuständig für Sonderaufgaben innerhalb der europäischen Organisation des IMI/Polypipe-Konzerns mit direkter Berichterstattung an den Vorstand.
- ab März 99 **zusätzlich Geschäftsführer** der **Hexatherm Energiesysteme Ges.m.b.H./**
Ybbs-Austria. (~15 Mitarbeiter, 16 Mio ÖS Umsatz im GJ 98/99
Planumsatz GJ 99/2000 → 31 Mio ÖS)
Eine von gabo für Polypipe durchgeführte Aquisition (75%) für ein neues, innovatives Produkt: Wand-, Deckenheizung und -kühlung.
- Jul 89 – Dez 97** **Geschäftsführer** der **Thyssen Polymer GmbH**, München/Bogen, einer 100%igen Tochter der Thyssen Industrie AG/Essen Produktprogramme: Profil-Systeme, Heiz- und Sanitärsysteme, Rohrsysteme für die Telekommunikation, Technische Produkte;
Schwerpunkte: zuständig für drei Produktsparten, kaufmännischen Bereich (Logistik, Rechnungswesen, EDV), Personal- und Qualitätsmanagement (~ 885 Mitarbeiter, Umsatz 1996/97 294 Mio. DM)
Erfolg: Beenden der Verlustsituation + Strategische Neuausrichtung von 2 Geschäftsbereichen, Umsatzwachstum von 130 Mio. auf ~ 300 Mio. DM, mehrere Jahre im Konzern-Profitabilitätsranking der Thyssen AG auf den Plätzen 2 + 3, Schließung der Unternehmenszentrale in München, Verlagerung nach Bogen, dabei Abschluss eines fairen Interessenausgleiches mit dem Betriebsrat
- ab Okt 96 **zusätzlich Geschäftsführer** der **Gabotherm Systemtechnik GmbH /**
Bogen , der ausgegliederten Sparte Heizung & Sanitär als 100 % Tochtergesellschaft der Thyssen Polymer GmbH
Im Oktober 1997 zusätzliche Ausgliederung der Sparte Telekommunikation und Umbenennung in **gabo Systemtechnik GmbH**
- Jul 85 – Jun 89** **Österreichische SALEN Kunststoffrohrwerke GmbH /** Wien/Krems.
SALEN war eine 100%ige Tochter der Thyssen Industrie AG, Essen (~ 350 Beschäftigte, ~ 580 Mio ÖS Umsatz)
Schwerpunkte: Geschäftsaktivierung und Erreichen einer positiven Rendite, um das Unternehmen verkaufsfähig zu machen
Erfolg: Erreichen einer Rendite > 10 %, Begleitung des Verkaufsprozesses und Integration in neue Eigentümerstruktur mit hoher Akzeptanz des Managements und der Mitarbeiter
- ab Okt 88 Übernahme der **Alleingeschäftsführung** der Österr. SALEN, die im März 1988 an die Wienerberger Baustoffindustrie AG/Wien verkauft wurde.
- ab Jan 87 Reduzierung auf eine **Zweier-Geschäftsführung** mit sukzessiver Übernahme weiterer Verantwortungsbereiche in der Reihenfolge:

	1. Finanz- und Rechnungswesen, 2. Produktion, Entwicklung und Qualitätswesen, 3. Logistik, 4. Verwaltungs- und Personalwesen.
ab Nov 85	Mitglied der 3-köpfigen Geschäftsführung der SALEN, direkt verantwortlich für Marketing und Vertrieb
Jul 85 – Okt 85	Leiter Marketing als vorbereitende Tätigkeit zur Übernahme von Geschäftsführungsagenden
Okt 81 – Jun 85	HERZ Armaturen GmbH/Wien ; Herstellung + Vertrieb von Heizungs- und Sanitärartikeln, (~ 250 Mitarbeiter, ~ 210 Mio. ÖS Umsatz) <u>Schwerpunkte</u> : Auffrischen eines veralteten Markenimages, Aufbau einer Strategischen Unternehmensplanung <u>Erfolg</u> : Neues bis heute verwendetes Logo + frischer Marktauftritt, erfolgreiche Vermarktung der Produkte in ganz Europa;
ab Nov 83	Geschäftsführer der HERZ AKM GmbH/Sebersdorf/Steiermark , einer 100%igen Tochter der HERZ Armaturen GmbH/Wien: Herstellung und Vertrieb (~ 50 % Export) von Heizkesseln, Landmaschinen und Durchführung von Lohnaufträgen (115 Beschäftigte, ~ 60 Mio ÖS Umsatz) <u>Schwerpunkte</u> : Übernahme der AKM vom Insolvenzverwalter und Integration in die Herz-Gruppe <u>Erfolg</u> : Aufbau zu einem rentablen Tochterunternehmen mit neuer Strategie und einem selbständigen Management vor Ort
ab März 82	Leiter des Bereichs Strategische Planung und Marketing , Mitglied des Geschäftsleitungsgremiums HERZ
ab Okt 81	Direktionsassistent des inzwischen zu HERZ Armaturen GmbH/Wien gewechselten Generaldirektors der Tyrolia GmbH;
Apr 81 - Sep 81	Direktionsassistent des Generaldirektors der Tyrolia GmbH/Wien und HEAD GmbH/Kennelbach (US-Konzern AMF); Herstellung + Vertrieb von Sportartikeln, (650 Mitarbeiter, 750 Mio. ÖS Umsatz) <u>Schwerpunkte</u> : Unterstützung der General Manager bei Strategie und operativen Aufgaben <u>Erfolg</u> : Federführende Erstellung des Strategischen Unternehmensplans
Okt 75 – März 81	Institut für Wirtschafts- und Betriebswissenschaften an der Montanuniversität/Leoben
ab Apr 77	Dissertation auf dem Gebiet Planung und Organisation Nach Ablegung der Diplomprüfung Tätigkeit am BW-Institut als Vertragsassistent in Forschung und Lehre, vorwiegend jedoch Mitarbeit an Projekten des Institutes für die Industrie in der BRD und Österreich, u.a. bei Mannesmann AG, Krupp Stahl AG, VOEST AG, VEW AG, VMW-Ranshofen AG u.a.m.
ab Okt 75	Freier wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Betriebswissenschaften an der Montanuniversität Leoben/Steiermark bei o. Univ. Prof. Dipl.-Ing. Dr.-Ing. Oberhofer

Ausbildung & Studium

Okt 69 – März 77	Studium des Hüttenwesens an der Montanuniversität in Leoben/Steiermark, Studienrichtung Betriebs- und Energiewirtschaft
1975	Sechsmonatige Tätigkeit in der Kupferhütte Brixlegg/Tirol zur Erstellung der Diplomarbeit
1972	dreimonatige Praxis in Südafrika
1971	dreimonatiger Studienaufenthalt in USA
Jan 69 – Sep 69	Studienpraxis bei der DEGUSSA AG, Duferrit Härterei in Frankfurt
Jan 67 - Dez 68	Ableistung einer freiwilligen zweijährigen Dienstzeit bei den Pionieren der Bundeswehr in München, Ausbildung zum Reserveoffizier . Nach weiteren Wehrübungen während des Studiums Beförderung bis dzt. zum Hauptmann der Reserve
1958 - 66	Wechsel auf den humanistischen Zweig des Kaiserin-Friedrich- Gymnasiums mit dem Abschluss Abitur
1954 - 58	Besuch der Volksschule in Bad Homburg

Sonstige Tätigkeiten / Hobbies

Ehrenamtliche Funktionen:

seit Mai 2003	Mitglied des Aufsichtsrates der Christmann & Pfeifer GmbH & Co.KG UB Bauen mit Stahlhochbau, Leichtmetall-/Fassadenbau, Brückenbau und Schlüsselfertigbau UB EINRICHTEN mit Stahlmöbeln, Büromöbeln und Trennwandsystemen
1995 - 2000	Vorsitzender des Vorstandes des Bundesverbandes Flächenheizungen e.V. (BVF) mit Sitz der Geschäftsstelle Hagen
1995 – 2000	Lehrbeauftragter am Institut für Wirtschafts- und Betriebswissenschaften der Montanuniversität Leoben / Steiermark zum Thema „Angewandte Unternehmensführung in Unternehmen der Kunststoffindustrie“
1990 - 1999	Mitglied im Vorstand des Arbeitgeberverbandes der Kunststoffverarbeitenden Industrie Bayerns

Hobbies / Sonstige Interessen:

Sport: früher Reiten + Joggen, heute Skifahren, Tennis, Golf, und Nordic Walking
Kultur: Klassische Musik, Opern, Musicals, Literatur
Mitgliedschaften: Akademisches Corps Schacht/Leoben, Rotary Club Straubing-Gäuboden