



RENE BOLLIER

Partner

EIP

Berufliche Stationen

- // Executive Interim Partners, Partner
- // Bollier.biz GmbH, Interim Manager
Interimistische Turnaround- und Transformationsmandate
- // Dauerhafte Konsumgüter, COO
- // Verpackungsanlagen, Zürich/Bangkok/Mumbai, CEO
- // Flexible Packaging, Zug/Bangkok, COO
- // Familienunternehmung, Geschäftsführer
- // DKSH Holding AG., Bangkok, Marketing Manager
- // IBM AG, Marketing Representative

Ausbildung

- // Universität St. Gallen,
Master of Arts HSG (lic. oec. HSG)
Betriebswirtschaftslehre
- // Oberleutnant der Artillerie,
Schweizer Armee

Branchenschwerpunkte

- // Anlagen- und Maschinenbau
- // Metallverarbeitung
- // Stahlherzeugung
- // Aerospace, Flugzeugzulieferer
- // Sonderfahrzeugbau, Bahnfahrzeugzulieferer
- // Verpackung, Papier & Druck

Fachliche Schwerpunkte

- // Leistungswirtschaftliche Restrukturierung in mittelständischen Familienunternehmen und in Konzerntöchtern
- // Produktivitäts- und Kostenoptimierung
- // Krisenmanagement und Wachstumsbewältigung
- // Überwinden von Umsetzungsschwächen
- // Steigerung der Margen im Vertrieb
- // Profitables Wachstum, Vertrieboptimierung
- // Key Account Management / Vertriebsinitiativen
- // Working Capital Management

Ausgewählte Referenzen

- // Interimistischer CEO / CRO Anlagenbauer in der Filtrationstechnik (Umsatz 22 Mio., 100 Mitarbeiter), Turnaround, Zusammenlegung der Produktion, Neuausrichtung im Projektgeschäft mit Verfahrenstechnik
- // Interimistischer Chief Executive Officer Sonderfahrzeugbauer (Umsatz: EUR 47 Mio., 198 Mitarbeiter), Restrukturierung: Margenverbesserung, getaktete Fertigung, After Sales Organisation, Personalreduktion
- // Interimistischer Geschäftsführer/CRO Stahlwerk (Umsatz 423 Mio., 510 Mitarbeiter), Leistungssteigerung, Lean Six-Sigma, Stoppen des Exodus von Schlüsselpersonal, Integration in die Konzernorganisation, Erarbeiten eines Standortkonzeptes und Durchbruch in Verhandlungen mit den Behörden
- // Interimistischer Divisionsleiter eines Flugzeugzulieferers (Umsatz Division 233 Mio., 950 Mitarbeiter), Krisenmanagement, Recovery von Engineering, Industrialisierung und Produktionshochlaufs mehrerer Flugzeugprogramme, Rentabilisierung der neuen Programme und Sicherstellen der Folgeaufträge
- // Interimistischer Geschäftsführer eines Subkonzerns und der drei operativen Produktionsgesellschaften (Umsatz 48 Mio., 415 Mitarbeiter), Erstellung und Umsetzung des Turnaround Plans, strategische Neupositionierung
- // Projektleiter/MD Produktionsaufbau Russland für den global führenden Zulieferer von Mundstückpapieren in der Zigarettenindustrie (Investitionsvolumen 24 Mio.), Sanierung eines gestrandeten Projekts, Verhandlung nachhaltiger Investitionsbedingungen sowie Neubau und Erstzertifizierung eines Werks für die GUS
- // COO Hersteller dauerhafte Konsumgüter (Umsatz 350 Mio., 3200 Mitarbeiter), Reorganisation in eine divisionale Struktur, Re-engineering der Supply Chain, Reduktion Working Capital
- // CEO Hersteller Verpackungsanlagen (Umsatz 60 Mio., 380 Mitarbeiter), Carve Out und Post Merger Integration, Positionierung des neu geschaffenen One-Stop-Shop Herstellers unter Nutzung technologischer Synergien
- // COO Hersteller von flexiblen Verpackungen (Umsatz 58 Mio., 200 Mitarbeiter), Implementierung eines neuen Geschäftsmodells und Bau einer Fabrik in China und Verschmelzung mit börsennotiertem Mitbewerber