

ROBERT SCHIRRA



Kontaktdaten:

Robert Schirra, SCHIRRA interim & consulting
Diplom Wirtschaftsingenieur
An der dicken Eiche 4, 67707 Schopp, Deutschland
Tel.: + 49 160 9552 4815
robert@schirra-interim.de
www.schirra-interim.de

Persönliche Daten:

Geburtstag & -ort: 10. January 1964, Landstuhl / Deutschland
Nationalität: Deutsch

Leistungsprofil:

- Als **Interim Executive** und **Berater** unterstütze ich Mittelstand und Konzerne der gesamten **Automobil-industrie** sowie **angrenzender Branchen**.
- In meinen Mandaten geht es um den **Vertrieb**, das **Projektmanagement** und das **Produktmanagement** – von der Strategie bis zur operativen Umsetzung.
- Als **Interim Manager** übernehme ich temporär **Executive-Positionen** oder als **Experte** und **Krisenmanager** die Leitung anspruchsvoller **Spezialprojekte** in diesen Funktionsbereichen.
- In den Projekten geht es z.B. um die kommissarische Leitung des Gesamtbereiches oder eines globalen Key Accounts, ein Restrukturierungs- und Transformationsprojekt, das Krisenmanagement oder auch um das Auffinden, Analysieren und Verhandeln toxischer Projekte.
- Auf Basis meiner langjährigen Geschäftserfahrung in **Asien und China** unterstütze ich ferner als **interkultureller Coach**, um eine störungsfreie **Zusammenarbeit** mit asiatischen Organisationen, Partnern und Kunden zu fördern.
- Ich verfüge über **30 Jahre interdisziplinäre Erfahrung und umfassende Expertise** auf diesen Gebieten. Stets ging es dabei um **erklärungsbedürftige Produkte**.
- Mein Ansatz: „**No-Rocket-Science Consulting**“ - Ich liefere Lösungen **aus der Praxis für die Praxis**.

Curriculum Vitae

Berufstätigkeit:

ab 2020

SCHIRRA interim & consulting



Beratung – Interim Management – Interkulturelles Coaching

Tätigkeitsfelder	Dienstleistungsspektrum			
▪ Vertrieb ▪ Projektmanagement ▪ Produktmanagement ▪ Interkulturelles Coaching Asien/ China	▪ Executive Interim Management ▪ Beratung ▪ Interkulturelles Coaching	▪ Automotive ▪ angrenzende Branchen	▪ Mittelstand ▪ Konzern	▪ Deutschland ▪ Ausland
Leitung anspruchsvoller Spezialprojekte & Sonderaufgaben in den o.g. Funktionsbereichen				

November 2024: **DDIM // Interim Management Excellence Award 2024**

Projekt (2023/2024) „Crisis Turnaround : Materialpreis-Kompensation, Inflation Recovery und Restrukturierung zur Sicherstellung des nachhaltigen Fortbestands“

Auftraggeber: CRRC New Material Technologies GmbH

Weitere Details: siehe **Managerprofil & Homepage** www.schirra-interim.de

**05/2017
- 06/2019**

Walter Söhner GmbH & Co. KG / Soehnergroup

Schwaigern / Deutschland

Vertriebsleiter - Vertrieb & Projektmanagement weltweit

Mittelständisches Familienunternehmen

- Produkte: mechanische & elektro-mechanische Komponenten aus Kunststoff; Kunststoff-Metall-Hybrid-Bauteile
- Branche: Automotive und andere Industrien
- Umsatz: ca. 200 Mio. € (D: 142 Mio.€)
- Mitarbeiter: ca. 1300 (D: 750)

Berichtsweg an den: CEO

Aufgaben & Erfolge:

- Globale Verantwortung für die Bereiche Vertrieb und Projektmanagement
- Fach- und Personalführung von 30 Mitarbeitern in Deutschland
- Fachliche Führung der Teams an den Auslandsstandorten in USA & China
- Verantwortung für: Vertriebs- und Marktstrategie, Kundenbeziehungsmanagement (CRM), Akquisition, Vertriebsplanungsprozess und die Projektsteuerung.
- Ausbau von existierenden Kundenbeziehungen und Gewinnung von Neuprojekten
- Weiterentwicklung der Vertriebsstruktur und -prozesse
- Branchen: Automotive (ca. 90%), Industrie sowie Haushalt & Konsumgüter
- Kunden: Bosch, Continental, Hella, ZF, Brose, Tyco, Thyssen Krupp Presta, OEM-Kunden (VW Gruppe), Infineon, Siemens, Neoperl, ETO, etc.

Curriculum Vitae

08/2012

– 03/2017

Adient Components Ltd. & Co. KG

Kaiserslautern / Deutschland

Director Strategic Planning – Global Product Management & Strategy –
Produktlinie Sitzlehneinsteller (Recliner)

Tochter der Adient Inc. (Johnson Controls Spin-off)

- frühere Firmennamen: Johnson Controls Components GmbH & Co. KG (bis 2016) sowie Keiper GmbH & Co. KG (bis 2014)
- Adient Product Group Metals & Mechanisms
- Produkte: Sitzstrukturen & Sitzkomponenten aus Metall
- Produktlinie Recliner: **Global Nr.1, 25% Marktanteil**, ca. 90 Mio. Stück/a
- Branche: Automotive Seating (Global Nr.1, 33% Marktanteil)
- Umsatz: 16,2 Mrd. \$ (Adient Inc. 2019)
- Mitarbeiter: 75.000

Berichtsweg an den: Vice President Global Product & Process Strategy

Aufgaben & Erfolge:

- Verantwortung für das globale Produktmanagement und die Strategie der Produktlinie Sitzlehneinsteller; ab Sept. 2015 zusätzlich für das Produkt Sitzhöheninsteller
- Definition und Umsetzung der globalen Produktstrategie für die Produktlinien zur Sicherstellung von Marktführerschaft und profitabilem Wachstum

Hierbei insbesondere:

- Erstellung und jährliche Aktualisierung des Strategieplans GPP (Generational Product Plan), welcher auf die Marktbedürfnisse, Kundenstrategien und Unternehmensstrategie abzustimmen ist; der Lehneneinsteller GPP gilt als Benchmark innerhalb JCI
- Intensive Abstimmung innerhalb der Matrixorganisation mit dem Management, den Fachbereichen und Regionen, damit die Strategie von allen mitgetragen wird
- Vorantreiben der wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen hierfür
- Analyse der Eingangsdaten von Vertrieb und Controlling hinsichtlich der Erreichung der Absatz- und Profitabilitätsziele; Gegensteuern bei Abweichungen
- Analyse und Straffung des redundanten Produktportfolios (JCI, Keiper & CRH)
- Sicherstellung und Vorantreiben der Produkt- & Prozessstandardisierung
- Steuerung des Verkaufsfreigabeprozesses für neue Produkte (o.k.-to-sell)
- Erfolgreicher Anlauf und Positionierung der 3000er Recliner Generation am Markt

Curriculum Vitae

07/2006

- 07/2012

Keiper Shanghai Automotive Seating Technology Co. Ltd

Shanghai / China

Sales Director Asia Pacific

& Stellvertreter des President Asia Pacific

- KEIPER RECARO Gruppe
- 100% Tochter der Keiper GmbH & Co. KG
- Keiper wurde 2010 durch Johnson Controls Inc. (JCI) übernommen

- Produkte: Sitzstrukturen & Sitzkomponenten aus Metall
- Branche: Automotive
- Umsatz: ca. 35 Mio. € (2011)
- Mitarbeiter: ca. 170

Berichtsweg an den: President Asia Pacific

Aufgaben & Erfolge:

- Erfolgreicher Aufbau und Leitung der regionalen Vertriebs- & Projektmanagement-Organisation; Führung von 12 direkten Mitarbeitern
- Übernahme der regionalen Leitungsfunktion für die gesamte Region Asien-Pazifik nachdem Keiper Shanghai Regional Center of Competence wurde.
- Entwicklung des Geschäftes für den neuen Standort von Null in 2006 zum profitabelsten Standort von Keiper weltweit, u.a.:
 - Sicherstellung der Grundausslastung über erfolgreiche Akquisition von Sitzstrukturprojekten von Daimler und VW.
 - Erfolgreiche Akquisition von profitabilem Sitzkomponentengeschäft (Locks, Lehneinsteller, Schienen) bei Suzuki, Nissan, Toyota, GM, VW
 - Lehneinsteller-Grossauftrag schafft die Grundlage für die wirtschaftliche Lokalisierung dieses Produktes
 - Der letzte 5-Jahresplan vor der Integration in JCI zeigte ein Umsatzwachstum des Standortes auf ca. 75 Mio.€ in 2013 und ca. 115 Mio.€ in 2016

Curriculum Vitae

02/1996

– 06/2006

KEIPER GmbH & Co. KG, KEIPER RECARO Gruppe

Kaiserslautern / Deutschland

Mittelständisches Familienunternehmen (2010 Übernahme durch Johnson Controls)

Produkte: Sitzstrukturen & Sitzkomponenten; Entwicklungsdienstleister für Autositzentwicklung

Branche: Automotive

Umsatz: ca. 830 Mio. € (2010)

Mitarbeiter: ca. 6100

Funktionen:

09/2005 - 06/2006 **Project Director China**

Berichtsweg an den: CEO von Keiper

Aufgabe: erfolgreiche Leitung des Teams zur Unterstützung des Standortaufbaus.

01/2005 - 08/2005 **Key Account Manager - Future Markets**

Berichtsweg an den: Vice President Marketing & Sales

Aufgaben & Erfolge:

Geschäftsentwicklung in neuen, potenziellen Märkten; u.a.:

- **China:** Beharrliches Werben für ein Engagement in China führt in 2005 zur Gründung von Keiper Shanghai. Bereits ab 2003 Mitwirkung bei der Standortsuche. Erarbeitung des Businessplans für die Standortentscheidung.
- **Indien:** Erstellung einer Markt- und Wettbewerbsstudie; Delegationsleiter bei JV-Verhandlungen mit einem potentiellen Partner vorort in Indien
- **Russland:** Erstellung einer Markt- und Wettbewerbsstudie; Akquisition von Keipers erstem großen und zugleich sehr wirtschaftlichen Russlandauftrag
- **Iran:** Kooperationsgespräche mit iranischen Sitzherstellern als potentielle Kunden, u.a. zur Belieferung von Peugeot

Curriculum Vitae

10/2003 - 12/2004 **Key Account Manager - General Motors**

Berichtsweg an den: Sales Director Kundengruppe 1

Aufgaben & Erfolge:

- Vertriebsverantwortung für die internationalen Aktivitäten des Key Account GM im Sitzmetallgeschäft, v.a.; USA und Korea; Steuerung der Akquisition für flexible Rücksitzstrukturen für die GM Lambda-Plattform (ca. 900.000 SUV & Pickup)
- Leitung des Kundenteams; Führung von 5 direkten Mitarbeitern

01/2001 - 09/2003 **Key Account Manager - Asia-Pacific & Licenses**

Berichtsweg an den: Sales Director Kundengruppe 2

Aufgaben & Erfolge:

- Vertriebsverantwortung für die Kunden in der Region Asien-Pazifik
- Leitung des Kundenteams; Führung von 2 direkten Mitarbeitern
 - Märkte: China, Korea, Japan, Malaysia, Indien, Thailand, Australien
 - OEM: VW, GM, GMDAT, Hyundai, Proton, Suzuki, Nissan etc.
 - Tier 1: JCI, Lear, Ikeda, Sitech, DAS, KM&I, KML, BSL, IFB, Futuris etc.
- Betreuung des weltweiten Lizenzgeschäftes von Keiper

Aufgabenspektrum als Key Account Manager:

- Generelle Aufgaben:
- Vertriebsverantwortung für diverse Key Accounts und Märkte (s.o.)
 - Inklusive: Kundenbeziehungsmanagement (CRM), Akquisition, Angebotserstellung, Produktpräsentationen, Vertragsverhandlungen /-abschlüsse, Vertriebsplanungsprozess; Auftragssteuerung; Koordination aller Themen zwischen dem Kunden und den internen Fachbereichen; vertriebsrelevante QM-Aufgaben im Rahmen des ISO/TS 16949 Systems, Teamleitung, etc.
- Zusätzliche Aufgaben:
- Projektleiter zahlreicher, sehr erfolgreicher Struktur- und Komponentenprojekte
 - Mitwirkung bei der Erarbeitung des 1. Projektmanagement-Handbuches.

02/1996 - 12/2000 **Technical Product Manager**

Berichtsweg an den: Key Account Manager Asia-Pacific & Licenses

Aufgaben: operative Bearbeitung der Vertriebsaufgaben entsprechend des Aufgabenspektrums des Key Account Manager sowie Projektleitung für eigene Kundenprojekte

Curriculum Vitae

12/1990

- 01/1996

Robert Bosch GmbH, Schwieberdingen / Deutschland

Verkaufsingenieur im Technischen Vertrieb

Abteilung Vertrieb Übersee (v.a. China/ Indien)

Produkte: Engine Management Systems – Systeme zur elektronischen Benzineinspritzung & Zündung

Branche: Automotive

Umsatz: 71,5 [16] Mrd. € in 2020 [1993])

Mitarbeiter: 395000 [157000]

Berichtsweg an den: Gruppenleiter K3/VMU2

Aufgaben & Erfolge

- Verkauf von Systemen zur elektronischen Benzineinspritzung und Zündung.
- Kundenbeziehungsmanagement (CRM), Akquisition, Angebotserstellung /-verhandlungen, Produktpräsentationen, Vertriebsplanung, Marktstudien, Koordination aller Themen zwischen dem Kunden und den internen Fachbereichen.

Zusätzliche Aufgaben:

- Vertriebsseitige Mitwirkung bei der Erstellung und Durchführung einer Machbarkeitsstudie und der Joint Venture Verhandlungen in China, welche zur Markteinführung der Benzineinspritzung und zur erfolgreichen Gründung des Bosch Joint Ventures UAES führten.
- Produktverantwortlicher für das Produktsegment Temperaturfühler

Märkte: schwerpunktmäßig China und Indien

Kunden: VW, Mitsubishi, Suzuki, Ford, TATA, Mahindra & Mahindra; Nippondenso und andere japanische Bosch Lizenznehmer.

Ausbildung:

10/1984 - 07/1990

Technische Universität Kaiserslautern

Fachbereich Wirtschaftsingenieurwesen; technischer Schwerpunkt Maschinenbau

Abschluss: **Diplom Wirtschaftsingenieur** (Note: gut)

08/1980 - 06/1983

Gymnasium, Kaiserslautern, Schulabschluss: Abitur

08/1974 - 06/1980

Realschule, Landstuhl, Schulabschluss: Mittlere Reife

08/1970 - 07/1974

Grundschule, Landstuhl

Wehrdienst:

10/1983 - 12/1984

Grundwehrdienst, Sanitätssoldat, Panzerartillerie Division

Curriculum Vitae

Zusatzqualifikation:

- 02/1988 **REFA-Zertifikat** (Grundschein für das Arbeitsstudium)
Grundkurs für das Arbeitsstudium des REFA-Verbands
- 01-02/2021 **Agile Scrum Master** inkl. Agile Scrum Foundation, mit EXIN Certificate

Kürzliche Weiterbildungen:

- 01-02/2021 Schulung Agile Scrum Foundation und **Agile Scrum Master**
- 06-07/2020 Intensiv-Seminar bezüglich beruflicher Selbständigkeit und Existenzgründung
- 11/2018 Teilnahme an der firmenspezifischen **Schulung Spritzgießtechnik**, welche ich für mein Vertriebsteam organisiert hatte.
- 2018-heute Teilnahme an diversen Webinaren und Vorträgen u.a. zu Themengebieten: **Marktentwicklung China, Elektromobilität, Autonomes Fahren, Digitalisierung**

Sprachkenntnisse:

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher
- Französisch: Grundkenntnisse (4 Unterrichtsjahre in der Realschule 1977-1980)
- Chinesisch: rudimentär, 3 Wochen Crashkurs am Sinicum Bochum in 2006

IT-Kenntnisse:

- MS Office & Mail Word, Excel, Power Point, Lotus Notes & MS Outlook: sehr gute Kenntnisse
- ERP SAP R3: insbesondere intensive Nutzung während der Tätigkeiten als Technischer Produkt Manager und Key Account Manager

Mitgliedschaften:

- seit 2024 • **AQIM** - Association for Quality in Interim Management
Gründungsmitglied (www.aqim-interim.com)
- seit 2021 • **DDIM** - Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.
- seit 2021 • **DDIM** - Fachgruppe Automotive
- seit 2022 • **Interactive Interim Network e.V.**
- seit 2021 • **ZukunftsRegion Westpfalz e.V.**



Interessen:

Joggen, Bergwandern, Golf, Tauchen, Skifahren, Chorgesang

Schopp, März 2025