



## Profil

CFO und Geschäftsführer mit Erfolgen in Finanzmanagement, M&A, Geschäftsentwicklung und Digitalisierung. Krisenfest, Hands-on und erfahren in Skalierung, internationaler Verhandlungsführung und strategischer Transformation.

## Kompetenzen und Erfahrungen

### Finanzmanagement & Unternehmensführung

- Steuerung von Kapitalstrukturen, Finanzprozessen und Budgetierung mit Fokus auf Wachstum und Effizienz
- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Private Equity (20 Jahre)
- Aufbau eines reversionssicheren Berichtswesens und Steuerung von M&A-Prozessen

### Geschäftsentwicklung & Skalierung

- Transformation von Unternehmen zu OEM- und Auftragsentwicklungszentren
- Erschließung internationaler Märkte und Skalierung der Produktion

### Führung & Organisationsentwicklung

- Mitgesellschafter und Geschäftsführer mit ausgeprägter unternehmerischer Kompetenz
- Skalierung auf 160 Mitarbeiter, Einführung moderner Governance- und Führungskonzepte
- Strategisch, ergebnisorientiert und mit klarem Blick für nachhaltiges Wachstum – Expertise in Unternehmenssteuerung, Digitalisierung und M&A
- Erfahrung in stark regulierten Märkten (ISO 13485) mit erfolgreicher Audit-Bilanz (FDA, ANVISA, DQS)

### M&A & Verhandlungsführung

- Führung strategischer Vertragsverhandlungen mit Investoren, Kunden und Lieferanten
- Erfolgreiche Due-Diligence-Prozesse und Steuerung internationaler Unternehmensverkäufe

### IT-Transformation & Digitalisierung

- Einführung Automatisierung und Optimierung betrieblicher Prozesse

## Ausgewählte Erfolge

**Unternehmenswachstum & Skalierung:** Umsatzsteigerung von € 1,1 Mio. auf € 20 Mio., Produktionssteigerung von 100 auf 1.500 Katheter/Tag, Teamwachstum von 26 auf 160 Mitarbeiter

**Erfolgreicher Unternehmensverkauf:** Steuerung der Veräußerung an Lubrizol, einschließlich Vertragsverhandlungen und Due Diligence

**M&A & Technologietransfer:** Leitung des Paccocath-Projekts (Koop. Charité), erfolgreiche klinische Studien, anschließender Verkauf an Schering

**Kundenbindung:** Ausrichtung auf hohe Kundenzufriedenheit mit dem Ergebnis langfristiger, ausbalancierter Partnerschaften

**Digitalisierung & Effizienzsteigerung:** Einführung des ERP-Systems proAlpha, Optimierung der Finanz- und Produktionsprozesse, signifikante Steigerung der Unternehmenssteuerung und Skalierbarkeit

## Berufserfahrung

**12/24 – heute Winkhaus-Consulting**

***Interim-Manager und C-Level Berater***

- Analyse und Optimierung von Vertrieb und Kostenstruktur zur nachhaltigen Profitabilitätssteigerung
- Entwicklung einer Vertriebsstrategie zur Umsatzsteigerung
- Einführung datenbasierter Preissteuerungskonzepte, um langfristig profitablere Geschäftsentscheidungen zu ermöglichen

**01/99 – 11/24 Bavaria Medizin Technologie GmbH**

**08/05 – 11/24 *Geschäftsführer & Chief Financial Officer***

***Strategische Unternehmensführung & Eigentümerrolle***

- Gesamtverantwortung: Finanzplanung, Budgetierung, Reporting, Kapitalstruktur & Kosten.
- Seit 2006 Mitgesellschafter, Abstimmung mit Investoren & strategische Weiterentwicklung.
- Zusammenarbeit mit Private Equity zur nachhaltigen Finanzierung und Kapitalsteuerung.
- Führung durch wirtschaftliche Unsicherheiten mit einem strategischen Fokus auf Krisenmanagement und unternehmerische Resilienz.

***Finanzmanagement & Governance***

- Aufbau eines prüfungssicheren und effizienten Finanzsystems mit klaren Reportstrukturen.
- Steuerung der Finanzplanung, Budgetierung, Kapitalstruktur und Kostenoptimierung zur nachhaltigen Ertragssteigerung.
- Gesamtverantwortung für alle rechtlichen und regulatorischen Angelegenheiten (Medizinproduktherstellung), inklusive Vertragsmanagement und Compliance.

***Geschäfts- & Produktionsentwicklung***

- Transformation von reinem Produktionsbetrieb zu OEM- und Auftragsentwicklungszentrum.
- Leitung einer spezialisierten Produktion in Rumänien zur Skalierung der Kapazitäten.
- Ausbau internationaler B2B-Kundenbeziehungen; Fokus: Expansion, Marktpositionierung.
- Kaufmännische Leitung strategischer Innovationsprojekte, u. a. das Paccocath-Projekt (Kooperation mit Charité) mit erfolgreichem Verkauf an Schering (2006).
- Verhandlung aller Verträge (Liefer-, Entwicklungs-, Finanzierungsverträge, regulatorische Vereinbarungen).

***Digitalisierung, IT & Prozessoptimierung***

- Prozess-Digitalisierung und Automatisierung zur Verbesserung der operativen Exzellenz.
- Umsetzung von IT-Sicherheits- und Compliance-Standards für eine skalierbare und revisionssichere Systemlandschaft.

***Führung & Organisationsentwicklung***

- Führung von 6 Direct Reports (Finanzen, HR, IT, Einkauf und Qualitätsmanagement).
- Entwicklung einer leistungsstarken Organisation mit klarer Governance und Führung.
- Stärkung der Unternehmenskultur und Mitarbeiterbindung durch strategisches Personalmanagement und Skalierungsmaßnahmen.

***Persönliche Erfolge***

- Umsatzsteigerung von € 1,1 Mio. auf € 20 Mio., Produktionssteigerung von 100 auf 1.500 Katheter/Tag, Wachstum von 26 auf 160 MA.
- Aufbau einer Produktion in Rumänien als Schlüsselkomponente der Fertigungsstrategie.
- Erfolgreiche Veräußerung an Lubrizol, inklusive Verhandlungen und Due Diligence.
- Kooperation mit Charité, erfolgreiche klinische Studien, Technologieverkauf an Schering.
- Ausbau der Auftragsentwicklung als Profitcenter und nachhaltiger Wachstumstreiber.
- Einführung und Skalierung des ERP-Systems proAlpha zur Effizienzsteigerung von Geschäftsprozessen in Finanzen, Einkauf und Produktion.
- Führung durch wirtschaftliche Unsicherheiten mit langfristiger Stabilität und Wachstum.

## 04/01 – 07/05 **Kaufmännischer Leiter**

- Gesamtverantwortung für die Bereiche: Finanzen, Einkauf, HR, IT und Recht.
- Steuerung der Finanzplanung, Liquiditätsmanagement und Fremdmittelbeschaffung in Zusammenarbeit mit Banken und Gesellschaftern.
- Insourcing der Buchhaltung und Lohnabrechnung von externen Partnern ins Unternehmen.
- Verantwortung für sämtliche Vertragsangelegenheiten der Gesellschaft, einschließlich Verhandlungen mit Partnern und Lieferanten.

### Persönliche Erfolge

- Erfolgreiche Verhandlung und Sicherstellung der Unternehmensfinanzierung durch Akquisition von Fremdmitteln bei HVB, BayBG, Sparkasse und dem Hauptgesellschafter.
- Kostenreduktion durch Aufbau eines internen Finanz- und Personalabrechnungssystems.
- Effiziente Prozesse und gesteigerte Datenqualität durch Einführung von Apertum.
- Minimierung rechtlicher Risiken und verbesserte Konditionen bei Lieferanten durch Optimierung der Vertragsstruktur.
- Strategische Neuausrichtung und verbesserte Marktpositionierung durch Transformation zu einer integrierten Auftragsentwicklung.

## 01/99 – 03/01 **Controller**

- Finanzplanung, einschließlich Forecasting, Berichtswesen und Jahresabschlüsse.
- Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen, insbesondere im Zahlungsverkehr, in der Zeit- und Zutrittsfassung sowie im IT-Netzwerk.
- Einführung eines elektronischen Zahlungsverkehrssystems für die Liquiditätssteuerung.

### Persönliche Erfolge

- Höhere Transparenz und Effizienz durch Aufbau eines ganzheitlichen Finanz-Reportings.
- Verkürzung von Transaktionszeiten und Kostenreduktion durch Einführung des elektronischen Zahlungsverkehrs.
- Effizienz- und Qualitätssteigerung durch Optimierung interner Abläufe durch die Digitalisierung der Zeiterfassung und Zutrittskontrolle.
- Stärkung der IT-Sicherheit durch Implementieren eines unternehmensweiten Netzwerks.

## 05/93 – 09/98 **VAW Aluminium AG**

### **Controller und kfm. Leiter (Győr, Ungarn)**

- Verantwortung für das Berichtswesen der Produktionsstandorte in England, Österreich und Deutschland, einschließlich Analyse und Optimierung der finanziellen Kennzahlen.
- Einführung und Anpassung der SAP-Systeme für Einkauf, Buchhaltung, Materialwirtschaft und Kostenrechnung zur Effizienzsteigerung betrieblicher Prozesse.
- Aufbau und Steuerung der IT-Infrastruktur in Zusammenarbeit mit regionalen IT-Anbietern.
- Implementierung konzernweiter Rechnungswesen-Standards für die Finanzprozesse.
- Cash-Management und Optimierung der Finanzströme zur Sicherstellung der Liquidität.

### Persönliche Erfolge

- Einführung eines integrierten Reportings zur transparenten Steuerung der Produktionsstandorte in England, Österreich und Deutschland.
- Termingerechter und budgetkonformer Aufbau einer Aluminiumgießerei in Győr, Ungarn.
- Effizienzsteigerung mit deutlich zuverlässigerer Datenbasis durch Implementierung von SAP-Systemen in Einkauf, Buchhaltung, Materialwirtschaft und Kostenrechnung

## Ehrenamt

09/2009–heute Handelsrichter am Landgericht München II

## Berufliche Weiterbildungen

11/2024 IFRS Basiswissen  
Diverse Fortbildungen in Führung, Kommunikation, Präsentation etc.

## Studium

04/87 – 03/93     **Diplom-Kaufmann** / Albertus-Magnus-Universität, Köln  
Schwerpunkte: Finanzen, Rechnungswesen

## Weitere Kenntnisse

IT-Kenntnisse     MS-Office ■ Windows ■ proAlpha (ERP)

Sprachen     Verhandlungssicher: Deutsch, Englisch

## Persönliches

Geburtsdatum     9.2.1966     Nationalität     Deutsche Staatsbürgerschaft

Hobbies     Golf ■ Langstreckenläufe ■ Ski- und Bergsport

München, März 2025

*Ulrich Winkhaus*