

Michael Lachner

Mobilnummer 0172 / 8960901
Mail ml@lachner-ism.com
Geboren: 09.01.1978 (46 Jahre)
Familienstand: verheiratet, 1 Sohn



Profil

- ✓ **Spezialist in den Bereichen After Sales Management und Vertrieb**
 - Ausarbeitung und Umsetzung von Servicestrategien
 - Konzeption von „Pay per use – Modellen“
 - Neuausrichtung Ersatzteilpricing
 - Harmonisierung und Optimierung von Serviceprozessen
 - Einführung von weltweiten 24/7 Servicehotlines
 - Aufbau von internationalen Service- und Vertriebsstandorten
 - Serviceumsatz und Servicerendite maximieren
 - Service Transformation zu Lösungsanbietern
 - Aufbau von internationalen Trainingszentren
 - Realisierung von Service Excellence
 - Einführung von Service-Remote-Konzepten
 - Aufbau internationaler Key-Account und Backoffice-Strukturen
 - Optimierung von Reklamations- und Reparaturprozessen
 - Erstellung von Service-Level-Agreements
 - Aufbau von Service-Partner-Netzwerken
 - Etablierung Pro-aktiver Servicevertriebsstrukturen
- ✓ Generalist mit breit gefächelter Funktionserfahrung
- ✓ Geschäftsführer mit langjähriger Berufserfahrung und nachgewiesenen Erfolgen; bewährt in agilen Unternehmen des Mittelstands und in internationalen Konzernen
- ✓ Internationaler Background durch die operative Gesamtverantwortung für internationale Märkte
- ✓ Unternehmerisch orientierte Führungspersönlichkeit; gleichermaßen stark in Strategie und Umsetzung

Beruflicher Werdegang

07/2022 – dato **Lachner International Service Management**

*Weltweite Vermietung von lokalen Servicetechnikern –
in 30 Ländern mit 1.500 Technikern
www.service-technician.com*

03/2020 – dato **Lachner International Service Interim Management**

*Projektdetails in der beigefügten Projektliste
ww.lachner-ism.com*

12/2010 – 02/2020

Eisenmann Intec GmbH & Co KG, Köln (Beteiligung der Eisenmann SE)

Die Eisenmann Intec ist einer der weltweit führenden Anbieter für moderne Systemlösungen im Bereich der Klebetechnik.

Alleingeschäftsführer ab 2016, **Geschäftsführer Service & Vertrieb** ab 2010

- ✓ Verantwortlich für profitables **Auftragseingangswachstum** von 9 Mio. (2010) auf 45 Mio. (2019)
- ✓ **Unternehmerische Gesamtverantwortung** und Gestaltung der strategischen und operativen Ausrichtung des Unternehmens
- ✓ Verantwortlich für **Serviceumsatzwachstum** von 2 Mio. € (2010) auf 16 Mio. €(2019)
- ✓ Aufbau **von internationalen Key Account** Strukturen
- ✓ Gesamtverantwortung für die **internationale Expansion** in neue Märkte
- ✓ Aufbau **von 7 internationalen Service- und Vertriebsstandorten** (Brasilien, China, Indien, Korea, Mexico, Russland USA)
- ✓ - Erstellung und Umsetzung einer **Unternehmensstrategie „2020“**; erfolgreiche **Business Transformation** von einem Komponentenhersteller zu einem Lösungsanbieter
- ✓ Design von neuen, innovativen **Servicekonzepten** (Pay per hour / pay per use)
- ✓ **Aufbau einer Academy** für externe Schulungen
- ✓ Einführung eines strukturierten **Technologie- und Innovationsmanagements** für den Ausbau / die Sicherung der Marktposition

11/2015 -05/2018

EISENMANN SE, Böblingen (in Personalunion)

Mitglied des Steering Committees der Business Unit „Application Technology“

09/2007-11/2010

EISENMANN Anlagenbau GmbH, Böblingen

Die Eisenmann AG ist einer der international führenden Systemanbieter komplexe Großanlagen mit 3500 Mitarbeitern.

Business Unit Controller (10/2007 - 11/2010)

berichtend an den Geschäftsbereichsleiter
Verantwortlich für die Business Unit „General Finishing“; Umsatz € 100 Mio. p.a.

- ✓ Eigenverantwortliche kaufmännische Steuerung der Business-Unit
- ✓ Jährliche strategische Business-Planung und nachfolgendes Tracking
- ✓ Durchführung eines effizienten Projektcontrollings

09/2004 – 08/2007

KUKA Schweißanlagen GmbH, Augsburg

Die KUKA Schweißanlagen GmbH, eine Tochter der KUKA AG ist einer der weltweit führenden Anbieter von automatisierten Produktions- und Montagelösungen zur nachhaltigen Fertigung in Europa, Amerika und Asien mit 2500 Mitarbeitern.

Vertriebscontroller und Assistent der Geschäftsführung Vertrieb

- ✓ Eigenverantwortliche Budget- und Personalplanung für den Bereich Vertrieb (80 Mitarbeiter); einschließlich Investitionsplanung und –controlling
- ✓ Unterstützung des Geschäftsführers bei der strategischen Vertriebsplanung
- ✓ Selbständige Durchführung von Markt- und Konkurrenzanalysen sowie von Kundenzufriedenheits-Analysen

Ausbildung	ab 08/2020	Europ. Fernhochschule Hamburg Dienstleistungsmanagement berufsbegleitendes Studium
	2006 – 2010	Fernuniversität Hagen Wirtschafts- und Arbeitsrecht berufsbegleitendes Zusatzstudium
	2000 – 2004	Fachhochschule Ingolstadt Betriebswirtschaft Studienschwerpunkte: Controlling & Logistik Diplomarbeit: „Vertriebscontrolling im Anlagenbau“
	1995 – 1999	Autefa Solutions, Friedberg Mitarbeiter im Bereich „Service Nonwoven“ (1998-1999) Industrie Kaufmann (1995-1998)

Veröffentlichungen “Bausteine für ein erfolgreiches und effizientes Innovationsmanagement“,
Dossier für die KUKA-Geschäftsführung, 2007

Mitgliedschaften Deutsch-Chinesische Wirtschaftsvereinigung (DCW)
Kundendienstverband KVD

Sprachen Deutsch: Muttersprache
 Englisch: verhandlungssicher in Wort und Schrift

Weitere Kenntnisse & Trainings

- Technical Trainer 2024 (TÜV Süd)**
- Certified Service Design Thinker 2023**
- Qualitätsmanagementbeauftragter 2020 (TÜV Süd)**
- Chief Service Manager 2020 (RWTH Aachen)**
- Chief Technology Manager 2017 (RWTH Aachen)**
- Führung für Top-Entscheider 2016 (Systemische Führung)**

ERP-Systeme PSI Penta, SAP R3 + SAP Business One, Salesforce; Ap+