

THORSTEN WACH

Oberföhringer Straße 107 · 81925 München · 0174 1981349 · thorsten@hallowach.net

CURRICULUM VITAE

PERSÖNLICHE DATEN

Geboren: 14. Mai 1966 in Luthe
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder
(geb. 2003 und 2004)
Fremdsprachen: Englisch verhandlungssicher
Spanisch verhandlungssicher
Französisch fließend



BERUFSPRAXIS

Seit 05/19

Wago Projekt GmbH

GF einer Firma zur Übernahme von Beratungen, Projektmanagement und Bauträger Dienstleistungen.

Eruieren und implementieren von entsprechenden Abläufen, Lieferantenstamm, Marktzugang sowie Projektpipeline

07/06 – 03/19

Rema Tip Top AG, Poing bei München

International tätiger Industriedienstleister und Hersteller von kautschuk- und kunststoffbasierten Produkten, u.a. für Verfahrenstechnik sowie Anlagenbau mit weltweiten Tochtergesellschaften für Vertrieb und Services; inhabergeführte, mittelständisch und dezentral organisierte Firmengruppe

(900 Mio. € Umsatz, 5.500 Mitarbeiter)

03/16

Vorstandsvorsitzender

Ausrichtung der Strategieentwicklung des Unternehmens

(in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat und regelmäßiger Berichterstattung)

Direkte Verantwortung für Corporate Development, Business Excellence, strategische Vertriebsplanung mit Sales und Marketing sowie Recht, Compliance und Kommunikation

- Implementierung von Strukturen für Börsengang und Entwicklung einer entsprechenden Führungsorganisation
- Einführen konzernweiter Rechnungslegung nach IFRS
- Definieren unternehmerischer Ziele für organisches Wachstum einschließlich detailliertem Planungsprozess mit Tochtergesellschaften
- Steuern der Landesgesellschaften mit hoher Vorort-Präsenz
- Etablierung eines Risiko-Management-Systems
- Erarbeiten und Aktualisieren einer Target-Liste für potenzielle Akquisitionen

10/14

REMA TIPTOP Holding Asia Pacific, Perth

Managing Director und CEO

der Holdinggesellschaften Asia Pacific und South Africa

(140 Mio. € Umsatz, 1.200 Mitarbeiter und 100 Mio. € Umsatz, 1.000 Mitarbeiter)

- Gestalten der Preis- und Absatzstrategie in sensitivem Marktumfeld
- Turnaround durch vertriebsstrategische Neuausrichtung des australischen Industriegeschäfts, technologische Weiterentwicklung des Produkt-Portfolios
- Identifikation und Implementierung von Best Practice Modellen, Realisieren von Synergien in den Regionen
Erfolge: Signifikante Effizienzverbesserungen in den Serviceniederlassungen
- Vor Ort Betreuung von Key Accounts, Entwickeln von Vertriebsstrukturen, Sicherstellen adäquaten Claim Managements, u.a. bei Turn Key Projekten
- Akquisition des Marktführers Convatech Pty LTD für Industrie Service in Australien - Erfolg: Umsatzverdopplung und Vorbereitung von Synergien
- Erfolg: Akquisition des weltgrößten Serviceauftrags für Förderbandwartung und -instandhaltung bei BHP Billiton (Ressourcen, Bergbau)
- Ausbau der Tochtergesellschaft in Malaysia für Service Auftrag mit dem brasilianischen Bergbauunternehmen VALE
- Restrukturierung des Produktmanagements und Forcierung des Bezugs aus dem chinesischen REMA TIP TOP Werk Tianjin
- Übernahme der Instandhaltungsarbeiten für Transportbänder bei einem der weltgrößten Umschlagshäfen für Schüttgut, Port Warath Coal Services NSW

07/06

REMA TIP TOP Holding South Africa, Johannesburg

Regionale Gesellschaft mit Produktion und Vertrieb sowie Service,

100 Mio. € Umsatz, 1.000 Mitarbeiter

Managing Director und CEO

- Ergebnisverantwortung der südafrikanischen Firmengruppe und deren Beteiligungen
- Übernahme (2010) und Integration von Dunlop Industrial Products, führender Hersteller von Fördergurten und Industrieprodukten
Erfolg: Erreichen der kritischen Größe für Pull-Out Strategie zur Risikominimierung
- Integration verschiedener Fertigungsstandorte mit Verlagerung von schweren Vulkanisationspressen bei Aufrechterhaltung der Kapazitäten
- Entwicklung und Positionierung der Gruppe zum führenden Industriedienstleister durch strategische Platzierung von Service Niederlassungen
- Gewinnen des Supply Awards „One Anglo“ für nachhaltige Lösungen in einer Partnerschaft mit Anglo American (Bergbaugesellschaft)
- Erreichen der Marktführerschaft als Lieferant und Dienstleister
- Erfolg: Verfünfachung des Umsatzes bei Ebit-Verbesserung von 3 % auf 6,5 %

- 10/92 - 06/06 **Conti Tech AG, Hannover**
Tochterunternehmen der Continental AG, Unternehmensbereich
Transportband mit Entwicklung, Herstellung und weltweiter Vertrieb
schwerer Fördergurte; 8.000 Mitarbeiter, 1,6 Mrd. € Umsatz
- `02/00 **Conti Tech Mexicana SA. De CV, San Luis Potosi, Mexiko**
Tochtergesellschaft der Conti Tech Conveyor Belt Group (CBG),
Teil der Continental AG, führender Hersteller von Gummi-Fördergurten
für den Einsatz bei Schüttgut-Transport
20 Mio. € Umsatz, 100 Mitarbeiter
- Managing Director**
- Aufbau einer Green Field Produktion für Transportbänder mit
Maschinenpark und Fertigungsprozessen
 - Aufbau und Ausbildung der Belegschaft in der Fabrik
 - Entwicklung und Führung der Geschäfte für den mexikanischen Markt
und den NAFTA Raum
 - Integration des Fertigungsstandortes in die Conti-Organisation
 - Entwicklung unabhängiger Funktionen für Einkauf und F+E
 - Aufbau eines Netzwerkes mit Service Partnern
Erfolg: Erreichen der Marktführerschaft für Transportbandsysteme in
der mexikanischen Zementindustrie
- `08/98 **ContiTech Transportband NATCO, Des Moines IA, USA**
Generalimporteur / Vertrieb für Förderbänder,
10 Mio. \$ Umsatz, 10 Mitarbeiter
- Director of Sales**
- Aufbau und Leitung des Marketings und Vertriebs NAFTA für
verschiedene Werke der ContiTech Organisation
 - Aufbau eines Händlernetzes für den Vertrieb im amerikanischen und
NAFTA Raum
- `11/97 **ContiTech / Clouth GmbH, Köln**
Vertriebsingenieur
- Vertrieb von Fördergurten für international untertägigen Einsatz
 - Entwicklung und Durchführung von internationalen Zulassungen
- `05/96 **ContiTech Transportbandsysteme, Northeim**
Projektleiter ContiTronic
- Leitung der Entwicklung eines RFID gestützten Systems zur
Überwachung von Förderbändern
 - Organisation der Zusammenarbeit mit externen Zulieferern
 - Fertigstellung der Serienreife und Einsatz in Langstreckenanlagen

`03/94 **ContiTech CUP / SNC, Paris, Frankreich**

Vertriebsingenieur

- Unterstützung der Marktentwicklung in Frankreich und Nordafrika
- Kundenbesuche in den Regionen, Erstellen kundenspezifischer Angebote

ContiTech Transportbandsysteme, Hannover

Projekt Ingenieur

- Berechnung und Auslegung von Fördergurten nach Festigkeiten und Zugträgern
- Produktionsbetreuung des Standortes Northeim
- Anwendungstechnische Betreuung des Markts in Nordafrika

STUDIUM / WEHRDIENST / SCHULE

09/88 - 10/92 **Fachhochschule Hannover**

Duales Studium des Maschinenbaus Fachrichtung Produktionstechnik mit der Continental AG

Abschluss: Diplom Ingenieur (FH)

`06/90 IHK Prüfung zum Kunststoff-Formgeber

09/86 - 08/88 **Bundeswehr**

`07/86 **Hölty Gymnasium, Wunstorf**

Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

WEITERBILDUNGEN

Kontinuierlicher Besuch von Seminaren, u. a. zu den Themen:

- Zertifizierung zum Aufsichtsrat / Beirat
Executive Certificate by Board Academy München
- Geschäftsführer und CEO Programm
SMP – Management Institut, St. Gallen