

**Logistic**job.com**Logistik**job.de**Logistic**consultant.net**Logistik**berater.net

**Logistic Analytic Service Group GmbH**  
**Dienstleistungsbereich**  
**Logistikberater.net/Logisticconsultant.net**

Daimlerstr. 13  
 61352 Bad Homburg  
 Tel.: +49 - 6172 - 6826656/-57  
 E-Mail: info@logistikberater.net

## Profil Anthony M.

**Geburtsjahr**                      **1963**  
**Nationalität**                      **deutsch**



**Branchen:**                      14 Jahre Airline Industrie  
    16 Jahre Spedition und KEP-Dienste

**Kompetenzen:**                - Management, Organisation  
    - Personal- / P&L Verantwortung (50MA / 200m€)  
    - Entwicklung und Umsetzung kundenspezifischer Programme zur Profitmaximierung  
    - Strategie- / Konzeptentwicklung  
    - M&A Integration / Restrukturierung  
    - Change Management / Prozess Re-Engineering / Optimierung  
    - Interim- / Projektmanagement  
    - Entwicklung IT / Software Lösungen / SaaS  
    - Marketing, Vertrieb, Kommunikation  
    - Markt-/ Produkt- / Service Entwicklung  
    - Leitung Vertrieb / Key Account / Business Development, Logistik, SCM  
    - Lieferantensteuerung / Stationsversorgung  
    - Globale SCM- / Verkehrsträger Optimierung  
    - Freisetzung Kapitalbindung durch globale Bestandsenkung

**Sprachen:**                      Deutsch (Muttersprache)  
    Englisch (verhandlungssicher)  
    Spanisch (basic)

Authentischer Führungsstil mit interkultureller Prägung. Leiten von funktionsübergreifenden Teams im globalen Geschäftsumfeld. Unternehmerisch denkend mit ausgeprägter kommerzieller Kompetenz in höchst kompetitivem Umfeld. Optimierung interner und externer Strukturen und Prozesse zur Erreichung von Unternehmenszielen, Projekterfolgen und

Organisationsentwicklung. Extensive Erfahrung in Entwicklung und Implementierung, Optimierung und Managen.

## Projekthistorie

*In Festanstellung bei LSG SKY CHEFS, einem Brand für Firmen der LSG Lufthansa Service Holding AG, einer 100 % Tochterfirma der Deutsche Lufthansa AG.*

**2012 - 2014**

Projekttask

### **Projektleiter Vertrieb Equipment Solutions EMMA**

knowledge Transfer für den Vertrieb der Equipment Solutions in die Region EMMA zuständig für Afrika, Indien, Eastern Countries und Middle East, um P&L Verantwortung und Vermarktung des Geschäftsbereiches in der Region selbstständig darzustellen.

Eingesetzte Skills

- Internationales Projektmanagement
- Konzept-/ Strategieerstellung
- Risikoanalyse / -bewertung / -management
- Change Management
- Kommunikation
- Verhandlungsführung
- Konfliktmanagement, Mediation
- Marketing / Produktentwicklung
- Mitarbeiter Schulung und Coaching

Tätigkeiten

- Due Diligence vorhandener Strukturen und know-how der Mitarbeiter
- Priorisierung unter Wirtschaftlichkeitsaspekten
- Training & Coaching der vorhanden Catering Sales Strukturen
- Wissenstransfer zur Teilnahme an globalen Ausschreibungen, Erstellung Service-Portfolio, Equipment Auswahl, Pricing, Costing, Einkauf / Lieferantensteuerung, Logistikkonzepte zur Stationsversorgung, Zoll-/ & Außenwirtschaftliche Beratung, Packaging Lösungsalternativen, Design-to-Cost
- Design & Präsentationen,
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung,
- Aufbau Reporting, SLA, KPI

Projektumgebung

Komplexes internationales Multi – Projekt zum Wissenstransfer für Geschäftsfelder analog Konzernumstrukturierung.

**2012 - 2014**

Projekttask

### **Projektleiter Aufbau Brand Management Luxus Marken**

Aufbau eines Brand Management für Luxus Marken zum Einsatz bei Airlines für onboard amenities & comfort Items, inklusive der globalen Operation.

Eingesetzte Skills

- Internationales Projektmanagement
- Konzept-/ Strategieerstellung
- Risikoanalyse / -bewertung / -management
- Kommunikation
- Verhandlungsführung
- Marketing / Produktentwicklung
- Branding / Co-Branding

**Tätigkeiten**

- Marktevaluierung / Wettbewerbsanalyse
- Brand-/ Lieferanten Evaluierung
- Due Diligence operativer Strukturen und IT Systeme
- Priorisierung unter Wirtschaftlichkeitsaspekten
- Design & Präsentationen
- Programm Management
- Entwicklung und Packaging alternativer Lösungen / Konzepte
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung,
- Aufbau Reporting, SLA, KPI

**Projektumgebung**      Komplexe internationale Projektleitung zum Aufbau eines neues Geschäftsfelds innerhalb bestehender Konzernstrukturen.

**2011 - 2014**  
**Projekttask**      **Projektleiter Qatar Airways amenity kits**  
 Verantwortlich für Tenderbearbeitung und nach kommerziell erfolgreichem Abschluss, verantwortlich für kompletten Produktlebenszyklus von Design, Einkauf, Lieferanten-/ Produktions-/ und Logistiksteuerung der Qatar Airways on-board FIRST & BUSINESS CLASS amenity kits.

**Eingesetzte Skills**

- Internationales Projektmanagement
- Konzept-/ Strategieerstellung
- Risikoanalyse / -bewertung / -management
- Kommunikation
- Verhandlungsführung, Vertragsabschluss
- Marketing / Produktentwicklung
- Branding / Co-Branding
- Operatives Handling / Produktion
- Transportsteuerung
- Monitoring
- Qualitätssicherung

**Tätigkeiten**

- Marktevaluierung / Wettbewerbsanalyse
- Brand-/ Lieferanten Evaluierung
- Due Diligence operativer Strukturen und IT Systeme
- Priorisierung unter Wirtschaftlichkeitsaspekten
- Auswahl potentieller Marken / Brands
- Design / Packaging / Präsentationen
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung mit den Marken/Brands
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung mit Qatar Airways
- Aufbau Reporting, SLA, KPI
- Sicherstellung termingerechter Lieferung der Zulieferer, Produktion und Dokumentation mit dem Brand
- Qualitätssicherung
- Organisation der Transporte zwischen Europa, Hong Kong, China und Doha
- Design, Materialauswahl, Verarbeitung sowie termingerechte Produktion beim chinesischen Taschenhersteller
- Packen Komponenten zu Kits, Dokumentation, Bereitstellung
- Finale Qualitätssicherung
- Organisation Entladung / Verzollung / Anlieferung beim Kunden
- Terminanpassungen aufgrund von Differenzen zwischen vom Kunden prognostizierten und realem Verbrauch

Projektumgebung      Komplexe internationale Projektleitung für ein neues Geschäft innerhalb bestehender Konzernstrukturen

**2007 – 2011**

Projekttask

**Projektleiter Aufbau Logistik & SCM Joint Venture**

Aufbau eines Joint Venture (SkylogistiX) der LSG Sky Chefs und Kuehne + Nagel AG, Schweiz. Optimierung und Weiterentwicklung der Skylog Software SaaS Lösung sowie kommerzielle Vermarktung der neuen Geschäftseinheit ‚SkylogistiX‘.

Eingesetzte Skills

- Projektmanagement
- Konzepterstellung
- Risikoanalyse / -bewertung / -management
- Kommunikation
- Verhandlungsführung
- Marketing / Produktentwicklung

Tätigkeiten

- Marktevaluierung / Wettbewerbsanalyse
- Due Diligence operativer Strukturen und IT Systeme
- Priorisierung unter Wirtschaftlichkeitsaspekten
- Design & Präsentationen
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung
- Aufbau Reporting, SLA, KPI
- Etablierung innerhalb LSG Konzern durch Präsentation, Training Schulung, Road Shows bei den Regionen
- kommerzielle Vermarktung bei Kunden, Director Sales & Marketing für SkylogistiX, Due Diligence / feasibility Studies, Bearbeitung und Koordination von Kundenausschreibungen
- permanente Weiterentwicklung und Optimierung der Software
- Customizing der Software pro Kunden

Projektumgebung

Komplexes Projekt zum Aufbau eines Joint Ventures zweier Konzerne, Übernahme des Vertriebs und Promoten innerhalb der bestehenden Konzernstrukturen.

**2008 – 2011**

Projekttask

**Projektleiter Aufbau Middle East Equipment Solutions und Joint Venture Gesellschaft**

Aufbau der Middle East Equipment Solutions, Auswahl eines Kooperationspartners, Gründung und Aufbau einer Business Unit in Manama, Kingdom of Bahrain. Kommerzielle Vermarktung bei den Airlines in der Region, Evaluierung und Auswahl neuer Lieferanten sowie Aufbau eines Logistik Netzwerkes, Einführung Softwarelösung.

Eingesetzte Skills

- Projektmanagement
- Konzept-/ Strategieerstellung
- Risikoanalyse / -bewertung / -management
- Kommunikation
- Verhandlungsführung
- Marketing / Produktentwicklung
- Due Diligence
- Service Design
- Verkauf

**Tätigkeiten**

- Marktevaluierung / Wettbewerbsanalyse
- Due Diligence operativer Strukturen und IT Systeme
- Priorisierung unter Wirtschaftlichkeitsaspekten
- Auswahl potentieller Kooperationspartner
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung,
- Gründung Gesellschaft
- Etablierung Reporting, SLA, KPI für Kooperation
- P&L Verantwortung
- Schulung, Training Mitarbeiter
- Due Diligence bei GULF Air, Manama
- Entwicklung alternativer Servicekonzepte
- Design & Präsentationen
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung
- Etablierung Reporting, SLA, KPI mit GULF Air
- Customer Service
- Business Expansion,
  - o Entwicklung Blue Print für andere Airlines in der Region
  - o Vorbereitung zur Etablierung alternativer Konzern-kompetenzen in der Region, wie z.B. Airline Catering

**Projektumgebung**      Komplexes internationales Multi-Projekt zum Aufbau einer neuen Region. Gründung einer Business Unit zusammen mit einem lokalen Partner. Aufbau Lieferanten-/ IT-/ und SCM-/ Logistikstrukturen. Schulung, Training und Coaching der Mitarbeiter.

**2007**  
**Projekttask**      **Projektleiter Aufbau der Nord Amerika Equipment Solutions**  
 Aufbau der Nord Amerika Equipment Solutions in Dallas/Texas sowie einer Business Unit zur Abwicklung der Equipment Solutions Aktivitäten der Alaska Airlines in Seattle und der Virgin America in San Francisco. Evaluierung und Auswahl neuer Lieferanten sowie Aufbau eines Logistik Netzwerkes, Einführung SAP Lösung zur Abwicklung des SCM.

**Eingesetzte Skills**

- Projektmanagement
- Konzept-/ Strategieerstellung
- Risikoanalyse / -bewertung / -management
- Einführung neuer IT, Strukturen und Prozesse
- Entwicklung SLA, KPI
- Kommunikation
- Verhandlungsführung
- Marketing / Produktentwicklung
- Due Diligence
- Service Design
- Verkauf
- Training, Coaching

**Tätigkeiten**

- Marktevaluierung / Wettbewerbsanalyse
- Due Diligence operativer Strukturen und IT Systeme
- Priorisierung unter Wirtschaftlichkeitsaspekten
- Konzept zum Aufbau und Integration einer neuer Serviceeinheit. Etablierung von Teams innerhalb der LSG North America zur operativen Abwicklung, sowie Integration in die vorhandenen Konzernstrukturen
- Vertragsverhandlungen, /-erstellung,
- Etablierung Reporting, SLA, KPI für Kooperation

- P&L Verantwortung
- Schulung, Training Mitarbeiter
- Entwicklung alternativer Servicekonzepte
- Design & Präsentationen
- Customer Service

**Projektumgebung**      Komplexes internationales Multi-Projekt zum Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes innerhalb bestehender Konzernstrukturen. Anpassung und Optimierung der Lieferanten-/ IT-/ und SCM-/ Logistikstrukturen. Schulung, Training und Coaching der bestehenden Vertriebsstruktur, Promoten des neuen Service bei bestehenden Kunden sowie Identifikation neuer potentieller Kunden.

**2004 - 2006**      **HEAD OF PROJECT, Geschäftsführer der legal entity 'THEHOUSE'**  
**Projekttask**      Reorganisation und Outsourcing des Virgin Atlantic Inflight Department.

**Eingesetzte Skills**

- Aufbau einer neuen Business Unit
- Internationale Multi – Projektleitung
- Operation-/ und Change Management
- Konzept-/ Strategieerstellung
- Risikoanalyse / -bewertung / -management
- Einführung IT, Strukturen und Prozesse
- Entwicklung SLA, KPI
- Einkauf, Verhandlungsführung, Lieferanten Relationship Management
- Performance Management der Angestellten und Lieferanten verschiedenster Nationalitäten und Kulturen
- Kommunikation und Verhandlungsführung
- Service Design

**Tätigkeiten**

- Zuständig für globalen operativen Betrieb des In-Flight Onboard Service
- Product Development
- Einkauf- / und Lieferanten Steuerung
- Supply Chain Management
- Onboard Equipment, Service Delivery
- globale Stationsversorgung
- Catering Service
- Aircraft Cleaning
- Aircraft turn-around
- Onboard Entertainment
- alle weltweiten Lounges.

**Projektumgebung**      Komplexe Multi – Projektleitung auf globaler Ebene. Erstes Projekt in der Airline Industrie, in dem ein komplettes In-Flight Department einer Airline an einen konzernextern Dienstleister outsourced wurde. Pionierprojekt ohne verfügbare Erfahrungswerte in der Industrie. Übernahme der globalen In-Flight Operation innerhalb von 4 Monaten. Projekt wurde in time und in Budget realisiert, Einsparungen für ersten Vertragsjahre wurden wie vertraglich vereinbart umgesetzt

**2002 – 2003**      **Projektleiter neues globales Logistikcenter**  
 Projekttask      Implementierung eines neuen globalen Logistikcenter.

Eingesetzte Skills      - Projektleitung  
                                  - Operation-/ und Change Management  
                                  - Konzepterstellung  
                                  - Risikoanalyse / -bewertung / -management  
                                  - Einführung IT, Strukturen und Prozesse  
                                  - Entwicklung SLA, KPI  
                                  - Einkauf, Verhandlungsführung, Lieferanten Management  
                                  - Kommunikation und Verhandlungsführung  
                                  - Bauleitung

Tätigkeiten      - Erstellung des Anforderungsprofils  
                                  - Projektierung, Kauf und Umbau der Immobilie  
                                  - Entwicklung und Implementierung Lagersteuersoftware  
                                  - operative Inbetriebnahme

Projektumgebung      Komplexe Projektleitung inklusive Bauleistungen, IT Entwicklung und Implementierung mit bidirektionalen Schnittstellen zu SAP R/3. Inbetriebnahme und Umzug vom alten in den neuen Standort bei gleichzeitiger Sicherstellung der laufenden operativen Versorgung der globalen Lufthansa Stationsversorgung.

**Festanstellungen**

09/1999 – 10/2013      LSG SKY CHEFS  
                                  Brand für Firmen der LSG Lufthansa Service Holding AG, einer 100 % Tochterfirma der Deutsche Lufthansa AG

03/2006 - 10/2013      DIRECTOR SALES & BUSINESS DEVELOPMENT, Spiriant GmbH, Neu-Isenburg  
                                  Personal bis 20 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung bis 110 Mio. EUR.

06/2004 - 02/2006      HEAD OF PROJECT, MANAGING DIRECTOR der legal entity 'THEHOUSE'  
                                  LSG SKY Chefs Europe Holding (London)  
                                  Personal bis 50 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung bis 210 Mio. EUR.

2003 / 2004      PROJECT MANAGER LOGISTIK  
                                  LSG Sky Chefs Catering Logistik GmbH (Deutschland)

1999 - 2003      MANAGER IT, PROJECTLEITER  
                                  LSG Sky Chefs Catering Logistik GmbH (Deutschland)  
                                  Betrieb und Optimierung des SAP R/3-Systems  
                                  Projektleiter Implementierung eines neuen globalen Logistikcenters.

09/98 - 06/99      Ausbildung zum SAP R/3 Logistik Benutzerbetreuer bei CDI GmbH in Mannheim

1994 - 1998      Manager European Key Accounts & Business Development bei ELAN International GmbH in Frankfurt

- 1993 - 1994      Management der familieneigenen Spedition Rudolf Mayr GmbH in Heppenheim
- 1992 - 1993      Verkaufsleiter Niederlassungen Berlin und Key Accounts bei TNT Deutschland Express in Berlin
- 1990 - 1991      Account Executive Wirtschaftsraum Rhein-Neckar / Saar bei Federal Express Europe Inc in Mannheim
- 1983 - 1990      AllFreight GmbH, Offenbach/M.  
Parallel zum Studium an der Berufsakademie Mannheim  
Ausbildung zum Speditionskaufmann, nach Abschluss Anstellung als Speditionskaufmann

### **Ausbildung / Studium**

- 09/98 - 06/99      Ausbildung zum SAP R/3 Logistik Benutzerbetreuer bei CDI GmbH in Mannheim
- 1983 – 1987      BWL-Studium an der Berufsakademie in Mannheim  
Diplom-Betriebswirt (BA), Speditionskaufmann
- 1983      Abitur an der Odenwaldschule in Heppenheim
- 1980 – 1983      parallel zur Oberstufe Lehre des Schlosserhandwerks, mit Gesellenprüfung abgeschlossen

### **Zusatzqualifikationen**

- Sprachen      Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher), Spanisch (basic)
- IT      SAP R3, SAP MM, SAP SD, Sabre, ARIS, Skylog
- Sonstiges      Lufthansa Führungskräftebildungen, u.a. LEAN, Six-Sigma, Mitarbeiterführung und Motivation, Präsentation, Rhetorik, Projektmanagement, Verhandlungsführung.