



Dr. Bodo R. V. Antonic

Interim Management
Business Specialist
Keynote Speaker

Geburtsdatum

30.01.1967

Sprachen

Deutsch

Nationalität

Deutsch

Englisch

Wohnort

Luzern
Schweiz

Französisch

Kroatisch

Kontaktinformationen

Deutschland: +49 (0)177 56 11 940
Schweiz: +49 (0)177 56 11 940

Email: info@bodo-antonic.de

Instagram: /bodoantonic **Facebook:** /bodo.antonic

LinkedIn: /bodo-antonic-a293a417 **Twitter:** /bodoantonic

YouTube: /bodo-antonic **X:** /profile/Bodo_Antonic

Sweet spot

Innovation & Customer Centricity, Top u. Bottom Line Growth, Prozesse & Menschen

Fokussiert und geradlinig denkende Führungskraft mit internationaler Erfahrung in B2B Operations, Sales & Marketing. Schwerpunkt auf Unternehmen in bewegten Zeiten des Umbruchs, in denen Altbewährtes in Frage gestellt wird und untrainierte Organisation auf Leistung gebracht werden müssen. Kernbranchen Pharma, MedTec, Labor. Resultatorientiert, belastbarer Leistungsnachweis vorhanden. Nachweisbare Erfahrung im Entwickeln von Teams, Restrukturierung der Absatzorganisation und Prozessen der Leistungserstellung. Spezialität: „Neuerfindung“ von Unternehmen durch Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse. Spezialität: Unternehmen dadurch „neuerfinden“, indem man sich auf den Kunden fokussiert.

Geschäftsführung

Geschäftsführer, die kontur GmbH

Seit 08/2001

Ich unterstütze und begleite Unternehmen in Zeiten des Wandelns und des Umbruchs. In Restrukturierungs-, Transformations-, M&A- und Krisenphasen fühle ich mich zuhause. Schwerpunkt sind Organisationen im Life Science- Umfeld sowie Dienstleistungsunternehmen mit Leistungsportfolios im

Managing Director, fiducia Investment GmbH

Since 07/2015

fiducia Investment GmbH entwickelt Immobilien und Assets. The Fokus liegt auf Immobilieninvestments und Beteiligungen im Raum Berlin. Die Unternehmung ist spezialisiert auf Immobilientransaktionen in Deutschland und agieren sowohl als Investor, Private Equity Investor und Asset Manager als auch im transaktionsorientierten Corporate Finance-Beratungsgeschäft

Interim Management Projekte

VISUfarma Deutschland

01/2020 - 03/2020 | 30 Mitarbeiter |
Vakanzabsicherung GF | Berichtsweg: CEO Europe

Ergebnisse: Bridge **Verantwortung:** Deutschland
Hauptaufgabe: Vakanzabsicherung GF-Wechsel,
Prozessoptimierung Vertrieb, „Start-up erwachsen
werden lassen“

Synlab Suisse SA (Routine medical diagnostics)

07/2017 – 03/2019 | 650 Mitarbeiter CH, > 20.000
global | Commercial Director CH, Board Member |
Berichtsweg: CEO

Ergebnisse: Umsatz +5% EBITDA +1,2%, reorg Sales
force abgeschlossen, Set-up Vertragsmanagement
abgeschlossen, Prozessoptimierung **Verantwortung:**
150 mCHF Schweiz, PnL, 40 Mitarbeiter
Hauptaufgaben: Management and Restrukturierung
Sales Force, Restrukturierung Prozesse
und Laborlandschaft, Restrukturierung LIS, Turn
around, Einführung Compliance Management,
Einführung KPI, Einführung Sales Funnel Manage-
ment; Projektmanagement Digitalisierung der Ser-
vices

Merck Group (Pharmazeutische Industrie)

05/2016 – 08/2016 | 51.000 Mitarbeiter global | Global
Key Account Director Fertility, Standort: Darmstadt
Berichtsweg: Vice President Global Fertility

Ergebnisse: Evaluation abgeschlossen, Reorganisa-
tion abgeschlossen **Verantwortung:** 350 m€ global
(Matrix), Umsatz **Hauptaufgaben:** Evaluation der
globalen Kunden-, Pricing- und Reimburse-
mentlandschaft, Einführung KAM-System, Definition
der Schnittstellen zum Retail-Bereich, Verteilung
der Rollen und Zuständigkeiten, Redefinition eines
KAM-orientierten CRM-System

ThermoFisher Scientific, vorm. Phadia Deutsch.

GmbH (Diagnostik) 10/2013 – 10/2014 | >70.000
Mitarbeiter global, >5.000 MA Mitarbeiter D |
Commercial Director, Mitglied GL, Leitung
Innend./Technik, Standort: Freiburg | Berichtsweg:
Geschäftsführer DACH

Ergebnisse: Umsatz +20%, EBITDA +3%,
Reorganisation abgeschlossen, Turnaround
abgeschlossen **Verantwortung:** 50 m€ D, PnL, 30
Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Sanierung einer Post
M&A Integration, Steigerung Umsatz und EBITDA
und Pricing, Prozessplanung- und Integration,
Projektmanagement Laboranbindung,
LIS-Integration, Prüfplanwesen, Restrukturierung
und Hybridisierung des Außen- und
Innendienstes, Abbau von Silos, Implementierung
CRM, Einführung von KPI-Systemen, intensive
Gespräche mit dem Betriebsrat, Leitung der
Technical Operations

Scalestaar

07/2019 - 03/2020 | 10 Mitarbeiter | Senior Sales
Executive | Berichtsweg: GF

Ergebnisse: Aufbau Sales & Marketing
Verantwortung: Deutschland **Hauptaufgabe:**
Aufbau Sales & Marketing, Start up-Begleitung

McKesson Europe AG, vorm. Celasio AG 8
(Pharmazeutische Industrie) 09/2016 – 05/2017 |
35.000 Mitarbeiter Europa | European Head of Bx,
Director's Board Member, Location Stuttgart |
Berichtsweg: Director of Procurement

Ergebnisse: Umsatz +1.000%, EBITDA +1.000%,
Reorg Bx abgeschlossen **Verantwortung:** 17 b€
(Matrix), PnL, 5 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Lei-
tung und Restrukturierung Bx Division, Stei-
gerung von Umsatz und Rendite im Bereich
neue Geschäftsfelder, Führen der Länder in
dotted lines, Multi level stakeholder manage-
ment, Digitalisierung des Geschäftsmodells, Pro-
jektmanagement, Implementierung von big da-
ta-Anwendungen

**davero dialog GmbH (Medizinische Kommu-
nikationsleistungen)** 06/2015 – 01/2016 | 500 MA
Mitarbeiter D | Director New Business Develop-
ment, Standort: Erlangen | Berichtsweg: Ges-
chäftsführender Gesellschafter

Ergebnisse: Umsatz +20%, EBITDA +15%, Aufbau
Verkaufstrichter +4 m€, Reorganisation Ver-
kaufsorganisation, Aufbau Hybrid-Außendienst
abgeschlossen **Verantwortung:** 5 m€ D, Umsatz
Hauptaufgaben: Eroberung eines neuen Mark-
tes, Definition/Aufbau neue Adherence-ori-
enterte, digitale Dienstleistungen, Konzeption
Prozess- und Vertriebsstrategie, Aufbau Exper-
ten-Netzwerk sowie eines hybriden Außen- und
Innendienstes, Konzeption d. neuen CRM-Struk-
tur

Boeurenbond Deurne (Viehfuttermittelherstel- lung – und Distribution)

06/2012 – 08/2013 | >1.000 Mitarbeiter Europa |
Marketing- und Vertriebsdirektor, Board Member
| Standort Deurne | Berichtsweg: CEO

Ergebnisse: Umsatz +10%, EBITDA +7%, KAM-Sys-
tem eingeführt **Verantwortung:** 150 m€ D, PnL,
10 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Steigerung
Umsatz und Marge, Pricing, Einführung
KAM-System, Einführung Prozesse und KPI-Sys-
teme, Einführung CRM, Kulturwandel und Pro-
fessionalisierung der gewachsenen familiären
Strukturen hin zu Konzernstrukturen, Begleitung
Post M & A Integration

Interim Management Projekte

Vifor Pharma Espana (Pharmazeutische Industrie) 09/2011 – 05/2012 | 2.500 Mitarbeiter global, 150 Mitarbeiter Spanien | Chief Restructuring Officer, Board Member, Standort Barcelona | Berichtsweg: Senior Vice President SEMEA

Ergebnisse: Umsatz +3%, EBITDA +2%, Abschluss aller Streams **Verantwortung:** 80 m€ (Matrix), PnL, 150 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Post M&A Integration, Stabilisierung Umsatz und Marge, New Business Development, Multi-Projekt-Leitung, Multi level stakeholder management, Sales Excellence, Lingual Excellence, Steering Excellence, Process Excellence, Einführung KAM-System, Einführung KPI-Systeme, Einführung CRM/CRM Excellence, Kulturwandel weg von paternalistischen hin zu Konzern-Strukturen, Reorganisation Operations

JOB AG (Personaldienstleistungen) 10/2009 – 03/2011 | 5.000 Mitarbeiter D | Commercial Director und Chief Restructuring Officer | Standort Fulda | Berichtsweg: CSMO

Ergebnisse: Umsatz +15%, EBITDA +10%, Sanierung abgeschlossen **Verantwortung:** 150 m€ D, PnL, 5.000 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Restrukturierung/Turnaround, Prozessualisierung, Reorganisation Vertrieb/Operations, Umbau Innendienst, KAM- und Hybrid-Außendienst, CRM, Aufbau Führungskultur, Abbau „Management by Gut dünden“ und Regionalfürstentum

OCD GmbH (Diagnostik) 02/2008 – 10/2008 | 50 Mitarbeiter D/CH | BU Head D, GM CH | Berichtsweg: BU Head DACH | Standorte Heidelberg/Zürich

Ergebnisse: Umsatz +14%, EBITDA +10%, Sanierung abgeschlossen **Verantwortung:** 30 m€, PnL, 50 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Restrukturierung, Sanierung, Turnaround, Projektmanagement Laboranbindung, LIS-Integration, Erstellung einer Fortführungsprognose, Steigerung Umsatz und Marge, Anpassung des Pricings, Aufbau eines KAM-Vertriebs, Multiprojektmanagement (Prozesse, CRM, Sales Reorganisation, Schweiz Reorganisation), Aufbau Labordienstleistungen im Krankenhaus

+49 med GmbH (Pharma Sales Outsourcing-Dienstleistungen) 01/2020 - 03/2020 | >100 Mitarbeiter D | Wissenschaftlicher Beirat | Standort Berlin | Berichtsweg: Geschäftsführender Gesellschafter

Ergebnisse: Umsatz +1.000%, EBITDA +1.000% **Verantwortung:** Wissenschaftliche Begleitung des Start-ups **Hauptaufgaben:** Planung, Leitung und Durchführung wissenschaftlicher Studien und der sich daraus ergebenden Public Relations

OCD GmbH (Diagnostik) 11/2008 – 08/2009 | 50 Mitarbeiter D/CH | BU Head D, GM CH | Berichtsweg: BU Head DACH | Standorte: Heidelberg/Zürich

Ergebnisse: Umsatz +14%, EBITDA +10%, Sanierung abgeschlossen **Verantwortung:** 30 m€, PnL, 50 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Restrukturierung, Sanierung, Turnaround, Projektmanagement Laboranbindung, LIS-Integration, Erstellung einer Fortführungsprognose, Steigerung Umsatz und Marge, Anpassung des Pricings, Aufbau eines KAM-Vertriebs, Multiprojektmanagement (Prozesse, CRM, Sales Reorganisation, Schweiz Reorganisation), Aufbau Labordienstleistungen im Krankenhaus

Askion GmbH (Medizintechnik) 07/2007 – 12/2007 | 100 Mitarbeiter | New Business Development | Standort Gera | Berichtsweg: CSMO

Ergebnisse: Umsatz +5%, Aufbau Verkaufstrichter +12 m€ **Verantwortung:** 3 m€ DACH **Hauptaufgaben:** Kundengewinnung, Neuausrichtung des Dienstleistungsportfolios, Erschließung neuer Geschäftsfelder

Florian Müller GmbH (MedTec, Trade) 07/2007 – 12/2007 | 50 Mitarbeiter Verkaufsleiter und Projektmanager Adherence, Standort Hamburg | Berichtsweg: Geschäftsführender Gesellschafter

Ergebnisse: Umsatz +5%, EBITDA +7%, Reorganisation Verkaufsorganisation abgeschlossen **Verantwortung:** 25 m€, PnL, 6 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:** Steigerung Umsatz und EBITDA, Restrukturierung Außendienst, Aufbau Channel Partner Management, Konzeption neue Business Cases, Aufbau diabetologische Ambulanzen im Krankenhaus

Ausgewiesene Beratungsprojekte

Charité Berlin

07/2004 – 06/2005 | Projektmanager
Gastroenterologie | Optimierung Ein- und
Ausschleusung der endoskopischen Patienten

Festanstellungen

eCN GmbH (Software, CRM)

01/2001 – 08/2001 | 100 Mitarbeiter
Verkaufsleiter Life Sciences | Standort: Bad
Homburg | Berichtsweg: Geschäftsführender
Gesellschafter

Verantwortung: 3 Mitarbeiter **Hauptaufgaben:**
New Business Development, Projektmanagement

Göbel & Partner oHG | 07/2000 – 12/2000 | 150
Mitarbeiter | Direktor Marketing, u. Kommunik.,
Board Member, Standort: Groß-Umstadt |
Berichtsweg: Geschäftsführender Gesellschafter

Verantwortung: 15 mDM, 150 Mitarbeiter
Hauptaufgaben: New Business Development,
Betreuung der Key Accounts

Caremark Deutschland GmbH
(Pharmazeutische Industrie) | 06/1999 – 06/2000
| 100 Mitarbeiter | Gebietsverkaufsleiter, Standort:
home based | Berichtsweg: GF Sales & Marketing

Verantwortung: 18 mDM, 5 Mitarbeiter
Hauptaufgaben: Fachliche Führung der
Mitarbeiter, Umsatzsteigerung, Koordination der
Verkaufs- wie Homecareaktivitäten als Teamcoach,
Aufbau von Parenteralambulanzen in
Krankenhäusern, Definition von Pflegestandards,
Versorgung von Alten- u. Pflegeheim mit enteralen
Ernährungs- und PEG-Pflegekonzepten

**Desitin Arzneimittel GmbH (Pharmazeutische
Industrie)** | 04/1998 – 05/1999 | 600 Mitarbeiter
Sales Rep, Standort: home based | Berichtsweg:
RVL Süddeutschland

Verantwortung: 2 mDM **Hauptaufgaben:**
Kundenbindung- und Gewinnung

Land Baden-Württemberg

02/1994 – 03/1998 | Wissenschaftlicher Angestellter,
Oberassistent

Hauptaufgaben: Promotion, Betreuung von
Studenten im Praktikum

Ausbildung

Fernuniversität Hagen | 10/1998 – 09/2001

Studium der BWL | Abschluss: Vordiplom

**Fernuniversität Max-Planck-Inst für Kohlenfor-
schung, Mülheim/Ruhr** | 02/1994 – 03/1998

Studium der Medizin | Abschluss: Staatsexamen

Fernuniversität Heidelberg | 10/1991 – 09/1994

Studium der Physik | Abschluss: Vordiplom

Fernuniversität Heidelberg | 10/1988 – 01/1994

Studium der Chemie | Abschluss: Diplom-Che-
miker

Gymnasium Mannheim | 1977 – 1986

Abitur

Weiterbildung/Akadem. Aktivitäten

**Ausbildung und Zertifizierung zum Miller-Hei-
man-Berater** | 2003 – 2005

Ausbildung zum Hypnotherapeutischen Coach
| 2003 – 2004

Ausbildung zum Systemischen Coach
| 2002 – 2003

HTW Berlin | Vorlesung Vertriebsmanagement
2006 – 2011 |

HWR Berlin | 2008 – 2010 | Vorlesung Produkt-
und Innovationsmanagement, Einführung BWL
für Wirtschaftsjuristen

HTW Aalen | 2012 - 2016 | Valuing Vertriebsman-
agement, Health Management, Business Intelli-
gence und Controlling, Corporate Management