

# H. Christian Testorf

---

## Profil

---

Ergebnisorientierter Geschäftsführer mit nachweisbaren Erfolgen in der kontinuierlichen Gewinn- und Leistungsoptimierung.

Hervorragende in verschiedenen Bereichen unter Beweis gestellte Führungsqualitäten. Fähigkeit, eine strategische Vision anhand verbesserter Menschen-, Produkt- und Kundenbeziehungen sowie Geschäftssystemen zu entwickeln und zu fördern.

Umfangreiche internationale Erfahrungen reichen von Geschäftsleitung über Sales & Marketing, Akquisitionen, MBO bis hin zur Zusammenarbeit vom Vorstand mit Risikokapitalgebern.

Zu den Erfolgen gehören:

- Durchführung bedeutender Veränderungen in einer großen Buchdruckerei, um sich dem schwierigen Markt anzupassen und zu wachsen. Umstellung gelang ohne Kundenverlust.
  - Umwandlung eines staatlich geführten Kommunikationsunternehmens in einen wettbewerbsfähigen Privatbetrieb, dessen Umsatz auf 5 Mio. £ verdoppelt und deren Bruttomarge gesteigert wurden.
  - Erfolgreiche Umsetzung einer Veränderungsstrategie in einem Herstellerbetrieb: Abbau von 200 Stellen bei gleichzeitiger Verbesserung des Customer Service.
  - Vierfache Umsatzsteigerung auf 12 Mio. £ und sechsfache Erhöhung des Nettogewinns durch die Einrichtung einer überzeugenden Servicekultur für eine internationale Verpackungsfirma.
-

geboren am 25.6.1955 in Uetersen / Hamburg  
Nationalität: deutsch  
Familienstand: verheiratet; ein Sohn (21 Jahre alt)

---

### Berufspraxis

---

**Interim Management** (siehe Seite 3 u. 4)

**2004 - 2009**

**The Baird Group**

**03/2003 – 03/2004**

*Spezialist für Buchdruck, Dokumentenmanagement und Zeitschriftendruck.  
50 Mio. £ Umsatz; ca. 500 Mitarbeiter*

**Geschäftsführer von Biddles Ltd**

Biddles ist eine der bekanntesten Buchdruckereien Großbritanniens im Bereich wissenschaftliches Verlagswesen. Umsatz: ca. 11,5 Mio. £; 170 Mitarbeiter

- Anpassung an die schwierige Marktlage dank bedeutender Veränderungen; 1 Mio. £ Umsatzsteigerung; nachhaltiges Wachstum auf einem Markt mit starker Konkurrenz
- Erfolgreiche Verlegung der Hauptgeschäftsstelle von Guildford nach King's Lynn (Einhaltung der Ziele, Überwachung der Bauarbeiten, etc.)
- Einstellung von 38 neuen Mitarbeitern inkl. Bereichsleitern. Neue Zielsetzungen für das Top-Team hinsichtlich Marketing und QM innerhalb und außerhalb des Unternehmens
- Einführung neuer Software und Geräte der Druckvorstufe für einen besseren Kundenservice
- Einbeziehung der 20 Topkunden in die Zukunftsplanung Biddles mit täglicher Kommunikation während der Übergangphase. Folglich ging kein Kunde verloren.

**Documedia plc / Documedia Solutions ltd**

**11/1998 – 2002**

*Spezialist für Kommunikationslogistik, Facilities Management, Verlagswesen und Versandhandel.  
8,5 Mio. £ Umsatz, 120 Mitarbeiter. Übernahme durch ControlP plc im Jan 2002.*

**Geschäftsführer & Vorstandsmitglied von Documedia (Cheltenham)**

Erfolgreiche Umorganisation mit Blue Chip Clients, nachdem dieses ehemals staatlich geführte Unternehmen kurz vor dem Aus stand.

Verantwortung für die IT-Ressourcen der gesamten Gruppe.

- Strategieentwicklung zum Erhalt bestehender Kunden und Umsatzsteigerung dank eines proaktiven Ansatzes zur Verbesserung von Service und Geschäftsbeziehungen sowie bedeutender Investitionen in die Technologie (ICT).
- Umsatzverdoppelung auf 5 Mio. £ und Steigerung der Bruttomarge von 39% auf 48%.
- Erschließung neuer Märkte zur Verbesserung der Ausstattung und Qualifizierung der Mitarbeiter. Starkes Wachstum im Bereich E-Publishing von 0 auf 1 Mio. £ durch cleveres Abzielen auf die Immobilienmaklerbranche.
- Verbesserung der Mitarbeitereffizienz durch die Umstellung auf einen 24-Stunden-Betrieb; höhere Mitarbeitermotivation durch die Einführung leistungsorientierter Bezahlung und das Erstellen von Mitarbeiterprofilen.
- Umfassende VC-Erfahrung, zunächst als Finanznachweis, dann um Documedia auf seine Rolle als Aktiengesellschaft vorzubereiten. Schlüsselrolle in Rebranding und Remarketing für den Gang an die Börse (2001) und Kundenkommunikation.

**Interim Management** (siehe Seite 3)

**1996 – 1998**

**Ferguson International plc**

**1987 - 1996**

*Industriekonzern im Bereich Druck und Verpackung. Umsatz: 200 Mio. £, davon 45 Mio. £ in der Textildivision; 880 Mitarbeiter*

**Geschäftsführer von Ferguson Textile Division**

**1994 - 1996**

GuV-Verantwortung für 4 Unternehmen (u.a. Blue Ribbon Co.) mit einem Gesamtnettogewinn von 4,2 Mio. £

- Ausarbeitung und Umsetzung einer erfolgreichen Veränderungsstrategie zur Abschaffung von doppelten Arbeitsgängen und zur Leistungsverbesserung in dieser neuen Division. Die Maßnahmen wirkten sich bereits binnen 3 Monaten aus.

- Einsparung von 200 Arbeitskräften bei gleichzeitiger Verbesserung des Customer Service Standards; Umwandlung jedes Einzelunternehmens in ein Kompetenzzentrum; Übertreffen der Konkurrenz durch hohe Servicequalität.
- Gründung eines starken Management-Teams mit neuen ICT-, Finanz-, Vertriebs- und Marketingleitern.

### **Elswick plc**

**1987 - 1994**

*Industriekonzern im Bereich Druck und Verpackung mit 40 Mio. £ Umsatz.*

*Umsatz von Blue Ribbon: 12 Mio. £; 220 Mitarbeiter*

#### **Geschäftsführer von Blue Ribbon Label Company Ltd**

1992: Aufstieg vom **Sales & Marketing Manager** und **General Manager** zum Geschäftsführer

- Vierfache Umsatz- und sechsfache Nettogewinn-Steigerung auf 1,5 Mio. £ durch die Etablierung einer Unternehmenskultur im Bereich Customer Service und durch kontinuierliche Verbesserungen.
- Umorganisation ermöglichte Bearbeitung von 1000 eiligen Aufträgen pro Tag; Umstrukturierung der Arbeitszeitenplanung, der Bereiche ICT, Schulung und Entwicklung.
- 1989: Durchführung eines MBO-Projekts in Zusammenarbeit mit 3i und Touche Ross
- Übernahme eines verlustbringenden Betriebs und Führung bis zur Erwirtschaftung von Gewinnen
- Veränderung der Produkt- und Marketingentwicklung, um aus einem sich rapide ändernden Kundenstamms Kapital zu schlagen. Aushandlung wichtiger Abkommen mit großen Einzelhandelsketten (europaweit); z.B. 2-jährige Verhandlung eines 20 Mio. £-Vertrags mit M&S.

### **Hudson's Bay Company (London) Ltd**

**1984 – 1987**

#### **Marketing Manager, Europa**

Erfolgreiche Knüpfung von europaweiten Geschäftsbeziehungen für dieses Auktionshaus durch einen personalisierten Ansatz. Dazu zählten u.a. Lesungen, Konferenzpräsentationen und One-to-one-Beziehungen. Pflege der Kundenbeziehungen und Verkaufsförderung.

### **McMillan & Moore Ltd**

**1977 – 1984**

Nach kaufmännischer Lehre in dieser Firma schneller Aufstieg zum **Händler** und zum **Assistenten des Vorstandsvorsitzenden** dieses Pelz-, Häute- und Fellhändlers in der London City.

### **Interim Management**

**1996 – 1998 und 2004 – 2009**

- **Design Installations** (London)  
Dieses Multimedia-Unternehmen benötigte ein professionelles Geschäftsmodell. Umsetzung eines durchdachten Kostensystems, eines Businessplans und der Kundenauftragsplanung. Management Support, bis das Unternehmen Gewinn erwirtschaftete.
- **ABL** (Leicester)  
Management Support in einem Unternehmen für Druck & Verpackung, das im Juni 1998 von Britannia Labels and Print übernommen wurde.
- **Britannia Labels and Print** (Leicester)  
Vorübergehender Geschäftsführer in der zweiten Jahreshälfte von 1998.
- **KPMG** (Leicester)  
Auswertung von kleinen bis mittleren Druck- und Verpackungsunternehmen hinsichtlich MBI-Möglichkeiten (mit Unterstützung von KPMG).
- **Alpha Jewels** (London)  
Suche und Einstellung eines geeigneten ICT / Netzwerk Managers für die Leitung der europäischen Business Systeme.
- **David Charles** (London)  
Suche und Auswertung marokkanischer Partnerfirmen für dieses Kinderbekleidungsunternehmen
- **The Leadership Trust** (Ross on Wye) [www.leadership.co.uk](http://www.leadership.co.uk)  
Externer Dozent und Vermittler in diesem erstklassigen Unternehmen für Management Training, das Führungskräfte in der Industrie aus- und weiterbildet.

- **Sullivan's Hotel** (Sydney) [www.sullivans.com.au](http://www.sullivans.com.au)  
Aufstellung eines Businessplans für ein Unternehmen im Bereich Abenteuer- und Bildungsreisen mit dem Ziel, europäische Touristen nach Australien zu locken. Das Projekt reichte von Marktforschung über Wettbewerbsanalysen bis hin zur Kosten-Nutzen-Analyse.
- **MPV** (Stuttgart) [www.mpv-fur.de](http://www.mpv-fur.de)  
Überprüfung von Rohware.
- **Webdox GmbH** (Berlin) [www.webdox.de](http://www.webdox.de)  
Gesellschafter, Mentor und Unternehmensberatung
- **The Pilates Place** (London) [www.thepilatesplace.co.uk](http://www.thepilatesplace.co.uk)  
Unterricht in zwei Pilates-Zentren in London sowie nach Vereinbarung.

---

#### Ausbildung & Qualifikationen

---

Ausbildung zum Pilates-Lehrer (International Level 3), 6/2004 – 6/2005

Absolvierung unterschiedlicher Kurse zu den Themen Finanzen, strategisches Marketing, Rhetorik und Persönlichkeitsentwicklung

Diplom in Unternehmensführung, Institute of Directors (IOD), 1993 – 1995

Kaufmännische Lehre bei McMillan & Moore Ltd, 1/1978 – 12/1980

Fachhochschulabschluss am Wirtschaftsgymnasium Schlankreye / Hamburg, 1974 - 1977

---

**Fremdsprachen:** Deutsch & Englisch (fließend), Italienisch & Spanisch (Grundkenntnisse)

**Sonstiges:**

- Mitglied bei „Institute of Directors“ [www.iod.co.uk](http://www.iod.co.uk)
- Mitglied bei „Royal Automobile Club“ [www.royalautomobileclub.co.uk](http://www.royalautomobileclub.co.uk)
- Mitglied bei „TEC International Ltd“ (bis Dez. 01) [www.vistage.com](http://www.vistage.com)
- Arbeiten auf einer Farm in Australien

**Interessen:** Segelfliegen, Hubschrauberflugstunden, Tauchen, Fitness, Kunst, Lesen, Geschichte und Reisen

London, 12. November 2009