

## Thomas Fengler

„Wer sich nicht traut, 1 Euro auszugeben, traut sich auch nicht 10 Euro zu verdienen.“



Adresse:  
Querlberg 28  
21409 Embsen

Mobil:  
0160-90231428

E-mail:  
tf@fengler.net

Geb.:  
23.04.1961

Familienstand:  
Verheiratet

### Kurzvita:

Interims-Management:

1997 – heute Geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter Fengler KG (3 MA)

1997 – 2012 CEO Marketing & Development Ltd. London (4 MA)

Geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter (Selbstständig):

1990 – 1998 Air Taxi (in Partnerschaft mit Atlas Air Service GmbH), Ganderkesee (7 MA)

1990 – 1998 Fengler Unternehmensberatung KG (2 MA)

1988 – 1998 Vela GmbH & Co. KG (500 MA), Subito GmbH Hamburg (8 MA),

Vela SARL Strasbourg (30 MA), Vela UK London (6 MA)

Wehrdienst / Bundeswehr:

1983 – 1987 Offizier im Schiffsführungsdienst und Ausbildungsleiter für Unteroffiziere der Bundesmarine

### Kurzbeschreibung:

- Geschäftsführer, Vertriebs- und Marketingleiter, Restrukturierungs- und Change-Profi mit über 25 Jahren Management-Erfahrung als Interims-Manager und Unternehmer
- Ausgebildeter Berufs- und Verkehrsflugzeugführer EASA & FAA (über 25 Jahre aktiv)
- Weiterbildung zum Kapitän für Seeschiffe nach Marinedienstzeit (2 Jahre aktiv)
- Gewerbliche EASA-Pilotenlizenz für UAV (Drohnen, unbemanntes Fluggerät)
- Autor mit über 150 Veröffentlichungen in deutscher und englischer Sprache (Fokus Führungskräfte)

## **USP:**

### **Meine Vision:**

Spitzenleistung und Zufriedenheit in allen Hierarchien auf Basis von Effizienz, Fehlerarmut und organisatorischer Resilienz.

### **Meine Mission:**

Zusammenarbeit wie im Cockpit.

## **Positionierung:**

### **Generalist mit Spezialisten-Fokus**

- Behält mit einem ganzheitlichen strategischen Blick das Ziel im Fokus und die Übersicht
- Startet mit dem Themen-Überflug, kennt die relevanten Details, steuert zielgerichtet
- Steht für Entscheidungen und übernimmt Verantwortung – risikobereit: mutig und konsequent
- Garantiert erfolgreiche Transformationen durch die Veränderung von maßgeblichen Parametern im Unternehmen

### **Führung: Kommunikation und Lernende Organisation**

- Bewahrt Ruhe, kann mit allen Altersgruppen und Ebenen kommunizieren
- Delegiert und überträgt Verantwortung, entwickelt Mitarbeiter
- Führt ergebnisorientiert und situativ
- Vermittelt Werte und Wertschätzung über klare Inhalte
- Steht für eine transparente und offene Kommunikation auf Augenhöhe, schafft Verbindlichkeit
- Sieht Verhaltensänderung als Grundvoraussetzung für eine Lernende Organisation
- Steht für eine Kultur des Umgangs auf Basis der Lernenden Organisation
- Lebt Verhalten vor, gibt Sicherheit und Orientierung
- Basiert sein Handeln und Tun auf folgenden Erfolgsparametern: Effizienz, Zufriedenheit, Fehlerarmut, organisatorische Resilienz (mit Bezug auf Außen-Einwirkungen)

### **Manager-Typus**

- Hohe Qualitätsorientierung
- Lebt Nachhaltigkeit im Sinne von langfristigem Erfolg
- Realist und Freund der klaren Worte
- Loyalere Charakter mit belastbarem Netzwerk & langfristigen Geschäftsbeziehungen
- Hohe Verbindlichkeit, absolut verlässlich, löst Erfolgsversprechen ein
- Liefert Spitzenleistung mit starken „Hochleistungs-Teams“ bei hoher Motivation und Zufriedenheit

### **Branchen:**

Produktion, Dienstleistung und Handel:

Schiffbau, Luftfahrt, Kunststoffproduktion, Möbelfertigung, Medizintechnik, IT, Banken, Gewerbe- & Haus-Bau, Verkehrssicherheit, Logistik, Automotive, Möbelproduktion, Yachtvertrieb, Gastronomie, Maschinen- und Anlagenbau, Verlage

### **Wo ich am besten wirken kann:**

- Unternehmen, die offen für Veränderung im Sinne einer lernenden Organisation sind.
- Familien-Unternehmen, die auf der Suche nach einem (Interim)Nachfolger auf C-Level sind.
- Institutionelle Investoren, die einen Manager mit Gestaltungswillen und Effizienzgarantie suchen.

## **Ausgewählte Projekte / Kompetenzen:**

**Geschäftsführer und Unternehmer:** „Erfinde Neues. Halte es, solange es einzigartig ist.“

**Entwicklung, Umsetzung und Vertrieb des Trainingsmodells „Lernende Organisation“ für Führungskräfte im Flugsimulator, eigenen Trainingszentrum ([www.imcockpit.de](http://www.imcockpit.de)), Unternehmen**  
Kunden und Zielgruppe: Führungskräfte aus dem Mittelstand > 300 MA und intern. Konzerne, 2015 – heute

### Aufgabe & Ziel:

Steigerung der Unternehmensleistung durch besser ausgebildete Manager im Bereich Leadership

### Berichtslinie:

Geschäftsführer / Vorstände der jeweiligen Kunden

### Tätigkeiten:

- Transfer des fehlerärmsten Führungs- und Entscheidungsmodells der Welt aus der Verkehrsfluffahrt (Crew-Ressource-Management) auf die Wirtschaft
- Praxisnahe Manager-Trainings und Consulting in den Bereichen Kommunikation, Führen, Entscheiden, Stress und Konflikt / Fehlermanagement
- Weiterentwicklung von Unternehmens-Prozessen nach messbaren Zielen wie z.B. Effizienzsteigerung, Fehlerkettenvermeidung, Zufriedenheit der Mitarbeiter, Organisations-Resilienz
- Begleitung von M & A-Prozessen, Geschäftsführer- und Gesellschafterwechseln mit Mediation

### Erfolge:

- Aufbau und Erhalt von Lernenden Organisationen im Mittelstand und Konzern, u.a. in einem stabilen pandemiebedingten Schichtbetrieb in einem marktführenden Medizingeräte-Unternehmen
- Erfolgreiche Mediation und Lösung von Konflikten zw. Betriebsrat / Unternehmens- und Personalleitung
- Krisenmanagement mit Personalumbau im Facilitymanagement und in der HR-Dienstleistung

### Interims-Mandate & Unternehmertätigkeit (Auswahl):

- Gehobener Mittelstand bis 1000 MA (weltweit)  
(reibungarme Einführung ERP, prozentual zweistellige Ertragssteigerung)
- M&A in F und GB (Steuer- und Fokus-optimierte Geschäftsfelderweiterung in F & GB)
- Versandhandel bis 100 MA  
(Holding-Integration nach Insolvenzübernahme aus französischer Inhaberschaft)
- Begleitung von fiskalischen Betriebsprüfungen und Groß-BP (500 MA)
- Mediation Gesellschafteraustritt Mittelstand (200 MA)  
(Vermeidung unnötiger Kollateralschäden und Kosten)
- Leitung und Controlling technischer Anlagenbetrieb (100 MA)  
(Steigerung der Einsatzverfügung auf über 99% bei Senkung der Kosten)

**Restrukturierungs- & Change-Manager:** „Ich löse das Thema. Das ist meine Art.“

### **Umbau der Organisation und laufender Kulturwandel**

Kunde: Contracting Dienstleister für IT und Engineering, seit 2018

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter

### Aufgabe & Ziel:

Optimieren der Unternehmensleistung durch den Aufbau und Festigung einer modernen Führungskultur / Lernenden Organisation, u.a. Wissensvermittlung sowie Anpassung und Entwicklung der Arbeitsprozesse

### Berichtslinie:

Geschäftsführung

#### Tätigkeiten:

- Operative Unterstützung, Vertretung und Beratung des GF als Bevollmächtigter
- Operative Leitung der Rechtsabteilung & IT inkl. Neugestaltung der Arbeits- und Entscheidungsprozesse
- Leitung der Schnittstelle Recht/Vertrieb
- Betreuung und Gestaltung der Trainingsprogramme in der hauseigenen Akademie
- Entwicklung und Weiterentwicklung des Regelwerks, insbesondere des Verhaltenscodex

#### Erfolge:

- Einführung eines leistungsbezogenen, messbaren Karrieremodells im Marketing
- Anpassung des Provisionsmodells der dem Vertrieb angegliederten Recruiting-Abteilung
- Komplette prozessuale und personelle Neuausrichtung der Zusammenarbeit Recht/Vertrieb
- Beseitigung der prozessualen und personellen Engpässe in der Zusammenarbeit Recht/Vertrieb
- New Work: Aufbau von flexiblen Arbeitsstrukturen inkl. IT-Ausstattung (z.B. Home-Office Arbeitsplätze)
- Wesentliche Mitgestaltung der neuen Ausrichtung in der GF

#### Interims-Mandate (Auswahl):

- Leitung Rechtsabteilung mit 8 Juristen, 10 juristischen Fachangestellten  
(Beseitigung Kapazitätsengpass trotz 50% Unterbesetzung, Stopp der massiven Fluktuation, konsequente Umgestaltung der Führung und Prozesse zur Schnittstelle Vertrieb)
- Leitung Callcenter B2C und B2B-Vertrieb (300 MA)  
(Behebung von Mitarbeiter- und Know-How-Engpässen, deutliche Steigerung der Key-Kunden)
- Aufbau Außendienst Firmenkundenvertrieb (200 MA)  
(Neuausrichtung Vertrieb & zweistellige Steigerung Ergebnisse, Untern. in schwarze Zahlen geführt)
- Luftfahrtunternehmen bis 20 MA  
(Neuausrichtung Geschäftsmodell mit USP in einer Nische, Zahlen von rot auf schwarz gedreht)

### **Innovations-Manager: „Multi-Channel-Vermarktung v. journalistischen Inhalten“**

#### **Ganzheitliche multimediale Erstellung und Vermarktung eines regelmäßig erscheinenden Web-Magazins inkl. Bewegtbild zum Thema Wassersport und Schiffsmotoren**

Kunden: Verlage, Automobilkonzern, Handel, Bau, Industrieanlagen, Maschinen-, Yacht- und Motorenbau

#### Aufgabe & Ziel:

Geschäftsfeld-Erweiterung im Bereich Special Interest in digitale Kanäle

#### Berichtslinie:

GF und Vorstand

#### Tätigkeiten:

- Konzeption und Content-Produktion eines regelmäßig publizierten Web-Magazins
- Konzepterstellung B2C & B2B für messbares elektronisches Marketing, Organisation internationaler Events
- Budgetverantwortung > 1 Mio. €, Interims-Vertriebsleitung

#### Erfolge:

- Steigerung der Umsätze durch cross-mediale Verknüpfung in der (Anzeigen)Vermarktung
- Roll-out der Geschäftsidee auf andere Industrien, auch außerhalb der Medien-Branche
- Aufbau eines eigenen YouTube-Kanals sowie anderer Social-Media-Kanäle

#### Interims-Mandate (Auswahl):

- Trainingsentwicklung für Führungskräfte nach dem Vorbild der Luftfahrt und Transfer in Organisationen
- Softwarebetreuung / Optimierung / Entwicklung CRM / ERP / DV-Management

## **Vertriebs- und Marketingleiter: „Was will der Kunde?“**

### **Aufbau von messbarem elektronischem Marketing für Events und Fahrsicherheits-Trainings**

Kunde: ADAC-Fahrsicherheit & ADAC Hansa e.V., 2008-2015

Seit 2015: Zusammenarbeit als Fengler KG im Bereich der Lernenden Organisation ([www.imcockpit.de](http://www.imcockpit.de))

#### Aufgabe & Ziel:

Steigerung der Vertriebs-Erfolge im Bereich Events und Trainings

#### Berichtslinie:

Geschäftsführung und Konzernvorstand

#### Tätigkeiten:

- Vertriebsleitung, stellv. Geschäftsführung (Generalbevollmächtigung), Schnittstellen-Manager
- Aufbau elektronisches Marketing / Online-Vermarktung von Groß-Events und Trainings
- Recruiting und Schulung Außendienst (-Mitarbeiter)
- Aufbau Automatisierung Planungs- und Anlagensteuerung sowie Ausbau der IT-Infrastruktur

#### Erfolge:

- Zusammenlegung von Marketing und Vertrieb mit signifikanter Umsatz- und Ertragssteigerung
- Deutliche Effizienzsteigerung im Anlagen- und Planungsmanagement
- Aufbau einer effizienten, fehlerarmen Führungs- und Arbeitskultur
- Fengler KG war von 2010 bis 2016 zertifizierter Google-Partner in D

#### Interims-Mandate (Auswahl):

- Leitung Vertrieb und Key-Account-Management (150 MA)  
(Steigerung der Deckungsbeiträge um 7 %, Umsatzsteigerung B2B um 6% / anno)
- Entwicklung neuer Produkte / Derivate für Firmen- und Einzelkundenvertrieb  
(Umsatz- und Ertragssteigerung im hohen einstelligen Prozentbereich)
- Leitung Marketing, PR und Social Media, Einführung „messbares Marketing“ (Google-Partner bis 2016)

## **Qualifizierung (Auszug):**

Ab 2013:	Airbus A320 Simulator Instructor
1990 – 1993	Berufsbegleitendes Jurastudium an der Leibniz Universität Hannover
1986 – 1988:	Berufsbegleitendes Studium der Betriebswirtschaftslehre (Grad.) Fernuniversität Hagen
1987:	Ausbildung Direktionsassistent (HK10) an der Akademie für Führungskräfte Bad Harzburg
1981 – 1983:	Ausbildung zum Offizier der Bundesmarine Schiffsführungsdienste
1981:	Abitur, Detmold

## **Sprachen**

Deutsch (Muttersprache)

Englisch (fließend, verhandlungssicher)

Embsen, im November 2022

Gez. Thomas Fengler