

CV – Karl Christian Messer

CONTACT

kcm@kcm-design.de

+49 175 2251051

Am Bavariapark 4

D 80339 München



KURZPROFIL

Ich bin eine unternehmerisch denkende und handelnde Führungspersönlichkeit mit über 25 Jahren Erfahrung in der Leitung und Entwicklung mittelständischer und international tätiger Industrieunternehmen. Ich verfüge über ausgeprägte Fähigkeiten im strategischen Management, in der Geschäftsentwicklung und im internationalen Vertrieb.

Mein Führungsstil ist pragmatisch, motivierend und teamorientiert – ich verstehe es, Menschen zu gewinnen, Potenziale zu erkennen und nachhaltig zum Erfolg zu führen. Dabei kombiniere ich technisches Know-how mit unternehmerischem Gespür und einer klaren Ergebnisorientierung.

KOMPETENZEN

- **Strategische Planung:** Entwicklung und Umsetzung langfristiger Geschäftsstrategien in internationalen Märkten
- **Finanzmanagement:** Fundierte Erfahrung in Budgetierung, Finanzanalyse, Investitionsplanung und KPI-gesteuerter Steuerung
- **Personalführung:** Langjährige Führungserfahrung in Teams bis zu 20 MA, inkl. Talententwicklung und Performance Management
- **Verhandlungsgeschick:** Erfolgreiche Führung von Vertragsverhandlungen, Partnerschaften und internationalen Projekten
- **Geschäftsentwicklung:** Identifikation neuer Märkte, Entwicklung von Wachstumsstrategien, Aufbau internationaler Tochterfirmen
- **Kundenmanagement:** Aufbau und Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen sowie Steuerung von After-Sales- und Serviceprozessen
- **Marketing und Vertrieb:** Entwicklung von Vertriebsstrategien, Messeauftritten und Go-to-Market-Konzepten
- **Digitalkompetenz:** Nutzung digitaler Tools und Systeme (SAP, CRM, Produktmanagement) zur Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung

SPRACHEN UND KENNTNISSE

- **Sprachen:** Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher), Französisch (fließend)
- **IT-Kenntnisse:** Microsoft Office, SAP, Pro Alpha, Baan, ABAS; Windows & Apple iOS

BERUFSERFAHRUNG

Seit 07 /2025 – Karl Christian Messer Consult; **KCM CONSULT**, München – Gründer, Inhaber EMEA
www.kcm-consult.de

Ziel: Strategischer Aufbau einer marktführenden Unternehmensgruppe im Bereich Laser-, Schweiß- und Schneidtechnologie

04/2017 – 06/2025 – Blackbird Robotersysteme GmbH, Garching b. München – Geschäftsführer (CEO)
www.blackbird-robotics.com

ERFOLGE: Umsatzsteigerung von 7 Mio. € (2017) auf 14 Mio. € (2023); Aufbau Tochterfirma in China; Einführung neuer Vertriebspartner weltweit

- Führung eines 16-köpfigen Vertriebsteams in Europa
- Entwicklung und Umsetzung einer internationalen Vertriebsstrategie inkl. neuer Partnerstrukturen in China, Korea, USA
- Etablierung einer produktbezogenen Produktmanagementabteilung
- Organisatorischer Aufbau der Tochtergesellschaft in Shanghai (10 MA)
- Steuerung globaler Messeauftritte zur Leadgenerierung und Markenpositionierung
- **Digitalkompetenz:** Einführung digitaler Tools zur Vertriebssteuerung und Prozessüberwachung

01/2012 – 03/2017 – KUKA AG, Augsburg – Leiter Strategischer Vertrieb Arc & Laser EMEA
www.kuka.com, 12.300 Mitarbeiter, Umsatz 3 Mrd. € in 2016

ERFOLGE: Umsatzverantwortung von 80 Mio. €, Zielerreichung 90 % (2016); Aufbau internationaler Vertriebsnetzwerke

- Führung eines 16-köpfigen Vertriebsteams in Europa
- Ausbau von Vertriebspartnernetzwerken und strategische Vertriebsplanung
- Einführung standardisierter Vertriebsprozesse und modularer Produktkonzepte
- **Marketing und Vertrieb:** Enge Zusammenarbeit mit Marketing zur Implementierung einer marktorientierten Vertriebsstrategie

01/2009 – 12/2011 – PTR Präzisionstechnik GmbH, Maintal – Leiter Profit Center EB-Schweißen
www.igp-group.com, 60 Mitarbeiter, Umsatz 15 Mio. € in 2011

ERFOLGE: Deckungsbeitragsstärkster Unternehmensbereich; erfolgreiche Standortentwicklung in Deutschland und China

- Führung und Budgetverantwortung für 20 MA
- Einführung effizienter Produktions- und Validierungsprozesse
- Umsetzung von Investitionen zur Modernisierung und Standortentwicklung (D/China)
- **Digitalkompetenz:** Aufbau eines digitalen Reporting- und Steuerungssystems

2008 – Linde AG, München – Senior Manager Konzerncontrolling
www.linde.com, München, 50.000 Mitarbeiter, Umsatz 13 Milliarden € in 2008

ERFOLGE: Analyse und Steuerung globaler Investitionsprojekte > 1 Mio. € im direkten Vorstandsreporting

- Investitionscontrolling internationaler Projekte > 1 Mio. €
- Direkte Berichtslinie zu Bereichsleitung und Vorstandsebene
- **Finanzmanagement:** Analyse und Optimierung finanzwirtschaftlicher Prozesse im internationalen Umfeld

03/2005 – 12/2007 – *Reuther Chemieanlagenbau GmbH – Geschäftsführer*
www.reuther-ctr.de, 180 Mitarbeiter, Umsatz 30 Mio. € in 2007

ERFOLGE: Umsatzwachstum von 30 % p.a.; Exportquote auf 60 % erhöht; Unternehmensverkauf erfolgreich umgesetzt

- Umsatzsteigerung, Mitarbeiteraufbau (140 auf 180)
- Erfolgreicher Unternehmensverkauf an Investorengruppe
- **Marketing und Vertrieb:** Implementierung einer marktorientierten Produktstrategie und neuer Vertriebskanäle

2004 – 2005 – *Karl Messer GmbH & Co. KG i.I. – Geschäftsführender Gesellschafter & Consultant*
www.karl-messer.de, 75 Mitarbeiter, Umsatz 6 Mio. €

ERFOLGE: Erfolgreiche Sanierung und Neustart des Unternehmens unter neuer Eigentümerstruktur

- Sanierung und Übergabe an neue Eigentümer nach Insolvenz

1998 – 2003 – *Karl Messer GmbH & Co. KG – Geschäftsführender Gesellschafter*
www.karl-messer.de, 250 Mitarbeiter, Umsatz 12 Mio. € in 2003

ERFOLGE: Aufbau einer Tochtergesellschaft für Personalleasing; Investitionen in Technik; Einführung eines Controllingsystems

- Aufbau von Tochtergesellschaft für Personalleasing
- Einführung eines Controllingsystems, Prozessoptimierung, Investitionen in Technik
- **Digitalkompetenz:** Implementierung einer Digitalstrategie zur Optimierung von Verwaltung und Fertigung

1995 – 1998 – *Vegra GmbH – Technische Stabsstelle der Geschäftsleitung*
www.vegra.de, 60 Mitarbeiter, Umsatz 50 Mio. DM

ERFOLGE: Internationale Standortentwicklungen in Shanghai und Monza; Umsetzung eines innovativen Recyclingverfahrens

- Aufbau von Standorten in Shanghai und Monza
- Entwicklung Recyclinganlage für Druckemulsionen

AUSBILDUNG UND QUALIFIKATIONEN

- **Dipl.-Ing. (FH), Maschinenbau** – FH München, Abschluss 1994 (Note Diplomarbeit: 1,0)
- **Technischer Betriebswirt (IHK)** – Augsburg (1999)
- **Sicherheitsingenieur, BG Chemie** – Maikammer (1996/1997)
- **Europäischer Schweißfachingenieur (EWE)** – SLV München (1994)

FÜHRUNGSKOMPETENZEN UND FACHLICHE STÄRKEN

- Strategisches und unternehmerisches Denken und Handeln
- Internationale Geschäftsentwicklung & Vertriebssteuerung
- Restrukturierung, Change-Management & Krisenführung
- Controlling, Budgetverantwortung & Investitionsplanung
- Organisationsaufbau, Personalführung & Coaching
- Erfahrung in verschiedenen Industriebranchen (Automotive, Maschinenbau, Lasertechnologie, Energie)
- Umsetzung komplexer Projekte im internationalen Umfeld
- Messemanagement, Leadgenerierung & Produktpositionierung
- Digitale Transformation und Prozessdigitalisierung
- Kundenfokus und langfristige Kundenbindung
- Verhandlungssicherheit auf allen Hierarchieebenen

EHRENAMT UND INTERESSEN

- Seit 1995 aktives Mitglied im DVS (Deutscher Verband für Schweißtechnik)
- Interessen: Klassische Musik, Schwimmen, Joggen, Wandern, Design, Reisen

München, den 28. Mai 2025

Karl Christian Messer