

# CURRICULUM VITAE

## SUMMARY

**Damian Henzi**, 1959, verheiratet, aufgewachsen in einer Landi mit zugehörigem Lebensmittelladen, Betriebsökonom FH, SKU Advanced Management Program, MAS Master of Advanced Studies in Philosophie und Management, 10 Jahre Mars-Group, 15 Jahre CEO der Hochdorf Holding AG (400 MA), diverse VR-Mandate und -Präsidiien, Verkaufskompetenz mit Netzwerken auf allen Kontinenten, Erfahrung als Pensionskassen-Präsident und in Verbandsvorständen inkl. -Präsidiien, Lehrtätigkeit als Dozent, Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch.



**Damian Henzi** verfügt u.a. über ein vorausschauendes strategisches und ganzheitliches Denkvermögen, ausgewiesene Führungs- und Sozialkompetenz, eine breite und tiefe Berufs- und Lebenserfahrung, ein effizientes, effektives und ergebnisorientiertes Arbeiten, ein ethisches und philosophisches Reflektieren, und er ist ausgestattet mit einem guten Augenmass und gesundem Menschenverstand.

Mit rund 40 Jahren (internationale) Berufs-, Führungs- und Lebenserfahrung konnte ich Erfahrungen und Wissen sammeln und unterschiedliche Beiträge leisten, u.a: Das Verkaufs- und Marketing-Rüstzeug bei Mars Group mit internationalem Einsatz; Die Neupositionierung der Schweiz. Milch-Gesellschaft mit der Gestaltung neuer Strategien, einer neuen Unternehmungs-Kultur und neuen Ablauf- und Aufbau-Organisationen; Kauf und Verkauf diverser Firmen; Schaffung einer Holding-Struktur und Gang an die Börse (SIX); Gründung diverser Firmen; Gross-Investitionen; vieljährige aktive Verbandstätigkeit als Vorstandsmitglied, Vizepräsident und Präsident; Mitarbeit als Verwaltungsrat und -Präsident in verschiedenen anderen Firmen.

Die Freizeit verbringe ich gerne in den Bergen auf Ski- und Klettertouren, beim Langlaufen, beim Lesen und beim Tixi-Behindertentaxi-Fahren. Ich lebe nach dem Motto: Wer kämpft (oder etwas bewegt) kann verlieren. Wer nicht kämpft (oder nichts bewegt) hat schon verloren.

## PERSÖNLICHES

Name/Adresse: Damian Henzi, Enikerweg 20, CH-6330 Cham

Tel. Mobile/Geschäft: +41 79 342 16 01

E-Mail Geschäft/Privat: damian.henzi@kmu-kompass.ch  
dh@mabgroup.ch  
damianhenzi@bluewin.ch

Beruf: Betriebsökonom FH,  
Master MAS Philosophie & Management

Geburtsdatum: 17. Juni 1959

Nationalität: Schweiz

Zivilstand: verheiratet

Militär: Oberleutnant a.D. (vor allem Hochgebirgskurse)

Geburtsort/Heimatort: Breitenbach/SO

Sprachen: Muttersprache Deutsch, gute bis sehr gute mündliche und schriftliche Kenntnisse in Englisch, Französisch, Italienisch; Mittlere Kenntnisse in Spanisch

USP: Ich verfüge über fundierte und erprobte, langjährige operative und strategische, auch internationale, Führungserfahrung, ergänzt durch diverse strategische Verwaltungsrats-, Stiftungsrat- und Verbandsverantwortlichkeiten in unterschiedlichen Branchen; ich reflektiere Fragestellungen an philosophischen und ethischen Erkenntnissen, bin unabhängig und gut vernetzt.

Damian Henzi: Als Mensch geschätzt – von Kunden empfohlen.

## BERUFLICHE ZIELE

### A (1. Priorität)

#### KMU-KOMPASS.CH

*hört zu •fragt nach• denkt mit •setzt um*

- **Mandate:** Verwaltungsrats-, Stiftungsrats- und Verbandsmandate
- **Management:** Unterstützung für Neu-Positionierung, Chef-Vertretung und -Support, Überbrückungs- und Sanierungs-Management
- **Strategie:** Erarbeitung von Geschäfts-, Marketing- und internationalen Verkaufs-Strategien, Unterstützung bei Nachfolgeregelungen und strategischen Führungsherausforderungen
- **Coaching:** Unterstützung beim Reflektieren diverser Fragestellungen, Executive Coaching, Sounding Board, Hilfe zur Selbsthilfe, Leistungs- und Kompetenzsteigerung, zum Erfolg verhelfen
- **Zusätzlich:** Lehrtätigkeit als Dozent an Höhere-/Fachhochschule, Referate, Vermittlungsgeschäfte, Beteiligungen

Mit rund 45 Jahren (internationale) Berufs-, Führungs- und Lebenserfahrung verfüge ich über ein breites und tiefes Wissens- und Kompetenz-Spektrum, bin **unabhängig**, gut vernetzt und ausgerüstet mit viel Augenmass und gesundem Menschenverstand, das insbesondere KMUs und Einzel-(Familien-)Firmen nutzen können. Basierend auf einer ausgewiesenen Führungs- und Sozialkompetenz, einem breiten internationalen Netzwerk und einem erprobten Strategischen Denkvermögen unterstütze ich sie - eben wie ein Kompass – in einem turbulenten und zunehmend anforderungsreichen Umfeld - den richtigen Weg für eine nachhaltige Zukunft einzuschlagen, d.h. die Wettbewerbs- und Überlebensfähigkeit des Unternehmens zu steigern und zu festigen.

### B (2. Priorität)

#### Führung eines MU oder GU als CEO

Mit rund 45 Jahren (internationale) Berufs-, Führungs- und Lebenserfahrung verfüge ich über ein breites und tiefes Wissens- und Kompetenz-Spektrum, bin **unabhängig**, gut vernetzt und ausgerüstet mit viel Augenmass und gesundem Menschenverstand. Basierend auf einer ausgewiesenen Führungs- und Sozialkompetenz, einem breiten internationalen Netzwerk und einem erprobten Strategischen Denkvermögen will ich mich freudvoll der Herausforderung der nachhaltigen Führung eines Unternehmens stellen.

## BERUFLICHE ERFAHRUNG

ab 06/2017	Executive Coach im Global Leadership Programm bei Sika AG, Baar
ab 04/2017	Managing Partner bei mabGroup – management advisory board AG
ab 05/2014	Teilpensum Lehrtätigkeit/Dozent Unternehmensführung, Unternehmensethik und Business Analysis (Strategisches Management +Unternehmensentwicklung) bei WISS, Wirtschaftsinformatikschule Schweiz
ab 04/2014	Selbständigkeit mit KMU-KOMPASS.CH mit diversen Beratungsmandaten, z.B. <ul style="list-style-type: none"><li>• Lamprecht AG, Regensdorf (Export-Strategie, u.a.m)</li><li>• Executive Coaching (VRP, VR, CEO + GL) eines mittelgrossen Transportunternehmens</li><li>• Überprüfung und Neugestaltung Verbandsstrategie und -strukturen bei GICT, Emmen</li></ul>
ab 06/2013	Fachlehrer bei Ernst Schmidheiny Stiftung
2005 – 2013	Präsident Pensionskasse HOCHDORF-Gruppe
2003 – 2013	Geschäftsführer Hochdorf Nutritec AG resp. Geschäftsführer/CEO HOCHDORF-Gruppe
Zus. 2001 - 2005	Geschäftsführer und Del. des Verwaltungsrates der Multiforsa AG, Steinhausen
1997 - 2006	Geschäftsführer Hochdorf Nutritec AG, Hochdorf
1995 – 2013	Diverse Verbandsfunktionen als Präsident, Vizepräsident und Vorstandsmitglied
1995 – 1997	Kaufmännischer Leiter, Schweiz. Milch-Gesellschaft AG, Hochdorf
1985 – 1994	Effems (Mars) AG, Zug, div. Management-Positionen in Marketing und Verkauf, davon 2 Jahre in Italien, Trainee
1980 – 1982	Du Pont de Nemours Intl. SA, Genf, Sales Support
1978 – 1980	Militär, dazwischen Sprachaufenthalte in London
1975 – 1978	Kaufmännische Lehre bei Isola AG, Breitenbach

## AUSBILDUNG/WEITERBILDUNG

2004 – 2008	MAS Master of Advanced Studies in Philosophie & Management, Uni Luzern
1996	SKU, Schweiz. Kurse für Unternehmensführung
1982 – 1985	Fachhochschule FH (HWV) Basel, Fachrichtung Marketing (mit best-in-class Note 5.3)
n.a.	Viele weitere fachspezifische und persönlichkeitsbildende Kurse wie z.B:
2015	ZFU: Der Verwaltungsrat in Familienunternehmen: Nachhaltigkeit und Nachfolge garantieren
2012	Euroforum: Die Magie des Konflikts mit Dr. R. Sprenger
2012	ZFU: Die Kunst Menschen zu führen, mit Abtprimas Dr. Notker Wolf
2011	ZFU: Der VR-Präsident; Das Praktiker-Seminar für erfahrene VR-Persönlichkeiten
2011	Euroforum: Die Kraft des Denkens mit Gerhard Conzelmann
2003	ZFU: Der Unternehmer als Top – Kommunikator mit Heinz Goldmann
2001	ZFU: Die Holding-Gesellschaft
2001	ZFU: Meditation für Führungspersönlichkeiten mit Wolfgang Bischoff
1999	ZFU: Strategie, Wettbewerbsvorteile, Praxisbeispiele, mit Prof. Michael E. Porter
1998	ZFU: Neue Organisations- und Managementansätze, Neue Strukturkonzepte, Neue Unternehmensstrategien, Innovations-Management, ein Tag mit Tom Peters

## WEITERE BERUFSBEZOGENE TÄTIGKEITEN UND BEITRÄGE

ab 2014	Diverse Beratungsmandate <ul style="list-style-type: none"><li>• Lamprecht AG, Regensdorf (Export-Strategie, u.a.m)</li><li>• Executive Coaching (VRP, VR, CEO + GL) eines mittelgrossen Transportunternehmens</li><li>• Überprüfung und Neugestaltung Verbandsstrategie und -strukturen bei GICT, Emmen</li></ul>
2011 – 2012	Vorstandsmitglied + Vizepräsident IHZ, Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz, und Präsident der Industriekommission IK <ul style="list-style-type: none"><li>• Positionierung der IHZ als DER Wirtschaftsverband der Zentralschweiz</li><li>• Als Präsident der IK: Round Table Gespräche + div. Positionspapiere zur Bewältigung der Eurokrise</li><li>• Miterarbeiten der Gründungsdokumentation wie Statuten, Strategie, Kommunikation</li></ul>
2008 – 2011	Jurymitglied Innovationspreis der IHZ <ul style="list-style-type: none"><li>• Aktive Mithilfe bei der Auswahl der besten Innovationen</li><li>• Viele Vorschläge für Erneuerungen</li></ul>
2005 – 2011	Vorstandsmitglied LIV, Luzerner Industrie Vereinigung, davon Präsident 2010 – 2011 <ul style="list-style-type: none"><li>• Fusionspräsident mit Zentralschweizer Handelskammer (ZHK) zur Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ</li></ul>
2003 – 2011	Vorstandsmitglied fial, Dachorganisation der Schweiz. Lebensmittelindustrie <ul style="list-style-type: none"><li>• „Mediator“ zwischen Vertretern der 1. und Vertretern der 2. Verarbeitungsstufe</li><li>• Input für viele wichtige wirtschafts- und lebensmitteltechnische Fragestellungen</li><li>• Networking auf höchster Stufe der CH-Lebensmittelbranche</li></ul>
1998 – 2006	Vorstandsmitglied VMI, Vereinigung der Schweiz. Milchindustrie <ul style="list-style-type: none"><li>• Stabilisierung des Milch-Systems nach der Liberalisierung und Öffnung der Märkte beginnend mit AP (Agrarpolitik) 2001</li><li>• Behandlung vieler agrar- und milchpolitischer Dossiers und Herausforderungen</li></ul>

- 1995 – 2011
- Vorstandsmitglied VHK, Verband der Hersteller von Bäckerei- und Konditorei-Hilfsstoffen, davon Präsident 2003 – 2011
- Führung des Verbandes in einem zunehmend kompetitiven Umfeld, insbesondere verursacht durch die Abnahme der Anzahl Bäckereien und steigende Importe von Billigprodukten
- 1994 – 2004
- Vorstandsmitglied BSM, Branchenorganisation Schweizer Milchpulver (respektive Vereinigung Milch), davon Vizepräsident 1998 – 2004
- Überführung eines planwirtschaftlichen Exportbeitrags-Systems in ein liberales System ohne Beilagen
  - Networking innerhalb der Milch- und Lebensmittel-Branche

## DETAILS ZU BERUFLICHEN ERFAHRUNGEN UND WICHTIGSTE BEITRÄGE/KOMPETENZEN (1)

ab 06/2017	Executive Coach im Global Leadership Programm bei Sika AG, Baar
ab 04/2017	Managing Partner bei mabGroup – management advisory board AG
ab 05/2014	Teilpensum Lehrtätigkeit/Dozent Unternehmensführung, Unternehmensethik und Business Analysis (Strategisches Management +Unternehmensentwicklung) bei WISS, Wirtschaftsinformatikschule Schweiz
ab 04/2014	Selbständigkeit mit Leistungsangebot KMU-KOMPASS.CH
ab 06/2013	Fachlehrer Ernst Schmidheiny Stiftung für Wirtschaftswochen an Gymnasien u.a.
1997 – 2013	<p>Geschäftsführer/CEO der Schweiz. Milch-Gesellschaft AG und Nachfolgeorganisationen wie Hochdorf Nutritec AG bzw. HOCHDORF-Gruppe (Holding mit 9 Tochterfirmen)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erst- bzw. Neudefinition und laufende Schärfung der Unternehmens-Strategie und Bereichs-Strategien unter Miteinbezug von einigen Umfirmierungen, inkl. diverser M&amp;A-Transaktionen, inkl. Unternehmens-Liquidationen und auch einer Standort-Schliessung aus strategischen und wirtschaftlichen Gründen.</li> <li>• Wiederholte Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisationen aufgrund Kauf und Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen.</li> <li>• Definition und Implementierung einer neuen Unternehmenskultur mit Verankerung von Unternehmungs-Vision, -Mission und -Werten sowie Transfer von einer ausgesprochen produktions- und technologieorientierten in eine kunden- und innovationsorientierte Kultur.</li> <li>• Diverse Käufe und Verkäufe von Unternehmensteilen und Kleinfirmen von CHF 5 – 25 Mio. inkl. Integration (z.B. Nuxo Marketing der Valora AG, 2005)</li> <li>• 2001 Kauf und Integration der Multiforsa AG, Steinhausen, ein Familienunternehmen mit rund CHF 50.0 Mio. Umsatz und 100 Mitarbeitenden.</li> <li>• 2003 Kauf und Integration des Milchwerkes Sulgen aus dem Nachlass der Swiss Dairy Food, mit rund CHF 130 Mio. Umsatz und 110 MA.</li> <li>• Begleitung und Umstellung der Rechnungslegung von OR auf Swiss GAAP FER im 2003.</li> </ul>



## DETAILS ZU BERUFLICHEN ERFAHRUNGEN UND WICHTIGSTE BEITRÄGE/KOMPETENZEN (2)

- 2006 Schaffung der Holding-Struktur und Gang an die Berner-Börse mit erfolgreicher Kapitalerhöhung (2008).
- 2006 – 2012 Gründung der Tochterunternehmen HOCHDORF Nutricare AG, HOCHDORF Nutrimedical AG und HOCHDORF Deutschland GmbH. Nutricare entwickelte sich in dieser Zeit von Umsatz Null in ein Unternehmen mit über CHF 70 Mio. Umsatz und Export in über 40 Länder.
- 2010 Strategischer Kauf und Integration des Milchpulverwerkes UAB MGL Baltija in Litauen mit rund CHF 30.0 Mio. Umsatz und 40 Mitarbeitenden.
- Diverse grössere Investitionsprojekte, u.a. 2006 Einführung eines vollintegrierten neuen ERP Systems CSB, Go live gleichzeitig mit allen Modulen an allen Standorten per 1.1.2006.
- Antizyklischer Bau einer neuen Babymilchfabrik mit einem Investitionsvolumen von rund CHF 60 Mio. im 2009/10, und bereits dessen 4-Schichtbetrieb ab Frühling 2012, infolge grossem Bestellungseingang.
- Mai 2010 Wechsel an die Zürcher Börse SIX und erfolgreiche Ausgabe einer Wandelobligation von CHF 50.0 Mio. für die Finanzierung des anstehenden Wachstums.
- April 2011 Verkauf der Bäckereisparte zwecks Fokussierung der HOCHDORF-Gruppe auf seine Kernkompetenzen.

1994 – 1997

Spartenleiter Marketing & Verkauf, bzw. Kaufmännischer Leiter der Schweiz. Milch-Gesellschaft AG, Hochdorf

- Fundierte SWOT der SMG, und darauf Empfehlungen für neue Strategie, Kultur und Aufbauorganisation
- Erstmaliges Erarbeiten eines Businessplanes für SMG, vorgängig zur erstmaligen Strategie

## DETAILS ZU BERUFLICHEN ERFAHRUNGEN UND WICHTIGSTE BEITRÄGE/KOMPETENZEN (3)

- 1985 – 1994
- Effems AG/Mars, Zug
- Product Group Manager Dogfood 1990 – 1994
- Weiterentwicklung von Brand Franchises
  - Drehen von Werbefilmen
  - Planung und Durchführung von Consumer und Trade Promotions
  - Test + Einführung neuer Produkte
  - Führung des Pedigree Pal Züchter Services inklusive Organisation von Ausstellungen, u.a. Welt-tierausstellung 1994 in Bern
- Marketing, Brand Manager, Dolma Italy
- Planung und Implementierung von Werbe-strategien, Consumer- und Trade Promotions für Bounty, Mars, M&M's, Maltesers
- Sales, Area Sales Manager
- Führung zweier Sales-Teams in Zentral- und West-schweiz (12 – 15 MA)
  - Direktverkaufs-Verantwortung von wichtigen Einzel-kunden und Grossisten
- Graduate Trainee
- Customer Service, Logistics, Planning, IT-Tools-Entwicklung, Telephone-Selling
  - Sales Rep
  - Area Sales Manager
  - Brand Manager
- 1982 – 1985
- Fachhochschule FH (HVV) Basel, Fachrichtung Marketing
- Bester Abschluss mit Note 5.3
- 1980 – 1982
- Du Pont de Nemours Intl. SA, Genf, Sales Support
- Backoffice für Intl. Sales Manager (L/C, COD etc)

## WICHTIGSTE ÄMTER UND MITGLIEDSCHAFTEN (1)

seit 11/2017	Beirat beim Gemeindeverband Information, Communication and Technology (GICT), Emmen
seit 09/2017	Verwaltungsrat der Fläckematte AG, Rothenburg, Betagtenzentrum (ca. 80 MA, ca. CHF 6 Mio. Umsatz)
seit 01/2015	Verwaltungsrat (Vize-Präsident) Zumbach Electronics AG, Orpund (ca. 200 MA, ca. CHF 40 Mio. Umsatz) <ul style="list-style-type: none"><li>• Strategieüberarbeitung</li><li>• Delikate Beratungsgespräche</li></ul>
2015	Beirat der SLRG (Schweizerische Lebensrettungs-Gesellschaft)
seit 08/2013	Verwaltungsrat Bakels/EMU AG, Rothenburg (ca. 3000 MA, ca. Euro > 600 Mio. Umsatz)
seit 06/2008	VR-Präsident AoT (Art of Technology), Zürich (15 MA, CHF 3 Mio. Umsatz) <ul style="list-style-type: none"><li>• Spin-off der ETH, Kommerzielle Betreuung</li><li>• Erfolgreiche Navigation durch turbulente Zeiten aufgrund der Krise</li><li>• Definition + laufende Umsetzung der Strategie</li></ul>
seit 05/2005	Verwaltungsrat Bataillard & Cie. AG, Rothenburg; 2005 – 2012 VR-Präsident (ca. 110 MA, ca. CHF 65 Mio. Umsatz) <ul style="list-style-type: none"><li>• Definition und laufende Überprüfung neue Strategie + neue Positionierung</li><li>• Einbringen der Familieninteressen im VR; Ausformulierung der Eigentümerstrategie</li></ul>
seit 2009 Umsatz)	Verwaltungsrat Betagtenzentren Emmen AG, ab 2014 Vize-Präsident (ca. 300 MA, ca. CHF 40 Mio. Umsatz) <ul style="list-style-type: none"><li>• Begleitung und Begründung der Aktiengesellschaft als „Unternehmerisches Gewissen“</li><li>• Begleitung Grossneubau Emmenfeld (ca CHF 80 Mio.)</li></ul>
bis 2012	VR-Präsident aller (9) HOCHDORF-Tochtergesellschaften mit 3 Produktionsstandorten (2 CH, 1 Litauen) <ul style="list-style-type: none"><li>• Definition und Umsetzung der Strategien der Töchter</li></ul>
bis 2011	VR-Präsident Cérealis SA. Granges; Joint-Venture mit Moulins de Paris, Moulins de Granges und HOCHDORF <ul style="list-style-type: none"><li>• Strategische Führung des JV (in D, F, E)</li></ul>

## WICHTIGSTE ÄMTER UND MITGLIEDSCHAFTEN (2)

- |             |   |
|-------------|---|
| 2000 – 2007 | Verwaltungsrat Granador/Unidrink AG, Hitzkirch<br>2003 – 2007 VR-Vize-Präsident<br>(ca. 300 MA, ca. CHF 200 Mio. Umsatz) <ul style="list-style-type: none"><li>• Definition und laufende Überprüfung von Strategie &amp; Positionierung</li><li>• Vorbereitung + Vollzug der Fusion mit Pomdor AG zur Unidrink AG, heute Ramseier AG</li></ul>  |
| 2001 – 2013 | Stiftungsrat der autonomen Pensionskasse der HOCHDORF-Gruppe, davon Präsident 2005 – 2013 <ul style="list-style-type: none"><li>• Viele gesetzliche Implementierungen und Neuerungen</li><li>• Total Überarbeitung der Reglemente</li><li>• Diverse Teilliquidationen infolge von Firmenverkäufen</li><li>• Bau von Mehrfamilienhäusern (3) in Hochdorf und Verkauf von anderen Häusern und Land</li><li>• Präsident der Anlagekommission</li></ul> |
| seit 1998   | Mitglied Rotary-Club Luzern-Seetal <ul style="list-style-type: none"><li>• 2001/02 Programmchef</li><li>• 2013/14 Vizepräsident</li><li>• 2014/15 Präsident</li><li>• Mehrere Jahre Mitglied des Stiftungsrates</li></ul>   |

## **HOBBYS**

Bergsport, Tennis, Laufen/Langlaufen, Velo/Bike, Lesen, Behinderten-Taxi-Fahrer (Tixi) seit rund 30 Jahren, ZEN-Meditation.

## **LEBENSMOTTO**

Wer kämpft (oder etwas bewegt) kann verlieren. Wer nicht kämpft (oder nichts bewegt) hat schon verloren.

## **STÄRKEN/KOMPETENZEN/SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN**

- Fundiertes Wissen/Knowledge in diversen Tätigkeiten und Branchen
- Internationales Netzwerk auf allen Kontinenten
- Vorausschauendes strategisches und ganzheitliches Denkvermögen
- Internationale Verhandlungskompetenz
- Ethisches und philosophisches Reflektieren
- Ausgewiesene Führungs- und Sozialkompetenz
- Erprobt team- und gemeinschaftsfähig
- Äusserst integer und loyal
- Empathisch und einführend
- Kann zuhören und reflektieren
- Umsetzer/Macher mit Leistungsausweis
- Breite und tiefe Berufs- und Lebenserfahrung
- Kann die richtigen Fragen stellen... und zuhören (wer fragt, führt, und Fragen öffnen den Geist!)
- Ausdauernd und beharrlich
- Effizientes, effektives und ergebnisorientiertes Arbeiten
- Mit gutem Augenmass und gesundem Menschenverstand

## **REFERENZEN**

Gerne nach Vereinbarung

02.18