



Alexander Rehm

Alexander Rehm ist der Gründer und Inhaber von RLD - Rehm Leadership Development.

Er bietet Unternehmen und deren Top-Management-Teams als Executive Coach speziell entwickelte Programme an, die sich auf die Persönlichkeitsentwicklung von Führungskräften konzentrieren und begleitet sie bei der Umsetzung ihrer individuellen Entwicklungsziele.

Seine langjährige Erfahrung als Top Manager stellt er auf Anfrage auch als Interims Manager und Verwaltungsrat zur Verfügung. Hierbei übernimmt er VRP/CEO Aufgaben und Vertriebs- & Marketingleitung auf Board Ebene mit dem Ziel das Unternehmen wieder auf Kurs zu bringen.

In seiner vorherigen Rolle als Vice President Global Leadership Development bei Swarovski, hat Alexander Rehm die firmeninterne Akademie zum strategischen Element der Führungskräfteentwicklung im Rahmen der globalen Unternehmensstrategie ausgebaut. Hierbei war er für die Gestaltung und Durchführung aller Programme weltweit verantwortlich und baute konsequent eine Fakultät auf, der er als "Dekan" vorstand. Von 2009 bis 2013 nahmen mehr als 750 Führungskräfte aus allen Managementebenen des Konzerns teil. Er startete im Jahr 2000 bei der Industriedivision von Swarovski als Vice President Operations für Europa. Hierbei führte er 9 Länderorganisationen, mit mehr als 150 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von € 200 Millionen.

Zuvor war er 9 Jahre bei Hilti, wo er unterschiedlichste Funktionen im Marketing und Vertrieb in Deutschland und Italien besetzte.

Alexander Rehm startete seine Berufskarriere 1985 bei der PCM Computer AG in München, einem Start Up Unternehmen der damaligen Personal Computer Branche.

Er hat einen Hochschulabschluss als Dipl.Oec. und ist als zertifizierter Business Coach spezialisiert auf Werteentwicklung und Krisenbewältigung. Er ist Mitglied des Executive Coach Pools der renommierten Business Schools IMD und INSEAD. Seit Februar 2017 ist er als Honorarprofessor an der FH Kufstein in Tirol für die Themen "Leadership und Change" verantwortlich. Darüber hinaus gestaltet er Leadership Workshops im Rahmen des EMBA Programms der Universität Zürich und veröffentlichte im August 2014 sein Buch „Bonsai – Vom Vorgesetzten zur Führungskraft“, welches auf seiner Webseite zum Download bereitsteht.

Alexander Rehm ist Jahrgang 1962, verheiratet und hat 3 erwachsene Kinder. Er ist 2012 in die Schweiz gezogen, nachdem er zuvor 15 Jahre in Italien gelebt hat. Seine Leidenschaft gilt der Personalentwicklung von Menschen mit unterschiedlichsten kulturellen Hintergründen. Er spricht neben Deutsch, fließend Englisch und Italienisch.



Berufserfahrung (Übersicht)

- 2014 – heute **Geschäftsführer, Eigentümer**
RLD-Rehm Leadership Development
Business Coaching, Unternehmensberatung, Interimsmanagement
- 2011/2013 **VP Global Leadership Development**
D. Swarovski Corp. AG, Zürich
Luxusgüterindustrie, Schweiz, CHF 3.000 Mio. / 26000 MA
- 2009/2011 **VP Academy**
D. Swarovski Corp. AG, Zürich
Luxusgüterindustrie, Schweiz, CHF 3.000 Mio. / 26000 MA
- 2000/2008 **VPO Europe**
Swarovski Europe Holding BV, The Netherlands
B2B Kristallindustrie, Europa, Umsatz: CHF 275 Mio./ 180 MA
- 1998/2000 **Regionaler Vertriebsleiter S/W Deutschland**
Hilti Deutschland GmbH, Kaufering
Bauindustrie, Deutschland, Umsatz: CHF 100 Mio./ 220 MA
- 1997/1998 **Verkaufsleiter Norditalien**
Hilti Italia Spa, Milano
Bauindustrie, Italien, Umsatz: CHF 12 Mio. / 9 MA
- 1995/1997 **Leiter Marketing/ Industrie**
Hilti Deutschland GmbH, Kaufering
Bauindustrie, Deutschland, Umsatz: CHF 50 Mio. / 5 MA
- 1992/1994 **Projekt Manager/Market Manager Industrie & Behörden**
Hilti Deutschland GmbH, Kaufering
Bauindustrie , Deutschland
- 1990/1991 **Leiter Marketing PCM Computer AG**
PCM Computer AG, München
Computerindustrie, Deutschland, Umsatz: CHF 70 Mio. / 10 MA
- 1985/1989 **Key Account Manager, freier Mitarbeiter**
PCM Computer AG, München
Computerindustrie, Deutschland, Umsatz: CHF 1,5 Mio.



Berufserfahrung (Details)

**Geschäftsführer,
Eigentümer**
2014 - heute

RLD
Rehm Leadership
Development,
www.rld-group.com,
Business Coaching,
Unternehmensberatung
Montagnola,
Schweiz

- Verwaltungsratspräsident bei SYMA Holding AG
- Begleitung der Klienten im Job, Schwerpunkt Change Prozesse und Performance Management, Werteentwicklung, 360° Feedback Prozesse
- Unternehmensberatung bzgl. Geschäftsmodellentwicklung, Visionsgestaltung, Strategieentwicklung, Zielformulierung, Marketing- und Vertriebsfragen
- Professor für Leadership & Change an der FH Kufstein in Tirol
- Mitglied im Senior Executive Coach Pool von IMD und INSEAD

**VP Global Leadership
Development**
2011/2013

D. Swarovski Corp. AG,
Produktion und Vertrieb
von Kristall-
komponenten für Mode,
Design, Architektur,
Herstellung und
Vertrieb von
Modeschmuck,
Luxusgüterindustrie
Zürich, Schweiz

- Entwicklung der konzernweiten Kernwerte und der daraus abgeleiteten Führungsgrundsätze
- Moderation der erweiterten Geschäftsleitungsmeetings
- Entwicklung, Durchführung und Verantwortung für alle Massnahmen der Führungskräfteentwicklung auf allen Management Ebenen
- Installation eines systematischen weltweiten Nominierungs- und Learning Transfer Prozesses für alle Teilnehmer
- Ausrichtung der Abteilung zum globalen Kompetenz Center für Leadership
- Koordination aller Aus- und Weiterbildungsaktivitäten im Konzern

Umsatz / MA

Gesamtunternehmen
Direkte Verantwortung

- CHF 3 Mrd. / 26000
- 4



VP Academy
2009/2011

- D. Swarovski Corp. AG, • Umsetzung der Idee einer konzernweiten
Produktion und Vertrieb • eigenen Akademie zur
von Kristall- • Führungskräfteentwicklung
komponenten für Mode, • Etablierung der internen Akademie zum Zentrum
Design, Architektur, • einer einheitlichen konzernweiten
Herstellung und • Führungskräfteentwicklung
Vertrieb von • Aufbau der Fakultät – Kooperationen mit
Modeschmuck, • Universitäten und Business Schulen
Luxusgüterindustrie • Verhandlung von Verträgen mit weltweiten
Zürich, Schweiz • Anbietern von Trainingsleistungen
• Bedarfserhebung mittels persönlicher Interviews
mit Top 400 Führungskräften
• Entwicklung von zielgruppenspezifischen
Seminaren für die jeweilige Managementebene
(High Potentials -> Vorstand)
• Persönliche Durchführung von Seminaren für die
ersten zwei Führungsebenen
• Aufbau und Leitung eines Teams von Programm
Direktoren, Programm Managern und
Koordinatoren
• Wesentlicher Beitrag zur Kulturentwicklung

Umsatz / MA

- Gesamtunternehmen • CHF 3 Mrd. / 26000
Direkte Verantwortung • 4



VPO Europe
2000/2008

Swarovski Europe
Holding BV, The
Netherlands
Produktion und Vertrieb
von Kristall-
komponenten für Mode,
Design, Architektur,
Herstellung und
Vertrieb von
Modeschmuck,
Luxusgüterindustrie

- Verantwortung für Länderorganisationen (Italien, Frankreich, England, Deutschland, Holland, Belgien, Österreich, Schweiz, Spanien, Portugal, Tschechien, Griechenland)
- Etablierung eines Marketing Managements auf regionaler Ebene
- Einführung eines profitorientierten Vertriebssteuerungssystems
- Aufbau Osteuropa (Russland, Ungarn, Bulgarien, Rumänien, Balkanstaaten)
- Aufbau Skandinavien
- Einführung von Leistungsbeurteilungssystemen im Vertrieb
- Etablierung CRM Philosophie
- Einführung CRM Software und systematische Erfassung von 22000 Kundendaten, Klassifizierung der Kundenplattform
- Segmentierung des Vertriebs
- Umwandlung der Organisationen von einer Grosshandelsstruktur zum Direktvertrieb
- Transformation der lokalen Customer Service Einheiten zu einem aktiven zentralen Customer Care Center
- Präsenz auf den zentralen Modemessen (Mailand, Paris)
- Verdreifachung des Umsatzes von CHF 90 Mio. in 2000 auf CHF 275 Mio. in 2008

Umsatz / MA

Gesamtunternehmen
Direkte Verantwortung

- CHF 3 Mrd. / 26000
- CHF 275 Mio. / 180



**Regionaler
Vertriebsleiter S/W
Deutschland**
1998/2000

Hilti Deutschland
GmbH
Herstellung und
Vertrieb von Geräten
und Befestigungs-
systemen für die
Bauindustrie,
Deutschland

- Führung von 14 Verkaufsleitern und über 200 Aussendienstmitarbeitern
- Reorganisation und Neuausrichtung des gesamten regionalen Vertriebs
- Aufbau eines Vertriebsinnendienstes (Inbound/Outbound)
- Einführung von Leistungsbeurteilungssystemen
- Einführung eines KPI orientierten Bezahlungssystems
- Einführung von systematischen Mitarbeitergesprächen im Vertrieb
- Mitglied der erweiterten Geschäftsführung

Umsatz / MA

Gesamtunternehmen
Abteilung
Direkte Verantwortung

- CHF 2,2 Mrd. / 19000
- CHF 500 Mio. / 2000
- CHF 100 Mio. / 220

**Verkaufsleiter
Norditalien**
1997/1998

Hilti Italia Spa, Milano
Herstellung und
Vertrieb von Geräten
und Befestigungs-
systemen für die
Bauindustrie,
Italien,

- Aufbau eines segmentierten Vertriebs (Stahlbau) für Norditalien (Bozen bis Modena, Mailand bis Treviso)
- Etablierung Kundensegmentierung
- Umsetzung potentialorientierte Tourenplanung
- Erhöhung der täglichen Besuchszahl um 20%
- Wachstumsrate Hilti Italia 2%, Segment Stahlbau 24% p.a.
- Einstellung und Führung von 9 Verkäufern in unterschiedlichen Regionen

Umsatz / MA

Gesamtunternehmen
Abteilung
Direkte Verantwortung

- CHF 2,2 Mrd. / 19000
- CHF 250 Mio. / 900
- CHF 12 Mio. / 9



**Leiter Marketing/
Industrie**
1995/1997

Hilti Deutschland
GmbH
Herstellung und
Vertrieb von Geräten
und Befestigungs-
systemen für die
Bauindustrie,
Deutschland

- Neuausrichtung des neu geschaffenen Unternehmensbereiches Industrie / Behörden
- Etablierung eines segmentorientierten Verkaufsansatzes unter Einbezug eines Verkaufsinendienstes
- Etablierung eines Champion Modells (systematischer Produktanwendungsaustausch über den gesamten Bereich)
- Produktneuentwicklungsworkshops mit Kunden
- Einführung von branchenspezifischen Vertriebssteuerungssystemen
- Entwicklung von segmentspezifischen Marktstrategien

Umsatz / MA

Gesamtunternehmen
Abteilung
Direkte Verantwortung

- CHF 2,2 Mrd. / 19000
- CHF 50 Mio. / 140
- CHF 50 Mio. / 5

**Projekt
Manager/Market
Manager Industrie &
Behörden**
1992/1994

Hilti Deutschland
GmbH
Herstellung und
Vertrieb von Geräten
und Befestigungs-
systemen für die
Bauindustrie,
Deutschland

- Marktforschung für den Unternehmensbereich Industrie / Behörden
- Gewinnung neuer Zielgruppen (Automobilbranche)
- Projektleitung für die Umorganisation eines geografischen in einen segmentspezifischen Vertrieb
- Markt- und Kundenentwicklungsstrategien
- Erarbeitung eines Potentialorientierten Tourenplanung Modells für Aussendienst

Umsatz / MA

Gesamtunternehmen
Abteilung
Direkte Verantwortung

- CHF 2,2 Mrd. / 19000
- CHF 50 Mio. / 140
- CHF 50 Mio. / 0



Leiter Marketing
1990/1991

PCM Computer AG,
Handel mit Personal
Computern und
Peripheriegeräten (IBM,
Compaq, Toshiba)
Computerindustrie
Deutschland

- Gesamtverantwortung für das Produktsortiment, die Preisgestaltung, Zielgruppendefinition und die Kommunikation
- Verhandlungen mit Herstellern
- Systematische Erschließung neuer Kundengruppen (gezielte Direct Marketing Aktivitäten)
- Planung und Durchführung der Messeauftritte
- Gestaltung von Händlertagen
- Mitglied des Führungsteams
- Führung von 10 Mitarbeitern

Umsatz / MA

Gesamtunternehmen
Abteilung
Direkte Verantwortung

- CHF 70 Mio. / 270
- CHF 70 Mio. / 270
- CHF 70 Mio. / 10

**Key Account
Manager/freier
Mitarbeiter**
1985/1989

PCM Computer AG
Handel mit Personal
Computern und
Peripheriegeräten (IBM,
Compaq, Toshiba)
Deutschland
Umsatz / MA

- Vertrieb von Personal Computer Systemen
- Systematischer Aufbau eines Kundenstamms
- „Kalte“ Kundenakquise

Gesamtunternehmen
Abteilung
Direkte Verantwortung

- CHF 70 Mio. / 270
- CHF 70 Mio. / 270
- CHF 1,5 Mio. / 0