

## Hugo Zimmermann

### **selbständiger Management Consultant**

Adlatus Beraternetzwerk, Regionalgruppe Bern/Deutsch-Freiburg

[www.adlatus-bern.ch](http://www.adlatus-bern.ch)



**Hohlenweg 2**  
**3072 Ostermundigen b.Bern**

079 318 12 21  
031 351 34 40

[hugo.zimmermann@adlatus.ch](mailto:hugo.zimmermann@adlatus.ch)

---

<b>Name:</b>	<b>Zimmermann Hugo</b>	<b>Wohnort:</b>	<b>CH-3072 Ostermundigen b.Bern</b>
<b>Jahrgang:</b>	<b>1958</b>	<b>Nationalität:</b>	<b>Schweizer</b>
<b>Abschluss:</b>	<b>dipl.Betriebsökonom FH / International Executive Programme INSEAD, Paris</b>		

---

### Kurzdarstellung

Generalistisch ausgerichtete Führungsperson mit 35-jähriger Erfahrung in unterschiedlichen Branchen (12 Jahre Marketing in Konsumgüter-Industrie, 9 Jahre eigene Firma in HR- und Unternehmensberatung, 14 Jahre in Verwaltung bei Kanton und Bund).

Ausgewogene Erfahrung in strategischen und operativen Funktionen in Marketing, Human Resources, Unternehmensberatung, Trainer, öffentliches Ausschreibungswesen, Bildungswesen beim Bund. Ausgeprägter Fokus im Hinblick auf ein pragmatisches Vorgehen bezüglich einer effizienten resultatorientierten Implementierung.

Tätig in verschieden ausgerichteten Unternehmen (Konzerne und KMU, Verwaltung) in diversen Branchen: Telekommunikation, Tabakindustrie, Uhrenindustrie, Startup, Gewerbebetriebe, Bildungswesen in Bund und Kanton.

Während der im 2019 abgeschlossenen und engagierten 11-jährigen Leitung einer nationalen Bildungsinitiative der Innosuisse im Startup-Bereich (120 Trainer, 85 Kurs, 4000 Teilnehmenden) wurde ein starkes Netzwerk innerhalb des Innovationsökosystems der Schweiz aufgebaut und verschiedene Interessengruppen zur Zusammenarbeit bewegt.

Sehr selbständige und agile Leaderpersönlichkeit mit grosser Führungserfahrung, welche auch in schwierigen Umfeldern mit kommunikativ anspruchsvollen Situationen sehr gute Resultate erzielt. Ist in der Lage, zwischen verschiedenen Kulturen und Erwartungen erfolgreich zu vermitteln und Entscheidungen herbeizuführen. Verfügt über ausgeprägte Strategiekompetenzen und richtet seine Ziele und pragmatischen Handlungen immer den Anforderungen des Markts und der gewählten Strategie aus. Lösungs- und resultatorientierter Teamplayer, führungsstark und multikulturell, mit vernetztem Denken sowie einem kooperativen Führungsstil.

---

### Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C1
Französisch	B1
Portugiesisch	A1
Spanisch	A2

### Ausbildung/ Weiterbildung / Kurse

2003 – 2004	<b>Universität Bern, Ergänzungsstudium Hochschullehre, Bern</b> 25 Tage Seminare/Praxisarbeiten
2000	<b>SUN Microsystems AG, Technopark, Zürich</b> Abschluss WEBMASTER@SUN
1993	<b>INSEAD European Inst. for Business Administration, F-Fontainebleau</b> International Executive Management Programme EMBA
1980 – 1983	<b>Hochschule für Wirtschaft und Verwaltung, Luzern</b> Abschluss Betriebsökonom FH Fachrichtung Marketing

### **Berufsbegleitende Lehraufträge / Spezialkenntnisse**

- 2004 **IWZ Weiterbildungszentrum, Freiburg**  
Dozent Modul Management & Leadership,  
Ausbildungsgang  
Eidg. Fachausweis Führungsfachleute (1 Semester  
Abendkurse)
- 2003/2004 **HSW Fachhochschule für Wirtschaft, Bern**  
Mitarbeit in Forschungsprojekt zum Thema Corporate  
Brand Management, Betreuung Diplomarbeiten
- 2002/2003 **IWEB Institut für Weiterbildung, Solothurn**  
Dozent Marketing Erwachsenenbildnerseminar, Modul  
Vermarktung von Bildungsveranstaltungen
- 2001 **Schweizerische Fachschule für Buchhändler, Olten**  
Fachlehrer Rechnungswesen Berufsschule, Tageskurse

### **IT / EDV-Kenntnisse**

Office, SAP, QM-Pilot

### **Auslandsaufenthalte (über 6 Monaten)**

London, 1977 (6Monate) Boston, 1980 (7 Monate)

---

## Berufserfahrung (Übersicht)

- 2019 - **Managing Partner/CEO**  
*Adilla GmbH, Ostermundigen b. Bern, Unternehmensberatung [www.adilla.ch](http://www.adilla.ch)*
- Management Consultant/Stv. Regionalleiter**  
*Adlatus [www.adlatus-bern.ch](http://www.adlatus-bern.ch)*
- 2008/2019 **Head of Projekt Entrepreneurship**  
*Innosuisse – Förderagentur des Bundes für Innovation, Bern*  
Öffentliche Verwaltung, CH, Umsatz: 155 MCHF MA: 45 (150 externe)
- 2005/2008 **Leiter Beschaffung**  
*Beco Berner Wirtschaft, Logistik Arbeitsmarktliche Massnahmen, Bern*  
Öffentliche Verwaltung, CH, Budget: 55 MCHF MA: 20
- 2004/2005 **Projektleiter**  
*FAU Fachverein Arbeit und Umwelt, Bern*  
Verein/Beschäftigungsprogramm für Arbeitslose Akademiker, CH
- 1994/2003 **CEO / Unternehmensinhaber**  
*GMP Gesellschaft für Marketing und Personalentwicklung, Egerkingen*  
Unternehmensberatung, CH, Umsatz: 650 KCHF MA: 2 (4 Franchisenehmer)
- 1989/1994 **Produktmanager International New Products/Leiter Profitcenter Lizenzen**  
*SWATCH SA, Hauptsitz, Biel*  
Uhrenindustrie, CH, Umsatz: 8700 MCHF MA: 35'200
- 1986/1989 **Special Events, PR & Field Marketing Manager / Assistant Product Manager**  
*R.J. Reynolds Tobacco AG, Camel Cigarettes, Dagmersellen*  
Tabakindustrie, CH
- 1983/1986 **Betriebswirtschaftlicher Assistant**  
*ITT Standard Telephon & Radio AG, (Alcatel), Zürich*  
Telekommunikation, CH
- 1978/1980 **Sachbearbeiter Akkreditiv & Bankpraktikum**  
*Schweizerische Bankgesellschaft, Luzern*  
Finanzwesen, CH

## Ehrenamtliche Tätigkeit

- 2020 - **Vorstand / Komiteemitglied**  
*SCI Switzerland, Bern <http://www.scich.org/de/>*
- Service Civil International (SCI)** ist eine internationale Nichtregierungsorganisation mit Zweigstellen in 40 Ländern, die seit 1920 Hilfs- und Friedensdienste auf freiwilliger Basis organisiert. Insbesondere bietet der SCI nationale und internationale Workcamps und längerfristige Freiwilligendienste an. Sein Ziel ist es konkrete Friedensarbeit zu leisten, indem sich Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen gemeinsam für eine Aufgabe einsetzen und sich dabei kennen und verstehen lernen.

## Berufserfahrung (Details)

<p>Funktion:</p> <p>Managing Partner/ CEO Seit 1.8.2019</p>	<p>Branche:</p> <p><b>Adilla GmbH</b> <i>Unternehmensberatung, Ostermundigen</i></p> <p><b>Adlatus Beraternetzwerk</b> Unternehmensberatung</p>	<p>Projekte / Hauptaufgaben / Erfolge:</p> <p>Aufbau einer eigenen Unternehmensberatung im Bereich Nachfolgeplanung, Marketing, Strategie, Innovationsmanagement, Startup Angel</p> <p>Durchführung von über 12 Beratungsmandate in KMU im Kanton Bern im Bereich Coaching der Unternehmensleitung, Strategieberatung, Nachfolgeplanung, Innovationsmanagement, Management auf Zeit, Strategieberatung in Marketing und Verkauf, Betreuung Unternehmensinhaber/CEO in HR Fragen</p>
<p>Projektleiter Unternehmertum 2008/2019</p>	<p><b>Innosuisse</b> – Förderagentur des Bundes für Innovation, Bern Schweiz</p>	<p><b>Leitung Initiative CTI Entrepreneurship</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sicherstellung und Überprüfung der Umsetzung des mit dem Auftragnehmer / den Auftragnehmern vereinbarten Leistungsauftrages, Sicherstellung der Einhaltung der vereinbarten Meilensteine und Marktleistungen, Qualitätskontrolle</li> <li>• Aktive Betreuung der Auftragsnehmer</li> <li>• Leitung des Steeringcommittees der Initiative CTI Entrepreneurship (Vorbereitung und Organisation von Sitzungen, Projektbesprechungen und Reviews, Sitzungsleitung, Informationsbeschaffung z. H. des Steeringcommittees, Protokollierung und Umsetzung der Sitzungsentscheide)</li> <li>• Finanzprüfung der durch die Auftragnehmer gestellten Rechnungen</li> <li>• Gesamtverantwortung Learning Management System und Leitung einer nationalen Webplattform für die Kursbuchung.</li> <li>• Systematische Aufarbeitung der erzielten Resultate, Erstellen von Statistiken</li> <li>• Gezielte und mit den Auftragnehmern abgestimmte Kommunikationsmassnahmen</li> </ul> <p><b>Weiterentwicklung Initiative CTI Entrepreneurship</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausarbeitung und Umsetzung der aktuellen / künftigen Strategie (Kundenkreis, Marketing und Kommunikation, regionale Verankerung/Abstützung)</li> <li>• Bedarfsanalyse, Evaluation von Leistungserbringern / Gesuchen</li> <li>• Operative Verantwortung für die Durchführung von öffentlichen Ausschreibungen</li> <li>• Aufbau und Steuerung der zu venturelab komplementären Programme</li> <li>• Controlling, Betreuung</li> <li>• Budget: 155 Mio MHF / 40 MA 140 externe Experten</li> <li>• Budgetverantwortung: 5 Mio</li> </ul>
	<p>Gesamtunternehmen Direkte Verantwortung</p>	

Leiter Beschaffung  
2005/2008

**Beco Berner Wirtschaft,**  
Logistik Arbeitsmarktliche  
Massnahmen, Bern  
Schweiz

- Sicherstellung der Bedarfsabklärung und –planung sowie Budgetierung von arbeitsmarktlichen Massnahmen für die RAV-Organisation resp. Die Klientschaft der Arbeitslosenversicherung (ALV)
- Projektleitung und Planung und Durchführung von öffentlichen Ausschreibungen nach GATT/WTO
- Gewährleistung der Steuerung und Ueberwachung der Logistikprozesse
- Die personelle und fachliche Führung von 4 MitarbeiterInnen

Gesamtunternehmen  
Direkte Verantwortung

- n.a
- Budget: 55 MioCHF / 4 direkt Unterstellte

Projektleiter  
2003/2005

**FAU Fachverein Arbeit  
und Umwelt, Bern**  
Beschäftigungsprogramm  
CH

- Projektierung von Einsatzplätzen für hoch qualifizierte Erwerbslose einzeln oder im Team um marktwirtschaftliche und praxisorientierte Projekte zu entwickeln und bearbeiten
- Kontaktaufnahme und Beratung von Interessenten
- Administrative Betreuung von Programm-TeilnehmerInnen in Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden
- Persönliche Begleitung und Unterstützung der Programm-Teilnehmenden
- Inhaltliche und methodische Begleitung von Projektarbeiten mit dem Schwerpunkt Marketing & Kommunikation von durchschnittlich 7 Programm-Teilnehmenden

CEO /  
Unternehmensinhaber  
1994/2003

**GMP Gesellschaft für  
Management und  
Personalentwicklung,  
Egerkingen/Zug**  
Unternehmensberatung  
CH

- 1994-1998: Gründung, Aufbau und Führung einer eigenen Aktiengesellschaft im Bereich der Unternehmensberatung für Human Resources
- Kauf einer Masterlizenz für den Vertrieb von computergestützten psychologischen Testverfahren (Assessmentverfahren) für die Auswahl und Weiterentwicklung von Führungskräften in Unternehmen
- Marktanalyse in der Schweiz
- Wissenschaftliche Anpassung der Verfahren an die CH-Mentalität mit 500 Testpersonen
- Aufbau eines Franchising-Systems mit 3 Regionalvertriebspartner
- Markterschliessung in der Schweiz bei Personalabteilung von Unternehmen, Personalberatern, Psychologen. Namhafte Kunden wie z.B. CS Gruppe, Allianz Gruppe, Emil Frey, Mercedes Benz AG, Rentsch AG, Swatch Group sowie viele KMU und Beratungsunternehmen
- Verkauf der Firma an Franchise-Nehmer
  
- 1998-2003: Gründung und Aufbau einer Unternehmensberatung im Bereich Marketing/Strategie
- Name der Gesellschaft: GMP AG Gesellschaft für Marketing und Personalentwicklung
- Betreuung von Beratungsmandaten (Management auf Zeit) teilweise über Brainforce AG und eigene Akquisition.

**Folgende Vollzeit-Mandate wurden betreut:**

- *HAPIMAG AG, Baar*: 6 Monate Einsatzdauer
- Projektleitung Entwicklung neue Produktlinie, kurzfristige Produkteoptimierungen, Begleitung grösserer Systemumbau mit wesentlichen Veränderungen der Organisation in Kunden – und Marktfocussiertes Handeln verwandeln (Change-Management)
- Komplexes-Change-Projekt von Analyse über Konzept bis zur Markteinführung
- Temporäre Leitung des Produkt-Management-Teams

*COLT Telecom AG, Stockholm/Schweden:*

*6 Monate Einsatzdauer*

Analyse aller Marketing & Verkaufsaktivitäten für Skandinavien. Überprüfung der Organisation, Betreuung Produkt-Management beim Produkt-Einführungsprozess, Coaching von Projektgruppen in der Sales-Organization, Vorschläge zur kurzfristigen Umsatz- und Gewinnverbesserung. Persönliche Unterstützung des Area Directors bei der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie

*CSC (Switzerland) AG, Zürich ( IT-*

*Beratungsunternehmen im*

*Finanzdienstleistungsbereich): 6 Monate Einsatzdauer*

Analyse aller Marketingaktivitäten des Unternehmens (450 Mitarbeiter, 120 Mio. Umsatz), Entwicklung und Umsetzung eines Marketingkonzeptes, Koordination und Durchführung von operativen Kommunikations- und Marketingmassnahmen für die Business Units Banken, Versicherungen und Rückversicherungen.

- Führung von zwei Mitarbeitern
- Unterstützung des Bereichsleiters/GL für die Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie insbesondere den Verkaufsaktivitäten

*STAR TV, Schlieren (PrivaterTV-Sender für Film, Lifestyle & Entertainment): 6 Monate Einsatzdauer*

- TV Sender erreicht 1,2 Mio Haushalte, täglich 30-50'000 Zuschauer)
- Erstellung und Implementierung Business-Plan für E-Commerce Firma für den Verkauf von DVD (via SMS) über den TV-Sender. Geschäftsführung der Star Online AG, Aufbau und Planung des Unternehmens, Rekrutierung von Personal.
- Da die Geldgeber für die geplanten Investitionen von 5 Mio CHF ausgestiegen sind, musste das Konzept gestoppt werden. Rückbau der Organisation.

*SERLOG AG (Tochterunternehmen der Philips Schweiz AG), Spreitenbach, 18 Monate Einsatzdauer*

*Vertriebsgesellschaft von Philips Home & Personal Electronics Geräte, Ersatzteile und & Satellitenempfangsgeräte)*

- Das Mandat/Manager auf Zeit, beinhalte die vollständige Umsatz- & Personalverantwortung für den Bereich Verkauf mit der Führungsverantwortung von 28 Mitarbeitern und 18 Mio. Umsatz. Durchführung des Personalabbaus auf 12 Mitarbeiter mit Sozialplan und Entlassungen.
- Resultate/Leistungsausweis:
- Direkte operative Führung der Verkaufsabteilung / Mitglied der Geschäftsleitung
- Detaillierte Analyse und Neuorganisation nach Profit-Center-Prinzip
- Konzept und Umsetzung Reorganisation Aussendienst-Organisation
- Personalabbau durch Umstrukturierungen (Etablierung Aussendienst als selbständige Sales-Agenten, Frühpensionierungen und Entlassungen)



- Analyse Sortiment- und Angebotsportfolio
- Anpassung/Vereinfachung Vertriebspolitik, Konditionierungssystem und Margensicherung
- Verbesserung interner Abläufe / ISO 9002 / Optimierung Lagerbewirtschaftung

*Alcatel Schweiz AG, Zürich, 8 Monate Einsatzdauer*

- Assistenz Unternehmensleitung
- Nach einer massiven Restrukturierung von 2000 auf 1200 Mitarbeiter waren Wachstumsinitiativen in neuen Märkten gefragt. Als Mitglied des strategischen Führungsteams (Vorgesetzter Jeans Alder)
- Coaching Projektleiter in mehreren Wachstumsprojekten, Verantwortlich für die Projekt-Management-Systematik und das Controlling
- Leitung des Gesamtprojektes für die Integration der akquirierten Firma (150MA)

*Diverse Beratungsmandate Startups*

- Begleitung einer Investorengruppe für die Finanzierung von Entwicklungsprojekten im Agrikulturbereich
- Coaching von Softwareunternehmen für Branchenlösungen im Detailhandel (Startup)
- Coaching Inhaber, Erstellung Businessplan für eine Weinhandelsfirma (Startup)
- Coaching Firma im Bereich Sicherheitssysteme im Internet mit Erstellung Business-Plan (Startup)
- Coaching B-t-B Plattform für Druckereien, Erstellung Business-Plan (Startup)