

Dipl.-Volkswirt

Norbert Barfuss

Direkter Kontakt

+49 (0)151 191 000 80

nbarfuss@conlab.de

Sinsener Strasse 265
D – 45739 Oer-Erkenschwick

conlab.de/??????s

CONLAB

Strategic Clarity & Practical Solutions

Kurzprofil

Mit jahrzehntelanger Führungserfahrung als CEO, CRO und geschäftsführender Gesellschafter bringt Norbert Barfuss strategische Klarheit und umsetzungsorientierte Lösungen in komplexe Veränderungssituationen. Als vertrauensvoller Sparringspartner und Interim Manager führt er mittelständische Unternehmen und Großstrukturen sicher durch Krisen, steuert wertsteigernde M&A-Prozesse und sichert durch die Verbindung von strategischer Vision und operativer Durchsetzungsstärke nachhaltige Ergebnisse.

Schwerpunktthemen

- **Internationaler Turnaround & Restrukturierung (CRO Funktion)**
- **Unternehmensführung & Transformation (CEO-Funktion)**
- **M&A – Mandate & Nachfolgeregelungen (Transaktionsmanager)**
- **Corporate Finance & Post-Merger-Integration**

Auszug Vita

- 12/2016 – heute: Selbstständiger Interim Manager & Unternehmensberater (Schwerpunkte: Turnaround, M&A, Corporate Finance, Restrukturierung)
- 07/2014 – 12/2016: CEO & Geschäftsführender Gesellschafter, Lutz Convenience Food GmbH (7 Standorte, 1.200 MA, 350 Mio. € Umsatz)
- 01/2010 – 06/2014: CEO, VION Food Germany (34 Standorte, 7.000 MA, 5 Mrd. € Umsatz)
- 09/2004 – 12/2009: Geschäftsführer aller Convenience-Standorte, VION Food Germany (500 Mio. € Umsatz, 2.500 MA)
- 04/1995 – 09/2004: Sprecher der Geschäftsführung / Gesellschafter (60 %), Barfuss GmbH (1.200 MA, 300 Mio. € Umsatz)

Projekte / Referenzen

1. Operative Sanierung und Turnaround einer polnischen Tochtergesellschaft eines deutschen Chemiekonzerns in einer existenzbedrohenden Extremkrise (-80 % Umsatz).
2. Konzeption, Erarbeitung und Umsetzung eines Sanierungskonzepts inklusive rechtssicherem Personalabbau (von 190 auf 40 Mitarbeiter) und vollständiger Anpassung der Fixkosten.
3. Erfolgreiche Durchführung eines Management-Buy-Outs (MBO) für einen Elektronikgroßhändler inklusive Strukturierung und Verhandlung der Kaufpreisfinanzierung mit Banken.
4. Einführung moderner, KPI-gestützter Controllingsysteme sowie radikale vertriebliche und organisatorische Neuaufstellung zur nachhaltigen Ertragssteigerung (+4 Mio. € Umsatz).
5. Steuerung des gesamten M&A-Prozesses (Share-Deal) von der diskreten Marktansprache über die Erstellung von Investment-Unterlagen bis zum erfolgreichen Closing auf Shareholder-Ebene.
6. Erfolgreiche Durchführung eines Carve-out-Prozesses aus einem internationalen Großkonzern inklusive Schließung unprofitabler Werke zur Komplexitätsreduktion.
7. Konsequente Post-Merger-Integration schneller Akquisitionen in einem rückläufigen Marktumfeld zur Umsatzstabilisierung bei 5 Mrd. €.

Branchen / Zielgruppen

- **Ernährungsindustrie & Convenience Food**
- **Einzelhandel & Grosshandel**
- **Mittelstand & Familienunternehmen**
- **Konzerne**
- **Verarbeitende Industrie**
- **Gesellschafter**
- **Beiräte & Finanzierer**

Was mich auszeichnet

- **Umfassende C-Level- und Eigentümerkompetenz**
- **Umsetzungsstark bei klarer Zielorientierung**
- **Krisenerprobt und verhandlungssicher**
- **Hohe „Zahlenaffinität“**
- **Analytische Schärfe & KPI-Fokus**
- **Ausgeprägte „Hands-on-Mentalität“**

CONLAB

CONLAB Management Consultants
Königsallee 61 - 40215 Düsseldorf - www.conlab.de