

# KLAUS JOCHUMS

Hexentwiete 25 / D-22559 Hamburg / t +49 (0) 40 53058445 / m +49 (0) 151 52572886 /  
klaus@jochums.com / 26.11.1967 / verheiratet / 3 Kinder / 3 Enkelkinder /



CURRICULUM VITAE

## BERUFLICHER WERDEGANG

- ab 04 / 2015 **Veldhoven International AG / Zug (Schweiz)**  
Position: Managing Director International Markets
- 08 / 2012 - 03 / 2015 **Beratung & Interims Management/  
Interims Geschäftsführung**  
Headhunter Fashion GmbH, Hamburg  
EVEREST NEW MEDIA GmbH, Hamburg  
RIBECO Immobilien GmbH, Hamburg  
Schmuck-art GmbH, München  
Riedel Textil GmbH, Chemnitz
- 10 / 2010 – 06 / 2012 **Kitaro Textilhandel GmbH / Düsseldorf**  
Position: Geschäftsführer Vertrieb, Marketing und Retail
- 06 / 2007 – 09 / 2010 **Leineweber GmbH & Co. KG (BRAX) / Herford**  
Position: Director International Sales & Mitglied der Geschäftsleitung
- 06 / 2000 – 05 / 2007 **OLSEN GmbH & Co. KG / Hamburg**  
Position: Director International Sales  
01 / 2004 Geschäftsführer Frankreich (in Personalunion)  
01 / 2005 Geschäftsführer Schweiz (in Personalunion)
- 06 / 1991 – 05 / 2000 **CAMPIONE - Textil Vertriebs GmbH / Hamburg**  
Position: Verkaufsleiter national & international  
05 / 1994 Verkaufsleiter National CLAUDIO CAMPIONE  
06 / 1995 Verkaufsleiter International CLAUDIO CAMPIONE  
06 / 1996 Verkaufsleiter National LISA CAMPIONE und CLAUDIO CAMPIONE  
07 / 1997 Verkaufsleiter International LISA CAMPIONE und CLAUDIO CAMPIONE

## STUDIUM

09 / 1989 – 06 / 1993

### Studium an der European Business School (EBS) / London

Auslandsemester in Paris und Oestrich-Winkel

Abschluss: Business Bachelor of Administration (BA Hons)

Studienschwerpunkte

- / Channel and Retail Management
- / Human Resource Management

Studienpraktika

- / Citibank plc, London
- / Public Relations Bonn GmbH, Bonn
- / Campione Textil Vertriebs GmbH & Co. KG, Hamburg

## PRAKTIKA

10 / 1988 – 08 / 1989

- / UK Engineering Ltd., Leeds (UK) und Metz (F)
- / SA Mining Ltd, Johannesburg (SA)
- / Siemens AG, Essen

## MILITÄRISCHER GRUNDWEHRDIENST

07 / 1987 – 09 / 1988

Feldjägerbataillon Essen, Unteroffizier d. R

## SCHULISCHE AUSBILDUNG

06 / 1987

### Allgemeine Hochschulreife

Gymnasium Essen-Werden

- / Leistungskurse      Englisch, Französisch
- / Nebenfächer        Mathematik, Geschichte

## SPRACHEN

- / Deutsch              Muttersprache
  - / Englisch             Fließend in Wort und Schrift
  - / Französisch         Fließend in Wort, gut in Schrift
  - / Spanisch             Grundkenntnisse
- Intensivkurs in Madrid (06/1989 – 07/1989)

## HOBBIES

Musik, Lesen, Fussball, Segway  
ausgeübte Sportarten: Jogging, Golf, Skilaufen

## WEITERE MERKMALE

seit August 2007

Mitbegründer des „Züricher Kreis“  
Branchenübergreifender Networking Circle

## REFERENZENZEN

- / **Prof Dr. Timm Homann**  
CEO  
Ernsting's Family Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG  
Hugo-Ernsting-Platz 1  
D-48653 Coesfeld-Lette
- / **Alexander Petrskovsky**  
Vorstand  
KASTNER & ÖHLER Warenhaus AG  
Sackstraße 7-13  
A-8010 Graz
- / **Rik Wouters**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Agentur A.R.W.  
Fashion Gardens  
Evian 11, Avenue Atomiumlaan  
B-1020 Brüssel
- / **Verena Czaja**  
Unternehmensleitung  
Peek & Cloppenburg KG HH.  
Mönckebergstraße 8  
D-20095 Hamburg

## MANAGEMENT – QUALIFIKATIONEN

### Konzeptioneller und strategischer Background

---

- / Breite Erfahrung in der Konzeption und Umsetzung von Strategien (national & international)
- / Fokus: Unternehmenswachstum und Profitabilität
- / Entwicklung und Verfolgung von Geschäftsstrategien sowie Einführung und laufende Anpassung des Business Modells
- / Persönliche Entwicklung zu einem innovativen und unabhängigen „change agent“

### Management Fähigkeiten

---

- / Hands-on Manager
- / Unternehmerisch denkend und agierend
- / Langjährige nationale und internationale Managementenerfahrung
- / Zielstrebig und entscheidungsfreudig
- / Leistungsbereit und belastbar

### Human Resources

---

- / Respektvoller und zielgerichteter Einsatz aller Human Capital Resources
- / Motivierender Berater und starke Führungspersönlichkeit
- / (Vor-)Leben der Unternehmenskultur und Führen durch Vorbildfunktion
- / Motivierender Führungsstil, der Mitarbeiter zu 100+% Leistung und Loyalität anspornt
- / Geschätzter Ratgeber, stets entgegenkommend, diplomatisch, sachlich und neutral

### Persönlichkeit

---

- / Positive Ausstrahlung
- / Souveränes Auftreten
- / Hohe Kommunikationsfähigkeit
- / Wille, Veränderungen durchzusetzen

## DETAILÜBERSICHT

www.veldhovengroup.com	<b>Firma</b>	Veldhoven International AG, Zug (Schweiz)
	<b>Zeitraum</b>	04 / 2015 - dato
	<b>Position</b>	Managing Director International Markets
	<b>Unternehmensgröße</b>	1.500 Mitarbeiter, 166 Mio. € Umsatz (2015)
	<b>Geschäftsfeld</b>	Design, Produktion und Vermarktung von internationalen Fashion Kollektionen im Damen-Segment.

### Wesentliche Tätigkeiten und Ergebnisse

- / Weltweite Managementverantwortung für vier Brands: Sandwich, Turnover, DEPT, Olsen
- / Umsatzverantwortung: ca. 30 Mio € (Wholesale, Outlets, Concessions, Consignments)
- / Umsatzverantwortung Polen ca. 7,5 Millionen €, davon 90% eigener Retail
- / Betreuung von über 50 Ländern: Tochterfirmen, Distributoren, Agenturen, Direkt-Kunden
- / Key Markets: Polen, China, Russland, Frankreich, Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland, Tschechien, Slowakei, Italien.
- / Führung von Tochterunternehmen in Russland, Frankreich und Polen (6 Direct Reports und 50 Sales Mitarbeiter)
- / Entwicklung und Implementierung einer neuen Business Intelligence Struktur
- / Implementierung einer neuen Preis Struktur bei entsprechender Margen Erhöhung
- / Einführung der englischen Sprache als Corporate Language
- / Aufbau einer Team Leader Struktur mit Fokus Sales Development („Values in Action“)
- / Implementierung von HUB´ s in verschiedenen Ländern.
- / Ergebnisorientierte Umstrukturierung verschiedener Auslands-Tochtergesellschaften

## DETAILÜBERSICHT

www.veldhovengroup.com	<b>Firma</b>	Veldhoven International AG, Zug (Schweiz)
	<b>Zeitraum</b>	04 / 2015 - dato
	<b>Position</b>	Managing Director International Markets
	<b>Unternehmensgröße</b>	1.500 Mitarbeiter, 166 Mio. € Umsatz (2015)
	<b>Geschäftsfeld</b>	Design, Produktion und Vermarktung von internationalen Fashion Kollektionen im Damen-Segment.

### Geschäftsführungsschwerpunkte im Einzelnen

- / Vernetzung aller nationalen und internationalen Sales Departments
- / Organisatorische Anpassung und Optimierung aller International Sales Aktivitäten
- / Entwicklung und Aufbau einer Omni-Channel Struktur in den wichtigsten Key Countries
- / Entwicklung und Aufbau einer neuen IT online Sales Reporting Struktur
- / Integration neuer Distributionsstrukturen innerhalb der einzelnen Organisationen
- / Verlinkung des international Sales Departmens mit allen relevanten bereichsübergreifenden Abteilungen bzw. Schnittstellen  
\_Linking International Departments: Vernetzung & Darstellung wichtiger bereichsübergreifender Abteilungen
- / Entwicklung eines IT-gestützten Berichtswesens zur transparenten Darstellung aller KPI´s (Planung, Vor- und Nachorder, Umsatzentwicklung, Ein- und Abverkauf, ...)
- / Finanzen: Einführung neues transparentes Reporting System
- / Logistik: Implementierung Nord/Süd Hemisphere

## DETAILÜBERSICHT

www.kitaro.de	<b>Firma</b>	Kitaro Textilhandel GmbH, Düsseldorf
	<b>Zeitraum</b>	10 / 2010 – 06 / 2012
	<b>Position</b>	Geschäftsführer Vertrieb, Marketing und Retail
	<b>Unternehmensgröße</b>	80 Mitarbeiter, 30 Mio. € Umsatz
	<b>Geschäftsfeld</b>	Entwicklung und Vermarktung von Markenkollektionen (Damen und Herren)

### Wesentliche Tätigkeiten und Ergebnisse

- / Sanierung des Unternehmens
- / Entwicklung und Einführung eines Brand- und Produktmanagements
- / Aufbau Lizenzmanagement
- / Überarbeitung der Organisationsstruktur
- / Entwicklung und Einführung eines Budget- und Controlling Systems
- / Internationalisierung der Marke Arqueonautas
- / Gewinnung des Testimonials „Mr. Kevin Costner“ für Arqueonautas

### Geschäftsführungsschwerpunkte im Einzelnen

- / Teilnahme an allen Beiratsitzungen
- / Organisation und Durchführung von Board-Meetings
- / Steuerung aller Finanz- und Bankaktivitäten
- / Teilnahme an allen Management Veranstaltungen der Otto Group
- / Gesamtheitliche Budgetverantwortung
- / Entwicklung eines Vertragswesens
- / Aufbau einer Personalabteilung
- / Neu-Strukturierung der Vertriebsabteilung (Innendienst/Außendienst/Export)
- / Signifikante Erhöhung der Exportaktivitäten
- / Internationalisierung
- / Direkte Führungsverantwortung: 40 Mitarbeiter

## DETAILÜBERSICHT

www.brax.com

<b>Firma</b>	Leineweber GmbH & Co. KG (BRAX), Herford
<b>Zeitraum</b>	06 / 2007 – 09 / 2010
<b>Position</b>	Director International Sales & Mitglied der Geschäftsleitung
<b>Unternehmensgröße</b>	700 Mitarbeiter, 280 Mio. € Umsatz
<b>Geschäftsfeld</b>	Entwicklung und Vermarktung sämtlicher BRAX Damen- und Herren Kollektionen

### Wesentliche Tätigkeiten und Ergebnisse

- / International Sales
- / Re-Strukturierung und Neuausrichtung der Abteilung
- / Steigerung des Umsatzanteils International Sales von 25% auf 34% (bei steigendem Inlandsumsatz)
- / Steigerung des Deckungsbeitrages (DB 3) um 82%
- / Gesamtverantwortung für die Internationalisierung der Marke BRAX (intern und extern)

### Geschäftsführungsschwerpunkte im Einzelnen

- / Teilnahme an allen Geschäftsleitungssitzungen
- / Geschäftsleitungsstrategie-Meetings
- / Geschäftsleitungs-Workshops
- / Planungs- und Budgetverantwortung (kurz-, mittel- und langfristig)
- / Entwicklung & Einführung von Unternehmensgrundsätzen und Führungsleitlinien
- / Weiterentwicklung der Unternehmensvision

### Tätigkeitsschwerpunkte Director International Sales

- / Re-Strukturierung und Neuaufbau der Abteilung International Sales
- / Neuorganisation und Neuausrichtung aller vertrieblichen Aktivitäten im Bereich International Sales u.a. durch die Implementierung produktübergreifender Country Sales Manager
- / Expansion in zuletzt 60 Länder
- / Planungs- und Budget Verantwortung für alle Exportaktivitäten weltweit
- / Ausarbeitung und Implementierung eines international Budget und Controlling
- / Weiterentwicklung neuer Vertriebsstrukturen
- / Entwicklung eines Franchise-Systems, sowie Roll-Out in allen Exportländern
- / Implementierung einer online basierten Reporting Struktur
- / Aufbau eines systematisierten Vertragswesens
- / Steuerung aller Personalaktivitäten für den Bereich international Sales
- / Direkte Führungsverantwortung : 60 Mitarbeiter

## DETAILÜBERSICHT

www.olsenfashion.com	<b>Firma</b>	Olsen GmbH & Co. KG, Hamburg
	<b>Zeitraum</b>	06 / 2000 – 05 / 2007
	<b>Position</b>	Director International Sales & Geschäftsführer
	<b>Unternehmensgröße</b>	300 Mitarbeiter, 153 Mio. € Umsatz
	<b>Geschäftsfeld</b>	Entwicklung und Vermarktung der Olsen & Olsen Plus Damenkollektionen

### Wesentliche Tätigkeiten und Ergebnisse

- / Aufbau Vertriebsstruktur der Abteilung International Sales
- / Steigerung des Umsatzanteils International Sales in 6 Jahren von 32% auf 66% (bei steigendem Inlandsumsatz)
- 01 / 2005 Geschäftsführer Olsen Frankreich
- 01 / 2004 Geschäftsführer Olsen Schweiz

### Tätigkeitsschwerpunkte Director International Sales & Geschäftsführer

- / Aufbau Abteilung International Sales im Head Office
- / Key-Account Management (weltweit)
- / Betreuung und Verantwortung von zuletzt 62 Ländern
- / Entwicklung und Implementierung neuer Vertriebsstrategien
- / Weiterentwicklung und Optimierung der Vertriebsstrukturen
- / Budget Verantwortung International Sales
- / Sales Controlling
- / Organisation von Kollektionsübergaben und Internationalen Verkaufskonferenzen (Wien, Moskau, Warschau, Dubai, London)
- / Aufbau und Geschäftsführungsverantwortung für zwei Tochterfirmen in Frankreich und Polen
- / Einführung und Aufbau einer Lizenzmanagementabteilung
- / Entwicklung eines systematisierten Vertragswesens
- / Personalmanagement-Verantwortung
- / Direkte Führungsverantwortung: 60 Mitarbeiter

## DETAILÜBERSICHT

www.campione.de	<b>Firma</b>	Campione – Textil Vertriebs GmbH, Hamburg
	<b>Zeitraum</b>	06 / 1991 – 05 / 2000
	<b>Position</b>	Verkaufsleiter (national & international)
	<b>Unternehmensgröße</b>	50 Mitarbeiter, 45 Mio. € Umsatz
	<b>Geschäftsfeld</b>	Entwicklung und Vermarktung der Casual/Sportswear LISA CAMPIONE und CLAUDIO CAMPIONE

### Wesentliche Tätigkeiten und Ergebnisse

- / „Mann der ersten Stunde“
- / Steigerung des Umsatzes von 8 auf 80 Millionen DM
- / Hohe Ergebnissteigerung
- / Mitarbeit in allen unternehmensrelevanten Bereichen und Abteilungen
- / Aufbau einer auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensstruktur
- 07 / 1997 Verkaufsleiter International LISA CAMPIONE und CLAUDIO CAMPIONE
- 06 / 1996 Verkaufsleiter Deutschland LISA CAMPIONE und CLAUDIO CAMPIONE
- 06 / 1995 Verkaufsleiter International CLAUDIO CAMPIONE
- 05 / 1994 Verkaufsleiter Deutschland CLAUDIO CAMPIONE

### Tätigkeitsschwerpunkte Verkaufsleiter national & international

- / Produktmanagement Damen und Herren
- / Internationale Kollektionsentwicklung
- / Beschaffungsmanagement in allen relevanten Beschaffungsländern (Asien, Türkei, Portugal)
- / Implementierung einer Verkaufsstruktur und deren strategische Umsetzung national & international
- / Verkauf der Kollektion in Deutschland
- / Einführung und Erstellung der Damenlinie LISA CAMPIONE
- / Ausbau und Optimierung aller Vertriebsstrukturen
- / Verantwortung Budgetierung
- / Sales Verantwortung und Controlling
- / Organisation von Kollektionsübergaben und Verkaufskonferenzen national & international
- / Entwicklung Vertragswesen
- / Personalmanagement
- / Direkte Führungsverantwortung: 20 Mitarbeiter