



Roland Schwerdtfeger, Dipl.-Kfm.



Kompetenzprofil

- Topmanager und CEO in internationalen Handelsunternehmen
- Konzern- und Mittelstandserfahrung stationär und online
- Strategie, Restrukturierung, Turnaround, Organisation, Einkauf
- Spezialist für Handels-Verbundgruppen und Franchiseorganisationen
- Managementberatung und Interim Management

Vita

- Geschäftsführender Gesellschafter conlab Management Consultants GmbH, Düsseldorf
- Vorstandsvorsitzender ANWR Group eG (u. a. SPORT 2000 GmbH, anwr Schuh GmbH, DZB Bank GmbH, Aktivbank AG, Quick Schuh GmbH & Co. KG, NWA Austria, ANWR France und Schweden)
- Diverse Aufsichtsrats / Beirats-Mandate, u. a. in den Niederlanden, Österreich, Frankreich, Schweiz und Schweden
- Direktor Verkauf, Prokurist Kaufhof Warenhaus AG
- Branchendirektor DOB, Haka, Multimediasysteme; Geschäftsführer kaufhof.de
- Direktor Filialstrategie Kaufhof Warenhaus AG
- Direktor Ein- und Verkauf Karstadt AG
- Beirat IMM Kölner Möbelmesse, MEGA Verbund AG, DGRV Berlin
- Marketingclub Düsseldorf und Frankfurt; Wirtschaftsclub Düsseldorf; Mitglied ServiCon / Mittelstandsverbund ZGV Berlin; Deutscher Franchise-Verband
- Ehrenamtl. Schirmherr für das SOS Kinderdorf in Rio de Janeiro

Projekte / Referenzen

- Warenhauskonzerne: Betriebstypenkonzept, Dachmarkenstrategie, Multimediasstrategie (Dt. Multi-Mediapreis, Global Retail Achievement Award)
- Verbundgruppen: Einkaufsorganisation, Strategieentwicklung und –implementierung, Organisation, Mitgliederbindung und –gewinnung, Expansion
- Modehäuser: Strategie, Multichannel, Sortimente, Turnaround, Flächensteuerung
- Verbundgruppen: Konzernstrategie, Wachstum/Mitgliedergewinnung, Kalkulationssteuerung, Multi-Channel-Strategie, Eigenmarkenaufbau
- Großhandel: Einkaufsorganisation, Marktpositionierung, Finanzierungs- und Wachstumskonzept
- Internationale Mediaagentur: Positionierung- und Wachstumsstrategie
- Fachhandelsorganisationen: Betriebstypen, Aufbau E-Commerce-Kanäle
- EU-gefördertes Großprojekt zur Einsparung von 50% CO₂-Emissionen in einer NRW-Modellstadt
- FMCG-Hersteller: Vertriebsstrategie Schokolade
- Mittelstand: diverse Turnarounds in Handels- und Fertigungsunternehmen

Branchen / Zielgruppen

- Mode und Sport, PBS, Baustoffe, Möbel, GPK / Haushalt / Heimtex u. a.
- Mittelstand und Großunternehmen / Filialisten, Verbundgruppen



Ausbildung

- Universität Köln, Dipl.-Kfm.
- INSEAD, Fontainebleau: Top-Management-Programm

Direkter Kontakt

Mobil +49 (0)175 41 41 966
rschwerdtfeger@conlab.de