

CURRICULUM VITAE

Daniel Giger



Vorname / Name	Daniel Giger
Geburtsdatum	11. April 1964
Nationalität	Schweizer
Zivilstand	Verheiratet
Kinder	2 Söhne 19J. / 24J.
Wohnort	Diemerswilstrasse 19 a, 3038 Kirchlindach
Telefon	Mobil: + 41 (0) 79 407 97 02 Privat: + 41 (0) 31 822 15 05
E-Mail	daniel.giger@bluemail.ch

Berufliche Zielsetzung

Ganz nach dem Motto „Es gibt für jede Herausforderung eine Lösung“ suche ich die Herausforderung, einen wesentlichen Beitrag für die erfolgreiche Zukunft Ihrer Unternehmung zu leisten.

Meine Stärken sind in meinen analytischen und adaptiven Fähigkeiten, meiner Kreativität und meinem Willen, optimale Lösungen zu finden.

Ich bin eine integere, zielorientierte, natürliche, ehrliche Führungspersönlichkeit, die es versteht rasch die Gesamtkomplexität zu erfassen.

Durch mein umfassendes Fachwissen, hohe Leistungsbereitschaft, Eigeninitiative, Lösungsorientierung und ein überlegtes Setzen von Prioritäten erziele ich mit meinem Team Höchstleistungen.

Eine Struktur zu führen, nachhaltig zu entwickeln und komplexe Aufgaben zu lösen sind die motivierendsten Herausforderungen, die ich mir vorstellen kann.

Sozialkompetenzen

Durch meine hohe Sozialkompetenz und Empathie kommuniziere ich adressatengerecht und entwickle breit abgestützte, nachhaltige Lösungen.

Beruflicher Werdegang

09.2012 – heute	GigerSolutions (www.gisol.ch) Problemlöser
09.2011 – 09.2012	Berufliche Neuorientierung und Weiterbildung
08.2005 – 08.2011	Alloga AG, Burgdorf CEO, Geschäftsführer (Umsatz: CHF 35 Mio., Mitarbeitende: 220, Führungsspanne: 6 GL – Mitglieder; Als Schweizer Prewholesale Unternehmen gehört Alloga zu den führenden Logistikdienstleistern im Gesundheitsmarkt. Dahinter steht ein modular aufgebauter, prozessgesteuerter Full Service über die gesamte Lieferkette. Alloga bewegt sich auf höchstem Niveau. Dafür bürgen unsere gut ausgebildeten Mitarbeitenden, die geprüften Prozesse, modernste Infrastruktur sowie kompetente Partner.) <ul style="list-style-type: none">• Entwickeln von Strategie, Vision und Leitbild• Vertreten der Firma gegenüber der Galenica Gruppe und dem Verwaltungsrat• Akquisition von Globopharm (Konkurrent)• Integration der Firma in die Struktur von Allogra• Auf- und Ausbau der Struktur• Fachliche und personelle Führung der Firma• Budget- und Ergebnisverantwortung

- 2.2005 – 8.2005

 - Weiterentwicklung von Struktur und Prozessen
 - Akquisition von Kunden
 - Kontakt zu Behörden und Verbänden

Alloga AG, Burgdorf
Leiter Logistik
 (Umsatz: CHF 20 Mio., Mitarbeitende: 100,
 Führungsspanne: 5 Abteilungsleiter)

 - Fachliche und personelle Führung des Direktionsbereichs
 - Budgetverantwortung
 - Weiterentwicklung von Struktur und Prozessen
 - Aufsicht über Projekte

- 2001 - 2005

Genossenschaft Migros Aare
Leiter Transportlogistik
 (Mitarbeitende: 250, Führungsspanne: 3 Abteilungsleiter)

 - Fachliche und personelle Führung des Fachbereichs
 - Budgetverantwortung
 - Weiterentwicklung von Struktur und Prozessen
 - Leiten von Optimierungsprojekten

- 1999 - 2001

Institut für Geistiges Eigentum, Bern
Leiter Logistik und Einkauf

 - Fachliche und personelle Führung des Fachbereichs
 - Budgetverantwortung
 - Weiterentwicklung von Struktur und Leiten von Optimierungsprojekten

- 1996 - 1998

Mühlebach AG, Lupfig
Einkaufsverantwortlicher

- 1984 - 1996

Bally Schuhfabriken AG, Schönenwerd
Leiter Einkauf Komponenten
Leiter Rohmaterial- und Komponentenlager
Einkäufer
Betriebsleiter, Komponentenfertigung

- 1984 - 1988

Bally Schuhfabriken AG, Werk Gelterkinden
Ausbildung für Kadernachwuchs

Erfahrungen

Führung

- Seit meiner Zeit bei Bally habe ich die unterschiedlichsten Führungspositionen wahrgenommen. Die Organisationen waren unterschiedlich gross. Die Grösste Organisation war die Transportlogistik bei Migros, wobei diese doch eher homogen war. Am komplexesten war meine Führungsrolle bei Alloga, wo ich als Geschäftsführer eine Unternehmung mit allen Disziplinen führte.
- Inklusiv meiner Zeit beim Militär führe und entwickle ich seit rund 26 Jahren die unterschiedlichsten Strukturen.

SCM / Logistik

- Lead bei KVP und Kaizen Programmen.
- Entwickeln von Produkten und Preismodellen.
- Erarbeiten und Umsetzen von Logistiklösungen für Kunden
- Optimieren aller Abläufe entlang der Wertschöpfungskette
- Kostenoptimierungsprojekte
- Qualitätssteigerungsprojekte

Geschäftsentwicklung (wesentliche)

- Firma: Genossenschaft Migros Aare
 - Kosteneinsparungen und Optimierungen von jährlich 5 – 12 %
- Firma: Alloga AG
 - Umsatzsteigerung von 75%

Projektleitung-/Management

- Mein grösstes Projekt war die Akquisition und Integration eines Konkurrenten (Globopharm AG) in die Struktur der Alloga AG (März 2009 – Mai 2010).
- Bei Alloga konnte ich die Organisation und Struktur wesentlich entwickeln. Während den sechs Jahren wurde der Umsatz verdoppelt, die Kosten wesentlich gesenkt und die Unternehmung durch Akquisition von Neukunden und die Integration von Globopharm entschieden optimiert.

Verkauf

- Akquisition von Neukunden.
- Lead bei Ausschreibungen und Verhandlungen.
- Die Erfahrung bezieht sich hier auf den Projektverkauf im Logistikumfeld für hoch integrierte Outsourcingprojekte (Order to cash)
- Pflegen und Weiterentwickeln der Kundenbeziehungen und Netzwerke

Marketing / Kommunikation

- Definieren und Aufbau von PR und Marketing Strategie
- Zusammenarbeit mit Agenturen
- Entwickeln von Broschüren, Inserate und Kundenzeitschrift

IT

- In meiner Funktion als CEO der Alloga hatte ich die Gesamtverantwortung für die IT.
- 2006 war ich als Verantwortlicher des PLA's zuständig für die Einführung eines neuen ERP Systems.
- Die Erfahrung bezieht sich auch hier auf Projekt im Logistikumfeld für hoch integrierte Outsourcingprojekte (Order to cash).

Branchen Know how

- Alloga – Logistikdienstleistungen / Outsourcing des gesamten Order to Cash Prozess
- Migros – Detailhandel / Gütertransport
- IGE – Bundesverwaltung, Dienstleistungen
- Mühlebach – Papiergrosshandel
- Bally – Mode, Industrie

Weiterbildungen

2008	Executive MBA Hochschule Luzern/FHZ Hochschule Luzern Diplomarbeit: Unternehmensbewertung im Rahmen einer Akquisition eines Dienstleisters im Gesundheitsmarkt
2003 - 2005	Nachdiplom FH in Management Weiterbildungsstufe (Executive Master of Business Administration MBA) Hochschule Luzern Diplomarbeit: Entwickeln der Strategie für den Geschäftsbereich ERP der Codex Business Systeme AG
1999 - 2001	NDS in Fachrichtung Prozessmanagement und Logistik Hochschule Zürich Diplomarbeit: Prozessorientierte Distributionslogistik
1995 - 1998	Eidgenössisch diplomierter Einkäufer SVME Aarau Diplomarbeit: Einfluss der Globalisierung auf die Beschaffung
1980 - 1982	Konfektionsschneiderlehre HANRO, Liestal

Ausbildung

4 Jahre	Sekundarschule Zunzgen
5 Jahre	Primarschule Zunzgen

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Gute, (Sprachaufenthalt)
Italienisch	Gute, (Sprachaufenthalt)
Französisch	Schulkenntnisse

Beziehungsnetzwerk

2009 - 2011

Vorsitz des Fachbeirates Gesundheit (GS1)

GS1 Schweiz ist eine von weltweit über 109 GS1 Organisationen und hat mehr als 4700 Firmen und Verbände als Mitglieder. Sie alle profitieren von unserem Einsatz für globale Identifikationsstandards, Datenaustausch, standardisierte Prozesse, Fachinformationen sowie Netzwerke zwischen Handel und Industrie. GS1 Schweiz bietet auch ein ausgezeichnetes Aus- und Weiterbildungsprogramm. Zudem profitieren Mitglieder vom Erfahrungs- und Know-how-Austausch an den durchgängig beliebten Veranstaltungen.

Hobbies

Golf, Hockeyfan, Motorradfahren und Reisen

Verschiedenes

Referenzen

gerne auf Anfrage