

# Thomas Hürland - Lebenslauf



Anschrift:  
Albert-Schweitzer-Str. 37  
82110 Germering



[Thomas@huerland-consulting.com](mailto:Thomas@huerland-consulting.com)



0049 (0) 172 8601 929



Social Network: Xing / LinkedIn



## BILDUNG

- **Studium zum Dipl. Ing. Medizintechnik (FH)**  
1989 – 1994 Fachhochschule München (Prüfungsgesamtnote 2,2)
- **Studium zum Technischen Betriebswirt (IHK)** 1998 – 2000 Industrie & Handelskammer München (Abschluss mit dotierter Auszeichnung: TOP 10 - „Meisterpreis der Bayerischen Staatsregierung“)

## ERFOLGE / Achievements

- ✓ **2019: Weiterentwicklung der externen Unternehmenskommunikation (web und Social Media (Kundenprojekt))**
- ✓ **2019: Erarbeitung des Personalbeschaffungskonzept und Umsetzung (Kundenprojekt)**
- ✓ **2019/10: Erste Einstellung hochqualifizierter Mitarbeiter (Kundenprojekt)**
- ✓ **2019/11: huerland-consulting.de ist online**

## FÄHIGKEITEN

- **Leading the Business** – Agieren wie ein Unternehmer, Verwirklichen von nachhaltigem Wachstum durch wirkungsvolle Führung und Kommunikation, Entscheidungsstärke, Markt- und Kundenorientierung, innovative Lösungen
- **Leading the Organisation** – stetiges Streben nach Prozessoptimierungen, ausgeprägte analytische Fähigkeiten, starke Lösungsorientierung, klare und offene Kommunikation, stärkenorientierte Entwicklung der Mitarbeiter und Organisation
- **Leading People** – das Team macht den Unterschied: fördern von Teamarbeit, Konfliktmanagement, Einfühlungsvermögen, Zielorientierte Führung, Erfolge anerkennen und zelebrieren

## BERUFSERFAHRUNG

**Unternehmen: Hürland Consulting**  
**Position: Inhaber & Geschäftsführer**

Aug 2019 – heute

- **Beratung von Medizintechnikunternehmen**  
Schwerpunkt Vertrieb & Marketing, Kommunikation, Organisation, Personal und Führung
- **Personalberatung und Personalbeschaffung**
- **Medizintechnik Business Network**
- Zielgruppe Beratung Medizintechnik:
  - Start-Up und kleinere Unternehmen
  - Mittelstand
  - größere Unternehmen und Konzerne in Teilbereichen (Business Units)
- **Coach für Führungskräfte im Wandel**



## ERFOLGE / Achievements

---

- ✓ **2017: 7 Führende Kliniken in Deutschland haben ein ARRISCOPE gekauft**
- ✓ **2015: Nominierung für den Innovationspreis des Deutschen Wirtschaft (Final 4)**
- ✓ **2015: CE-Zulassung ARRISCOPE**
- ✓ **2014: Gründung ARRISCOPE Clinical Advisory Board, erstes volldigitales 3D Operationsmikroskop**
  
- ✓ **2014: Brand „Incognito™“ wird in über 70 Ländern verkauft**
- ✓ **2013: internationales Incognito Symposium, Paris mit 500 Teilnehmern und 11 internationalen Referenten**
- ✓ **2012 Erstes Global Medical Advisory Board Meeting in Los Angeles (USA)**
- ✓ **2011: Aufbau des Global Marketing Teams**
  
- ✓ **2010: erfolgreiche Standortintegration nach Werkschließung**
- ✓ **2009 Start Implantat Business auf Basis eines lokalen Business Cases mit neuer Organisation als zusätzlichen Wachstumstreiber**
- ✓ **2008/9: 3M Global Sales and Marketing Professionalism Award 2008 Winner**

## BERUFSERFAHRUNG (Fortsetzung)

---

**Unternehmen: ARRI - Arnold & Richter Cine Technik GmbH & Co. Betriebs KG**  
**Position: General Manager Vertrieb & Marketing, Business Unit ARRI MEDICAL**

Feb 2014 – Juli 2019

- Strategischer und operativer Aufbau der neuen Business Unit (BU) ARRI MEDICAL
- Verantwortung für Vertrieb & Marketing, Business Plan und die betriebswirtschaftlich Führung der BU
- Gewinnung und Aufbau von ARRISCOPE Schlüsselkunden (Führende Kliniken, Meinungsbildner) und strategischer Kooperationspartner
- Strategische und operative Planung, sowie Umsetzung des Plans; Steuerung der Maßnahme in Hinblick auf Wirksamkeit und Effizienz
- Aufbau, Entwicklung und disziplinarische Führung des Medical Teams (8 Mitarbeiter)
- Quartalsweiser Statusbericht an den ARRI Vorstand und Präsentation im Aufsichtsrat

**Unternehmen: 3M, St. Paul, USA**

OKT 2002 – JAN 2014

**Position: Global Brand Manager (OKT 2011 – JAN 2014)**

- Globale Führung der Incognito™ Brand und des lingualen Geschäfts als internationaler Wachstumstreiber für die Kieferorthopädie (6 Mitarbeiter)
- Führung der Lingualen Strategie, Produktportfolio Management, Pipeline Management in Zusammenarbeit mit Forschung und Entwicklung, Globale Neuprodukteinführungen, Scientific Marketing, Global Marketing Communication
- Aufbau von internationalen Meinungsbildner (Top Ärzte) und Experten als Medical Advisory Board für die Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen mit hohem Kundennutzen
- Entwicklung eines internationalen „Train the Trainer“ Programms für den Aufbau eines mehrstufigen globalen Anwender-Schulungskonzepts mit lokalen Referenten
- Key Account Management und Aufbau internationaler Kundennetzwerke, in enger Zusammenarbeit mit den 3M Schlüsselländern

**Position: Marketing Operations Manager, 3M ESPE, Seefeld**

(SEP 2007 – APR 2011)

- Entwicklung des strategischen und operativen Marketingplans, sowie die erfolgreiche Umsetzung. Effizienzsteigerung der Marktbearbeitung durch Portfolio Optimierung, Brand Management, Kommunikation, Preisstrategie und Promotions, sowie CRM- und Team Selling Konzepte. Berücksichtigung der 3M Fokusstrategien zur Synergienutzung.
- Führung und Weiterentwicklung der deutschen Marketingorganisation (15 Mitarbeiter), sowie Entwicklung der einzelnen Schlüsselpositionen mit dem Ziel das Marketing in den „Driver Seat“ der Organisation zu bringen
- Entwicklung neuer Geschäftsfelder, sowie Implementierung nachhaltiger Marketing Initiativen



## ERFOLGE / Achievements

---

- ✓ **2007: IDS-Messe Rekordumsatz: erstmals > 1 Mio €**
- ✓ **2006: erfolgreiches Pilotprojekt „Team Selling“ mit signifikanter Umsatz- und Gewinnsteigerung**
- ✓ **2006: erfolgreiches Change Management Vertrieb – „Territory Management“**
  
- ✓ **2005: 5 Nationale Lava Partner-Fräszentren mit bis zu 4 Produktionssystemen etabliert**
- ✓ **2004: „Lava“ wird weltweit ausgerollt nach dem deutschen Modell der Fräszentren**
- ✓ **2004: erfolgreiches „Six Sigma“ Kundenprojekt steigert signifikant Umsatz und Gewinn (Win-win Situation)**
  
- ✓ **2001: erfolgreiche EPI-NO Diversifizierung**
- ✓ **2000: Verkaufsstart in CH, ESP**
- ✓ **1999: September: „EPI-NO“ Produkt-Launch mit Bericht in der Zeitschrift „ELTERN“**
- ✓ **1999: Februar: Gründung TECSANA GmbH als Start Up**

## BERUFSERFAHRUNG (Fortsetzung)

---

**Unternehmen: 3M (Fortsetzung)** OKT 2002 – JAN 2014

**Position: Sales Manager / Regionalleiter, 3M ESPE, Seefeld**  
(JUL 2005 – AUG 2007)

- Führung des zahnmedizinischen und zahntechnischen Außendienstes (12 Mitarbeiter) mit dem Ziel, eine effizientere Bearbeitung der Verkaufsgebiete zu erreichen
- Umsatz- und Kostenverantwortung
- Regionales Key Account Management - Betreuung der regionalen Dentalhändler in Zusammenarbeit mit dem nationalen Key Account Management
- Identifikation, Aufbau und Betreuung der regionalen Meinungsbildner (Zahnärzte und -techniker)
- Verantwortung für Messen und Fortbildungsveranstaltungen in der Region
- Mitwirkung bei der Entwicklung strategischer und operativer Marketing- und Vertriebsmaßnahmen für die Zielgruppen
- Übernahme regionsübergreifender Projekte, wie die Vertriebsverantwortung für die größte internationale Dentalmesse (IDS) in Köln

**Position: Key Account Manager Lab und Digital, 3M ESPE, Seefeld**  
(OKT 2002 – JUN 2005)

- Entwicklung und Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategie für das neue Produkt Lava™ - Vollkeramische Kronen & Brücken“ mit Deutschland als Pilotmarkt
- Umsatzverantwortung für den Vertrieb von Investitionsgütern (Lava CAD/ CAM Systemen) und den Verkauf von Lava Verbrauchsmaterial (Rohlinge, Verblendkeramik)
- Identifizierung und Gewinnung von Geschäftspartnern im Bereich des Dentalhandels und der Dentallabors als „Fräszentren“, sowie Initialisierung gemeinsamer Marketing-aktivitäten mit dem Ziel der Vollausslastung.
- Durchführung von Kundenprojekten als „Six Sigma“ Projektleiter

**Unternehmen: TECSANA GmbH, München**  
APR 1999 – SEP 2002

**Position: Leiter Marketing und Vertrieb EMEA**

- Konzeption und Umsetzung der Marketingstrategie zur Markteinführung des neuartigen Medizinprodukts „EPI-NO“ Geburtstrainer ([www.epi-no.de](http://www.epi-no.de)) auf Basis von Marktanalysen und primärer Marktforschung
- Erstellung und Umsetzung des Kommunikationskonzepts (Push/ Pull) sowohl für die Fachgruppe als auch für den Endverbraucher
- Aufbau der direkten Vertriebswege (Web / Fachgruppe) und indirekten Absatzkanäle (Pharmagroßhandel) in Deutschland sowie Aufbau des EMEA Vertriebs über Distributoren
- Aufbau und Koordination der Produktspezialisten



## ERFOLGE / Achievements

---

- ✓ **1999: Start-Up InFlow Dynamics AG erreicht Break-Even-Point**
- ✓ **1998: Launch InFlow Flex-System: vormonierter Stent auf einem Herzkatheter (Partner: Fa. InVatec, Italien)**
- ✓ **1997: Produktion im eigenen Reinraum**
  
- ✓ **1996: „Lasertrode“ erhält internationalen Patentschutz und wird erfolgreich verkauft**
- ✓ **Erfolgreiche Einführung von MS Project für die Planung von Entwicklungsprojekten**
  
- ✓ **1995: Diodenlaser wird auf den Erkenntnissen der Forschungsarbeit entwickelt**
  
- ✓ **1995: Holmium Laser wird auf Basis der Leistungsparameter entwickelt**  
**1995: Abschluss der Diplomarbeit mit Bewertung „Sehr gut“**

## BERUFSERFAHRUNG (Fortsetzung)

---

### **Unternehmen: InFlow Dynamics AG, München**

APR 1997 – MÄR 1999

#### **Position: Projektleiter für die technische Entwicklung und Marketing**

- Konzeption Entwicklung, Serienreife und Markteinführung der Schlüsselprodukte „InFlow-Stent-System“, „InFlow-Flex Stent“ und „InFlow-Flex-System“ – Implantate für die Kardiologie
- Zusammenarbeit mit internationalen Partnern in der Entwicklung
- Planung, Koordination und Umsetzung von Produkteinführungen: Internationale Produktpräsentationen auf Fachkongressen, Produktschulungen bei Distributionspartnern, Erstellung von Produkt- und Marketingmaterial

### **Unternehmen: Dornier Medizintechnik GmbH (DASA Konzern), Germering bei München**

OKT 1994 – MÄR 1997

#### **Position: Systementwickler für chirurgische Medizinlaser**

(OKT 1995 – MÄR 1997)

- Projektleiter für den Bereich Lasierzubehör mit Termin- und Kostenverantwortung
- Projektleitung „Lasertrode“, Entwicklung eines speziellen Laser-Applikators für die Prostata-Vaporisation
- Konzeption und Einführung eines Projektmanagement Tools zur Verbesserung der Zuverlässigkeit von Kosten- und Zeitplanungen von Entwicklungsprojekten

#### **Position: Entwicklungsingenieur Medizinlaser (DASA Förderprogramm)**

OKT 1994 – SEP 1995

Entwicklung feinmechanischer und mikrooptischer Systeme im Rahmen des Projekts „Diodenlaser“ in Zusammenarbeit der Daimler-Benz Forschung in Ulm

#### **Position: Diplomand (MAR 1994 – SEP 1994)**

Optimierung der Laserparameter zur Steigerung der medizinischen Leistungsfähigkeit eines Holmium-Lasers



## PERSÖNLICHE DATEN

---

- **Deutsch: Muttersprache**
- **Englisch verhandlungssicher**
- **Sicherer Umgang mit PC, Notebook, Smart Phone und der damit verbundenen Software, Standard Office Anwendungen; Lotus Notes, Siebel CRM Software**
- **Hobbys: Wandern, Joggen, Radfahren, Yoga**
- **Geburtsdatum: 04.12.1968**
- **Familienstand: Feste Lebensgemeinschaft 1 Tochter (17 Jahre)**

## KENNTNISSE & KOMPETENZEN

---

- **Über 25 Jahre Erfahrung in der Medizintechnik, mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing, Forschung & Entwicklung**
- **15 Jahre Erfahrung in disziplinarischer Führung von Mitarbeitern & Teams**  
Führungsstil: Stärkenorientiert fordern und fördern, verbindlich, offen, emphatisch, motivierend und herausfordernd, teamorientiert
- **Unternehmerisches Denken und Handeln**
  - Nachhaltiger Aufbau von neuen Geschäftsfeldern
  - Erfolgreiche Einführung von innovativen Produkten
  - Optimierung von Geschäftsprozessen und Strukturen
  - Vermarktung von erklärungsbedürftigen Systemen (z.B. bestehend aus Geräten, Software, Verbrauchsmaterial, Dienstleistungen und der Einbindung von Kooperationspartnern)

## AUS - & FORTBILDUNG

---

Seit 2019	Fortbildung zum Coach, Hephaistos Institut für integratives Coaching, Team- und Organisationsberatung (DBVC zertifiziert)
NOV/ DEZ 2016	“Executive Leadership Program”, SGMI Management Institut St. Gallen, CH
NOV/ DEZ 2011	Management Development Program „Advanced Leadership Development“ 3M Health Care, St. Paul, US
MAR - DEZ 2007	Management Development Program „Country High Potential“ 3M Germany“
APR 2006	Rhetoriktraining für Manager „Rhetorik und Stimme“ Patric Kutscher, Institut für Stimm- und Sprecherziehung, Bensheim
<b>Ausbildung zur Führungskraft / Leadership Trainings</b>	
OKT 2010	Führungskrafttraining für das Top Management „Führen in herausfordernden Zeiten“, Christoph Forster-Treiling
MAR 2006	Führungskrafttraining Modul III „Zustimmung und Widerspruch“ Christoph Forster-Treiling, Fa. Talent at Work GmbH, München
JAN 2006	Führungskrafttraining Modul II „Ziele, Feedback und Motivation“ Christoph Forster-Treiling, Fa. Talent at Work GmbH, München
APR 2005	„Die ersten 100 Tage als Führungskraft“; Christoph Kleine
SEP / OKT 2003	Marketing & Verkaufslehrgang, Management Institut St. Gallen, CH

### Förderprogramms der DASA und IHK (1994)

- 1) Teamentwicklung - Aufbau & Entwicklung leistungsfähiger Teams
- 2) IHK-Kreativ-Werkstatt, technische Probleme innovativ lösen
- 3) Arbeitsergebnisse erfolgreich präsentieren