Thomas Stempel.

Projekte, in denen Menschen sich zurechtfinden, bevor sie suchen.



UNTERNEHMERISCHER GESTALTER
SOMMERSTRASSE 17 · 16562 BERGFELDE
TH.STEMPEL@ICLOUD.COM · +49 160 90682989

02 POSITION

Ich verbinde Unternehmensstrategie, Marke, Raum und Produkt mit wirtschaftlicher Umsetzung. Mein Weg führt vom Handwerk über Einkauf, Produktmanagement und Vertrieb bis in die Geschäftsführung. Ich entwickle Unternehmen und Teams weiter, gewinne komplexe Projekte und übersetze Kundenanforderungen in Produkte und tragfähige Geschäftsmodelle.

36
Jahre in der Einrichtungsbranche

20+
Produktserien aus Projekten in Serie überführt

+128 %
Umsatz in zwei Jahren (planmöbel, Neuaufbau)

26 → 127
Filialen in 12 Monaten, Umbau am Wochenende (BfG Bank)

03 WERDEGANG

01/2026 – 08/2026 — **DOBERGO** · CEO und CSO
- Aus den Unternehmenszweigen systematisch drei Sub-Marken entwickelt
- Großaufträge gewonnen und mit dem erreichten Stand übergeben

07/2025 – 12/2025 — Berufliche Auszeit

10/2023 – 07/2025 — **KLAIN Büromöbel** · Geschäftsführer und CSO
- Neupositionierung und Transformation des Familienunternehmens
- Vertrieb in Richtung Projektgeschäft und Akquise entwickelt, Nachfolgegeneration aufgebaut
- 03/2025 – 07/2025 Sabbatical

07/2018 – 10/2023 — **planmöbel** · Geschäftsführer
- Gesamtverantwortung für Vertrieb, Marketing, Innenarchitektur, Design, Innovation und Produktmanagement
- Haus neu aufgestellt, Produktlinien unit. und unit. slim gemeinsam mit KINZO Architects geschaffen: +128 % Umsatz in zwei Jahren
- Großprojekte gewonnen: Zalando Headquarter (über 600 Arbeitsplätze mit m-pur), WHO Pandemic Hub Berlin, 50Hertz, MOL Campus Budapest (3.000 Arbeitsplätze)
- Mechaniktisch m-pur aus dem Projekt Linklaters, seit über zehn Jahren in Serie

11/2016 – 04/2018	**DOBERGO** · Director of Sales and Marketing
08/2014 – 10/2016	**planmöbel** · Sales Director Germany / International – Vom handelsorientierten zum projektorientierten Vertrieb: Jahresumsatz in 2,5 Jahren von rund 3,35 auf 7,1 Mio. Euro – Neue Berliner Zentrale 50Hertz: rund 700 Arbeitsplätze
05/2012 – 05/2014	**PARTNER Unternehmensgestaltung** · Managing Director, CEO, Inhaber – Handel für USM, Vitra und weitere Marken
10/2010 – 04/2012	**Bene** · Key Account Germany – Internationale Büromöbelwelt und Projektgeschäft
09/1991 – 08/2010	**DOBERGO** · vom Industriekaufmann zum Geschäftsführer und Gesellschafter – Autodidaktisch erarbeitet: strategischer Einkauf, Produktmanagement, Design, Innenarchitektur und Vertrieb, bis in die Geschäftsführung, am Ende als Inhaber – Corporate Interior für Porsche ab 1994, Teil der Porsche Corporate Identity ab 1998; Mercedes-Benz Corporate Identity ab 2002; Produktserie Invito – Rollouts über mehr als hundert Standorte; Produkte aus Kundenprojekten in Serie gebracht, darunter Acuto mit Red Dot Design Award und iF Product Design Award

04 AUSBILDUNG UND FUNDAMENT

09/1987 – 07/1990	**Schreinerlehre** · Schwäbisch Gmünd
10/1990 – 09/1991	**Wehrdienst** · Sanitäter, Bundeswehr
09/1991 – 07/1994	**Ausbildung zum Industriekaufmann** · DOBERGO

05 KENNTNISSE UND AUSZEICHNUNGEN

STRATEGIE UND VERÄNDERUNG

Unternehmens- und Teamentwicklung · Geschäftsmodelle · Vertrieb · Changebegleitung · Großprojekte

PROZESS UND BETEILIGUNG

Co-kreative Bedarfsermittlung · Workshops · Moderation · Bemusterung · Prototyping · Art Direction

AUSZEICHNUNGEN

Red Dot Design Award (DOBERGO) · Red Dot Design Award (planmöbel: m-pur-habitat) · iF Product Design Award (Acuto)

KUNDEN UND PROJEKTE

Porsche · Mercedes-Benz · BfG Bank · KPMG · Linklaters · 50Hertz · Zalando · WHO · MOL · LHI Leasing · Roche · Universitätsbibliothek Freiburg · MHP Campus Berlin

MARKE, RAUM, PRODUKT

Corporate Interior · Standortprogramme · Workplace- und Nutzerkonzepte · Produktstrategie · Serienüberführung

UMSETZUNG UND TECHNIK

Material-, Fertigungs- und Montagewissen · Kosten und Machbarkeit · Architekten-, Hersteller- und Partnernetzwerke

SPRACHEN

Englisch verhandlungssicher · Französisch Grundkenntnisse

01 Neuaufstellung eines Unternehmens

PLANMÖBEL · VERTRIEBSLEITUNG 2014–2016

AUSGANGSLAGE	Nach der Übernahme durch Neudörfler war der Vertrieb überwiegend handelsorientiert. Für Wachstum brauchte planmöbel einen belastbaren Zugang zu Endkunden, Architekten und Großprojekten.
MEIN BEITRAG	Organisation zu einem projektorientierten Vertrieb weiterentwickelt: direkte Ansprache von Endkunden und Architekten, Einbindung des Fachhandels, Abwicklung weiterhin über die Handelspartner.
BELEG 50HERTZ	Für die neue Berliner Zentrale ein Möbelsystem initiiert, das die Arbeitsstättenrichtlinien bei unverändertem Preis erfüllte. Realisiert: rund 700 Arbeitsplätze und mehrere hundert Korpusmöbel.

> Ergebnis: Jahresumsatz in 2,5 Jahren von rund 3,35 auf 7,1 Mio. Euro.

02 Vom Einzelauftrag zum internationalen Standortprogramm

PORSCHE · CORPORATE INTERIOR AB 1994 · CORPORATE IDENTITY AB 1998

AUSGANGSLAGE	Die kundenrelevanten Werksbereiche Exklusiv und Werksreparatur waren nicht mehr repräsentativ. Die geforderte Standardmöblierung erfüllte die Funktion, passte aber weder räumlich noch gestalterisch zu Porsche.
NEUER ANSATZ	Eigenständiger Schreibtisch und Raumkonzept mit mehr Freiraum und größerer Nähe zum Kunden, Besprechungen miteinander statt gegenüber, zu leicht günstigerem Preis als die vorgesehene Lösung.
ERPROBEN	Bemusterung und gebauter Prototyp machten die Idee visuell, haptisch und im Gebrauch überprüfbar. Mit dem hausinternen Architekten überzeugte das Konzept im Wettbewerb mit Vitra und OKA.
VOM PROJEKT ZUM STANDARD	Aus dem ersten Auftrag entstand ein Gesamtkonzept für Vorstand, Assistenzen, Presse, Foyer, Eingang, Raumtrennsysteme, Materialien und Backoffice: ein durchgängiges Corporate Interior.

> Wirkung: Teil der Porsche Corporate Identity · mehr als 300 Porsche-Zentren in zehn Jahren · Europa, Nordamerika, Asien, Afrika und Ozeanien · jeweils Komplettausstattung inkl. Theken, Wartebereichen, Fitting Lounges und Glastrennwänden · von ca. 60.000 € (kleine Zentren) bis ca. 800.000 € (z. B. Kapstadt, Johannesburg, Abu Dhabi).

03 Vom Projekt zum Produkt

LINKLATERS · M-PUR-MECHANIKTISCH · 2015/2016

AUSGANGSLAGE	Kompakte Partnerbüros mussten persönliche Bibliothek, verschließbaren Stauraum und private Garderobe aufnehmen, ohne Ästhetik und räumliche Wirkung zu beeinträchtigen. Marktübliche Produkte boten keine überzeugende Lösung.
LÖSUNG	Gemeinsam mit Development 9 (Leipzig) entstand ein ruhiges Schrank- und Regalsystem. Parallel der m-pur-Mechaniktisch: mechanisch verstellbar, schlank, schnell bedienbar, ohne Motor und Stromanschluss.
QUERDENKEN	Über die Ausschreibung hinausgedacht: Der Kunde erhielt ein Produkt, das er so nicht kannte, aber weit mehr brauchte als ausgeschrieben. Gewonnen: Auftrag mit rund 1,9 Mio. Euro Gesamtvolumen.
PROTOTYP UND TRANSFER	Der Prototyp machte die Vorteile erlebbar. Die Bauverzögerung wurde für die serienreife Entwicklung genutzt.

> Wirkung: Projekt → Prototyp → Serienprodukt → langlebiger Klassiker im Programm von planmöbel (über 10 Jahre in Serie) · u. a. über 600 Arbeitsplätze bei Zalando · Animation ansehen ↗

04 Standortprogramme und Großprojekte

ROLLOUTS, FERTIGUNG UND VERTRIEB

BFG BANK	Statt 26 geplanter Filialen wurden 127 in 12 Monaten umgesetzt: freitags geschlossen, sonntags geliefert, montags wiedereröffnet.
KPMG IM SQUAIRE	17.000 Schrankmodule für über 3.000 Arbeitsplätze: Sonderanforderungen in beherrschbare Stückzahlen übersetzt.
MERCEDES-BENZ	Online-Bidding gewonnen, Planung und Angebot in drei Tagen. Bonus- und Abrufsystem mit dem Händlerverband, ausgelegt auf 22 Millionen Euro.
ÖFFENTLICHER AUFTRAGGEBER	Bundesweites Standortprogramm: 63 Standorte bis 2030.

05 Menschen führen und Veränderung ermöglichen

KLAIN · NACHWUCHSFÖRDERUNG UND VERTRIEBSENTWICKLUNG

AUFTRAG	Das Familienunternehmen auf den Übergang in die dritte Generation vorbereiten und den schwach aufgestellten Vertrieb in Richtung Projektgeschäft und Akquise entwickeln.
AUFTAKT	Gleich zu Beginn Großauftrag bei einem großen Autohauskonzern in Kassel gewonnen: rund 310 Arbeitsplätze und diverse Meetingräume, gegen den starken Bestandslieferanten Palmberg. Dabei entstand mit KINZO Architects der 848 Table.
POTENZIAL ERKANNT	Ein junger Nachfolger aus der Inhaberfamilie plante zunächst eine externe Controllinglaufbahn. Ich erkannte seine kommunikative Stärke, sein Netzwerk und seine Eignung für den Projektvertrieb.
ENTWICKLUNG	Ich gewann ihn für das Unternehmen, organisierte ein längeres Praktikum bei einem Partnerunternehmen und begleitete ihn eng: Branchenwissen, Arbeitsorganisation, Fokus, aktives Zuhören, Kundenkontakt, schrittweise Verantwortung.
WIRKUNG	Er wurde zum erfolgreichen Projektvertriebler und aktiven Begleiter des Veränderungsprozesses und verantwortet heute erfolgreich ein Vertriebsgebiet bei einem führenden Büromöbelhersteller.

> Führungsverständnis: Potenzial erkennen · Verantwortung übertragen · Selbstständigkeit und einen eigenen Weg ermöglichen.

06 Beratungsmethode und Co-Kreation

ZUHÖREN · VERDICHTEN · ERPROBEN · UMSETZEN

ZUHÖREN	VERDICHTEN	ERPROBEN	UMSETZEN
Interviews, Beobachtung und unbefangene Fragen machen Bedürfnisse und verdeckte Potenziale sichtbar.	Perspektiven von Nutzern, Auftraggebern, Gestaltung, Technik und Vertrieb werden zu wenigen klaren Richtungen.	Moodbilder, Materialien, Bemusterungen und Prototypen machen Lösungen erfahrbar.	Funktion, Wirtschaftlichkeit und Machbarkeit führen zu Entscheidungen, Serienreife und Fahrplan.

BEISPIEL PANALPINA	Stuttgart: rund 190 Arbeitsplätze gewonnen, aufgebaut aus einem Standardteam von vier Arbeitsplätzen, mit Lichtkonzept und mehreren Evaluationsschritten. Aus einem Serienprodukt wurde ein kundenspezifisches Produkt; mit Tobias Grau entstand eine eigens entwickelte Leuchte, die Charakter und vor allem gutes Licht gab.
FOLGEPROJEKT FLUGHAFEN MUC	Der Fachhandelspartner drohte mit einer über 80-seitigen Präsentation zu scheitern und holte mich hinzu. Ich reduzierte auf zwei konsequente Varianten mit rotem Faden vom Eingang bis zum Arbeitsplatz – der Auftrag ging an uns.
DIGITALE ERFAHRUNG	3D-Visualisierungen sowie Präsentationen in PowerPoint und InDesign. Meine Rolle: Konzeption, Dramaturgie, Art Direction, Gesamtleitung und Präsentation.

TH.STEMPEL@ICLOUD.COM · +49 160 90682989