

Willemsen will

Arbeit und Wirtschaft bewegen



CV / PORTFOLIO

Willemsen will die Zukunft von Arbeit und Wirtschaft mitgestalten. Als Berater an der Seite von Changemakern und Unternehmen eröffnet er neue Perspektiven und stiftet Orientierung für nachhaltigen Erfolg. Gemeinsam mit Partnern macht er gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen frühzeitig erkennbar und zeigt Wege, Veränderung als Chance zu nutzen. Mit inspirierenden Eventformaten schafft er Raum für Begegnung und praxisnahen Austausch über Fachgrenzen hinweg. Auf Basis seiner eigenen unternehmerischen Erfahrung befähigt er Organisationen, konkrete Massnahmen für eine wirksame Transformation zu entwickeln.

Berufserfahrung

WILLEMSSEN WILL GMBH

2014 bis heute
Gründer und Geschäftsführer

Nach etlichen Jahren als Partner einer Marketing-Agentur hat Sacha ein neues Kapitel als unabhängiger Unternehmensberater mit Fokus auf New Work, Transformation und Trends aufgeschlagen. Mit Unterstützung seines reichhaltigen Netzwerks führt er strategische Prozesse für nationale und internationale Kunden bezüglich Organisation, Kultur und Marke und begleitet entsprechende kommunikative Massnahmen. Als Mitgründer oder Teilhaber befähigt er diverse unternehmerische Initiativen mittels Business Development und vernetzt diese mit Kunden und öffentlichen Stakeholdern.

www.willemsenwill.ch

SPINNEREI AG UND P.A.W. HUB AG – NEW WORK ECOSYSTEMS

2018 – 2025
Initiant und Mitgründer

2018 gründete Sacha mit Partnern die Spinnerei AG in der Viscosistadt Emmen, um neue Formen von Arbeit, Innovation und Zusammenarbeit erlebbar zu machen. Ziel war es, Unternehmen und Menschen zu vernetzen, die Zukunft der Arbeit zu gestalten und ein lebendiges Ökosystem entstehen zu lassen. Aus dieser Initiative entstand später die P.A.W. Hub AG – ein Netzwerk- und Innovationshub. Das Vorhaben wurde 2025 pausiert, die Idee bleibt jedoch als Grundlage für künftige Formate lebendig. Aus den gemachten Erfahrungen entwickelte Sacha seine heutigen Vernetzungs-Events weiter – dezentrale Begegnungsräume für Austausch, Lernen und Zusammenarbeit.

ABOARD

2022 – 2024
Mitinitiator und Projektpartner

Als Spin-off der Spinnerei 1.0 initiierte Sacha im Frühling 2022 gemeinsam mit Data Scientist Kevin Kuhn das Start-up Aboard. Ziel war es, mittels einer intelligenten White-Label-App Vernetzung, Partizipation und Engagement in Organisationen zu fördern – und so neue Arbeitsformen zu ermöglichen. Das Projekt wurde inzwischen abgeschlossen; einzelne Ansätze und Erkenntnisse daraus nutzt Sacha heute für die Weiterentwicklung seiner Plattform Willemsen will, insbesondere im Bereich Matchmaking und Netzwerkentwicklung.

LIV – LIFE INSPIRED VALUES AG

2015 – 2022
Strategischer Berater und Teilhaber

LIV steht für Life Inspired Values und widmet sich der Vermittlung eines sinnstiftenden Lebensmodells ausgerichtet auf die Interpretation von Leben und Arbeit. Es unterstützt Einzelpersonen und Unternehmen dabei, Energien freizusetzen und Ressourcen nachhaltig zu nutzen. Mittels publizistischer Tätigkeiten, Events, Workshops, Coachings aber auch Retreats für holistisches Wohlbefinden, fördert LIV die individuelle Entfaltung von Persönlichkeiten sowie eine inspirierende Arbeitskultur. Zusammen mit dem Gründer und Buchautor Pirmin Loetscher verantwortete Sacha die strategische Ausrichtung von LIV und die Entwicklung des Leistungsangebots.

www.liv.ch

M-STARS AG – ONLINE FANSHOP

2009 – 2013
Mitgründer und Geschäftsführer

In Zusammenarbeit mit Promotion und Migros lancierte Sacha 2010 das Projekt M-Stars, mit dem Ziel die Kunden des Grossverteilers zu Markenbotschaftern zu machen. Der Online-Fanshop mit Community-Charakter entwickelte und vertrieb ein breites Angebot an kultigen Promo-Artikeln, welche populäre Produktmarken der Migros wie M-Budget, Heidi, Risolotto oder Mirador zelebrierte. Die saisonalen Kollektionen bestehend aus Bekleidung, Accessoires und Gadgets erfreuten sich über Jahre grosser Beliebtheit und sind heute begehrte Sammlerobjekte. In seiner Funktion als Geschäftsführer verantwortete er die Strategie des Shops, koordinierte diverse Marketing-Aktivitäten und erarbeitete mit seinem Team Produktideen und deren Umsetzung.

PREMOTION GMBH – EVENTS & MARKETING

Januar 2008 – Dezember 2012
Teilhaber und Managing Partner

Mit der Neuausrichtung von Promotion von einer klassischen Eventagentur hin zu einer ganzheitlichen Marketingagentur, stiess Sacha als Partner dazu und war verantwortlich für das Geschäftsfeld Marketing. In dieser Zeit hat er Strategien und Massnahmen wie z.B. die Gourmet Dinner Tour von Migros Selección konzipiert und auch Sportler betreut und vermarktet. Im Rahmen der Entwicklung von Geschäftsmodellen und Markenstrategien hat er eine Vielzahl von Workshops moderiert und sich aktiv in diversen Netzwerkorganisationen engagiert.

www.promotion.ch

WEITERE BERUFSERFAHRUNGEN

Companys, Hergiswil
2006 – 2007
Leiter Marketing und Kommunikation Schweiz

General Electric, Zürich
2005
Leiter Marketing und Kommunikation GE Money Bank

Credit Suisse First Boston, Frankfurt
2004
Manager Marketing und Events

Hotz Brand Consultant, Steinhausen
2001 – 2004
Beratung und Projektleitung Corporate Identity

Ausbildung

2017

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Ausbildung zum Moderator am Artop-Institut

2013 – 2014

ZÜRCHER HOCHSCHULE DER KÜNSTE

Master of Arts in Design, Trendforschung

1998 – 2000

HOCHSCHULE LUZERN

Betriebsökonom FH, Marketing und Kommunikation



Kompetenzen

Megatrends

Leadership

Strategisches Denken

Business Development

Innovationsprozesse

Markenentwicklung

Kollaborationen

Sportlervermarktung



Kunden

Adidas

Axa Winterthur

Credit Suisse

Company's

Engel & Völkers

Fussballclub Luzern (FCL)

General Electric

getAbstract

Heini Luzern

Infront Sports & Media

Johnson & Johnson

M-Fanshop

Migros Sélection

Tavolago

Roche

Zimmerli of Switzerland



Let's connect



<https://www.linkedin.com/in/sachawillemsen>

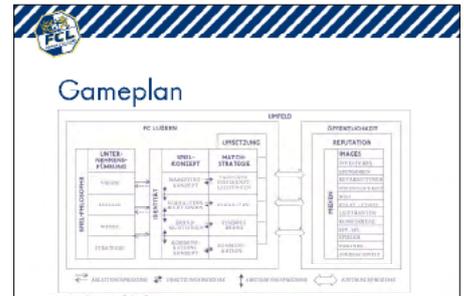
[Projekte >>>](#)



BODENSTÄNDIG BEDEUTET FÜR UNS

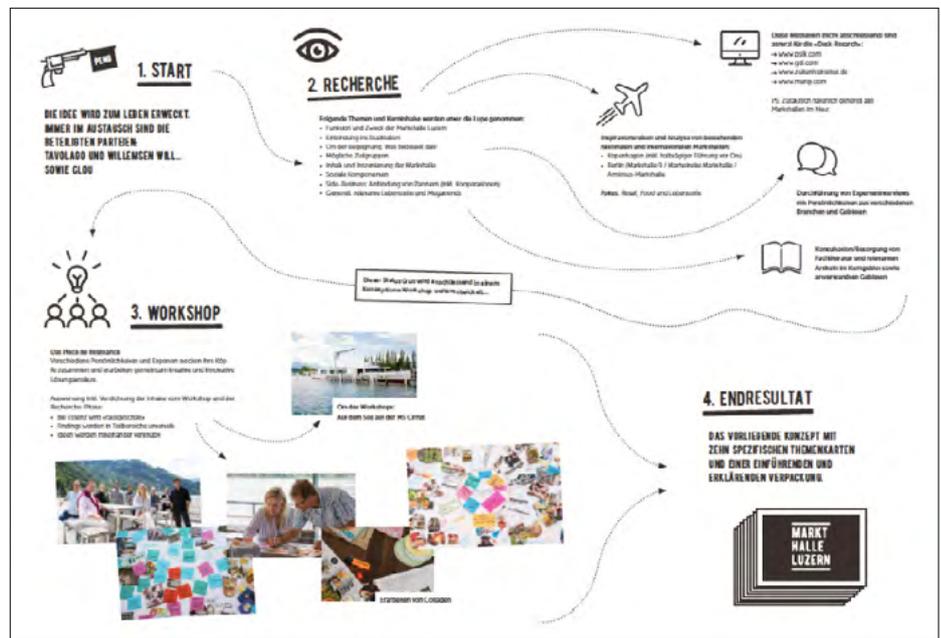
Wir verlieren nie die Bodenhaltung und bewegen uns mit allen Diebengruppen auf Augenhöhe. Wir sind geerdet, vollnah und in der Innenschweiz verankert. Stabilität und Kontinuität sind uns wichtig. Wir sind stolz auf unsere Traditionen.

Wir haben den Mut zu einer eigenen Meinung. Dank unserer Eigenständigkeit, begünstigt mit Demut und Respekt, verhoffen wir Fortschritt. Dabei pflegen wir langfristige Partnerschaften und verstehen uns als grosse FCL-Familie.



FCL – FUSSBALLCLUB LUZERN STRATEGIEPROZESS UND GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Der Zentralschweizer Traditionsverein entwickelt sich weiter — auf und neben dem Spielfeld. Sacha hat die Geschäftsleitung befähigt, diesen Wandel nach innen und aussen greifbar zu machen. In einem kollaborativen Prozess wurde mittels zahlreichen Workshops die Unternehmensstrategie geschärft, eine neue Vision und Mission formuliert, sowie Kernwerte und eine ganzheitliche Unternehmensstrategie entwickelt. Auf dieser Basis wurden Verhaltensprinzipien verfasst und in Form eines Umsetzungsplans mit Schwerpunkten wie Angebot, Marketing und Kommunikation konkretisiert. Dem gemeinsamen Engagement aller Beteiligten ist es zu verdanken, dass der FCL heute wirtschaftlich erfolgreich ist, und auch sportlich mit Höchstleistungen wie dem Cupsieg 2021 auftrumpft.



TAVOLAGO, LUZERN MARKENPFLEGE UND GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Seit 2016 unterstützt Sacha das Gastrounternehmen Tavolago bezüglich Geschäftsentwicklung und Markenpflege. So hat er unter anderem ein Gastro-Konzept im Stil einer Markthalle entwickelt und in Zusammenarbeit mit dem Kunden in eine konkrete Strategie überführt. Ein weiteres Projekt war die Konzeption des Online-Magazins «Beilage», das durch offline Massnahmen flankiert wurde. Das Magazin richtet sich an Kunden wie auch an Mitarbeitende und macht mittels Geschichten aus den Betrieben und ihrem Umfeld Philosophie und Werte von Tavolago erlebbar. Neben der Projektleitung hat Sacha die strategische Ausrichtung im Sinne der Marke gewährleistet und zusammen mit Partnern aus den Bereichen Text, Fotografie und Grafik Inhaltstruktur und Layout begleitet.



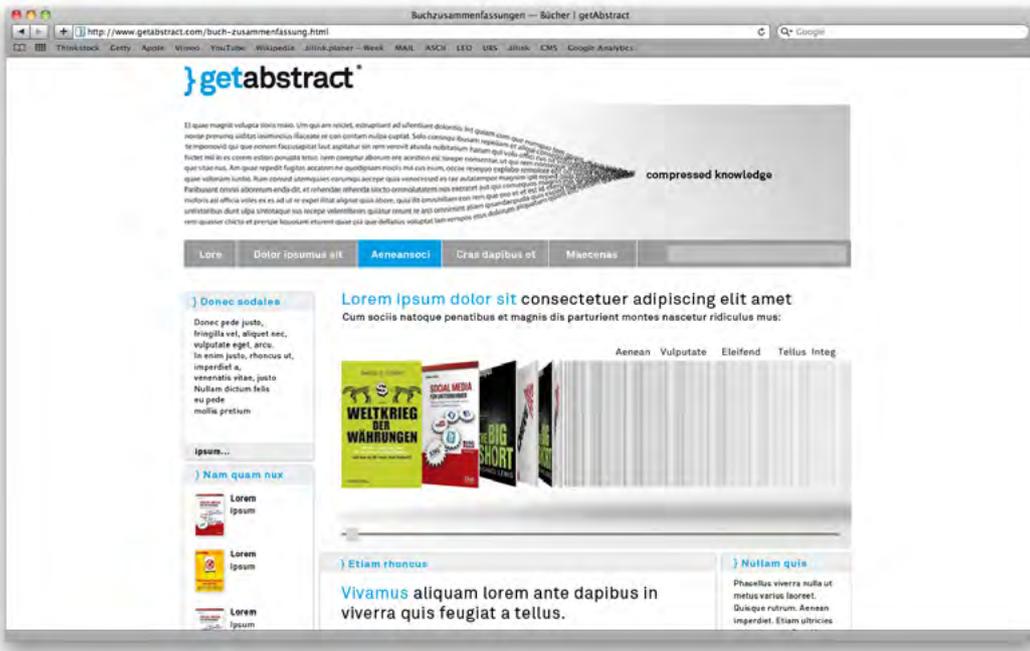
ZÜRCHER HOCHSCHULE DER KÜNSTE TRENDREPORT FURNISHING FUTURES

Wie wir künftig wohnen und unsere alltägliche Umgebung gestalten werden, ist abhängig von einer Vielzahl gesellschaftlicher Entwicklungen sowie ökonomischer und technischer Einflussfaktoren. Im Rahmen seiner Master-These hat Sacha diese Tendenzen recherchiert, verschiedene Experten interviewt und einen Trendreport verfasst, der unterschiedliche Szenarien für Wohn- und Lebensformen der Zukunft analysiert. In sieben Kapiteln die Trends wie digital Playground, third Place living oder female Shift beleuchten, werden mittels inspirierenden Stories zukünftige Lebensstile und ihr Potential für den Wohn- und Einrichtungsmarkt erläutert. Auf der Basis dieser Erkenntnisse hat Sacha diverse Keynote-Referate gehalten, zum Beispiel bei Stilhaus Schweiz oder Südtirol Tourismus.



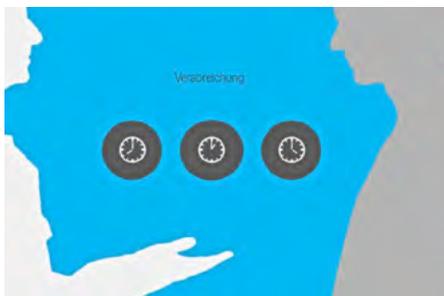
KONDITOREI HEINI, LUZERN NEUPOSITIONIERUNG UND MARKETINGSTRATEGIE

Die über 50-jährige Konditorei Heini mit fünf Standorten und ihren stadtbekanntem Torten wollte in Anbetracht des Wandels von Konsummustern und Ernährungsgewohnheiten ihre Marke neu positionieren. Sacha hat für den Kunden einen umfassenden Prozess von der Markenstrategie bis hin zur Umsetzung von Marketingmassnahmen geführt. So wurde im Rahmen eines sanften Rebrandings ein einheitlicher Bildstil definiert, neue Gestaltungselemente eingeführt und alle Kommunikationskanäle überarbeitet. In diesem Kontext wurde ein Online-Shop auf der Website integriert, Print-Publikationen konzipiert aber auch Massnahmen für eine Stärkung der Unternehmenskultur realisiert.



GETABSTRACT, LUZERN NEUPOSITIONIERUNG UND REBRANDING

GetAbstract wurde vor mehr als 20 Jahren gegründet mit der Vision, Organisationen und Menschen mittels aufbereitetem Expertenwissen zu befähigen, informierte Entscheidungen zu treffen. Heute ist GetAbstract die weltweit grösste Online-Bibliothek für komprimiertes Wissen. Sacha hat für das ambitionierte Unternehmen einen strategischen Prozess inkl. Workshops gestaltet und geführt. So wurden Leistungsportfolio, Angebotstruktur und Geschäftsmodell überarbeitet, sowie die Positionierung geschärft. In der Folge wurde die Markenstrategie den neuen Rahmenbedingungen angepasst, Kernwerte und Brand Story entwickelt sowie das Brand Design aufgefrischt und erweitert.



ROCHE BASEL MARKE UND INNOVATION

Der weltbekannte Basler Pharma-Konzern benötigte einen Informationsfilm für sein Besucherzentrum, der die Entwicklung von Medikamenten für ein vielfältiges Zielpublikum erlebbar macht. In Zusammenarbeit mit einer Bewegtbild-Agentur hat Sacha die definierten Themenschwerpunkt in ein Storyboard übersetzt und als Projektleiter die Umsetzung des Movies verantwortet. So ist ein preisgekröntes Kommunikationsmittel entstanden, das mittels einem spannenden Mix von Realfilm- und Animations-Sequenzen aufzeigt, wie Roche Gesundheitslösungen für die medizinischen Herausforderungen der Zukunft realisiert.



MIGROS SÉLECTION COMMUNITY BUILDING UND LIVE MARKETING

Der grösste Schweizer Detailhändler wollte die Reputation seiner Premium-Linie mittels Dialog-Marketing stärken. Mit dieser Zielsetzung vor Augen hat Sacha die Gourmet-Dinner Tour konzipiert – eine Serie vom Dinner-Events welche die treuesten Migros-Sélection Kunden zusammenbringt und zu Markenbotschaftern macht. So wurden über drei Jahre mehr als vierzig Events in der ganzen Schweiz organisiert, wo ausgewählte Spitzenköche mit Sélection-Produkten raffinierte 5-Gang-Menüs zauberten und die Produktmarke inszenziert wurde. Als flankierende Massnahmen wurden eine Microsite und hochwertige Give-Aways realisiert.
