

Profil ID: C782PEQCNN

Wohnort des Spezialisten: Deutschland, 80639

Interim Management, Consulting

Mitarbeiterprofil

Anrede

Herr

Aus- und Weiterbildung

1979 – 1981

Fachhochschule,
Zusatzstudium der Umwelt- und Hygienetechnik,
Abschluss: Diplom Ingenieur

1976 – 1979

Fachhochschule,
Studium der Physikalischen Technik,
Abschluss: Diplom Ingenieur (FH)

1975 – 1976

Fachhochschule, Vorkurssemester,
Abschluss: Fachhochschulreife

1972 – 1975

Berufsausbildung,
Abschluss: Technischer Zeichner

1971 – 1972

Fachoberschule, ohne Abschluss

1967 – 1971

Realschule, **Abschluss:** Mittlere Reife

1960 – 1967

Hauptschule
Deutsch (Muttersprache),
Englisch (verhandlungssicher)

Fremdsprachen

Resümee - Berufliche Kenntnisse, Erfahrungen und Fähigkeiten

Erfahrener Manager im Aufbau, der Restrukturierung, Neuausrichtung und Leitung von nationalen und internationalen Gesellschaften oder Unternehmensbereichen mit technischem Background und sehr guten kaufmännischen Kenntnissen - freiberuflich tätig mit Schwerpunkt Projekt- und Interim Management.

Geschäftsleitung

- Geschäftsführung und Turnaround Management eines international tätigen, mittelständischen Hightech-Unternehmens
- Neuaufbau und Geschäftsleitung einer internationalen Vertriebs- und Verwaltungsgesellschaft
- Neuausrichtung, Restrukturierung und Geschäftsleitung von Vertriebstochergesellschaften
- Budgetierung, Steuerung der Geschäfte und Reporting an die Konzernleitung
- Risikomanagement

Leitung Marketing & Vertrieb

- Marketing – Innovationsmanagement und Aufbau der Produkt- / Marktstrategie
- Verkaufsleitung national – 10 Außendienstverkäufer
- Fachliche & disziplinarische Führung von 40 Servicetechnikern - International
- Leitung Vertriebsinnendienst und Supply Chain Management
(Verkaufsinendienst, Projektierung, Auftragsbearbeitung, Projektabwicklung, Einkauf, Endfertigung, Lagerführung und Logistik)
- Umsatzwachstum und Steigerung der Ertragskraft im Verkauf und im Service
- Produktmanagement – Konzeption und Umsetzung der „Product Roadmap“

Technische Leitung

- Leitung F & E - Komponenten- und Systementwicklung – 15 Hard- und Softwareentwickler
- Einkauf und Produktion – Endfertigung und Inbetriebnahme von Systemen – bis zu 20 Mitarbeiter
- Qualitätsmanagement

Projektmanagement

- Turnaround-Management
- Neugestaltung aller Wert schöpfenden Prozesse und Abläufe
- Restrukturierung der Organisation zur Umsetzung der neuen Prozesse
- Re-Fokussierung der Produkt- / Marktstrategie
- Neustrukturierung des „Innovationsmanagements“
- Weiterentwicklung und Vermarktung der modularen Produktstruktur
- Signifikante Qualitätsverbesserung der Produkte und Dienstleistungen
- Ausbau der Vertriebsorganisation weltweit
- Konsolidierung der Finanzen
- Strategische Unternehmensplanung
- Aufbau einer neuen Geschäftseinheit
- Aufbau eines neuen Geschäfts- & Finanzmodells
- Entwicklung/Optimierung von Geschäftsprozessen und Abläufen
- (Business Process Reengineering)
- Rekrutierung von 45 qualifizierten Mitarbeitern
- Aufbau der gesamten Infrastruktur (einschließlich SAP R3)
- Restrukturierung von Unternehmen oder Unternehmensbereichen
- Entwicklung, Planung und Durchführung von Veränderungsmaßnahmen in Vertriebsgesellschaften – International
- Optimierung der Segmentierung und Kundenbetreuung im Verkauf
- Vertriebs-Backoffice - Entwicklung von optimierten Prozessen und Strukturen international (mit Schwerpunkt Europa)
- Implementierung der neuen Backoffice-Prozesse und –Strukturen
- Verbesserung der Produktivität, Steigerung der Ertragskraft und Senkung der Kosten
- Optimierung der Logistik und Reduzierung des „Working Capital“
- Wettbewerbsanalyse und Entwicklung von alternativen Logistikkonzepten
- Optimierung der Versandlogistik und Einführung von Direktlieferungen an Kunden in Europa
- Abbau der lokalen Läger in den europäischen Vertriebsgesellschaften
- Überproportionales und profitables Service-Wachstum
- Konzeptentwicklung entsprechend der Marktsituation
- Umsetzung der Maßnahmen in mehreren Landesgesellschaften

- Entwicklung einer neuen Führungs- und Organisationsstruktur für eine Unternehmensgruppe
- Neuentwicklung der Produkt/Marktstrategie und Definition des künftigen Produktportfolios
- Einführung von ISO9001:2000 in einer Vertriebsgesellschaft
- Merger & Acquisition
- Durchführung einer „Due Diligence“ (innerhalb eines Teams)
- Erstellung eines „Information Memorandum“ (mit externem Partner)
- „Post Merger Integration“ – Planung und Ausführung
- Ausgliederung von Geschäftsfeldern

Kaufmännische Kenntnisse

- Kostenrechnung und Controlling
- Buchhaltung & Finanzen
- Bewertung und Bilanzierung

EDV Kenntnisse

- Einführung von SAP R3 (SD, MM, FI & CO Module) & anderen ERP Systemen
- Einführung eines CRM Systems (Siebel 7)
- MS Office, MS Project, MS Visio

Mitarbeiterführung

- Personalsuche/-auswahl und Vertragsgestaltung
- Personalabbau – Planung und Durchführung
- Fachliche und disziplinarische Führung von bis zu 70 Mitarbeitern

Branchenkenntnisse

- Mess- und Sicherheitstechnik
- Telekommunikation
- Maschinenbau
- Medizintechnik
- Handel/Einzelhandel
- Unternehmensberatung

Weitere Kenntnisse

Projektmanagement, Business Process Reengineering, Interim Management, Supply Chain Management, Kommunikation und Mitarbeiterführung

Selbständige Tätigkeit als Berater, Projektleiter und Interim Manager

10/2004 –

2008 Unternehmensgruppe im Werkzeugbau

Berater & Projektmanager für die Projekte:

- Entwicklung einer neuen Führungs- und Organisationsstruktur für die Unternehmensgruppe
- Definition von zentralen Aufgaben und Funktionen
- Entwicklung der Organisationsstruktur
- Erstellung der Funktionsbeschreibungen für das neue Management
- Neuentwicklung der Produkt/Marktstrategie
- Beschreibung des Ist-Zustands durch eine Produkt/Markt-Matrix
- Bewertung hinsichtlich Wettbewerbsfähigkeit, Wachstumspotential und Profitabilität
- Definition des künftigen Produktportfolios
- Entwicklung des Umsetzungsplans
- Vertriebsrestrukturierung international
- Segmentierung und Kundenbetreuung im Verkauf

- Analyse der Verkaufsstrukturen und –kosten international
- Entwicklung eines Konzepts zur optimierte Nutzung der Verkaufskapazität durch Fokussierung auf lukrative Zielmärkte
- Ermittlung des Kostensenkungspotentials durch Einsatz von alternativen Vertriebskanälen
- Planung der Projektumsetzung
- Vertriebs-Backoffice - Entwicklung von optimierten Prozessen und Strukturen international (mit Schwerpunkt Europa)
- Entwicklung von möglichen Geschäftsmodellen
- Potentialermittlung für Senkung der laufenden Kosten
- Entwicklung des Umsetzungsplans
- Kalkulation der Projekt- und laufenden Kosten
- Implementierung der neuen Backoffice-Prozesse und -Strukturen
- Planung und Vorbereitung der Umsetzung für das Pilotprojekt
- Einführung von SAP „Intercompany Business“ und Anpassung der Prozesse und Abläufe
- Umsetzung in 3 europäischen Landesgesellschaften
- Optimierung der Logistik und Reduzierung des „Working Capital“
- Wettbewerbsanalyse und Entwicklung von alternativen Logistikkonzepten
- Optimierung der Versandlogistik in den Produktionsgesellschaften und Einführung von Direktlieferungen an Kunden i
- Abbau der lokalen Läger in den europäischen Vertriebsgesellschaften
- Ausbau der Serviceaktivitäten weltweit
- Analyse des bestehenden Service-Business nach Art des Service, Standort, Wachstumspotential und Profitabilität
- Entwicklung eines Konzepts für überproportionales und profitables Wachstum nach Regionen - weltweit

2006 / 2007 Messsysteme-Unternehmen

Interim-Geschäftsführer und Leiter einer Business Unit:

- Turnaround-Management
- Neugestaltung aller Wert schöpfenden Prozesse und Abläufe
- Reorganisation zur Umsetzung der neuen Prozesse
- Re-Fokussierung der Produkt- / Marktstrategie
- Neustrukturierung des „Innovationsmanagements“
- Weiterentwicklung und Vermarktung der modularen Produktstruktur
- Signifikante Qualitätsverbesserung der Produkte und Dienstleistungen
- Ausbau der Vertriebsorganisation weltweit (Umsatzzuwachs von 50%)
- Konsolidierung der Finanzen
- Strategische Unternehmensplanung
- Entwicklung der „Product Roadmap“
- Fachliche und disziplinarische Führung der Bereichsleiter für:
 - Marketing & Vertrieb
 - Technischer Service
 - System-, Komponenten- & Softwareentwicklung
 - Einkauf, Produktion & Logistik
 - Finanzen, Controlling und EDV
 - Personalwesen
 - Qualitätssicherung
- Merger & Acquisition:
 - Durchführung einer „Due Diligence“
 - Erstellung eines „Information Memorandum“
- Integration einer bestehenden Organisation in ein akquiriertes Unternehmen (PMI)

2005 / 2006 Maschinenbauunternehmen

Berater und Projektleiter:

- Einführung eines „Customer Business Center“ (Zentralisierung des Vertriebs-Backoffice für Europa)
- Führung von 2 Teilprojekten mit insgesamt 7 Mitarbeitern
- Konzeptentwicklung

- Projektplanung und –kalkulation
- Präsentation der Ergebnisse und Vorbereitung der Projektrealisierung

2005 Firmengruppe im Einzelhandel

Berater:

- Aufbau der Organisationsstruktur und Definition von Verantwortung und Kompetenzen
- Entwicklung und Einführung eines Konzepts für optimiertes Personalmanagement in den Einzelhandelsmärkten
- Einsparung von > 10% der Personalkosten in den Märkten
- Organisationsberatung

2004 Telekommunikationsunternehmen

Berater und Projektleiter:

- Review der Prozesse und Abläufe im Bereich „Customer Care“ (ca. 280 Mitarbeiter)
- Projektleitung (Projektteam mit 6 Mitarbeitern)
- Pareto-Analyse der Ursachen für die unbefriedigende Kundenzufriedenheit
- Entwicklung eines Lösungskonzepts
- Definition der wesentlichen Einzelmaßnahmen
- Ausarbeitung von neuen bzw. verbesserten Prozessen und Abläufen
- Dokumentation und Vorbereitung für die Implementierung

Berufliche Laufbahn als Angestellter

07/2002 – 09/2004

(Herstellung und Vertrieb von Gaswarnsystemen und Gasspurenmesstechnik)

Projektleiter und Director:

Aufbau und Leitung eines „Customer Business Center“ (Zentralisierung des Vertriebs-Backoffice)

Projektleitung / Projektmanagement (Projektteam von 15 Mitarbeitern)

Aufbau einer vollständig neuen Geschäftseinheit an einem neuen Standort

Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells

Entwicklung und Einführung von neuen/optimierten Prozessen und Abläufen (Business Process Reengineering)

Neuaufbau der gesamten Infrastruktur

Einführung von SAP R3 (MM, SD, FI, CO)

Rekrutierung von 45 qualifizierten Mitarbeitern (mehrsprachig, international)

Geschäftsübernahme von 9 lokalen ZA Vertriebsgesellschaften

Personalabbau (ca. 70 Mitarbeiter) und „Downsizing“ der Vertriebsgesellschaften

(Homeoffice anstelle von Vertriebsbüros bzw. Niederlassungen)

Leitung des Customer Business Center (70 Mitarbeiter)

2001/01 – 06/2002

(Vertrieb von Flüssigkeitsmess- und -analysentechnik, Gaswarnsysteme und Gasspurenmesstechnik)

Projektleiter/Serviceleiter (Zusätzlich zur Tätigkeit)

Restrukturierung, Ausbau und Leitung der ZA Serviceorganisationen in Belgien und den Niederlanden

Vermarktung des Service wie ein Produkt

Re-Design von Prozessen und Abläufen

Optimierung der Logistik und der Ersatzteilversorgung

Anpassung der Infrastruktur

Entwicklung von Mitarbeitern und Delegation von Aufgaben und Verantwortung

Deutliche Steigerung von Umsatz und Ertrag durch

Verkaufsorientierung

Verbesserte Selbstdarstellung

Qualitätsverbesserung

Erhöhung der Leistungsfähigkeit

Fachliche und disziplinarische Führung von 14 Mitarbeitern

10/1988 – 06/2002

(Vertrieb von Flüssigkeitsmess- und -analysentechnik, Gaswarnsysteme und Gasspurenmesstechnik, 75 Mitarbeiter)

10/1997 – 06/2002

Prokurist, Technischer Leiter und Verkaufsleiter (10/2001 – 06/2002):

- Geschäftsleitung
- Planung und Budgetierung
- Reporting der Geschäftsergebnisse
- Management von Geschäftsrisiken
- Change Management
- Geschäftsanalyse und Firmenrestrukturierung
- Re-Design von Prozessen und Abläufen
- Neustrukturierung von Aufgaben und Kompetenzen
- Fokussierung auf profitables Business
- Vermeidung von Geschäftsrisiken
- Ausbau und Leitung der Serviceorganisation
- Vermarktung des Service wie ein Produkt
- Verkaufsorientierung & Selbstdarstellung
- Verbesserte Kundenkommunikation und Konfliktbewältigung
- Qualitätsverbesserung und Leistungsfähigkeit erhöhen
- Einführung QM-System ISO 9001:2000
- Zweistelliges Umsatzwachstum p.a.
- Signifikante Ertragssteigerung
- Verbesserung der Ertragskraft im Verkauf durch
- Neuausrichtung (profitables Business)
- Ergebnistransparenz
- Steigerung des „Operating EBIT“ um mehr als 20 % innerhalb von 4 Jahren
- Verkauf und Ausgliederung eines Geschäftsfeldes
- Fachliche und disziplinarische Führung von 40 Mitarbeitern

01/1991 – 09/1997

Leiter Marketing und Vertriebsinnendienst:

- Konzeption und Durchführung aller Marketingaktivitäten
- Preisgestaltung
- Produktdokumentation & Broschüren
- Messen & Ausstellungen
- Anzeigenwerbung & Veröffentlichungen
- Leitung Vertriebsinnendienst
- Angebote & Verkaufunterstützung
- Auftragsabwicklung
- Einkauf
- Logistik & Lagerhaltung
- Leitung Endmontage, Konfigurierung und Kalibrierung
- Einführung eines neuen ERP-Systems
- Integration von neuen Produktlinien und übernommenen Unternehmen in die bestehende Vertriebsorganisation (Projektleitung - PMI)
- Fachliche und disziplinarische Führung von bis zu 15 Mitarbeitern

10/1988 – 12/1990

Produktmanager für Flüssigkeitsmess- und Analysentechnik:

- Technische Vertriebsunterstützung
- Ausarbeiten von Projektangeboten
- Projektabwicklung
- Produktdokumentation & Broschüren
- Preisgestaltung

- Messen & Ausstellungen

Anzeigenwerbung & Veröffentlichungen

04/1981 – 09/1988

Medizin Mechanik

10/1985 – 09/1988 Produktmanager für Dampfsterilisatoren

- Konzeption und Entwicklung von Gerätebaureihen
- Planung und Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen
- Vertriebsunterstützung und Problemlösung beim Kunden
- Durchführung von Seminaren und Kundens Schulungen
- Delegierter der MMM in DIN-Normenausschüssen

04/1984 – 09/1985

Entwicklungsleiter: Entwicklung von neuen Verfahren und Weiterentwicklung von Verfahrensabläufen (2 der Verfahren wurden auf meinen Namen patentiert)

04/1981 – 03/1984 Teamleiter Verfahrenstechnik:

Verfahrenstechnische Konzeption und Auslegung von Sterilisatoren, Technischer Einkauf von mess- und verfahrenstechnischen Komponenten

Quellen-URL (abgerufen am 24.05.2012 - 02:58):

<http://www.interconomy.de/profil/c782peqcnn/interim-management-consulting>