

Ihre **Konkurrenz** beliest sich auch!

TOP

— INTERIM MANAGER —

Herausforderungen 2022 – diese drei Bereiche werden brennen:
DIGITALISIERUNG • LIEFERENGPÄSSE • MITARBEITERKNAPPHEIT



JÜRGEN BECKER (l.) UND DR. HARALD SCHÖNFELD

Die Macher hinter **UNITEDINTERIM**® | Seite 4, 6 & 7

SEITE 18 | 4 FRAGEN AN **REINER CALMUND**



AUF EINEN BLICK

SEITE 4: DIE UNITEDINTERIM GMBH

SEITE 6/7: INTERVIEW MIT

DR. HARALD SCHÖNFELD

SEITE 18: INTERVIEW REINER CALMUND

AUF WEITEREN 14 SEITEN:

TOP INTERIM MANAGER IN 2022

Nachdem die Wirtschaft im Jahr 2021 wieder an Fahrt aufgenommen hat, zeigen sich zu Beginn des neuen Jahres 2022 drei zentrale Herausforderungen:

1. **Digitalisierung:** Nahezu alle Unternehmensbereiche werden umgebaut.
2. **Lieferengpässe:** Ganze Lieferketten sind ins Stocken geraten.
3. **Mitarbeiterknappheit:** Es gibt Wettbewerb, um die besten Talente zu gewinnen oder im Unternehmen zu halten.

Was tun, wenn sich die Aufgaben türmen?

Mit den im Unternehmen tätigen Mitarbeitern allein wird sich das schwerlich umsetzen lassen. Die beiden wesentlichen Gründe hierfür lauten (1) fehlendes Know-how und (2) fehlende Kapazitäten.

Wir stellen Ihnen in dieser Sonderausgabe professionelle Interim Manager und Managerinnen aus den Bereichen Digitalisierung, Supply Chain Management (SCM) und Human Resources (HR / Personal) vor. Mit ihnen werden Sie die oben benannten zentralen Herausforderungen gemeinsam meistern.

Norbert Wittmann
Chefredakteur / Mithg.



UDO FICHTNER

>3



RICHARD PORSTMANN

>5



GUIDO SCHOEPKER

>8



MICHAEL KAUFERSTEIN

>9



JOSEF BACHLER

>10



GERD LANGBEIN

>11



ALBERT SCHAPPERT

>12



J. MOZONI-FROSCIONI

>13



STEFAN LÖFFLER

>14



ULRICH SCHMIDT

>15



ANDREAS VIEWEG

>16



ADELHEID ZIMMERMANN

>17



CLAUDIUS LYN

>19



E. HILGENSTOCK

>20



UDO FICHTNER

TOP INTERIM MANAGER ZUR TRANSFORMATION VON HR-FUNKTION UND BELEGSCHAFT

CASE STUDY

BOOSTER FÜR KUNDENZUFRIEDENHEIT DURCH TRANSFORMATION IM VERTRIEB

VORGABE:

Deutliche Steigerung der Produktivität und Kundenzufriedenheit durch HR-Maßnahmen für den Vertrieb. Substanziell schnellere Angebotserstellung.

LÖSUNG:

Ermittlung der Pain Points aller Vertriebs-Schnittstellenfunktionen. Herstellung von Transparenz zum Zusammenhang zwischen spezifischem Mitarbeiterverhalten und Strategieumsetzung. Entwicklung passgenauer Kennzahlen. Performancesteigerungen durch verbessertes Verhaltensmanagement im Innendienst, Außendienst und KAM.

ERGEBNIS:

Gesteigertes Bewusstsein und Verständnis bezüglich der Wirkung individuellen Verhaltens auf die Strategieumsetzung. Verbesserte Messbarkeit der Performance durch Kennzahlencockpit mit Ampelsystematik. Dokumentation in „Sales Books“ als Handlungsleitfäden. Upgrade der Funktion durch punktgenaue Personalentwicklung, klar kommunizierte Erwartungen und Ziele. Entwicklung von Grundagentrainings auch für neue Mitarbeitende. Kundenzufriedenheit (CSI) danach maßgeblich gesteigert durch eine um den Faktor 4 beschleunigte Angebotserstellung.

IHR NUTZEN

Sein Angebot richtet Udo Fichtner an Unternehmen, die ihren Personalbereich, aber auch alle Mitarbeitenden fit für morgen machen wollen. Er kümmert sich mit Leidenschaft, Empathie und viel positiver Energie darum, dass HR drei seiner wichtigsten Rollen in der Zukunft erfüllen kann: 1. Als Transformator der Belegschaft, weil Digitalisierung und KI die Entwicklung neuer Kundenbedürfnisse und Geschäftsmodelle treibt. 2. Als Innovator der Arbeitgeberattraktivität, weil nachrückende Generationen ganz grundlegend Bild und Bedeutung von Arbeit verändern. 3. Als Treiber der Unternehmensstrategie, weil demografische und technologische Entwicklungen HR zu einem starken strategischen Faktor machen.

ZUR PERSON

Udo Fichtner, rheinische Frohnatur, Jahrgang 1965, verheiratet, drei Kinder, wohnhaft in Mainz. Fundierter Finanz- und Vertriebshintergrund. Langjährige Auslandsaufenthalte (in Asien, Europa, USA). 20 Jahre HR-Erfahrung aus Führungspositionen in mittelständischen Familienunternehmen und Konzernen.

PROJEKTE

Zuletzt hat Udo Fichtner die HR-Funktion eines Hidden Champions umgebaut. Im Ergebnis standen 40 % Reduktion im Admin-Bereich und der erfolgreiche Aufbau strategischer Kompetenzen. Ergänzend wurde eine Personalstrategie inkl. Digitalisierungsstrategie erarbeitet und umgesetzt. Fichtner fokussiert sich in der Projektarbeit aber nicht nur auf den HR-Bereich selbst, sondern auch auf die Transformation der gesamten Belegschaft. Welche Kompetenzen werden z. B. für neue Geschäftsmodelle benötigt? Die Integration szenariobasierter Personalplanung in den Strategieprozess im selben Unternehmen gilt als Meilenstein für dessen Wettbewerbsfähigkeit und die zukünftige Beschäftigungsfähigkeit seiner Mitarbeitenden.

WISSENSWERTES

Udo Fichtner ist Partner der Unternehmens- und Personalberatung Graf Lambsdorff & Compagnie. Er hat acht Jahre die Fachgruppe Strategisches Personalmanagement im Bundesverband der Personalmanager geleitet und darüber hinaus das KI-HR-Lab gegründet, eine ehrenamtliche Initiative zum Erlernen, ErLeben und ErArbeiten von KI-Anwendungen im Personalbereich. Auf seiner Homepage stehen verschiedene Veröffentlichungen für Sie zum Download bereit, z. B. „Die Personalstrategie kompakt“, „Der Personalstrategie konkret“ und „Zwischen Euphorie und Skepsis – KI in der Personalarbeit“.

UDO FICHTNER
MAINZ
fichtner@lambsdorff-cie.de
Tel: +49 (0)174 999 2567



WIR STEHEN FÜR DAS PROFESSIONELLE INTERIM MANAGEMENT IM ZEITALTER DER DIGITALISIERUNG!

UNITEDINTERIM bringt alle am Interim-Business beteiligten Parteien auf einer Online-Plattform zusammen: Immer – Offen – Direkt – Provisionsfrei. Unternehmen können kostenlos qualitätsgesicherte Interim Manager und Managerinnen über die Plattform finden, kontaktieren und direkt mit ihnen Projektverträge abschließen.

Dreiecksverträge entfallen, weil kein Vermittler dazwischensteht. Interim Manager können über die offene Plattform ihre Dienstleistung jedermann jederzeit anbieten und ihren CV, ihr Video, Case-Studies und Referenzen sowie Fachbeiträge über einen Blog zur Verfügung stellen.

Für die Nutzung der Infrastruktur von UNITEDINTERIM zahlen die Interim Manager eine monatliche Flatrate. Provider Vermittler und Unternehmen können kostenlos auf die Interim Manager und Managerinnen über die Plattform zugreifen und sie in eigenen Projektgeschäft einsetzen.

Partnerunternehmen können ihre Dienstleistungen und Produkte anbieten – entlang der Wertschöpfungskette im Interim-Business.

UNITEDINTERIM geht auf konkrete Anregungen von Kunden und Interim Managern zurück: Immer wieder wurden die Gründer von ihren Kunden gefragt, ob es denn nicht möglich sei, einfach selbst in hochspezialisierten Interim Manager-Datenbanken zu suchen und dort auch Projekte auszuschreiben.

„Wie bei Festanstellungen wissen wir doch auch bei Projekt-aufgaben ganz genau, was wir suchen. Wir wissen nur nicht wo!“, lauteten die Aussagen der Unternehmenskunden.

Parallel stöhnen Interim Manager seit Jahren darüber, dass die Zusammenarbeit mit Providern sehr aufwendig und damit ineffizient sei, weil die eigenen Informationen permanent bei typischerweise fünf bis sieben Providern auf verschiedene Arten aktuell gehalten werden müssten – und das in unterschiedlichen und proprietären Systemen.

Aus nachvollziehbaren Gründen sind dazu nur wenige Interim Manager bereit. Viele Provider sitzen daher auf nicht-aktuel-len Daten. Das schafft bei Kundenanfragen Probleme, wenn auf der Basis veralteter Unterlagen Kandidaten nicht identi-fiziert oder aber die Eignung der Kandidaten nicht beurteilt werden können.

Auf diese Weise entgeht Interim Managern – aber auch Pro-vidern – nachweislich Geschäft. Zudem entsteht enormer Stress, wenn geeignete Kandidaten aktuelle Unterlagen schnell nachliefern müssen. Der Kunde wartet schließlich! Bei UNITEDINTERIM wartet kein Kunde: Er erhält alle Infor-mationen in Echtzeit.

**KONTAKTDATEN DER UNITEDINTERIM GMBH FINDEN SIE
AUF DEN SEITEN 6 - 7!**



RICHARD PORSTMANN

C-LEVEL INTERIM EXPERTE (DDIM) FÜR
TRANSFORMATION/KOSTENSENKUNG IM
GLOBALEN EINKAUF

IHR NUTZEN

In produzierenden Unternehmen steht im Mittelpunkt des Einkaufs das sogenannte Magische Dreieck (Materialverfügbarkeit, -qualität und -kosten).

Zur Umsetzung bedarf es neben einer guten Einkaufsstrategie eine entsprechend fähige und befähigte Organisation mit geschulten Mitarbeitern, passgenauen Prozessen und Werkzeugen.

Das Prinzip „one size fits all“ ist nicht ziel-führend. Dies erfahren viele Auftraggeber vor allem in turbulenten Zeiten, wo schnel-les und sicheres Handeln erforderlich ist. Egal, ob global aufgestellter Konzern oder einheimische Manufaktur mit inter-nationaler Lieferkette, Richard Porstmann führt Ihr Einkaufsteam und damit Ihr Unter-nehmen zum „Best in Class“.

ARBEITSWEISE

Mit dem PPT-Modell hin zum
„Best in Class“

- **People** (Mitarbeiter / Organisation)
„Die Mitarbeiter einer Firma sind das größte Kapital“ – Richard Branson
Wie steht es um die aktuelle Orga-nisation? Wo wollen wir hin? Wie kommen wir dahin? Das sind die klassischen Fragen eines Transformationsprojektes.
- **Processes** (Prozesse)
Die Visualisierung der gelebten Prozesse ist der erste Schritt zur Verbesserung dieser.
- **Tools** (Werkzeuge / Systeme)
Einkauf 4.0, Digitalisierung und P2P werden in Zukunft selbstverständlich sein. Aber auch hier muss der Wandel Ihrem Unternehmen angepasst sein.

ZUR PERSON

Richard Porstmann ist ein international erfahrener CPO / Head of Procurement mit interkulturellem Background in großen und mittelständischen Unternehmen u.a. im Maschinen- und Anlagenbau. Er bringt den Einkauf auf Kurs und trägt somit wesentlich zur Ergebnisverbesserung des Unternehmens bei.

PROJEKTE

Maßgebliche Projekte sind im Rahmen der:

- **Prozessoptimierung / Operations Management**
 - Transformation im Einkauf & SCM
 - Aufbau Warengruppen-Management Indirektes Material
 - Aufbau Lieferanten aus Indien für Gussteile im Kleinserien-Geschäft
- **Organisationsentwicklung / Transformation**
 - Transformation der Einkaufsorgani-sation
 - „Global Procurement Organization Footprint“
 - Aufbau des Teams: Local Procure-ment / SCM
 - Implementierung eines IPO im Rahmen der LCCS-Strategie
- **Kostensenkung**
 - Materialkostenreduktion „Siebbleche“
 - Strategiedefinition: Indirect Procure-ment – Warengruppe „Logistics“
 - Strategischer Einkauf im europaweiten Ersatzteilgeschäft

CASE STUDY

GLOBAL PROCUREMENT ORGANIZATION FOOTPRINT

ZIEL:

Aufbau einer „Best in Class“ – Einkaufsorga-nisation im internationalen Anlagenbau (42 Standorte in 5 Reg. mit 4 Business Areas)

VORGEHENSWEISE:

- Ist-Aufnahme der Organisation, deren Kosten und der Ergebnisse
- Definition der benötigten Rollenprofile aufgrund der Komplexität des Business
- Bedarfsanalyse der Organisation unter Berücksichtigung der geplanten Unternehmensentwicklung (auf Stand-orte heruntergebrochen)
- Wandlung einer operativen Einkaufs-organisation in eine strategisch operierende Organisation
- Maßnahmenplanung für die Standorte (abgeleitet von der Masterplanung)
- Reporting-Templates & -Tools

ERGEBNIS:

- Strukturkosten trotz Gehaltserhöhungen um 6,7% reduziert
- Jährliche Materialkostenreduktion um 48% erhöht – Erfolgreiche Umsetzung

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

TRANSPARENZ IM EINKAUF

Mit unserem SW-Kooperationspartner implementieren wir Lösungen, die Transparenz und nachhaltige Prozess- & Kostenoptimierungen schaffen.

DIPL.-KAUFMANN, MBA
RICHARD PORSTMANN
INGOLSTADT
www.porstmann.net
rp@porstmann.net
Tel: +49 (0)1577 8632 077





Dr. Harald Schönfeld – Mitgründer der UNITEDINTERIM GmbH – www.unitedinterim.com

5 FRAGEN AN DR. HARALD SCHÖNFELD, GESCHÄFTSFÜHRER DER UNITEDINTERIM GMBH

Ein Interview von Norbert Wittmann

„Lösung für drei zentrale Herausforderungen 2022“

INTERIM MANAGEMENT: WAS IST DAS?

Beim Interim Management arbeiten selbstständig tätige Interim Manager für einen definierten Zeitraum in einem Unternehmen an einer im Voraus definierten Aufgabe. Meistens ist diese auf der ersten oder zweiten Führungsebene angesiedelt oder es geht um die Leitung eines wichtigen Projektes. Sobald die Aufgabe erledigt ist, ziehen Interim Manager zum nächsten Auftraggeber weiter. Der „Projektcharakter“ ist somit typisch für ihre Arbeitsweise. Die Dauer der Mandate hängt vom Arbeitsauftrag ab und liegt meist zwischen 3 und 15 Monaten. Im Durchschnitt sind es neun Monate.

ter“ ist somit typisch für ihre Arbeitsweise. Die Dauer der Mandate hängt vom Arbeitsauftrag ab und liegt meist zwischen 3 und 15 Monaten. Im Durchschnitt sind es neun Monate.

WOFÜR BRAUCHEN UNTERNEHMEN INTERIM MANAGER IM JAHR 2022?

Drei zentrale Herausforderungen werden das Jahr 2022 prägen: (1) Unternehmen digitalisieren sich zunehmend. Das fängt in der Entwicklung an und reicht über die Produktion und den Fi-

WER IST DR. HARALD SCHÖNFELD?
Seit fast 20 Jahren Unternehmer, Buch- und Studienautor, Referent und Thought Leader im Interim Management. Co-Gründer und Geschäftsführer der UNITEDINTERIM GmbH. Gleichzeitig GF der butterflymanager GmbH, einem klassischen Interim Management Provider. Ehemaliger Stellvertr. Vorsitzender des Branchenverbandes AIMP (Arbeitskreis Interim Management Provider). Gemeinsam mit Jürgen Becker und Prof. Dr. Günther Singer: Autor des Branchenbestsellers „Karriere-Handbuch für Interim Manager – Erfolg als Freelancer im Management“.

nanzbereich bis hin zum Marketing und Vertrieb. Das muss „gemacht“ werden – meist noch neben dem Tagesgeschäft. (2) Engpässe in den Lieferketten. Ganze Supply Chains sind umzubauen; die Risiken müssen gesenkt werden, Versorgungssicherheit ist zu schaffen. (3) Mitarbeiterknappheit. Es gilt, Talente zu gewinnen und zu halten, die für die i. d. R. digitale Zukunft des Unternehmens wichtig sind. Gerade in diesen Zeiten bieten die Erfahrung, das Know how und die besondere Rolle von Interim Managern

einen Schatz für Unternehmen. Angesichts der Mitarbeiterknappheit kann es niemanden verwundern, dass Interim Manager eine zunehmend wichtige Ressource werden: Neben zusätzlicher Managementkapazität bringen sie auch noch das notwendige neue inhaltliche und methodische Wissen mit. Drängende und bei weiterem Aufschub immer problematischer werdende Management-Engpässe können so behoben werden. Unternehmen gewinnen somit Schnelligkeit und Sicherheit in der Umsetzung.

WIE GRENZEN SIE INTERIM MANAGEMENT VON DER UNTER- NEHMENSBERATUNG AB?

Interim Manager sind Experten für die operative Umsetzung und Durchsetzung definierter Massnahmen. Unternehmensberater konzentrieren sich hingegen eher auf Analyse und „Richtung aufzeigen“. Beide ergänzen sich somit in ihrer Dienstleistung. Dennoch finden sich in der Praxis einige Überschneidungen. Viele operative Tätigkeiten von Interim Managern können durchaus auf Empfehlungen aufsetzen, die vorher von einem Berater gegeben wurden – oder vom Interim Manager selbst, der vorher eine Analyse durchgeführt hat.

WAS KOSTET EIN INTERIM MANAGER?

In der Branche hat sich eine Daumenregel etabliert: Der Tagessatz eines Interim Managers liegt bei ca. 1% des Bruttojahresgehaltes eines vergleichbaren festangestellten Managers. Wenn es sich um eine hochbezahlte, exponierte Managementposition handelt, kann dieser Wert jedoch auch etwas niedriger sein. Hinzu kommt noch die Übernahme der Aufwendungen für An- und Abreisen sowie der Übernachtung. Der Tagessatz eines Interim

Managers ist i. d. R. etwas „günstiger“ als der eines Unternehmensberaters. In jedem einzelnen Fall ist es jedoch Verhandlungssache. Wie bei Beratern und Festangestellten auch, gibt es Unter-

„Schnelligkeit und Sicherheit in der Umsetzung“

schiede – je nach Person und individueller Qualifikation. Professionelle Interim Manager sind i.d.R. in der Lage, ihren Nutzen und Mehrwert konkret aufzuzeigen.

WAS BIETET UNITEDINTERIM?

UNITEDINTERIM ist das erste digitale Ökosystem im professionellen Interim Management. Auf einer Online-Plattform werden alle am Interim-Business beteiligten Parteien zusammengeführt: Immer – Offen – Direkt. Und vor allem: Vollkommen ohne Kosten, Honorare oder Provisionen für alle, die Interim Manager suchen.

„Geld sparen“ ist das Hauptmotiv von Unternehmen: Weil die Nutzung der Plattform kostenfrei ist und keinerlei Vermittlungsgebühren anfallen, können sie bei der Beschaffung eines Interim Managers in einem typischen Projekt* mindestens 30.000 Euro sparen. Über die Plattform lassen sich qualitätsgesicherte Interim Manager und Managerinnen finden und unmittelbar kontaktieren. Projektverträge können direkt abgeschlossen werden. Dreiecksverträge entfallen, weil kein Vermittler dazwischensteht. Als digitales Ökosystem integriert UNITEDINTERIM aber auch alle anderen Beteiligten im Interim Business auf einer zentralen Branchen-Plattform:

Interim Manager können über die offene Plattform ihre Dienstleistung jedermann jederzeit anbieten und ihren

CV, ihr Video, Case-Studies und Referenzen sowie Fachbeiträge über ein Blog zur Verfügung stellen. Mit seiner hohen Reichweite in die Kundengruppen ist UNITED INTERIM ein perfektes Instrument zur Selbstvermarktung. Für die Nutzung der Infrastruktur zahlen die Interim Manager eine monatliche Flatrate. Provider und Vermittler können ebenfalls kostenlos auf die Interim Manager und Managerinnen über die Plattform zugreifen und im eigenen Projektgeschäft einsetzen. Ende 2021 war das schon circa die Hälfte der professionellen Vermittler in der DACH-Region. Partnerunternehmen können ihre Dienstleistungen und Produkte anbieten – entlang der Wertschöpfungskette im Interim-Business.

DIE UNITEDINTERIM IN ZAHLEN:

- RUND 2.000 INTERIM MANAGER UNDER MANAGEMENT
- FAST 4.000 BETREUTE UNTERNEHMEN



Die Gründer von UNITEDINTERIM:
Jürgen Becker (l.) und Dr. Harald Schönfeld (r.)



UNITEDINTERIM GmbH
Kohlrainstrasse 10
CH-8700 Küsnacht / ZH
info@unitedinterim.com
www.unitedinterim.com





DIPL.-ING.
GUIDO SCHOEPKER
DER VERTRIEB IST TOT – ES LEBE DER VERTRIEB!

ZUR PERSON

Als Maschinenbauer mit langjähriger, internationaler Erfahrung im Vertrieb und Service der produzierenden Investitionsgüterindustrie – mit Fokus auf den Mittelstand – erstellt und führt **Guido Schoepker** das Projekt der digitalen Transformation für den Auf- und Ausbau strategischer B2B-Geschäftsfelder.

POSITIONEN

Da der Interim Manager gleichermaßen technisch wie kaufmännisch geprägt ist, sind seine Einsatzmöglichkeiten außerordentlich vielfältig und ermöglichen einen starken Praxisbezug mit ausgeprägter Umsetzungskompetenz. Seine beruflichen Stationen führten ihn über den nationalen/internationalen Direktvertrieb, die Vertriebsleitung und Projektleitung bis hin zur Geschäftsführung als CEO im produzierenden Mittelstand und Konzernumgebungen. Als Interim Manager passt er „Hands-on“ vorhandene Strukturen mittelständischer Unternehmen an die Kunden-Erfordernisse der Zukunft erfolgreich an. Bei Vakanzen bringt er sich als CSO, CEO, Bereichs- oder Projektleiter sowie in Vertriebsleitungsposition ein.

IHR NUTZEN

In den immer volatileren und anspruchsvollen Zeiten steht auch der B2B-Vertrieb von heute vor besonderen Herausforderungen. Alte Vorgehensweisen, meist komplett auf Präsenz ausgelegt, sind für den Kunden nicht mehr attraktiv genug und bilden nicht seinen Bedarf ab.

Der techn. Einkäufer von heute möchte interagieren und volle Informationstransparenz – zu jeder Zeit und an jedem Ort. Ich helfe Ihnen, die „Kundenreise“ zu analysieren, die dafür notwendigen digitalen Werkzeuge zu implementieren sowie die Vertriebseinheit und alle kohärenten Funktionsgruppen auf die Zukunft auszurichten, um

1. die Kundenbeziehung zu stärken und
2. die Effizienz von Produkten und Prozessen zu optimieren.

MEINE ARBEITSWEISE

Als zertifizierter Projektmanager (agil und klassisch) ist für mich das magische Projekt-Dreieck (Zeit, Kosten und Qualität – Kunde im Mittelpunkt) bindend. Dabei zeichnet meine systemisch, strukturierte Arbeitsweise eine klare Fokussierung auf stetige Innovation, Kreativität, auf eine ausgeprägte Kundenorientierung bei hohem Qualitätsanspruch und Führungskompetenz aus.



Bestimmen Sie
HIER IHREN
digitalen Reifegrad!

BRANCHEN – FOKUS

- (Nutz-) Fahrzeugbau
- Maschinen- und Anlagenbau
- Automotive und Zulieferindustrie
- Produzierendes Gewerbe
- Investitionsgüterindustrie
- Technischer Handel und Service

CASE STUDY

STEIGERUNG DER VERTRIEBSEFFIZIENZ – POTENZIALORIENTIERTE VERTRIEBSSTEUERUNG

VORGABE:

Degressive Geschäftsentwicklung bei einem familiengeführten, mittelständischen Unternehmen in Produktions- und Handelsfunktion, verursacht durch aufwendige und unklare Prozesse innerhalb der Organisation zu Lasten des Kunden und schleichendem Verlust der Innovationsführerschaft.

LÖSUNG:

Die Lösung bestand in einer Reorganisation des Vertriebes, des Services und aller zuliefernden Organisationseinheiten mit klarer Kundenzentrierung.

Jegliche Aktivitäten wurden fortan über Potenziale und KPI's gesteuert, die gesamte Prozesslandschaft neu bewertet. Digitale Kommunikationsmittel zum Kunden wurden etabliert, CRM eingeführt und neue Vertriebskanäle erschlossen.

ERGEBNIS:

Das Ergebnis war eine Umsatzsteigerung um 60% bei proportional gesenkter Kostenstruktur und bei gleichbleibendem Personal!

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Durch die Bestimmung „Ihres digitalen Reifegrades“ erhalten Sie automatisch die Möglichkeit einer 1-stündigen kostenlosen Beratung!

DIPL.-ING.
GUIDO SCHOEPKER
BERLIN

www.framework-interim.berlin
kontakt@framework-interim.berlin
TEL: +49 (0)172 149 93 00



CHECK-IN



DIPL.-KFM.
MICHAEL KAUFERSTEIN

DIGITALE TRANSFORMATION, GESCHÄFTSPROZESSMANAGEMENT, INFORMATIONSSICHERHEIT

CASE STUDY

ZEITKRITISCHE PROZESSOPTIMIERUNG IM PARTNERMANAGEMENT

VORGABE:

In einem Unternehmen der pharmazeutischen Industrie gab es im Partnermanagement eine Reihe von Prozessproblemen. Auf die geplante Neueinführung eines IT-Systems konnte nicht gewartet werden.

LÖSUNG:

In Workshops mit allen Prozessbeteiligten wurden die Ist-Prozesse analysiert. Verbesserungspotenziale in den Prozessen wurden identifiziert und hinsichtlich ihrer „Quick-Win-Tauglichkeit“ bewertet und priorisiert.

ERGEBNIS:

Als wesentliche Prozessprobleme wurden insbesondere fehlende IT-Schnittstellen, mangelhafte Datenqualität, sowie manuelle Prozessschritte und dadurch bedingte Verzögerungen identifiziert. Auf Grundlage dieser Ergebnisse wurden Teilautomatisierungen in den Prozessen möglich. Die konsequente Einbindung aller Beteiligten sicherte umfassende Ergebnisakzeptanz.

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Eine honorarfreie 2-stündige Videokonferenz zum Stand der Digitalisierung im Unternehmen, inkl. Ergebnisdokumentation sowie möglicher Roadmap.

DIPL.-KFM. MICHAEL
KAUFERSTEIN, MBA
35683 DILLENBURG

www.hhn.gmbh
kaufferstein@hhn.gmbh
TEL: +49 (0)179 759 2020



CHECK-IN

WAS SIE VON MIR ERWARTEN

KÖNNEN

Seit Jahren ist die Informationstechnologie ein Treiber, der Unternehmens- und Marktstrukturen durch Digitalisierung massiv verändert. Erfolgreiche Digitalisierung in Unternehmen gilt als alternativlos. Sie fragen sich, welchen Einfluss neue Technologien auf Ihre Kunden, Ihr Geschäftsmodell und Ihre Geschäftsprozesse haben? Wie Sie Ihre Kundenbeziehungen und Geschäftsprozesse bestmöglich digitalisieren können?

Zu allen Fragen im Kontext der Digitalisierung stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Bedarfsorientiert unterstütze ich Sie im digital orientierten Strategieprozess, bei der Umsetzung von Digitalprojekten, als Digitalmanager auf Zeit, oder als digital kompetenter Beirat/Aufsichtsrat.

VERÖFFENTLICHUNGEN

Ausgewählte Publikationen:

- Digital transformieren – aber wie?
- Cyber security in small and medium enterprises - Manage the owner
- Digitalisierung als strategische Herausforderung in KMU
- Dienstleistungsmanagement
- Braucht das Krankenhaus den CIO?
- Wettbewerbsvorteile sichern durch Geschäftsprozessmanagement

ZUR PERSON

Dipl.-Kfm. **Michael Käuferstein**, MBA, ist ausgewiesener Experte für Geschäftsprozessmanagement und digitale Transformation. Als Spezialist für die optimale Ausgestaltung prozessgetriebener Unternehmensstrukturen legt er das notwendige Fundament für Automatisierung und Digitalisierung im Unternehmen.

PROJEKTE

- Agiler Coach bei der Einführung eines Social Intranet Portals
- Aufbau und Betrieb eines Project Management Office (PMO) mit hybriden Strukturen (kombiniertes Set-up nach PRINCE2 und Scrum)
- Konzernweite Konsolidierung von IT-Service-Portalen
- Digitalisierung des Partnermanagement im Gesundheitswesen
- Konsolidierung der Geschäftsprozessarchitekturen von Konzerngesellschaften zur Einführung eines ERP-Systems
- Post Merger Integration: Head of PMO für IT-Integration
- Definition und Einführung IT-gestützter Geschäftsprozesse für das Management von Materialstammdaten in Konzerngesellschaften
- Entwicklung der Geschäftsprozessarchitektur einer Unternehmensneugründung im Logistikbereich



JOSEF BACHLER MBA CMC

FINANZIERUNG, M&A TRANSAKTIONEN, RESTRUKTURIERUNG, SUPPLY CHAIN, NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT

IHR NUTZEN

Krisenvermeidung durch strategische Ausrichtung am Kundennutzen entlang der Wertschöpfungskette. Integration der Nachhaltigkeitsthematik mit den drei Schwerpunkten Ökonomie, Ökologie, Sozial/Gesellschaft (ESG) in die strategische Unternehmensplanung unter Beachtung der inhaltlichen Ausprägung auf Wesentlichkeit, Stakeholder Einbeziehung, Transparenz und langfristiger Wirkung. Ausrichtung der Nachhaltigkeit als Business Case in Verbindung mit den zukünftigen Anforderungen an die Berichtserstattungspflicht und den Finanzierungsanforderungen der EU Taxonomieverordnung. Optimierung der Supply Chain durch Abbildung der Wertschöpfungskette und deren Wertanalyse, Evaluierung des Risikos und Erarbeitung von Umsetzungsmaßnahmen. Einführung agiler Arbeitsweisen für Sonderprojekte mit Hilfe geeigneter Methoden, Techniken und Tools auf Basis überschaubarer Pilotprojekte.

BERUFLICHE STATIONEN

Ein Auszug:

- Interim Manager und Unternehmensberater
- Geschäftsführer (CFO, COO) in der Spielwarenindustrie
- Chairman einer Distributionstochter in den USA
- Managing Director einer Sourcing Gesellschaft in Hongkong
- CEO eines Uhrengeneralvertreters in Öst. und Deutschland, u.a.m.

ZUR PERSON

Langjährige Erfahrung als CFO und COO in der Toy Industrie und Distribution. Ausgeprägte analytische Fähigkeiten zur raschen Erkennung von Lösungsansätzen und deren Umsetzung. Breites Hintergrundwissen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Supply Chain und Nachhaltigkeit.

PROJEKTE

Reorganisation der Supply Chain. Restrukturierung und M&A Transaktion für ein Service Center. Organisation und Implementierung eines Nachhaltigkeitsmanagement Systems. Begleitung von drei Start Up Unternehmen als Business Angel

ARBEITSWEISE

Analytisch und strukturiert, Einbeziehung der Menschen in Verbindung mit Problemstellung – Ziel – Maßnahmen – Aufgaben – Delegation und finanzieller Ergebniserwartung (Was, Wer, Wann, Wofür). Koordination und Begleitung mit Spielregeln, Wertschätzung und Vertrauen.



DIE RICHTIGE STRATEGIE, IST DER HALBE WEG!

CASE STUDY

NEUAUSRICHTUNG DER SUPPLY CHAIN

VORGABE:

Verkürzung Time to Market, Erhöhung der Kunden Zufriedenheit, Verbesserung des Customer Service Levels und der betriebswirtschaftlichen Faktoren

LÖSUNG:

Unterteilung in Teilprojekte wie Produktentwicklung, Bedarfsplanung, Logistik, Customer Service, Steuerung und Reporting. Damit wurde die Komplexität des Themas reduziert, die Projekt- und Linienverantwortung weitgehend in Übereinstimmung gebracht und Informations-transfers deutlich reduziert.

ERGEBNIS:

Es wurden sowohl die qualitativen Ziele (z.B. Erhöhung der Kundenzufriedenheit), als auch die betriebswirtschaftlichen Ziele (z.B. Senkung der Stückkosten, Reduktion des Working Capital) und auch deutliche organisatorische Verbesserungen (z.B. flexible Jahresarbeitszeit) erreicht.

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Kostenfreie Quick Check Analyse der Aufgabenstellung von max. 2 Tagen (virtuell oder Reisekostenersatz bei Entfernung > 130 km)

JOSEF BACHLER
MBA CMC • A-4600 WELS
www.bachler-consulting.at
josef@bachler-consulting.at
Tel: +43 664 264 35 72



CHECK-IN



GERD LANGBEIN

NACHHALTIGE LÖSUNGEN FÜR BESCHAFFUNGS-MANAGEMENT UND LOGISTIK

IHR NUTZEN

Spürbare Verbesserung der Lieferperformance in der Materialwirtschaft durch Identifikation von Verschwendung und deren Eliminierung sowie optimal strukturierte Prozesse und Workflows. Optimierung der Beschaffungsprozesskosten in der gesamten Lieferkette. Klare KPIs zur Messung der Performance der Materialwirtschaft. Extrem schnelle Akzeptanz der angrenzenden Fachabteilungen in Technik und Entwicklung durch den starken technischen Hintergrund. Motivierung und Training der Mitarbeiter und Kollegen durch transformierende Kommunikation. Verbesserung der TCO.

ZUR PERSON

Werkzeugmacher – Maschinenbautechniker – technischer Betriebswirt – viele Jahre Leiter Beschaffungsmanagement in der Automobilindustrie. Seit 2010 ist Herr Langbein erfolgreicher Interim Manager in zahlreichen Branchen. Kunden schätzen seine direkte Kommunikation sowie seine schnelle, pragmatische Umsetzung mit Blick über den Tellerrand hinaus.

PROJEKTE

Leitungs- oder Linienfunktion in über zwanzig Projekten bei internationalen Markt- und Technologieführern aus den Bereichen Sondermaschinenbau, New Energy, Wasseraufbereitung, Kunststoff-/Elastomer- und Metallverarbeitung, FMCG, Handel, Automobilzulieferer, Petrolindustrie, ATM, landwirtschaftliche Maschinen sowie Fenster-/Türtechnologie.

Neben den klassischen Kostensenkungsmaßnahmen bietet Herr Langbein Performance- und Kostenoptimierung, Straffung logistischer Abläufe, Verlagerung von Anlagen, Neuaufbau von Produktionslinien. Lieferantensuche, Entwicklung und Implementierung in den Wertestrom der Unternehmen. Neuaufbau der Supply Chain eines Startups im Bereich New Energy.



HERR LANGBEIN KOSTET NICHT, WENN ER DA IST, SONDERN WENN ER NICHT DA IST.
– Zitat eines Kunden (CTO)

ARBEITSWEISE

Fachlich kompetent, wertschätzend, motivierend, dabei fordernd, mit starker Vorbildfunktion, klare Fehlerkultur mit „Lessons learned“. Führung durch Werte. Gründungsmitglied der Manufaktur für Führungskultur im Mittelstand e.V.

Lösungsorientiert, gegenüber Lieferanten hart und konsequent in der Sache, aber immer fair und unbestechlich. Technisch und kommerziell auf Augenhöhe mit den Gegenübern.

CASE STUDY

VERLAGERUNG EINER PRODUKTION SIEBDRUCK AUF GLAS, IDENTIFIKATION UND MITNAHME DER KEYPLAYER

VORGABE:

Verlagerung der Produktion aus den gemieteten Räumen und Sicherung des Verbleibs der Knowhow-Träger. Aufzeigen der aktuellen Liefersituation, Analyse der Prozesse und Sicherung des Prozess-Knowhows. Projektstandort UK.

LÖSUNG:

1. Analyse der Prozesse, 2. Priorisierung der Belieferungen, 3. technische Sicherstellung der Anlagen, 4. Reduzierung der Schadstoffe durch Materialsubstitutionen, 5. Einführung von 5S, Verhandlungen mit Vermieter und Stadt.

ERGEBNIS:

Durch die Umsetzung der o.g. fünf Lösungspunkte konnte die DLZ und der OEE nachhaltig um über 40% verbessert werden. Die Organisation ist seither ein Bestandteil der lokalen Materialwirtschaft und alle Mitarbeiter wurden gehalten. Der Mietvertrag wurde verlängert, das Gebäude renoviert. Die Einheit ist profitabel.

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Aus aktuellem Anlass: Erfahrung beim Verfolgen von Lieferketten, Logistischer Support bei Transporthürden, Lieferanten- und Artikelsubstitution.

GERD LANGBEIN
74321 Bietigheim-Bissingen
www.gerd-langbein.de
info@gerd-langbein.de
Tel: +49 (0)172 470 11 44



CHECK-IN



DR. ALBERT SCHAPPERT

ICH BRINGE DIGITALISIERUNG IN IHR GESCHÄFT UND STEIGERE IHRE LEISTUNGSFÄHIGKEIT

DAFÜR TRETE ICH AN

Es gibt immer Lösungen. Auch wenn die Situation noch so unübersichtlich ist: ich bringe Transparenz, Ordnung und Sicherheit.

Erfahrung, Weiterbildung und Expertise in IT, KI und Business bilden meine Ausgangslage, die Anforderungen Ihrer Organisation und Ihres Geschäfts bestimmen die Lösungen.

Meine Ansätze erweitern Ihre vorhandenen Stärken, ich baue fehlende Kompetenzen systematisch auf und konzentriere mich auf das Machbare. Die Ergebnisse werden von der Organisation getragen.

Ihr Geschäft wird optimal unterstützt, und die notwendigen Leistungen werden funktional und kostenoptimal erbracht. Dabei habe ich stets auch die Wirkungen meiner Leistungen auf Ihr gesamtes Unternehmen im Blick.

Ich nehme Verantwortung an! Nach erfolgreichen Projekten werde ich oft um Ratschläge ersucht.

ARBEITSWEISE

Ich bringe mich in Ihr Unternehmen ein und bin schnell akzeptiert. Ich verstehe die heterogenen Einflüsse (Personal, Technik, Markt), spiegele sie an meinen Erfahrungen und bringe innovative Impulse.

Mit den Mitarbeitern finden wir gemeinsame Lösungen. Dafür greife ich ihre Ideen auf, berate in neuen Themen und setze um. Damit entwickle ich das Team durch „Coaching on the Job“!

Ihre Arbeitsweise ist meine – am Anfang. Ich bringe meine Methodik ein. Am Ende bleibt das Beste erhalten, das Gute wird verbessert oder durch Innovatives ersetzt.

Die Veränderung erreiche ich durch Führung, Ihre Mitarbeiter verfolgen die Themen selber weiter.

ZUR PERSON

Ich bin Interim Executive und Programmmanager für Digitalisierung, IT und Transformationen. 25 Jahre internationale Managementenerfahrung (15 als Interim Manager) in mittleren und großen Unternehmen lassen mich die richtigen Handlungsfelder schnell erkennen und nachhaltig gestalten. Ich realisiere den Mehrwert neuer Technologien für die Geschäftstätigkeiten Ihrer speziellen Organisation.

PROJEKTE

- **Chief Digital Officer**
Digitale Agenda | Aufbau der Digitalisierungsorganisation | Einführung New Workplace | Digitalisierungsinitiativen
- **CIO ad interim**
Restrukturierung der IT | Neuausrichtung der IT an Business Anforderungen | SAP Transformation | Outsourcing | Stabilisierung der Organisation und des Betriebs
- **Programmmanger & Management Consulting**
Neustrukturierung und Feuerwehreinsätze | komplexe Rollout- und Changeprojekte | Providermanagement | Aufbau von Portfolio- / Programmmanagement | Einführung von Projektmanagement, Prozessen und Controlling

CASE STUDY

EIN MITTELSTÄNDLER MÖCHTE DIGITALISIERUNG EINFÜHREN!

LÖSUNGSWEG:

- Schaffung von Awareness und Verständnis für Digitalisierungsthemen
- Herausarbeiten von Potenzialen (bestehendes, zukünftiges Geschäft, Geschäftsführerebene)
- Abstimmung mit der Unternehmens- / IT-Strategie
- Handlungsfelder und Portfolios der Umsetzungsprojekte
- Aufbau der unternehmensweiten Governance
- Aufbau der CDO Organisation
- Umsetzung der definierten Projekte
- Finden einer permanenten Besetzung

ERGEBNIS:

- Die Organisation für Digitalisierung ist operativ
- Die Unternehmensbereiche beteiligen sich
- Ein digitales Mindset ist eingeführt
- Die Projekte laufen (zentral und dezentral)
- Die Digitale Agenda ist erstellt
- Es herrscht Datentransparenz

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Ihr Digitalisierungspotential – buchen Sie eine Grobanalyse Ihres Unternehmens, und klären Sie Ihre Fragen in einem 2 h Online-Gespräch (Basis Fragenkatalog) zum Vorzugspreis.

DR. ALBERT SCHAPPERT
DACHAU
www.i-f-i-m.de
albert.schappert@i-f-i-m.de
Tel: +49 (0)170 914 84 92



CHECK-IN



JOACHIM MOZONI-FROSCONI

C-LEVEL INTERIM MANAGER FÜR ERFOLGREICHE SANIERUNG, KRISENBEWÄLTIGUNG UND TRANSFORMATION

DAS ZEICHNET MICH AUS

Mittelständische (Produktions-)Unternehmen und Kliniken aus Krisen zu führen, zu stabilisieren und nachhaltig erfolgreich zu machen, fasziniert mich seit über 25 Jahren. Meine Kunden erleben mich als erfahrenen Praktiker mit einem sehr hohen Maß an gesamtunternehmerischem und strategischem Denken und Handeln, Initiative, Pragmatismus, Loyalität und Sozialkompetenz. Ich bringe damit Ruhe und Vertrauen ins Unternehmen und motiviere durch gezieltes Stakeholder-Relationship-Management, alle an Bord zu halten und mitzuziehen. Klare Strukturen und Prozesse liegen mir sehr am Herzen, maximale Transparenz, Respekt und offene Kommunikation sind bei mir wertschätzendes Prinzip im gemeinsamen Umgang. Eine gesunde Mischung aus Einfühlungs- und Durchsetzungsvermögen. Nur so haben alle Beteiligten den Mut zu notwendigen Veränderungsprozessen und schenken mir ihre Unterstützung und Vertrauen, alle gesetzten Ziele zu erreichen.

ZUR PERSON

Experte für Financial und Management Excellence (CEO/CFO/CRO) in Sanierungs-, Krisen- und Revitalisierungsphasen sowie Transformationsprozessen mit ausgesprochen durchsetzungstarker und zupackender Hands-on-Mentalität in mittelständischen Unternehmen. Zertifiziert. 2021 Nominierung zum Interim Manager of the Year (AIMP D-A-CH)

POSITIONEN

Wesentliche Stationen mit breitem Erfolgs- und Erfahrungshintergrund:

- Sanierer in Geschäftsleitung, Maschinen-/Anlagenbauer Drehmaschinen/zentren (420 MA, rd. € 100 Mio. U); Sanierung S6/S11 IDW, Optimierung Controlling + Kennzahlen, M&A
- CFO/CRO, Maschinenbau Wäschereimaschinen (rd. 150 MA, rd. € 30 Mio. U); Sanierung S6 IDW, Change-Management: Organisationsumstellung, Kapitalstrukturwechsel: neuer Finanzinvestor
- CEO/CRO, Maschinen-/Anlagenbauer Fräsmaschinen + Bearbeitungszentren (200 MA, rd. € 70 Mio. U); Reorganisation, Einführung Kennzahlensystem, Change-Management Produktion, Aufbau Service in CN, RUS, UAE, KOR, USA
- CFO/CRO, Konzernholding Tier1 Automobilzulieferer (400 MA, rd. € 40 Mio. U); Restrukturierung IDW, Stabilisierung Liquidität, Implementierung Controllinginstrumente, M&A

VERÖFFENTLICHUNGEN

- Die erfolgreiche Reorganisation des Bereiches Einkauf und Logistik (veröff. im „KU Gesundheitsmanagement“ 08/2014)
- Sicherheiten in der Insolvenz (veröff. am FORUM Institut für Management, Heidelberg 2003/ in Kooperation mit Prof. Dr. Reinhard Bork, Hamburg)
- Der Einkauf als Patient – Einkaufsoptimierung als wesentlicher Stellhebel zur Sanierung von Krankenhäusern (veröff. am IFUS-Institut, Heidelberg 11/2018)

CASE STUDY

KRH KLINIKUM HANNOVER: ZENTRAL-EINKAUF „AUF NEUE BEINE GESTELLT“ VORGABE:

Im Rahmen der Kliniksanieierung hoher Druck auf erfolgreichen Klinikeinkauf (> € 100 Mio. p.a.): passgerechte Versorgung und hohe Kosteneinsparungen. Anpassung Prozesse und QM. Beseitigung Krankheitsstand von rd. 48% (Frustration & innere Kündigung).

LÖSUNG:

Teambildung/-training nebst salutogene Geschäftsprozessanpassung und neue Teamstrukturen beseitigen Krankenstände, permanentes Coaching der Führungskräfte stabilisiert zusätzlich. Neuverteilung der reduzierten Warengruppen, Anbindung an Einkaufsgemeinschaft für allgemeine Ausschreibungen, optimiertes Einkaufscontrolling, gesicherte Patientenversorgung über systemgestützte Modulschrankbelieferung in den Kliniken und ein neues Reklamationsstool modernisieren den Einkauf spürbar.

ERGEBNIS:

KRH-Geschäftsführerin Schulte: „Herr Mozoni-Frosconi überzeugte uns besonders durch seine sehr professionelle Restrukturierungskompetenz und Ergebnisorientierung. Besonders hervorzuheben ist auch, dass er es ausgezeichnet verstand, auch auf die Belange der Mitarbeiter einzugehen, was zu gleichbleibend guten Arbeitsergebnissen bei deutlich verringerter Arbeitsbelastung und wesentlich verbesserter Motivation beitrug. Er führte seine Projekte bei uns stets mit sehr gutem Erfolg durch, wir danken ihm dafür.“

JOACHIM MOZONI-FROSCONI
74360 ILSFELD
www.eufundus.de
j.mozoni@eufundus.de
Tel: +49 (0)174 167 56 95



CHECK-IN



STEFAN LÖFFLER

EXPERTE IN OPTIMIERUNG UND ABSICHERUNG
DES PROZESSORIENTIERTEN SCM

ZUR PERSON

Als Diplom-Maschinenbauingenieur und Kommunikationselektroniker setze ich meine Erfahrung in der Optimierung von Herstellkosten im Einkauf und der Supply Chain zielgerichtet um. Hierbei nutze ich seit mehr als 25 Jahren Branchenkenntnisse aus Automotive, Halbleiterfertigung, sowie Maschinenbau.

PROJEKTE

Als Interim Manager berate ich seit über fünf Jahren verschiedene Kunden bei der Neuausrichtung ihrer Geschäftsprozesse oder potenzieller Erschließung neuer Märkte. Im Fokus kann auch das Projektmanagement Sonderfertigung Logistik oder die Reorganisation des OPS/SCM mit einer Lieferrückstandsabbauplanung und Kostenreduzierung stehen. Dabei spielen die Entwicklung und Implementierung eines Kostensenkungsprogramms unter Einbeziehen aller Standorte und Mitarbeiter eine bedeutende Rolle. Hierzu führe ich u.a. den „order to cash“ Prozess und globale Einkaufsstrategien in Anlehnung an die Methoden der Segmentierung und A. T. Kearneys „The Purchasing Chessboard“ ein.

IHR NUTZEN

Individuell auf den Kunden zugeschnitten biete ich unterschiedliche Lösungen. Bei Veränderungsprozessen stehe ich beratend zur Seite und biete eine Strategie-Review und -überarbeitung. Im Projekt-Management stehen u.a. die Strukturierung und Leitung von komplexen Veränderungsinitiativen wie bei Produktverlagerungen oder Störungen im Betriebsablauf im Fokus. Zudem übernehme ich Leitungsfunktionen auf C-/GF-Ebene oder das Coaching von Mitarbeitern, damit der Kunde kostenoptimal arbeiten kann. Des Weiteren stehe ich bei Ausfällen als Interim im Einkauf, Supply Chain Management oder als Nachfolge zur Verfügung. Stets ist die Beratung, Analyse und Umsetzung an den Wünschen des Kunden orientiert.

ARBEITSWEISE

Durch meine schnelle Anpassungsfähigkeit an neue Aufgaben in unterschiedlichen Umgebungen zeichnet sich meine Arbeit durch am Kunden orientierte Zielgerichtetheit aus. Aufgrund meiner langjährigen Berufserfahrung in verschiedenen Branchen und einem breiten Netzwerk ist es mir möglich, das große Ganze im Blick zu behalten und zum Vorteil des Kunden zu nutzen. Durch meinen ehrlichen und zielorientierten Umgang, erhalten Kunden einen unabhängigen Einblick in ihr Unternehmen. Mein methodisches Wissen nutze ich, um effizientere Organisation und Prozesse zu realisieren.

CASE STUDY

WERKSVERSORGUNG SICHERSTELLEN UND KOSTEN SENKEN

VORGABE:

3 Standorte, 2.000 Mitarbeiter
„Order to Cash“ - Katastrophe!
Globale Einkaufsstrategie – Was ist das?
Materialkosten 350m€/Jahr – zu hoch!

LÖSUNG:

Entwicklung eines standortübergreifenden „Order to Cash“ Prozesses, der unnötige Schritte eliminiert und für ein einheitliches Vorgehen sorgt. Um eine Firma voranzubringen, müssen alle Standorte in die gleiche Richtung steuern. Eine einheitliche globale Einkaufsstrategie stellt die Weichen.

ERGEBNIS:

Durch den einheitlichen Prozess konnten Mitarbeiter in wertschöpfende Aufgaben übergehen. Dank der globalen Einkaufsstrategie arbeiten die Einkaufsabteilungen an den Standorten deutlich besser zusammen, wodurch ein Base-Rate-Saving von ca. 35 Mio.€ umgesetzt wurde.

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Das Interim Management lebt vom Austausch mit Experten. Deshalb engagiere ich mich beim Council of Experts und arbeite partnerschaftlich mit proINject zusammen.

STEFAN LÖFFLER
75038 OBERDERDINGEN
www.sl-interim.de
s.loeffler@sl-interim.de
Tel: +49 (0)176 61301279



CHECK-IN



ULRICH SCHMIDT

RESTRUKTURIERUNG UND ZUKUNFTSSICHERUNG
TRANSFORMATION IM MITTELSTAND

IHR NUTZEN

- Umsetzungsgeschwindigkeit: schnelle Identifikation der „Turnaround-Hebel“
- Ganzheitlicher Management- und Beratungsansatz
- Langjährige operative internationale Managementenerfahrung in der Gestaltung und Umsetzung von komplexen Veränderungsprozessen
- Teil der Kundenorganisation: nahtlose Integration in Führungs- und Projektstrukturen
- Umsetzungssicherheit: seit 20 Jahren in der Begleitung von Unternehmen in erfolgskritischen Phasen
- Revitalisierung der Zielposition und des Unternehmensanspruchs
- Gestaltung von zukunftsfähigen, agilen Organisation und Strukturen
- Wiederherstellung des Vertrauens gegenüber den Stakeholdern und der Zuversicht der Mitarbeiter gerade in schwierigen Situationen

DAFÜR TRETE ICH AN

Meine Leidenschaft ist es, Unternehmen in Veränderungsprozessen zu begleiten und gemeinsam erfolgreich zu sein. Ich führe und steuere aktiv, ergebnisorientiert mit Überzeugungskraft und Empathie. Die Kommunikation ist offen und direkt. Um die Transformation und die Restrukturierung auf allen Ebenen in Bewegung zu setzen, bin ich nah an den Mitarbeitern. Denn der Aufbau von Teamgeist, der respektvolle Umgang und der Einsatz für ein gemeinsames Ziel sind entscheidende Bausteine für den Erfolg. Ergebnis: Die internen Potenziale sind gehoben, die Strategie klar und das Mindset Ihres Unternehmens ist wieder auf Erfolg ausgerichtet.

ZUR PERSON

Interim Executive und Managementberater mit langjähriger Erfahrung in der Transformation/Change und Restrukturierung/Sanierung. **Ulrich Schmidt** trägt Umsetzungsverantwortung in allen Unternehmensphasen und sichert durch seinen ganzheitlichen, unternehmerischen Ansatz eine nachhaltige Wertsteigerung und zukunftsfähige Lösungen.

PROJEKTE

Schwerpunkte sind Neuausrichtung, Transformation, Wert- und Effizienzsteigerung, Turnaround/Restrukturierung, Führung/Steuerung und IT/Digitalisierung. Ziele bei allen Projekten sind Steigerung der Ertragskraft, operative Excellence, eine zukunftsfähige Strategie sowie Sicherung/Ausbau der eigenen Marktposition.

Kennzeichen:

- Übernahme der Führungs- und Umsetzungsverantwortung in der Rolle als CFO, CRO, COO oder Generalbevollmächtigter, auch als Organ
- Begeisterung, Motivation und Entwicklung der Mitarbeiter für neue Wege
- Identifizieren und Lösen von Umsetzungshemmnissen
- Einbindung und Kommunikation mit allen Beteiligten/Stakeholdern
- Kunden: Produzierender Mittelstand, häufig Familienunternehmen

CASE STUDY

TURNAROUND UND TRANSFORMATION

VORGABE:

Unternehmensgruppe mit weltweiten Distributoren, mehrjährige Verlustsituation, Mandatierung als CFO/CRO zur Umsetzung eines Restrukturierungskonzepts, Neuausrichtung und Ertragssteigerung

LÖSUNG:

- Erstellung Restrukturierungskonzept mit Kooperationspartner
- Klare Markt- und Kundenausrichtung
- Offene Kommunikation und Zielorientierung für die Mitarbeiter
- Straffes Maßnahmencontrolling
- Aufbau entscheidungsorientiertes Controlling
- Weitere Digitalisierung in allen Bereichen
- Neue Führungspositionen (Controlling, Vertrieb)
- Einführung Key-Account-Management
- Sortimentsbereinigung

ERGEBNIS:

- Ergebnisverbesserung um 60% gegenüber VJ
- Strukturen geschaffen zur nachhaltigen Steuerung des Unternehmens
- Klare Neuausrichtung für alle Stakeholder

SPECIAL FÜR CAPITAL - LESER

Potenzialcheck mit den Schwerpunkten Digitalisierung und Innovation.

ULRICH SCHMIDT
BIELEFELD
www.cpt-management.net
ulrich.schmidt@
cpt-managememnt.net
Tel: +49 (0)151 116593 11



CHECK-IN



DR.-ING. ANDREAS VIEWEG

OPERATIONAL EXCELLENCE, SUPPLY CHAIN, PRODUKTION, PROZESSE, STAMMDATEN

ZUR PERSON

Langjährige Führungserfahrung als GF, COO, Werksleiter, Produktionsleiter, SAP-Projektmanager im Umfeld: Change Management, Restrukturierungen oder Krisensituationen, Serien- oder auftragsbezogene Einzelfertigung national und international (F, China, USA, CZ). Spezialist für Operational Excellence.

PROJEKTE

- Interimistischer Einsatz als GF (COO) mit dem Ergebnis: Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage und Wandel zu mehr Effizienz statt gern gepflegter Komplexität.
- Überführung gewachsener Prozesse in geordnete Strukturen zwecks späterer Ablösung des überalterten Flickwerk-ERP-Systems inkl. vorbereitender Stammdatenstrukturierung von Artikeln, Arbeitsplänen etc. mit dem Ergebnis: Transparenz in Einkauf, Materialwirtschaft, AV, Entbehrlichkeit des Herrscherwissens von Querulanten.
- Automatisierung des Anlegens von 3.000 Varianten in Auftragsabwicklung inkl. Fehleingabenreduzierung.
- Produktionserweiterung auf franz. Standort: Qualifizierung und Einführung regelbasierter techn. Prozesssteuerung

IHR NUTZEN

- Ich erziele nachhaltig erfolgreiche Effizienzsteigerung in schwieriger Wettbewerbssituation durch Umsetzung dringenden Veränderungsbedarfs rund um betriebliche Abläufe von Auftragsannahme über Einkauf/Produktion bis zur Ablieferung an Kunden.
- Für meine Kunden aus produzierendem Mittelstand finde ich Lösungen bei schwacher Liefertreue oder Produktivität, fehlender Verbindung zw. Planung und Fertigungssteuerung, stockender Materialversorgung, hohen Beständen, Störungen der Auftragsabwicklung oder hohen administrativen Kosten.
- Meine Stärke kommt besonders dann zum Tragen, wenn gewachsene Abläufe und Datenstrukturen nicht zum eingesetzten ERP-System passen und Stammdatenmanagement fehlt.

ARBEITSWEISE

Prozessorientiert, ERP-nah, hoher Qualitätsanspruch an abteilungsübergreifenden Informationsfluss ohne Inselfösungen. Freude an Ordnung, Systematik und Nachhaltigkeit durch begleitendes Stammdatenmanagement. Mit Hands-on-Mentalität, detaillierter Vor-Ort-Analyse und konsequenter Durchsetzung leite ich erforderliche Veränderungsprozesse ein, die eine starke Führung benötigen und leiste dies in 1. oder 2. Ebene.

Branchenkenntnisse:

Metallverarbeitung, Gießerei, Mechatronik, Elektroindustrie, Carbon, Graphit, Maschinenbau, Anlagenbau, Fahrzeugbau, Oberflächenbearbeitung.

CASE STUDY

WENN MAN PROZESSE BEI ERFOLGREICHEM WACHSTUM ÜBER JAHRZEHNTE MISSACHTET

AUSGANGSPROBLEM:

- Extrem gewachsenes Unternehmen unter Beibehaltung der handwerklichen Improvisationskultur
- Fehlende Führung in 2. und 3. Ebene
- Keine Fertigungssteuerung, Liefertreue
- Einkauf als reiner Besteller tätig
- „Verbogenes“ ERP-System, Probleme in Stammdaten, Beständen, Stücklisten

LÖSUNG:

- Aufbau industrieller Fertigungsstrukturen und einer sicheren kaufmännischen Bestandsführung
- Aufbau eines strategischen Einkaufs mit Methodenkompetenz
- Schaffung standardisierter Prozesse entlang der Supply Chain
- Restrukturierung des ERP-Systems (Rückführung auf Standard)
- 34.000 Artikel & Stammdaten bereinigt
- Einführung von Kanban-Puffern für Automotive, vorbeugender Instandhaltung und Lean-Management

ERGEBNIS:

- Erh. der Liefertreue von 45% auf 90%
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Sichere monatliche Umlaufbewertung
- Austausch unveränderbarer Mitarbeiter und Führungskräfte
- Reduzierung von Durchlaufzeiten, Fehlerraten und Produktionsstopps

DR.-ING. ANDREAS VIEWEG
AACHEN
www.vpd-consulting.de
avieweg@vpd-consulting.de
Tel: +49 (0)176 32404208



ADELHEID ZIMMERMANN

CIO / LEITERIN IT, IT-STRATEGIE, CHANGE MANAGEMENT UND DIGITALE TRANSFORMATION

ZUR PERSON

Adelheid Zimmermann, Dipl. Wirtschafts-Ing. (FH), MBA IT-Management, ist Spezialistin für die Führungs- und Projektebene von IT-Organisationen in der Automobilzuliefer-, Metall- und Prozessindustrie im familiengeführten Mittelstand und in internationalen Konzernstrukturen

POSITIONEN

- Interim Leiterin IT
- Leiterin IT-Applications
- Leiterin IT-Technical Services
- Stellvertretende Leiterin IT
- über 25 Jahre Erfahrung in disziplinarischer und fachlicher Führung von IT-Teams
- familiengeführter Mittelstand und Konzern (500 bis 6000 Mitarbeiter)

IHR NUTZEN

Insbesondere in Phasen des Wandels und Wachstums entwickelt und stärkt Adelheid Zimmermann das IT-Team als unternehmensinternen Business Partner, der einen spürbaren Effizienz- und Strategiebeitrag und letztendlich einen Wettbewerbsvorteil liefert.

Unter Berücksichtigung von Unternehmensstrategie, Business Anforderungen, Compliance, Informationssicherheit und Stand der IT-Technik übernimmt sie den Aufbau, die Entwicklung und die Verantwortung von:

- IT-Strategie und -Standards

- IT-Service Management nach ITIL
- IT-Ressourcen- und -Budgetplanung sowie -Controlling
- IT-Demand Management und IT-Projektmanagement
- IT-Sourcing und IT-Supplier Management

Dadurch werden essenzielle Rahmenbedingungen für die Digitalisierung von Geschäfts- und Produktionsprozessen geschaffen und damit ein Garant für Wachstum und Effizienz im Unternehmen.

ARBEITSWEISE

Adelheid Zimmermann geht strukturiert und zielorientiert vor. Sie kommuniziert transparent, agiert mit Pragmatismus und Optimismus. Ihre Mitarbeiter lässt sie mit deren Stärken und Kompetenzen wirken und richtet die klaren Zuständigkeiten danach aus. Stets konsensorientiert scheut sie auch den Konflikt nicht, wenn es die Situation erfordert.

Neben ihrer langjährigen Erfahrung im Aufbau und im Change Management von IT-Teams ist sie mit den Anforderungen an die Digitalisierung in der Automobilzuliefer-, Metall- und Prozessindustrie vertraut sowie mit Standard-IT-Lösungen zur Umsetzung (u. a. im SAP-Umfeld).

Zudem ist sie versiert in der Umsetzung von Maßnahmen zur IT-Compliance (nach DSGVO, IATF 16949).

Zum Information Security Auditor/Lead Auditor (TÜV) ausgebildet, unterstützt sie bei allen Themen rund um das Informationssicherheitsmanagement (nach ISO/IEC 27001, TISAX).

CASE STUDY

INTERIM LEITERIN IT – PAPIERINDUSTRIE – 500 MA – 2 WERKE – 9 MONATE

VORGABE:

- Effizienzsteigerung durch Digitalisierung
- Moderne, harmonisierte IT-Systeme
- Kostenführerschaft durch Transparenz / Reporting
- Ressourcenbereitstellung in der IT

LÖSUNG:

- Input Faktoren, Situation und Handlungsfelder aus Unternehmensstrategie, Business Anforderungen, Compliance, Informationssicherheit und IT-Technik festgestellt
- Maßnahmen abgeleitet, im engen Dialog mit Geschäftsführung und Fachbereichen

ERGEBNIS:

- IT-Strategie, -Ziele, -Roadmaps und -Projektportfolio sowie Planungsprozess (PDCA) etabliert
- IT-Projekte geplant, koordiniert und teilweise abgeschlossen, z. B. Konsolidierung und Upgrade ERP Systeme, Digitalisierung von Waren- und Rechnungseingang, Architektur Business Intelligence BI, Unternehmenskennzahlen
- Stellenprofile, Zuständigkeiten, Recruiting und Einarbeitung von Mitarbeitern und Leiter IT

AZ IT MANAGEMENT
ADELHEID ZIMMERMANN
86972 ALTENSTADT
www.az-itmanagement.com
adelheid@zimmermann.page
Tel: +49 (0)151 19783211





@HDW Neue Kommunikation GmbH / Verena Migge

„Kompetenz und Leidenschaft, das ist die Formel zum Erfolg“ – REINER CALMUND

Reiner Calmund wurde 1948 in Brühl bei Köln geboren und lebt heute in Saarlouis. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft arbeitete er knapp 30 Jahre für den Fußball-Bundesligisten Bayer 04 Leverkusen und formte die einst „Graue Maus“ zu einem internationalen Top-Klub.

VIER FRAGEN AN REINER CALMUND

DER PROFESSIONELLE FUSSBALL HAT SICH IN DEN LETZTEN JAHREN ZU EINEM WICHTIGEN WIRTSCHAFTS-ZWEIG ENTWICKELT. DAS GESAMT-VOLUMEN DES EUROPÄISCHEN FUSSBALLMARKTES BELÄUFT SICH DERZEIT AUF FAST 15 MILLIARDEN EURO. WAS KANN ODER MUSS DIE WIRTSCHAFT VOM FUSSBALL LERNEN?

Zunächst einmal gibt es eine Menge Gemeinsamkeiten zwischen Profifußball und Wirtschaft. Bei beiden spielen Themen wie Umsatz/Gewinn, Image/Marke oder Werbung/PR eine große Rolle. Allerdings gibt es beim Fußball noch einen weiteren Faktor: die Fans, das öffentliche Interesse. Ich bin sicher, wenn der CEO eines Dax-Unternehmens durch die Fußgängerzone einer Großstadt läuft, dann erkennen den vielleicht 100 Leute. Läuft ein Uli Hoeneß da rum oder ein Rudi Völler, dann sind es ganz schnell 1000 Menschen, die ihn erkennen.

Mit dieser Öffentlichkeit zu leben, ist ein nicht zu unterschätzender Faktor im Fußball. Was ja auch zuletzt jene Klub-Bosse zu spüren bekamen, die eine europäische Super-League einführen wollten. Das lassen die Fans nicht so einfach mit sich machen. Nach jedem Spieltag wird Bilanz gezogen – das ist die nicht immer ganz einfache Tatsache für Profiklubs. Und da haben es die Verantwortlichen tatsächlich schwerer als die Bosse in der freien Wirtschaft, die sich im Normalfall zweimal im Jahr bei Pressekonferenzen oder Aktionärsversammlungen kritischen Fragen stellen müssen.

IHR FÜHRUNGSSTIL WAR SEHR ERFOLGREICH, WAS WAR IHR GEHEIMNIS?

Mein Geheimnis war, dass ich kein Geheimnis aus meiner Arbeit machte. Um eine Fußballmannschaft in die Spitze zu führen, bedarf es einem Mix an Fähigkeiten und Umständen. Du brauchst Kompetenz, Leidenschaft, Geduld, Ressourcen, ein großes Netzwerk und nicht zuletzt auch ein glückliches Händchen. Ich holte mir vom ersten Tag an fähige Leute an meine Seite, die genau wussten, wie ich tickte und dass ich Bestleistung verlangte.

„Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen“

Aber immer im Rahmen der Menschlichkeit. Bei mir wurde keiner geopfert, ich trug für jeden meiner Mitarbeiter die Verantwortung.

Einer meiner Leitsätze hieß: „Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen.“ Das bedeutete, dass jeder Mitarbeiter rund um die Uhr verfügbar sein musste. Egal, ob bei der Verpflichtung von Spielern oder Mitarbeitern, beim Organisieren von Reisen – wir wollten immer die Ersten sein. Weil es dann eben meist zu den Bedingungen abließ, die wir uns vorgestellt hatten.

WAS MUSS EIN TEAM ERFÜLLEN, UM BESONDERS ERFOLGREICH ZU WERDEN?

Motivation und Teamgeist sind die wichtigsten Stützpfiler für ein funktionierendes Team. Ob elf Freunde auf dem Rasen oder viel mehr in den Büros, Werkhallen oder Produktionsstätten – das Team muss funktionieren wie ein Körper, harmonisch, koordiniert, auf gut Deutsch: Die linke Hand muss wissen, was die Rechte tut. Und umgekehrt. Letztendlich steht und fällt der Erfolg eines Teams mit der Kraft und Wirkung seines „Kapitäns“, der Führungskraft. Hier ist Vertrauen in der Zusammenarbeit ein überaus wichtiger Faktor. Kein Mitarbeiter darf sich scheuen, den Chef anzusprechen, ihn darauf aufmerksam zu machen, wenn seiner Meinung nach etwas in die falsche Richtung läuft. Nur wenn der Mitarbeiter von seinem Vorgesetzten authentisch das Gefühl vermittelt bekommt, ernst genommen zu werden, dann wird er auch mit der nötigen Motivation an die Arbeit gehen – und mit dem Gefühl, das Richtige für sein Team getan zu haben.

GILT DAS FÜR ALLE BRANCHEN?

So wie sich das Verhältnis von Trainern zu ihren Spielern verändert hat, so hat sich auch das Miteinander von Chef und Angestellten geändert. Partizipatives Arbeiten, vertrauen, delegieren, weg vom Befehl und Gehorsam – das ist die Zukunft!

HERR CALMUND, VIELEN DANK FÜR IHRE INTERESSANTEN ANTWORTEN.

Ein Interview von Norbert Wittmann



CLAUDIUS LYN

INTERIM MANAGER & SENIOR PROJECT MANAGER, SCHWERPUNKT IT UND M & A

CASE STUDY

IT-TURNAROUND IN EINEM KONZERN

VORGABE:

Schärfung des Zielbildes, Neustrukturierung der BI-Organisation zur effektiven Gestaltung und Umsetzung von BI-Projekten, Einführung eines neuen konzernweiten Kennzahlenkatalogs, Identifizierung und Bündelung von BI-Demands/-Projekten, Vorbereitung eines Carve Outs, Prozessrestrukturierung, Neustrukturierung eines BI-Steuerungsboards, Klärung von organisatorischen / prozessualen Fragen, BI-Projektauswahl und -umsetzung, Auswahl und Steuerung externer Dienstleister.

LÖSUNG:

Abgleich des Soll-/Ist-Zustandes durch regelmäßige intensive Gespräche mit Vorständen, Bereichsleitern, Geschäftsführern, Experten, Anwendern und weiteren involvierten Parteien, Ausschreibung und Auswählen externer Dienstleister, Etablierung neuer operativer Prozesse.

ERGEBNIS:

Normalisierung des Projektablaufs, Erbringung aller technischen Änderungen, Stabilisierung der Produktumgebungen, Transformation in die Cloud, Kostensenkung bei gleichzeitiger Erhöhung der Beratungsqualität durch neue Dienstleister. Signifikante Steigerung der Anwenderzufriedenheit. Akzeptanzsteigerung neuer Anwendungen durch Beratung der Geschäftsführer in den Landesgesellschaften.

ZUR PERSON

Diplom-Mathematiker Claudius Lyn bezieht seine Kompetenz aus jahrzehntelanger Projekterfahrung als Projektmanager, auch in Sondersituationen und im internationalen Umfeld. Er ist als Senior Project Manager nach IMPA (International Project Management Association) zertifiziert. Seine Kunden schätzen seine Vielseitigkeit und den Wert, den er durch Projekt-Turnaround über innovative Ansätze und seinen Methodenkoffer schafft.

Durch die breite IT-Aufstellung kann er sich ungestört auf die Anliegen im Business konzentrieren. Er wird oft auch nicht zuvorderst in eine IT-Abteilung oder als IT-Manager geholt.

Claudius Lyn übernimmt Verantwortung und durch sein strategisches Denken erfährt der Auftraggeber einen zusätzlichen Vorteil. Ferner bringt er Auslandserfahrung mit.

PROJEKTE

- Schwachstellenanalyse und -beseitigung operativer Prozesse
- Aufbau einer Private Cloud-Umgebung für verschiedenste Anwendungsfälle und Kunden weltweit
- Herstellung der Handlungsfähigkeit und erfolgreiche Umsetzung in verschiedenen großen Projekten
- Umsetzung regulatorischer Anforderungen bei einer Joint Venture-Auflösung
- Beratung von Startups
- Compliance und Governance
- Mergers & Acquisitions, Post Merger Integration, Restrukturierung, Neuausrichtung

IHR NUTZEN

Von meinen Kunden werde ich gerne bei Transformationsprozessen, Turnaround- und Sondersituationen geholt. Der Schwerpunkt meiner Arbeit lag in den letzten Jahren im Bereich Mergers & Acquisitions, Post Merger Integration und Restrukturierung. Ich biete meinen Kunden umfangreiche Kompetenz im IT-Projektmanagement aus rund 25 Jahren, davon 10 Jahre in weltweiten internationalen Großprojekten. Auf diesem Fundament setzt meine ausgeprägte Kundenorientierung auf – und meine deutlich überdurchschnittliche analytische Stärke und Sensibilität in Umgang mit komplexen Stakeholderanforderungen. Meine intrinsische Motivation wirkt ansteckend.

Egal, ob Sie mich über LinkedIn, XING oder direkt kontaktieren, dadurch delegieren Sie Ihr Anliegen in kompetente Hände und Sie können sich um Ihre eigentlichen Aufgaben oder neue Aufträge kümmern.

KOMPETENZEN AUF EINEN BLICK

- Turnaround-Projekte
- Prozessberatung
- Qualitätsmanagement
- Digitale Transformation
- Process Mining
- Robotic Process Automation (RPA)
- Angebotsausschreibung
- Auswahl und Steuerung externer Dienstleister
- Anwendungen und Programme in konkreten Praxisthemen, bspw. Geldwäsche, Gensequenzierung, LIMS, Reporting und Blockchain

CLAUDIUS LYN
MÜNCHEN
Claudius.Lyn@gmx.net
Tel: +49 (0)89 50 48 02



CHECK-IN



ECKHART HILGENSTOCK

STRUKTUR FÜR'S DIGITALE GESCHÄFT

ZUR PERSON

Eckhart Hilgenstock ist Interim Executive (EBS), Interim Manager des Jahres 2012 (AIMP) und Top Interim Manager im Manager Magazin 10/2021. Seine Kunden schätzen den Wert, den er durch profitables Wachstum und B2B Digitalisierung mit den Kundenteams gemeinsam schafft. Häufig sind dies Marketing- Business Development- oder Verkaufsmandate.

PROJEKTE

- Etablieren der europäischen Verkaufsführerrolle und Steigerung des Auftragseingangs für führenden Softwarehersteller im Bereich Digitales Marketing (siehe CASE STUDY)
- Aufbau digitale Infrastruktur für ein besseres Kundenerlebnis
- Aufbau eines Multikanal-Konzeptes als Projektleiter E-Business Europa für ein Handelsunternehmen
- Turnaround zu mehr Wachstum als Geschäftsführer Deutschland für ein führendes Schweizer Unternehmen für Kühlschmierstofflösungen
- Herstellen der Lieferfähigkeit in der Krise als Business Manager General Motors Deutschland für CRM Service Provider

BRANCHENFOKUS

- Automotive, Maschinenbau
- Beratung & Dienstleistungen
- Informationstechnologie
- Handel & Konsumgüter

IHR NUTZEN

Seine Kunden wollen schnell neue Lösungen: Sie weisen einen zu niedrigen Auftragseingang aus, die Chancen der Digitalisierung werden zu wenig genutzt oder Marketing und Vertrieb arbeiten nicht effizient. Die Komplexität steigt. Bisherige Führungs- und Projektkonzepte führen nicht mehr zum Erfolg. Der Kampf um die Top Talente wird immer intensiver.

Hier kommt HILGENSTOCK ins Spiel:

Der neutrale Blick und die Impulse von außen fördern neue Lösungen. Schnell. Das Licht am Ende des Tunnels wird sichtbar. Sein Angebot:

- Verkauf effizienter gestalten, Auftragseingang steigern und Kundenerlebnis verbessern
- Digitale Transformation leiten und Mitarbeiter zur Veränderung und zum Erfolg führen
- Komplexe Projekte erfolgreich gestalten sowie Prozesse und Business Rhythmus strukturieren

ARBEITSWEISE

- Er rückt den Kunden ins Zentrum seines Denkens.
- Er bringt Struktur ins digitale Geschäft und erzielt so schnelle Ergebnisse.
- Qualität und transparente Kommunikation zeichnen ihn aus.
- Er kommt, um zu gehen: „Entwickle Nachhaltigkeit und fördere Selbständigkeit!“
- Er handelt ehrlich, fair und vermeidet Überraschungen.
- Der Mensch steht für ihn im Vordergrund. Wenn der Mitarbeiter sich wohlfühlt, dann ruft er mit Freude seine beste Leistung ab. Und liefert außergewöhnliche Ergebnisse!

CASE STUDY

HEAD OF SERVICES SALES EMEA, GLOBAL PLAYER, BEREICH DIGITALES MARKETING

AUFGABE:

Etablieren der europäischen Verkaufsführerrolle und Steigerung des Auftragseingangs für einen führenden Softwarehersteller im Bereich Digitales Marketing (ca. 2.000 Mitarbeiter in Europa und 18.000 weltweit)

SITUATION:

Ein neuer Head of Services EMEA übernahm die Aufgabe, es gab einen Head of Delivery und keinen Head of Sales. Hilgenstock sollte die Verkaufsrolle etablieren und strukturieren, um dann an einen bereits benannten Nachfolger zu übergeben.

ERGEBNIS:

- Digitale Transformation mit globalen Kunden im Steering Committee geleitet
- Organisatorische Rollentrennung von Verkauf und Beratung (Delivery), neues Rollenkonzept zur Skalierung
- Vergrößerung der europäischen Verkaufsorganisation auf 65 Mitarbeiter
- Auftragseingang durch Sales Methode, neue Boni und einen effizienten Business Rhythmus auf > 100M EUR gesteigert
- Integration der indischen Mitarbeiter und Implementation der neuen Rolle Solution Architekt
- Business Plan 2019 als Balanced Scorecard definiert

ECKHART HILGENSTOCK
AHRENSBURG

www.hilgenstock-hamburg.de
heh@hilgenstock-hamburg.de
TEL: +49 (0)176 103 209 28

