

Interim Manager für Restrukturierung Geschäftsführer auf Zeit

Profil zum Suchauftrag

Restrukturierung Metall- und Elektroindustrie

Daten des Interim Managers

Name	Interim Manager 55
Jahrgang	1965
Fachlicher Schwerpunkt	Restrukturierung/Sanierung/Change Management
Berufserfahrung seit	1985
Wohnort/Region	NRW
Nationalität	Deutsch
Verfügbar ab	Sofort

Begründung der besonderen Eignung (Management Summary)

- Erfahrener Restrukturierer und Sanierer auf internationaler Ebene mit nachweislichen Erfolgen in Marktanteil-, Umsatz- und Profiterhöhung und nachhaltiger Kostenreduzierung in produzierenden Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie
- Internationaler Vertriebsexperte mit mehr als 20 Jahren Berufserfahrung u.a. als Global Sales & Marketing Director und Interim Manager für Vertriebsauf- und ausbau
- Umfangreiche Fachexpertise in der Entwicklung marktorientierter Vertriebsstrategien mit nachhaltigem Marktwachstum, Aufbau internationaler Key Accounts sowie erfolgreiche Prozess- und Teamentwicklung
- Umsatzverantwortung von bis zu 450 Mio. EUR p.a., Führung von mehr als 350 Mitarbeitern
- Ergebnisorientierte Führungspersönlichkeit mit ausgeprägten analytischen Fähigkeiten und interkultureller Kompetenz
- Strategischer Kopf mit hoher persönlicher Integrität als Moderator & Förderer im Team, zugleich auch als sicherer Entscheider
- Kommunikativer Verhandlungspartner, der die Bedürfnisse und Wünsche von Kunden, Mitarbeitern und des Unternehmens geschickt miteinander vereint

Interim Manager für Restrukturierung Geschäftsführer auf Zeit

Bisher wahrgenommene Position(en)/Rolle(n)

06/2015 bis 09/2015

Interimsmanager für führendes Dienstleistungsunternehmen

Projekt: Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs

09/2009 bis 04/2015

Produktionsunternehmen der Metall- und Elektro- industrie Umsatz 500 Mio. EUR, 4.500 Mitarbeiter **Director Global Sales, Marketing and Communication**

- Leitung und Entwicklung der Bereiche Vertrieb, Marketing & Kommunikation mit neuen Strategien und international profitablen Ausbau

04/2005 bis 03/2009

Produktionsunternehmen Heizung und Kältetechnik, Umsatz 350 Mio. EUR, 1.000 Mitarbeiter

04/2006 bis 03/2009

Spartenleiter Electronic Consumer Products

Umsatz 50 Mio. EUR, 350 Mitarbeiter

- Erfolgreiche Restrukturierung der Sparte Electronic Consumer Products
- Erhöhung von Umsatz und Ertrag über Budget

04/2005 bis 04/2006

Leiter strategische Unternehmensplanung/M&A

- Akquisition und erfolgreiche Integration von zwei Kältetechnikfirmen in Michigan und Kalifornien
- Strategie- und Marketingkonzepte sowie Umsetzungsbegleitung für alle Sparten

11/2002 bis 03/2005

Selbstständiger Unternehmensberater Interim Management/Unternehmensberatung

- Diverse erfolgreiche Restrukturierungsprojekte in der Metall-, Elektro-, Consumer Electronics- und Textilbranche

01/2000 bis 10/2002

Produktionsunternehmen Elektrotechnik und Kunststofftechnik

Umsatz 50 Mio. EUR, 350 Mitarbeiter

Geschäftsführer Holding und Leiter Vertrieb und Marketing

- Geschäftsführung und internationaler profitabler Ausbau der Unternehmensgruppe

03/1999 bis 12/2000

Medienunternehmen Kino und Theater

Umsatz: 450 Mio. EUR, 3.000 Mitarbeiter

CIO/Interner und Externer Berater

- Erstellung eines IT-Konzepts für den Gesamt-Konzern und Umsetzung
- Restrukturierung der Werbeunternehmensgruppe mit deutlicher Kostensenkung
- Projektierung und Einführung eines Kundenbindungssystems
- Einführung digitaler Kinowerbung über Satellit

Interim Manager für Restrukturierung Geschäftsführer auf Zeit

Bisher wahrgenommene Position(en)/Rolle(n)

06/1992 bis 03/1999

Medizintechnik Dentalindustrie

Umsatz 200 Mio. EUR, 1.000 Mitarbeiter

Leiter Organisation und Datenverarbeitung/ Stellv. kaufm. Leiter

- Aufbau und Leitung des IT-Bereiches
- Ausbau Controlling mit Einführung MIS und VIS
- Aufbau eines Kundeninformations- und Bestellsystems (CRM)
- Leitung Business Process Reengineering und Einführung Produktionsplanungs- und -steuersystem (SAP)
- Internationales Projektmanagement
- Optimierung Abläufe Finanz- und Rechnungswesen und HR

03/1989 bis 05/1992

Unternehmensgruppe Hausverwaltung/WEG, Dentalturbinen, etc.

Externer Berater, Paralleltätigkeit

- Unternehmensberatung zur Optimierung der Ablauforganisation
- Einführung eines mandantenfähigen Finanzbuchhaltungssystems
- Erstellung, Einführung und Betreuung eines Programmpakets Hausverwaltung/WEG
- Einführung eines Auftragsabwicklungssystems für den Dentalturbinenservice

12/1974 bis 06/1992

Technisches Lehrinstitut

Umsatz: 30 Mio. EUR, 130 Mitarbeiter, Techn. Lehrinstitut, Verlag, Druckerei, Versandhandel Elektronik und Elektrotechnik

12/1974 bis 12/1979

Kaufmännischer Angestellter Vertrieb

01/1980 bis 06/1992

Leiter der Datenverarbeitung und Controlling

04/1986 bis 12/1989

Vertriebsleiter, Paralleltätigkeit

Interim Manager für Restrukturierung Geschäftsführer auf Zeit

Ausbildung

06/1997 bis 10/2000

SUNY New York Albany/State University of Florida, Tampa

Berufsbegleitendes Studium zum Executive MBA
Schwerpunkt: Unternehmensstrategieentwicklung und Implementierung, Unternehmensführung
Abschluss: MBA (Master of Business Administration)
These: Adaptable Business Strategies for a leading media group

03/1996 bis 06/1997

Graduate School of Business Administration, Zürich, Schweiz

Berufsbegleitendes Studium zum BBA/Cand. MBA, Business Administration
Schwerpunkt: Internationales Marketing
Abschluss: BBA (Bachelor of Business Administration)

These: Marketingkonzept für einen Marktführer FMCG
02/1982 bis 10/1985

Universität Konstanz

Studium Wirtschaftswissenschaften
Schwerpunkt: Finanz- und Rechnungswesen
Abschluss: Dipl. Betriebswirt

03/1978 bis 05/1980

Technisches Lehrinstitut

Ausbildung zum Bürokaufmann IHK

01/1976 bis 02/1978

Technisches Lehrinstitut

Ausbildung zum Elektroniker

Bisherige Projekte/Aufgaben

- Interim Management: Aufbau eines neuen Geschäftsfelds für einen Marktführer Dienstleistungen
- Business Development Europa, CIS und Südamerika Metall- und Elektromaterialien
- Interim Management Director Global Sales, Marketing & Communication: Vertriebsausbau weltweit Metall- und Elektroindustrie
- Restrukturierung Produktionsfirma Electronic Consumer Products
- Turn-a-round Vertriebstöchter in Österreich, Polen und Niederlande
- M&A: Zukauf von Tochterfirmen Kältetechnik in USA (von Due Diligence bis Post Integration)
- Interim Management: Integration von zugekauften Tochterunternehmen
- Geschäftsführung von Beteiligungsunternehmen mit Strategieentwicklung und Implementierung
- Sanierung und Change Management eines Unternehmens in Italien
- CEO einer Unternehmensgruppe Elektrotechnik mit erfolgreicher Neuausrichtung
- Diverse Teilrestrukturierungen HR, Fibu, Rechnungswesen, Controlling, Materialwirtschaft, Produktion, Vertrieb und Marketing

Interim Manager für Restrukturierung Geschäftsführer auf Zeit

Fremdsprachen

Englisch: verhandlungssicher

Produkte/Standards/Erfahrungen:

- Strategieentwicklung und Implementierung
- Selektiver Einsatz von Management-Tools (SWOT, Portfolio, 5-Forces, etc.)
- Change-Management
- Restrukturierung
- Sanierung
- Internationales Projektmanagement
- Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Vertriebsauf- und ausbau
- interkulturelles Teambuilding
- M&A, Beteiligungsmanagement
- Markenpflege
- Produktplatzierung
- Value Analysis und Cost Cutting
- Diverse ERP-Systeme, Microsoft Office

Branchen

Elektrotechnik, Metallproduktion und -verarbeitung, Elektronik, Consumer Products, Medizintechnik, Druck und Verlag, Kino/Theater, Kunststoff- und Gummi-

produktion, Klima- und Kältetechnik, Dienstleistung, Aus- und Weiterbildung, Beratung

Softskills

Diverse kaufmännische und technische Fortbildungen: Lohn-/Gehaltsabrechnung, Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, SOX, Unternehmensbewertung, Intellectual Capital Calculation, Due Diligence, Rating nach Basel, Brandschutz in der Elektrotechnik,

ISO 9000 Implementierung, Vertriebsleiterschulungen, Systemeinführungen (z.B. SAP), Einsatz diverser Management Tools wie MS-Projekt, Office-Anwendungen, Marketing Tools (z.B. SWOT, Portfolio, 5 forces, etc.)