

## Beratung/ Interim Management (Auswahl)

- Strategie-/ Business Development Projekt für die Markteinführung von Hochtemperatur-Wärmepumpen eines italienischen Herstellers in Deutschland/ DACH, einschließlich Marktanalyse, Business Plan sowie Definition und Umsetzung eines Action Plan zum Ausbau von OEM- und Vertriebspartnerschaften.
- Aufbau und Unterstützung des B2B-Vertriebs eines australischen Herstellers von dezentralen Komplettsystemen zur Hallen-Klimatisierung mit Definition der Wettbewerbsvorteile und der resultierenden Vertriebsstrategie sowie Identifikation und Ansprache von maßgeblichen Entscheidern im Bereich Logistik-Immobilien (Investoren/ Projektentwickler, Planer, Generalunternehmer etc.) einschließlich der Erstellung von Konzepten und Angeboten.
- Beratung verschiedener Private-Equity Unternehmen als Industrie-Experte in Projekten zur möglichen Beteiligung an Unternehmen aus der Luft- und Klimatechnik unter Berücksichtigung von Marktumfeld, Portfolio/Geschäftsmodell, personeller/fertigungstechnischer Ausstattung, Strategie-/ Wachstumsmaßnahmen sowie der wirtschaftlichen Situation.



## General Management (Strategie/ Organisation)

- Neugestaltung des Führungskreises eines mittelständischen Unternehmens mit neuer Kommunikationsstruktur und geänderter Aufbau-/ Ablauforganisation (Zusammenführung Geschäftsbereiche, Vereinheitlichung Geschäftsprozesse), Übernahme/ Neugestaltung kfm. Bereich (neuer CFO, Etablierung Monatsreporting, Planungsprozess und Standards für Bankengespräche und Jahresabschlüsse).
- Initiierung Strategieprojekt in einer mittelständischen Unternehmensgruppe und Umsetzung der Wachstumsstrategie mit Positionierung, Identifizierung relevanter Markt-/ Anwendungssegmente, Definition/Umsetzung strategischer Schwerpunkte sowie Produktentwicklungs- und Vertriebsinitiativen (mit Businessplan und Umsetzung in persönlichen Zielen von Führungskräften und Vertrieb).
- Mitglied des Kernteams für die Definition und Umsetzung einer neuen Organisationsstruktur in einem Konzern-Segment nach Restrukturierung sowie einer Business Unit für Vertrieb und Manufacturing mit Mitarbeit an der Erarbeitung der BU-Strategie (inkl. Vorbereitung Markteintritt Asien).
- Mitarbeit bei diversen Akquisitions-/ Due-Diligence-Projekten einer Konzern-Division sowie bei der Vorbereitung des Verkaufs eines Segments an einen Finanzinvestor.

## Vertrieb/ Marketing

- Aufbau von Vertriebsorganisationen (DACH-Region), Händler-/ Partnernetzen (v.a. in europäischen Märkten wie I, F, ES, NL) und OEM-Partnerschaften für kundenspezifische Systemlösungen (u.a. Accor-Hotels, Schwörer Fertighaus, Bühler Lebensmitteltechnik) sowie Aufbau von Business-Development Aktivitäten und Initiierung gezielter Auslandsinitiativen mit diversen Großaufträgen (v.a. in APAC/ ME und CEE) und Joint-Venture-Projekt in AUS/ CHN.
- Markteinführung verschiedenster innovativer Produkte, u.a. dezentrale Lüftungstechnik mit gezielter Ansprache von Investoren/ Projektentwicklern und Vertriebs-/ Marketinginitiativen (Innovationspreis BW, Großprojekte bis 2 Mio. €) sowie UVC-Raumluftentkeimungsgeräte durch forcierten Gebietsverkauf, Aufbau eines neuen Händlernetzes, eigenen Webshop und Online-/ Social Media-Kampagnen (Marktreife nach 3 Monaten, UL-Zulassung für USA im Herbst 2020).
- Erarbeitung/Umsetzung verschiedener neuer Corporate Designs, Relaunch einer Unternehmens-Webseite mit verstärktem Online-Marketing (SEO-/ AdWords-Optimierung und Initiierung eines Projekts „Digitaler Vertrieb“ 2021 mit Nutzung von Social-Media) sowie aktive Öffentlichkeits- und Verbandsarbeit (Mitarbeit Gremien, Vorträge und Veröffentlichungen).

## Wirtschaftliche Entwicklung (Restrukturierung/ Wachstum)

- Konsolidierung/ organisches Wachstum einer mittelständischen Unternehmensgruppe und Sicherstellung der finanziellen Basis der Holding mit Steigerung des Umsatzes um 25% und des Jahresüberschuss um 50% (mit stabilem EBITDA >8%), einschließlich Turnaround USA-Geschäft und Schließung der italienischen Tochtergesellschaft. Erfolgreiche Bewältigung der Corona-Pandemie mit Rückkehr zum Vor-Krisen-Ergebnisniveau in 2021.
- Stabilisierung des Ergebnisniveaus der verantworteten Produktionswerke durch Produktivitätssteigerung, Kosten-/ Personalreduzierung und Design-to-cost Projekte sowie Verlagerung/ Ausbau eines Standorts im laufenden Betrieb (Umsatzsteigerung 25% bei stabilem EBIT von ca. 10%) und Schließung von drei Werken in D, AUT, und SWE (einschl. Personalabbau/ Verlagerung).
- Restrukturierung und Reorganisation einer deutschen Vertriebsgesellschaft für Luft- und Klimatechnik (u.a. durch Personalanpassungen, Neuaufbau Vertriebsregionen und Einführung DB-orientiertes Vergütungssystem) und nachhaltiges, ergebnisorientiertes Wachstum (Umsatzsteigerung 20% / Ergebnisverdoppelung bei 8,6% EBIT, „Sales Company of the Year“, bestes Unternehmensergebnis der Firmengeschichte).
- Maßgebliche Erarbeitung des Sanierungskonzepts für einen mittelständischen Hersteller nach Insolvenz, Betriebsfortführung und Investorensuche sowie Umsetzung und Platzierung der neugegründeten Gesellschaft am Markt mit Zielerreichung im ersten Geschäftsjahr (überdurchschnittliches Umsatz-/ Ergebniswachstum, profitabelste Gesellschaft der Unternehmensgruppe).

## Produktion/ Technik

- Management/Verbesserung der Produktivität, der Auslastung sowie der Qualität und Lieferbereitschaft in bis zu neun Produktionsstandorten eines Konzernbereichs in D, Europa und TR mit Umsetzung diverser Projekte im Bereich Standardisierung/ Design-to-Cost, Lean Manufacturing/ KVP, Manufacturing Technologies und Plant Development sowie Einführung/Ausbau Produktions-Controlling auf Basis definierter KPIs und Verbesserung Kapazitätsplanung/ Terminsteuerung.
- Vorbereitung und Umsetzung eines neuen Production-Footprint in einem Konzern-Segment (Erarbeitung Plant Roadmap, Auf-/ Ausbau neuer Produktions- und Organisationsstrukturen).
- Verantwortliche Projektleitung bei mehreren Betriebsverlagerungen mit Standortsuche/ -auswahl, Initiierung/ Abwicklung erforderlicher Grundstückskäufe und Planung/ Durchführung von Bauvorhaben und Umzügen (unter Einhaltung vorgegebener Zeit- und Kostenrahmen, ohne Umsatzeinbrüche).
- Optimierung der bestehenden Fertigung eines mittelständischen Herstellers (10.000 qm Blechvorfertigung und Komponentenmontage) mit neuem Layout (verbesserter Material-/ Produktionsfluss, erhöhte Flächenproduktivität, neue/optimierte Fertigungslinien) und neuem Produktions-/ Logistik-konzept (Reduzierung Fertigungstiefe, Trennung Montage/Logistik, Umstellung „rollende Fließfertigung“, verbesserte Produktionssteuerung). Umsetzung der Gesamtmaßnahme im laufenden Betrieb ohne Umsatzrückgang mit 3jähriger Amortisation.