



## MANAGER PROFILE

### Werner Herbert Sosnowski

#### Dipl.-Wirtschaftsingenieur

Anlagenmechaniker (IHK) / Interim Manager DDIM / ESG-Manager (DGNB)

**Adresse:** D - 50737 Köln, Wilhelmshavener Str. 6

**Mobil:** +49 176 6388 1874

**E-Mail:** [Werner.Sosnowski@weso-interim.de](mailto:Werner.Sosnowski@weso-interim.de)

**Web:** [www.weso-interim.de](http://www.weso-interim.de)



### ÜBER MICH

Als Dipl.-Wirtschaftsingenieur und der Basis meiner über 25-jährigen Führungs- und Projekterfahrung im Facility Management bin ich befähigt, mir schnelle strukturelle und prozessuale Ein- und Überblicke zu verschaffen. Gleichmaßen operative und wirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und lösungsorientierte Maßnahmen einzuleiten. Die Lösungsfindung und Umsetzung meiner Mandatsanforderungen stehen immer im Mittelpunkt.

Aus meiner neutralen/unabhängigen Position als Interim Manager, als Restrukturierer in Change-Projekten, als Implementierer bei Transition-Projekten oder als Pionier mit strategischen Aufgaben, zeichne ich mich verantwortlich für konsequente und ergebnisorientierte Aufbau- und Umsetzungsleistung.

Zur Sicherung meines Umsetzungsversprechens als Problemlöser, ist das gemeinsame Verständnis einer stringenten offenen Kommunikation eine wesentliche und wichtige Voraussetzung. Relevanz haben hier die Unternehmensführung, das Projektteam und die Belegschaft, um Klarheit und Akzeptanz über Chancen und Risiken, über Ziele und Konsequenzen zu schaffen.

### KERNKOMPETENZEN (fachlich und persönlich)

- + **Fachliche/operative und disziplinarische/exekutive Führungsverantwortung** im Real-Estate-Facility-Management (Schwerpunkt im technischen, infrastrukturellen, kaufmännischen und Flächenmanagement)
- + **Leitung von FM-Serviceeinheiten/-Profitcenter** (Bereich/NL/Region/National)
- + **Budget-/Kostenstellenverantwortung, Profit/Loss-Verantwortung** (>28 Mio. Euro p.a.)
- + **CAPEX/OPEX-Budgetplanung / RollingForeCast / Make-or-Buy-Analyse**
- + **Personalmanagement** (Recruiting, Führung und Entwicklung; > 130 MA)
- + **Changemanagement für Aufbau- und Ablauforganisationen:** Strategische, wirtschaftliche und operative Restrukturierung (Kapazitäten, Zeit, Kosten und Qualität)
- + **Transition Management:** Implementierung/Inbetriebnahme von neuen Liegenschaften/Leistungsaufträgen (lokal/bundesweit) unter Sicherstellung der Betreiberverantwortung und eines Wissenstransfer-Managements
- + **TDD/Technische Anlagenaufnahme** nach **DIN 276** mit Festlegung von Leistungsarten nach **VDMA** und **PrüfVO**
- + **KPI-Kennzahlen** für ein Leistungs-/Performancecontrolling (TFM und IFM)
- + **Einführung CAFM / IoT / Gebäudeautomation**
- + **Zertifizierter DGNB ESG-Manager**
- + **Projektmanagement** (Bau-/TGA-Projekte: HOAI, Zeit- u. Kostencontrolling bis zur Inbetriebnahme u. Übergabe)
- + Projekterfahrungen bei **Asset- und Shared Deals** sowie im **Outsourcing** (§613a BGB)
- + **Kommunikationskompetenz** in KMU's, Liegenschaften d. öffentlichen Hand und in Konzerngesellschaften
- + **Empathisch, hohe Eigenmotivation, Flexibilität, Belastbarkeit und Verbindlichkeit**
- + **Analytische, konzeptionelle u. unternehmerische Denkweise**

### SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache) ●●●●●
- Englisch (gute Kenntnisse) ●●●○○
- Französisch (Grundkenntnisse) ●○○○○
- Remote: MS TEAMS / ZOOM ●●●●○

### EDV

- MS Office 365 ●●●●○
- SAP / Dynamics ●●○○○
- CAFM / CAD ●●●○○
- CRM ●●●○○

## REFERENZPROJEKTE (Funktionen/Aufgaben/Ziele/Ergebnisse)

<p><b>07.2024 bis heute</b>      <b>WESO Interim &amp; Facility Management by Werner Sosnowski</b></p> <p>Gasversorgung Main-Kinzig GmbH, Gelnhausen (200 MA)</p> <p><b>04.2025– bis heute: Funktion/Aufgabe/Ziel</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Crossfunktionale</b> Optimierung des <b>operativer WorkFlows</b> (SIPOC) im/zwischen dem Fachbereich „Materialwirtschaft“ und dem technischen Servicebereich (Anforderung, Bestellung, Lagerverwaltung, Abrechnung, Inventarisierung)</li><li>• Lokalisierung von Optimierungspotentialen im Fachbereich „Materialwirtschaft“ und Aufstellung eines Maßnahmenplans (Priorisierungsparameter: Kosten, Zeit, Ressourcen)</li><li>• Aufbau einer Compliance/Governance-Pyramide (u.a. Aufgaben/Verantwortung/Wertgrenzen)</li><li>• <b>Direktreporting</b> an die kfm. Unternehmensleitung</li></ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Teil-WorkFlow „Materialwirtschaft“ (SIPOC)</li><li>+ Matrixübersicht QuickWins (Aufwand-Wirkung)</li><li>+ Konzepterstellung für einen Organisationsumbau</li><li>+ Erstellung eines Kalkulationstools (MS Excel) für die Angebotserstellung im techn. Service inkl. der Ausweisung wesentlicher Faktoren für eine Deckungsbeitragsbetrachtung</li></ul> <p><b>07.2024 – 03.2025: Funktion/Aufgabe/Ziel</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Consulting/Teamcoaching</b> Fachbereichsleitung „Wärmedienstleistung“ (Montage, Betrieb und Instandhaltung von Wärmeerzeugungsanlagen u.a. Contracting-Modelle)</li><li>• <b>Change-Management:</b> Entwicklung und Optimierung der Bereichsorganisation</li><li>• <b>IST-Analyse operativer WorkFlows</b> (u.a. Vertragsmanagement, Auftragsabwicklung, Materiallogistik, Leistungsdokumentation und -abrechnung)</li><li>• <b>Steering Member für ein Kooperationsprodukt</b> mit einem Anteilseigner/Stakeholder (Crossfunktionale Zusammenarbeit)</li><li>• Support zur Implementierung einer <b>digitalen mobilen Auftragsabwicklung</b></li><li>• Optimierung der <b>Marktpreispolitik</b> „Wärmedienstleistung“</li><li>• Fachbereichsspez. <b>5-Jahres Umsatzplan</b> (Portfolioentwicklung gem. Gebäudeenergiegesetz GEG)</li><li>• Entwicklung von <b>Produktlösungen für zukunftsfähige Wärmekonzepte</b> (Wärmepumpe, Hybride Systeme, regenerative Energien etc.) auf Basis von Kauf- oder Contractingmodellen</li><li>• <b>Direktreporting</b> an die Geschäftsführung</li></ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Budgetsicherstellung und Organisation der Betreiberverantwortung</li><li>+ Abgrenzung und Umsetzung der Zielorganisationsstruktur und relevanter WorkFlows</li><li>+ Weiterentwicklung des Produktportfolios inkl. der spez. 5-Jahres Umsatz-/Kapazitätsplanung</li><li>+ Bereichs-Stabilisierung und Sicherstellung der operativen Handlungsfähigkeit</li><li>+ Sicherstellung kritischer offener vertraglicher Auftragsrahmenbedingungen</li><li>+ Mitarbeiter-Coaching (Bereichsleitung) und Verifizierung der Mitarbeiteraufgaben (AKV)</li></ul>	    
--	--



<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Leistungsimplementierung</b> mit Recruiting-, Struktur- und Prozessaufbau von integrierten Facility Management Leistungen (<b>TGM</b> in Eigen- und Fremdleistung / <b>IGM</b> mit bundesweiten Kooperationspartner)</li> <li>• Vertrags- und Leistungsüberprüfung</li> <li>• Schnittstelle zum internationalen Account Management</li> <li>• Aufbau und Sicherstellung von <b>Governance- und Reporting-Strukturen</b> (Leistungsperformance mit SLAs/KPIs und Finance Reporting)</li> <li>• Strategische Budget-/Instandhaltungsplanung und Accountentwicklung</li> </ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Einleitung von adhoc-Massnahmen zur Sicherstellung der operativen Leistungen zum „GoLive“</li> <li>+ Zielorganisation und Prozesslandschaft definiert sowie in die operative Umsetzung gebracht</li> <li>+ Personalprofile und -kapazitäten ermittelt inkl. Recruitingprozess</li> <li>+ Aufbau von Kostenstrukturen und Budgetverteilungen</li> <li>+ Überleitung der Transition- in eine Stabilisierungsphase</li> <li>+ Ausrichtung des operativen Tagesgeschäfts an die Vertragsrahmenbedingung</li> <li>+ Reporting (KPI) auf Liegenschafts- und nationaler (Governance) Ebene</li> </ul>	
<p><b>06.2020 bis 11.2020 WESO Interim &amp; Facility Management by Werner Sosnowski</b></p> <p><b>PRODOMUS GmbH, Düsseldorf (&gt;130 MA; &gt;9 Mio. €p.a.)</b></p> <p><b>Funktion/Aufgabe/Ziel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Interim-Geschäftsführer COO</b> zur Überbrückung einer Personalvakanz für ein Start-Up FM-Unternehmen für Wohnimmobilien</li> <li>• <b>Change-Management:</b> Strategischer Auf- und Umbau der Organisations- und Prozesslandschaft (technisch und kaufmännisch)</li> <li>• <b>CAFM-System (EasyTec):</b> Implementierung inkl. mobile Anbindung der Operativen (Lastenheft, Produktauswahl, Beschaffung, Implementierung und Schulung)</li> </ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Zielorganisation und Prozesslandschaft definiert sowie in die Umsetzung gebracht</li> <li>+ Sicherstellung einer gerichtsfesten Betreiberorganisation</li> <li>+ Personalqualifikationen und -kapazitäten aufgestellt inkl. Recruitingprozess</li> <li>+ Basis der CAFM-Landschaft geschaffen</li> <li>+ Organisationsstruktur für flexiblen Wachstum (Skalierbarkeit) und deren Adaption wurde sichergestellt</li> <li>+ Übergabe an die neue Geschäftsführung COO</li> </ul>	 
<p><b>01.01.2020 bis heute WESO Interim &amp; Facility Management by Werner Sosnowski</b></p> <p><b>SingleFamilyOffice (anonym), Köln (2 Wohngeb. mit 16 WE / 8 WE + Ladenlokal)</b></p> <p><b>Funktion/Aufgabe/Ziel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Property Management</b> von 2 Wohngebäuden inkl. Ladenlokal</li> <li>• <b>Strategische Instandhaltung</b> zur Werterhaltung/-erhöhung der Gebäude</li> <li>• <b>Performance Monitoring</b> der Dienstleister; Reporting an Eigentümer</li> <li>• <b>Vertragsoptimierung</b> sowie Verhandlung und Neuvergabe von Dienstleistungen</li> <li>• <b>Mietvertragsoptimierung</b></li> </ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Aufstellung einer mittelfristigen Instandhaltungsplanung</li> <li>+ Sicherstellung der gesetzl. geforderten Auflagen zur Betreiberverantwortung</li> <li>+ Abschluss von Rahmenverträgen zur Instandhaltung</li> <li>+ Durchführung von kontinuierlichen und bedarfsorientierten Wohnungssanierungen</li> <li>+ Neuvermietungen auf deutlich höherem Mietzins (+40%) – kontinuierliche Anpassung auf Marktniveau</li> </ul>	 

<p><b>06.2019 bis 12.2019</b>      <b>ISS Communication Services GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Key Account Manager</b> / Prokurist, Düsseldorf</li> <li>• <b>FM-Vertragsleistungsstart</b> (zum 01.07.2019), bundesweites Portfolio „DeutscheTelekom“ (ca. 9.000 Objekte; &gt; 300 Mio.€ p.a.; &gt; 3.000 MA) für Facility Management (Technisches, infrastrukturelles und kaufm. FM sowie Baumanagement)</li> <li>• <b>Vertragskonforme Leistungserbringung:</b> Sicherstellung u. Kontrolle der Eigen-/Fremdleistung sowie Verhandlung von <b>Vertragsanpassungen</b></li> <li>• <b>KPI-Einführung</b> (Key Performance Indicator): Ermittlung und Sicherstellung der Verfügbarkeit der notwendigen Datenbasis sowie die Berechnungsabstimmung inkl. der monatlichen Durchführung;</li> <li>• Ableitung von kontinuierlichen Verbesserungs- und Optimierungsmaßnahmen (<b>KVP</b>) im Rahmen des <b>Qualitätsmanagements</b></li> <li>• <b>Governance-Strukturen:</b> Erstellung und executive Wahrnehmung inkl. Steuerung des Eskalations- und Beschwerdemanagement</li> <li>• <b>Betreiberverantwortung:</b> Beachtung u. Sicherstellung der gesetzl. Rahmenbedingungen inkl. der Dokumentation sowie Schaffung einer gerichtsfesten Organisation</li> </ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Kurzfristige adhoc-Maßnahmen zur Sicherstellung Leistungsstart „GoLive“ inkl. der erforderlichen Betreiberpflichten</li> <li>+ Aufbau und Implementierung der Governance-Strukturen</li> <li>+ Definierte KPI's entwickelt und im Reporting implementiert</li> </ul>	 
<p><b>01.2016 bis 05.2019</b>      <b>CAVERION Deutschland GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Leitung Facility Services, Niederlassung Köln</b> (&gt;60 MA; &gt;14 Mio. Euro p.a.)</li> <li>• <b>Regionalleitung Facility Services Region MitteWest</b> (&gt;125 MA; &gt;28 Mio. Euro p.a.)</li> <li>• <b>Profit/Loss inkl. Budget- und Kostenstellen- sowie Vertriebsverantwortung</b> für den Bereich Facility Services (Technisches und infrastrukturelles FM)</li> <li>• <b>Aufbau einer regionalen Matrixorganisation</b> inkl. CrossSelling TGA</li> <li>• <b>Projektsteuerung TGA-Umbaumaßnahmen</b></li> <li>• Koordination/Steuerung von externen Dienstleistern</li> <li>• Sicherstellung der <b>Betreiberverantwortung inkl. Prozess-/Qualitätsmanagement</b></li> <li>• Implementierung eines <b>CAFM-Systems</b> (Planon)</li> </ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Umbau der Auftragsstruktur von einjährigen Wartungsverträgen hin zu mehrjährigen FM-Aufträgen</li> <li>+ Neuausrichtung der Organisationsstruktur und der Prozesse</li> <li>+ Ergebnisoptimierung/Turnaround (von negativen in positive Ergebniszahlen)</li> </ul>	
<p><b>12.2009 bis 12.2015</b>      <b>FAMIS Ges. f. Facilitymanagement u. Industrieservice mbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Niederlassungsleitung West, Essen / Regionalleitung Nord/West, Essen</b> (Konzernzugehörigkeit VSE AG und RWE AG)</li> <li>• <b>Neuaufbau Niederlassung/Region</b> mit Marktetablierung (&gt;20 MA; &gt;4 Mio. Euro p.a.)</li> <li>• <b>Profit/Loss Verantwortung</b></li> <li>• Sicherstellung der <b>Betreiberverantwortung inkl. Prozess-/Qualitätsmanagement</b></li> <li>• Implementierung eines <b>CAFM-Systems</b> (Planon)</li> <li>• <b>Neuakquise inkl. Start Up- und Projektleitung „AUTOSTADT – Techn. Dienste“</b>, Wolfsburg (&gt;55 MA; &gt;7 Mio. Euro p.a.)</li> </ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Erfolgreicher organisatorischer und wirtschaftlicher Aufbau der Region</li> <li>+ Erfolgreiche Projektakquise und Leistungsstart „AUTOSTADT“</li> </ul>	   

<p><b>07.2004 bis 11.2009</b>      <b>HOCHTIEF Facility Management GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>FM-Regionalleitung Vertrieb (stellv.) Region Nordwest, Düsseldorf</b></li> <li>• Sales- und Betriebs-/Leistungskonzepterstellung</li> <li>• <b>Vertragsverhandlungen</b> mit pot. Kunden und Dienstleistern</li> <li>• Sicherstellung der Leistungsimplementierung</li> </ul> <p><b>Ergebnis</b></p> <p>+ Sicherung des Auftragsbestands (&gt;80 Mio. € p.a.) mit jährlichem Zielwachstum +5% p.a.</p>	
<p><b>08.1997 bis 06.2004</b>      <b>Lufthansa Gebäudemanagement GmbH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>FM-Vertriebsleitung, Niederlassung Oberhausen</b></li> <li>• Referent im Zentralbereich „Unternehmensentwicklung“, Bergisch Gladbach</li> <li>• Assistent der Geschäftsführung</li> <li>• Referent im Zentralbereichsleitung „Marketing“, Bergisch Gladbach</li> </ul> <p><i>Juli 2004 – Gesellschafterwechsel (zu HOCHTIEF FM) und regionale Neustrukturierung</i></p> <p><b>Ergebnis</b></p> <p>+ Sicherung des Auftragsbestands (&gt;4 Mio. € p.a.) mit jährlichem Zielwachstum +5% p.a.</p>	

## FÜHRUNGSKOMPETENZ

Führung findet meinerseits, je nach Anforderung aus der Funktions- oder Aufgabenstellung auf verschiedenen Ebenen im Umgang, der Zusammenarbeit und der eigentlichen Führung statt. Mit respektvollen und wertschätzenden Umgangsformen sowie einer verbindlichen Kommunikation schaffe ich den Rahmen für den vertrauensvollen notwendigen Teamspirit. Fokussiert auf die spezifische Aufgabenstellung, tragen klare Strukturen und Zuordnungen von Verantwortlichkeiten sowie die damit verbundenen Erwartungshaltungen positiv zur Zielerreichung bei.

Zur Mitarbeitermotivation betrachte ich folgende Faktoren maßgeblich:

- + Beobachtung und Feedback
- + Empathie
- + Konstruktives Konfliktmanagement
- + Transparenz und Sicherheit
- + Anerkennung/Lob

Nach Bedarf ist es eine zusätzliche aktive Aufgabe meinerseits den direkten Mitarbeiterkontakt zu fördern, durch:

- + Teambildende Maßnahmen
- + Begleitung von Masterarbeiten und Förderung von Weiterbildung
- + Onboarding und Mentoring für neue Mitarbeiter und Auszubildende

## WEITERBILDUNG / SEMINARE / SCHULUNGEN

- DGNB ESG-Manager
- Bilanzanalyse
- HOAI, VOB
- Gerichtsfeste Organisation
- Gebäudedokumentation
- FM-Betreiberverantwortung
- Serviceges. in umsatzsteuerlicher Organschaft
- Qualitätsmanagement
- SCC- Arbeitssicherheit
- Planungs- und baubegleitendes FM

### HOCHTIEF-Akademie:

- Modul I „Ich als Führungspersönlichkeit“
- Modul II „Mitarbeiter führen und fördern“
- Modul III „Teams zum Erfolg führen“
- Leistungsträgerforum

### RWE/VSE-Personalentwicklung

- Kompetenz-Vertiefungs-Programm
- Professionelle Verkaufskompetenz

### CAVERION-Personalentwicklung

- Führungskräftemanagement
- Leadership Training
- Gesundheitsmanagement „Führen u. Gesundheit“

## MITGLIEDSCHAFTEN / VERBÄNDE

- **DDIM** - Deutscher Dachverband Interim Management e.V. ([www.ddim.de](http://www.ddim.de))
- **DGNB** - Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen e.V. ([www.dgnb.de](http://www.dgnb.de))
- **Gefma** - Deutscher Verband für Facility Management e.V. ([www.gefma.de](http://www.gefma.de))