

Der Interim Manager ist Spezialist für die strategische und operative Neuausrichtung von mittelständischen Maschinenbau-Unternehmen. Als erfahrener Executive (CEO, Geschäftsführer) entwirft er nachhaltige Strategien für (internationales) Wachstum ebenso wie er Unternehmen sicher durch Krisen oder Veränderungen führt. Mit seiner umfassenden Vertriebsexpertise platziert er Produkte und Innovationen erfolgreich in alten und neuen Märkten. Und als Diplom-Ingenieur versteht er sich besonders gut auf Engineering und Produktionsabläufe sowie erklärungsbedürftige Produkte und Technologien.

Nachhaltige Umsatz- und Ergebnissteigerungen erzielt der Interim Manager nicht nur durch die Optimierung von Geschäftsprozessen und Produktionsabläufen. Auch die Entwicklung neuer Produkt- und Geschäftsfelder zählt zu seinen Stärken. Mit seinem technischen Verständnis und dem geschulten Auge für neue Märkte initiiert er Projekte sowohl in Entwicklung, Produktmanagement und Engineering als auch in Vertrieb und Marketing – und treibt diese Initiativen umsichtig und mit Durchsetzungskraft voran.

Der Interim Manager ist eine praxisorientierte Führungskraft mit unternehmerischer Denke – und weiß aufgrund seiner umfassenden Erfahrungen im General Management um die Bedeutung der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit an den entscheidenden Schnittstellen. Mit seiner Erfahrung verknüpft er Führung, Vertrieb, Technik und Produktion zu einer schlagkräftigen Einheit mit effizienten Management- und Kommunikationsstrukturen.

Mit sicherem Auftreten, ausgeprägter Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie hoher sozialer und interkulturelle Kompetenz eignet er sich bestens für anspruchsvolle Führungs- und Managementaufgaben, insbesondere in Reorganisations- und Transformationsprojekten. Zudem ist er aufgrund seiner diversen Tätigkeiten in der Öffentlichkeits- und Verbandstätigkeit darin geschult, die Interessen seiner Auftraggeber auch nach außen wirksam zu vertreten.

Der Interim Manager war vor dem Wechsel in die Selbstständigkeit mehr als 10 Jahre lang CEO und CSO in einem mittelständischen Unternehmen für Raum- und Prozesslufttechnik (180 MA, 30 Mio. Umsatz). Seine internationale Erfahrung vertiefte er in dieser Zeit auch als Chairman der Tochtergesellschaften in den USA und Italien. Davor war er Mitglied des Extended Board und Vice-President im Bereich Heating, Ventilation und Air Conditioning (HVAC) eines börsennotierten Industrieunternehmens (über 300 Mio. Umsatz), verantwortlich für Technologie und Produktion an 9 Standorten mit mehr als 1.000 Mitarbeitern, unter anderem in Österreich, Schweden, UK, der Tschechischen Republik und der Türkei. In dieser Rolle leitete er außerdem das Engineering und den zentralen Einkauf des Bereichs.

In seinen aktuellen interimistischen Projekten unterstützt er insbesondere ausländische Hersteller von HVAC-Systemlösungen bei der Einführung im deutschen bzw. europäischen Markt. Dabei erarbeitet er entsprechende Business Development Strategien und unterstützt aktiv Markteinführung und Vertrieb. Ebenso steht er Private Equity Unternehmen als Industrieexperte zur Verfügung.



Referenzen

- *„In an internationalization project for an Italian heat pump manufacturer Wolf has taken a very transparent approach, providing his professional perspective and capability to take the necessary initiative to create the appropriate network in the HVAC ecosystem. His business plan was clear with opportunities and risks well reported ... financials properly reported and well described showing a good competence also in this area. I was pleased to work with him and had an excellent cooperation that, in addition to the specific competence on the subject matter, has demonstrated to be an all-round manager“.*

Giandomenico Rivetti, Managing Partner AXCEL Partners S.r.l.

- *„Gemeinsam mit der Führungsmannschaft hat Herr Hartmann als CEO die bis heute gültige Positionierung und Wachstumsstrategie der LTG erarbeitet. Mit seinem Gespür für Kunden und Märkte und seiner unternehmerischen Initiative hat er unsere Innovationen zu großem wirtschaftlichem Erfolg geführt.“*

Ralf Wagner, Vorstand/ CTO LTG AG

- *„Herr Hartmann hat die Verlagerung und den Ausbau der Produktion im laufenden Betrieb konsequent umgesetzt. Insbesondere ist es ihm gelungen, auch schwierige Gespräche mit Management, Betriebsrat und Mitarbeitern erfolgreich zu führen und neue schlagkräftige Teams zu formen.“*

Jörg Jeliniewski, President GEA HX-Segment

- *„Wolf Hartmann hat die GEA Happel Klimatechnik in kurzer Zeit zur „Sales Company of the Year“ gemacht und mit einer Ergebnisverdopplung das beste Jahr der Firmengeschichte geschrieben.“*

Dr. Hugo Blaum, Bereichsvorstand GEA Group