

## Projektliste

### 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. Operative Unterstützung in Vertrieb und Marketing einschließlich Messeorganisation, Website-/ Dokumentationsanpassung, Pressearbeit, Veröffentlichungen/ Präsentationen und Kundenakquise/ -betreuung. Vertretung des Unternehmens in Arbeitskreisen relevanter Industrieverbände (BWP/ FGK).
- 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 Erarbeitung von Konzepten und Angeboten sowie Durchführung von Messeauftritten und Vorträgen und Erstellung von Vertriebsunterlagen. Aufbau der Organisation für Vertrieb und Auftragsabwicklung für das wachsende europäische Geschäft einschließlich Definition und Besetzung neuer Stellen.
- Beratung verschiedener Private-Equity Unternehmen als Industrie-Experte in Projekten zur möglichen Beteiligung an Unternehmen aus dem Bereich HVAC/ 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 (Business Development)

- 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-Website 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-/ Ergebnisswachstum, 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-/ Logistikkonzept (Reduzierung Fertigungstiefe, Trennung Montage/Logistik, Umstellung „rollende Fließfertigung“, verbesserte Produktionssteuerung). Umsetzung der Gesamtmaßnahme im laufenden Betrieb ohne Umsatzrückgang mit 3jähriger Amortisation.