

Reiffenrath

P E R S O N A L B E R A T U N G

VERTRAULICHER BERICHT

HERRN DIRK J.

DIPLOM-WIRTSCHAFTSINGENIEUR

*Alleingeschäftsführung (gn) & Perspektive Mitgesellschafter (ca. 200 MA) –
Industrie (Metall-, Kunststoff- u. Holzverarbeiter) # Mandant Holding GmbH (für
eine Beteiligung in NRW) # Ort # Datum*

Inhalt

Vertraulichkeitserklärung	1
Bild # Persönliche Daten	2
Persönliche Informationen	3
Ausbildung	4
Beruf	5
Beurteilung und Analyse	10
Firmeninformationen	16

Vertraulichkeitserklärung

Diese Studie wurde speziell für unseren Mandanten ausgearbeitet; sie enthält zum Teil Informationen, die uns nur unter Zusicherung strengster Vertraulichkeit mitgeteilt wurden. Entsprechend unseren berufsethischen Prinzipien müssen wir Sie dazu verpflichten, nur einer beschränkten Anzahl von Personen, die sich direkt mit der Auswertung befassen, Einsicht in diesen Bericht zu gewähren. Der Inhalt muss auch jeglichen Drittpersonen gegenüber geheim gehalten werden. Es dürfen keinerlei Referenzen ohne Zustimmung des Kandidaten oder unsererseits eingeholt werden.



Evelyn Reiffenrath

Inhaberin

Datum



Bild # Persönliche Daten

BILD KANDIDAT

ANSCHRIFT

... Str. 4 # 50... Köln (29 km oder 30 Autominuten bis Mandant)

Tel. 0171 # ...@gmx.de

PERSÖNLICHE DETAILS

50 Jahre # 20.09.19.. # Bergneustadt

verheiratet # keine Kinder

Deutsch

Persönliche Informationen

MOBILITÄT

Dienstreisen - international ja
Dienstreisen - national ja
Tagespendelbereich ja

SPRACHEN

Deutsch Muttersprache
Englisch Verhandlungssicher

KÖRPERLICHE MERKMALE

schlank 199 cm

EINKOMMEN

160.000,00 Euro p.a. + 50.000,00 Euro p.a.

WUNSCH EINKOMMEN

Gerne ähnlich heute, z.V.

FIRMENFAHRZEUG

Audi Q5

VERFÜGBARKEIT

6 Monate / Monatsende

HOBBIES

Squash, Tennis

EHRENAMT (NUR AKTUELLE)

MENTOR IM ... NETZWERK E.V. (SEIT 10/2022)
MENTOR IN DER STIFTUNG JUGEND FORSCHT E.V. (SEIT 9/2021)
MITGLIED IM BVMW (SEIT 7/2016)

EDV/IT

Salesforce (CRM Software)

LITERATUR

HANDELSBLATT ONLINE, NEWSLETTER, FACHMAGAZINE ELEKTROMARKT

Ausbildung

AUSBILDUNGSSTÄTTE/ORT/AUSBILDUNG/ABSCHLUSS

- 1979 - Grundschule, Gummersbach-Derschlag
- 1983
- 1983 - Wültenweber-Gymnasium Bergneustadt, Bergneustadt, Hochschulreife
- 1992
- 1992 - **Universität Siegen, Siegen**
- 1998 **Studium Wirtschaftsingenieurwesen** (Maschinenbau und Wirtschaftswissenschaften) - Schwerpunkte: Arbeitswissenschaft und Marketing, **Dipl.-Wirt.Ing.**
(als HiWi am Lehrstuhl für Werkstoffkunde: Lasern mit Triumph-Anlagen, Stanzen mit Performer-Anlagen, Biegen mit Salvagnini-Anlagen, Pulverbeschichten mit Eisenmann Voll-/Halbautomaten)
- 1996 - Aarhus-School of Business, Dänemark, Auslandssemester - ERASMUS-
- 1996 Stipendium
- 2001 - Seminar "ISO 9001:2000 - Geschäftsprozessorientierung"
- 2003 - Seminarreihe "Professionelles Führen",
- 2005 - Seminar "TrainWork - Der professionelle Key Account Manager",
- 2006 - ISF Sprachschule, Kurs "Englisch - Business Intermediate"
- 2013 - Seminar "TPM kompakt - Total Productive Management"
- 2013 - Seminar "Recht und Haftung für GmbH-Geschäftsführer"
- 2017 - Seminar "Projektmanagement)
- 2018 - Seminar "Design Thinking",
- 2019 - Seminar "Innovative Strategieentwicklung (LSP)"
- 2021 - Seminar "Digitale Transformation im Unternehmen",
- 2021 - Seminar "Künstliche Intelligenz - Grundwissen für Manager"

Beruf

VON – BIS/ARBEITGEBER/ORT/INFO/POSITION/INFO/BEENDIGUNGSGRUND

03/1998 .. **WERKE GmbH, N.**
- Hersteller ..., Heiztechnik, Netzwerktechnik, Familien S., insgesamt ca.
12/2008 950 MA, 160 Mio. Euro Umsatz, ca. 30 % Exportquote

03/1998 - 02/1999 Assistent des Kaufmännischen Leiters
03/1999 - 09/1999 Leitung Finanzwesen (6 MA) – I. GmbH & Co. KG
(Heizkesselwerk) in E. (Interim)

Projektleitung im Verkaufsprozess des Werkes an den Wettbewerber X,
Due Diligence Prüfung, Mitgestaltung der Vertragsgestaltung ->
Erfolgreiche Überleitung der Geschäftsaktivitäten an den
Neugesellschafter

10/1999 - 12/2000 Leitung Controlling Stahlmöbelbereich – S.
Ausstattungssysteme GmbH in B.

Verantwortung für die Bereiche Kalkulation und Zeitwirtschaft
Ausbau Kosten- und Erlös-Controlling
Budgetplanung und -verfolgung
Produktkalkulationen im Rahmen von Wertanalysen und
Investitionsentscheidungen

zusätzlich:

01/2000 - 12/2008 Kaufmännische Leitung – S. Polska Sp.zo.o.
(Heiztechnik-Vertriebsgesellschaft)

Verantwortlich für die Finanzen und die Gestaltung des
Vertragswesens

zusätzlich:

**01/2001 - 12/2002 Leitung Vertrieb Innendienst Netzwerktechnik/
Leitung Auftragszentrum** – S. Gehäusesysteme GmbH in D.

Überarbeitung der internen Geschäftsprozesse
Mitgestaltung der Preis- und Sortimentspolitik

- # Erhöhung des Servicegrads hinsichtlich Kundenberatung und -betreuung
- # Mitgestaltung bei Vermarktungsstrategien für den Handels- und Direktvertrieb
- # Projektleitung Softwareeinführung SAP R/3 (Modul SD (Vertrieb)) - Key User in Vertrieb & Controlling (Modul CO) -> Schaffung eines effizienten Workflows

zusätzlich:

01/2003 - 12/2004 Leitung Vertrieb Innendienst und Controlling – S. Ausstattungs-Systeme GmbH in B.

02/2003 Erteilung Handlungsvollmacht

zusätzlich:

2003 - 2004 Mitarbeit am Restrukturierungsprojekt für den Bereich und strategische Neuausrichtung -> Verbesserung von Kosten, Prozessen und Organisation

01/2005 - 12/2008 Leitung Vertrieb (20 MA) – S. Ausstattungs-Systeme GmbH in B.

- # Personalführung und -entwicklung
- # Bericht an den Gruppen-Geschäftsführer
- # Aufbau eines vollständig neuen Geschäftsfelds mit kurzfristigem Umsatzaufbau und Beitrag zur Profitabilität des Werksstandorts

01/2009 ... **AG, G.**

- Hersteller Systemlösungen für ... (Kunden: Industrie, Werkstätten, 03/2012 Logistikzentren, Museen, Archive) sowie die ..; am Standort 300 MA, 600 MA insgesamt, seit 2011 Inh. ... Group (Private Equity), 45 Mio. Euro Umsatz, Verarbeitung von Stahlfeinblechen, Standorte in G. und in der Nähe M., Prozesse in der Produktion (z.B. mit Trumpf-Maschinen): Biegen, Lasern, Kanten etc.; Kunden: REWE, Edeka, Fressnapf, Roller etc.

Leitung Vertrieb und Marketing (50 MA)

- # Personalführung und -entwicklung
- # Bericht an den Vorstand
- # Verantwortlich für alle Vertriebs- und Marketingaktivitäten der Gruppe

- # Entwicklung und Umsetzung neuer Vermarktungskonzepte
- # Persönliche Identifizierung und Akquise neuer Großkunden in Handel und Industrie
- # Produktmanagement in enger Kooperation mit Entwicklung & Konstruktion
- # Ausbau der Teilnahme an nationalen und internationalen Fachmessen
- # Gezielte Entwicklung und Steuerung der Pressearbeit
- # Erhöhung der Vertriebseffizienz durch Restrukturierung der Verkaufsorganisation
- # Einführung profitabler Produktlinien & Systemlösungen mit kurzer Time-To-Market (z.B. Einführung POS-Displays für den Retail-Bereich)
- # Erweiterung von Händlerkooperationen unter Nutzung des persönlich aufgebauten B2B-Netzwerks mit großen Einkaufs-/Fachverbänden
- # Stärkung des Markenauftritts durch Aufbau und Einführung eines gruppenweiten Corporate Design (Print, Online)
- # Aktive Begleitung des Investorenauswahlprozesses und Mitwirkung an der stabilen Fortführung der Geschäftsaktivitäten und Übergabe an den Neugesellschafter NWI

09/2010 Eröffnung des Insolvenzverfahrens

08/2011 Abschluss der Planinsolvenz in Eigenverwaltung

Herr J. erhielt den Anruf eines Beraters, der einen jungen Geschäftsführer für .. suchte.

04/2012 ... **GmbH, W.**

- Hersteller von „Konsumgütern“ für Retail, Industrie, Maschinenbau, Möbel, Gastronomie, Automobil, Logistik etc.; 460 MA, 100 Mio. Euro Umsatz, ca. 65 % Exportquote, Familie F.

Geschäftsführung - Vertrieb, Finanzen & Controlling, Strategischer Einkauf, Produktlinienmanagement, IT & Organisation, Marketing & Öffentlichkeitsarbeit (100 MA)

- # Verantwortliche Leitung der unterstellten Unternehmensbereiche
- # Personalführung und -entwicklung
- # Direkte Berichtslinie an den Gesellschafter
- # Erstellung und Umsetzung einer nachhaltigen Wachstumsstrategie
- # Ausbau der bestehenden Marktanteile im In- und Ausland
- # Enge Kooperation mit den internationalen Schwestergesellschaften

- # Struktureller Ausbau des operativen und strategischen Controllings
- # Generierung von profitabilem Wachstum mit konstant jährlicher Umsatzsteigerung größer 6% sowie verbesserter EBIT-Marge
- # Turnaround des Geschäftsbereichs Industrial mit Rückkehr in Profitabilität durch konsequente Anpassung von Kundenmix und Preisstrukturen
- # Umsetzung von Lean Management Projekten in den verantworteten Bereichen
- # Neuausrichtung des Geschäftsmodells der inländischen Niederlassungen auf effizienten Flächenvertrieb mit jährlichen Wachstumsraten größer 8%
- # Realisierung kontinuierlicher Einkaufspreissenkungen durch weitere Optimierung des Category Managements und Internationalisierung der Beschaffungsmärkte
- # Aufbau eines effizienten Management Reporting durch Einführung einer Kostenträgerrechnung und neuer Controllinginstrumente

Herr J. suchte eine neue Herausforderung, als das Telefon klingelte und ein Berater ihn auf .. ansprach.


Seit
04/2016

.. ELECTRIC GmbH, N.

Hersteller Stromverteilungen u. Lichtsystemen für öffentliche Bereiche und Industrie (Maschinenbau, chemische Industrie, Food, Logistik etc.); Spezialanbieter von kundenspezifischen Lösungen (Kleinserien; Losgrößen von 1-1.000 Stück)

Alleingeschäftsführung (seit 01/2020) & Mitgesellschafter (Minderheitsbeteiligung)

- # Bis 01/2020 Geschäftsführung mit Kollegen, ab 01/2020 Alleingeschäftsführung & Mitgesellschafter (16 Mio. € Umsatz, rund 20% Exportquote, 60 Mitarbeiter)
- # Verantwortliche Leitung des Unternehmensstandorts
- # Direkte Berichtslinie an die Gesellschafterin
- # Erstellung und Umsetzung einer nachhaltigen Wachstumsstrategie
- # Change Management mit Aufbau einer zukunftsfähigen Prozessorganisation
- # Prozess- und Effizienzverbesserungen in der Produktfertigung (Vollgummi-Produkte und elektrotechnischer Komponenten für Stromverteilung und Lichtsysteme; Losgrößen zwischen 1-1.000 Stück)

- 
- # Optimierung der administrativen Geschäftsabläufe durch Digitalisierung
 - # Modernisierung des Produktportfolios und Ausrichtung auf neue Anwendungsfelder
 - # Steuerung und Überwachung der relevanten Vertriebsprojekte
 - # Gezielte persönliche und fachliche Weiterentwicklung des Teams am Standort
 - # Entwicklung neuer Marketingmaßnahmen zur Erhöhung der Markenbekanntheit und Positionierung des Unternehmens als hochwertigen Lösungsanbieter

Erfolge:

- # Generierung von profitabilem Wachstum mit durchschnittlicher Umsatzsteigerung und EBT-Marge größer 8%
- # Aufbau von Projektgeschäften mit persönlicher Betreuung der Key Accounts
- # Etablierung von Produktmanagement als eigenständigen Unternehmensbereich mit Aufbau neuer Produktsortimente
- # Entwicklung einer Innovationskultur durch Einführung von Zukunftsmanagement und Projektmanagement
- # Einführung von KVP-Programmen sowie Lean & Kaizen im Produktionsbereich mit Steigerung der Produktivität von jährlich größer 3%
- # Erzielung nachhaltiger Kosteneinsparungen durch gezielte Anpassung des Lieferantenstamms
- # Aufbau von E-Commerce Strukturen durch Listung und Produktplatzierung auf neuen Verkaufsplattformen
- # Modernisierung des Marketingauftritts durch Etablierung moderner Print-, Messe und Online-Aktivitäten
- # Ausbau des Netzwerks mit Verbänden, Organisationen und Geschäftspartnern

Beurteilung und Analyse

Herr J. ist ein großer schlanker Mann mit einem gewinnenden Lächeln. Er ist recht kurzfristig dazu bereit, die Beraterin noch vor seinem Urlaub in einem Kölner Hotel zu treffen. Herr J. (der „aus Zufall“ die Stelle auf der Homepage der Beraterin entdeckt hatte und sich darauf beworben hatte) ist für die Beraterin kein Unbekannter; hat sie ihn doch samt seines ehemaligen Geschäftsführerkollegen noch zu seinen .. Zeiten gemeinsam mit dem Personalleiter in W. persönlich kennengelernt. Aber dazu später mehr. Kurz vorweg: Herr J. ist ein absolut vorzeigbarer, sympathischer und gepflegter Mann mit bestem Auftritt und Manieren. Kurz tauscht man sich über die Zeit seit dem letzten Zusammentreffen aus und dann steigt die Beraterin direkt ins Gespräch mit Herrn J. ein. Der braucht keine Aufwärmphase. Aber von Anfang an.

Herr J. ist in B. geboren und in D. gemeinsam mit einem jüngeren Bruder aufgewachsen.

Der Vater war als gelernter Steuerfachangestellter bei einem mittelständischen Unternehmen tätig und ist heute im Ruhestand. Die Mutter ist gelernte Großhandelskauffrau und war bis zu ihrem Eintritt in den Ruhestand für ein Lüftungsunternehmen im kaufmännischen Bereich tätig.

Der jüngere Bruder ist in der SHK-Branche tätig.

Herr J. ist verheiratet. Seine Frau ist Lehrerin an der Berufsschule für Einzelhandel und Logistik in F. Das Paar, das sich seit Kindertagen in G. kennt, hat keine Kinder. Man wohnt im Eigenheim im Kölner Norden mit guter Anbindung an die Autobahnen A1 und A3 nach Langenfeld.

Herr J. wollte gerne etwas "zwischen Schreibtisch und Baustelle" studieren und entschied sich für den Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen an der Uni Siegen. 1996 ging es dann für ein Auslandssemester nach Dänemark.

Aufgrund seiner praxisbezogenen Diplomarbeit, die er bei einem Gießener Unternehmen schrieb, erhielt er über den dortigen Geschäftsführer (dort herrschte gerade Einstellungsstopp) einen Draht zum Unternehmen S., das in N. sitzt (sicherlich der größte Arbeitgeber der Kommune bis heute). Der Geschäftsführer der S. Werke (Herr B.) suchte einen fähigen Assistenten und wurde in Herrn J. sogleich fündig.

Die S. Gruppe besteht aus den Unternehmen .., dem .. und den .. mit den Bereichen Stahlhandel, ..-Fertigung und der Heiztechnik. Die Heiztechnik sollte abgewickelt/verkauft werden und in dem Zug verließ der damalige Kaufmännische

Leiter das Heizkesselwerk in E. Der Geschäftsführer sandte dann Herrn J. dorthin, um sich "um alles zu kümmern".

Innerhalb von 7 Monaten "kümmerte" sich Herr J. um alles und verkaufte den Standort an .. (das Heizkesselwerk ist bis heute durch weitere Hände gegangen).

Herr J. durchlief dann - zurück am Hauptsitz - die Stationen Leitung Controlling im ..bereich in B. (mit Kernaufgaben Ausbau Kosten- u. Erlös-Controlling, Budgetplanung und Produktkalkulationen im Rahmen von Wertanalysen und Investitionsentscheidungen), die Leitung Vertriebsinnendienst, Leitung Vertrieb, Leitung Produktmanagement sowie Verkaufsleitung Standard- und Projektgeschäft (Kunden: Fachhandel, Direktkunden und Schwestergesellschaft .. sowie Industriekunden). Dazu kam die Verantwortung für die Vermarktung von Stahl., Industriegehäusen und IT-Schränken in Benelux und in Italien. Weitere Details entnehmen Sie bitte den Zeugnissen.

Nach Jahren des Wachstums und der wachsenden und wechselnden Verantwortung kam Herr J. hier "nicht weiter". Als dann der Anruf eines Beraterkollegen für das Unternehmen ... in G. kam, war Herr J. direkt offen. Herr J. sprach mit seinem Vorgesetzten, der ihn aber nicht sofort gehen lassen wollte, sondern ihn noch 6 Monate im Unternehmen hielt. In der Zwischenzeit kam dann Mitte 2008 die Weltwirtschaftskrise. Im Januar 2009 nahm Herr J. seine neue Aufgabe als Leiter Vertrieb und Marketing in G. auf.

Kurz vor seinem Eintritt ins Unternehmen - sein Elternhaus in G. ist nur 800 m vom Dienstsitz ... entfernt - war Herr J. "in der Nähe" und wollte seinem zukünftigen Vorgesetzten einmal "Hallo!" sagen. Doch an dem Büro des zukünftigen Chefs stand ein anderer Name. Der technische Direktor war kurzfristig an dessen Stelle gerückt. Ab Januar 2009 war Herr J. dann Mitarbeiter und Führungskraft bei ...

Das Unternehmen Schlecker, ein wichtiger Kunde von ..., geriet in Schieflage. Der Umsatz brach im zweistelligen Prozentbereich ein.

Herr J. trieb die Expansion in Richtung Mittleren Osten voran gemeinsam mit den Unternehmen G. (Hersteller „Konsumgut aus Metall“) und B. (zu der Zeit Familienunternehmen (Familie M.), ..hersteller, selbst 2023 insolvent und Verkauf der ..sparte an niederländisches Unternehmen).

Großes Thema war damals die Gondelkopfverzierung. Neu war damals das Thema Hologramme, das Gillette aufgriff und das Thema Holz kam neu auf. Herr J. arbeitete dabei mit einer angebundenen Schreinerei zusammen.

Dennoch lief das Unternehmen in eine Insolvenz. Man suchte nach einem Investor. 2011 fand man diesen in der ... Group, einem Private Equity Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main. Einer der geschäftsführenden Gesellschafter ist Herr ..., der auch das Zeugnis von Herrn J. unterschrieben hat.

Der neue Investor investierte und hält das Unternehmen bis heute in seinem Portfolio.

Herr J. erhielt dann allerdings den Anruf eines Beraterkollegen, der ihn für eine Geschäftsführungsposition zu gewinnen suchte. Herrn J. Interesse war geweckt. Das suchende Unternehmen wollte einen neuen jungen Geschäftsführer unter 40 Jahren als Ergänzung für den schon vorhandenen Geschäftsführerkollegen (der damals Mitte 40 war) und einen in den nächsten Jahren scheidenden Geschäftsführer einstellen. Herr J. fand Gefallen an der Aufgabe der Leitung der Unternehmensbereiche Vertrieb, Marketing, Einkauf, Finanzen & Controlling sowie Produktmanagement (100 MA) und nahm im April 2012 seine neue Tätigkeit auf.

Mit ..., einem Hersteller von „Komponente aus Metall und Kunststoff“ für die Industrie, den Maschinenbau, die Möbelbranche, den Einzelhandel, die Medizintechnik, die Gastronomie, den Automobilbereich, die Logistik etc., kam Herr J. in ein Unternehmen, das absolut top aufgestellt war. Herr J. hatte 12 Bereichsleiter, die an ihn berichteten in Jour fixes und schon bald stellte Herr J. fest: "Richtige Aufgabe, falsche Firma!" Herr J. langweilte sich: "Das Unternehmen war einfach zu gut aufgestellt. Es gab überhaupt kein Change Management. Ich wollte etwas aufbauen. Was bewegen. Aber es gab nicht wirklich ein Handlungsfeld. Wissen Sie, Frau Reiffenrath, ich kann Krise! (Herr J. lacht, als der das sagt) Nach 2 Jahren habe ich mir gesagt, dass ich das nicht bis zur Rente machen möchte. Ich kann nur 120 % geben und nicht nur 90 %." Die Inhaber holten einen Unternehmensberater ins Haus, der dann die Geschäftsführung dezimierte. Ein Geschäftsführerkollege wurde in den Ruhestand geschickt und die beiden restlichen Geschäftsführer (Axel M. und Dirk J.) gerieten nun in den Fokus. Der Kollege Herr M. war dann der erste, der für sich entschied, dass er gehen wird und Herr J. geriet nun in den alleinigen Fokus des Unternehmensberaters. Diese ungewöhnliche Situation eskalierte dann soweit, dass Herr J. Glückwunschkarten an langjährige Mitarbeiter auch von dem Unternehmensberater mitunterzeichnen lassen sollte ("Der hat mich richtig gequält!") Letztlich konnte Herr J. in dieser angespannten Situation nicht mehr sein volles

Potential entfalten und war dann sehr offen für eine neue Aufgabe, die wieder ein Beraterkollege an ihn herantrug.

Das Unternehmen ... in N. produziert Stromverteilungen und .. für den öffentlichen Bereich und die Industrie (Food, Logistik, Maschinenbau, Chemie etc.) Die Inhaberin (damals auch als Geschäftsführerin eingesetzt), die den Betrieb von ihrem Vater übernommen hatte, wurde schwanger und bat einen Berater, sich mal "lose umzuschauen nach einem potentiellen Geschäftsführer". Dieser Berater traf auf Herrn J., den er für die Aufgabe gewinnen konnte. Bis Januar 2020 führte Herr J. dann noch gemeinsam mit einem Geschäftsführerkollegen das Unternehmen (60 MA, 16 Mio. Euro Umsatz, ca. 20 % Exportquote). Aufgrund der Corona-Situation entschied sich die Inhaberin nur noch für einen Geschäftsführer und die Wahl traf den vertriebsorientierteren: Herrn J.

Herr J. verantwortet die alleinige Leitung des Standortes und hat auch einen kleinen Gesellschaftsanteil übernommen (er verfügt aber nicht über Mitbestimmungsrecht). Ein großer Fokus liegt auf der Prozess- und Effizienzoptimierung in der Fertigung, die Modernisierung des Produktportfolios und die Ausrichtung auf neue Anwendungsfelder sowie die gezielte Weiterentwicklung des vorhandenen Teams am Standort. Herr J. konnte durch seinen konsequenten Fokus auf den Prozess der kontinuierlichen Verbesserung jährlich ein profitables Wachstum in Verbindung mit einer EBT-Marge von über 8 % generieren. Dies schaffte er durch den Aufbau des Projektgeschäftes mit persönlicher Betreuung durch die Key Account Manager im Unternehmen. Er etablierte das Produktmanagement als eigenen Unternehmensbereich und baute völlig neue Sortimente auf. Dazu legte er seinen Blick auf das Thema Innovationen durch die Schaffung eines Zukunfts- und Projektmanagements. In der Produktion führte er LEAN und Kaizen ein und konnte so die Produktivität jährlich um über 3 % steigern. Ergänzt wurde dies alles durch Kosteneinsparungen, indem er den Lieferantenstamm anpasste und Synergien schaffte. Weiter baute er E-Commerce Strukturen auf und sorgte für die Listung und Produktplatzierungen auf neuen Verkaufsplattformen. Insgesamt modernisierte er den Marketingauftritt durch die Einführung moderner Print-, Messe- und Online-Aktivitäten und baute sein Netzwerk aus über Verbände, einschlägige Organisationen und passende Geschäftspartner. Im Mai 2023 konnte Herr J. den größten Auftrag in der Firmengeschichte generieren. Die Geschichte könnte so weitererzählt werden, wenn es nicht Punkte gäbe, die den Blick trüben könnten. Nun, welche das sind, das erfahren Sie jetzt.

Herr J. steht mit der Inhaberin im regelmäßigen Austausch ("die Meetings sind immer sehr lang und anstrengend, aber damit kann ich umgehen"). Trotz der sehr guten Geschäftsentwicklung (der Umsatz hat sich in seiner Zeit verdreifacht und die Marge ist um 40 % gestiegen!) möchte die Inhaberin das Personal (weiter) reduzieren. Es gibt einen Buchhalter, dessen Arbeit die Inhaberin via KI outsourcen möchte ("Der hat im Urlaub noch gearbeitet, damit alles läuft und dann hat sie gehört, dass man die Gehaltsabrechnung über einen Dienstleister machen kann, der nur 2000,- Euro im Monat verlangt. Später hat sich dann rausgestellt, dass das bei den unterschiedlichen Lohnsystemen so gar nicht funktioniert und sie musste zurückrudern"). In der Personalabteilung sind von 2 Personen nur noch eine übrig. In der Buchhaltung wurde ebenso um 50 % reduziert. Drei weiteren Personen wurde schon gekündigt. "Das Unternehmen läuft wirklich gut und wir verfolgen eine internationale Expansionsstrategie. Als ich startete lag der EBT bei unter 5 % und heute sind wir zweistellig. Und wir haben uns nicht totgespart. Wir konnten die 60 Mitarbeiter alle halten. Ganz ehrlich, Frau Reiffenrath, das kann ich bei „Mandant“ auch!", so Herr J.

Die ... ist ein Spezialanbieter mit eigener Fertigung von kundenspezifischen Lösungen (Serien von Losgröße 1-1.000 Stück).

Über die Jahre hat sich Herr J. ein sehr breites und tiefes Wissen in Bezug auf technische und kaufmännische Themen angeeignet und er hat keine Manschetten vor neuen Herausforderungen! Herr J. hat sich die Internetseite von „Mandant“ angeschaut und berichtet der Beraterin mit leuchtenden Augen: "Ich habe wirklich großes Interesse an der Aufgabe bei „Mandant“! Bei ... habe ich bereits im Ladenbau gearbeitet und POS-Displays für Retailer wie REWE, Edeka, Fressnapf, Roller und andere hergestellt und vermarktet. Ich glaube, das ich mit der Alleingeschäftsführung bei „Mandant“ und der tollen Möglichkeit, sich auch als echter Unternehmer beteiligen zu können, eine **Lebensaufgabe** habe. Ich bin daher sehr an weiteren Gesprächen mit Herrn „Geschäftsführender Gesellschafter der Holding“ und den Herren B. (Minderheitsgesellschafter) interessiert und würde mich sehr über ein persönliches Kennenlernen freuen!"

Dem kann die Beraterin nichts mehr hinzufügen.

Aber schauen wir uns weitere Themen an. Wie führt Herr J. seine Mitarbeiter? "Hart aber fair!", so antwortet Herr J. "Ich umschreibe das mit 'Zuckerbrot und Peitsche'. Ich bin hart, aber nicht streng. Ich bin direkt und mein Herz liegt mir auf der Zunge; so weiß jeder, wo er dran ist. Und ich bin natürlich immer für meine Mitarbeiter da. Meine Tür steht offen, wann immer sie mich benötigen."

Herr J. ist mit den Wassern gewaschen, die „Mandant“ heute braucht, um profitabel zu wachsen. Er hat den Kunden im Fokus, ohne den Blick auf die anderen Unternehmensbereiche zu verlieren. Er verfolgt konsequent das Ziel des profitablen Wachstums und er weiß, welche "Stellschrauben" dafür gedreht werden müssen.

Herr J. ist ein absolut sympathischer, parkettsicherer, intelligenter, bodenständiger und vorzeigbarer Mann des Mittelstands. Aktuell in Urlaub in Nordeuropa ist er ab dem „Datum“ wieder aus dem Urlaub zurück und offen für ein Gespräch mit Ihnen.

Die Empfehlung der Beraterin fällt also eindeutig aus:

Ich empfehle, Verhandlungen mit Herrn Diplom-Wirtschaftsingenieur Dirk J. aufzunehmen.

EVELYN REIFFENRATH, DIPL.-KFF.



Tel. +49 151 11633817

reiffenrath@reiffenrath-personalberatung.de

Firmeninformationen

Reiffenrath Personalberatung
Inh. Dipl.-Kff. Evelyn Reiffenrath
Heidelweg 24 # 50999 Köln

Tel. +49 2236 7026805
www.reiffenrath-personalberatung.de

