

Logistik

Versand

Materialwirtschaft

Lager

Distribution

Fuhrpark

Logisticjob.com

Logistikjob.de

Logisticconsultant.net

Logistikberater.net

Logistic Analytic Service Group GmbH
Dienstleistungsbereich
Logistikberater.net/Logisticconsultant.net

Daimlerstr. 13
61352 Bad Homburg
Tel.: +49 - 6172 - 6826656/-57
E-Mail: info@logistikberater.net

Profil

Interimsmanager Hansjörg M

ID	307
Geburtsjahr	1968
Nationalität	Deutsch
Familienstand	Veheiratet, 3 Kinder (25, 20 und 18)



ICH BIETE AN

Inhaber & Leiter von Unternehmen im nationalen & internationalen Geschäft als Problemlöser zu unterstützen, bei:

**VERTRIEB
LOGISTIK/SUPPLY CHAIN
STEUERUNG VON TOCHTERUNTERNEHMEN**

MEIN MOTTO

„Geschäft ist mehr als reine Zahlen - es entsteht aus menschlichen Beziehungen - interkulturell miteinander verbunden“

Email: info@logistic-analytic.de
HypoVereinsbank Frankfurt am Main
St. Nr.: 00380866134
Finanzamt Bad Homburg vor der Höhe
Ust-IdNr.: DE207669854

Internet: www.logistics.ag
Konto: 20995319, BLZ 50320191
IBAN: DE44 5032 01910020995319
BIC: HYVEDEMM430
HRB 11069

Interim Projekte - Vollzeit

11/2015 – 12/2015 Schwermaschinenbau, 400 Mitarbeiter

Tschechische Tochtergesellschaft eines deutschen Mittelständlers. Tätig im Auftrag der Eigentümer.

- Prozessanalyse der Wertschöpfungskette, Verbesserungen an den größten Engpässen. Aufstellen des Budgets für 2016.
- Kanalisierung der Kommunikation innerhalb bzw. zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft in den Sprachen tschechisch, englisch, deutsch.

Ergebnisse

- Vertriebsplanung neu entworfen, mit Produktionsplanung verbunden, dort Planungsparameter Arbeitszeit korrigiert. Budget fertig berechnet.
- Erzeugen einer Aufbruchsstimmung in der Tochtergesellschaft, Konflikteindämmung zwischen örtlichen Führungskräften.

vor 09/2015

Vgl. Lebenslauf

- Leiter Logistikplanung eines Volkswagen-Werkes, 4 Monate
- Coach für DS Smith Plastics, 8 Monate
- Restrukturierung eines IT-Softwareentwicklungszentrums, 7 Monate + danach 2 Jahre Mitglied der Revisionskommission

Interim Projekte - Teilzeit

seit 01/2016

Vermietung selbstbalancierender Elektroroller

Start-Up, Wettbewerber von Segway-Tours

flexible Ausstiegsmöglichkeit
ab Mitte 03/2016

- Vorbereitung des Markteintritts in ausgewählten Städten Österreichs und Spaniens
- Werbestrategie, Budget, Klärung gesetzlicher und logistischer Rahmenbedingungen

vor 09/2015

Vgl. Lebenslauf

- Standortanalyse für einen Automobilzulieferer, 8 Monate

Lebenslauf

seit 09/2015

Problemlöser im nationalen & internationalen Geschäft für Inhaber & Leiter von Unternehmen; Schwerpunkte:

VERTRIEB

LOGISTIK/SUPPLY CHAIN, inkl. Produktionsprozesse STEUERUNG VON TOCHTERUNTERNEHMEN

Umsetzer & Interim-Manager

06/2011 – 08/2015

www.wuerth.com

WÜRTH, Deutschland und Österreich

Weltmarktführer für Befestigungstechnik. Die dezentral organisierte Konzernholding besteht aus über 400 vorwiegend mittelständischen Unternehmen; weltweit € 10 Mrd. Umsatz mit 65.000 Mitarbeitern

03/2012 – 08/2015

www.schoessmetall.de

Geschäftsführer der Tochtergesellschaft Schössmetall GmbH & Co. KG, Freilassing / Deutschland

Schössmetall ist ursprünglich ein Großhandelsunternehmen für Handlauf- und Geländersysteme aus Edelstahl, Beschläge, Schmiedeeisen, Kamingarnituren; Kundenzielgruppen: Handwerk, Baumärkte / DIY, Fachhandel; Länder: Deutschland, Österreich, Belgien, Luxemburg; Umsatz im einstelligen Millionenbereich; 35 Mitarbeiter

Restrukturierung des Unternehmens mit hohem Komplexitätsgrad aufgrund seiner Sortimentsbreite von 3.500 Artikeln für 6.300 Kunden

Steuerung von
Tochterunternehmen

- ⌚ Etablierung einer offenen und kreativen Firmenatmosphäre, die Fehler als unvermeidbar beim Suchen nach Problemlösungen begreift

- ⌚ Identifizierung und Einführung einer technischen Produktinnovation im Geländerebereich, ergänzt durch eine EN-1090-Zertifizierung

- ⌚ Aufbau einer Schlosserei zur Erhöhung der Wertschöpfung, Vorfertigung des neuen Bausatz-Geländers bei Schössmetall

Logistik/Supply Chain

- ⌚ Senkung der Personalkosten durch den Abbau von Mitarbeitern

- ⌚ Neuausrichtung aller Unternehmensprozesse, um mit den verbliebenen Mitarbeitern die Kunden besser bedienen zu können

- ⌚ Senkung der Logistikkosten, Sortimentsbereinigung von 6.214 auf 3.500 Artikel, Berücksichtigung zusammenhängender Produktfamilien

Vertrieb

- ⌚ Lagerlogistik neu aufgesetzt, Wegeoptimierung, Lagerplatzanordnung nach Zugriffshäufigkeit, Verlagerung logistischer Prozesse auf Lieferanten; Einkaufsverträge neu verhandelt

- ⌚ Einführung des Warenwirtschaftssystems „Microsoft Dynamics“

- ⌚ Verfeinerung der Vertriebssteuerung, auf Einzelkunden- und Sortimentsebene, individuell für jeden Verkäufer

- ⌚ Verfeinerung des Preiscontrollings, auf Einzelartikelebene, individuell für jeden Kunden

- ⌚ Führung des Außendienstes

- ⌚ Ausbau des Multikanal-Vertriebs über Außendienst und eCommerce

- ⌚ Integration eines externen Call-Centers in die Gesamtvertriebsstrategie

- 🕒 Persönliche Übernahme des Key-Account-Managements gegenüber den Zentraleinkäufern von Verbands- und Listungskunden
- 🕒 Regelmäßige Besuche bei Handwerkskunden

Ergebnisse

- Umkehrung eines 13 Jahre andauernden Umsatzrückgangs, erstmals 5,2% Wachstum in einem übersättigten Markt
- Erarbeitung eines Gesamt-Sanierungs-Katalogs, Umsetzung entsprechend Konzernvorgaben

06/2011 – 02/2012

Leiter Marketing & Vertrieb der Tochtergesellschaft Schmid Schrauben GmbH, Hainfeld / Österreich

www.schrauben.at

Schmid Schrauben ist Österreichs größter Produktionsbetrieb für Schrauben und Sonderteile; Kundenzielgruppen: Großhandel, Baumärkte / DIY, Industrie; Länder: Österreich, Deutschland, Italien; Umsatz im zweistelligen Millionenbereich; 160 Mitarbeiter

Logistik/Supply Chain

- Konzepterstellung für die Weiterentwicklung des produzierenden, metallverarbeitenden Unternehmens: engere Verzahnung der Abläufe in Produktion und Logistik mit den Anforderungen des Vertriebs, um über flexible Losgrößen mit den preislich günstigeren Massenherstellern aus Fernost konkurrieren zu können
- Durchsetzung deutlicher Preiserhöhungen gegenüber den Kunden, um gestiegene Einkaufskosten aufzufangen
- Dabei Sicherung des Absatzes von Schrauben und Sonderteilen

Vertrieb

05/2010 – 05/2011

Rückkehr in die D-A-CH-Region; Übernahme von Projekten

www.volkswagen.de

Leiter Logistikplanung des russischen Volkswagen-Werkes in Kaluga

Logistik/Supply Chain

- Optimierung der Abläufe in der Materialversorgung für die Automobilherstellung; Logistikkosten-Controlling
- Bau von vier verschiedenen Modellen auf einer Produktionslinie
- Identifizierung und Einarbeitung der Nachfolger in der Abteilungsleitung aus dem Kreis der Mitarbeiter; deutsch-tschechisch-russisches Team

www.dssmith.com

Berater der Geschäftsführung der russischen Vertriebsfirma des britischen Verpackungsherstellers DS Smith Plastics

Steuerung von Tochterunternehmen

- Coaching der lokalen Geschäftsführung in Russland; Verbesserung der Zusammenarbeit mit der britischen Mutter- und deutschen Schwestergesellschaft
- Optimierung der Organisation, des Vertriebs, der Logistik, der Finanzberichte und des Debitoren-Managements

Logistik/Supply Chain, Vertrieb

11/2006 – 04/2010www.gi-de.com**OOO Giesecke & Devrient Technologija, Moskau**

Russische Tochtergesellschaft des internationalen Technologiekonzerns für Banknoten-, Wertpapier- und Passdruck sowie Hersteller von Chipkarten und Sicherheitslösungen; deutscher Weltmarktführer für Telekommunikation, SMART-Karten, IT- und Zahlungslösungen; Umsatz € 1,8 Mrd.; weltweit 11.000 Mitarbeiter

Generaldirektor

Unternehmerische Gesamtverantwortung für alle Bereiche des russischen SIM-Karten-Produktionsbetriebs mit eigener Applikationsentwicklung; Umsatz im zweistelligen Millionenbereich; Führung von 185 Mitarbeitern;

Steuerung von
Tochterunternehmen

Logistik/Supply Chain

Vertrieb

- Restrukturierung der russischen Tochtergesellschaft; Rückgewinnung der Steuerungs- und Kontrollfähigkeit für die deutsche Mutter
- Schaffen von Transparenz durch strikte Einhaltung von Compliance-Regeln; umfangreiche Berichte an die Gesellschafter
- Aufbau einer Kostenrechnung und des Controllings
- Interessenvertretung in Regierungskreisen und Verbänden
- Inbound-Logistik beim Import von Chip-Modulen, Outbound-Logistik beim Verkauf und Export von SIM-Karten
- Umsetzung von Rationalisierungen in Einkauf, Eingangslager, Produktion, Ausgangslager, Verkauf; Einführung effizienter Ablaufprozesse zwischen den Abteilungen entlang der Supply Chain, unter Zuordnung eindeutiger Verantwortlichkeiten
- Leitung des Vertriebs und technischen Services in den Ländern Russland, Weißrussland, Usbekistan, Tadschikistan, Mongolei
- Persönliche Übernahme des Key-Account-Managements gegenüber den Chefeinkäufern der Mobilfunkbetreiber

Ergebnisse

- Erreichen der Gewinnzone nach zweieinhalb Jahren
- Steigerung des Umsatzes mit Mobilfunkbetreibern um 50% innerhalb von zwei Jahren
- Aufgrund einer politischen Entscheidung der Muttergesellschaft, den russischen Markt zu verlassen, anschließende Reduzierung der Belegschaft auf neun Mitarbeiter und Einstellung der Geschäftstätigkeit

10/2004 – 08/2006www.umdach.comwww.umdach-shopfitting.com**OOO Umdasch Shop-Concept, Moskau**

UMDASCH Shopfitting ist europäischer Marktführer bei der Entwicklung und Realisierung von ganzheitlichen Ladenbau-Lösungen für den Einzelhandel (Mode, Boutiquen, Sport, Unterhaltungselektronik, Haushalt, Spielwaren, Lebensmittel); € 180 Mio. Umsatz; 1.300 Mitarbeiter

Generaldirektor

Neuaufbau der russischen Vertriebsgesellschaft; Führung eines österreichisch-deutsch-russischen Teams

Steuerung von
Tochterunternehmen

Logistik/Supply Chain

Email: info@logistic-analytic.de
HypoVereinsbank Frankfurt am Main
St. Nr.: 00380866134
Finanzamt Bad Homburg vor der Höhe
Ust-IdNr.: DE207669854

- Erarbeitung und Umsetzung der Unternehmensstrategie
- Verbindung der Ladenbaueinrichtung mit „Storebranding“ zu einem einheitlichen Konsumgüter-Marketing-Konzept am POS (Point of Sale)
- Einbettung der russischen Tochtergesellschaft in das Controlling und Berichtswesen des österreichischen Mutterhauses

Internet: www.logistics.ag
Konto: 20995319, BLZ 50320191
IBAN: DE44 5032 01910020995319
BIC: HYVEDEMM430
HRB 11069

Vertrieb

- Projektierung der Ladenbaueinrichtung
- Import aus österreichischer Produktion; Entzollung, Weiterversand und Montage innerhalb Russlands
- Kundenakquisition und –betreuung

Ergebnisse

- Erfolgreicher Markteintritt
- Übererfüllung des Businessplans um 40%

10/2000 – 09/2004

Müller & Baraulja Partnerschaft, Bayreuth

Unternehmensberatung zum Markteintritt in die Zielmärkte Russland, Weißrussland, Ukraine und Baltische Staaten

Partner

Projekte:

Steuerung von Tochterunternehmen

- Kontaktberater der Bayerischen Industrie- und Handelskammern, Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen in GUS und Baltikum
- Kontaktpflege zu politischen Entscheidungsträgern
- Restrukturierung eines IT-Softwareentwicklungszentrums in Weißrussland für einen US-Investor, Mitglied der Revisionskommission
- Im Kundenauftrag Übernahme der grenzüberschreitenden Logistik, Lösen von Zollproblemen
- Standortanalyse für einen Automobil-Zulieferer zum Aufbau einer Produktion in der Ukraine
- Marktstudien für technische Produkte
- Markteintritt für deutsche Hersteller aus den Branchen Elektrotechnik, Bauzulieferer und Lebensmittel
- Finden von Vertriebspartnern und Personal
- Gründung von Vertriebsfirmen und Repräsentanzen

Logistik/Supply Chain

Vertrieb

07/1996 – 09/2000

IREKS GmbH, Kulmbach

www.ireks.de

Mittelständische deutsche Unternehmensgruppe, Hersteller von Backmitteln bzw. -mischungen an Bäckereien und Brotfabriken; Umsatz € 400 Mio.; weltweit 2.500 Mitarbeiter

Steuerung von Tochterunternehmen

Projektleiter Produktionsaufbau Russland

- Errichtung einer russischen Produktion (Greenfield Investment) mit angeschlossener Test- und Schulungsbäckerei
- Gründung des Joint Venture OOO IREKS in Russland; Abstimmung aller wirtschaftlichen, technischen, rechtlichen, personellen und politischen Fragen
- Mitglied des Aufsichtsrats

Ergebnis

- Etablierung der OOO IREKS als Marktführer und funktionierender Produktionsbetrieb

Logistik/Supply Chain,
Vertrieb

Regionalvertriebsleiter Baltische- und GUS-Staaten

- Verantwortung für Marketing, Vertrieb, grenzüberschreitende Logistik und technischen Service
- Federführung bei der Produktentwicklung für die Regionen, Einführung innovativer Backprodukte in die Märkte
- Koordinator zwischen deutschem Mutterhaus und Niederlassungen bzw. Händlern in Russland, Ukraine, Weißrussland, Estland, Lettland, Litauen
- Integration der österreichischen, tschechischen und kroatischen Tochterfirmen in die Gesamtstrategie

Ergebnisse

- Erzielung substantieller Umsatz- und Ertragssteigerungen auf den Zielmärkten
- Aufbau einer funktionierenden Cross-Border-Logistik; Zulieferungen aus mehreren westlichen Staaten in den Osten, unter Berücksichtigung verschiedener Zollgrenzen

01/1994 – 06/1996

www.coface.de

Vertrieb

Allgemeine Kreditversicherung AG / Coface, Nürnberg

Warenkredit-, Ausfuhrkredit- und Vertrauensschadenversicherungen

Verkaufsrepräsentant Nordbayern

- Akquisition von Firmenkunden
- Durchführung von Bilanzanalysen

Ergebnis

- Erzielung eines Vertriebsergebnisses von 30% über Planzahlen

Fortbildung, Studium, Schule

seit 2013

Durchführung von Investitionsprojekten in Chile

Nutzung wirtschaftlicher und politischer Netzwerke

2014

Restrukturierungs- und Sanierungs-Management

Strategische, finanzwirtschaftliche und juristische Erfolgsfaktoren von Veränderungsprozessen in Unternehmen; Kurs im Selbststudium

2013

Markterkundung Südamerika mit dem Schwerpunkt Chile

2009 – 2011

Prof. Malik, Management Zentrum St. Gallen / Schweiz

Teilnahme an Seminaren zur Unternehmensführung

2001 – 2011

Management Circle, Euroforum, Global Competence Forum, Industrie- und Handelskammern

Seminarleiter und Dozent: Marktbearbeitung in den GUS-Staaten

1987 - 1993

Mehrmonatige Studienaufenthalte bzw. Praktika

Jeweils in Frankreich, Großbritannien, Irland, Spanien, Tschechien

1990 – 1993**Universität Passau**

Hauptstudium der Volkswirtschaftslehre

Wirtschaftsfremdsprachen Englisch und Russisch

Abschluss: Diplom-Volkswirt

1989 – 1990**Staatsuniversität Wolgograd, UdSSR**

Sprachstudium Russisch

1987 – 1989**Universität Würzburg**

Grundstudium der Volkswirtschaft/Betriebswirtschaft und des Russicums

1978 – 1987**Siebold-Gymnasium, Würzburg**

Abschluss: Abitur