

HI info → *r m a t i o n s b r i e f* *I n t e r i m M a n a g e m e n t*

► PROFIL EINES IM-PROJEKTES

„Restrukturieren und Verkaufen eines Möbelherstellers“

Ausgangslage

Ein in Großbritannien marktführender Hersteller von Wohnmöbeln ist unzufrieden mit der Entwicklung seiner deutschen Tochtergesellschaft. Diese hat das Image einer „grauen Maus“ ohne klares Markenprofil, die Umsätze gehen seit Jahren zurück und die Ergebnisse sind negativ. Dem lokalen Management allein wird der Turnaround nicht zugetraut. Die Muttergesellschaft trifft die Entscheidung, die deutsche Tochter mittelfristig zu verkaufen. Vorher soll das Unternehmen in einen Zustand versetzt werden, der es erlaubt, einen angemessenen Preis zu erzielen.

Entscheidung

Der CEO der Muttergesellschaft beschließt, einen Interim Manager für zunächst sechs Monate – mit Verlängerungsoption – einzusetzen.

Aufgabe des IM

Erarbeiten eines Crash-Programms mit der Perspektive mittelfristig positiver Ergebnisse, Umsetzen desselben in Zusammenarbeit mit dem lokalen Management. Anschließend Unterstützen des beauftragten M&A-Beraters beim Verkauf.

Profil des IM

Der von uns eingesetzte Interim Manager Günter Seidel war langjährig erfolgreich als Geschäftsführer in der Möbel- und Markenartikelindustrie tätig. Darüber hinaus verfügt er über Erfahrung in der systematischen Konzeption von Geschäftsstrategien aus früherer Tätigkeit bei einer renommierten Unternehmensberatung. Mehrfach schon hat Herr Seidel Markenartikelunternehmen restrukturiert und erfolgreich verkauft. Die Position eines GF in Festanstellung ist für ihn nicht (mehr) von Interesse, die Herausforderung jedoch, einen Turnaround zu planen und in der Praxis umzusetzen, reizt ihn.





Ergebnis

Sechs Monate nach Projektbeginn ist das Umlaufvermögen um 20% reduziert, eine neue innovative Produktreihe bei den Kunden platziert, die Produktivität um 15% gesteigert, die Distribution ausgelagert und das Ergebnis ausgeglichen. Sechs weitere Monate später ist das Unternehmen zu einem interessanten Preis verkauft.

Warum Interim Management?

Es handelte sich von vorneherein um ein zeitlich befristetes Projekt, welches hieß: fit machen und verkaufen. Mangels Perspektive ist für eine solche Aufgabe ein qualifizierter Manager in Festanstellung nicht zu gewinnen. Gesucht war hier auch nicht ein „ordentlicher“ Geschäftsführer für einen mittelständischen Möbelhersteller – das Unternehmen hatte schließlich ein komplettes Management – sondern eine Führungskraft mit „überschüssiger“ Kompetenz, eine Persönlichkeit, die strategisch denkt und handelt, der man eine Restrukturierung zutraut und die sich mit dem Verkauf von Unternehmen auskennt. Einen Teil dieser Aufgaben hätten Beratungsgesellschaften übernehmen können, gesucht war jedoch die operative Umsetzungskompetenz „aus einer Hand“.



- ▶ *Management-Vakanz*
- ▶ *Projektarbeit*
- ▶ *Dringender Handlungsbedarf*

*Und wer soll's machen?
Qualifizierte Interim Manager
finden Sie bei uns!*