

Gernot Labs

Interim Manager & Berater

Interim CFO / CRO
Interim Change Manager & Restrukturierer
Interim SAP Program Manager

Mit 19 Jahren, einer der erfahrensten Interim
Manager am deutschsprachigen Markt

35 Jahre Praxiserfahrung
Wirtschafts-Diplom Betriebswirt (VWA)



GERNOT LABS UNTERNEHMENSBERATUNG & INTERIM MANAGEMENT MÜNCHEN

RESTRUKTURIERUNG
STRATEGIEBERATUNG
FINANCE & CONTROLLING
SAP MANAGEMENT
PROJEKT / PROGRAM MANAGEMENT

SEIT 1996



Warum beauftragen mich CEOs, CFOs, CIOs und CTOs meiner Kunden als Interim Manager? Welche Vorteile hätten Sie?

„Dringende Themen auf der Geschäftsführungs- bzw. Vorstands-Agenda nur aus Kapazitätsgründen zu spät, zu schlecht oder überhaupt nicht zu realisieren, rächen sich früher oder später im Unternehmensergebnis und ggf. auch in der persönlichen Erfolgsbilanz.“

Die Verantwortung von Top-Führungskräften wird immer komplexer und ihre Agenda immer anspruchsvoller, weil sich Markt, Wettbewerber, Kosten- und Innovationsanforderungen in einer globalisierten Welt rasant entwickeln.

Wer auf 1. oder 2. Ebene alles selbst realisieren will, vergibt oft Chancen und Ergebnispotentiale im Unternehmen. Interim Manager bringen Ihnen weit mehr Beitrag zum EBIT, als sie kosten (wie auf den Folgeseiten beschrieben).

Sie geben weder die Verantwortung, noch die Steuerung ab, aber Sie haben jemanden, der sich loyal für Ihre Belange und Unternehmensziele einsetzt.

Interim Manager sollten sogar für die jeweilige Position „überqualifiziert“ sein und nehmen auch Aufgaben in 2., 3. Ebene oder als Projektleiter an. Daher können sie sich tatsächlich deutlich schneller einarbeiten, Sie schneller spürbar entlasten und Ihnen (aufgrund langjähriger Erfahrungen aus vielen Unternehmen und Branchen) als ehrlicher Gesprächspartner auf Zeit begleiten.

Meine Kunden und ihre Branchen

Kunden

Meistens arbeite ich für global agierende **Konzerne und große mittelständische Unternehmen** mit einem Jahresumsatz über 100 Mio. EUR. Im M&A-Bereich hingegen unterstütze ich ausschließlich kleinere mittelständische Unternehmen, teilweise mit weniger, als 15 Mio. EUR Jahresumsatz.

Etwa die Hälfte meiner Interim Mandate und Beratungsprojekte erhalte ich direkt von **CEOs, CFOs, CIOs und im Einzelfall auch von CTOs** großer Konzerne bzw. von Geschäftsführern mittelständischer Unternehmen.

Die andere Hälfte der Mandate bzw. Projekte bei meinen Kunden kommt über folgende Auftraggeber zustande: **die in Deutschland namhaften Interim Management Agenturen, Unternehmensberatungs- und Private Equity Gesellschaften, sowie potentielle Investoren.**



Anmerkung: Dies ist lediglich ein Auszug aus der Kundenliste, weil mittelständische Unternehmen aufgrund des M&A- oder sogar Restrukturierungshintergrundes absolut vertraulich zu behandeln sind.

Branchen

Produktions-/Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. Kein Handel, keine Logistikunternehmen. Banken und Versicherungen nur im SAP Umfeld.

Airline, Anlagenbau, Automobilzulieferer, Banken, Bauwirtschaft, Beratung, chemische Industrie, elektronische Konsumgüter, Energiewirtschaft (Erdgas, Kernenergie, erneuerbare Energien), Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Hotel/Gaststätten, Internet/ Content, IT- und Kommunikationstechnik, kunststoffverarbeitende Industrie, Medizintechnik, Mineralöl, Messe, metallverarbeitende Industrie, Nahrungsmittel, Öffentlicher Dienst, Shared Service Center, Software/SAP, technische Dienstleistungen, Technologie-/ Telekommunikation sowie Unterhaltungselektronik und Versicherungen.

MANAGEMENT SUMMARY / Leistungsangebot

- Unterstützung von Geschäftsführern und Vorstandsmitgliedern bei der Erreichung ihrer Ziele auf ihrer Agenda durch temporäre Entlastung
- Übernahme von Interim Management Mandaten (Führungsaufgaben auf 1-3. Ebene bei Tochtergesellschaften, Beteiligungsunternehmen oder im Konzern) oder Leitung von Projekten
- Lösung besonders komplexer und psychologisch anspruchsvoller Themen, die zu viel Managementkapazität des Executive Managers beanspruchen würden
- On demand: Falls eine längerfristige Unterstützung gewünscht wird, bestehen unter bestimmten Umständen auch Möglichkeiten eines Mehrjahres-vor-Ort-Vertrages
- Schwerpunkte liegen fachlich im Finanz- und Rechnungswesen sowie anspruchsvollen Controlling-Themen, in der Restrukturierung (Turnaround Management und strategische Neuausrichtung von Unternehmen oder Reorganisation einzelner organisatorischer Einheiten), M&A-Begleitung bei mittelständischen Unternehmen, SAP Program Management, Optimierung in Einkauf und Materialwirtschaft sowie in der Realisierung von Ergebnisverbesserungen über rechtlich selbstständige Shared Service Gesellschaften
- Details finden Sie auf: <http://www.labsconsulting.de/leistungsangebot.html>

MANAGEMENT SUMMARY / Erfahrungen aus 35 Praxisjahren

CFO / Kfm. Geschäftsführer / CRO

(1 CRO- und 2 CFO-Interim Mandate/2 Jahre, seit 18 Jahren Unternehmer mit drei Geschäftsfeldern und Mitarbeitern)

| Finanz- und Rechnungswesen | Controlling | Restrukturierung Strategie-Entwicklung | M & A | IT und SAP Projekt-Management | Einkauf / Materialwirtschaft | HR |
|---|--|---|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Bereichsleiter Finanz- und Rechnungswesen • Fundierte fachliche Erfahrung • Viele Projekte, wie Shared Service, HGB-IFRS, Bilanz-Konsolidierung, Bilanz- und GuV-Analyse und -Planung, sowie diverse weitere Einzelthemen | <ul style="list-style-type: none"> • Bereichsleiter Zentrales Controlling in Mrd.-EUR-TK-Konzern • Strategischer Controller • Regional- und Projekt Controller • In Mittelstandsberatung für Controlling als Beratungssegment verantwortlich • Experte für Gemein- und Prozesskostenreduktion | <ul style="list-style-type: none"> • Roland Berger Teil-Projektleiter Strategieberatung, Restrukturierung, Turnaround Management • Vorstandsberater u.a. für CTO eines Chemie- und CFO eines DL-Konzerns • Projektleiter zahlreicher Reorganisations in F&E, Sales & Marketing, IT, etc. • Leitung mehrerer Unternehmensausgründungen in Shared Service | <ul style="list-style-type: none"> • Projektleiter für zahlreiche M&A-Projekte bei kleineren mittelständischen und von Eigentümern selbst geführten Unternehmen bis zum Kauf oder Verkauf • Professionelles Business Planning inkl. Markt-/Wettbewerber Research • Due Diligence für Private Equity Unternehmen | <ul style="list-style-type: none"> • 2 Jahre IT Manager in großem Chemie-Konzern • Leiter eines internationalen SAP-Helpdesks • 8 Jahre Program Manager in SAP Krisen- und Großprojekten • SAP Projektleiter FI/CO • Experte für R/3 Projekt-Management und Roll outs | <ul style="list-style-type: none"> • Leitung mehrerer Reorganisationsprojekte mit Ergebnisbeitrag aus Einkauf, Material- und Lagerwirtschaft • Ausgründung des Einkaufs in eine Shared Service Gesellschaft | <ul style="list-style-type: none"> • Aufnahme von Personalrequests, Auswahl und Personalvermittlung von Interim Managern in Top Positionen • Auswahl, Research und Vermittlung von Beratern für Geschäftspartner auf der Providerseite • Vermittlung von Festangestellten in Einzelfällen |
| 24 Jahre | 24 Jahre | 14 Jahre | 3 Jahre | 14 Jahre | 4 Jahre | 8 Jahre |

Anmerkung: Angaben in Jahren mit Überschneidungen.

Kundenerfolge als

Interim
CFO / CRO / CEO



Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)

| | | | | | | |
|---------------------------------|-------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|
| Finanz-/ Rechnungs- wesen | Controlling | Restrukturierung Strategie- Entwicklung | M & A | IT / SAP Projekt Management | Einkauf Material- wirtschaft | HR |
|---------------------------------|-------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|

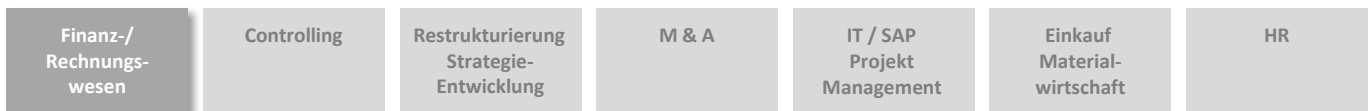
- Die Leitung eines Finanzressorts konnte mit dem Interim CFO mit sofortiger Wirkung gewährleistet werden
- Als Interim CRO (Chief Restructuring Officer) wurde ein IT Unternehmen vor der Auflösung bewahrt, nachdem komplexe technische Produktprobleme gelöst wurden
- Als CRO wurden Szenarien gerechnet, von deren Plausibilität auch die Mitglieder im Bankenpool bzw. die Anteilseigner überzeugt werden konnten
- Über die Restrukturierung und strategische Neuausrichtung zahlreicher Unternehmen und einzelner Geschäftsbereiche wurden Ergebnis-Verbesserungen im Bereich mehrerer hundert Millionen EUR erzielt, die im Detail zu belegen sind
- Extremsituationen, wie drohende Insolvenz, Schließungsabsichten und dadurch bedingte Entlassungen in Unternehmen konnten abgewendet oder abgemildert werden
- Nach objektiv durchgeführten Due Diligence Projekten und die Beseitigung bestehender Mängel im Vorfeld der Akquisitionen wurden Existenz-bedrohende Fehlentscheidungen für Investoren bzw. eigentümergeführte mittelständische Unternehmen abgewendet
- Beratungsgesellschaften wurden vor Klagen und Schadenersatzansprüchen ihrer Kunden bewahrt
- Die Erfolge aus 18 Jahren unternehmerischer Tätigkeit auf verschiedenen Geschäftsfeldern, lassen sich wie folgt zusammenfassen:
 - Akquisition und selbstständige Wahrnehmung von Interim Mandaten und Beratungsprojekten
 - Vermittlung von Experten über ein über Jahre ausgebautes Netzwerk zu Top-Providern und Beratungsgesellschaften mit erfolgreicher und partnerschaftlicher Zusammenarbeit
 - Vertrieb einer selbstentwickelten Projekt-Management-Toolbox für komplexe SAP Projekte
 - In wenigen Einzelfällen auch Vermittlung von festangestellten Mitarbeitern

Kundenerfolge als

Interim Head of
Finance &
Accounting oder
Change Manager



Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)



- Die Modernisierung der Finanz- und Rechnungswesen-Funktionen und -Prozesse in zahlreichen Projekten ermöglichten nicht nur erhebliche Personalkostenreduktionen, sondern auch die Reinvestition dieser freigewordenen Ressourcen in bisher riskant vernachlässigte Aufgabenbereiche
- Durch Kenntnis der SAP Standards konnte auf kosten- und zeitintensive Ist-Prozessanalysen verzichtet und mit Best Practice orientiertem Vorgehen in Workshops mit den Beteiligten eine deutliche Steigerung der Arbeitseffizienz im Finanz- und Rechnungswesen, aber auch in anderen Fachbereichen erreicht werden
- Über die Messung der Erfolge durch ein professionelles KPI-Reporting (Key Performance Indicator) wurde Transparenz in die Leistungsfähigkeit gebracht, dabei neben quantitativen, auch qualitative Kriterien berücksichtigt
- Die Sicherstellung verlässlicher Daten aus dem Finanz- und Rechnungswesen, deren Zahlen nicht mehr vertraut werden konnte, erfüllte oft eine Grundvoraussetzung für weitreichende unternehmerische Entscheidungen
- Weitere Lösungen wurden u.a. für folgende Problembereiche gefunden: Gewährleistung eines ordnungsgemäßen Jahresabschlusses in kritischer Situation, hoher Bearbeitungsrückstände bei kreditorischen Rechnungen, Zahlungswesen, langen Konsolidierungsprozessen, fehlender Überleitung von HGB auf IFRS, etc.
- Der Aufbau einer globalen Service Line „Finance & Accounting“ im Rahmen einer Ausgliederung in eine rechtlich selbstständige Shared Service Gesellschaft brachte dreistellige Millionen EUR Ergebnisbeiträge pro Jahr
- Die Erarbeitung fundierter Fachkonzepte und Ausschreibung-Unterlagen, konnte externe finanzielle Nachforderungen (Change Requests) der IT-Lieferanten in vielen Projekten verhindern

Kundenerfolge als

Interim Head of
Controlling,
Reorganisations-
berater oder
Controlling-Experte



Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)

| | | | | | | |
|--------------------------------|--------------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|
| Finanz/ Rechnungs- wesen | Controlling | Restrukturierung Strategie- Entwicklung | M & A | IT / SAP Projekt Management | Einkauf Material- wirtschaft | HR |
|--------------------------------|--------------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|

- Die Aufdeckung der wahren Gewinn- und Verlustbringer über Produkt- und Kunden-Deckungsbeitragsrechnungen, in denen „vermeintliche Gemeinkosten“ wider Erwarten doch einzelnen Produkten bzw. Kunden zugerechnet werden konnten, lieferten in vielen Unternehmen den Schlüssel zur nachhaltigen Ergebnisoptimierung und sogar zu Sanierungskonzepten, die vom Bankenpool getragen wurden
- Bei Dienstleistungsunternehmen durchgeführte Prozesskostenrechnungen, brachten Personalkosten-Reduktionen im Bereich mehrerer hundert Millionen EUR
- Die erfolgreiche Leitung einer konzernweiten ersten Business Planung in einem frisch fusionierten Telekommunikationskonzern mit mehreren Mrd. EUR Umsatz wurde in kürzester Zeit ermöglicht
- Die Implementierung von Grundlagenarbeiten, wie z.B. der Aufbau eines Betriebsabrechnungsbogen in SAP R/3, eine aussagekräftige Kostenstellen- und -artenrechnung, Auftragskalkulation, Kostenträgerorientierte Leistungserfassung, die Entwicklung der ersten internen und externen Verrechnungssätze und die Entwicklung der künftigen Preispolitik wurde in kürzester Zeit ohne lange Voranalysen realisiert
- Durch den Einsatz moderner Controlling-Methoden, konnten in vielen Unternehmen erhebliche Personal-, Material- und sonstige Kostenpotentiale aufgedeckt und gehoben werden
- Durch die langjährigen Erfahrungen im Controlling (u.a. bei einer Mittelstandsberatung für das Beratungsgebiet bundesweit verantwortlich) wurde ich oft als externer Gesamtprojektleiter geholt, um für Beratungsgesellschaften deren Krisenprojekte doch noch zum Erfolg zu führen

Kundenerfolge als

CRO, Leiter von Restrukturierungs-, Reorganisations- und Strategie- Projekten



Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)

| | | | | | | |
|--------------------------------|-------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|
| Finanz/ Rechnungs- wesen | Controlling | Restrukturierung Strategie- Entwicklung | M & A | IT / SAP Projekt Management | Einkauf Material- wirtschaft | HR |
|--------------------------------|-------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|

- Durch die erfolgreiche Führung eines IT Unternehmens, als Interim CRO & CFO, wurde die existenzbedrohende Krise (Insolvenz) verhindert und verlorene Kunden zurück gewonnen
- Der CFO eines technischen Dienstleistungsunternehmens (2 Mrd. EUR Umsatz) konnte über die Ausgliederung eines großen Unternehmensteils in eine globale Shared Service Gesellschaft (Finance, Einkauf, IT) einen Ergebnisbeitrag von mehreren hundert Mio. EUR verbuchen
- Der CTO eines global agierenden Chemie-Konzerns konnte über die strategische Optimierung seiner F&E-Projekte und Prozesse (von der Idee in der Forschung bis zum After Sales) Einsparungen auf der Kostenseite, aber vor allem wertvolle Ressourcen in der F&E für wirtschaftlich attraktivere Entwicklungsprojekte freimachen und so im ersten Jahr einen drei- und in den vier Folgejahren zweistellige Millionen EUR Beträge einsparen
- Der CEO einer Airline konnte durch die Lösung technischer Probleme die Ausfallzeiten einer bestimmten Flugzeugflotte deutlich reduzieren und zusätzlich drohende Regressansprüche abwehren
- Durch die Restrukturierung der Geschäftsprozesse im Finanz- und Rechnungswesen, im Einkauf und im Controlling konnte der CEO eines Dienstleistungsunternehmens die wahren Verlustbringer identifizieren und eine schwere Ergebniskrise bewältigen
- Als Berater und Teilprojektleiter bei **Roland Berger & Partner** gelang es durch die Restrukturierung, strategische Neuausrichtung und Sanierung eines Konzerns mit mehr als 0,5 Mrd. EUR Umsatz eine Insolvenz und den Verlust von über 2.000 Mitarbeitern abzuwenden
- Als Projektleiter bei der **Deutsche Gesellschaft für Mittelstandsberatung, DGM**, konnten mehrere mittelständische Unternehmen ihre Geschäfte (in veränderter Ausrichtung) fortsetzen (darunter eine internationale Unternehmensgruppe in der Metallindustrie, ein von der Insolvenz bedrohtes Unternehmen in der Kunststoff verarbeitenden Industrie und ein Bau-Unternehmen)
- Bei einem **Konsumgüterhersteller** wurden Millionen EUR EBIT Beitrag über folgende „Hebel“ erzielt:
 - Restrukturierung von Vertrieb, Marketing, Vertriebscontrolling, PR, Werbung (europaweit)
 - Restrukturierung einer belgischen Beteiligung
 - Restrukturierung der Einkaufsaktivitäten (Europa)
 - Reorganisation einer italienischen Beteiligung
 - Reorganisation von F&E weltweit

Kundenerfolge als

Interim
Program Manager
für Shared Service
Organisationen /
Gesellschaften



Key
Performance
Indicator

Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)

Finanz-/
Rechnungs-
wesen

Controlling

Restrukturierung
Strategie-
Entwicklung

M & A

IT / SAP
Projekt
Management

Einkauf
Material-
wirtschaft

HR

Shared Service
Gesellschaften

- Im Rahmen meines Einsatzes als Program Manager für den CFO eines großen deutschen Konzerns für technische Dienstleistungen, konnte das Unternehmen jährlich Einsparungen im dreistelligen Hundert-Mio. EUR-Bereich realisieren
- Als Interim CRO/CFO für ein ausgegliedertes Shared Service IT-Unternehmen einer großen Unternehmensgruppe in Deutschland, konnte das Software Produkt „repariert“, Kundenvertrauen beim Pilot-Anwender zurückgewonnen, der SW Rollout realisiert und das Unternehmen so vor der Liquidation gerettet werden
- Als Projektleiter eines kritischen KPI (Key Performance Indicator)-Projektes, konnte ggü. dem Vorstand eines großen global agierenden Elektronik-Konzerns eine überzeugende Bilanz von Erfolgen und Verschlechterungen nach der Transition in die Shared Service Gesellschaft über eine permanente Dash-Board-Anwendung belegt werden und die fachlichen Probleme reduziert werden

Kundenerfolge als

Leiter von M&A
Transaktionen im
Auftrag von
Beteiligungs-
unternehmen,
Investoren und
Inhabern

Work Company Market
Success Strategy Management
Opportunities Performance Activities
BUSINESS PLAN
Product Customers Marketing Team
Capital Resources Goals
Analysis Idea
Risks Competitors Plan

Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)

Finanz-/
Rechnungs-
wesen

Controlling

Restrukturierung
Strategie-
Entwicklung

M & A

IT / SAP
Projekt
Management

Einkauf
Material-
wirtschaft

HR

- Erarbeitung professioneller und objektiver Markt- und Wettbewerbsanalysen, Liquiditäts-, Umsatz-, Kosten- und Erlösplanungen und Präsentation ggü. dem Bankenpool, potentiellen Investoren und sonstigen Gläubigern (auf dem Niveau von Top-Managementberatungen, wie Roland Berger) als Basis für Kaufpreisverhandlungen
- Abbildung der Geschäftsentwicklungen in der Vergangenheit und Planung in verschiedenen Szenarien, ohne zu optimistischen Visionen des Verkäufers aufzusitzen
- Ein CTO eines Chemiekonzerns konnte Millionen EUR Aufwände und mehrmonatige Zeitverluste ggü. den Wettbewerbern durch Start-up Akquisitionen und Kooperationen sparen
- Der Erfolg der Konzepte bei Banken beruht auf der (im obigen Bild angedeuteten) Abbildung ganzheitlicher Zusammenhänge mit globalen Markt- und Wettbewerberentwicklungen
- Durch die Kenntnis und Vorwegnahme vieler Rückfragen von der Investoren- und Bank-Seite, konnte der Entscheidungsprozess deutlich beschleunigt werden
- Auf der Käufer-Seite konnten strategische Fehlentscheidungen und darauf folgende Fehlinvestitionen in vielen Fällen verhindert werden
- Auf der Verkäufer-Seite wurden für die Unternehmer bzw. ehemaligen Inhaber sehr erfreuliche Verkaufserlöse erzielt
- Weitere Details finden Sie unter <http://www.labs-consulting.de/download-broschueren.html>

Kundenerfolge als

Interim SAP Program Manager



Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)

| | | | | | | |
|--------------------------------|-------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|
| Finanz/ Rechnungs- wesen | Controlling | Restrukturierung Strategie- Entwicklung | M & A | IT / SAP Projekt Management | Einkauf Material- wirtschaft | HR |
|--------------------------------|-------------|---|-------|-----------------------------------|------------------------------------|----|

- Lösung der Probleme als SAP Program Manager (FI/CO/MM) in verschiedenen SAP-Krisenprojekten
- Interim Leitung des Projekt-Managements bei einer neuen SAP-Branchenlösung (Entwicklungs- und Implementierungsprojekt mit 380 Mitarbeitern)
- Krisenlösung als Finanzcontroller und Leiter Projekt-Management in einem SAP Großprojekt mit mehr als 400 MA und 5.000 Usern (größtes IT Program Deutschlands)
- Erfolgreiche Konzern-Fusion in der Rolle des SAP Multi-Projekt-Managers (global)
- Interim IT Manager, u.a. als Leiter des SAP Helpdesk, mit intensiver Problemlösungs- und Gruppenarbeit vor Ort in den Werken (FI, CO, MM, SD, PP) in der Chemischen Industrie
- Projektleitung SAP CO, FI, AM als Krisenmanager für eine Unternehmensberatung im Einsatz bei einem Anlagenbauer
- Wasserdichte Fach-/DV-Konzepte und eine fachlich fundierte Optimierung der Geschäftsprozesse für SAP MM, FI und CO
- Leitung von Ausschreibungen für ERP/SAP Software Lösungen
- Details und Erfolgsbeschreibungen:
<http://www.labs-consulting.de/download-broschueren.html>
und
<http://www.labs-consulting.de/3-projekt-management.html>

Kundenerfolge über den Einsatz der **OPST-Toolbox „OPST – Das Operative Projekt Steuerungstool“**

- Erhebliche Steigerung der Akzeptanz für ein Projektmanagement Tool bei den Projektbeteiligten, da Excel-Grund-Kenntnisse ausreichen
- Erhebliche Projektlaufzeitreduktion durch bereits existierende SAP Vorgehensmodell-Inhalte, die mit SAP-Mitarbeitern direkt erarbeitet wurden
- Ideales Tool für globale Rollout Projekte
- Ein Tool, dass von jedem Projektbeteiligten sofort und auch als reines Reporting Tool genutzt werden kann
- Auf Kundenwunsch löste OPST bisher immer die vorhandene namhafte, aber schwierig anzuwendende, PM Software ab
- Details: <http://www.labs-consulting.de/opst-tool-box.html>



Kundenerfolge als

Leiter von
Beschaffungs- und
SAP Projekten

Kundenerfolge im

HR Bereich



Verantwortungsbereich eines CFO / Kfm. Geschäftsführers (teilweise auch CEO und CIO)

Finanz-/
Rechnungs-
wesen

Controlling

Restrukturierung
Strategie-
Entwicklung

M & A

IT / SAP
Projekt
Management

Einkauf
Material-
wirtschaft

HR

Beschaffung

- Steigerung der Zufriedenheit mit den vom Einkauf beschafften Materialien und Dienstleistungen in den Fachbereichen (Ausschussquotenreduktion, Teileflussoptimierung, Kostensenkung)
- Lösung zahlreicher Probleme im Gesamtprozess „Purchase-to-Pay“ über durch alle betroffenen Abteilungen laufende Prozessoptimierungen und die Arbeit in neuen, horizontalen Projektorganisationen
- Viele Erfolge ließen sich über Detail-Lösungen zwischen der Bedarfsmeldung, Buchung/Zahlung der Eingangsrechnung und einer intelligenten Kontenbesteuerung, bereits bei der Vorkontierung, erreichen
- Nachweis erheblicher Einsparungen durch Management-Informationssysteme (KPI-Reporting/Key Performance Indicator), die nicht nur Preise, sondern auch qualitative Erfolgskriterien auswerten
- Erhebliche Einsparungen durch Sortiments-/bzw. Vormaterial-Straffungen, Lieferanten-Optimierung und Vorgehensweisen, die nicht nur die erste sichtbare Einkaufspreissenkung (als sofort sichtbaren Einkaufserfolg) anstreben, sondern auf langfristige partnerschaftliche Kooperationen mit den Lieferanten aufbaut
- Über eine europaweite Einkaufsoptimierung konnten durch Lieferanten-Veränderungen und den Mut zu neuen Materialien und Lieferanten, Millionen EUR pro Jahr gespart werden
- Wenn Einkäufer an der Einstandspreisreduktion gemessen werden, Produktionsleiter jedoch an der Ausschussquote und Fachabteilungen an qualitativen Ergebnissen, war die Zusammenführung gegensätzlicher Ziele ein entscheidender Erfolgsfaktor

HR

- Der Qualitätsanspruch, ausschließlich Experten weiter zu empfehlen, deren fachliche Qualifikation und persönliche Eignung geprüft wurden, zahlt sich über ein erfolgreiches Kunden-Feedback aus
- Seit 2005 werden Interim Manager und Berater mit Erfolg in Positionen vermittelt



Wenn Sie sich informieren möchten, warum ein Interim Manager im Vergleich zu einem festangestellten Manager „sich schnell rechnet“:

<http://www.labs-consulting.de/kosten.html>

Wenn Sie in Ihrem Verantwortungsbereich Unterstützungsbedarf erkennen, können Sie oder einer Ihrer Führungskräfte gern ein unverbindliches Gespräch mit mir vereinbaren.

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben.

Gernot Labs

GERNOT LABS UNTERNEHMENSBERATUNG & INTERIM MANAGEMENT
RESTRUKTURIERUNG – STRATEGIEBERATUNG – FINANCE & CONTROLLING – SAP – PROJEKTMANAGEMENT

Münchner Straße 20
D-85640 Putzbrunn/München

| | |
|-----------|-------------------------|
| Phone | +49 (89) 430 66 32 |
| Facsimile | +49 (89) 430 69 53 |
| Mobile | +49 (172) 86 17 89 4 |
| Email | info@labs-consulting.de |
| Web | www.labs-consulting.de |