

FAMILIENUNTERNEHMEN

Beispiele aus allen Branchen und Regionen



©iStockphoto.com / PhilipMinnis

Die ausgewählten ZMM-Projekte stellen unsere interessantesten Kundenreferenzen dar und bilden jeweils funktionale, regionale, branchenspezifische oder andere wichtige Schwerpunkte ab. Die Projektbeispiele sind für den jeweiligen Kompetenzbereich besonders repräsentativ und setzen eine hohe Zufriedenheit des Kunden mit der Leistung des Interim Professionals voraus.



PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: RentaManager®
Klassisches Management auf ZeitGENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | **TECHNIK/PRODUKTION**
LOGISTIK/EINKAUF | VERTRIEB/MARKETING | HUMAN RESOURCES | **SPEZIALTHEMEN**

Weidmüller-Gruppe engagiert Interim-VP Quality Global Operations für standortübergreifende QM-Reorganisation

Weidmüller Interface GmbH & Co. KG, Detmold

KUNDE

**Weidmüller** 

ZMM-PROFESSIONAL



Ref.-Nr. 34.099

Dipl.-Ingenieur

VP Quality, Schwerpunkt Automotive-Industrie, Coach

POSITION CQO-Leiter Qualität**EBENE** Unterhalb Vorstand/ GF**AUFGABEN** Aufbau, Prozessoptimierung, Qualitätsmanagement**DAUER** 13 Monate

EINSATZORT NRW-Norden
BRANCHE Elektronik
UMSATZ 640 Mio €
MITARBEITER 4.600
ANLASS Change Management
KONTAKT ZMM-Stammkunde, Telefon-Akquisition
SEKTOR Familienunternehmen, Mittelstand

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

Leiter Globale Produktion: «Ich bin mit Ihrem Interim Manager sehr zufrieden. Er macht einen tollen Job und seine Erfahrungen sind äußerst hilfreich für uns.»

EINSATZBERICHT (Job 03.857)

Mit Größe, Komplexität und Internationalität eines Industrieunternehmens wächst der Koordinationsaufwand in allen Unternehmensbereichen exponentiell. Auch unser Kunde war an eine Grenze gekommen, die eine Neuaufstellung des gesamten, weltweiten Qualitätsmanagements erforderte.

Unser Interim Manager, ein erfahrener VP Quality der Automotive Branche, brachte die passgenaue Erfahrung mit und kannte v.a. die ausschlaggebenden Feinheiten, eine Qualitätsorganisation aufzusetzen, die genau den Unternehmensanforderungen hinsichtlich Produkt und Besonderheiten entsprach. Neben den fachlichen Anforderungen galt es aber vor allem, die involvierten Mitarbeiter von der neuen Organisation zu überzeugen und sie zu Mittägern und Trägern des neu Geschaffenen zu machen. Unser Professional konnte u.a. folgende Ergebnisse erreichen: Bewertung der Prozesse, Verbesserung der Prozessfähigkeit, Reduzierung der Kunden- und Lieferantenreklamationen und deutliche Reduzierung der internen Ausschussrate.

PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: RentaConsultant®
Projektleiter und Experten auf Zeit

GENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | TECHNIK/PRODUKTION
LOGISTIK/EINKAUF | VERTRIEB/MARKETING | HUMAN RESOURCES | SPEZIALTHEMEN

Coach/ Berater für Unternehmensnachfolge bei einem Hersteller elektronischer Displays in Südbaden

GRAF-SYTECO GmbH & Co. KG, Tuningen

KUNDE

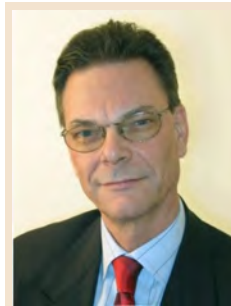


EINSATZORT BW-Südbaden
BRANCHEN Elektronik, Kfz-Landmaschinen/
Nutzfahrzeuge
UMSATZ 7 Mio €
MITARBEITER 45
ANLASS Training, Coaching
KONTAKT ZMM-Seniorpartner, ZMM-
Erstkunde
SEKTOR Familienunternehmen, KMU (0-20
Mio. Umsatz)

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

Inhaber: «Die schrittweise geplante Übergabe des Firmengründers an seine Nachkommen war Anlass, um einen Berater zur Weiterentwicklung des Unternehmens hinzuzuziehen. Es konnte ein regionaler Interim Consultant gefunden werden, welcher das nötige Feingefühl mitbrachte, Prozessrückstände behob und einen Lenkungsausschuss einführte.»

ZMM-PROFESSIONAL



Ref.-Nr. 08.091, Dr. rer. nat.

Dipl.-Physiker

Technischer Manager, besondere Kompetenz in Projektmanagement - Certified International Project Manager-, F&E und Prozessoptimierung

POSITION Coach

EBENE Berater/ Coach

AUFGABEN Beratung, Coaching, Nachfolgekontext

DAUER 16 Monate

EINSATZBERICHT (Job 03.906)

Unternehmensnachfolgen sind langwierige Prozesse, vor allem in Familienunternehmen. Bei diesem Mandat nahm die nachrückende Generation die Nachfolgesituation zum Anlass, einen Interim-Berater zur Weiterentwicklung des Unternehmens hinzuziehen – ein zurecht angemeldeter Bedarf, wie sich im Laufe des zweimal verlängerten Einsatzes zeigte. Der 70-jährige Firmengründer wollte die Geschäftsführung in kleinen Schritten übergeben und als Projektleiter im Unternehmen bleiben.

Unser Interim-Berater sprach mit allen Beteiligten, erkannte und reduzierte Prozessdefizite, führte einen Lenkungsausschuss ein und coachte die Unternehmensnachfolger, die Söhne des Gründers. Mit dem Abschluss des Mandats waren alle Führungsthemen adressiert und das Unternehmen in guten Händen der Nachfolger.



PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: **RentaManager®**
Klassisches Management auf Zeit

GENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | TECHNIK/PRODUKTION
LOGISTIK/EINKAUF | **VERTRIEB/MARKETING** | HUMAN RESOURCES | SPEZIALTHEMEN

Vertriebsgeschäftsführer (CSO) restrukturiert Standorte und baut Vertrieb aus

Kinnarps GmbH, Worms

KUNDE



Kinnarps

EINSATZORT Rheinland-Pfalz/Saarland
BRANCHEN Holz/ Möbel, Büroeinrichtung
UMSATZ 55 Mio €
MITARBEITER 350
ANLASS Restrukturierung
KONTAKT Rechtsanwalt, ZMM-Erstkunde
SEKTOR Familienunternehmen, Mittelstand

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

Director Human Resources in Schweden: «Sehr, sehr positive Zusammenarbeit mit G., tolle Kommunikation, erste Erfolge sind zu verzeichnen. Alle, die mit G. zu tun haben sind sehr zufrieden damit, wie er die Dinge anpackt, wie er analysiert und welche Vorschläge er macht.»

ZMM-PROFESSIONAL



Ref.-Nr. 37.315

Dipl.-Kaufmann

Geschäftsführer mit Schwerpunkt Vertrieb und Marketing in mittelständischer Konsumgüterindustrie

POSITION CSO-Leiter Sales

EBENE Vorstand/ GF

AUFGABEN Strategie, Vertriebssteuerung, Vertriebsweg

DAUER 13 Monate

EINSATZBERICHT (Job 04.056)

Vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten suchte der schwedische Büromöbelhersteller einen Vertriebsgeschäftsführer (CSO) für die Abwicklung eines von zwei deutschen Standorten. Zugleich sollte der gesuchte Interim Manager den Vertrieb ausbauen, um den verbleibenden Standort zu stärken.

Der von ZMM vorgeschlagene Kandidat erwies sich bereits in den ersten Wochen des Einsatzes als perfekte Besetzung. Der Geschäftsführer mit einschlägiger Branchenerfahrung und starker Vertriebsorientierung war zudem ein fähiger Restrukturierer, Stratege und Kommunikator. Schon wenige Wochen nach Einsatzbeginn wusste das Management in der schwedischen Muttergesellschaft, dass der ZMM-Professional langfristig als Geschäftsführer der deutschen Tochtergesellschaft gewonnen werden sollte. Nach 12 Monaten interimistischer Geschäftsführung und deutlich gestiegenen Umsätzen konnte das Unternehmen unseren Manager schließlich für eine Festanstellung gewinnen.

