

---

# ORGANISATIONSPROFIL



**DENIZ KEREM SARGUT**

**EQUITY PARTNER**

MIT 13 JAHREN BERUFSERFAHRUNG IN

CHANGEMANAGEMENT

PROZESSMANAGEMENT

PEOPLEMANAGEMENT



## KURZPROFIL

Meine Aufgaben bei der GHK beziehen sich hauptsächlich auf die strategische Weiterentwicklung, das Knüpfen von Kontakten zur Bildung strategischer Partnerschaften sowie der Projektakquise. Des Weiteren liegt ein Schwerpunkt meines Handelns auf dem Bereich der Mitarbeiter, also der Schaffung von Möglichkeiten für die eigenen Kolleginnen und Kollegen ihre Kompetenzen und persönlichen Ziele weiterzuentwickeln. In Projekten übernehme ich hauptsächlich die Rolle des Interimsmanagers oder des Projektleiters. Mein Schwerpunkt liegt bei IT- und Finanzprojekten sowie in Projekten der strategischen Entwicklung von Kennzahlen oder Unternehmensübernahmen bzw. -beteiligungen.

Meine Arbeitsweise basiert zum großen Teil auf klarer und respektvoller Kommunikation sowie einem stringenten aber flexiblen Projektmanagement. Ich versuche dabei immer eine enge Zusammenarbeit mit dem gesamten Team zu pflegen. Dabei achte ich darauf, dass alle Beteiligten in das Vorgehen und die nächsten Schritte involviert sind. Neue Projekte sehe ich als Herausforderung und betrachte auch gegebene Themen mit dem notwendigen kritischen Augenmerk. Meine Leidenschaft und Entschlossenheit meine Konzepte umzusetzen führen zu nachhaltigem Erfolg und Wertsteigerungen für unsere Mandanten.

Durch die Vielfalt der von mir in Europa, Asien und den USA bearbeiteten Projekte, konnte ich Erfahrungen und Qualifikationen in verschiedenen Branchen sammeln (u.a. Automobil, Aus- und Weiterbildung, Feinchemie, Finanzdienstleistung, Lebensmittel, Logistik, Maschinen- und Anlagenbau, Telekommunikation). Die Reichweite der Projektthemen langt dabei von der Einführung von ERP-Software, über die Implementierung eines Risikomanagements bis hin zur Leitung von Finanzabteilungen bzw. der Repräsentierung der Geschäftsführung von Unternehmen.

Die Zusammenarbeit mit unseren Mandanten beginnt für mich nicht erst im und endet direkt nach dem Projekt. Ich lege großen Wert darauf, bereits während unserer ersten Gespräche zu zeigen, dass das Wohl unserer Mandanten für uns das wichtigste Ziel ist und empfehle daher auch gerne unsere strategischen und projektbezogenen Partnerunternehmen und -berater weiter. Im Zeitalter der Digitalisierung und der Virtualisierung ist es unabdingbar, dass man sich auf das konzentriert, was man kann und sich für alle weiteren Leistungen ein zuverlässiges Partnernetzwerk erarbeitet. Auch nach unseren Projekten pflege ich den Kontakt zu ehemaligen Mandanten, um den langfristigen Erfolg unserer Projekte nicht nur zu sichern, sondern auch zu beobachten.

Unser Schlüssel zum Erfolg liegt darin, dass wir durch unsere starken Leistungen in Projekten weiterempfohlen bzw. mindestens ein weiteres Mal neu beauftragt werden. Dazu gehört natürlich auch ein respektvoller und zuverlässiger Umgang mit den Mandaten und den Kollegen aus dem eigenen sowie den Projektteams.



## SCHWERPUNKTE / KOMPETENZEN

- Erarbeitung umfassender strategischer, finanzieller und operativer Konzepte
- Hohe Sensibilität für komplizierte politische Situationen in Unternehmen
- Sehr breite Führungs- und Beratungserfahrung als Projektleiter, Interimsmanager und Mentor
- Großes Netzwerk im In- und Ausland sowie die Fähigkeit Menschen miteinander zu verknüpfen
- Exzellente Erfahrungen in Geschäftsprozessen, deren Analyse sowie in der Konzeption und Umsetzung von Optimierungen
- Hohe Flexibilität und Fähigkeit sich heterogenen Umfeldern sehr schnell anzuschließen
- Sehr gute analytische und kommunikative Fähigkeiten
- Exzellente schriftliche und mündliche Ausdrucksfähigkeit
- Stark ausgeprägte People Skills und die Fähigkeit Menschen mitzureißen
- Schnelle Einarbeitungsfähigkeit in neue Zusammenhänge und Inhalte
- Führung von Teams bis zu 40 Mitarbeitern
- Begeisterungsfähigkeit und Teamfähigkeit
- Respektvolle und wertschätzende Umgangsformen
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Hohe Abstraktionsfähigkeit
- Ausgeprägte Fähigkeit zu methodischem und systematischem Arbeiten
- Sehr gute Fähigkeiten Strategien zu erarbeiten und zu implementieren

## IT-SYSTEME UND METHODENKENNTNISSE

ERP-Systeme:	SAP R/3 SD, MM, FI, BI (****, 8 Jahre) MS Navision 2009 / 2013 / 2015 (****, 6 Jahre) Sage (****, 4 Jahre) GOB (****, 2 Jahre) IBM Cognos TM1 (**, 2 Jahre)
CRM-Systeme:	Dynamics NAV CRM (****, 6 Jahre) SAP CRM (****, 5 Jahre) SAP Integration – Orbis (**, 2 Jahre) Profitsystems (****, 2 Jahre)
FiBu Systeme:	Sage Classic / 100 (****, 2 Jahre) Datev (****, 4 Jahre)
Verschiedene Systeme:	Windows Betriebssysteme (****, 20 Jahre) MS Office Professional (****, 13 Jahre) MS Project, MS Outlook (****, 10 Jahre) Lotus Notes (****, 4 Jahre) Visio (****, 3 Jahre) Share Point (****, 5 Jahre) ECADIA von STL (**, 3 Jahre) IOS (****, 20 Jahre)
Prozessmanagement:	Geschäftsprozessmodellierung, Flowchart, Balanced Score Card
Projektmanagement:	PMI, agile Methoden (SCRUM)



Finance / Controlling: Konsolidierung, Deckungsbeitrags- und Geschäftsfeldrechnungen, Target Costing, Investitionsrechnungen, Unternehmensbewertung, Budgetplanung

Methodenkenntnisse: RISK, Brainstorming-Methoden, SWOT, PESTEL, GSLP

---

## SPRACHEN

Deutsch: Muttersprache  
Türkisch: Fließend  
Englisch: Fließend  
Französisch: Fließend

---

## BRANCHEN

- Unternehmen des Finanzsektors (Börse, Bank, Versicherung, Vermögensverwaltung, Fondverwaltung)
  - Unternehmen des IT-Sektors (Daten, IT-Systementwicklung, IT- und Unternehmensberatung, Systemhaus)
  - Produzierende Unternehmen des Mittelstandes (Nahrungsmittel, Sondermaschinenbau, Werkstoffprüfung)
  - Dienstleistende Unternehmen des Mittelstandes (Aus- und Weiterbildung, Marketing, Datenservices, Personal)
  - Unternehmen des Handelssektors (Haushaltswaren, Schuhe und Modeartikel)
  - Unternehmen im Bereich der Müllverwertung (Biokompostierung)
  - Unternehmen des Verkehrssektors
  - Unternehmen im Bereich der Energieerzeugung (Anlagenbauer im Bereich regenerative Energien)
  - Medienunternehmen
  - Unternehmen des Gesundheitssektor
  - Unternehmen des Pflegesektors
- 

## REISEBEREITSCHAFT

- Weltweit
  - Fünf Tage die Woche
  - Flexibel
- 

## AUSBILDUNG

August 2010 – August 2011: Berufsbegleitendes Masterstudium (MBA), Fokus Accounting und Auditing  
Koç Üniversitesi, Istanbul, Türkei

Oktober 2006 – Juni 2007: Bachelor of Arts, Fokus Marketing und Strategie  
American Business School, Paris, Frankreich

Oktober 2004 – Oktober 2007: Bachelor of Arts, Fokus International Business Administration  
accadis Hochschule, Bad Homburg, Deutschland

---



## AUSWAHL TEILGENOMMENE PROJEKTE FÜR GHK Management Consulting GmbH / SAMET und EY

Oktober 2015 – heute

### **Interimsmanager als Director Finance, (Weiterbildung, 180 Mitarbeiter, 50 Mio. EUR Umsatz)**

Leitung der Abteilungen Controlling, Buchhaltung, Einkauf und Ordermanagement (ca. 35 Personen), Implementierung eines neuen Controllingsystems inkl. CRM und Projektmanagement Tools, Leitung des Cash-Management, Effizienzsteigerung in der Buchhaltung, Monatliche Reportings an den Vorstand und den Vorstand der französischen Muttergesellschaft sowie Leitung der Jahresabschlüsse

#### **Angewandte Systeme:**

- MS Navision
- MS Office
- Dynamics NAV CRM
- ECADIA

Oktober 2014 – Oktober 2015

### **Berater, Strategie und Finanzen, Frankfurt am Main (Life-Science, 20 Mitarbeiter, 4 Mio. EUR Umsatz)**

Erstellung einer Strategie für Markteintritte in Deutschland und den USA, Erarbeitung der Finanzplanung, Aufnahme und Optimierung der internen Unternehmensprozesse, Begleitung der Finanzierungsrunden und Investorengespräche.

#### **Angewandte Systeme:**

- SAP (FI, CO)
- MS Project
- MS Office

Juni 2016 – September 2016

### **Berater, Risikomanagement Maschinenbau / Automation, (Maschinenbau, 700 Mitarbeiter, ca. 130 Mio. EUR Umsatz)**

Implementierung eines Risikomanagementsystems, Leitung der Interviews, Entwicklung von Gegenmaßnahmen, Quantifizierung und Risikogradbestimmung der einzelnen Findings, Festlegung von Maßnahmen zur Risikoreduzierung / -vermeidung  
Konzeption und Halten von Mitarbeiterschulungen, Präsentation der Ergebnisse mit der Erlangung von Folgeaufträgen für das Jahr 2017.

#### **Angewandte Systeme:**

- MS Office



Juni 2015 – Februar 2016

**Berater, Strategieentwicklung und M&A  
(Groß- und Einzelhandel, 2.800 Mitarbeiter, ca. 500 Mio. EUR Umsatz)**

Analyse und Anpassung des aktuellen Geschäftsmodells, Erarbeitung und Erstellung der Management- und Investorenpräsentationen, Suche nach einem geeigneten Investor, um das Unternehmen zurückzukaufen.

**Angewandte Systeme:**

- MS Project
- MS Office

Januar 2015 – Juli 2015

**Projektleiter, Bewertung IT-System, Finanzdienstleistung  
(Finanzdienstleistung, 220 Mitarbeiter, ca. 750 Mio. EUR)**

Analyse und Bewertung eines IT-Systems zur Entwicklung der zukünftigen Strategie, Begutachtung der Schnittstellen, Erstellung von strategischen Entscheidungsgrundlagen.

**Angewandte Systeme:**

- MS Visio
- MS Office

August 2014 - Juli 2015

**Berater, Prozessoptimierung und Restrukturierung  
(Getränkehersteller, 220 Mitarbeiter, ca. 145 Mio. EUR)**

Analyse des Unternehmens, der Geschäftsprozesse und des ERP-Systems der Vertriebsabteilung, Identifizierung von Defiziten und Entwicklung von organisatorischen und systemischen Optimierungen.

**Angewandte Systeme:**

- SAP (FI, CO, R/3 SD)
- MS Office

November 2012 – November 2013

**Interimsmanager, IT und Vertrieb  
(Automobilsektor, 750 Mitarbeiter, 400 Mio. EUR)**

Reorganisation der Vertriebsstruktur und des Vertriebssystems sowie Einführung eines neuen ERP- und CRM-Systems, Aufnahme, Auswertung und Optimierung der Prozesse im Vertrieb und der Schnittstelle zum Rechnungswesen; Leitung und Führung von Mitarbeitergesprächen, Performance Appraisals sowie Soll-Ist Auswertungen.

**Angewandte Systeme:**

- MS Navision 2015 (inkl. CRM)
- MS Visio
- MS Office



November 2012 – August 2014

## **Projektleiter, Qualitätsmanagement**

**(Finanzdienstleistung, 1.200 Mitarbeiter, 750 Mio. EUR)**

Erstellung, Abstimmung und Implementierung mehrerer Qualitätsmanagementkonzepte für die verschiedenen Bereiche, Durchführung der Interviews, qualitativen Auswertungen und Präsentation der Ergebnisse sowie Erarbeitung von Maßnahmen, Aufbau der Qualitätsmanagementabteilung, Führung und Schulung von über 40 Mitarbeitern.

### **Angewandte Systeme:**

- SAP (BI, FI, CO, R/3 SD)
- LOTUS Notes MS Project
- MS Office
- IBM Cognos TM1

November 2012 – August 2014

## **Kontaktperson für FDI (Ansprechpartner Investoren) in der Türkei, (Finanzdienstleistung, 1.200 Mitarbeiter, 750 Mio. EUR)**

Ansprechpartner bezüglich Unternehmensgründungen in der Türkei sowie für Investoren insb. bzgl. FDI, Schnittstelle bzgl. der Analyse potentieller M&A Targets sowie der erste Kontakt für Aufenthalts- und Arbeitserlaubnisse in der Türkei.

### **Angewandte Systeme:**

- LOTUS Notes MS Project
- MS Office

April 2013 – Mai 2014

## **Projektmanagement und Strategische Weiterentwicklung (Finanzdienstleistung, 2.000 Mitarbeiter, n.a. Mio. EUR)**

Implementierung eines Nachhaltigkeitsindexes (Sustainability Index) in der BIST (Borsa Istanbul = Istanbul Stock Exchange) und die Gründung einer Kooperation zwischen EY Istanbul und der Börse bzgl. der Reportings von gelisteten Firmen.

### **Angewandte Systeme:**

- LOTUS Notes MS Project
- MS Office

Februar 2013 – August 2014

## **Customer Relationship Management**

**(Finanzdienstleistung, 1.200 Mitarbeiter, 750 Mio. EUR)**

Koordinierung und Durchführung der Termine der Feedbackgespräche mit Kunden und der Folgeakquise von Projekten, Interviews mit C-Level Management der Kunden bzgl. der Qualität der geleisteten Dienstleistungen, Analyse neuer Cross-selling Möglichkeiten, Organisation, Schulung und Durchführung des Beschwerdemanagements.

### **Angewandte Systeme:**

- LOTUS Notes MS Project
- Microsoft NAV CRM
- MS Office



Februar 2013 – Dezember 2013

## **Qualitätsmanagement**

**(Finanzdienstleistung, 1.200 Mitarbeiter, 750 Mio. EUR)**

Kontrolle von Qualitätsstandards bzgl. Der internen und externen Kommunikation, Einführung von einheitlichen Unternehmenspräsentationen zur Vorstellung beim Kunden, Implementierung eines Sechs-Schritte Accountmanagement Prozesses.

### **Angewandte Systeme:**

- LOTUS Notes MS Project
- MS Office

Januar 2013 – August 2014

## **Controlling, Budgetierung und Reporting, Finanzen**

**(Finanzdienstleistung, 1.200 Mitarbeiter, 750 Mio. EUR)**

Wöchentliches und monatliches Reporting bzgl. der Umsätze pro Projekt in den verschiedenen Serviceeinheiten, pro Partner und pro Sektor, Koordination der Business Development Umsatzplanung und Budgetierung für die Region CSE.

Dezember 2012 – August 2014

## **Organisation von internationalen Events, BD**

**(Finanzdienstleistung, 1.200 Mitarbeiter, 750 Mio. EUR)**

Organisation von Podiumsdiskussionen für C-Level Management internationaler Unternehmen für das SGF (Strategic Growth Forum) in Istanbul. Briefing der Diskussionsteilnehmer, Abstimmung der Diskussionsthemen und Vorbereitung der Moderatoren. Organisation und Roll-out einer Road Show potentieller neuer Kunden, insb. für deutsche Unternehmen, die in der Türkei ansässig waren.

November 2012 – August 2014

## **Account- und Sektormanagement, BD**

**(Finanzdienstleistung, 1.200 Mitarbeiter, 750 Mio. EUR)**

Restrukturierung des Accountmanagements der Key-Accounts Vorbereitung der Strategiemeetings der Region EMEA sowie der Sektormeetings der Region CSE, Einführung eines Opportunitymanagementprozesses und der Follow-up Prozesse

August 2011 - Oktober 2012

## **Projektleiter, Markteintritt in ausländische Märkte**

**(Produktionsunternehmen, 1.300 Mitarbeiter, 100 Mio. EUR)**

Erstellung von Marktanalysen, Markteintrittsstrategien (inkl. Bestimmung von Zielgruppen, Pricing, Auswahl von Vertriebskanälen, Erarbeitung von Vertriebsstrategien etc.) für Frankreich, Italien, Deutschland und Russland mit direkter Berichterstattung an den Vorstand und Begleitung des Markteintritts in Frankreich, Italien, Deutschland und Russland.

### **Angewandte Systeme:**

- SAP (BI, FI, CO, R/3 SD)
- LOTUS Notes MS Project
- MS Office
- IBM Cognos TM1





Oktober 2009 – Juli 2010

## **Controlling, 3W Modellmotoren GmbH**

**(Modellflugzeuge, Drohnen, 4 Mitarbeiter, 2 Mio. EUR)**

Implementierung eines Buchhaltungssystems inkl. Projektcontrolling für öffentlich geförderte Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Liquiditätsplanung sowie monatliches Reporting an die Investoren und Banken.

### **Angewandte Systeme:**

- Datev
- LexWare
- MS Office

September 2009 – Juli 2011

## **Project Management**

**(Weiterbildung, 180 Mitarbeiter, 50 Mio. EUR Umsatz)**

Einführung und Implementierung des Buchhaltungs- und Cobntrollingsystems Microsoft Dynaimx NAV, Erstellung und bearbeitung der GuV und Bilanzen, Einführung eines wöchentlichen und monatlichen Reportings, Analyse und Optimierung der Unternehmensinternen Prozesse. Teilweise remote aus der Türkei.

### **Angewandte Systeme:**

- MS Navision
- MS Office
- Dynamics NAV CRM
- ECADIA

August 2009 – Februar 2010

## **Erstellung eines Business Plans und monatlichen Reportings**

**(Nahrungsmittelergänzung, Fitness, 4 Mitarbeiter, 250 TEUR)**

Erstellung eines gesamten Businessplans inkl. Strategiebeschreibung, Mission, Vision und Werten, Erstellung eines monatlichen Budgetplans, Erstellung einer Marketingstrategie für die Vermarktung der Produkte in Zusammenarbeit mit einer Fitnessstudiokette.

### **Angewandte Systeme:**

- LexWare
- MS Office

Juli 2008 – Januar 2009

## **Unternehmensverkauf (Exit-Strategy)**

**(Spielhallen und Wettbüros, 30 Mitarbeiter, 3 Mio. EUR)**

Erstellung einer Unternehmensbewertung basierend auf der Discounted-Cashflow Methode, Bewertung von Intangible Assets, Verhandlung des Verkaufspreises, strategische Beratung bzgl. des Vorgehens des Verkaufs und Suche nach potentiellen Käufern sowie die Abwicklung des Verkaufs.

### **Angewandte Systeme:**

- MS Navision
- MS Office



Juli 2007 – November 2007

## **Erstellung eines Businessplans, Einführung eines Controllings und Kreditantrag**

**(Gastronomiesektor, 12 Mitarbeiter, 1,2 Mio. EUR)**

Business planning, Einführung eines auf Excel basierenden Controllingsystems, Reorganisierung der Kostenstrukturen und Einführung einer Deckungsbeitragsrechnung, Organisierung und Leitung der Prozesse für einen Kreditantrag bei der Bank mit darauf folgender monatlicher Berichterstattung an die Bank

### **Angewandte Systeme:**

- Datev
- MS Office

Oktober 2006 – Juli 2010

## **Leitung des Controlling nach IFRS und GAAP (D//FR)**

**(Feinchemiesektor, 220 Mitarbeiter, ca. 450 Mio. EUR)**

Tägliches, Wöchentliches und Monatliches Reporting an den Vorstand und die Investoren, Konsolidierung der financial reportings aus sechs verschiedenen Ländern und drei Kontinenten, Verbesserung des existierenden Kosten- und Finanzcontrollings, Analyse, Entwicklung und fortlaufende Veröffentlichungen von Reports für die Holding in Deutschland, Erstellung der Berechnungen für Bonuszahlungen.

### **Angewandte Systeme:**

- SAP (BI, FI, CO, R/3 SD, MM, PP,PS, HCM, IS-Banking)
- MS Project
- MS Office

Juli 2006 – September 2006

## **Controlling und Business Planning, Feinchemiesektor, (D//FR)**

Durchführung einer Purchase price allocation, Implementierung eines gruppenweiten Controllings basierend auf SAP und Excel, Bewertung und Einführung des SAP BI Moduls für die gesamte Gruppe, Kommunikation mit Banken und Einführung eines stillen Factorings.

### **Angewandte Systeme:**

- SAP (BI, FI, CO, R/3 SD)
- MS Project
- MS Office



## BERUFSERFAHRUNG

Januar 2017 – heute

**Equity Partner, GHK Management Consulting GmbH, Frankfurt am Main**

Beratungs- und Interimstätigkeiten in strategischen und operativen Projekten für verschiedene große und mittelständische Unternehmen in Europa.

September 2014 – Dezember 2016

**Head of BD & Director, GHK Management Consulting GmbH, Frankfurt am Main**

Beratungs- und Interimstätigkeiten in strategischen und operativen Projekten für verschiedene große und mittelständische Unternehmen in Europa.

November 2012 – August 2014

**Assistant Manager Business Development, Ernst and Young, Istanbul**

Wirtschaftsprüfung und prüfungsnaher Beratung, nationale und internationale Steuerberatung, Transaktionsberatung zu den Themenfeldern Financial, Tax und Legal und Strategie- sowie Managementberatung.

Januar 2012 – Oktober 2012

**Strategic Marketing and Business Development Specialist, SAMET KALIP (Furniture Fittings and Furniture Sector), Istanbul**

Produzent und Vertreiber (B2B und B2C) von Möbelbeschlägen und -beschlagsystemen in der Türkei und 22 weiteren Ländern.

Juni 2006 – August 2011

**Junior – Senior Consultant, GHK Management Consulting GmbH, Frankfurt am Main**

Beratungs- und Interimstätigkeiten in strategischen und operativen Projekten für verschiedene große und mittelständische Unternehmen in Europa.

Januar 2002 – Mai 2006

**Assistant to CEO, LOOK! Werbeflächen GmbH, Frankfurt am Main**

Planung und Organisation von Werbekampagnen, Reporting an die Kunden sowie Kommunikation mit den Lokationen der Werbeflächen, Kundenakquise und Ergründung sowie Ausarbeitung von strategischen Partnerschaften.

## PROJEKTBEISPIELE

2016 (Mai bis September)

### **Beratung des Managements bei der Einführung eines Risikomanagementsystems**

Bei dem Mandanten handelt es sich um ein führendes Unternehmen in Deutschland, das Sondermaschinen für produzierende Unternehmen weltweit herstellt und auch weltweit vertreibt. Um den starken Wachstum fortzuführen und ihre Kompetenzen auszubauen, wurde der Mandant von einem Investor gekauft.

Nun steht der Mandant vor der Herausforderung im Rahmen der erfolgreichen Unternehmensstrategie Chancen zu nutzen und Risiken nur dann einzugehen, wenn sie auch ökonomisch und sozial vertretbar sind. Die Steuerung von Risiken ist somit eine zentrale und zukünftige Kernaufgabe des Unternehmens.

Die GHK wurde vor diesem Hintergrund damit beauftragt, gemeinsam mit dem Mandanten ein Risikomanagementsystem zu entwickeln. Das Risikomanagementsystem soll dazu dienen, Transparenz bzgl. der betrieblichen Risiken und der Wahrscheinlichkeit einer Unternehmenskrise, die im Falle des Eintretens einiger der Risiken bevorstehen könnte, zu bringen.

Folgende Ziele sollen mit dem Projekt realisiert werden:

- Aufzeigen von potentiellen Risiken
- Quantifizierung des möglicherweise eintretenden Schadens
- Ableiten von Handlungsempfehlungen, um die identifizierten Risiken abzuwenden bzw. zu minimieren
- Implementierung des Risikomanagementsystems

Im ersten Schritt definiert die GHK gemeinsam mit der Geschäftsführung die Unternehmensbereiche, die einer Risikoanalyse unterzogen werden sollen sowie die Interviewpartner der jeweiligen Unternehmensbereiche. Auf Basis der festgelegten Berichte erstellt das Projektteam Interviewbögen für jeden einzelnen Bereich und führt mit den einzelnen Bereichsleitern Interviews durch, um mögliche Risiken zu identifizieren.

Im Rahmen des Projektes wird ein Risikomanagementanalysetool entwickelt. Mithilfe dieses Tools werden die Interviewergebnisse analysiert und ausgewertet. Die identifizierten Risiken werden verschiedenen Risikoklassen eingestuft und entsprechende Handlungsempfehlungen zu Minimierung bzw. Beseitigung der Risiken ausgearbeitet. Das Ergebnis wird der Geschäftsführung sowie der Geschäftsleitung präsentiert. Das Tool wird dem Mandanten übergeben, damit die Risikoanalyse in regelmäßigen Abständen stattfinden kann. Auch die Folgeuntersuchungen der Risiken und derer Entwicklung werden durch GHK durchgeführt.

2014 bis 2016

## **Beratung des Managements bei der Neuerstellung des strategischen Vorgehens des Unternehmens**

Beratung bei der technischen, prozessualen und organisatorischen Optimierung zur Rückführung des Unternehmens in die Gewinnsituation.

Das Unternehmen ist seit mehr als 40 Jahren ein Hersteller innovativer und langlebiger Qualitätsprodukte für die Bereiche Haushalt und Küche. Die Produkte werden an B2C und B2B Kunden über verschiedene Kanäle (Online, Direktvertrieb, Großhändler, LEH, Distanzhandel und Versender) vertrieben.

Das starke Wachstum und der Erfolgskurs im B2B und B2C Markt machen Produktivitäts- und Qualitätssteigerungen erforderlich mit der Zielsetzung, die Kundenzufriedenheit über die gesamte Prozesskette zu gewährleisten. Das Management des Unternehmens wird über mehrere Projektschritte von der Analyse seiner Organisation, über die Ermittlung von technischen, prozessualen und organisatorischen Optimierungspotentiale bis hin zur Auswahl und Einführung eines ERP-Systems beraten.

Die Herausforderung in diesem Projekt besteht darin, die Organisation und Geschäftsprozesse in kürzester Zeit so zu optimieren, dass das Unternehmen nachhaltig für die Zukunft aufgestellt ist und auf Veränderungen im Markt flexibel reagieren kann.

Im Rahmen der dreijährigen Beratung werden u.a. nachfolgende Teilprojekte erfolgreich umgesetzt:

- Optimierung der operativen Abläufe entlang der Supply Chain (Effizienzsteigerung)
- Einführung von Workflow gestützten Prozessen
- Reorganisation der Organisation
- Schaffen klarer Rollen und Verantwortlichkeiten

In einem ersten Schritt werden sämtliche operativen Abläufe entlang der Supply Chain einer Schwachstellenanalyse unterzogen und Maßnahmen zur Optimierung vorgestellt. Nachdem die Optimierungsvorschläge mit dem Management und den Mitarbeitern diskutiert wurden, sind diese im zweiten Schritt mit Hilfe der GHK umgesetzt worden. Dem Management war es hierbei wichtig, dass die Prozesse nicht nur sauber implementiert sondern die Prozesse auch durch systemgestützte Workflows sichergestellt werden. Dies kann durch die Umsetzung entsprechend sichergestellt werden.

Um die neuen Prozesse effizient umsetzen und den aktuellen Marktanforderungen entsprechen zu können, ist es notwendig, die über Jahre gewachsene Organisation neu aufzustellen. Dies bedeutete nicht nur eine Reorganisation der Fachbereiche sondern auch das Schaffen klarer Rollen und Verantwortlichkeiten.

Somit können die Kernkompetenzen der einzelnen Fachbereiche optimiert und die Optimierung auch in die Praxis übernommen werden. Hierdurch wurde eine gute Basis für weitere Optimierungsmaßnahmen geschaffen und das Unternehmen konnte nachhaltig in die Gewinnsituation zurückgeführt werden.