



Joachim Scherer
Dipl.-Ing. (FH)



Geburtsdatum: 21.05.1966

Nationalität: Deutsch

Firmensitz: 70191 Stuttgart

Familienstand: verheiratet, zwei Kinder

e-mail joachim.scherer@bizzy-team.de

Kontakt: Büro: +49-711 490 04 160
Mobil: +49-173 5483224



Ihr Partner für Restrukturierung oder Post Merger Integration, für neue Geschäftsmodelle und die digitale Transformation Ihrer Prozesse

Seit 2015 als selbständiger Berater und Coach tätig. Langjährige Führungserfahrung (seit 2001) aus Positionen auf nationaler und internationaler Ebene. Nachweisbare Erfolge hinsichtlich der Erstellung und Umsetzung von Wachstumsstrategien, bei der Teamentwicklung, der Analyse und Optimierung von Strukturen und Prozessen, im Change Management und der digitalen Transformation.

- **Kernkompetenzen / Schwerpunkte:**
 - Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, Restrukturierung und Rebranding
 - Digitale Transformation
 - Teambuilding und Teamentwicklung
 - Begleitung von Unternehmen im Gründungs- oder Veränderungs-Prozess (Change-Management)
 - Sparringspartner für Unternehmer und Geschäftsführer, Führungskräfte-Coach
 - Interim-Management (Geschäftsleitung, Business Development, Marketing, Vertrieb)

- **Letzte Interim- und Beratungs-Mandate:**

<u>Unternehmen</u>	<u>Position</u>	<u>Zeitraum</u>
Würth Druck GmbH & Co.KG	CRO – Restrukturierung, Entwicklung und Einführung neuer Geschäftsmodelle	seit 10/2021
W&W - Wüstenrot AG	IT-Teilprojektleiter: Online-Schulungen von über 900 Endanwendern im Rahmen der Einführung von SAP	06/2021 bis 09/2022

Stuttgart im März 2023

Projekte und Erfahrungen (Auszug)

Würth Druck GmbH & Co.KG

Restrukturierung und neue Geschäftsmodelle

- Details demnächst unter:
<https://bizzy-team.de/projekte-druckbranche/>

Aufgabenstellung

- Entwicklung neuer Geschäftsfelder und konkreter Produkte
- Umsatz- und Ergebnisplanung, Begleitung von Banken- und Investorengesprächen
- Umstellung auf digitale Produktionsmethoden und Workflows
- Aufbau von Kooperationen und von Partnerschaften im Bereich Online-Druckplattformen
- Entwicklung eines Marketingplans, Ausbau und Qualifikation vertrieblicher Ressourcen
- Personalentwicklung und Restrukturierung

Branche

Druck / Medien / Kommunikation

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland

W&W - Wüstenrot AG

Prozessoptimierung und digitale Transformation

- Details unter:
<https://bizzy-team.de/erp-einfuehrung/>

Aufgabenstellung:

- Gesamtplanung der Schulungsmaßnahmen im Rahmen der Einführung von SAP
- Didaktische und fachliche Ausbildung der Trainer durchführen oder organisieren
- Content-Erstellung für ca. 140 Schulungsmodul sicherstellen
- Schulungsdurchführung für über 900 Mitarbeitende planen, zu 100 % Online, keine Präsenz aufgrund der pandemischen Situation
- Einführung eines E-Learning-Tools zur Aufzeichnung und Aufbereitung von Schulungsinhalten
- Anwenderschulung „MS Teams“ für Teilnehmer und Organisatoren
- Sicherstellung stabiler Schulungsabläufe: Technikcheck, Fallback-Konzeption, VPN, etc.
- Sicherstellung der Schulungsdurchführung bis zum vorgegebenen Einführungstermin des ERP-Systems

Branche

Banken / Versicherungen / Finanzdienstleister

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland

Krankenhaus Stockach

Prozessoptimierung und digitale Transformation

- **Details demnächst unter:**
<https://bizzy-team.de/medizintechnik-und-healthcare-it/>

Aufgabenstellung:

- Analyse der aktuellen Prozessabläufe und der bestehenden technischen Infrastruktur
- Bewertung der Optimierungspotenziale und Darstellung des dich daraus ergebenden Effizienzgewinns
- Vorbereitung einer Budget- und Beschaffungsplanung als Entscheidungsvorlage
- Projektablaufplanung unter Einbeziehung der medizinischen Fachbereiche
- Begleitung aller beschaffungsrelevanten Maßnahmen im öffentlichen Vergabeprozess
- Marktbeobachtung, Lieferantenbewertung und Verhandlungsunterstützung
- Begleitung der Projekte bis zur vollständigen Umsetzung und der Qualifizierung der Mitarbeitenden

Branche

Öffentlicher Dienst / Healthcare / Krankenhaus

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland

SONY Europe

Restrukturierung

- **Details unter**
[:https://bizzy-team.de/vertrieb-europa/](https://bizzy-team.de/vertrieb-europa/)

Aufgabenstellung:

- Aufbau einer Europäischen Vertriebsorganisation und Eingliederung der Vertriebskollegen aus den Landesgesellschaften
- Teamentwicklung Europa
- Konsolidierung der Handelspartner
- Umstellung Verträge und Konditionen
- Übertragung der Zuständigkeit für B2B-Kunden auf definierte Key Account Manager
- Neuordnung der Markt- und Kundensegmente

Branche

Industrie / Healthcare / B2B

Geographische Gebietsverantwortung:

Europa, Israel, Türkei

Eine Auswahl an Kundenstimmen finden Sie auf unseren Webseiten unter:

<https://bizzy-team.de/kundenstimmen/>