



## **CHRISTOPH DEINHARD, DIPL.-INGENIEUR**

*Vorstand, Geschäftsführer / auch Coaching der bestehenden Geschäftsführung / genießt das Vertrauen von Banken, VC und Private Equity bei Unternehmensfinanzierungen*

*Schwerpunkt: **Erhöhung des Unternehmenswerts** durch Wachstum im Markt, neue und verbesserte Produkte, Qualitätsoffensiven, optimierte Preispolitik sowie verbessertes Produktmarketing*

*Unternehmensfinanzierung / Prozessoptimierung / Produktivitätserhöhung / ERP-Systeme und b2b / Subsidiärer Managementstil, dadurch Motivation der Mitarbeiter / Konsequenter und fairer Umgang mit Belegschaftsvertretern, daher gute Referenzen / Internationale Erfahrung /*

*c.deinhard@beyond-management.de*

*+49 172 7217898*

## **MANDATE**

2020

**XXX GmbH & Co. KG**, Münsterland / Technische Textilien

Geschäftsführer Marketing und Vertrieb / CRO

Aufgabe: Das Unternehmen hatte in den letzten Jahren regelmässig Verluste in Höhe von ca. 10% des Umsatzes erzielt, die jedes Jahr von der Muttergesellschaft (Holding) ausgeglichen worden waren. Deshalb war es Aufgabe, das Unternehmensergebnis zu verbessern. Vorgaben gab es keine.

Umsetzung: Nach kurzer Analyse war deutlich, dass die üblichen Massnahmen ohne strategische Neuaufstellung das Unternehmen nicht wieder in die schwarzen Zahlen führen würden. Deshalb wurde der Vertrieb neu strukturiert; es wurden Strategische Partnerschaften gebildet; Tabus wurden abgeschafft (Auslastung der Weberei als alleiniges Optimierungspotential). In der Beschaffung wurden neue Make-or-Buy Entscheidungen gefunden; neue Bezugsquellen für Rohmaterial neben den traditionellen Lieferanten definiert und der Vertrieb als Ansprechpartner für kundenbezogene Lösungen aufgestellt. Dies ermöglichte die Akquisition auf Entscheider Ebene bei den Kunden ohne primäre Ansprache des Einkaufs. Bezüglich der Erhöhung der Produktivität wurde sozialverträglich (ohne die Notwendigkeit eines Sozialplans) das Potenzial zu Anpassung der Mitarbeiteranzahl um minus 20% in mehreren Stufen identifiziert, verteilt über 2 Jahre. Dies alles bei vollständiger Akzeptanz und unter Mitarbeit aller Personen im Unternehmen.

Ergebnis: Trotz des Corona-Jahrs wurden die Verluste in 2020 bereits mehr als halbiert und das Mandat ab 2021 an die bestehende Unternehmensführung zurückgegeben.

2019

**XXX GmbH**, Ulm, Hamburg, Berlin, Barcelona / IT-Dienstleister und Softwarehaus: SAP-Beratung, YYY (eigene Software), ZZZ (eigene Software), WWW (eigene Software), Hosting, Entwicklung von b2b Individualsoftware

CEO, CRO, Eigenverwalter in Planinsolvenz

Aufgabe: Das Unternehmen hatte seit 2016 p.a. ca. 10% vom Umsatz Verluste gemacht; das Eigenkapital war Ende 2018 praktisch aufgebraucht. Der Gesellschafter, eine Private Equity, hatte Ende 2018 das Mandat zum Vorsitzenden der Geschäftsführung erteilt mit dem Ziel der Restrukturierung des Unternehmens und Nachfolge des Gründungsgesellschafters und -geschäftsführers.

Umsetzung: Die Ansätze für den Turnaround (Stop von verschwenderischem Mittelabfluss, erstmalige Erstellung einer Integrierten Gesamtplanung und erstmalige Einführung von reproduzierbaren Prozessen bei der Entwicklung von Software (SCRUM) und der Abarbeitung von Kunden-Tickets) waren schnell identifiziert, und es wurde sofort mit der Umsetzung begonnen.

Im Mai 2019 haben sich trotz neu vorliegender positiver Fortführungsprognose (IDWS6 Gutachten) die Finanzierungspartner untereinander zerstritten. In Folge hat die lokale Sparkasse die Geschäftsbeziehung aufgekündigt und alle Linien sofort fällig gestellt.

Binnen vier Tagen wurde daraufhin eine Planinsolvenz vorbereitet, und am 13.05.2019 wurde beim Amtsgericht Antrag auf Planinsolvenz gestellt. Dem Antrag wurde vom Amtsgericht binnen einer Stunde ohne Änderungen entsprochen.

Die Zeit zwischen Antragsstellung und Insolvenzeröffnung wurde genutzt, mit Hilfe der Möglichkeiten des Insolvenzrechts das Unternehmen beschleunigt zu restrukturieren.

Ergebnis: Im Rahmen der Eigenverwaltung wurde das Unternehmen dann mit Datum zum 01.08.2019 (Datum der Insolvenzeröffnung) an einen Strategischen Investor verkauft, zu einem deutlich höheren Mittelzufluss, als der ursprüngliche Gesellschafter seinerzeit für das damals noch gesunde Unternehmen bezahlt hatte. Damit konnte eine ungewöhnlich hohe Quote zur Befriedigung der Gläubigerinteressen erzielt werden.

2018

**XXX GmbH & Co. KG**, Tauberbischofsheim / Anlagenbau

Generalbevollmächtigter

Aufgabe: Das Unternehmen musste als Tochtergesellschaft einer in einem § 270b-Verfahren befindlichen Muttergesellschaft neue Strukturen aufbauen, um die bestehende Auftragslage geordnet abarbeiten zu können.

Ergebnis: Die Strukturen wurden eingerichtet und neue Mitarbeiter integriert.

2017

**XXX GmbH**, Deutschland / Herstellung von Fluggeräten

Consultant to the Shareholders

Aufgabe: Das Entwicklungsprojekt für das neue Fluggerät bedurfte einer Analyse, weil Kostenbudget und Termine von der alten Geschäftsführung nicht eingehalten worden waren.

2015-2016

**XXX AG**, Bottighofen / Service- und Beteiligungsgesellschaft

Mitglied des Verwaltungsrats

Aufgabe: Gründung zusammen mit den eintretenden Aktionären, Akquisition von Beteiligungsmandaten und Due Diligence der Kandidaten.

CRO in den Beteiligungsunternehmen

Da es sich um eine Gruppe privater Investoren handelt, die Wert auf Diskretion legen, hier keine weiteren Erläuterungen.

2012-2014

**XXX GmbH & Co. KG**, Gelsenkirchen / Papierherstellung

CEO / CRO / Geschäftsführer

Aufgabe: Going Concern und Verkauf des Unternehmens

Going Concern: Nach 6 kontinuierlichen Verlustjahren und Verzehr des

Eigenkapitals wurden in 2013 bereits wieder Gewinne erwirtschaftet, obwohl Investitionen nur aus dem Cash-Flow erfolgen konnten.

Die Aufgabe erforderte eine neue Herangehensweise im (Commodity-) Markt für Rohpapiere. Der Going Concern wurde erreicht durch zusätzliche Übernahme der Vertriebsleitung neben der Geschäftsführung, Umsetzung einer neuen Preispolitik und Akquisition von Aufträgen in europäischen Märkten, insbesondere Frankreich.

M&A: Das Unternehmen wurde zum Stichtag 01.01.2014 verkauft zu einem hohen positiven Cash-Income für die Gesellschafter.

Post-Merger Integration nach Übernahme des Unternehmens durch den Investor.

2011-2011

**XXX GmbH & Co. KG**, Salzgitter-Ringelh. / Phytopharmaka

CRO / Generalbevollmächtigter

Aufgabe: Wiederherstellung der Handlungsfähigkeit zwischen den Gesellschaftern

Die beiden Familien-Gesellschafterstämme des Unternehmens waren seit ca. 20 Jahren im Streit; permanent gab es Gerichtsprozesse; zur Zeit des Einstiegs insgesamt 6 laufende Verfahren. Der Alleingeschäftsführer (aus einem Gesellschafterstamm) war gerichtlich abberufen worden.

Identifikation einer geeigneten Lösung durch 'Quiet Diplomacy' im Gesellschafterkreis. Einigung der Gesellschafter binnen drei Monaten. Ruhendstellung der Gerichtsverfahren. Der abberufene Geschäftsführer wurde neu berufen.

2010-2011

**XXX GmbH**, Schwäbisch Gmünd / Automobilzulieferer

Alleingeschäftsführer / CEO / CRO

Aufgabe: Insolvenzverhinderung und Verkauf des Unternehmens

Einstieg als Alleingeschäftsführer innerhalb der gesetzlichen 21-Tage-Frist vor Insolvenzanmeldung. Das Unternehmen war mit 20% des Jahresumsatzes überschuldet. Eine positive Fortführungsprognose gab es nicht.

Sicherstellung zusätzlicher Liquidität zur Abwendung der Insolvenz durch kooperative Vereinbarungen mit den Kunden (MAN, Daimler-Benz, Scania).

Reduzierung der Personalkosten um 20% durch Abbau von überflüssigen Fachabteilungen binnen 2 Wochen.

Umsatzerhöhung um 30% binnen 3 Monaten durch Akquisition neuer Kunden.

Verkauf an einen Investor binnen 4 Monaten.

Post-Merger Integration nach Übernahme des Unternehmens durch den Investor.

2010

**XXX GmbH**, Mechnich / OEM Mechatronic

Investor

Übernahme von Unternehmensanteilen und Unterstützung des Mehrheitsigners bei der Restrukturierung.

Nach Restrukturierung wurde das Unternehmen verkauft an einen chinesischen Strategischen Investor.

2009

**XXX S.A.**, Paris, Fallaise und Barcelona / Herstellung von Verpackungsmaschinen für halbflüssige Molkereiprodukte

CRO / PDG (Mandat der Muttergesellschaft XXX GmbH, Stutensee)

Aufgabe: Integration des französischen Unternehmens in die Restrukturierung der deutschen Muttergesellschaft

Binnen 2 Monaten wurden wieder positive Ergebnisse erzielt. Innerhalb der Unternehmensgruppe wurde das Unternehmen damit zur Einheit mit dem höchsten EBIT.

Alle sonstigen Restrukturierungsmaßnahmen der Muttergesellschaft wurden umgesetzt.

2007-2008

**XXX GmbH** / Königssee / Manuelle und elektrische Rollstühle, Kinderreha-produkte, Seating

CEO / CRO Geschäftsführer

Aufgabe: Strategieentwicklung und Verbesserung der Ergebnissituation

Zuständig für die weltweite Geschäftsstrategie und -politik (40 Länder), Produktentwicklung, Produktion (mehrere Werke), Sourcing, Beschaffungs- sowie Distributionslogistik, die Initiierung neuer und das Management bestehender strategischer Kooperationen sowie die Abwicklung auslaufender Kooperationen. Insgesamt ca. 30 Einzelprojekte.

Entwicklung von neuen Produkten und weltweit neuen logistischen Lieferketten. Vorfertigung in China, Endfertigung und Endmontage in Europa (Polen) für die europäischen Märkte, USA (Salt Lake City) für die amerikanischen Märkte und China (Beijing) für die asiatischen Märkte. Aufbau von Kooperationen vor Ort mit Zulieferern in Vietnam.

Erstmalige Entwicklung einer Plattformstrategie für hochwertige Rollstühle und Einführung von ‚Weltprodukten‘ in der Branche, die lokal modifiziert, überall in der Welt vermarktet werden konnten.

Einführung des Geschäftsbereichs ‚Premium Products‘ für die Entwicklung und Vermarktung besonders hochwertiger Produkte ausserhalb der

üblichen Erstattungswege durch Krankenkassen als Angebot zur Erhöhung der Lebensfreude von Behinderten.

Turn-around der Ergebnissituation binnen 18 Monaten; der Geschäftsbe-  
reich ist bis heute eine Ertragsperle.

2005-2006

**XXX GmbH**, Ibbenbüren / Dienstleistungen und Handel Health Care Produk-  
te

CEO / CRO Geschäftsführer (Mandat der börsennotierten Muttergesell-  
schaft)

Aufgabe: Turn-Around der Ergebnissituation

Verbesserung der Umsatzrendite von -20% auf ausgeglichenes Ergebnis bei  
anhaltendem Ergebnisverbesserungstrend, Unternehmenswertsteigerung  
um 60 Mio. € binnen 18 Monaten.

2004

**XXX GmbH**, Esslingen / Herstellung von Turngeräten

CEO / CRO (Geschäftsführer, Übertragende Sanierung in eine NewCo)

Aufgabe: Post-Merger Integration; Gründung und Führung der NewCo

Erzielung einer zweistelligen Umsatzrendite binnen 4 Monaten; Rückzahlung  
der Anschubfinanzierung an die Muttergesellschaft binnen 3 Monaten.

2004

**XXX AG**, Ratingen / Baustoffherstellung, -handel und -logistik

CRO (Mandat der britischen Muttergesellschaft)

Aufgabe: Ergebnisverbesserung

Turn-around (insgesamt ca. 50 Einzelprojekte Restrukturierung), Anpassung  
der Unternehmensstruktur an den Markt, Wiederherstellung eines positiven  
Ergebnisses.

Das lokale Management hatte alle Restrukturierungsprojekte selber erfolg-  
reich angestoßen. Dem war nichts mehr hinzuzufügen. Folglich wurde das  
Mandat nach 4 Monaten mit dieser Nachricht an den Auftraggeber zu-  
rückgegeben.

2003

**XXX GmbH**, Hamburg / Werkzeugmaschinenbau

CRO (Bankenmandat)

Turn-around, Insolvenzabwendung

2002

**XXX AG**, Amberg / Technischer Dienstleister

Vorstand Vertrieb und COO (Mandat 3i)

Turn-around, erstmalige Erzielung eines positiven Ergebnisses

- 2001                    **XXX AG**, Starnberg / Softwarehaus  
Business-Angel, Finanzmanager  
Erstellung integrierter Businessplan, Seed-Finanzierung 4 Mio. DM
- 2000-2001            **XXX Private Equity Fonds I KG**, Frankfurt / Venture-Capital  
CEO, Geschäftsführender Kommanditist  
Aufbau eines VC-Fonds für die Kursmakler der Frankfurter Wertpapierbörse
- 1999-2000            **XXX AG**, Starnberg / Softwarehaus  
Aktionär, CEO, Vorstand  
Entwicklung, Vertrieb und Implementierung von Business-Software
- 1999                    **XXX GmbH**, München / Filmkameraherstellung  
CIO  
Implementierung eines integrierten ERP-Systems, Übernahme eines gescheiterten Projekts, Abschluß und Umstellung binnen 4 Monaten
- 1996-1998            **XXX AG**, Bielefeld / Werkzeugmaschinenbau  
CIO  
Weltweite Ablösung der kompletten IT-Infrastruktur und Implementierung eines integrierten ERP-Systems sowie von b2b binnen 18 Monaten. Produktivitätserhöhung um 40%
- 1995-1996            **XXX GmbH**, Stadthagen, Paris / Internationale Spedition  
Stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung  
Fitneßprogramm für den Unternehmensverkauf
- 1995                    **XXX GmbH**, Sörup-Möllmark / Schleudergießerei  
CRO (Banken-Mandat)  
Außergerichtlicher Vergleich, Insolvenzabwendung

- 1994                    **XXX AG**, München und Pfronten / Werkzeugmaschinenbau
- CRO (Banken-Mandat)
- Übertragende Sanierung; Übernahme der Geschäftsanteile durch die aufnehmende Gesellschaft XXX AG, Finanzierung der Sanierung über die Wertpapierbörse
- Post-Merger Integration
- 
- 1994                    **XXX GmbH**, Pfungstadt / Uhren- und Schmuckgroßhandel
- CFO (Banken-Mandat)
- Restrukturierung der Finanzierung der Übernahme durch die XXX GmbH
- Post-Merger Integration
- 
- 1993                    **XXX AG**, Bielefeld / Werkzeugmaschinenbau
- CRO (Banken-Mandat)
- Sanierung durch außergerichtlichen Vergleich, Finanzierung der Sanierung über die Wertpapierbörse
- 
- 1992                    **XXX AG**, Essen / Bergbau-Zulieferer
- CRO
- Restrukturierung der Zulieferer-Beteiligungen der XXX AG
- 
- 1991-1992            **XXX GmbH**, vormals XXX GmbH / Architektur- und Ingenieurbüro
- CRO
- Sanierung und Privatisierung, Verkauf an eine Beteiligungsbank, eine Mitarbeitergesellschaft und einen industriellen Investor (XXX, London)
- Post-Merger Integration
- Das Unternehmen ist heute Europäischer Marktführer.
- 
- 1990                    **XXX GmbH**, Leutersdorf / Textilherstellung Berufsbekleidung
- CRO
- Sanierung und Privatisierung

## **BERUFLICHE LAUFBAHN ALS ANGESTELLTER**

1986-1989

**Prognos AG**, Basel / Strategieberatungsgesellschaft

Leiter Consulting Deutschland Niederlassung Köln

Mandate in der Automobilzuliefererindustrie, in Gießereien, in der Textilindustrie und in anderen mittelständischen Industrieunternehmen, z.B. Erarbeitung und Umsetzung einer neuen Markt- und Produktionsstrategie des kompletten Geschäftsbereichs Giessereien, i.w. Automobilzuliefererprodukte (alle Standorte in Europa) der Georg Fischer AG (+GF+), zusammen mit dem Vorstand Giessereien

1983-1985

**IOT**, München / IT-Beratungsgesellschaft

IT-Consultant im Öffentlichen Dienst

1981-1982

**GIMOD J.V.**, Mossul, Irak / Bau (Tochterunternehmen Hochtief, Essen)

Montageleiter Anlagenbau, Tunnelbau, Utilities

## **AUSBILDUNG UND QUALIFIKATION**

1974-1980

Studium des Allgemeinen Maschinenbaus, Energietechnik, Nukleartechnik, Abschluß Dipl.-Ing. Maschinenbau

1983-1985

Studium der Volks- und Betriebswirtschaft

Sprachen

Deutsch, Englisch und Französisch fließend, Spanisch und Italienisch Grundkenntnisse, Grosses Latinum

Branchen

IT, VC, Private Equity, Technologie, Maschinen- und Anlagenbau, Health Care, Automobilzulieferer, Gießereien, Papierherstellung, Dienstleistungsgesellschaften, Speditionen und Logistik, Handel/Großhandel, Uhren und Schmuck, Bau, Gesundheitswesen, Öffentlicher Dienst

Weitere Kenntnisse

ERP-Systeme (SAP, Baan, Infor etc.), b2b, PPS-Systeme, Office Systeme, Controller Akademie Gauting

Mitgliedschaften

Aufbau des American-German Business Clubs München  
Mitglied Export-Club Bayern e.V.: Mitglied TMA e.V., Mitglied BRSI e.V., Mitglied DDIM e.V. (hier: Leiter der Arbeitsgruppe Restrukturierung / Sanierung), Mitglied DSIM e.V.