

Kompetenzprofil

FRAMEWORK
INTERIM MANAGEMENT

Dipl.-Ing. Guido Schoepker

Glienicker Straße 6a,
13467 Berlin



+49 17 21 49 93 00



kontakt@framework-interim.berlin



www.framework-interim.berlin



Mitglied der DDIM e.V.
DDIM.
Dachgesellschaft Deutsches
Interim Management e.V.

Mitglied des Fachbereiches:
„Projekt- und Programm-
Management“

GPM
GPM Deutsche Gesellschaft
für Projektmanagement e.V.

**Der
Mittelstand.
BVMW**
Bundesverband mittelständische Wirtschaft
Unternehmervereinigung Deutschlands e.V.

Berlin, 05.2021



Dipl.-Ing. Guido Schoepker

Freiberufler, „FRAMEWORK Interim Management“

Fachliche Schwerpunkte:

- **Digitalisierung/Digitale Transformation in Vertrieb und Produktmanagement**
- **Change- und Prozessmanagement**
- **Projektmanagement Hybrid+ (agil und klassisch)**
- Strategische Geschäftsfeldentwicklung und Marketing
- Teamaufbau und Mitarbeiterentwicklung

Vertrieb, Produkt- und Projekt- und Prozessmanagement, das sind meine Leidenschaften – von der strategischen Planung bis hin zur operativen Umsetzung.

Ihr Nutzen:

- ▼ Als diplomierter Maschinenbauingenieur mit mehr als 20-jähriger internationaler Managementenerfahrung im Vertrieb und Produktmanagement von erklärungsbedürftigen Produkten der Investitionsgüterindustrie, unterstütze ich Sie gerne bei der Erarbeitung und Umsetzung von Marketingstrategien für den Auf- und Ausbau strategisch wichtiger Geschäftsfelder.
- ▼ Als zertifizierter Projektmanager (agil und klassisch) verfüge ich über Tools, Entwicklungen und Prozessänderungen systemisch und zielorientiert umzusetzen. Auch die Digitalisierung im Vertrieb und im Produktmanagement kann somit wertsteigernd und nachhaltig beschleunigt werden inklusive der Implementierung von Tools zur Effizienzsteigerung. (CRM, E-Mail-Marketing, etc.)
- ▼ Fundierte Branchenerfahrungen in Industrie/Maschinen & Anlagen, Fahrzeugbau, Automotive, Handel, E-Commerce und die Expertise in Recovery Management u. Neuausrichtungsprozessen mittelständischer Unternehmen erleichtern es mir, mich schnell auch in Ihr Umfeld einzuarbeiten.
- ▼ Ihr Vorteil meines Einsatzes ist die sofortige Besetzung der offenen Position ohne längere Einarbeitungszeit und damit kein Zeitverlust im laufenden operativen Geschäft.
- ▼ Eine systemisch strukturierte Vorgehensweise liegt meiner Arbeit zugrunde, mit Konzentration auf das Team/die Mitarbeiter und der Erreichung von Terminen, Kosten und Leistung/Qualität und Stakeholder-Zufriedenheit.
- ▼ Transformationale, transrationale und auch partizipative Führungsphilosophie – Motivationssteigerung und Teamaufbau, Mitarbeiter wertschätzend „fordern und fördern“. Das bedeutet, Empathie und Authentizität in der Führung und eine hohe prozessorientierte Sicht auf die zu lösenden Herausforderungen.

Beruflicher Werdegang kompakt

- **2015 – 2020**
Schnitz Cargobull Van Bodies GmbH & Co. KG, Berlin
Projektleitung und Geschäftsführung
- **2002 – 2015**
„Gehr. Titgemeyer GmbH & Co. KG, Osnabrück“,
Fahrzeugbau-teile und –systeme, Vertriebsleitung und Produktmanagement
- **1992 – 2002**
Aufbau internationaler Direkt-Vertriebs- und Handelsgesellschaften (B2B) in der
Antriebstechnik und Maschinenbau bei verschiedenen Stationen

Bisherige Branchenschwerpunkte

- Produzierendes Gewerbe,
Investitionsgüterindustrie
- Fahrzeugbau
- Maschinen- und Anlagenbau
- Automotive
- Antriebstechnik
- Handel
- E-Commerce

Ausgewählte Referenzprojekte während meiner Berufslaufbahn

1. Aufbau eines neuen, strategischen Geschäftsfeldes
„Fahrzeugaufbauten für die Kompaktklasse in der europäischen Nfz-Industrie“ Strategische Geschäftsfeldentwicklung und Aufbau der Organisation und Produktion als Zulieferer der Automobilindustrie
2. Aufbau neue Produktlinie „Kofferbausatz“
3. Digitalisierung einer potenzialorientierten Vertriebsorganisation mit Steuerung“ bei einem Unternehmen aus dem Fahrzeugbau und –teilehandel für Europa
4. Zentralisierung Logistik als Serviceerweiterung und Ertragssteigerung



Referenzprojekte



Projekt 1+2: Aufbau eines neuen, strategischen Geschäftsfeldes „Fahrzeugaufbauten für die Kompaktklasse in der europäischen Nfz-Industrie“

Unternehmensdetails

Schmitz Cargobull fertigt und vertreibt mit derzeit mehr als 6.400 Mitarbeitern an neun Produktionsstandorten (2 Lead Production Plants in Deutschland) und in zahlreichen Vertriebs- und Servicegesellschaften in Europa Auflieger bzw. Anhänger und Aufbauten für den internationalen Nutzfahrzeugmarkt. Der Gesamtumsatz betrug im GJ 19/20 ca. 2,2 Mrd Euro. Die neu gegründete Schmitz Cargobull Van Bodies GmbH & Co. KG, Berlin ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Schmitz Cargobull AG, zuständig für die Produktion, die Vermarktung und den Vertrieb des neuen Produktportfolios. Gesamtbudget zur Errichtung der neuen Produktparte: ca. 13 Mio Euro

Situation und Herausforderung

- Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes ohne vorhandenes Produkt, Assets, Infrastruktur und Organisation
- Matchen des Start-Of-Production der Volkswagen AG als Tear-One-Supplier
- Neue Zielmärkte außerhalb des Konzernes SCB erschließen

Zielsetzung und Aufgabenstellung

- Größter industrieller Hersteller von MKO-Kits zu werden, vorrangig auf europäischer Ebene ein Partner der OEM (Delivery-On-Site). Vorrangig: Lieferung von zertifizierten Bausätzen zum Serienstart von Volkswagen Crafter in neuer Fertigungsstätte Polen
- Als Kit- und Boxen-Lieferant auch Partner der Individualisierer / Handwerk (Fahrzeugbauer) zu sein.
- Ausbau des SCB-Service-Netzwerkes auf europäischer Ebene, Implizierung vorhandener und neuer Partner/Service-Werkstätten.
- Die richtigen Aufbauten für den stark wachsenden Markt des Online-Handels liefern (Branchenspezifische Entwicklung)

Maßnahmen und Vorgehensweise

- Detaillierte Marktanalysen und Wettbewerbsscreening zwecks Erstellung Markteintrittsstrategie und Ableitungen Lastenheft
- Start mit Entwicklungsteam – nachfolgend sukzessive Ausweitung auf alle Organisationseinheiten. Aktives Teambuilding mit Konzentration auf die Aufgaben, Kompetenz und Verantwortung (Prozessmanagement).

Ergebnisse und Erfolge

- Entwicklung eines neuen Produktes und Fertigungsverfahrens mit signifikanten technischen und kostenseitigen Nutzungsvorteilen für den Kunden
- Aufbau aller Organisationseinheiten für den laufenden Geschäftsbetrieb
- Matching des SOP Volkswagen zum 01. April 2017 und damit einhergehend Start Verkauf
- Einführung des Qualitätssystems DIN EN 9001:2015 und Zertifizierung auf Automotive-Niveau für Serienfertigung

Referenzprojekte



Projekt 3: Restrukturierung und Steigerung der Vertriebseffizienz

„Digitalisierung einer potenzialorientierten Vertriebsorganisation mit Steuerung“ bei einem Unternehmen aus dem Fahrzeugbau und –teilehandel für Europa“

Unternehmensdetails

Die Titgemeyer Group ist ein international führendes Unternehmen für Befestigungstechnik und Fahrzeugbauteile mit mehr als 550 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 15 verschiedenen Standorten Europas. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Osnabrück wurde 1901 gegründet und wird heute in der dritten Generation geführt. 2017 erwirtschaftete die Titgemeyer Group weltweit einen Umsatz von rund 100 Millionen Euro.

Situation und Herausforderung

- Organisation des Back-Office in Produktgruppen, kein Konfigurator zu Beratungszwecken beim Kunden, unzureichendes Informationsmaterial beim Kundenbetreuer, kein digitales Bestell-Medium, Prozesse der elektronischen Kommunikation in-house nicht klar gerichtet, beim Außendienst wurden Ziele und Vorgaben nicht kommuniziert, lange Kommunikationswege zum Kunden Folge: fallender Umsatz, Erträge und zu geringer Deckungsbeitrag

Zielsetzung und Aufgabenstellung

- Cost-Cutting ohne head-cutting, Steigerung der Produktivität, d.h. des DB, Einführung der potenzialorientierten Vertriebsorganisation mit Vertriebscontrolling, eindeutiges Prozessmanagement ausgerichtet auf Kundenbedürfnisse,

Maßnahmen und Vorgehensweise

- Kundenzufriedenheitsanalyse mit nachfolgender Analyse der Ausgangssituation, Definition der Vision und Strategie mit der GF, Wertedefinition, Teambuilding mit AKV, Phasendefinition (time-line) mit Zielsetzungen und Meilensteinen, Phasenübergänge definieren, Ergebniskommunikation – Einbezug von eigenspezifischen Softwarelieferanten

Ergebnisse und Erfolge

- Aufbau CRM-System (VIT) mit Controlling-Tool, Travel-Salesmen-Problem durch Besuchsplanungssoftware gelöst, Kundenklassifizierung auf Potenzialbasis aufgebaut und davon Aktionen (Besuchsfrequenzen, Pricing, etc.) abhängig gemacht, Produktdatenbank aufgebaut (digital) auch über Internet für Kunden abrufbar, E-Commerce eingeführt, Prozesse klar definiert (Kommunikationswege, Angebotsverfolgung, etc.)
- Ergebnis: ca. 60% Umsatzsteigerung, proportional gesenkte Kostenstruktur bei gleichbleibendem Personal

Referenzprojekte



Projekt 4: „Zentralisierung Logistik als Serviceerweiterung und Ertragssteigerung“

Unternehmensdetails

Die Titgemeyer Group ist ein international führendes Unternehmen für Befestigungstechnik und Fahrzeugbauteile mit mehr als 550 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 15 verschiedenen Standorten Europas. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Osnabrück wurde 1901 gegründet und wird heute in der dritten Generation geführt. 2017 erwirtschaftete die Titgemeyer Group weltweit einen Umsatz von rund 100 Millionen Euro.

Situation und Herausforderung

- 12 Niederlassungen - über Deutschland gleichmäßig verteilt - waren in der Verantwortung, regional den Kunden mit Ware zu versorgen. Die Ware wurde seitens der Ndl in der Zentrale disponiert und aus dem Zentrallager einmal wöchentlich den Regionallägern zugeführt. Aus den Regionallägern heraus wurde die bestellte Ware dann dem Kunden ebenfalls einmal wöchentlich zugestellt. Konsequenz: Stark verzögerte Auslieferungen mit extrem hohen Lagerbeständen (Lagerkosten) in den Regionen. Umschlagshäufigkeit gering und meist nur Teillieferungen an den Kunden. Der Wettbewerb lieferte maximal innerhalb einer Woche ab Bestellung. Konsequenz: Kundenunzufriedenheit und massive Marktanteilsverluste!

Zielsetzung und Aufgabenstellung

- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Rückgewinnung der Marktanteile durch „Single-Source-Logistics“. Massive Reduktion der Lagerkosten, Erhöhung der Warenumschlagshäufigkeit, Auslieferung beim Kunden innerhalb max. 48 Stunden

Maßnahmen und Vorgehensweise

- Analyse der Warenströme, Aufnahme des Kundenbedürfnisses, Dimensionierung notwendige Erweiterung des Zentrallagers, Kalkulation der Mehrkosten und ROI als Gegenpart zur erwarteten Einsparung, Aufbau eines Personalkonzeptes für 52 Mitarbeiter in den Niederlassungen, Neu-Strukturierung und Definition der neuen Prozesse im Back-Office Sales und Zentrallogistik mit einhergehender Erweiterung des Personals, Übergabe der Outbound-Logistik an potenten Logistik-Dienstleister, schrittweiser Abbau der Niederlassungen nach geeigneter Test- und Übergangsphase

Ergebnisse und Erfolge

- Kundenzufriedenheit wiederhergestellt, Rückgewinnung und Ausbau der Marktanteile, Senkung der Logistikkosten um ca. 13%
- Akzeptiert umgesetztes Sozial-Konzept ohne Aufnahme einer Arbeitsschutzklage

Führungs- philosophie



Mein Management-Stil

ist ein Zusammenspiel aus:

- transformational,
- transaktional und
- partizipativ.

Grundsätzlich geht mit allen Management-Stilen als Erstes die Vorbildfunktion einher, zu der ich durchweg stehe. Eine Führungsperson, an dem sich die Mitarbeiter/innen fachlich und menschlich orientieren können. Erkennen und Steigerung der intrinsischen Motivation, Anregen und Herausfordern des Intellekts benötigen aber auch die Erklärung der Vision, der Strategie, die individuelle Unterstützung des Einzelnen und der Einbezug in das Ganze. Sie helfen dabei, die individuellen Bedürfnisse zu erkennen, Motive zu wecken und Selbstvertrauen zu schaffen so dass die Fähigkeiten und Stärken des Einzelnen weiter entwickelt werden können (transformational).

Damit einhergehend halte ich die Form der transaktionalen Führung in Form von Klärung von Zielen, Aufgaben und Delegation von Verantwortung für nicht weniger wichtig. Ich bin davon überzeugt, daß wir alle bei der Erledigung unserer Aufgaben die drei Bereiche Aufgabe-Kompetenz-Verantwortung klar definiert haben sollten. Somit kann es auch bewertet werden. Hier entsteht also ein fundiertes transaktionales Verhältnis zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter/in - ein sachliches Austauschverhältnis zwischen Leistung (des Mitarbeiters) und Reaktion des Vorgesetzten darauf (Bezahlung, Feedback, Lob und Tadel).

Beim partizipativen Führungsstil (agiles Projektmanagement) können und müssen Mitarbeiter Vorschläge selbst entwickeln und umsetzen. Die Meinung des Vorgesetzten kann zwar bei gemeinsam diskutierten Lösungen das Zünglein an der Waage sein, doch jeder Mitarbeiter kann sein Wissen und seine Interessen im Entscheidungsprozess einfließen lassen und somit auf die Entscheidung selbst Einfluss nehmen. Hierbei wird wiederum vorausgesetzt, dass die Mitarbeiter die Bereitschaft besitzen, Verantwortung zu übernehmen! Mitarbeiter/innen sollten mittels persönlicher Leistung zum Erfolg der Firma beitragen und kosten- und zielorientiert handeln. Speziell im agilen Projektmanagement sind diese Eigenschaften zwingend notwendig!

Kompetenzprofil kompakt



Mitglied der DDIM e.V.

DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.



GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V.

Ihr Experte für

- **Vertrieb und Produktmanagement**
- **Projektmanagement Hybrid+ (agil und klassisch)**
- **Change- und Prozessmanagement**
- **Strategische Geschäftsfeldentwicklung und Marketing**
- **Teamaufbau und Mitarbeiterentwicklung**



Guido Schoepker

Dipl.-Ing.

Glienicker Straße 6a

13467 Berlin

☎ 0 17 21 49 93 00

@ kontakt@framework-interim.berlin

🌐 www.framework-interim.berlin

Kompetenzprofil

Qualifikationen

- Erfolgreiche Projektumsetzungen im Bereich Vertrieb, Produktmanagement, Marketing, Logistik und neuen Geschäftsfeldern
- Organisationserfahrung in inhabergeführten Unternehmen wie auch im konzernabhängigen Mittelstand mit internationalen Konzernberichtslinien bzw. Reporting
- Fundierte Branchenerfahrungen in Industrie / Maschinen und Anlagen, Automotive, Handel und E-Commerce
- Entwicklung und Umsetzung von Digitalisierungsstrategien und Maßnahmen sowie proaktiver Aufbau von Tools zur Effizienzsteigerung
- Mehrjährige Erfahrung als Geschäftsführer mit Verantwortung für die Bereiche Sales (Front- und Backoffice), Produktmanagement, Prozessmanagement, Entwicklung/Konstruktion, Marketing, Qualität, Produktion, Controlling, Einkauf, HR
- Auf- und Ausbau von New Business Units (Start-Up) im Konzernkontext
- Strategie und Geschäftsfeld-Entwicklung
- Expertise in Recovery Management und Neuausrichtungsprozessen
- Praktische Erfahrung im Aufbau und Einsatz von Qualitätssystemen (ISO 9001:2015) als Zulieferer für die Automobilindustrie
- Erarbeitung von Marketingstrategien mit nachfolgender Umsetzung
- Diplom-Ingenieur Maschinenbau, Fachrichtung Konstruktionstechnik
- Certified Project Management Associate (GPM/IPMA)
- Certified Agile Scrum Master und Product Owner (EXIN)
- Change Manager (bta, Berlin)
- Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher)

Ihr Nutzen

- Entwicklungsaktives, nachhaltiges Interim Management mit klassischen und agilen Projektmanagement-Anteilen
- Überwachung, Zeit, Kosten, Leistung/Qualität und Stakeholder-Zufriedenheit durch systemische Vorgehensweise: Vorbereitung/Analyse, Initiierung von (Sofort-)Maßnahmen, Planen, Steuern/Umsetzen, Abschließen auch nach Fertigstellung des Projektes durch Customer Care
- Steigerung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit durch Befähigung der Mitarbeiter hin zu agiler Arbeitsweise
- Strukturierter Aufbau und Weiterentwicklung von Teams sowie Steigerung der Mitarbeitermotivation durch transformationale Führungsphilosophie
- Kontinuierliche und transparente Kommunikation zum Auftraggeber
- Im Rahmen einer Nachfolgeregelung für Sie tätig als: CEO, COO und CSO

Branchenerfahrung

- Produzierendes Gewerbe
- (Nutz-) Fahrzeugbau
- Maschinen- und Anlagen
- Automotive
- E-Commerce
- Handel

Motto

„Öffne der Veränderung deine Arme und verliere dabei deine Werte nicht aus den Augen.“
Dalai Lama