

# Kurzprofil und Projektbeschreibungen

---

Ralf H. KOMOR



## Ausbildung / Studium

- » Energieanlagenelektroniker
- » Diplom Wirtschaftsingenieur

## Beruflicher Werdegang

- Seit 2014 **Interim Manager und Unternehmensberater, Eigentümer**
- » Projekte im internationalen B2B-Umfeld: mittelständische Unternehmen aus dem Umfeld Kälte- und Klimatechnik, Familienunternehmen aus dem Maschinenbau und Anlagenbau, Projektgeschäft
  - » 200 Mio. € Umsatz, 1.300 Mitarbeiter
  - » Geschäftsführung Tochtergesellschaft eines MDAX Konzerns
- 2011 bis 2014 **Dresdner Kühlanlagenbau, Mitglied der Geschäftsleitung / Prokurist**
- » Einführung Key Account Management
  - » Ausbau Branchenmanagement (Bäckereien, Pharma, Nahrungsmittel)
  - » Restrukturierung des Vertriebes
  - » 80 Mio. €
- 2009 bis 2011 **Unternehmensberater, Eigentümer**
- » Projekte im internationalen B2B Umfeld
- 2005 bis 2008 **Victaulic Corp., Bethlehem, PA (USA, Dienstsitz Belgien), Regional Manager Central Europe**
- » Internationales Team Building, Personalum- und Neubesetzungen
  - » Einführung Branchenmanagement (Kraftwerksbau, Chemieanlagenbau, Tunnelbau)
  - » Gründung neuer Niederlassungen und Logistikzentren in D und F
  - » 45 Mio. € in D, A, CH, B, NL, LUX, F

## Management- & Projekterfahrung

- » Produktgeschäft, Systemgeschäft, Service, Anlagenbau
- » Konzern, Mittelstand, Familienunternehmen
- » 30 Jahre profitabler internationaler B2B-Vertrieb
- » Projektmanagement von Projekten bis zu 25 Mio. EUR
- » C-Level-Verantwortung für bis zu 850 Mitarbeitern
- » Profit & Loss - Verantwortung für bis zu 120 Mio. EUR Umsatz

## Branchenerfahrung

- » Gebäudetechnik
- » Brandschutz
- » Rohrleitungsbau
- » Kälte- und Klimatechnik
- » Maschinenbau
- » Hydraulik



Mitglied der DDIM e.V.

**DDIM.**

Dachgesellschaft Deutsches  
Interim Management e.V.

## Kernkompetenzen

- » Vertriebsstrategien passgenau entwickeln und umsetzen
- » Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle auf Basis der Business Model Navigator Methode der Universität St.Gallen (BMI Lab)
- » Optimierungsmaßnahmen planen und durchführen
- » Digitalisierungsstrategien planen und umsetzen
- » Agiler Vertrieb im Zeitalter der Digitalisierung
- » BIM – Building Information Modeling – einführen
- » Ergebnisorientiertes Interim Sales Management 4.0
- » Markstellung und Innovationsleistung optimieren
- » Teams zusammenstellen und führen, motivieren
- » Unternehmen für junge Mitarbeiter attraktiv machen

## Kurzbeschreibung der letzten Interim Mandate

- Seit 12/17 **Leiter Business Development**, WALDNER Laboreinrichtungen GmbH & Co. KG. Weltmarktführer und Hidden Champion im Bereich Laborausstattung. 1.300 Mitarbeiter, 200 Mio. € Umsatz.
- » Entwicklung und Einführung der neuen Methode Building Information Management (BIM)
  - » Auswahl der BIM-Partner
  - » Aufbau und Abstimmung der BIM-Bibliothek
  - » Betreuung einer Bachelorarbeit zum Thema neue digitale Geschäftsmodelle
  - » Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsideen
  - » Analyse von Märkten und Entwicklung von bestehenden und neuen Kunden
  - » Intensivierung der Beziehungen zu den Kunden
  - » Weiterentwicklung des Global Account Managements
  - » Schmieden neuer strategischer Partnerschaften
  - » Beobachten und identifizieren neuer Märkte für relevante Geschäftsfelder
  - » Entwicklung, Umsetzung und Durchführung von Customer-Co-Creation Workshops
  - » Ideenfindung für neue Produkte und deren Platzierung auf dem Markt
  - » Setzen von Impulsen für das Produktmanagement
  - » Teilnahme an Konferenzen und branchenspezifischen Veranstaltungen und Messen
- 04/17 bis 11/17 **Leiter Vertrieb, CSO**, Jäckle Schweiß- u. Schneidtechnik GmbH. Hauptziel: Nach jahrelanger Stagnation den Vertrieb neu ausrichten und wieder in Schwung bringen
- » Familienunternehmung
  - » Steuerung des Vertriebs im In- und Ausland, Absatzmodell: qualifiziertes Händlernetz
  - » Fachliche und persönliche Analyse der Vertriebsmitarbeiter und Anwendungstechniker, sowie des Innendienstes
  - » Neustrukturierung des Teams, Neuordnung der Zuständigkeiten, Spielregeln und Stellenbeschreibungen
  - » Ausweitung des internationalen Händlernetzes in Osteuropa und Afrika
  - » Individuelles Coaching der Vertriebsmitarbeiter und der Geschäftsführer

## Kurzbeschreibung der letzten Interim Mandate

- 11/16 bis 04/17 **Geschäftsführer Vertrieb und Marketing**, Dürr thermea GmbH. Hauptaufgabe: Steigerung der qualifizierten Angebotsbearbeitung und der Abschlüsse im Anlagengeschäft
- » Tochtergesellschaft eines MDAX Konzerns
  - » Einführung Key Account Management
  - » Neue Webseite zur weltweiten Leadgenerierung
  - » Strikte Projektselektion zur Steigerung der Erfolgchancen
  - » Vereinfachte Angebotskalkulation unterstützt durch exakte Nutzenargumente
- 09/16 bis 10/16 **Leiter Business Unit Industrie**, Hauhinco Maschinenfabrik G. Hausherr, Jochums GmbH & Co. KG. Hauptaufgabe war der Aufbau einer neuen Business Unit zur Diversifizierung der Angebotsportfolios der Gesellschaft
- » Familienunternehmung
  - » Strukturierung der Business Unit
  - » Definition der idealen Kundenanwendungen
  - » Aufsetzen der begleitenden Marketingmaßnahmen
  - » Herausarbeiten der nötigen Arbeitspakete für die kommenden eineinhalb Jahre
- 12/14 bis 08/16 **Leiter Gesamtvertrieb**, Dietzel Hydraulik GmbH. Hauptaufgabe war die Entwicklung und Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie, die das Geschäft in Direktkunden und den Vertriebskanal Handel aufteilt
- » Familienunternehmung
  - » Neue Vertriebsstrategie in kürzester Zeit aufgestellt und dann kontinuierlich über 18 Monate umgesetzt
  - » Team Building, Personalum- und Neubesetzungen
  - » Einführung Branchenmanagement und Key Account Management
  - » Individuelles und Teamorientiertes Coaching
  - » Rekordumsatz im Geschäftsjahr 2015
  - » Prozessorientierte Ausrichtung des Technischen Vertriebes (Innendienst, Angebotsbearbeitung)
  - » Zielkundenspezifische Ausrichtung des Außendienstes



# Der Interim Manager

Zuhörer      Zielorientiert      effektiv  
**Schnell**      Professioneller Freund      Dienstleister  
agil      Kundenorientiert      uneitel  
**Umsetzungsstark**      **Pragmatisch**  
Kostenbewusst      Herzblut  
Kreativ      Organisationsstark  
Arbeitet mit den Menschen vor Ort      **Hohe Qualität**  
**Großer Erfahrungsschatz**      Flexibel  
Leidenschaftlich      Hands On  
**Impulsgeber**      **Verantwortung**  
integer      Übernimmt  
**Coach**      Skalierbar      **Macher**  
Self-Starter

## Ralf H. Komor

Diplom-Wirtschaftsingenieur

Interim Manager DDIM<sup>®</sup>

Jahnstraße 13

68526 Ladenburg

+49-173-148-6843

ralf@komor.de

www.komor.de



