



Ulrich Späing

Bültstiege 14
 48429 Rheine

+49 (0) 172 53 03 174
 u.spaeing@spaeing.biz

* am 27. Januar 1956 in Nordhorn

Mandate als

- Interim-Geschäftsführer
- Bereichs- und Projektleiter
- Operations Manager

Interim Manager: Wertschöpfung, Absatz und Ertrag

Als Geschäftsführer, Bereichs- und Projektleiter sowie Operations Manager agiere ich interimistisch in den Bereichen **Finanzen** und **Absatzmarkt** (Marketing, Vertrieb, PR/IR) mit rund 30 Jahren Erfahrung. Aufgrund beider Disziplinen – Finanzen und Absatz – verfüge ich über Verständnis für **Wertschöpfung** und vielfältige **Marktkennntnis**.

Ich kann Zahlen, die im Vertriebsbereich generiert werden, auf der Finanzseite einordnen und bewerten. Umgekehrt weiß ich, welche Marktzahlen Relevanz für den Unternehmenserfolgs haben. Gerade an der Schnittstelle von Vertrieb und Finanzen spiele ich mein Wissen optimal aus – **immer mit dem Fokus auf einen nachhaltigen Unternehmenserfolg.**

Highlights meiner beruflichen Tätigkeit

Projekte im Vertriebsbereich:

- Entwickeln von Vertriebs- und Wachstumsstrategien
- Entwickeln von Strategien zur Preis- und Nutzenführerschaft
- Marktbeobachtung und -analysen
- Unternehmenskommunikation und Investor Relations (analog und digital)

Projekte im Finanzbereich:

- Lösung von Ertragsschwäche, Strategiekrise und Liquiditätsproblemen
- Restrukturierungen oder Durchführung von Sanierungen

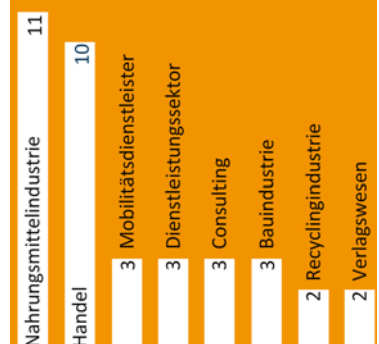
Einsatzvielfalt



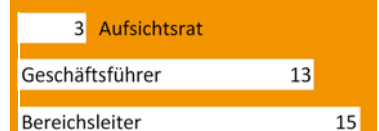
Qualifikationen

- Staatl. gepr. Betriebswirt
- Certified Investor Relations Officer
- ESUG-Berater

Branchen-Diversity (in Jahren)



Erfahrung (in Jahren)



Erfahrung aus Projekten und Mandaten

08/2013 – 11/2015:

Interim-Projektmanager

farbtanke.de, Rheine

Problemstellung: Ertragschwäche, Strategiekrise, Liquiditätsproblem

Auftrag: Insolvenzantragspflicht vermeiden, vorinsolvenzlich oder unter dem Schutzschirm § 270 b InsO oder in Eigenverwaltung restrukturieren

Maßnahmen: Praxistaugliches Sanierungskonzept, bilanzielle und operative Sanierung, Prozess- und Produktionsoptimierung, Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft

Erfolge: Bestätigung des Sanierungsplans/-konzepts nach Abstimmung und Erörterung. Keine Verfahrenseröffnung, Kapitalerhöhung, 50 % Investor

01/2014 – 05/2016:

Interim-Projektmanager

Start Up, Rheine

Problemstellung: Kapitalbedarf

Auftrag: Positionierung, wesentliche Erfolgskriterien

Maßnahmen: Planrechnungen, Working Capital Management, Eigenkapital auf- und Fremdkapital abbauen, Wertschöpfungskette, Turnaround

Erfolge: Gewinn und Cash Flow

11/2005 – 10/2006

Interim-Projektleiter, Trainer

wedi GmbH

Problemstellung: Tendenz in einzelnen Abteilungen, entstandene Aufwendungen oder geplante Kosten nicht aus dem Wachstumsbeitrag zu rechtfertigen. Nicht selten werden sie anderen Bereichen ohne Zustimmung ins Budget gebucht. „Bereichsegoismen“ statt Gesamtunternehmensverantwortung bei der Budgetplanung

Maßnahmen: Ermöglichen einer tragfähigen Unternehmensplanung

Erfolge: Budgetentwicklung ist kein Gradmesser von Karriere, höhere Kalkulationssicherheit, höhere Produktivität, mehr Transparenz, weniger Kosten

Erfahrung als Aufsichtsrat

08/2016 – heute

Aufsichtsrat, stellvertretender Vorsitzender

United Labels AG, Münster, FWB, Prime All Share

Verantwortung: § 111 AktG

Resultate: Wertschöpfung, Erträge, Kapital



Stärken

- Operativer Fokus
- Strategische Weitsicht
- Macher und Strategie
- Unternehmertyp mit hoher Innovationskraft
- Hands-on-Mentalität

Arbeitsweise

Mein Fokus: Wertschöpfung schafft Unternehmenswachstum

Mein Ziel: Unternehmen erfolgreich machen

Weitere Qualifikationen

- Qualifizierter Aufsichtsrat
- Financial Expert/ Fachaufsichtsrat für den Prüfungsausschuss

Sprachkenntnisse

- Deutsch
- Französisch
- Englisch