PRANCKH EXECUTIVE SOLUTIONS
profitable growth
sustainable
international

DR. FERDINAND R. PRANCKH

Interim Executive für die mittelständische, international aufgestellte B2B-Fertigungsindustrie

Consultant

Aufsichtsrat / Beirat

„Gemeinsam machen wir Ihre Mitarbeiter zu Treibern der erfolgreichen Umsetzung."

Ich bin **Interim Executive** mit weitreichender Change-Management Expertise und **weltweiter Erfahrung** im Bereich Operations. Im Einsatz bin ich als Vice President, auf General Management-Ebene oder als COO / Chief Operations Officer und Werksleiter.

Meine Auftraggeber kommen aus der **mittelständischen, international aufgestellten B2B-Fertigungsindustrie**, u.a. der Kunststoffverarbeitung, dem Converting, der Metallverarbeitung oder der Automatisierung.

Klare Entscheidungen, konsequente Umsetzung und motivierende Einbindung der Mitarbeiter sind mir wichtig. Mein besonderer Blickwinkel gilt den Chancen und Risiken sowie der Umsetzung einer geografisch globalen Expansion, die nachhaltig wirkt. In Ergänzung zu meinen Mandaten als Interim Executive übernehme ich Aufsichtsrats-, Beirats- und Verwaltungsratsmandate.

Mein Angebot

Profitabilität steigern Turnaround / Krisenmanagement	**Produktivität erhöhen** Operational Excellence	**(Re)structuring** von Multi-site Operations

»Ich bin österreichischer Staatsbürger, Europäer und Cosmopolit – für meine Kunden lokal, regional, national und weltweit im Einsatz.«

Dr. Ferdinand R. Pranckh

+43 664 856 0457 | frp@pranckh.com | www.pranckh.com

Mein Angebot im Detail

Profitabilität steigern Turnaround / Krisenmanagement	**Produktivität erhöhen** Operational Excellence	**(Re)structuring** von Multi-site Operations
▪ **Situationsanalysen** aller Unternehmensbereiche ▪ Strategie ▪ Internationalisierung ▪ Finanzen, G&V, CF, Bilanz … ▪ Produkte / Portfolio ▪ Kunden, Vertrieb, Marketing ▪ Operations / Produktion ▪ Einkauf / SCM ▪ Personal ▪ **Verbesserungsprogramme** aufsetzen und umsetzen ▪ Einkauf ▪ Produktivität ▪ Produktportfolio ▪ Key Account Management	▪ **Operations Management**: Erfassung Ist, Definition Soll sowie Optimierungsmaßnahmen ▪ **Verbesserungsprogramm aufsetzen und umsetzen** (auch im globalen Werksverbund) ▪ Cost Reduction ▪ Lean Sigma und Automatisierung ▪ DLZ / Lagerbestände ▪ Einkaufskonditionen	▪ Unternehmensstrategie und Verkaufsziele mit Operational Capability abgleichen und entsprechend (re)strukturieren ▪ Investitionen für Wachstum initiieren ▪ Kosten reduzieren ▪ Make-or-Buy-Entscheidungen vorbereiten und umsetzen ▪ Off-shore, re-shore, near-shore Optimierung

Highlights meiner beruflichen Stationen

- **Managing Director Operations / COO**: Ausbau eines globalen Fertigungs-Netzwerkes, Werkserweiterungen sowie Verstärkung lokaler Teams
- **Vice President / General Management**: erfolgreicher Abschluss eines bedeutenden Kundenauftrags, Zielerreichung in der Kostenreduktion und Steigerung des EBITDA um 29% in 2 Jahren
- **Chief Operation Officer**: 30% Produktivitätssteigerung, 20% Working Capital Reduzierung und Verdoppelung EBITDA
- **Vice President / General Management**: Verschmelzung von 5 Divisionen zu einem globalen $600M Business, Umsatzziele erreicht und Net Income-Ziele um 25% übertroffen
- **Vice President / General Management**: Beschleunigung von Wachstum und Rentabilität eines 120 Mio. $ Unternehmens: Bruttogewinn von 16% auf 31%, CAGR über 10% und als „GM of the Year" eines US-Fortune-Unternehmens ausgezeichnet

Auftraggeber & Branchenfokus

Unternehmen	**Branchen: B2B-Fertigungsindustrie**
▪ Konzern oder Mittelstand ▪ Umsatz bis 500 Millionen ▪ International	▪ Kunststoffe / Kunststoffverarbeitung (Extrusion, Polymer Processing) ▪ Druck, Papier (Coating, Laminating, Converting) ▪ Automotive (Powertrain) ▪ Chemie (Adhesives) ▪ Packaging (Materials) ▪ Maschinenbau & Automation

Dr. Ferdinand R. Pranckh

+43 664 856 0457 | frp@pranckh.com | www.pranckh.com

PRANCKH EXECUTIVE SOLUTIONS
profitable growth
sustainable
international

Vita

PRANCKH EXECUTIVE SOLUTIONS
INTERIM EXECUTIVE.
für die mittelständische, international aufgestellte B2B-Fertigungsindustrie.

seit 2021

Februar 2018 – Jänner 2021

Managing Director Operations
COO Friction Division
Interim Assignment

Miba Friction Division
Laakirchen, Österreich

Miba ist ein €1 Mrd. Automotive supplier. Friction Divsion ist ein Hersteller von high-tech Composites für Getriebe / Bremsen in Automotive sowie in Bau- und Landwirtschaftsmaschinen mit einem Umsatz von ungefähr €200 Mio.

CLOPAY EUROPE
Aschersleben/Frankfurt Germany

Folien-Extrusion und -Print für Windeln und med. Schutzbekleidung; Tochter von Clopay Plastic, Griffon Corp., NYSE: GFF

2013 – Februar 2018

Vice President / General Manager

2007 – 2013

Chief Operating Officer
Co-Owner

ROCAL
Frankfort, Ohio

Mittelständischer, eigentümergeführter Hersteller von Verkehrs-Sicherheits- Produkten

AVERY DENNISON
diverse U.S./EU Standorte

$6 Mrd. globaler Hersteller und Distributor von selbstklebenden Materialien; NYSE: AVY

1998 – 2007

Vice President / General Manager
Divisional Officer

1996 – 1997

Vice President / General Manager
Extrusion Machinery Division

HPM CORPORATION
Mount Gilead, Ohio

$110 Mio. Hersteller von schlüsselfertigem Kunststoff – Verarbeitungsanlagen

AVERY DENNISON
Pasadena, California

1989 – 1997

Manager Corporate Process Technology
Senior Research Engineer
Research Engineer

Ausbildung

Ph.D., Chemical Engineering
University of Minnesota, Minneapolis, Minnesota, USA

Dipl.Ing., mit Auszeichnung
Technische Universität, Graz, Österreich

PRANCKH EXECUTIVE SOLUTIONS profitable growth sustainable international

Projekt (Beispiel)

Miba Friction Division Laakirchen, Austria	**Cost out – Implementing Lean Value Streams**
Zeitraum: ▪ February 2018 – January 2021 **Rolle / Aufgabe:** ▪ Managing Director Operations ▪ COO Friction Division ▪ Interim Assignment **Verantwortungsbereich:** ▪ 200 Mio € Division, verantwortlich für sechs globale Werke, 1300 Mitarbeiter ▪ Das Werk war in der Slowakei, ca. 650 Mitarbeiter, 65 Mio € Verkauf **Über das Unternehmen:** ▪ 1B € Hersteller von High-Tech Composite-Komponenten für Kupplungen und Bremsen im Bereich Automobile- und Off-road-Anwendungen **Situation:** ▪ Das Werk war fokussiert auf Metallfabrikation – Stanzen und nachfolgende Bearbeitungsschritte. ▪ EBIT und ROCE fielen unter die Benchmarks, während das Werk ein 35% Volumenwachstum bewältigte. ▪ Lieferzeiten waren zu lang, Information über den Status von Bestellungen in Bearbeitung unzuverlässig, Kosten und Lagerbestand zu hoch. Die Kundenbeziehungen waren angespannt. ▪ Die Aufgabe: das Werk auf ein höheres Volumen zu transformieren, Durchlaufzeiten zu verringern und Transparenz in die Abläufe zu bringen. ▪ Das Ziel war es, EBIT und ROCE – bei höherem Volumen – über die Benchmarks zu bringen.	**Herausforderung:** ▪ Die Konfiguration der Fertigung war in Work Centers organisiert, damit Verschwendung in Bewegung und Wartezeit. ▪ SAP und Planungssoftware waren nur teilimplementiert mit Workarounds. ▪ Die Produktpalette war sehr groß, manche Produkte hatten 14 Fertigungsschritte. ▪ Lieferzeiteinhaltung lag bei ca. 80%, während die Kundenverpflichtung bei 98% lag. ▪ Werk und Team arbeiteten, wie es vor zehn Jahren aufgesetzt wurde. **Exekution:** ▪ Während die gesamte Fertigung im Werk komplex war, konnte ich erkennen, dass es Möglichkeiten gab, die Produktpalette zu segmentieren. Basierend auf dieser Segmentierung konnten Work Centers in Value Streams rekonfiguriert werden, was zu deutlicher Reduktion von Durchlaufzeiten, Lagerbestand und Kosten geführt hat. ▪ Ich habe das Leadership verstärkt und das Werksteam über Lean Manufacturing mit Value Streams geschult, um Buy-in und Engagement über etwas Neues zu bekommen. ▪ Ich habe das Werksteam mit Corporate und externen Ressourcen kombiniert und zusammen haben wir im großen Detail den „Ist Zustand" analysiert und den „Soll Zustand" definiert. ▪ Ich bin den schwierigsten Teil einer solchen Transformation als erstes angegangen: Die Neuausrichtung der Organisationstruktur und der Berichtslinien und konnte Key Mitarbeiter von der Notwendigkeit und vor allem den Sinn der Veränderungen überzeugen. ▪ Ich habe an Arbeitsbesprechungen teilgenommen, um zu ermutigen, Tipps zu geben, und wenn nötig auszuweisen. Es gab reguläre Reviews, um das Projekt voranzutreiben, Hindernisse zu eliminieren, um vor Ort zu unterstützen, und zu adjustieren. ▪ Anfänglich war das Ziel einen Value Stream herauszulösen. Wie das Team die positiven Effekte erkannt hat, hat das Team selbstständig, mit etwas Ermutigen und Herausfordern, vier weitere Value Streams identifiziert und angefangen daran zu arbeiten. ▪ Vorstellung des Zukünftigen Zustandes mit EBIT und ROCE Verpflichtungen hat Corporate Management zu signifikanten Investitionen überzeugt. **Resultat:** ▪ Ein stolzes, engagiertes Team, das das Projekt in 24 Monaten durchgezogen hat. ▪ Über 16 mio Euro Investitionen mit Payback von unter 2.5 Jahren. ▪ Verringerung der Durchlaufzeiten von ueber 95%, von 10 Tagen, zu einigen Stunden. ▪ Reduktion der Lohnkosten, des WIP, und des gesamt Lagerbestandes mit einer Verbesserung der Liefertreue. ▪ EBIT and ROCE Verbesserungen koennen erst nach den Corona Verzerrungen bestimmt werden.

PRANCKH EXECUTIVE SOLUTIONS profitable growth sustainable international

Kundenreferenzen

»Ferdinand verfügt über wirklich tiefgehendes Engineering-Know-how. Er ist schnell in den Themen, agiert trittsicher und ist wertvoller Sparringspartner. Das habe ich immer sehr geschätzt.«

»Von 0 auf 100 erfolgreich: Dass die Automobilindustrie für ihn Neuland war, hat man keine Sekunde gemerkt. Er hat das Tagesgeschäft professionell geführt, den Aufbau einer globalen Produktionspräsenz vorangetrieben und immer die entscheidenden operativen Hebel umgelegt.«

»Mit gezieltem Teamaufbau hat er große Investitionsprojekte abgesichert und die Produktion positiv entwickelt.«

MARTIN LIEBL
MEMBER OF THE MANAGEMENT BOARD OF MIBA AG

»Sein transatlantischer Hintergrund bringt den entscheidenden Vorteil: Interkulturelles Verständnis, gegenseitige Wertschätzung und Arbeit auf Augenhöhe – mit uns in den USA und mit den Kollegen in Europa.«

»Technisches Wissen, betriebswirtschaftlicher Hintergrund und weitsichtiger Geschäftssinn – Ich würde sagen, dass das sein Erfolgsgeheimnis ist, um starke Beziehungen zu Kunden aufzubauen und Mitarbeiter für anstehende Veränderungen hinter sich zu bringen.«

»Positiv überrascht haben mich seine unkonventionellen Ansätze bei unseren Kunden und seine Fähigkeit, mit Innovationen rentables Wachstum zu erreichen.«

RON ZINCO
PRESIDENT CLOPAY PLASTICS PRODUCTS COMPANY
NOW PRESIDENT AT SAVARE SPECIALTY ADHESIVES LLC

SIE MÖCHTEN MICH KENNENLERNEN?

Gerne stehe ich Ihnen für ein Gespräch zur Verfügung.

Dr. Ferdinand R. Pranckh
Diplom Ingenieur

Traiconsult GmbH
Fichtenstrasse 10
8723 Kobenz
Austria

+43 664 856 0457
frp@pranckh.com

www.pranckh.com