

interim - FWG - solution

Frank Werner Goerke



Zum Kanalufer 2B 49808 Lingen

Tel.: 0171-7838311

E-Mail: info@interim-fwg-solution.de

Geburtsdatum: 17.11.1970

Familienstand: verheiratet, keine Kinder

LinkedIn & XING;

www.interim-fwg-solution.de

- Kompetenzen**
- Unternehmerisch denkende und handelnde Führungspersönlichkeit mit Erfolgen im
 - Führen von Betrieben, Geschäftsbereichen und Unternehmen
 - Re-Organisation und Vorbereitung Unternehmensverkauf
 - Aktive Begleitung des M&A Prozesses / Findung pot. Käufer / Investoren
 - Erarbeitung der Unternehmensstrategie / zukünftige Aufstellung / Due Diligence
 - Abwicklung Unternehmung incl. Rückbau und Verkauf, Auslaufen der Produktion
 - Change-Management (auch international)
 - Entwicklung von Vertriebsprozessen u. Generierung Neukunden-Projekte
 - Strukturen und Prozesse schaffend
 - Automotive / Lean Management / Lean & Green Award (KMU) 2016
 - herausragendes Energielevel und außerordentliche Arbeitseffizienz
 - starke Analyse Skills, Freude an der konzeptionellen Arbeit
 - Schnittstellenkommunikation / Prozesse (Shop Floor Management)
 - Produktion: Optimierung Fertigung & Automatisierung / verschiedene Branchen
 - Langjährige Mitarbeiterführung von bis zu 500 Mitarbeitern
 - Ausbau der Effizienz vorhandener Fertigungskapazitäten (bis 25%)
 - Deutliche Steigerungen von Liefertreue (20-30%) und Qualitätsmanagement
 - interkulturelle Kompetenz - Europa, Russland, Afrika, Naher-, Mittlerer- und Ferner Osten,
- Führungsprofil**
- Plant Projekte und Veränderungen und setzt ressourcen-optimal um
 - Versierte Stakeholder Kommunikation / kann Menschen begeistern
 - Hands On / Shopfloor
 - Prioritätenmanagement / strukturiertes Agieren / Strikte „Ergebnis-Orientierung“
 - Motivierende Führung, Menschen mobilisieren, dynamisieren u. für Ziele gewinnen
 - Erfolgreiches Krisen-Management
- Leistungsschwerpunkte**
- Organisations- & Prozessentwicklung
 - Strukturen schaffend
 - Lösungen schaffend
 - Beratung & Coaching

Kompetenz- und Leistungsprofil

Strategie, Organisation und Vertrieb

Aufbau strategischer Vertrieb / Neukundenakquise / Entwicklung neuer Geschäftsfelder / - bereiche
Konzeption und Umsetzung der Darstellung des GF-Bereiches im Internet und weiteren Werbemedien
Einführung eines Vertriebsprozesses zur Bewertung potentieller Kundenprojekte
Aufbau Marketing, Neugestaltung Homepage incl. Konzepterstellung und Umsetzung
Zentrales Steuerungs- und Kapazitätsmanagement; Aufbau und Einführung der Abteilungen
Umstrukturierung vom inhaber- zum managergeführten Unternehmensbereich
Erarbeitung von Regelwerken für max. Synchronität von Vertrieb, Planung u. Steuerung und Produktion
Aufbau und Einführung Grossprojektmanagement
Beteiligungsmanagement strategisches Partnerunternehmen
Vorbereitung der Unternehmung zum Verkauf / Übernahme eines Aluminium & Leichtstahlbaubetriebes
Abwicklung eines Unternehmens incl Auslaufen der Produktion, Rückbau, Verkauf Geräte etc.

Fertigung

Re-Organisation der Fertigungsleitung incl. Aufbau technischer Best Practice Abteilung
Leitung der Fertigung incl. Hochregallager, Montage, Test- und Transportabteilung
Automotive Kundenbetreuung und Nutzung Lean Management Methoden und Konzepte
z.b. mech. Bearbeitung, Stahlbau, Schweißen, Elektronik, Kleben, Montagen; Beschichtung; Gießprozess
Umstellung der elektronischen Fertigung von produkt- auf prozessorientierte Fertigung (Spezialisierung)
Krisenmanagement (Gross-Havarie / Werksbrand) incl. Werksumbau für Neuausrichtung
Umsetzung Schweißbetriebszertifizierungen (DIN en 3834-2 und ASME Verfahrensprüfung)
Modernisierung der Fertigungsmaschinen und Aufbau eines Wartungs- und Inspektionskonzeptes

Qualitätswesen

Definition der zukünftigen Ausrichtung des Bereiches Entwicklung und Umsetzung der Roadmap
Initialisierung Auditierung des eigenen Bereiches „Werkerselbstprüfung“ incl. Handlungsempfehlung
Vorbereitung der Durchführung eines DIN ISO 9001 Audits incl. aller vorbereitender Dokumentation
Analyse zur Zertifizierung als Klebefachbetrieb nach DIN 2304

Kostenmanagement

Erhöhung der Ausbringung in der Fertigung (25%) bei gleichzeitiger Reduzierung der Schichtigkeit
Einführung Budgetplanung, Kostenkontrolle und Steigerung der Termintreue von (<50% auf >90%)
Einführung begleitendes Projekt- und Fertigungscontrolling
Definition, Einführung von Lohnfertigungs- u. Fremdarbeiterkonzepten zur Steigerung Liefertermintreue
Globale Lagerbestandsreduzierung um \$21 Mio. (20%) bei gleichzeitiger Optimierung von Frachtverträgen
50% Anlagenwachstum: Integration neuer Bohranlagen / Firmen in Versorgungsabläufe ohne Mehrpersonal

Auditierung und Training

Begleitung der Zertifizierung (TS 16949) für einen Fertigungsbetrieb (Stahlerzeugung)
Erstellung der Business Management Dokumentation / Prozesslandkarte
Definition von KVP und 5S Pilotprojekten in Verbindung mit hausinternem Ideenmanagement

Systeme / IT

Konzeptentwicklung zur Verknüpfung von Maschinen & Software (Planung / Auslastung / Termin Mgmt.)
Definition und Einführung von Mess- und Kontrollsystemen (KPI System)
Grobkonzepterarbeitung für Fertigungsplanungs- und Steuerungssystem
ERP & Wartungs- und Inspektionssystem Aufbau und Einführung

Personal

Umsetzung eines Führungskräfte- und Nachwuchsentwicklungsprogrammes inkl. Coaching
Umstellung von Schichtarbeitssystemen und Einführung von Mehrmaschinenbedienungskonzepten
Entwicklung und Umsetzung von Bereichs-, Abteilungs- und Tätigkeitsbeschreibungen
Einführung Mitarbeitergespräches incl. Zielvereinbarungen & Einführung Leistungsentlohnungssystems
Maßgebliche Verbesserungen des Arbeitssicherheitsniveaus in Unternehmen (>50%)

Logistik & Einkauf

Lieferanten-Management (techn.), Know How Transfer auch international z.B. China u. Indien
Lean Management Projekte in der Fertigung u. Aufbau eines Zentrallagers zur Optimierung der Abläufe
Handling und Verladung Grossprojekte / Grossbauteile und Serienbauteile (incl IT / JIS; JIT et

Beruflicher Werdegang

12/2022 - heute

Interim Mandat **Berater der Geschäftsführer**
(Produktion und strategischer Vertrieb, Führung, Struktur)

*eigenständiges Unternehmen im Bereich Oberflächenveredelung,
Nischenprodukt, Führung zweier Standorte*

- Verantwortung
- Beratung der Geschäftsführung
 - Führung von ca 40 Mitarbeitern (zwei Standorte (Deutschland u. Niederlande))
 - Aufbau strategischer Vertrieb incl. Marketing, Online- und Offline Medien
 - Marktanalyse incl. Definition Geschäftsfelder
 - Stabilisierung eines Standortes
 - Etablierung und Verankerung von zentralen Strukturen in den Werken
 - Temporäre Stilllegung, Rückbau u. Sanierung Fertigungslinie „Ready to Go“
 - Ausarbeitung einer Ausrichtung für die Zukunft
 - Identifizierung und Realisierung
 - Neukundengewinnung
- Resultate
- Schaffung von Strukturen
 - Einstellung von Personal
 - Etablierung Shopfloor Management
 - Strukturierung der Vertriebsaktivitäten

01/2022 - 11/2022

Geschäftsführer strategische Geschäftsentwicklung, Anlagenengineering u. Lizenzprojekte, Nachbearbeitungs- u. Automatisierungssysteme, Logistik- u. Markierungssysteme

eigenständiges Unternehmen im Bereich Oberflächenveredelung, Dienstleister für Lizenznehmer, Entwicklungspartner in der gesamten Supply Chain

- Verantwortung
- Geschäftsführung
 - Führung von ca 20 Mitarbeitern
 - Um- und Ausbau des Unternehmens im Bereich strategische Geschäftsentwicklung
 - Marktanalyse incl. Definition neuer Geschäftsfelder auch Lizenzsysteme
 - Aufbau von Strukturen u. Abläufen
 - Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen für Lizenznehmer
 - Erarbeitung von Automatisierungskonzepten u. Logistiksystemansätzen
- Resultate
- Entwicklung Vertriebsprozess u. Generierung Neukundenanfragen / -projekte
 - Schnittstellenkommunikation mit Lizenznehmer
 - Erarbeitung von Laufwerksstrukturen und Prozessunterlagen
 - Einführung und Umsetzung Projektmanagement
 - Definition, Implementierung der strategischen Geschäftsentwicklung

Beruflicher Werdegang (Fortsetzung)

12/2017 - 12/2021 **Geschäftsführer strategischer Vertrieb, Fertigung, Innovation und Prozessoptimierung**
- zusätzlich weltweit verantwortlicher schwerer Stahlbau Windenergie

Eigenständiges Unternehmen, Lohnfertiger und Projektfertiger im schweren Stahl- und Maschinenbau.

- Verantwortung
- Geschäftsführung
 - Führung von ca 500. Mitarbeitern
 - Um- und Ausbau des Unternehmens im Bereich Neukundengeschäft sowie Schaffung v. Vertriebs- und Projektmanagement-Strukturen
 - Entwicklung der Strategie und Realisierung der Neukundenakquise
 - Definition neuer Geschäftsfelder incl. Aufbau der Schnittstelle zum Kunden
 - Einführung des Prozessdenkens inkl. Prozesslandkarte
 - Steigerung der Effizienz und Effektivität in allen Unternehmensbereichen
 - Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen für Bestandskunden
 - Umstellung Produktion vom Serien- zum Prototypenfertiger für Windenergie
 - Management einer Gross-Havarie u. Wiederaufnahme des Betriebes incl. Umbau der Fertigung
- Resultate
- Entwicklung Vertriebsprozess u. Generierung Neukundenanfragen / -projekte
 - Schnittstellenkommunikation / Einführung Shop Floor Management
 - Einführung begleitendes Projektmanagement & Controlling
 - Definition, Aufbau und Implementierung der Planungs- u. Steuerungsabteilung
 - Verbesserung Arbeitssicherheitsniveau um > 50%
 - Projektierung div. Optimierungs-Projekte (intern u. extern)
 - Aufbau Komponentenstruktur Bereich Stahlturmfertigung für Anlagenhersteller

02/2016 - 11/2017 **Geschäftsbereichsleiter strategischer Vertrieb, Logistik, Qualität und Prozessoptimierung**

Inhabergeführte Mehrbereichsunternehmensgruppe. Lohnfertiger für die Branchen Nutzfahrzeuge und Landwirtschaft mit hoher Automotive Ausrichtung.

- Verantwortung
- Führung von 35 Mitarbeitern incl. Einstellung von Personal bereichsübergreifend
 - Aufbau des Geschäftsbereiches als eigenständiger Bereich
- Schaffung v. Strukturen und hier Einführung des Prozessdenkens
 - Treiber zur Steigerung der Effizienz incl. Auditierung der Fertigung
 - Umsetzung der strategischen Unternehmensausrichtung im Verantwortungsbereich
 - Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen (Qualität, Kosten, Zeit)
 - Entwicklung der Strategie und Realisierung der Neukundenakquise
 - Definition neuer Geschäftsfelder incl. Aufbau der Schnittstelle Kunde und Entwicklung
 - Support in Großprojekten: Operative Realisierung u. Schaffung v. Strukturen u. Abläufe
- Resultate
- Binnen 1 Jahr „Teamspirit“ entwickelt / offene Kommunikation
 - Definition, Aufbau und Implementierung der Planungs- u. Steuerungsabteilung
 - Entwicklung Vertriebsprozess u. Generierung div. Neukundenanfragen / -Projekte
 - Schnittstellenkommunikation aktiv gefördert / Prozesse gestartet
 - Steigerung des Verständnisses für Werkerselbstkontrolle
 - Projektierung div. Optimierungs-Projekte (intern u. extern)
 -

Beruflicher Werdegang (Fortsetzung)

06/2013 - 01/2016 **Factory-Manager / Betriebsleiter**

Inhabergeführter Technologieführer für Produkte und Dienstleistungen für Inspektion, Integrität und Rehabilitation in der Öl- und Gasindustrie

- Verantwortung
- Führung von 270 Mitarbeitern an drei Standorten in Deutschland / Schweiz
 - Aufbau der Fabrik als eigenständigen Bereich - Schaffung v. Strukturen
 - Führung des Betriebes & Treiber zur Steigerung der Effizienz
 - Einhaltung von Liefertreue inkl. Logistik
 - Umsetzung strategischer Unternehmensausrichtung im Verantwortungsbereich
 - Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen (Qualität, Kosten, Zeit)
 - Strategieentwicklung, Realisierung der technologischen Weiterentwicklung / Effizienzsteigerung
- Resultate
- Binnen 1 Jahr „Teamspirit“ entwickelt / offene Kommunikation
 - Definition, Aufbau und Implementierung der Planungs- u. Steuerungsabteilung
 - KPI Paket erstellt und implementiert
 - Schnittstellenkommunikation aktiv gefördert / Prozesse gestartet
 - Steigerung der Flexibilität und Termintreue in der Fertigung
 - Projektierung Factory der Zukunft (Automatisierung & Fertigungsverfahren)

01/2012 - 05/2013 **Bereichsleiter Supply Chain Management (Grob- und Feinplanung, Steuerung SCM und Betriebsführung)**

Namenhafter deutscher Stahlproduzent für hochwertige Edelstähle.
Seit 2007 zugehörig zu einem internationalen Konzern.

- Verantwortung
- Führung von 80 Mitarbeitern
 - Wiederherstellung einer kundengerechten Liefertermintreue
 - Leitung, Aufbau, Neuausrichtung Bereich Supply Chain Management (SCM)
 - Planung und Steuerung der Produktion und Fertigungsabläufe inkl. Überwachung der Produktionskapazitäten (Engpassmanagement)
 - Erfolgreiche Definition und Einführung eines standardisierten Lagermanagements (110 Mio. € Vorräte)
 - Leitung Lagerservicebereiches mit Hochregallager u Produktionsbetrieb Sägen
- Resultate
- Definition u. Einführung Produktionsplanung u. Steuerungs-Regelwerk
 - Steigerung - der Liefertermintreue um ca 20 - 30%
 - Sägenausbringung um ca. 25% bei Reduzierung der Schichtigkeit
 - Maschinenverfügbarkeit (Wartung & Inspektion)
 - Maßgebliche Verbesserung Arbeitssicherheitsniveaus

06/1999 - 12/2011 **versch. Leitungsfunktionen im Bereich SCM und Projektmanagement**

Führender Bohrdienstleister für die Erdöl- und Erdgasindustrie weltweit.

- Verantwortung
- Führung von 10 Mitarbeitern und global 280 Mitarbeitern funktional
 - Globale Verantwortung für ca. 120 Lagerorte mit \$98 Mio. Lagerbestand
 - Verantwortung für globales Frachtvolumen \$39 Mio.
 - Definition, Einführung und Auditierung World Wide Standards
 - Supplier Performance Management Programm
- Resultate
- Erfolgreiche Umsetzung Zollrisikobewertung
 - Verbesserung Lagergenauigkeit und Ordnung um 20%
 - Reduzierung der globalen Lagerbestände um \$21 Mio.
 - Erfolgreiche Umsetzung Supplier Performance Management Systems
 - Steigerung der Performance bei Frachtfirmen

09/1997 - 06/1999 **Trainee Engineer Programm (Niederlande, England & Deutschland)**

Aus- und Weiterbildungen, Sprachen, EDV

1992 - 1997

Fachhochschule Wilhelmshaven, Studium Allgemeiner Maschinenbau
Abschluss: Dipl. Ing. Maschinenbau (FH)

Geprüfter BME Fachkaufmann Einkauf und Logistik (IHK)

Weiterbildungen (Auszug)

- VOB Schulung / Baurecht
- Projektleiterqualifikation (GTPO)
- Wirtschaftlichkeitsrechnung & betriebswirtschaftliches Grundwissen
- SAP SCM Lehrgangsteilnahme (Überblick SAP My SCM)
- Lehrgang Export und Exportkontrolle (Teilnahme an Spezialseminar)
- Strategischer Einkauf: Werkzeuge, Lieferantenmanagement, Verhandlungstraining
- Kommunikation in Konflikten / Soziale Kompetenz u. Beziehungsmanagement / Motivation
- Projektmanagement Lehrgang (Projektzieldefinition, Ressourcen, Risiken, Kommunikation u. Ergebniskontrolle)
- Change-Management / Führen in Veränderungsprozessen (Einfluss auf Leistung und Kooperation im Team, Wahrnehmung und konstruktiver Umgang, Kommunikation)
- Definition, Erarbeitung und Teilnahme an Inhouse - Schulungen aus den Bereichen Technik und Supply Management
- Dialektikseminar

Sprachen

- Deutsch Muttersprache
- Englisch verhandlungssicher
- Niederländisch Grundkenntnisse

EDV

- MS Office sehr gute Anwenderkenntnisse
- Outlook / Lotus Notes sehr gute Anwenderkenntnisse
- SAP - Module MM Anwenderkenntnisse
- MP5 ERP + Wartung & Inspektion Anwenderkenntnisse
- VISIO Anwenderkenntnisse

Lingen, Juni 2023