

# Profil Dr. Frank Schulze

Dr.-Ing. Maschinenbau, 56 Jahre, verheiratet, 2 Kinder

## Manager-Charakteristik

- Technischer Geschäftsführer mit tiefem Verständnis für Kundenbedürfnisse und wirtschaftliche Erfordernisse
- Verbessern der Wettbewerbsposition durch innovative Produktentwicklungen, höhere Prozesseffizienz und Organisationsoptimierung
- Versiert im Umgang mit Eigentümern, Konzernstrukturen und Gremien
- Schneller und stabiler Vertrauensaufbau mit Kunden und Mitarbeitern
- Erreichen von Team-Bestleistungen durch Zusammenführen und Mitnehmen der Mitarbeiter aller Hierarchieebenen



## Angestrebte Unternehmensfunktionen

**Technischer Geschäftsführer, CTO, BU-Leiter, Werkleiter**

## Wesentliche berufliche Stationen

Hersteller von xx-systemen für XXX XX Mio. € Umsatz, XXX MA, Tochter eines eigentümergeführten Konzerns	<b>Doppel-Geschäftsführer</b> Volle P&L-Verantwortung für Unternehmungen in Deutschland und Tschechien, verantwortlich für Entwicklung, Herstellung und technischen Vertrieb; Bericht an den Eigentümer	seit 2016
ABC GmbH Systeme und Komponenten für die Automatisierung, XX Mio. € Umsatz, XXX MA, eigentümergeführt	<b>Geschäftsführer</b> Volle P&L-Verantwortung, verantwortlich für Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von mechatronischen Automatisierungskomponenten für Produktionsanlagen; Bericht an den Eigentümer	2012 – 2015
DEF GmbH Anlagen, Maschinenbau, Automatisierungssysteme und Normalien, XXX Mio. € Umsatz, XXX MA, Tochter der XXX-Gruppe	<b>Leiter des Geschäftsbereichs xx mit Prokura</b> Volle P&L-Verantwortung, verantwortlich für Entwicklung, Produktion, Vertrieb, XX Mio. € Umsatz, XXX MA; Bericht an den Geschäftsführer	2006 – 2012
GHI GmbH Testgeräte für XXX, XX Mio. € Umsatz, XX MA	<b>Technical Director International</b> Verantwortlich für Entwicklung und Produktion, XX Mio. € Umsatz, XX MA; Bericht an den Eigentümer	2004 – 2005
JKL GmbH XX-Maschinen, ca. XXX Mio. € Umsatz, ca. XXXX MA	<b>Leiter Zentrale Entwicklung und Konstruktion und Mitglied der Geschäftsleitung</b> Verantwortlich für die Bereiche XXX-Entwicklung, zentrale Entwicklung und Konstruktion sowie Standardisierung / Normung, X Mio. € Budget, XX MA; Bericht an den Eigentümer	2000 – 2004
MNO GmbH XXX- und XXX-Geräte	<b>Leiter Entwicklung und Konstruktion Produktbereich MEDAP</b> Entwicklung von XXX- und XXX-Geräten, XX MA; Bericht an den Geschäftsführer	1996 – 1999
Technische Hochschule XXX	<b>Wissenschaftlicher Mitarbeiter</b> Fachgebiet Maschinenelemente und Konstruktionslehre	1991 – 1996
PQR AG Anlagenbau, Tochter der XXX AG	<b>Anlageningenieur</b> Projektierung und Konstruktion von Rauchgasreinigungsanlagen	1989 – 1991

## Führungsverantwortung

- Führung von bis zu 400 MA mit 10 Direct Reports über 3 Hierarchieebenen
- Berichtslinie direkt an Eigentümer, Beirat, Vorstand, Geschäftsführer
- Verhandlungspartner auf Geschäftsführungsebene für nationale und internationale Endkunden, Händler, Lieferanten, Dienstleister, Prüf- und Zertifizierungsinstitute, Betriebsräte

## Internationalität und internationale Verantwortung

- Verantwortung für weltweite Tochterunternehmen (USA, China, Westeuropa, Tschechien)
- Geschäftsführer in XXX und XXX
- Weltweite Betreuung strategischer Kunden; umfassendes internationales Netzwerk

## Erfahrungs-Kompetenz-Matrix

Erlebte Eigentümer-Strukturen	Mitgestaltete Unternehmensphasen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Eigentümergeführtes Mittelstandsunternehmen</li><li>• Eigenständiges Tochter-Unternehmen eines internationalen Konzern</li><li>• Tochter eines börsennotierten deutschen Großkonzerns</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Expansion und Business Development</li><li>• Restrukturierung und Kulturwandel</li><li>• Krisen-Management und Turn-Around</li><li>• Unternehmensintegration</li><li>• Aufbau neuer Geschäftsfelder</li></ul>
Erworbenes Branchen-Knowhow	Prozess-, Technologie- und Methoden-Bandbreite
<ul style="list-style-type: none"><li>• Maschinenbau und Werkzeugmaschinenbau</li><li>• Anlagenbau</li><li>• Automatisierungssysteme</li><li>• Prüfsysteme und Prüftechnik</li><li>• Medizin-, Pharmazie- und Dentalbereich</li><li>• Textilmaschinen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Serien- und Sonderfertigung, Standardisierung</li><li>• Produktivitäts- und Effizienzsteigerung</li><li>• Innovationsmanagement und Produktentwicklung</li><li>• Produktions- und Markteinführung</li><li>• Changemanagement, Prozess- und Strukturentwicklung</li><li>• Auftrags- und Produktionsmanagement / ERP-Einführung</li></ul>

## Persönlichkeit

- Umsetzungsstarker Stratege mit pragmatischen, wirtschaftlich sinnvollen Lösungen
- Führung durch konsequente Versachlichung und authentisches Vorleben
- Team-Bestleistungen durch Zusammenführen und Mitnehmen der MA aller Hierarchieebenen
- Integer und verbindlich; versiert im persönlichen Umgang mit Eigentümern
- Verlässlicher Partner mit langem Atem; in Krisensituationen die Ruhe bewahrend
- Englisch verhandlungs- und präsentationssicher

## Ausgewählte Erfolgsbeiträge von Dr. Frank Schulze

### Doppel-Geschäftsführer bei Hersteller von xx-systemen für XXX- und XXX-Industrie (seit 2016)

<b>Ziele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abbau und Abschluss von langjährigen Projektrückständen</li> <li>• Steigern der Produktivität und Qualität zum Steigern von Wachstum und Kundenbindung</li> <li>• Entwickeln neuer Produktperspektiven und Innovationen, Aufholen eines beträchtlichen Entwicklungsrückstands</li> <li>• Aufbau einer transparenten und effizienten Projektsteuerung</li> <li>• Aufbau einer neuen Vertrauenskultur zu den Partnerunternehmen im Konzern</li> </ul>
<b>Situation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoher Projektrückstand und schlechte Qualitätskennzahlen</li> <li>• Schlechte Reputation der Business Unit bei Partnerunternehmen und Kunden</li> <li>• Fehlende Innovationen</li> </ul>

<b>Erfolge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erfolgreicher Abschluss der Altprojekte inkl. Lösung projektspezifischer Probleme</li> <li>• Entwickeln und Einführen von Innovationen auf weltweit führendem Niveau</li> <li>• Umsatzsteigerung um 54 % bei gleichzeitigem Abschluss aller Projektrückstände</li> <li>• Neue, übergreifende Organisation mit effektiver Verzahnung der beiden Standorte</li> <li>• Best-Case für Auftragsmanagement und Projektmanagement</li> <li>• Montagezeit minus 30 %, transparente Kapazitäts- und Auslastungsplanung</li> <li>• Nachhaltige Qualitätssteigerung von Vertriebs-Reviews bis Ex-Works-Prüfungen</li> <li>• Wiederhergestelltes Vertrauen bei strategischen Kunden sowie im Konzern</li> </ul>
----------------	--

#### Maßnahmen

<b>Produkte und Innovationen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwickeln und Einführen neuer Produkte mit State-of-the-art-Technologie und Übererfüllung behördlich bzw. von Kunden vorgegebener Prüfkriterien</li> <li>• Entwickeln und Einführen zweier neuer Produktfamilien mit stringent modularem, standardisiertem Design als Basis für eine effiziente Serien-Herstellung</li> <li>• Entwickeln und Installieren einer konzernweit kompatiblen Betriebssoftware</li> <li>• Konsequente Trennung von Produktmanagement, Entwicklung und Projektengineering</li> </ul>
<b>Produktion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neuaufbau von Produktionsplanung und Logistik, Trennen vom Projektmanagement</li> <li>• Schaffen einer klaren Kunden-Lieferantenbeziehung zum Auftragsmanagement</li> <li>• Optimierung Fertigungstechnologie und Produktivität, Entwickeln Lieferantennetzwerk</li> <li>• Erhöhen der Benutzungsdisziplin des ERP-Systems zur Prozesssteuerung und optimalen Teilebereitstellung zum Montagebeginn, Aufbau neuer Logistikstrukturen</li> </ul>
<b>Qualität</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umsetzen umfassendes Qualitätsprogramm, Neustrukturieren Qualitätsmanagement</li> <li>• Praxisrelevanz der KPIs, Eigenverantwortlichkeit durch Mitarbeiter-Einbindung</li> <li>• Einführen einer Angebotsprüfung für technische und terminliche Machbarkeit der Projekte und damit Verbindlichkeit für den Kunden</li> <li>• Umsetzen einer umfassenden Prüfsystematik für Neuentwicklungen vor Markteinführung</li> </ul>
<b>Organisation und Prozesse</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Führen der beiden legal Entities als zusammenhängende Funktionseinheit</li> <li>• Aufbau Organisationsstruktur mit disziplinarischer und funktionaler Verzahnung</li> <li>• Strategische und operative Nutzung von Synergieeffekten mit der Muttergesellschaft</li> <li>• Verzahnen von Vertrieb und Projektmanagement mit weltweiten Schwesterfirmen</li> <li>• Neuaufbau eines Auftragsmanagements zur transparenten und abgestimmten Beplanung des Gesamtvolumens mit allen Unternehmensbereichen entlang der Wertschöpfungskette</li> </ul>
<b>Führung und Kommunikation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation Core Team auf erster Führungsebene, Einführen einer Regelkommunikation</li> <li>• Operative Kommunikation von oberster Ebene auf Fachebenen verlagert</li> <li>• Einführen von Mitarbeiter- und Zielerreichungsgesprächen</li> <li>• Regelkommunikation für weltweite Abstimmung von Sales und Projektmanagement mit Schwestergesellschaften inkl. abgestimmter Eskalationssystematik</li> </ul>

## Geschäftsführer bei ABC GmbH (2012 – 2015)

<b>Ziele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neupositionierung als modernes Unternehmen mit effektivem Innovationsmanagement, Identifizieren und Ausschöpfen von volumen- und ertragreichen Wachstumsfeldern</li> <li>• Prozessoptimierung und Zusammenführen der weltweiten Unternehmens-Gruppe</li> <li>• Höhere Produktivität und Verringern der Kapitalbindung durch Produktionsoptimierung</li> </ul>
<b>Situation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewachsene Strukturen und Prozesse in Vertrieb und Produktion, die den modernen Anforderungen des Marktes nicht mehr gerecht wurden</li> <li>• Management-zentrierte Prozesse, unzureichende Verantwortung auf operativer Ebene</li> </ul>

<b>Erfolge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wechsel von technologieorientierter zu lösungsorientierter Marktbearbeitung</b></li> <li>• <b>Führung der Tochtergesellschaften mit transparenten Kennzahlen</b></li> <li>• <b>Umsetzen eines Produktionskonzepts für die Takt-Montage von Serienprodukten</b></li> <li>• <b>Einführung einer neuen, weltweiten Unternehmenssteuerungssoftware</b></li> </ul>
----------------	---

### Maßnahmen

<b>Strategie und Kulturwandel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstmalige Entwicklung einer weltweiten, konzernübergreifenden Strategie</li> <li>• Einführen von regelmäßigen Board Meetings mit Vice Presidents weltweit</li> <li>• Einbindung der Mitarbeiter in den Aufbau neuer Planungs- und Produktionskonzepte</li> </ul>
<b>Produkt und Innovation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voice-of-customer-Ansatz: Schaffen eines gruppenübergreifenden Branchenmanagements</li> <li>• Einführen einer methodischen Produktplanung und -entwicklung</li> </ul>
<b>Prozesse und Organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführen von Projektmanagement im Entwicklungsprozess, separates Projektengineering</li> <li>• Unternehmensweite Bündelung und Weiterentwicklung des Technologie-Knowhows</li> <li>• Planen und Einführen eines neuen, weltweiten ERP-Systems</li> </ul>

## Leiter des Geschäftsbereichs xx bei DEF GmbH (2006 – 2012)

<b>Ziele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erhöhen der Leistungsfähigkeit und damit des Gewinns des Geschäftsbereichs</li> <li>• Etablieren als verlässlicher und innovativer Partner des Kunden auf Augenhöhe</li> <li>• Identifizieren und Ausschöpfen von Wachstumsfeldern</li> </ul>
<b>Situation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoher Entwicklungsrückstand, Business Development / Produktmarketing unzureichend</li> <li>• Intransparente und ineffiziente Strukturen, durchgängig hohe Komplexität</li> <li>• Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 / 2010</li> </ul>

<b>Erfolge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Erhöhung des Volumens um 50% bei leicht verringerter Unternehmensgröße</b></li> <li>• <b>Rückgewinnen deckungsstarker Kunden, Eröffnen profitabler Wachstumsfelder</b></li> <li>• <b>Etablieren neuer Produkt- und Produktionskonzepte mit hohen Margen</b></li> <li>• <b>Durchgängige, effiziente Steuerung aller Prozesse von Vertrieb bis Auslieferung</b></li> </ul>
----------------	--

### Maßnahmen

<b>Produkt und Kunde</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umstellen des Vertriebs auf deckungsbeitragsgesteuerte Angebotssteuerung</li> <li>• Systematische, marktbezogene Produktpositionierungen mit hoher Marge</li> <li>• Sichern der Liefertreue durch vollständige Spezifikationsklärung vor Auftragsstart</li> <li>• Fokussieren auf kosteneffiziente Baureihen und standardisierte Kernprodukte mit schneller Abwicklung und hoher Termintreue</li> </ul>
<b>Prozesse und Methoden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trennen von Entwicklung und Auftragskonstruktion, Einführen von Projektmanagement</li> <li>• Einführen eines umfassenden Controllings, Erhöhung der Transparenz und Steuerbarkeit</li> <li>• Erhöhen der Eigenverantwortung auf Mitarbeiterebene, Führungskräfteentwicklung</li> <li>• Umorganisation der Produktion, Straffung Materialfluss und Reduzierung Liegezeiten</li> <li>• Neuaufbau Auftragsmanagement zur übergreifenden Steuerung und Beschleunigung</li> </ul>