



## Unternehmensprofil

Fritz B. Höring, Jürgen W. Küpper, Andrew  
Motz, Dr. Christian Suttner, Jürgen Waitek  
Managing Partner

# Connion GmbH im Überblick (Stand 11.06.2012)

- Connion – Die Consulting Union
- Rechtsform: GmbH , Registergericht München, HRB 198 644
- Sitz der Gesellschaft: 85659 Forstern (bei München)
- Hauptgeschäftszweck:  
Management Consulting, Interim Management
- Geschäftsführer: Fritz B. Höring, Jürgen W. Küpper, Andrew Motz, Dr. Christian Suttner, Jürgen Waitek
- 23 Berater (m/w) und Zusammenarbeit mit Partnerfirmen
- Büros in München, Stuttgart, Nürnberg, Frankfurt, Kassel, Düsseldorf, Hamburg und Bern (CH)

# Connion Geschäftsführung

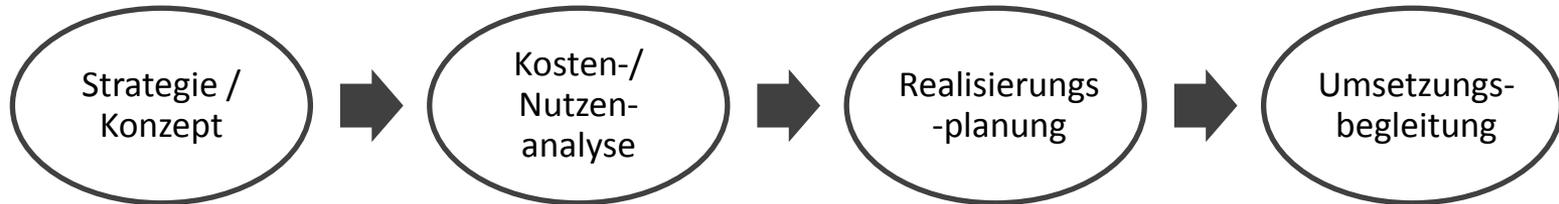
- **Fritz B. Höring**
  - Beratungserfahrung von Accenture und CEO advise
  - CEO u. a. bei Deutsche Post Signtrust, Ascom IT Security AG
- **Jürgen W. Küpper**
  - Beratungserfahrung von IBM
  - Geschäftsführer bei Sony, Vice President bei Pitney Bowes
- **Andrew Motz**
  - Langjähriger CFO bei Siemens, Nokia-Siemens in USA und Europa
  - Erfahrener Spezialist in M&A, Integration und Finance Change Management
- **Dr. Christian Suttner**
  - Beratungserfahrung von Booz Allen Hamilton
  - Vice President bei Infineon
- **Jürgen Waitek**
  - Langjähriger kaufmännischer Geschäftsführer im Mittelstand
  - Controller im Bereich Maschinenbau, Halbleiter und Handel

## USP - Was uns unterscheidet

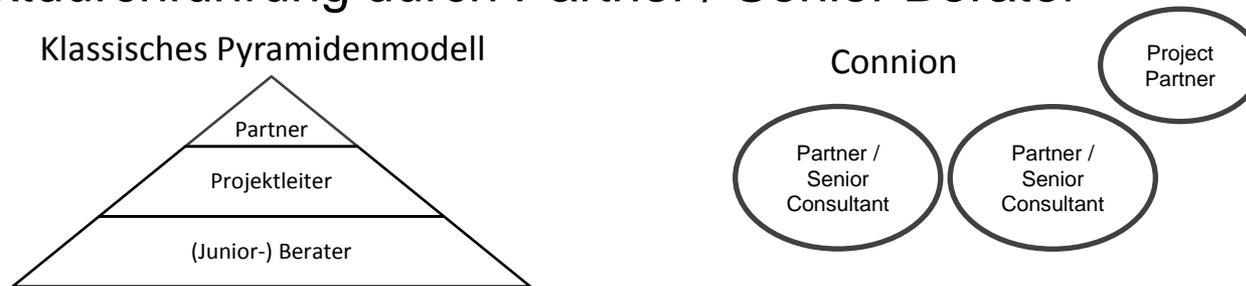
- Top Methodik & Analyse und Umsetzung aus einer Hand
- Pragmatische Beratung von Unternehmern für Unternehmer
- Berater mit Top Management Consulting Erfahrung + operativer Führungserfahrung
- Nicht nur gute, sondern auch gut umsetzbare Konzepte
- Lösungsorientiertes Handeln
- Hoher Qualitätsstandard durch Project Partner Konzept
- Beratung, Umsetzungsbegleitung & Interim Management - auch in Teilzeit
- Kein Pyramidenmodell, sondern kleine Teams – oft nur eine Person – mit fokussierten Experten

## Der Connion Ansatz

- Kundenunterstützung über den gesamten Veränderungszyklus



- Wir hinterlassen nicht Pläne, sondern realisierte Veränderung
- Projektdurchführung durch Partner / Senior Berater



- Schlankere Projekte, geringere Belastung der Mitarbeiter (weniger Fragestunden), höherer Buy-In, besserer Know-how Transfer
- Bestmöglicher Projekt-Return on Investment für den Kunden

# Vom Konzept bis zum Erfolg (zur Umsetzung)



## Beratung

- Strategie
- Konzept
- Methodische Analyse
- Due Diligence
- Audits
- Lösungen
- Kosten/Nutzen Berechnung
- Chancen/Risiken Abwägung
- Umsetzungsplanung
- Teamwork mit dem Kunden

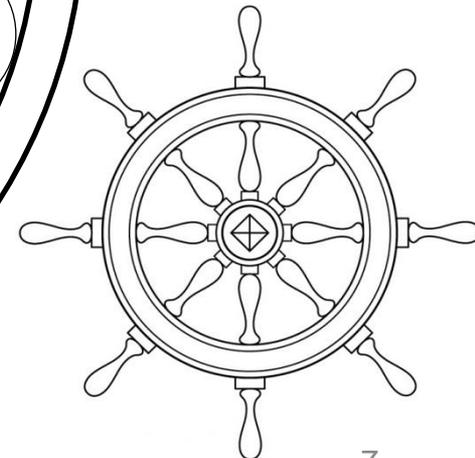
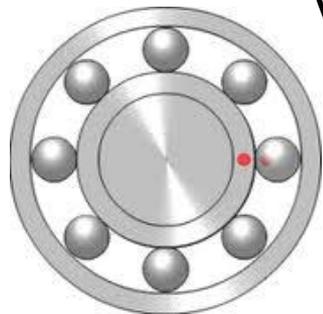
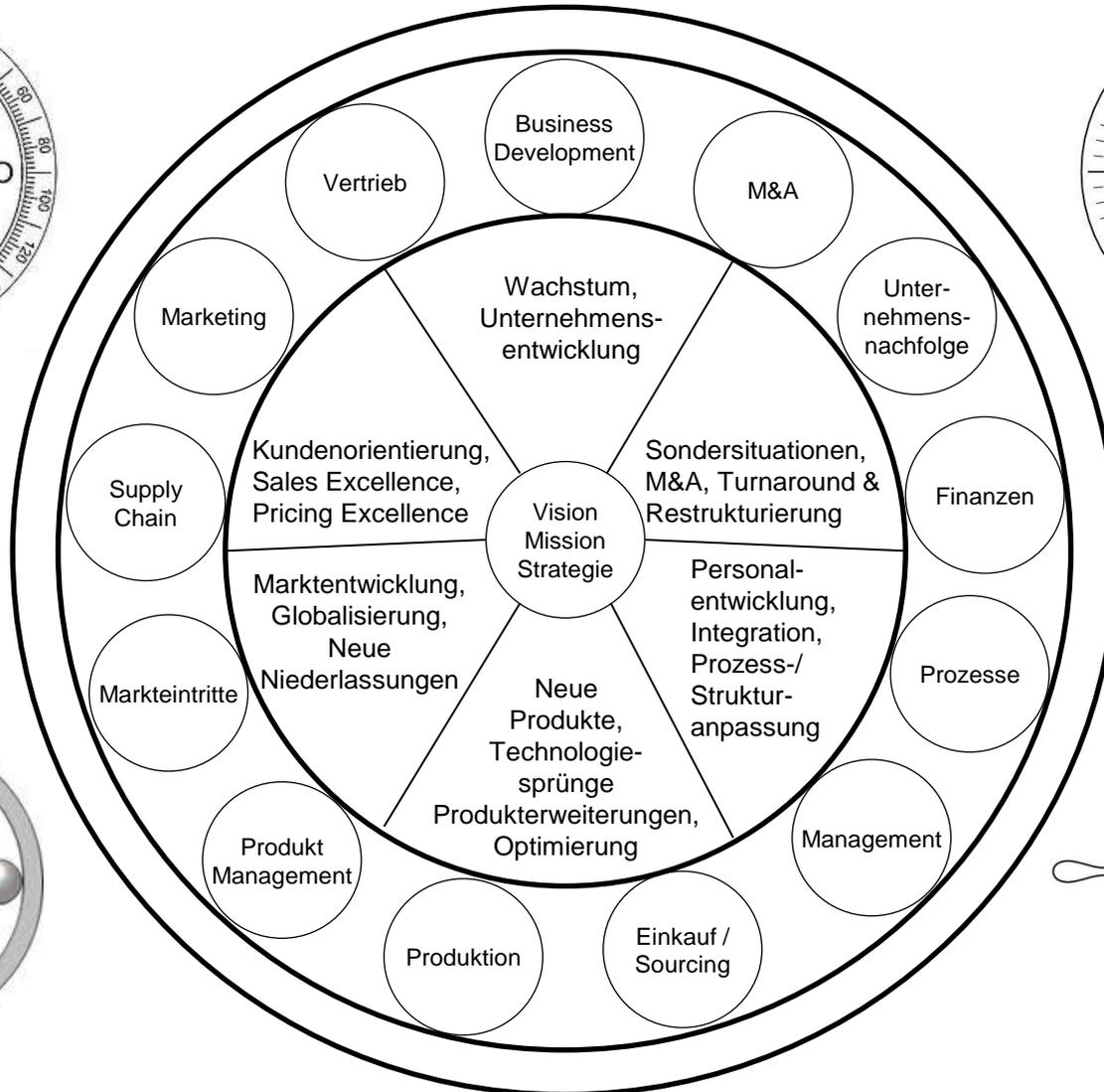
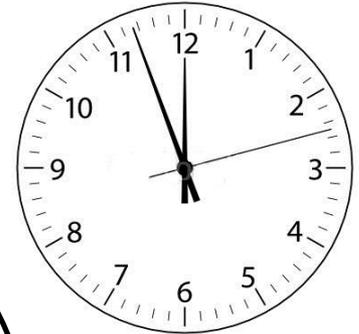
## Umsetzungsbegleitung

- Change Management
- Unternehmerische Umsetzung der Lösung
- Realisierung Quick Wins
- Teilzeit und Vollzeit
- Budgetschonend
- Keine Linienaufgabe
- Teamwork mit dem Kunden

## Interim Management

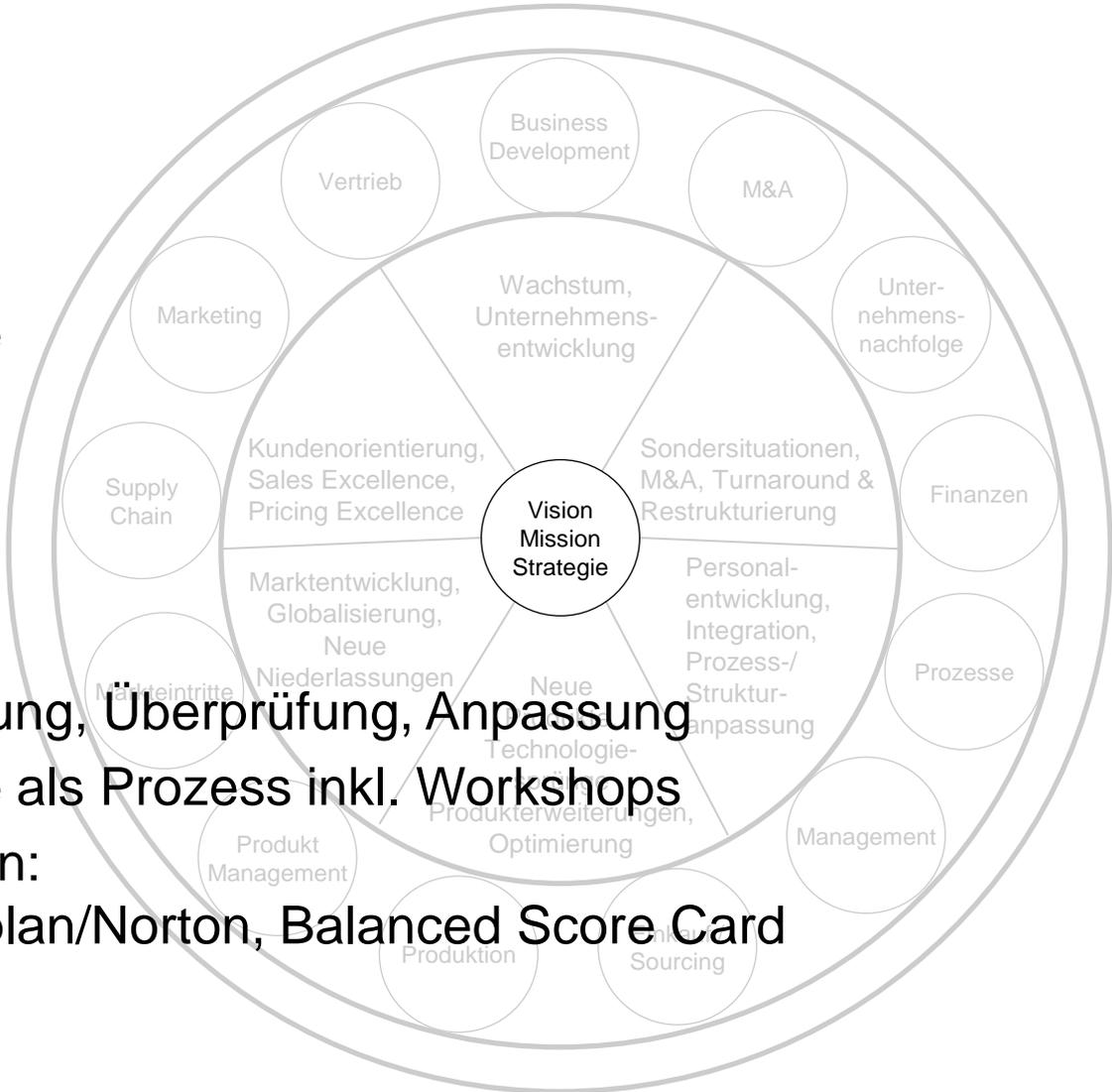
- Linienaufgabe
- Alleinverantwortliche Umsetzung
- Vollzeit und Teilzeit
- Überbrückung bis Stellenbesetzung
- Begleitung zum eingeschwungenen Zustand
- Unbelastete Absprungbasis für Kandidaten

# Der Connion Firmenkompass (Beratungsschwerpunkte)



# Strategy Excellence Framework

- Vision
- Mission
- Strategie



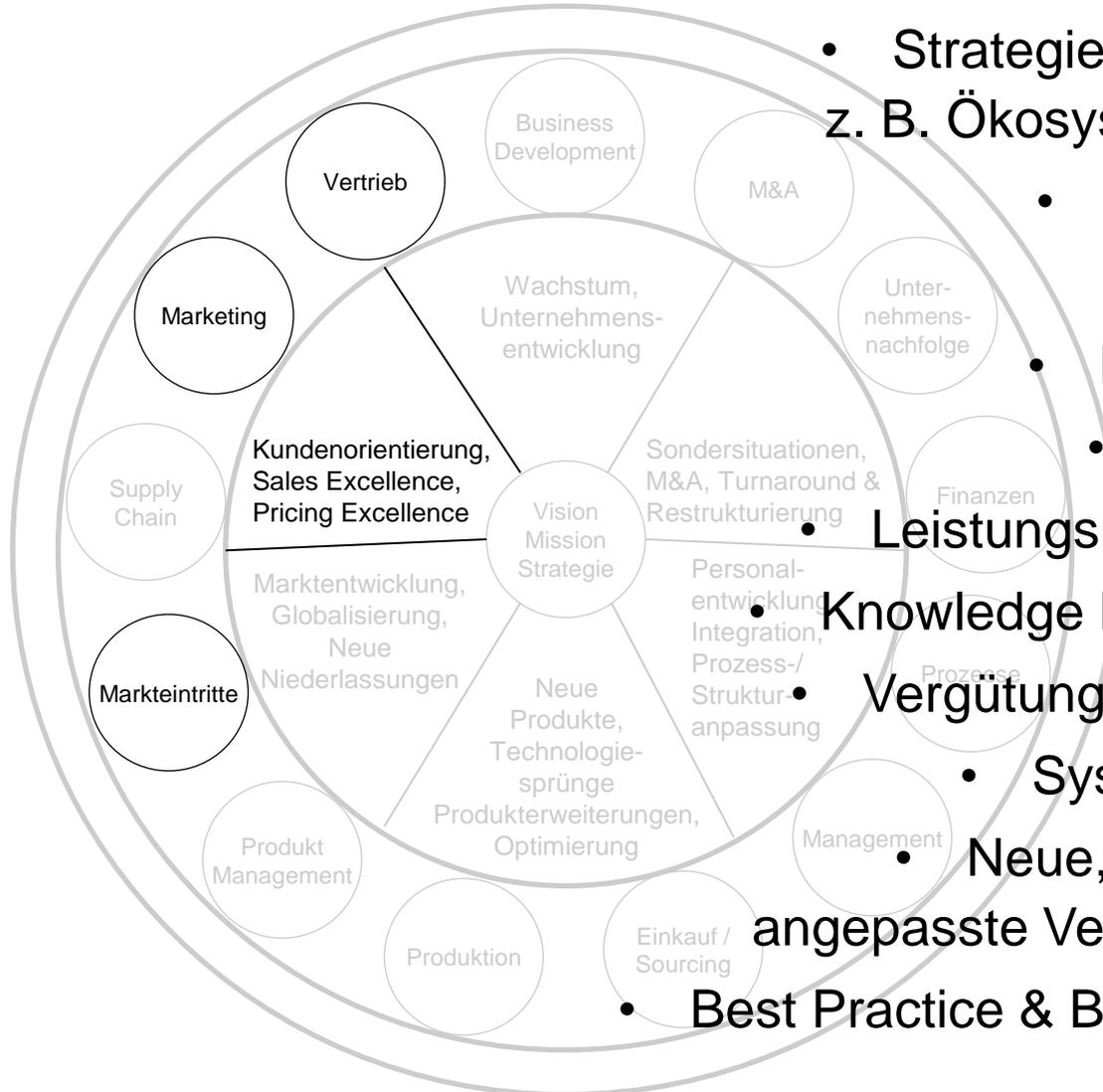
- Entwicklung, Überprüfung, Anpassung
- Strategie als Prozess inkl. Workshops
- Methoden:  
z. B. Kaplan/Norton, Balanced Score Card

# Business Development Excellence Framework

- Wachstumsstrategie
- Unternehmensentwicklungsplan
- Marktanalyse, Markteintrittsstrategie
- Investment Target Suche
- Käufersuche
- Due Diligence (harte Fakten, weiche Faktoren)
- Partnersuche mit Integration
- Niederlassungsgründung mit Personalsuche und ggf. Interim Management

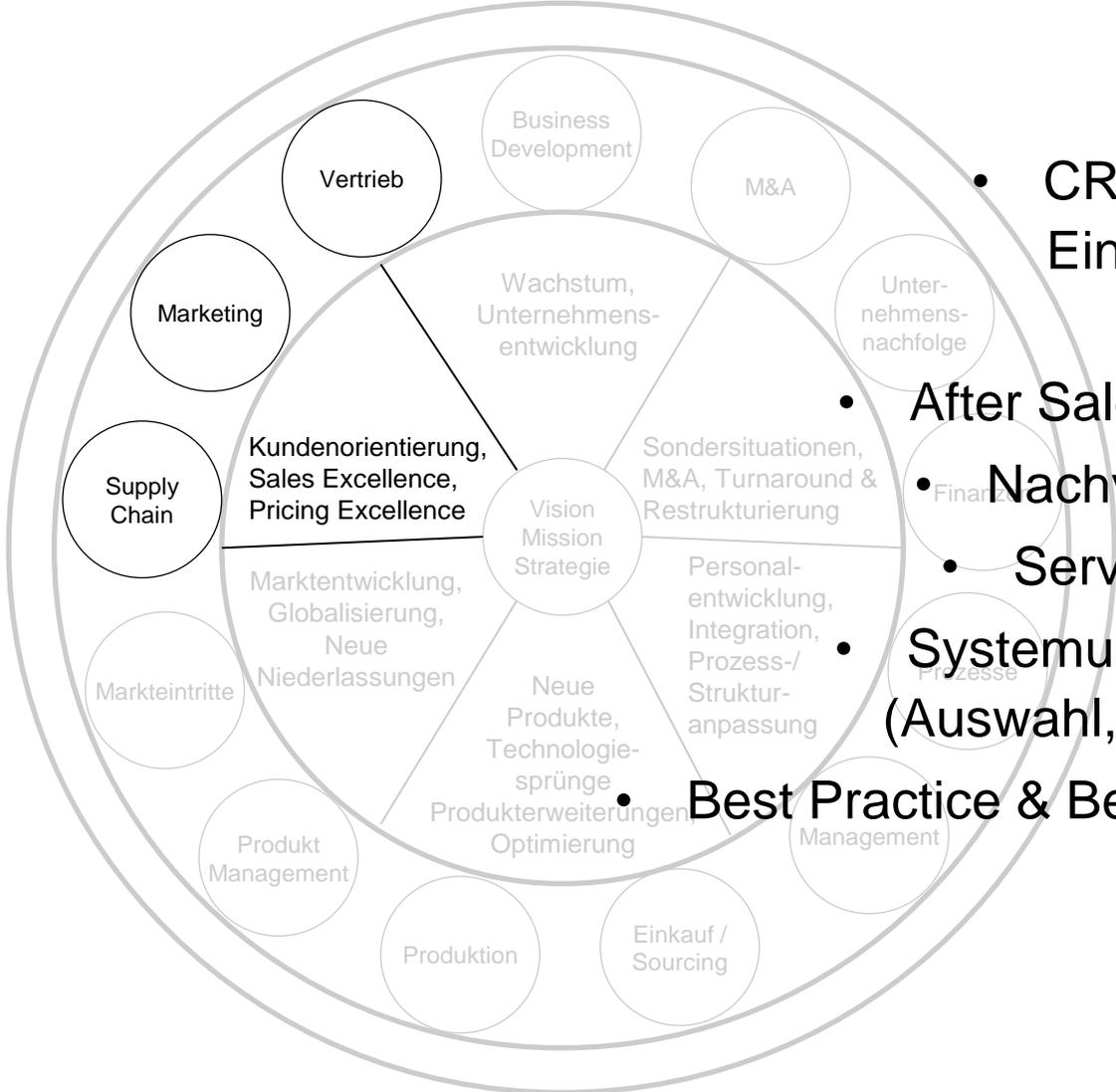


# Sales & Marketing Excellence Framework



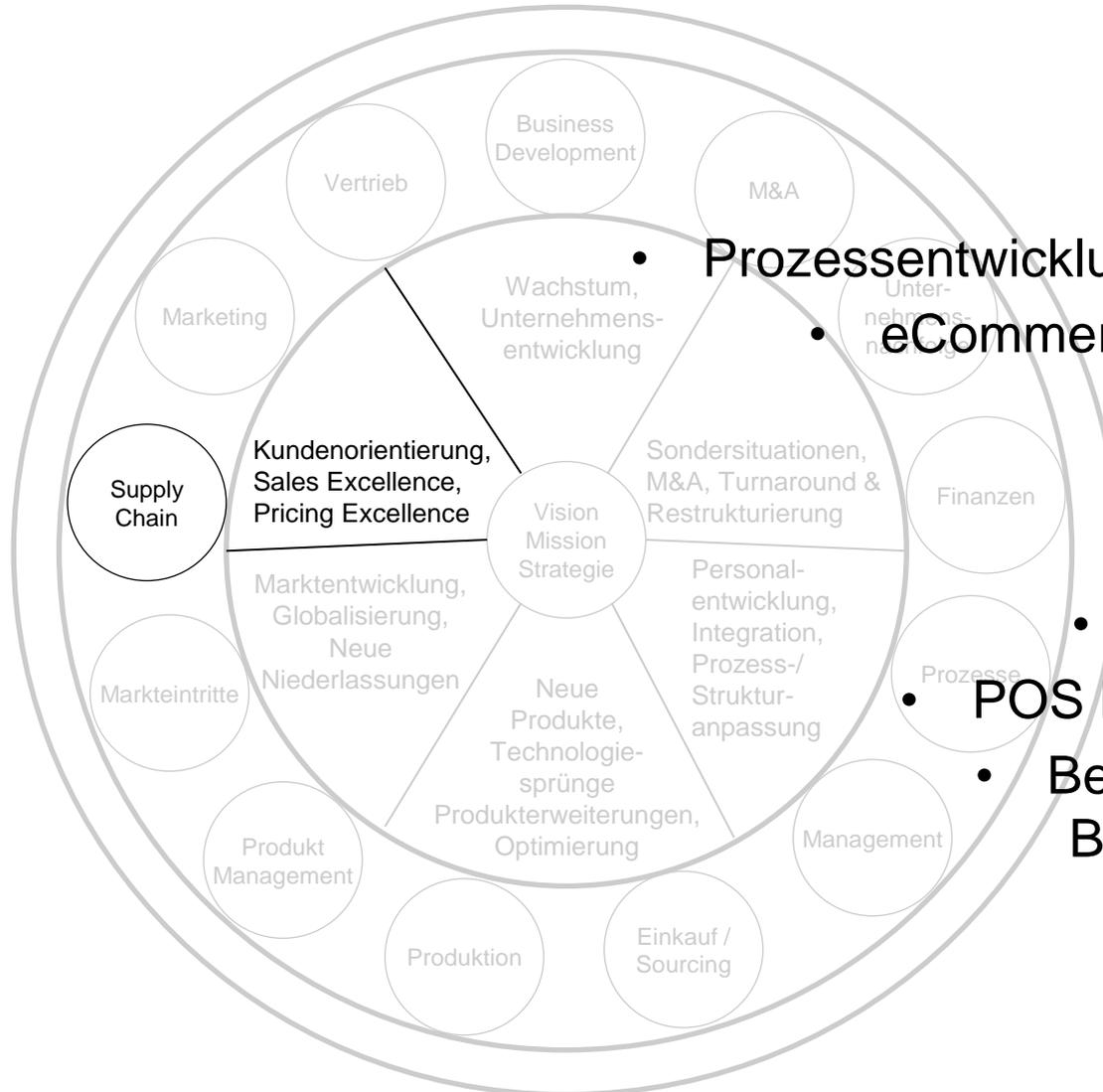
- Strategie & Konzepte, z. B. Ökosystem Vertrieb
- Organisation
- Prozesse
- Management
- Mitarbeiter
- Leistungsmanagement
- Knowledge Management
- Vergütung & Incentives
- System Support
- Neue, andere oder angepasste Vertriebskanäle
- Best Practice & Benchmarking

# Customer Excellence Framework



- CRM Strategie, Einführung und Optimierung
- After Sales Prozesse
- Nachvermarktung
- Servicekonzepte
- Systemunterstützung (Auswahl, Einführung)
- Best Practice & Benchmarking

# Supply Chain Excellence Framework



- Prozessentwicklung, Adaption
- eCommerce Kopplung
- Online Tools
- Logistik
- Distribution
- POS Management
- Best Practice & Benchmarking

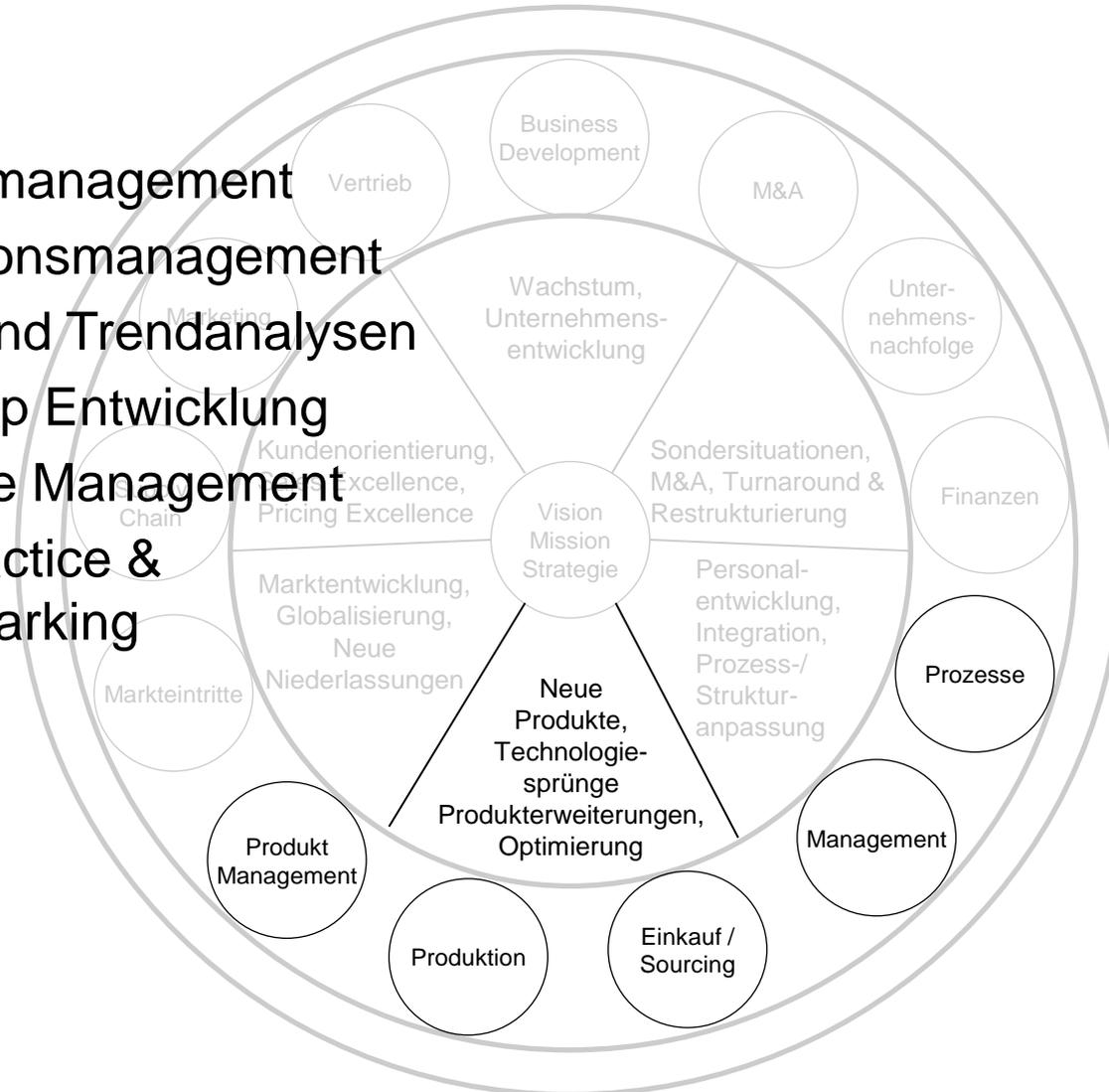
# R&D Excellence Framework

- Markt Feedback
- Prozessoptimierung (Planung, Entwicklung)
- Organisationsaufbau
- Verzahnung mit Produktion und Einkauf
- Koordination von Partnern und Instituten
- Best Practice & Benchmarking



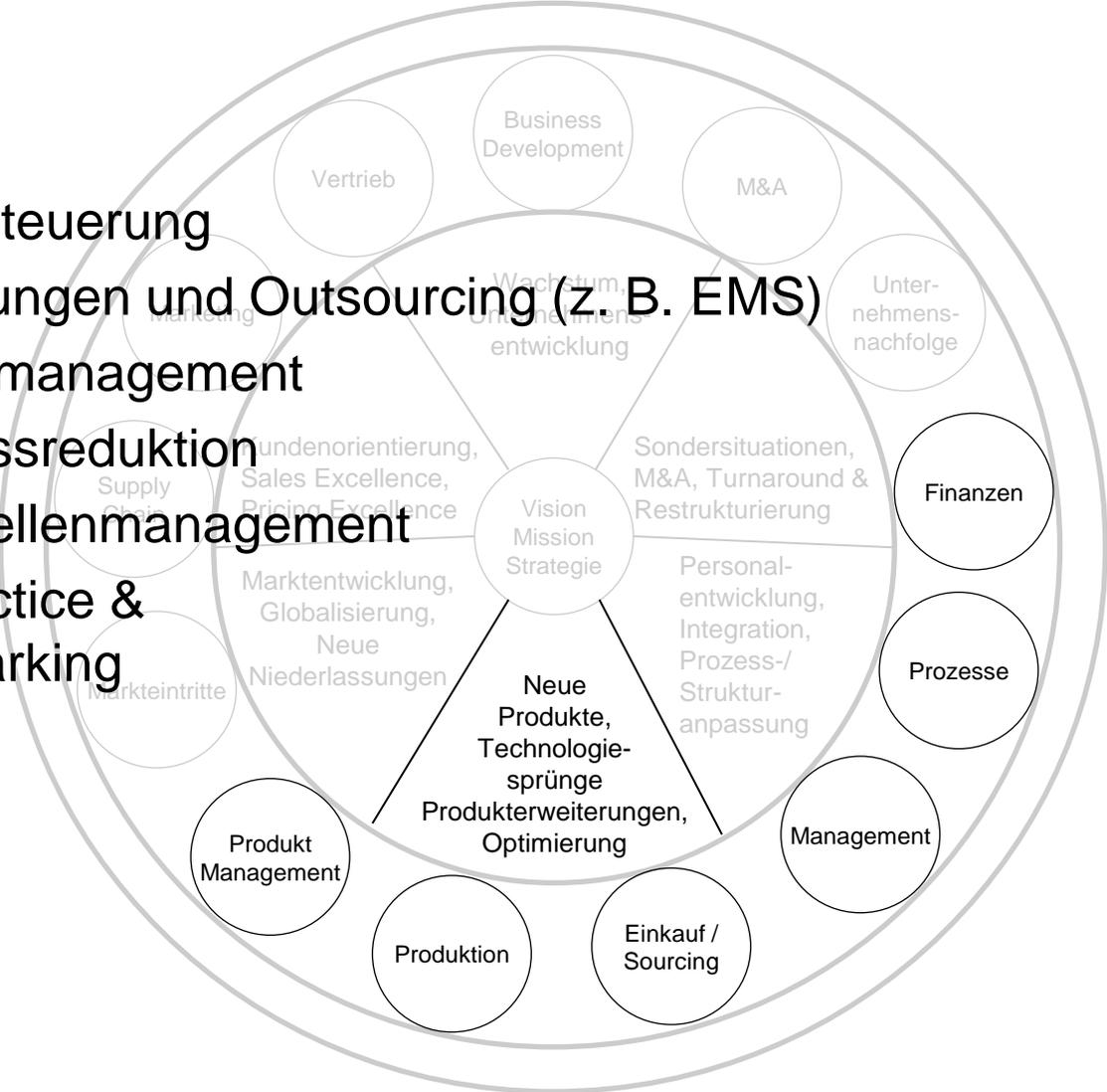
# Innovation Excellence Framework

- Produktmanagement
- Innovationsmanagement
- Markt- und Trendanalysen
- Roadmap Entwicklung
- LifeCycle Management
- Best Practice & Benchmarking



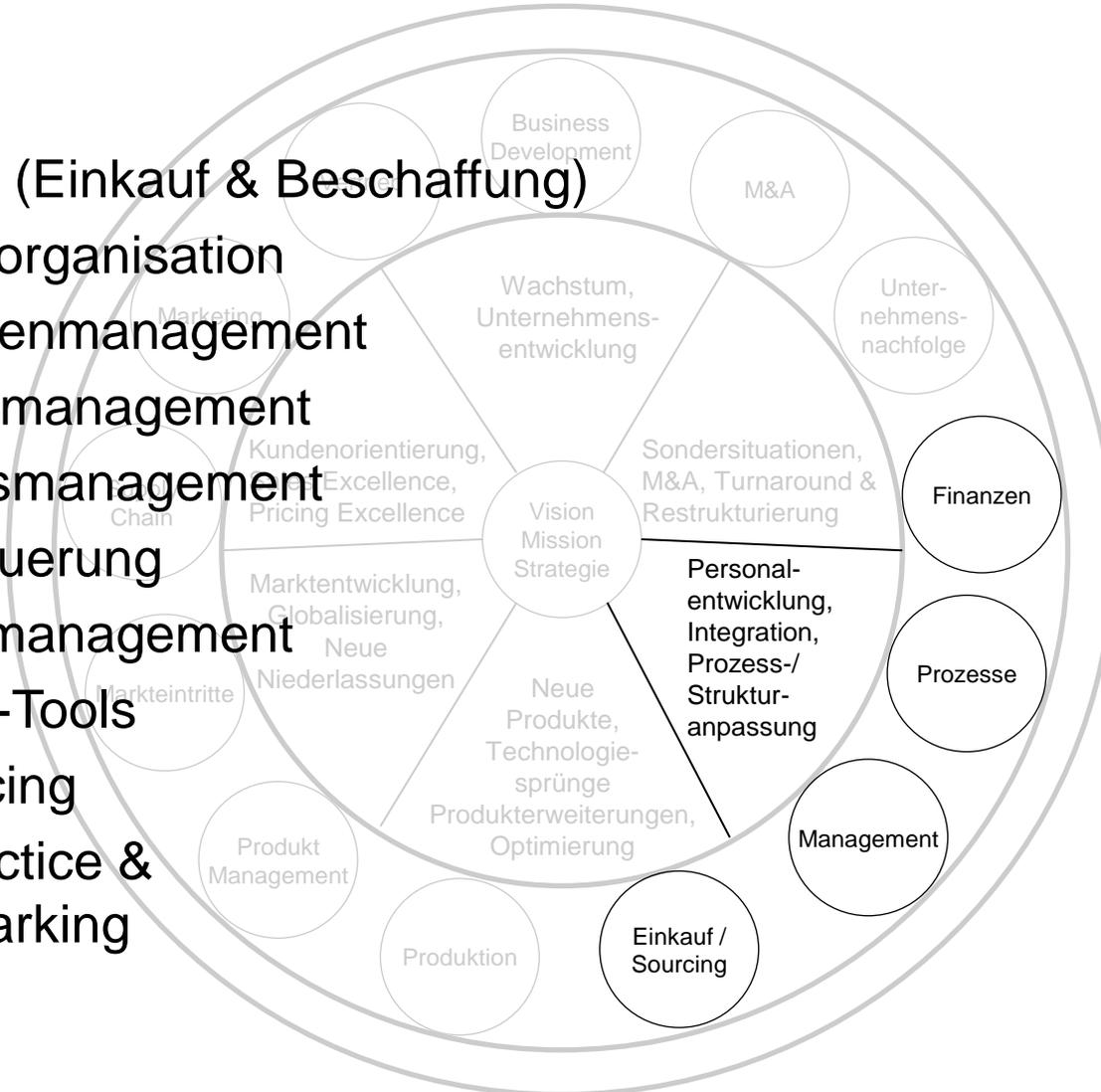
# Production Excellence Framework

- Prozesssteuerung
- Optimierungen und Outsourcing (z. B. EMS)
- Qualitätsmanagement
- Ausschussreduktion
- Schnittstellenmanagement
- Best Practice & Benchmarking



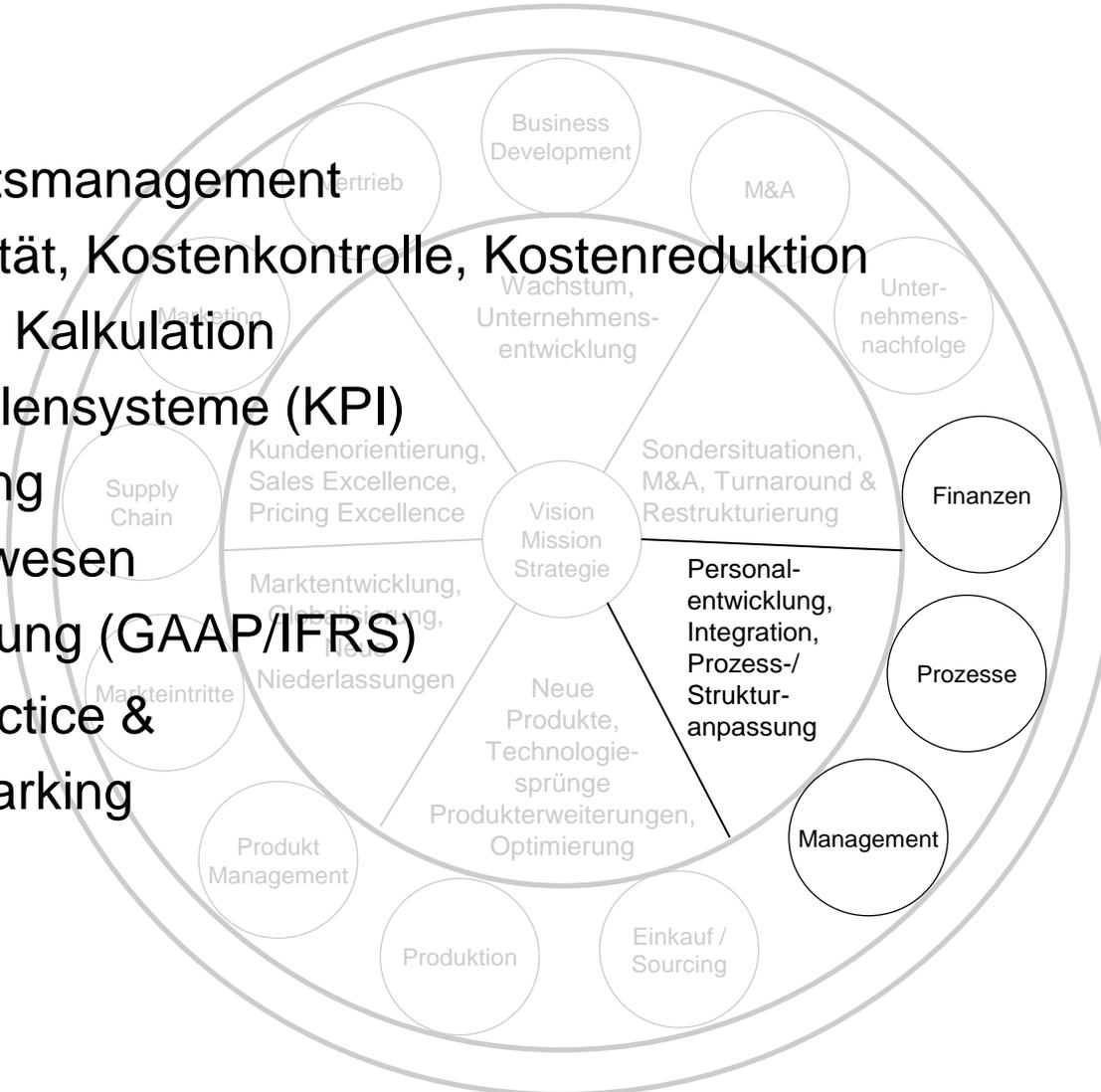
# Sourcing Excellence Framework

- Sourcing (Einkauf & Beschaffung)
- Einkaufsorganisation
- Lieferantenmanagement
- Qualitätsmanagement
- Bestandsmanagement
- Limit Steuerung
- Prozessmanagement
- Einkaufs-Tools
- Outsourcing
- Best Practice & Benchmarking



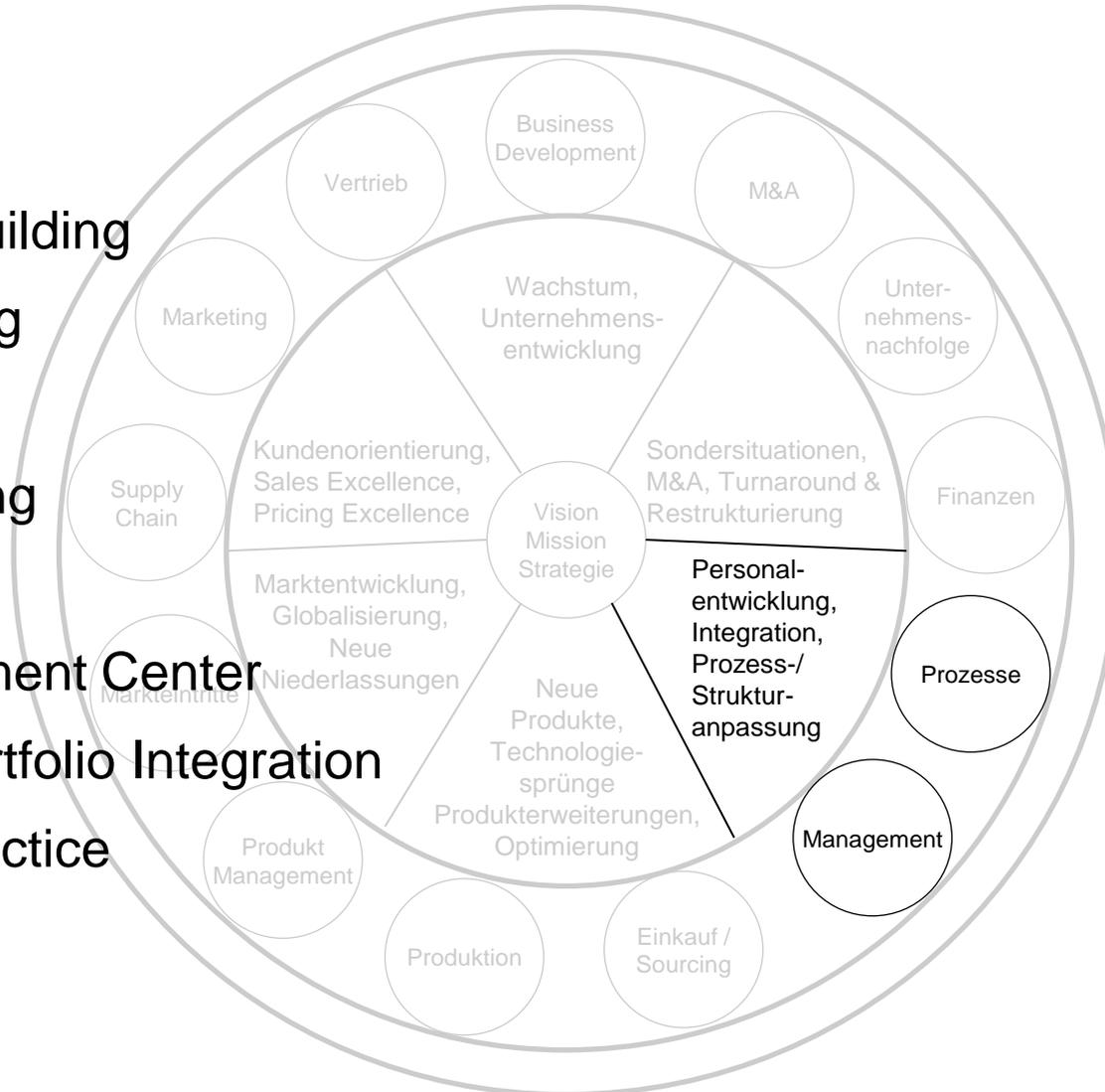
# Finance Excellence Framework

- Liquiditätsmanagement
- Rentabilität, Kostenkontrolle, Kostenreduktion
- Planung, Kalkulation
- Kennzahlensysteme (KPI)
- Controlling
- Berichtswesen
- Bilanzierung (GAAP/IFRS)
- Best Practice & Benchmarking



# People Excellence Framework

- Team Building
- Coaching
- Training
- Recruiting
- Skilling
- Assessment Center
- PMI, Portfolio Integration
- Best Practice



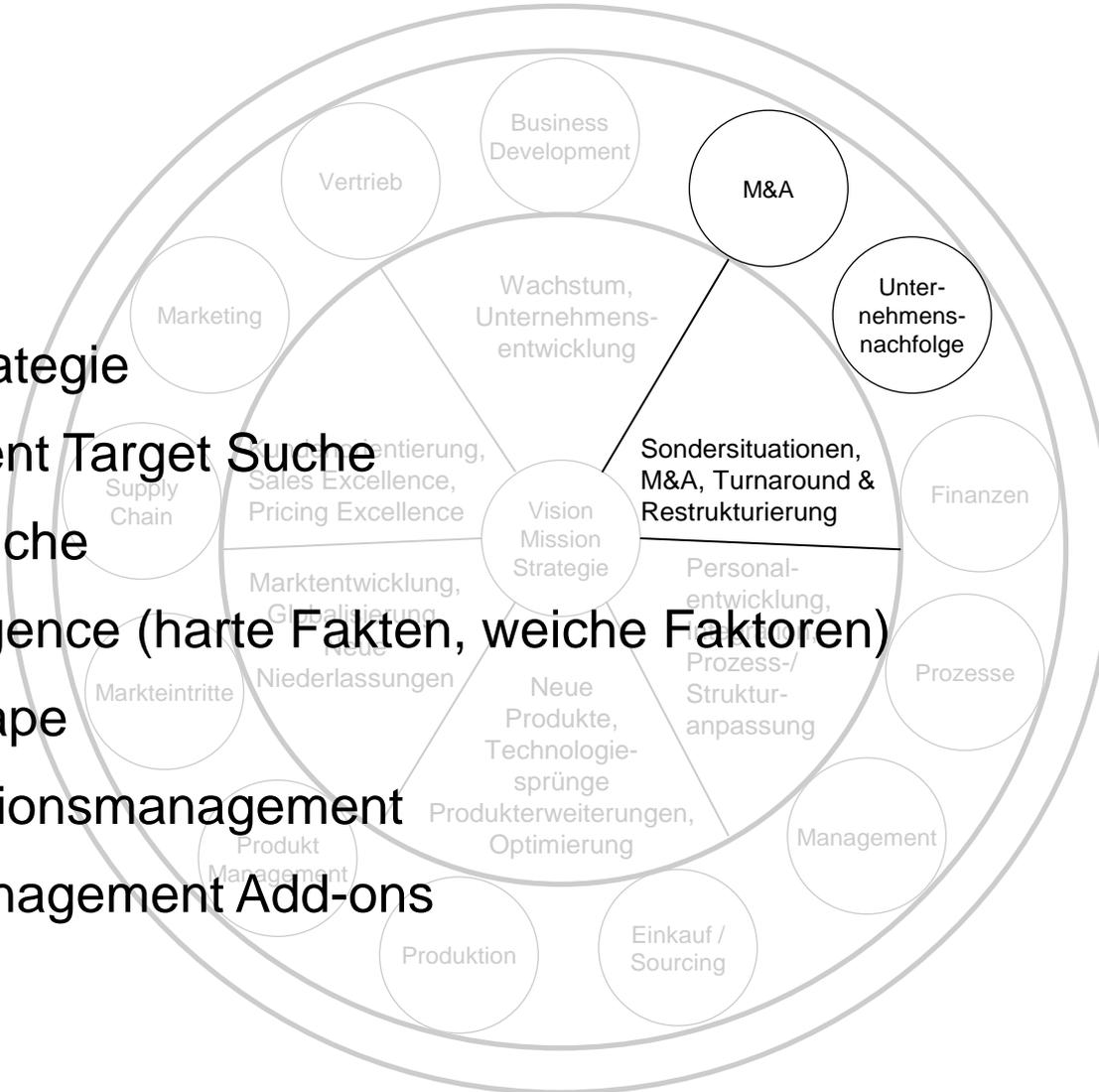
# Management Excellence Framework

- Executive Coaching
- Knowledge Transfer
- Team Management
- Team Development
- Style Check
- Performance Rating
- Capacity Audits
- Best Practice

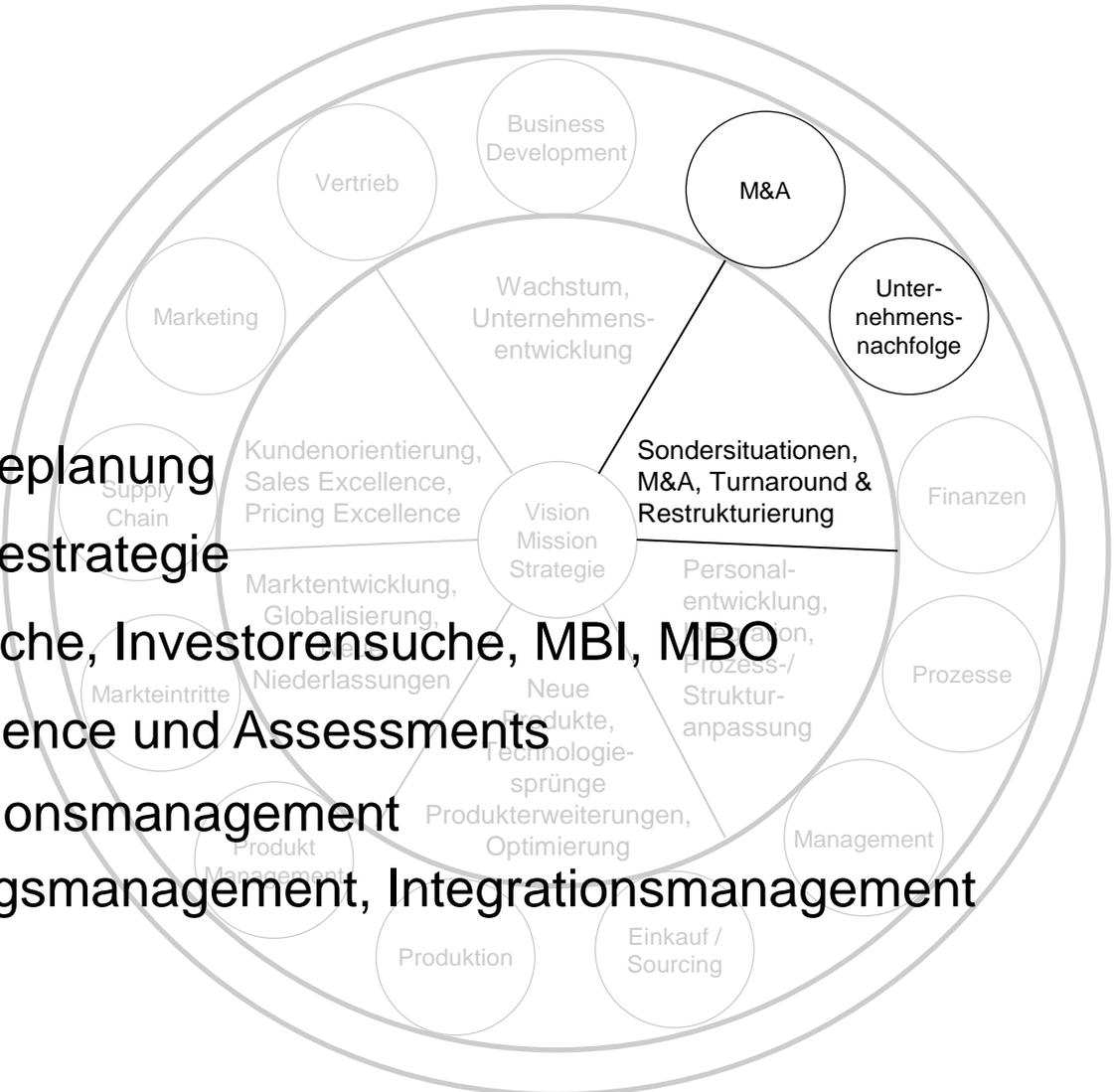


# Mergers & Acquisitions Excellence Framework

- M&A Strategie
- Investment Target Suche
- Käufersuche
- Due Diligence (harte Fakten, weiche Faktoren)
- Deal Shape
- Transaktionsmanagement
- PMI, Management Add-ons



# Succession Excellence Framework



- **Nachfolgeplanung**
- **Nachfolgestrategie**
- **Käufersuche, Investorensuche, MBI, MBO**
- **Due Diligence und Assessments**
- **Transaktionsmanagement**
- **Übergangsmangement, Integrationsmanagement**

# Connion Branchen Knowhow

- Life Science
  - Pharma
  - Biotechnologie
  - Gesundheitswesen
  - Medizintechnik
  - Lebensmittel, Kosmetik
  - Agrarwesen
- Chemie
- Telekommunikation & IT
  - Festnetz, Mobilfunk
  - Value-added Services
  - IT, IT Security, Software
  - Medientechnik, M2M
- Elektrotechnik, Elektronik, Bauelemente
- Kunststoffe, Mineralölprodukte
- Transportation
  - Logistik
  - Telematik
- Maschinenbau & Anlagenbau
  - Kunststofftechnik
  - Automobil, Zulieferer
  - Automation
- Energie
  - Erneuerbare Energien
  - Klassische Energiewirtschaft
  - Gebäudetechnik
- Handel, eCommerce
- Konsumgüter
- Dienstleistungssektor
- Verlagswesen, Druckindustrie
- Textil & Bekleidung
- Recycling & Umweltschutz
- Bauprodukte, Bau, Immobilien
- Banken & Versicherungen

# Kundensegmente

- Typische Connion Kunden sind Unternehmen
  - die stark wachsen
  - die Ihre Potentiale besser nutzen wollen
  - in Neuausrichtung oder vor Integration
  - bei denen strukturelle oder prozesstechnische Anpassungen erforderlich sind
  - in Sondersituationen, wie z. B. M&A, Fusionen, Sanierung, Restrukturierung etc.
- Fokus liegt mehr auf der Einbringung unserer Kompetenzen als auf bestimmten Firmengrößen / Branchen
- Wir liefern passende Kompetenzen zu (fast) allen Unternehmenssituationen

# Unternehmenssituationen und Leistungsangebot

<b>Situation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Starkes Wachstum</li> <li>• Schnelles Wachstum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestandsaufnahme</li> <li>• Neuausrichtung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integration</li> <li>• Optimierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sondersituationen</li> <li>• M&amp;A</li> </ul>
<b>Kunden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Portfoliofirmen, Start-ups</li> <li>• Investoren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investoren</li> <li>• Alle Firmengrößen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mittelstand</li> <li>• Konzernbereiche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konzernbereiche</li> <li>• Konzerntöchter</li> </ul>
<b>Angebot</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umsatzforcierung</li> <li>• Wachstumsmanagement</li> <li>• Verbesserung der Hit-Rate</li> <li>• Verkürzung der Lead to Deal time</li> <li>• Mehr Kundennähe</li> <li>• Marketing und Messaging</li> <li>• Produktkonsolidierung</li> <li>• Time to market</li> <li>• Vorbereitung und Begleitung des Exits</li> <li>• Fusion mit ähnlicher Firma</li> <li>• Ergänzung von Skills</li> <li>• Ressourcen (auch in Teilzeit)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investitions- und Akquisitionserfolgsanalysen</li> <li>• Due Diligence</li> <li>• SWOT Analysen</li> <li>• Maßnahmenkataloge</li> <li>• Internationalisierung</li> <li>• Überprüfung der Strategie</li> <li>• Suche und Auswahl von Akquisitionstargets</li> <li>• Vertrieboptimierung</li> <li>• Prozessoptimierung</li> <li>• Kostenoptimierung</li> <li>• Ressourcenglättung</li> <li>• Profitabilitätssteigerung</li> <li>• Wachstumssteigerung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prozessintegration</li> <li>• Konzernkompatibilität</li> <li>• Ergebnisverbesserung</li> <li>• Liquiditätsverbesserung</li> <li>• Erhaltung/Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit</li> <li>• Prozessoptimierung</li> <li>• Komplexitätsreduktion</li> <li>• Betriebsanalyse</li> <li>• Vorbereitung der Nachfolge</li> <li>• Nachfolgeregelungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forcierung der Konzernziele</li> <li>• Vorbereitung des Verkaufs</li> <li>• Konsolidierung</li> <li>• Spin-off Vorbereitung und Durchführung</li> <li>• Strategischer Fit</li> <li>• Kultureller Fit</li> <li>• Interkulturelle Adaption</li> <li>• Post Merger</li> </ul>

# Unser Lösungsangebot (Beispiele)

## **Ausgangssituation (vorher)**

Zur Internationalisierung werden neue Zweigniederlassungen benötigt

Die Wirtschaftlichkeit der Firma lässt zu wünschen übrig

Die Unternehmensnachfolge steht an

Die Firma wächst, aber das Tempo entspricht nicht den Erwartungen

## **Lösung (nachher)**

Wir schaffen die erforderlichen rechtlichen und betrieblichen Voraussetzungen, stellen das Management für den Anfang und schaffen die erforderlichen Strukturen

Wir restrukturieren Ihr Unternehmen und stellen die Weichen auf Wachstumskurs

Wir suchen die richtigen Nachfolger und begleiten den Übergang. Dabei halten wir die Firma fit, damit der Wert nicht sinkt

Wir entwickeln mit Ihnen die künftige Vertriebsstrategie und stellen das Team darauf ein – inkl. Training



Vielen Dank für Ihr Interesse!  
Was können wir für Sie tun?

Fritz B. Höring

Managing Partner

Mobil +49 175 261 1414

Fritz.Hoering@connion.com

## Anhang: Profilbeispiele unserer Connion Berater

- Fritz B. Höring, Managing Partner
- Jürgen W. Küpper, Managing Partner
- Dr. Christian Suttner, Managing Partner
- Erich Howald, Partner
- Dimitrios Koranis, Partner
- Ullrich von Harnier, Senior Consultant
- Franz H. Bausch, Senior Consultant
- Frank Stefan Bohnert, Senior Consultant
- Thomas Fickel, Analyst



## Fritz B. Höring Managing Partner

### Kompetenz

- Strategische Unternehmensentwicklung
- Business Development
- Vertrieb & Marketing
- Deal Making
- Wachstumsmanagement
- Markteintritte und Produkteinführungen
- Geschäftsausbau und Aufbau
- Turnaround
- Strategische Neuausrichtung
- M&A
- Due Diligence & SWOT
- Teambildung

### Branchenkompetenz

- Telekommunikation
- IT und IT Sicherheit
- Medientechnik
- Elektrotechnik
- Dienstleistung
- Gebäudetechnik
- Automation
- Biotechnologie
- Lifescience
- Erneuerbare Energien

### Auslandserfahrung

- Schweiz
- Österreich
- USA
- Osteuropa

### Projektreferenzen

#### „Polaris“ (GmbH vertraulich), Bayern (Portfoliounternehmen)

- Business Development Berater, Berater des CEO
- Suche und Auswahl eines MBI Kandidaten

#### EnOcean GmbH, Oberhaching (Wellington-Partners Portfolio)

- Interim Business Development Manager
- Sales & Marketing Due Diligence, SWOT, Strategieanalyse
- Maßnahmenplan für Internationalisierung, Personal & Prozesse

#### „Epsilon“ (GmbH vertraulich), Hessen (Portfoliounternehmen)

- Business Development Berater, Berater der Muttergesellschaft
- Kommerzielle und finanzielle Due Diligence, SWOT
- Positive Due Diligence, Akquisition der Firma empfohlen

#### „Globalis“ (AG vertraulich), Athen, Zürich, München

- Restrukturierungsberater, Berater des Aufsichtsrates
- Kommerzielle und organisatorische Due Diligence, SWOT
- Maßnahmenplan für die Konzernkonsolidierung

#### Omega Water Inc. (Nature's Omega), Pittston, Pennsylvania, USA

- Business Development Berater, Berater des CEO und des CTO
- Entwicklung einer stufenweisen Globalisierungsstrategie
- Neue Produkte erfolgreich zunächst im US Markt eingeführt

#### AMX GmbH, Wendlingen (Duchossois Portfoliounternehmen)

- Interim General Manager Central & Eastern Europe
- Aufbau der Vertriebsorganisation in Zentral- & Osteuropa
- Gewinnung großer Projekte

#### „Alpenrose“ (GmbH vertraulich), Bayern

- M&A Berater in Kooperation mit Management Partner
- Due Diligence, SWOT, Unternehmensbewertung
- Erstellung des Exposé und des Transaktionsprospektes
- Projektwandlung zum erfolgreichen Management Buy-Out

### Beruflicher Werdegang

2012 - heute	Connion GmbH Managing Partner
2007 - heute	CEO advise GmbH Managing Partner / CEO
2004 - 2006	my-con AG Vorsitzender des Vorstands / CEO
2001 - 2004	Deutsche Post Signtrust GmbH Vorsitzender der Geschäftsführung / CEO
2002 - 2004	Aufsichtsrat der Secunet AG (Prime Standard)
1999 - 2000	iT_SEC iT_Security AG (Ascom Gruppe) Vorsitzender der Geschäftsleitung / CEO
1996 - 1999	Andersen Consulting AG Director Business Development
1993 - 1996	AT&T Geschäftsführer Vertrieb und Marketing Country Manager Deutschland, Schweiz, Österreich
1986 - 1992	Siemens AG Vertriebsleiter Private Networks

### Ausbildung

1986	Studium der Betriebswirtschaft, Universität Stuttgart, t. o. Dipl.-Kfm.
1996	MBA, London Business School

### Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)
- Französisch (Grundkenntnisse)



## Jürgen W. Küpper Managing Partner

### Kompetenz

- Unternehmensführung, Strategie
- Controlling-basierte Unternehmenssteuerung
- Vertrieb & Marketing, B2B
- Change Management, Re-Strukturierung, Re-Positionierung, Turnaround
- Business Development
- Markenführung
- Interim Management
- Coaching, Training
- Unternehmensberatung
- Outplacement

### Branchenkompetenz

- Technologie & Komplexe Lösungen
- Medienindustrie & Broadcast
- Versorgungsindustrie
- Kommunikationsindustrie
- Maschinenbau
- Informationstechnologie
- Postindustrie
- Printindustrie
- Professional Services

### Auslandserfahrung

- USA
- UK
- China,
- Australien
- Russland
- Pakistan

### Projektreferenzen

#### **Pitney Bowes Corporation, Windsor, UK**

Vice President Europe

- Neuaufstellung Europaorganisation
- Re-Organisation, Re-Strukturierung, Re-Positionierung
- Steuerung nach Geschäftssegmenten auf Net-Profit-Basis

#### **Teradata Corporation**

**USA, Russland, China, Pakistan, Australien, Europa**

Coach + Trainer für Mgmt und Sales, Consultative Sales Methodologie

#### **Wireless Distribution Companies Inc., Sanibel, Florida, USA**

Unternehmensberatung, Business Development

#### **Outpost 24, Karlskrona, Schweden**

Unternehmensberatung, Business Development

#### **It's-people, Frankfurt, Deutschland**

Interimmanager und Unternehmensberatung

#### **SONY Deutschland GmbH, Köln, Deutschland**

Geschäftsführer

- Neuaufstellung, Re-Organisation, Re-Strukturierung
- Steuerung nach Geschäftssegmenten auf Net-Profit-Basis

#### **IBM Deutschland GmbH**

**Stuttgart, Köln, Düsseldorf, Bielefeld, New York City**

Vertriebsbeauftragter bis Geschäftsleitung

- Neuaufstellung
- Re-Organisation
- Re-Strukturierung
- Re-Positionierung
- Key Account Management

### Beruflicher Werdegang

2012 – heute	Connion GmbH Managing Partner
2011 – heute	In Gründung / bis dahin Salus Concept Eigentümer
2010 – 2012	Pitney Bowes Corporation Vice President Europe
2008 – 2010	Pitney Bowes Corporation General Manager Northern Europe
2007 – 2008	Teradata Corporation Coach and Trainer
2005 – 2007	Advanto.Management Solutions Eigentümer / Unternehmer
2000 – 2004	Sony Deutschland GmbH Geschäftsführer Director Professional & Broadcast Solutions
1984 – 2000	IBM Corporation
1998 - 2000	Director of Business Partners Central Europe
1997 - 1998	Director of Utility Industries Central Europe
1994 - 1997	Manager of Media Industries Deutschland
1991 - 1993	Vertriebsleiter
1986 - 1990	Key Account Manager

### Ausbildung

1984      Dipl.-Kfm, Uni Köln

### Sprachen

Deutsch (Muttersprache)

- Englisch (Verhandlungssicher)
- Französisch (Grundkenntnisse)



# Dr. Christian Suttner Managing Partner

## Kompetenz

- Strategische Unternehmensentwicklung
- Business Development
- Vertrieb & Marketing
- Wachstumsmanagement
- Markteintritte und Produkteinführungen
- Due Diligence & SWOT
- M&A
- Outsourcing
- Einkauf
- Turn-around

## Branchenkompetenz

- Telekommunikation
- Telematik und M2M
- Mobile Apps
- Halbleiter, Elektrotechnik
- Banken & Versicherungen
- Dienstleistung
- Pharma
- Medizintechnik
- eMobility, Automotive
- Erneuerbare Energien

## Auslandserfahrung

- D / A / CH
- UK
- Niederlande
- USA
- Australien
- Asien (Singapur, Hong Kong, Japan)

## Projektreferenzen

### Hexal AG, Holzkirchen (€ 1 Mrd. Umsatz)

- Markteintrittsstrategie, Geschäftsplanung, globale Lieferantensuche und Qualifizierung für Medizingeräteprodukt
- Outsourcing eines Shared Service Centers (7 Fachabteilungen)
- Unterstützung Aufbau Einkaufsabteilung (Prozesse, Ausschreibungen, operatives Management in Aufbauphase)

### Vielfach Investment Due Diligence und Verhandlungen

- Prüfung Markt(-entwicklung), Wettbewerbspositionierung, Organisation und Prozesse, Management
- Aufbau und Leitung eHealth Investment Sektor Antfactory
- >10 Investment/Spin-off Transaktionen geleitet oder mitbegleitet

### Vielfach Marktanalyse, Partnersuche, Produktausrichtung Geschäftsstrategie und Geschäftsplanung

- NICTA, Australien (Forschungsorganisation) – Software
- Infineon AG und Qimonda AG für verschiedene Segmente
- Mehrere Startups in verschiedenen Industrien

### Führende Bank vertraulich, UK

- Strategie, Umsetzungsplanung und Pilotimplementierung für Neugesichtsaufbau auf dem Kontinent

### Elektronik AG vertraulich, Deutschland (> €3 Mrd. Umsatz)

Neuorganisation einer europaweiten Vertriebsorganisation (Standorte, Strukturen, Personalstärke, Prozesse, Ziele)

### Führender Versicherungskonzern, Deutschland

- Konzept, Umsetzungsplanung und Umsetzungsbegleitung für Transformation von Innen- und Außendienst
- Konzeption IT-Unterstützung mit weltweiter Anbieterauswahl

### IT AG vertraulich, Schweiz (2.000 Mitarbeiter)

- Unternehmenstransformation von Produkt- hin zu kundenorientierter Aufstellung (Anpassung Orgstruktur und Prozesse) mit wesentlicher Effizienzsteigerung

## Beruflicher Werdegang

2012 - heute	Connion GmbH Gründer & Managing Partner
2002 - heute	Cirrus Management Consulting GmbH Gründer & Managing Partner
2006 - heute	Aufsichtsrat Micropelt GmbH
2004 - 2009	Infineon Technologies AG / Qimonda AG Vice President (Emerging Businesses / Strategy / Global Sales Center)
2000 - 2002	Antfactory (Venture Capital) Director
1997 - 2000	Booz Allen Hamilton Senior Associate (Projektleiter)
1990 - 1997	TU München Forscher (KI, Parallelrechnen)
1993 - 1997	CS Press Verlag Gründer & CEO

## Ausbildung

1995	Dr. rer. nat, TU München
1990	Dipl.-Inform., TU München
1988	DAAD-Austauschprogramm, Virginia Tech

## Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)
- Spanisch (Grundkenntnisse)



## Erich Howald Partner

### Kompetenz

- Changemanagement
- Troubleshooting
- Claim- + Forderungsmanagement
- Risikomanagement
- Konfliktmanagement
- Exportberatung
- Exportfinanzierungen
- Projektmanagement

### Branchenkompetenz

- Maschinen- + Anlagenbau
- Sondermaschinenbau
- Industrie-Elektronik
- Telekommunikation
- Automation
- Materialhandling
- Metallbearbeitung / -Erzeugnisse

### Auslandserfahrung

- Schweiz
- Deutschland
- Frankreich
- USA, Kanada
- China
- Mittlerer Osten

### Projektreferenzen

#### AXPO Energie (vertraulich), Schweiz

- Analyst sicherheitsrelevanter Arbeitsprozesse.
- IST Aufnahme und Analyse der heutigen Arbeitsprozesse. Verbesserungen vorschlagen und einführen.

#### Robert Bosch GmbH, (vertraulich), DE-Stuttgart

- Forderungsmanagement
- Bereinigung von weltweit seit Jahren pendenten Bankgarantien in den zweistelligen Millionen Bereichen.

#### XERION Ofentechnik (vertraulich), DE - Freiberg

- Projektmanagement (Beratung und Coaching)
- Überwachung und Coaching des Projektteams während der Abwicklung des US Auftrags für einen deutschen Chemiekonzern

#### Sartorius (vertraulich), DE - Göttingen

- Sanierung Med Tech Unternehmen
- Interim Turnaround Manager während 18 Monaten eines insolventen Unternehmens mit Marktschwerpunkt Osteuropa + GUS

#### Taiwan, (vertraulich)

- Claimmanagement, Troubleshooting
- Bereinigung eines Lieferauftrags eines CH Konzerns nach Taiwan.
- Lösung von technisch bedingten Kundenforderungen und dadurch Rückführung der Bankgarantien (performance bonds).

#### Evergreen (vertraulich), USA

- Troubleshooting; Chapter 11 case, USA
- Sanierung eines Geschäfts mit Lieferungen von DE und CH Firmen an einen US Kunden. Während der Auslieferung beantragt der Kunde Konkurs, d.h. Schutz unter Chapter 11. Verhandlungen führen zum Erfolg, d.h. die Exporteure erhalten 90% ihrer Forderung ausbezahlt.

### Beruflicher Werdegang

- |              |  |
|--------------|--|
| 2012 - heute | Connion GmbH<br>Partner  |
| 1194 - heute | EXCON Howald Consulting GmbH<br>Inhaber und Geschäftsführer  |
| 1994 - heute | Gastro S Howald GmbH<br>Gesellschafter   |
| 1994 - heute | Dozent und Prüfungsexperte<br>Exportfinanzierung +<br>Exportrisikoabsicherung<br>Europainstitut der Universität Zürich |
| 1991 - 1994  | ABB Ltd. Schweiz<br>Profitcenter Leiter Wechselstrommotoren  |
| 1975 - 1991  | ABB Ltd. Schweiz<br>Verkaufsleiter Hochstrom Systeme   |
| 1972 - 1975  | ABB Kanada<br>Verkaufs- und Projektadministrator   |

### Ausbildung

- |      |  |
|------|--|
| 1990 | Management Programm ABB<br>Baden, Zürich, Helsinki |
| 1985 | Eidg. Dipl. Exportleiter<br>Zürich                 |
| 1971 | Ausbildung zum Elektrotechniker<br>Bern            |
| 1967 | Ecole supérieure de Commerce<br>La Neuveville      |

### Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (Verhandlungssicher)
- Französisch (Verhandlungssicher)



# Dimitrios Koranis

## Partner

### Kompetenz

- Einkauf
- Strategischer Einkauf
- Commodity Management
- Warengruppen Management
- Lieferanten Management
- Risiko Management
- Business Transfer
- Launch Management
- Cost Cutting
- Value Analysis
- Einkaufs-Controlling
- Global Sourcing

### Branchenkompetenz

- Branchenkompetenz
- Automobil
- Automobilzulieferer
- Kunststoff
- Chemie
- Maschinenbau
- Medizin
- Konsum

### Auslandserfahrung

- BeNeLux
- Frankreich
- Italien
- Portugal
- Schweden
- Osteuropa
- Griechenland

### Projektreferenzen (Auszug)

#### **Peguform GmbH, Bötzingen u.a.(Automotive Tier-1)**

- Berater ; Interimsmanager Einkauf
- Reorganisation, weltweites Warengruppen Management
- Produktionserweiterung; Investitionsprojekte
- Just-In-Sequence Center; Turnaround Produktionsstandort

#### **Webasto AG, Stockdorf u.a. (Automotive Tier-1)**

- Berater; Interimsmanager Einkauf
- Kosten- und Wertanalyse; Launch Management
- Logistikkonzept für Standort in Schweden

#### **„ChemBest“ (KG vertraulich), München (Chemie Industrie)**

- Berater des CEO
- Weltweite Einkaufsorganisation, Strategic Road-Map

#### **BrainLab AG, München (Medizintechnik)**

- Berater (Einkauf)
- Materialgruppen Management, Risikomanagement

#### **„Cryo“ (GmbH vertraulich), Saarland (Medizintechnik)**

- Berater des CEO
- Strategischer Einkauf, Lieferanten Management

#### **„Einkauf 2014“ (GmbH vertraulich), Nürnberg (Maschinenbau)**

- Berater des CEO
- Potenzialanalyse, Einkaufsorganisation

#### **„Fit for One“ (AG vertraulich), Bayern (Kunststoff)**

- Berater (Einkauf)
- Risikomanagement Einkauf; Einkaufs-Controlling
- Lieferanten Management

#### **„Green Purchasing“ (AG vertraulich), Nürnberg (Konsumgüter)**

- Berater (Einkauf)
- Rohstoff Management, eProcurement

### Beruflicher Werdegang

- |              |   |
|--------------|---|
| 2012 - heute | Connion GmbH<br>Partner                                     |
| 2010 - heute | Agoras e.K.<br>Inhaber und Geschäftsführer                  |
| 2005 - heute | KORANIS Purchasing Solutions<br>Inhaber und Geschäftsführer |
| 2004 - 2005  | OECHSELR AG<br>Head of Material Management                  |
| 2000 - 2004  | WEBASTO AG<br>Commodity Manager Plastics                    |
| 1998 - 2000  | WEBASTO AG<br>Fachteamleiter Projekteinkauf                 |
| 1995 - 1998  | Roland Berger GmbH<br>Marktforschung und Logistik           |

### Ausbildung

- |      |  |
|------|--|
| 1993 | Studium Maschinenbaus, Universität Thessaloniki (GR), Dipl.-Ing. |
| 1997 | Aufbaustudium BWL, TU München, Dipl.-Wirtsch.-Ing.               |

### Sprachen

- Deutsch (Muttersprachlich)
- Griechisch (Muttersprache)
- Englisch (sehr gut)



## Ullrich von Harnier Senior Consultant

### Kompetenz

- Business Development
- Strategische Unternehmensentwicklung
- Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Unternehmensbewertung
- Post Merger Integration
- Führungsinstrumente und Berichtswesen
- Finanzielle und operative Restrukturierung

### Branchenkompetenz

- Verlage
- Dienstleistungen
- Finanzdienstleistungen
- Druckereien
- Biotechnologie
- Pharmazeutische Industrie
- Maschinenbau/Wehrtechnik

### Auslandserfahrung

- Chile
- Ecuador
- Peru
- Spanien
- Portugal
- Russland

### Projektreferenzen

#### wissenmedia GmbH, Gütersloh/München, Buchverlage

- Akquisition und Integration des Brockhaus Verlages Mannheim
- Kfm. Gesamtverantwortung
- Bewertung, Due Diligence, Kaufvertrag, Unternehmensverträge

#### wissenmedia GmbH, Gütersloh/München, Buchverlage

- Aufbau des online-Joint-Ventures "SpiegelWissen" mit der Spiegel online GmbH
- Projektkoordination, Kfm. Gesamtverantwortung
- Asset-Bewertung, Ausarbeitung der Verträge

#### BFS finance GmbH / AZ direct GmbH, Gütersloh

- Merger mit InFoScore Gruppe Baden-Baden zu arvato infoscore
- Projektleiter für einen Unternehmensbereich
- Due Diligence, Unternehmensbewertung, Integration, Sanierungen, IT-Migration SAP und Inkasso-Systeme

#### Mohn Media Kalender & Promotion Service GmbH, Gütersloh

- Kfm. Gesamtverantwortung, Projektleitung
- Restrukturierung, Sanierung, Neuausrichtung, IT-Migration

#### arvato AG, Gütersloh, Druckereien und Dienstleistungen

- Controller/Projektkoordinator
- Diverse Unternehmenskäufe und -verkäufe weltweit
- Unternehmensbewertung, Due Diligence, Verhandlungsbegleitung

#### Across Barriers GmbH, Saarbrücken, Biotechnologie

- Kfm. Gesamtverantwortung
- Unternehmensgründung, -aufbau, Venture Capital Finanzierung

#### Grünenthal Gruppe, Aachen und Santiago de Chile, Pharma

- Controller/Projektleiter
- Entwicklung eigene Software Konzernkostenrechnung und Einführung bei Tochtergesellschaften Europa und Südamerika

### Beruflicher Werdegang

2012 - heute	Connion GmbH Senior Consultant
2010 - heute	Löbbecke & Cie. GmbH Senior Advisor - Partner
2006 - 2009	wissenmedia GmbH Geschäftsleitung Business Development & Finance
2004 - 2006	BFS finance / arvato infoscore GmbH Kaufmännische Leitung
2003 - 2003	Mohn Media Kalender & Promotion Service GmbH Kfm. Leiter
2000 - 2002	arvato AG Senior Controller Beteiligungen
1999 - 2000	Across Barriers GmbH Kfm. Leiter
1998 - 1999	Grünenthal Chilena Ltda. Leiter Controlling
1996 - 1997	Grünenthal GmbH Controller Auslandsgesellschaften

### Ausbildung

1992	Studium der Betriebswirtschaft, Universität der Bundeswehr Hamburg, Dipl.-Kfm.
------	--

### Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)
- Spanisch (verhandlungssicher)



## Franz H. Bausch Senior Consultant

### Kompetenz

- Vertrieb & Marketing
- Projektmanagement
- Produktmanagement
- Cross Media Management
- Workflow Solutions
- Training, Coaching
- eBusiness Solutions
- PR & Kommunikation
- Produktionsmanagement
- Outsourcing (BPM/BPO)

### Branchenkompetenz

- Druck- / Medientechnik
- Dienstleistung
- Automation
- Prozesssteuerung
- Telekommunikation
- IT, Organisation

### Auslandserfahrung

- Asien
- Australien
- Schweiz
- Skandinavien
- USA

### Projektreferenzen

#### Linotype-Hell AG (Eschborn, Kiel, Hauppauge)

- Schulung, Training, Präsentationen von Softwarelösungen für Druckereien und Verlage (Deutschland / Europa)
- International Produkt Planning (USA, Australien, Asien)
- Markteinführung eines Zeitungssystems in USA Hauppauge, Long Island (3 Jahre)
- Integration von kaufmännischen Anzeigenlösungen und CRM-Systemen in bestehende IT-Infrastrukturen
- Einführung von Blattplanungs-Workflows in Verlagsumgebungen

#### Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg)

- eBusiness-Lösungen für die Printmedienproduktion
- Corporate Media Management: Prozess-Optimierungen, Zielgruppenorientierte Produktion, eCommerce-Anbindungen, Automatisierte Qualitätsverbesserungen, Jobtracking

#### Daimler Chrysler (Stuttgart)

- Consulting, Projektmanagement einer Roadshow durch Deutschland

#### Tieto Corporation (Finnland / Schweden, Eschborn)

- Global Media Solutions / Horizontal Offerings: Lösungen zur Vermarktung komplexer Workflows in Medienhäusern. Umsetzung der Newsroom-Philosophie: Einmal erstellte Information (Text, Bild, Audio, Video) wird über alle Medienkanäle in angepasster Form verbreitet (Print, Online Radio, TV, Mobile Tagging)
- Aufbau der deutschen Vertriebsorganisation

#### myCon / Altenda (Stuttgart)

- Elektronischer Beschaffungsprozess via Internet inkl. Auftragsmanagement bis zur Zahlungsabwicklung im B2B Segment

### Beruflicher Werdegang

1997 - heute	Media Digital GmbH Geschäftsführer
1990 - 1997	Linotype-Hell AG Marketing für intern. IT- und Verlagslösungen
1985 - 1990	Allied Corporation International Produktmanagement
1983 - 1985	Limburger Vereinsdruckerei Leiter Druckvorstufe
1979 - 1983	Linotype GmbH Fotosatz Instrukteur

### Ausbildung

1975	Schriftsetzerlehre Idstein, Taunus
1979	Studium Druckingenieur

### Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)



# Frank Stefan Bohnert

## Senior Consultant

### Kompetenz

- Controlling-Systeme, MIS, KPI
- Sanierung und Restrukturierung
- Ergebnissteigerung
- Business Planung
- Integrierte Finanzplanung
- Strategisches und operatives Controlling
- Projekt-Controlling
- Unternehmensanalyse
- Due Diligence & SWOT-Analyse
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Kaufmännische Prozesse

### Branchenkompetenz

- Dienstleistung
- Projektgeschäft / Einzelauftragsfertigung
- Verlagswesen
- Versandhandel, Massenkundengeschäft
- Maschinen- & Anlagenbau
- Engineering
- Bauwesen
- Logistik und Warehousing
- Entsorgung und Umwelttechnik

### Projektreferenzen

#### **Ausgründung Profit Center, Pfeifer Seil- und Hebetchnik GmbH, Memmingen (Hersteller Metallseile)**

- Leiter Teilprojekt Controlling-Systeme, Berater des neuen GF
- Aufbau und Implementieren Controlling-Tools, Neuaufbau kfm. Prozesse, Erstellen Business Plan neue Gesellschaft

#### **Einführen Projekt-Controlling, Ingenieurbüro, Stuttgart**

- Projektleiter
- Aufbau Projekt-Controlling-Struktur und -Tools, Schulung Anwender

#### **Unternehmenskonzept und Fortführungsprognose in Anlehnung an IDW S6, Werkzeugmaschinenhersteller, Raum Karlsruhe**

- Leiter Teilbereiche Analyse und Unternehmensplanung
- Unternehmens- und Finanzanalyse, Prozessoptimierung, integrierte Finanzplanung, Monitoring Umsetzung, laufendes Controlling

#### **Prozessoptimierung Kreditorenbuchhaltung, stark fragmentierter Logistik-Dienstleister, Ostfriesland**

- Berater der kfm. Geschäftsführung
- Aufnahme und Bewertung Istprozess, Konzeption Sollprozess, Begleitung und Monitoring Implementieren

#### **Buck Werke, Bad Reichenhall (stark diversifizierter Mittelständler)**

- Senior Controller und Projektleiter (Festanstellung)
- Konzipieren und Implementieren Controlling und integrierte Mehrjahresplanung (strategisch und operativ)

#### **Verlag Praktisches Wissen GmbH, Offenburg (Fachverlag)**

- Leiter Controlling und Projektleiter (Festanstellung), Key User
- Implementieren des ERP-Systems DCW (Fi, Co) in 8 Wochen

#### **Buck Umwelttechnik GmbH (Buck Gruppe), Bonn (Umweltdienstleister)**

- Teilprojektleiter kaufmännischer Bereich (Festanstellung)
- Betreiberkonzept und integrierte Finanzplanung Großanlage

### Beruflicher Werdegang

- |              |   |
|--------------|---|
| 2012 - heute | Connion GmbH<br>Senior Consultant   |
| 2009 - heute | fsb controlling, Offenburg<br>Inhaber: Berater, Interim- & Projekt-Manager            |
| 2007 - 2008  | Drees & Sommer AG, Stuttgart<br>Financial Analyst / Senior Controller                 |
| 1999 - 2007  | Verlag Praktisches Wissen GmbH, Offenburg<br>Leiter Controlling                       |
| 1997 - 1999  | MDSG mbH (Tochter der Buck Werke), Bonn<br>Leiter Finanz- & Rechnungswesen            |
| 1993 - 1996  | Buck Werke GmbH & Co. KG, Bad Reichenhall<br>Senior Controller                        |
| 1990 - 1993  | Lurgi AG, Frankfurt am Main<br>Leitender Referent Unternehmensplanung und Controlling |

### Ausbildung

- |      |   |
|------|---|
| 1988 | Studium der Betriebswirtschaft<br>Universität Frankfurt am Main<br>Diplom-Kaufmann    |
| 1993 | Controller-Ausbildung, Stufen I - IV<br>Controller Akademie, Gauting                  |
| 2011 | Zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater<br>SRH-Hochschule, Heidelberg |

### Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)
- Italienisch (Grundkenntnisse)



## Thomas Fickel Analyst

### Kompetenz

- Outsourcing / Insourcing
- Finanzierung, Finanzmanagement
- Projektmanagement
- Vertrieb
- Finanzmathematik

### Branchenkompetenz

- Dienstleistung
- Handel
- Erneuerbare Energien

### Auslandserfahrung

Keine

### Projektreferenzen

#### VRR, Gelsenkirchen

- Kostenoptimierung im Bereich Marketing,
- Outsourcing vs. Insourcing

#### Handelsunternehmen, Österreich

- Kostenoptimierung im Bereich Werbung
- Beschaffungsoptimierung
- 

#### Rechenzentrum Bayerischer Genossenschaften

- Kostenoptimierung FM und Verwaltung
- Optimierung der Facility Management Prozesse und Beschaffungsoptimierung im Verwaltungsbereich

### Beruflicher Werdegang

2007 – heute	Trust & Competence e.V. Partner, Senior Consultant
2004 - 2007	Controllerteam München Ltd. Partner, Senior Consultant
2002 - heute	Auraria Beratungsgesellschaft mbH GGF
1996 - 2002	Wirtschaftsberatung Müller&Partner Partner, Senior Consultant
1994 - 1999	AWD Selbstständiger Handelsvertreter
1993 - 1994	Hortmann GmbH Assistant GL
1981 – 1993	Bundeswehr Offizier integrierte NATO Luftverteidigung

### Ausbildung

1986	Nachrichtentechnik, UniBW München, Diplom (FH)
2001	Financial Services, University of Wales, MBA

### Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (Verhandlungssicher)
- Französisch (Grundkenntnisse)