



LIVE – IMPULS – WERKSTATT

DIE REFERENTEN

(in alphabetischer Reihenfolge)

Beraterkompetenz Oberfranken e.V.
Vorstand: Erhard Jersch, Claus Ehrhardt, Oliver Unterburger
Frankenwaldstraße 12, 95365 Rugendorf im Lkr. Kulmbach
www.berater-oberfranken.de
Tel: 09223 944 100 und 0170 355 7986
Mail: vorstand@berater-oberfranken.de



Claus Ehrhardt Kulmbach/München



Telefon:
+49 9221 8783413

Mobil:
+49 172 8654789

Email:
ce@wuce.de

Internet:
www.wuce.de
www.berater-oberfranken.de

Kompetenzen und Qualifikationen

LMU München Dipl. Kfm. (Univ)

Universität Witten Herdecke: Moderne Unternehmensbewertung

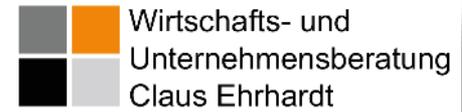
Über 26 Jahre Berufserfahrung als

- Projektleiter in internationalen Projekten
- in der Implementierung von IT Werkzeugen zur Digitalisierung der Unternehmenssteuerung
- im Konzern-Controlling, der Planung und dem Reporting
- als Controlling-Leiter einer Bank
- in der Übernahme von Führungsverantwortung als Bereichs-, Team- und Unternehmensleiter
- Listung als Berater beim BAFA (ID: 166036)

- Projektmanagement: Prince 2 Foundation
- Projektmanagement: IPMA/GPM Ausbildung
- Projektmanagement: ICE (eigenes PM-Modell der Novartis AG)
- LivingApps (Livinglogic AG): Partner und Entwicklungsexperte
- Windchill 10.0 (PDMLink)
- IHK: Zertifizierter Rating Advisor
- SAP Profitability and Cost Management (SAP BO PCM)

Referenzprojekte

- Eigenentwickelte IT-Systeme in der Unternehmenssteuerung (abrufbar unter <https://tinyurl.com/tpn7v7s>)
- Maschinenbauer/Automotive
Performancemanagement/Controlling, Kostenanalyse der Fertigungskomponenten, Benchmarking, BI-Tool- Anforderungsanalyse
- Übertragungsnetzbetreiber
Mehrere Systemführungen und Interim Management in der IT Abteilung als ITIL Change Manager, Business Analyst
- Pharmaindustrie
Einführung eines Prozesskostenrechnungssystems zur Bepreisung von Services der Personalabteilung
- Automotiv/Zulieferer der Automobil Industrie und des Anlagenbaus
Internationaler Rollout eines PLM- und PDM-Systems
- Pharmaindustrie
Einführung eines Prozesskostenrechnungssystems für das Facility Management



Zielgruppe(n)

- Mittelständische Unternehmen sowie Konzerne
- Öffentlicher Dienst

Mein Motto, Meine Werte

- Geh nicht immer auf dem vorgezeichneten Weg, der nur dahin führt, wo andere bereits gegangen sind. (Bell, Alexander Graham, Physiologe und Erfinder (1847 - 1922))

Schwerpunkte

- Performance- und Prozessmanagement, Unternehmenssteuerung, Controlling
- Digitale Transformation und Webbasierte Systementwicklung (Umsetzung)
- Organisationsentwicklung, Personalentwicklung
- Kommunikation und Führen in Veränderungsprozessen
- Teamentwicklung

Nutzen für Unternehmen

- Integration und Transformation entlang der Wertschöpfungskette, Schnittstellen-Management zwischen Fach- und IT-Abteilung

Veröffentlichungen

Claus Ehrhardt/Jacob Rosendorfer

- EDV gestützte Management-Informationssysteme für das Immobilien-Portfolio-Management;
- in: BDO: Deutsche Warentreuhand AG (Hrg.) Praxishandbuch: Real Estate Management; 2005, Schäffer/Poeschel Verlag

Erhard Jersch Rugendorf im Lkr. Kulmbach



Telefon:
+49 9223 944 100

Mobil:
+49 170 355 7986

Email:
e.jersch@jersch-gmbh.de
e.jersch@scouting-coaching.de

Internet: www.jersch-gmbh.de
www.berater-oberfranken.de
www.scouting-coaching.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- Bankbetriebswirt (Geno)
- Marketingleiter (ADG)
- Systemischer Coach und andere Ausbildungen in Kommunikation und Moderation
- DNLA®-Managementberater und Coach
- Berater und Begleiter von Unternehmen seit 1999
- Zertifizierter Bildungsträger nach AZWV 2010-2013
- Akkreditierter Berater UnternehmensWert:Mensch und UnternehmensWert:Mensch plus
- BAFA Registrierung unter 165120

Referenzprojekte

- Vision-Leitbild-Strategie Entwicklung
- Vertriebsoptimierung und Vertriebsmanagement
- Organisationsentwicklung, Personalentwicklung
- Kommunikation und Führen in Veränderungsprozessen
- Teamentwicklung
- Prozess-Kommunikations-Methode
- Ganzheitlich Beraten und Verkaufen
- Entwicklung „Finanz-Schach®“, eine haptische Verkaufshilfe

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU`s),
Genossenschaftsbanken, Sparkassen, Öffentlicher Dienst

Mein Motto, Meine Werte

- Offenheit, Verlässlichkeit, Vertrauen, Klarheit und Wertschätzung
- „Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.“
(Antoine de Saint-Exupéry)



zentraler Nutzen für Unternehmen

- Unsere Mission ist es, gemeinsam mit unseren Kunden die Talente und Stärken ihrer Mitarbeiter wertschätzend und wertschöpfend weiter zu entwickeln um damit gezielt die Zukunft erfolgreich und nachhaltig zu gestalten.

Veröffentlichungen

- Bankinformation 1.2011
- Genoblatt / Profil 3.2004, 9.2008, 12.2010
- Studie mit UNI Chemnitz und IMM: „Banken und interne Prozesse“ 2010
- „8-Stunden-Analyse“ bei Prof. Dr. Kurt Nagel

Frank Rabel Bamberg



Kompetenzen und Qualifikationen

Dipl. Kfm. (Universität Bamberg)
Über 25 Jahre Berufserfahrung als Prokurist, Geschäftsführer und CFO in nationalen und internationalen Unternehmen

- Geschäftsführer / CFO / CRO
- Finance / Controlling
- Optimierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Digital Finance & Controlling / BI-Tools
- Restrukturierung / Sanierung
- Beteiligungsmanagement
- Internationalisierung / Business Development
- Mergers & Acquisitions / Post Merger Integration
- Projektmanagement
- Interim-Management

Referenzprojekte

Langjährige operative Erfahrungen beim Aufbau, Optimierung, Restrukturierung aller relevanten Geschäftsprozesse, der operativen Leitung der dazugehörigen Unternehmen und der Durchführung von komplexen Projekten

Über 50 Projekte in den Bereichen:

- Digitale Transformation: Einführung Controlling- und Managementinformations-Systeme / BI-Tools / DMS
- PPI-Projekte: Kontinuierliche Prozessverbesserung in allen relevanten Unternehmensbereichen (u.a. Effizienzsteigerung und Kosteneinsparungen)
- Internationalisierung: M&A / Post Merger Integration / Business Development / Beteiligungsmanagement / Internationale Verrechnungspreise
- Strukturelle Veränderungen: Turnaround / Restrukturierung u.v.a.



RWC & Partner
Management Consulting

Zielgruppe(n)

- Konzerne / Unternehmensgruppen
- Kleine und mittelständische Unternehmen

Branchen u.a.

- Technologieunternehmen
- Dienstleistung / Handel
- Industrie

Mein Motto, Meine Werte

- Erfahrung und Umsetzungsstärke zum Vorteil ihres Unternehmens
- Ich verstehe mich nicht nur als Berater, sondern begleite Sie auch gerne als Projektmanager oder Manager auf Zeit bei der operativen Umsetzung vor Ort

Nutzen für Unternehmen

Was zeichnet RWC & Partner und seine Kooperationspartner aus?

- Hohe Professionalität
Sie reden mit kompetenten Profis, die ihre Erfahrung im betrieblichen Alltag gesammelt haben
 - Ein Ansprechpartner und Projektverantwortlicher
 - Hohe Flexibilität
 - Volle Kostentransparenz
 - Schnelles ROI
- Unsere Erfahrung zum Vorteil ihres Unternehmens

Telefon:
+49 951 96 49 122

Mobil:
+49 1522 619 4014

eMail:
frank.rabel@rwc-
managementconsulting.de

Internet:
www.rwc-managementconsulting.de
www.berater-oberfranken.de

Werner Rudolph Erlangen



Telefon:
+49 9131 3 94 85

Mobil:
+49 151 1161 2496

eMail:
info@orgmed.de
info@existenzgruendungscoach.com

Internet:
www.orgmed.de
www.existenzgruendungscoach.com

Kompetenzen und Qualifikationen

- Ausbildung Industriekaufmann, BWL-Studium FH Ingolstadt (Gesundheitsökonom)
- Vertriebsmitarbeiter Investitionsgüterindustrie
- Angestellter bei mehreren Kliniken und einem Pflegeheim
- Leiter Kostenrechnung und Controlling in zwei Krankenhäusern
- Kfm. Ausbilder (IHK) für kfm. Berufe im Gesundheitswesen, Kaufmann/-frau für Büromanagement sowie Arzthelferinnen, Dozent für Fachwirte GW + Wirtschaft
- IHK Prüfungsausschuss Schweinfurt-Würzburg sowie Nürnberg seit 12 Jahren
- Seit 16 Jahren Tätigkeit in der eigenen Unternehmens- und Organisationsberatung

Branchenerfahrungen

- Maschinenbau (Entstaubungs- und Saugtechnik)
- Handwerk
- Bildungsträger
- Gesundheitswesen, wie Pflegeheime und Krankenhäusern

Referenzprojekte

- Implementierung eines innerbetrieblichen Vorschlagswesens als Mitarbeiterbindungsinstrument
- Optimierung von Buchhaltung und Rechnungswesen bis hin zur Etablierung von Controlling-Systemen
- KFW-Coach, Fachdozent „Unternehmens-Wert-Mensch“
- Hilfe bei der Existenzgründung in verschiedenen Bereichen, u.a. bei Immobilienagenturen, Handwerkern, IT Firmen, Einzelhandel, Arztpraxen etc.



Zielgruppe(n)

- Existenzgründer / Kleine Unternehmen
Freiberufler / Bildungsträger

Mein Motto, Meine Werte

- Ja, das bekommen wir hin ... !
Gemeinsam sind wir weniger allein.
- Zuhören können, Wertschätzung, Loyalität, Engagement, Transparenz und Zuverlässigkeit, qualitäts- und kunden-orientiert.

Schwerpunkte

- Projektmanagement/Qualitätsmanagement
- Controlling (Leistungserfassung, Unternehmensplanung, Kalkulation)
- Finanzwesen/Business- u. Liquiditätsplan
- Ablauforganisation / Prozessoptimierung
- Strategische Betriebsführung, Interims-Management
- Existenzgründung

zentraler Nutzen für Unternehmen

- Ertragsoptimierung als Weg vor Kostensenkung
- Verbesserung der Abläufe
- Optimierung als Chance ohne Angst

Karin Scherer Nürnberg



Scherer GmbH

Bondorfer Weg 5, 90482 Nürnberg

Fon: +49 (0)911 542278

Mobil: +49 (0)171 1463916

E-Mail:

karin.scherer@scherer-concept.de

Internet:

www.scherer-concept.de

www.berater-oberfranken.de

karin.scherer@vbu-berater.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- ✓ Studium BWL der Betriebswirtschaft/Univ. /Dipl.-Kfm.
 - ✓ Restrukturierungsmanagerin
 - ✓ Gesellschafterin / Geschäftsführerin
 - ✓ Compliance- u. Nachhaltigkeitsmanagerin
 - ✓ Datenschutz-Beauftragte
 - ✓ Mental Coach und Trainerin
 - ✓ Unternehmensberaterin, BAFA-Listung
-
- Compliance, Hinweisgeberschutz, Nachhaltigkeitskonzepte
 - Datenschutzberatung
 - Optimierung von Geschäftsprozessen u. Organisation
 - Restrukturierung / Sanierung
 - Unternehmensentwicklung / Personalmanagement
 - Unternehmensnachfolge / Kauf u. Verkauf
 - Projektmanagement
 - Einführung von Qualitätsmanagementsystemen
 - Auditierung v. Qualitätsmanagementsystemen / Betrieben

Referenzprojekte

- Begleitung von Sanierungsprojekten, Berichterstattung nach Standards IDW S 6 und S 11
- Strategische u. operative Erfahrung bei Aufbau, Optimierung, Restrukturierung relevanter Geschäftsprozesse
- Datenschutzberatungen in KMUs div. Branchen
- Unternehmensführung als Gesellschafter/Geschäftsführer Automobile
- Durchführung komplexer Projekte wie Einführung neuer Geschäftsfelder / Marken

Zielgruppe(n)

- KMUs klein - mittel - groß
- Focusbranche Automobilhandel- u. Handwerk

Mein Motto, Meine Werte

Willst Du etwas wissen, so frage lieber einen Erfahrenen als einen Gelehrten!

zentraler Nutzen für Unternehmen

- Langjährige Unternehmererfahrung in relevanten Bereichen
- Praxisbezogene und lösungsorientierte Beratung aus Unternehmerhand
- Kompetenz aus Unternehmersicht
- *Überzeugend, souverän, intuitiv*
- **Akkreditiert für div. Förderprogramme**

Veröffentlichungen

Aktuell:

- WiM - Wirtschaft in Mittelfranken (wim-magazin.de)
https://wim-magazin.de/ausgaben/index.html?catalog=WiM-05-2022#page_16

Caroline Schliephake München



Telefon:
+49 (0)89 – 122 81 026

Mobil:
+49 (0)1523 – 73 96 872

Email:
schliephake@centricity-
consulting.de

Internet:
www.centricity-consulting.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- Master of Science Wirtschaftspsychologie
- Diplom Kauffrau
- Executive MBA
- Über 15 Jahre in der (Konsumgüter-)Industrie:
 - Marketing-, Produkt- Vertriebsstrategie
 - Produktmanagement/ -marketing
 - Projektmanagement
 - Vertriebsmarketing
 - Vertrieb
- Referent, Schwerpunkt „Customer Centricity“
- Listung als Berater beim BAFA (ID I62259)

Referenzprojekte

- Entwicklung von kundenzentrierten B2B und B2C Vermarktungsstrategien
- Erarbeitung von (Social Media) Marketing Strategien
- Erarbeitung und Implementierung von Produktmanagementstrukturen und –prozessen
- Workshops: (1) Identifikation werthaltiger Kunden, (2) Erarbeitung eines kundenorientierten Angebots, (3) Kundenzentrierung im Produktmanagement

Zielgruppe(n)

Kleine & mittelständische Unternehmen (KMU`s),
inkl. Start-ups



Mein Motto, Meine Werte

Kein Kunde kauft jemals ein Erzeugnis. Er kauft immer das, was das Erzeugnis für ihn leistet.
(Peter F. Drucker)

Nur wenn wir unsere werthaltigsten Kunden kennen und verstehen bei was für einem Job wir ihnen helfen können, werden auch wir nachhaltig erfolgreich sein.

Zentraler Nutzen für Unternehmen

Mit meinem Beratungsansatz helfe ich Unternehmen Ihre werthaltigsten Kunden zu identifizieren und mit einem, auf diese Kunden zugeschnittenen Angebot anzusprechen. Diese stärkere Kundenzentrierung verhilft zu größerem wirtschaftlichem Erfolg durch effizienten Ressourceneinsatz, Differenzierung zum Wettbewerb, geringeren Preisdruck, und höhere Kundenbindung und -loyalität.

Branchenerfahrung:

- Konsumgüter
- „schnelldrehende“ Industriegüter
- Medizintechnik
- Automobil
- Handel (Einzel-/ Großhandel, OEM)

Robert Silberhorn Hof



Telefon:
+49 9281 928 4875

Mobil:
+49 171 728 4058

eMail:
rs@silmacon.de

Internet:
www.silmacon.de
www.berater-oberfranken.de
www.winfors.net

Kompetenzen und Berufserfahrung

- Innovationsmanagement
- Exportleitung
- Leiter Marketing / Gesamtvertrieb
- Geschäftsführer
- Mitglied im QFD-Institut
- Listung als Berater beim BAFA unter ID 116148
- MBA System- und Projektmanagement

Referenzprojekte

- Gut 200 erfolgreich bewilligte Förderprojekte wie z.B.
- Entwicklung von Sensoren zur Optimierung von Bewässerungssystemen
- Eureka-Projekt mit deutschen und ausländischen Projektpartnern für geothermische Weichenheizungen der Bahn
- Entwicklung einer Kommunikationsbox für 4.0 Anwendungen mit einem mittelständischen IT-Unternehmen
- Vergleichende Standortbewertung für ein asiatisches Unternehmen im Elektroniksektor
- Unternehmensbewertung im Rahmen einer Nachfolgeberatung
- Kostenmanagement bei produzierenden Unternehmen
- Strategieentwicklung mit dem winFORS®-Modell

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) des produzierenden Gewerbes
- Ingenieurbüros, IT-Unternehmen



zentraler Nutzen für Unternehmen

Meine Mission ist es, die win-Potentiale meiner Kunden und Partner zu mobilisieren. Durch mein Expertenwissen und meine langjährige Erfahrung helfe ich Unternehmen, mit Hilfe staatlicher Zuschüsse den Aufbau von Alleinstellungen und die Entwicklung von Innovationen voranzutreiben und so ihre Zukunft zu sichern.

Veröffentlichungen

- Innovation – Roadmap zum Erfolg
- Bayerische Fördermittel für den Mittelstand (Beitrag im Magazin Innovationsforum)
- Methoden der Unternehmensbewertung
- Working Capital Management
- Skill Management ISBN 3-931193-50-0
- Kooperationsmanagement ISBN 978-3-931193-56-0

Mein Motto, Meine Werte

- Vertrauen ist die Basis meiner Arbeit
- Ich fördere Unternehmertum als eine wertvolle Form der Selbstverwirklichung
- Ich setze mein Wissen, Können und Wollen auch für andere ein
- Lebenslanges Lernen ist ein Geschenk
- Eigeninitiative ist besser als staatliche Regulierung

Oliver Unterburger Bayreuth



Telefon:
+49 921 9800 725

Mobil:
+49 157 7574 2240

Email:
info@oliver-unterburger.de

Internet:
www.oliver-unterburger.de
www.berater-oberfranken.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- FAU Erlangen-Nürnberg, Dipl.-Kfm. (Univ.)
- Umfassende Tätigkeit im Controlling in konzerngebundenen mittelständischen Unternehmen
- Gespür/Fähigkeit, kaufm. Anforderungen mit passenden IT-Lösungen in Einklang zu bringen
- Fähigkeit, Geschäftsprozesse zu analysieren und gemeinsam mit den Mitarbeitern zu optimieren

Erfahrung nach Fachgebieten

- Kostenrechnung / Controlling
- IT / Software/ ERP-Systeme / MS-Office
- Einkauf / Beschaffung / Marketing / Vertrieb
- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Schulungen (IT, Beschaffung und Logistik)

Branchenerfahrungen

- Sondermaschinenbau
- Gießerei
- Herstellung und Umbau von Edelstahlbehältern
- Software-Beratung (Berater für SAP Retail)
- Reisebüro-Kooperation

Referenzprojekte

- Einführung von Controlling- und Kennzahlen Systemen in verschiedenen Betrieben
- Restrukturierung kfm. Prozesse (Auftragsabwicklung, Materialwirtschaft, Vertrieb, After Sales)
- Optimierung von Geschäftsprozessen in zahlreichen Projekten
- Optimierung und Ausbau einer bereits vorhandenen Unternehmenssoftware
- Turnaround-Projekt inkl. Optimierung der Geschäfts- und Produktionsprozesse innerhalb von wenigen Monaten

Oliver Unterburger CONSULTING

Beratung für kleine und mittelständische Unternehmen

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU's)

Mein Motto, Meine Werte

- Offenheit, Zuverlässigkeit, Klarheit, Vertrauen und Wertschätzung
- Um eine positive Veränderung in einem Unternehmen zu erreichen, braucht man auch Mut zur Veränderung, die Dinge ändern sich nicht von selbst.
- Ich arbeite immer mit(!) den Mitarbeitern, nicht gegen die Mitarbeiter

Schwerpunkte

- Controlling/ Kostenrechnung/ Kalkulation/ Kennzahlen
- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Strategische Themen
- Marketing / Vertrieb
- Schulungen Ihrer Mitarbeiter
- Interims-Management

zentraler Nutzen für Unternehmen

- Verbesserung der Geschäftszahlen durch Heben von Kostensenkungs-potentialen
- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Optimierung vorhandener Software, ggf. auch die Einführung zusätzlicher sinnvoller Software-Lösungen

Melanie Wächter

Senior Consultant
BM Digital Consulting GmbH
Oberfranken



Telefon:
+49 9281 591 830 5

Mobil:
+49 171 302 7921

Email:
melanie.waechter@bm-digital-
consulting.de

Internet:
www.bm-digital-consulting.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- Rechtsanwaltsfachangestellte (Anwaltskammer Bamberg)
- Fachinformatikerin für Anwendungsentwicklung (IHK)
- Ausbildung der Ausbilder (IHK)
- Qualitätsbeauftragte / Interne Auditorin (DGQ)
- ISA+ Beraterin (Bayerisches IT-Sicherheitscluster e. V.)
- Zertifizierte Datenschutzbeauftragte TÜV Süd
- Zertifizierte Datenschutzauditorin TÜV Süd
- Zertifizierte IT-Sicherheitsbeauftragte (IHK)
- Zertifizierte Business Continuity Managerin nach ISO22301, ISO27031 und BSI IT-Grundschutz

Referenzprojekte

- Standardisierungen von IT-Infrastrukturen im Hinblick auf Datenschutz und Datensicherheit
- Vertrieboptimierung und Vertriebsmanagement
- Produktentwicklungen im IT-Bereich
- Ganzheitliche Beratungen Datenschutz und Datensicherheit
- Sicherheitsprozessimplementierung
- Awareness Datenschutz und Datensicherheit
- Notfallmanagement und Business Continuity
- Vertragsgestaltung (Service-Level-Agreements, Enduser License Agreements etc.)
- Weiterentwicklung und Automatisierung von Organisationsstrukturen

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU`s), Gemeinden und Kommunen, Soziale Vereinigungen und Schulen

Mein Motto, Meine Werte

- Geht nicht, gibt`s nicht – Wenn es so nicht geht, geht es eben anders. (Artur Fischer)
- Wer kämpft, kann verlieren. Wer nicht kämpft, hat schon verloren (Bertolt Brecht)

zentraler Nutzen für Unternehmen

Wir verstehen uns als Unterstützer in der Umsetzung des Datenschutzes und der Datensicherheit. Informationssicherheit als ein besonders schützenswertes Gut eines Unternehmens in Anbetracht der täglichen Bedrohungen.

Branchenerfahrung:

- Handwerk
- Metallbranche
- Soziale Vereinigungen
- Handelsgesellschaften
- Schulen
- Unternehmensberater
- Automobilzulieferer

Auszeichnungen:

Nominierung IT-Woman of the Year 2019
Kategorie: Business Innovation
IT-Vogel Verlag, Women IT-Netzwerk (WIN)

Gerhard Werner Bamberg



Telefon:
+49 951 96 49 123

Mobil:
+49 172 674 8375

eMail:
gerhard.werner@rwc-
managementconsulting.de

Internet:
www.rwc-managementconsulting.de
www.berater-oberfranken.de

Kompetenzen und Qualifikationen

Dipl. Kfm. (Universität Bamberg)
Über 29 Jahre Berufserfahrung als
Projektleiter und Manager in nationalen und
internationalen Projekten
=> Umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen

- Rechnungswesen / Wirtschaftsprüfung
- Controlling / Kostenrechnung / Businesspläne
- Restrukturierung / Turnaround / Sanierung
- M&A, MBO, Spaltung von Unternehmen
- Internationale Verrechnungspreise
- Beteiligungsmanagement
- Unternehmensnachfolge
- Optimierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Interim-Management
- Mediator und Coach und Heiler
- Div. Qualifikationen in systemisch-therapeutischen Ansätzen
- Yogaausbildungen
- Ausbildung zum Heiler

Referenzprojekte

- Umstrukturierung und Vorbereitung der Kapitalmarktfähigkeit eines internationalen Konzerns im Bereich Automotive
- Restrukturierung und Optimierung des Rechnungswesens eines mittelständischen Autohandelsunternehmens
- Turnaround-Projekte (u.a. Großhandel und Hersteller von Küchenspezialgeräten)
- Erstellung von Jahres- und Konzernabschlüssen unterschiedlicher Branchen
- Interimsmanager bei Autohandelsunternehmen, verantwortlich bei Verkauf des operativen Geschäftsbetriebs
- Unternehmensnachfolge mittelständischer Unternehmen



RWC & Partner
Management Consulting

Zielgruppe(n)

- Konzerne
- mittelständische Unternehmen

Mein Motto, Meine Werte

- Du findest alles im Tempel Deines Herzens. Gehe dorthin und verweile dort.
- Empathie, Vertrauen, Wertschätzung, Dankbarkeit

Schwerpunkte

- Rechnungswesen, Controlling
- Veränderungsprozesse in schwierigen Situationen
- Unternehmenssteuerung
- Mediation und Transformation

Nutzen für Unternehmen

- Schaffen von Transparenz und Klarheit für wesentliche Entscheidungen durch Zahlenklarheit und persönliche Begleitung