

LEBHERZ

Lösung und Umsetzung

Interim Management Beratung Business Coaching

Faktenprofil

Robert Lebherz

Persönlich

Person und Kompetenz

Aufgaben und Erfolge

Berufserfahrung

- **Projekte**
- **Stationen**

Kontakt



LEBHERZ

Lösung und Umsetzung

Interim Management Beratung Business Coaching

Persönlich

Werdegang + Ansatz

Probleme sind immer auch Chancen. Die Lösung entsteht aus professioneller Analyse, geeigneten Lösungen und Maßnahmen. Dann kommt die Stunde der Umsetzung, ‚hands-on‘, ohne die alles Theorie bleibt.

In dieser Reihenfolge habe ich bis heute Themen angepackt. Bereits früh habe ich den Zusammenhang hergestellt aus Ideen, Technik und betriebswirtschaftlicher Konsequenz. Offenes Denken eröffnet immer wieder Chancen. So gewann ich in der Begegnung mit ‚LEAN‘ Konzepten neue Einsichten. Mehrfach konnte ich Unternehmen zukunftsfähig umbauen, auf die Kunden ausrichten.

Über leitende Positionen in Technik und Produktion hat mich der Weg in die Gesamtverantwortung Vertrieb + Technik geführt. Mit innovativen Produkten habe ich Unternehmen neu positioniert, Fertigungsabläufe komplett umgestaltet, Vertriebsteams entwickelt und ausgerichtet, QM-Systeme und Kennzahlen eingeführt und damit die Basis für Transparenz und positive Entwicklungen gelegt.

Zunächst im Aufsichtsrat einer Industrieholding, habe ich dann operativ verantwortlich sieben Beteiligungen geführt, Firmenkäufe beurteilt, vorbereitet und mitgestaltet. Nachdem der Bedarf für Restrukturierung und Sanierung offenkundig war, wurden Unternehmens-, Kosten- und Produktionsstrukturen neu geordnet, Transparenz in Geschäftsbereichen geschaffen, schlanke Prozesse aufgebaut und damit Produktivität, Firmenwert und Ergebnisse gesteigert.

Gemeinsam suchen und finden wir den richtigen Weg !

**Partner der
Metall- und Elektroindustrie
Zulieferindustrie
Kunststoffverarbeitung**



Robert Lebherz

Dipl.-Ing. / Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) / Executive MBA (Henley)

Interim Executive (EBS), Projektmanager (zertifiziert PMI®)

Restrukturierungsmanager (MI der GSO Hochschule Nürnberg)

Qualitätsmanager (QMB-TÜV / QMA-TÜV), Business Coach (ICA)

LEAN-Experte (Projekte Porsche Consulting, Festool-Engineering)

Arbeitsprachen: Deutsch, Englisch

Jahrgang 1957, verheiratet, zwei Kinder

Wer bin ich und was können Sie von mir erwarten auf der persönlichen Ebene ?

- Professionelles Format, Loyalität, Augenmaß, strukturiertes, lösungsorientiertes Vorgehen
- Kommunikativ auf allen Ebenen, mit dem CEO/Geschäftsführer und dem Maschinenbediener
- Führungsstil kooperativ, Basis ‚Fördern und Fordern‘, Vereinbaren von Zielen
- Hands-on, d.h. Ärmel hochkrempeln und anpacken, Macher-Mentalität, Durchsetzungsfähigkeit
- Aufgeschlossen, offen, umgänglich, beharrlich
- Wertschätzung für geleistete Arbeit, Leistung und Mitarbeiter
- ‚Stallgeruch‘ und Denkweise des Mittelstands und des Familienunternehmens
- Natürlicher Umgang mit anderen Kulturen und Geschäftspartnern
- Soziale Kompetenz aus Veränderungssituationen
- Business Coaching: Seniorität und Erfahrung

Wo sind meine Kompetenzen und was können Sie von mir erwarten auf der fachlichen Ebene ?

- Erfahrener Generalist in der Geschäftsführung Technik / Vertrieb / Beteiligungsmanagement
- Betriebs-, Produktions-, Werk-, Entwicklungsleiter, breite Basis in Metall-, Elektro-, Zulieferindustrie, EMS (Electr. Manuf. Serv.), Kunststoffverarbeitung und Gummiindustrie
- Basis und Erfahrung zur Beurteilung und Analyse von Unternehmenssituationen
- Erfolgreiche Restrukturierung- / Sanierungsprojekte
- LEAN Experte, erfahrener Projektleiter
- Qualitätsmanagement prozessorientiert und effektiv
- Personalmanagement, Umgang mit Betriebsrat
- Geschäftsfeldanalyse, Innovation in Produkten / Prozessen
- Aussagefähiges operatives Controlling entlang der Wertschöpfungsprozesse
- Kompetenz in allen Kernprozessen des Unternehmens
- Erfahrung auf dem Wachstumspfad wie in der Krise
- Urteilsfähigkeit in M&A Prozessen, Unternehmensanalyse, Due Dilligence, Sanierungskonzepte

Effizienz, Restrukturierung und Krisensituation

- **Steigerung der Produktivität und Senken der Bestände** eines Automobilzulieferers (Tschechien / China) durch optimierte Produktionsstruktur, Logistik und Planung
- **Einleiten des Turnaround** in einer Beteiligungsgesellschaft der Kunststoffverarbeitung durch Fokus auf Zielbranchen und Effizienzprojekte im Bereich Vertrieb, Spritzguss, Werkzeugbau
- **Erfolgreiche Restrukturierung / Sanierung einer Beteiligung im Bereich Zulieferindustrie**, Rückkehr zu profitabilem Wachstum und Erreichen der Segmentführerschaft in Europa (Produktion international, EU, China)
- **Krisen-Stabilisierung** und Absichern eines positiven Jahresergebnisses einer Beteiligung bei hoher Personalfuktuation und überfordertem Management
- **Turnaround, Rückkehr in Gewinnzone eines Herstellers kundenspezifischer Antriebe** durch Anpassen von Unternehmens-, Kostenstrukturen, Neubesetzung GF, Neuordnung Vertrieb, Produktportfolio, Fertigung (Produktion Ost-EU)
- **Erfolgreiche Restrukturierung / Sanierung einer Beteiligung der Elektroindustrie** (Marktführer EU), Rückkehr in die Gewinnzone in einer gestrafften Unternehmensstruktur (EU, China)
- **Wettbewerbsfähigkeit, Gewinnen von Flexibilität und Kundennähe** durch konsequente Neuausrichtung der Montage und Produktion nach den Prinzipien von 'LEAN Production'
- **Change in unterschiedlichen Mittelstandskulturen** auf der Basis intensiver Personalarbeit, Projekte zur Optimierung der Wertschöpfung auf der Basis des Konzepts LEAN Management
- **Aufbau effizienten Projektmanagements** in internationalem Konzern der Unterhaltungselektronik mit weltweiter Produktion in Joint Venture Standorten

Unternehmensentwicklung, Innovation, Wachstum, Organisation

- **Reaktivieren passiver Unternehmen** durch Innovationen in Produkten und Prozessen, Aufbrechen verkrusteter Strukturen und Abläufe hin zu Effizienz und prozessorientierter Integration
- **Post merger Integration** einer strategischen Übernahme in einen Konzern der Gummiindustrie
- **Ausbauen von Umsatz und Vertrieb** weltweit im Direktvertrieb, über eigene Niederlassung, Händlernetz
- **Erschließen neuer Marktpotentiale** in USA für Automobilzulieferer nach Marktanalyse
- **Realisieren kaufmännischer Transparenz** mit Standard-Reporting und DB-Produktsegment-Rechnung
- **Verbinden von Strategie, Jahresplanung und Risikomanagement** in einer integrierten Geschäftsplanung (Strategietool)
- **Entwickeln von Vertriebsteams** und Ausrichten auf die Umsetzung der Geschäfts- und Wachstumsziele
- **Ausbauen von Umsatz und Ergebnis in Geschäftsbereichen** mit innovativen Produkten und Umsetzung LEAN- / Wertstromansatz in der Herstellung
- **Ausbauen eines Geschäftsfelds Maschinenteile** hin zum Anbieter hochpräziser Spindel-Baugruppen
- **Steigern der Prozessqualität** durch Qualitätsmanagementsysteme nach DIN EN ISO 9001 / 16949
- **Visualisiertes Kennzahlen-Cockpit als Zielradar** für Erfolg in Veränderungsprojekten und KVP-Effizienz
- **Investieren in und Begleiten von Start-up** Unternehmen im Bereich Automotive, Medizintechnik
- **Entwickeln von Einkaufsorganisationen und Lieferstrukturen** hin zu globalem Sourcing in EU, China, Indien
- **M&A Projekte:** Mehrheitsbeteiligung an Industrieunternehmen, Erarbeiten von Entwicklungskonzepten und Management von Konflikten mit Beteiligten im Nachgang der Übernahme
- **Integrierte, effiziente Geschäfts-, Vertriebs- und Produktionsprozesse** durch Einführung / Modernisierung von ERP-Systemen in unterschiedlichen Branchen (ProAlpha, WinCarat, CRM Erweiterung, SAP)
- **Entwickeln von Personalkonzepten** in regionalen Randgebieten

Post Merger Integration einer strategischen Übernahme in einen Konzern der Gummiindustrie

Zielsetzung: Stabilisieren des übernommenen Unternehmens, Sicherstellen von Produktivität und Qualität in der Produktion, Halten der Belegschaft und Schlüsselpersonal, Ergebnissicherung, Konzern-Integration, erste Schritte zum geplanten Ausbau

Aufgaben

Ziele der Konzernführung im Unternehmen vertreten und umsetzen

Personalleitung: Stabilisieren der Belegschaft, Partner für alle Fragen

Werkleitung: Produktivität, Qualität der Produktion sicherstellen

Prozessanalyse, Projekte zur Produktivität, Planung Ausbau der Standorte

Analysieren Personal- und Führungsstruktur, Begleiten der Mitarbeiter in schrittweiser Integration (Matrixorganis.), Basis Personalwesen entwickeln

Entwicklung Führungskreis, personelle Anpassungen

Sicherstellen Arbeitssicherheit und Umweltauflagen

Haupterfolge

Erfolgreiche Stabilisierung des Unternehmens in der Integrationsphase

Know-how Träger gehalten, Lücken geschlossen, Aufgaben neu definiert

Positiv motivierte Mitarbeiter ziehen mit bei ersten Projekten zur Strukturierung und Ausbau der Unternehmensstandorte

Jahresergebnis über Erwartung und Ausbauprojekte erfolgreich gestartet, Konzernsynergien erreicht am Beschaffungsmarkt und in Technologie

Integration auf erfolgreichem Weg, Führungskreis erfolgreich eingebunden

Gesamtheitliche Reorganisation eines Unternehmens der Kunststoffverarbeitung (Spritzguss mit Werkzeugbau)

Zielsetzung: Neuausrichtung des gesamten Unternehmens zur Überwindung der Ergebnis- und Wachstumskrise; nachhaltige Steigerung der Produktivität

Aufgaben

Betriebswirtschaftliche, strategische Analyse aller Kernbereiche

Definition eines Maßnahmen- und Meilensteinplans

Projekt- /Teamleitung in drei Teilprojekten (Vertrieb, Produktion, Werkzeugbau)

Einführen Kennzahlen-Cockpit in Vertrieb, Produktion

Aufbau Vertriebssteuerung, systematische Neukundenakquisition

Technische und personelle Reorganisation der Produktion

„LEAN“-Workshop für Rüsto Optimierung, Schichtoptimierung

Visualisierung Fertigungsplanung in Spritzguss und Werkzeugbau

Technische und personelle Restrukturierung im Werkzeugbau

Haupterfolge

Erreichen Jahresziel für Neugeschäft bereits nach 6 Monaten

Sukzessive Steigerung der Tagesleistung in der Produktion

Neuaufstellung Werkzeugbau als Speerspitze im Wettbewerb

Erste Neukunden in der Orientierung auf strategische Wachstumsmärkte

Umfassende Restrukturierung eines Unternehmens im Automobilzulieferbereich (Marktführer Verbindungstechnik / Kabeltechnik)

Zielsetzung: Sanierung und Neuausrichtung des Unternehmens nach der Krisensituation 2009 mit nachhaltiger Überwindung der Ergebniskrise

Aufgaben

Als Aufsichtsrat: Einleitung der Sanierung, Einstellen eines zweiten Vorstands, Begleitung u. Beurteilung der Maßnahmen

Als Geschäftsführer Beteiligungsmanagement: Übernahme Sanierung, Maßnahmen zur nachhaltigen Überwindung Krise

Straffung der Zentrale: Personal, operative Kosten

Neubesetzung Geschäftsführung

Schließen eines Produktions-Standorts

Projekt zur Steigerung der Produktivität in den Werken

Einführung DB-Segmentrechnung zur Beurteilung der Profitabilität der Produktsegmente

Haupterfolge

Rückgewinnung nachhaltiger Profitabilität

Neuausrichtung Vernetzung Werke, deutliche Steigerung Produktivität durch Rationalisierung, LEAN Struktur

Produktivität zentrale Produktentwicklung deutlich verbessert

Start im lukrativen amerikanischen Automobilmarkt

Einführung von Werkzeugen zur strategischen Analyse von Geschäftsfeldern oder Produktsegmenten und Maßnahmenplanung in Beteiligungsunternehmen einer Industrieholding

Zielsetzung: Schaffen der Grundlagen zur systematischen Unternehmensentwicklung und Risikomanagement im kurz- bis langfristigen Zeithorizont, Mehrjahresziele für Management

Aufgaben

Identifizieren der Geschäftsfelder eines Unternehmens

Einführen strategischer Tools (SWOT, 5Forces etc.) in einem SW-Tool

Konkrete Umsetzung der Deckungsbeitragsrechnung (DB) als Analysetool auf Geschäftsfeldebene mit Controlling-Partner

Definieren Basisstrategie und Marktstellung Unternehmen

Einbau strategische Planung in die Jahresplanung des Unternehmens zur Etablierung einer integrierten Mehrjahresplanung

Verfolgen des Fortschritts und Review definierter Maßnahmen im Rahmen Geschäftsentwicklung und rollierender Planung

Haupterfolge

Unternehmensleitung erkennt klar Bedeutung, Situation und Ausblick der einzelnen Geschäftsfelder in der Zukunftsentwicklung

Konkrete Resultate aus DB-Rechnung als Grundlage strategischer Entscheidungen und Maßnahmen

Deutlich erhöhte Transparenz für Unternehmensleitung und Holding

Alternativplanungen mit Szenariotechnik, Jahresplanung unter Risiko-Annahme

Reorganisation einer Produktion (Spanende Metallbearbeitung, Drucksysteme) in einem Unternehmen der Metall- / Elektroindustrie (Marktführer / Technologieführer in spezifischen Industriesegmenten)

Zielsetzung: Drastische Reduzierung der Durchlaufzeiten bei gleichzeitiger Steigerung der Produktivität, Qualität und Lieferbereitschaft

Aufgaben

Auswahl Partner, Aufbau Projektorganisation für LEAN-Projekt
Schulen, Einführen, Einsetzen Werkzeuge ‚Lean Produktion‘

Teamaufbau mit Teilnehmern aus Fertigungsleitung,
Arbeitsvorbereitung, Beschaffungs- und Lagerwesen

Projektdefinition, -analyse, Maßnahmen- und Meilensteinplan

Workshops Wertstromdesign Ist/Soll und Umsetzung Konzept

Reorganisation gesamter Montagebereich (‚5S Methodik‘, Kanban,
Synchrone Fertigung v. Baugruppen u. Endmontage)

Aufbauen und Einführen eines flexiblen Arbeitszeitmodells

Einbinden Lieferanten, Teilefertigung über Kanban-Strukturen

Haupterfolge

Drastische Senkung Durchlaufzeit Montage von 10 auf 2 Tage

Bestandssenkung in Teile- und Fertigproduktlager

Nachhaltige Steigerung Produktivität durch ‚LEAN‘ Prozesse

Klare Schnittstelle Produktion – Einplanung Vertrieb

Umfassende Restrukturierung einer tief gestaffelten Produktion in einem Unternehmen der Elektrotechnik (Marktführer Industriesegment)

Zielsetzung: Bewältigung der Komplexität, Verbesserung der Produktivität und Qualität, Überwinden von Lieferschwäche und Terminverzug

Aufgaben

Projektorganisation mit Partner für LEAN-Projekt (Porsche Consulting)

Reorganisation der gesamten Wertschöpfungskette (Elektronische Baugruppen, Kunststoffverarbeitung, spanende und spanlose Metallverarbeitung, Oberflächenveredelung, Montagebereiche, Versand, Schnittstelle Vertrieb)

Durchführung und Umsetzen Wertstromdesign Ist/Soll

Synchrone Fertigung mit gesicherter Lieferbereitschaft

Notwendige personelle Anpassungen zur Sicherung Projekterfolg

Visualisierung Produktionsparameter in allen Bereichen

Haupterfolge

Senkung Bestandsniveau 40%, Bestand Zwischenstufen drastisch reduziert

Steigerung Liefertreue von 80% auf 97%

Neue Schnittstelle für verlässliche Einplanung Aufträge Vertrieb

Kennzahlen für Transparenz und Basis von kontinuierlicher Verbesserung

Führen eines Unternehmens der Elektrotechnik als Interim-Geschäftsführer in einer gravierenden Führungs- und Personalkrise mit Neuausrichtung der Geschäftsfelder (Electronic Manufacturing Services, zuvor Ein-Kunden Abhängigkeit)

Zielsetzung: Bewältigung der Unternehmenskrise, Stabilisieren der Fertigungsbereiche, Ergebnissicherung und Neuaufstellung der Führungsmannschaft

Aufgaben

Personalmanagement, Gesprächsebene mit Betriebsrat
Stabilisieren Personalsituation durch Neuaufbau Stammbesellschaft (30% Abgang) und fachlich geeignete Zeitarbeit
Personelle, organisatorische Neuordnung der EMS Fertigung
Durchführung, Begleiten und Umsetzen Wertstromdesign
Personelle Anpassung in kritischen Führungs-Bereichen
Neubesetzung Geschäftsführung nach erkannter Fehlbesetzung
Visualisierung Produktionsparameter in allen Bereichen

Haupterfolge

Stabilisierung Unternehmenskrise, Neubesetzung Geschäftsführung
Jahresabschluss mit deutlich positivem Ergebnis
Grundlagen für Aufbau neues Geschäftsfeld gelegt

Umfassende Restrukturierung eines Unternehmens der Elektrotechnik mit Produktion in EU, China nach Übernahme (Marktführer Industriesegment Europa) und Problemen mit verbliebenen Familiengeschaftern

Zielsetzung: Überwinden der Strategie- und Ertragskrise, Neuausrichtung des Produkt- und Kundenportfolios, Klärung strategische Patente

Aufgaben

Straffung der Zentrale und Steigerung Produktivität
Sanierung / Schließung der Produktion China ,Türkei
Sicherung strategische Patente durch Allianz mit geeigneten Partnern, gerichtliche Klärung Patentstreitigkeiten
Formulierung Produktstrategie nach Geschäftsanalyse
Sicherstellen eines handlungsfähigen Managements

Haupterfolge

Unternehmen nachhaltig zurückgeführt zu positivem Ertragsniveau
Deutliche Steigerung Produktivität in deutscher Zentrale
Absicherung Patente durch zukunftsorientierte Partner- und Lizenzverträge
Produktionsstandorte China / Türkei geschlossen in neuer Strategie
Geschäftsführung neu besetzt, Führungsmannschaft angepasst
Geschäfts- / Vertriebspolitik neu orientiert, Fokus Marktsegmente

LEBHERZ

Lösung und Umsetzung

Interim Management Beratung Business Coaching

Berufserfahrung - Stationen

Seit 2014 **Selbständiger Interim Manager, Berater, Business Coach**

2011-2014 AdCapital AG, Tuttlingen

Geschäftsführer Beteiligungsmanagement (140Mio€, 1400MA)
Beteiligungen

Erich Jäger GmbH & Co.KG

FRAKO Kondensatoren- und Anlagenbau GmbH

Taller GmbH

Bavaria Digital Technik GmbH

EW Hof Antriebe und Systeme GmbH

KTS Kunststoff Technik Schmölln GmbH

OPUS Formenbau GmbH

Krisen-Stabilisierung einer Beteiligung mit Ausgleich 30%
Personalfuktuation, deutlich positives Jahresergebnis

Erfolgreiche Restrukturierung / Sanierung einer Beteiligung im
Zulieferbereich, Straffung der Zentrale, Schließen eines
Standorts, Rationalisierung Produktion

Begleitung und Finanzierung eines Start-up im Bereich
Automotive mit heute weit überdurchschnittlichem Ergebnis

Erschließung neuer Marktpotentiale, Ausbau Vertrieb USA

Optimierung von Produktion und Logistik an Standorten in
Tschechien und China

Einführung eines modernen Controlling-Instrumentariums u.a.
mit Deckungsbeitragsrechnung und Abweichungsanalysen

Erhöhung der Zielorientierung durch Einführung systematischer
Strategieprozesse

Erfolgreiche Neubesetzung von Führungspositionen der ersten
und zweiten Ebene

2004 - 2010

Paul Leibinger GmbH & Co. KG, Tuttlingen

Geschäftsführer Vertrieb und Technik

Entwicklung Geschäftsbereich Tintendrucktechnik von einem
Umsatzanteil von 30% auf 70% über neue Produkte und
Ausbau des internationalen Vertriebs

LEAN-Projekt: Senkung der Durchlaufzeiten von 10 auf 2 Tage
bei gleichzeitigem Lagerabbau sowie Steigerung der Qualität
und Kundenzufriedenheit

Restrukturierung mit völliger Neuordnung von Fertigungs-,
Montage- und Steuerungsprozessen (z. Bsp. synchrone
Fertigung und Montage, Kanban-Kreisläufe)

2000-2004

Herbert Waldmann GmbH & Co. KG, Villingen-Schwenn.

2002-2004

Leiter Technik/Produktion - Prokura - 300 Mitarbeiter

Führung Produktion mit den Bereichen Produktionsplanung,
Arbeitsvorbereitung, Montage, Elektronikbaugruppen,
Metallbearbeitung, Kunststoffspritzen, Lackieren

Äußerst erfolgreiche Restrukturierung der Produktion nach
den Prinzipien 'LEAN Produktion' unter Neuordnung der
gesamten Wertschöpfungskette

Senkung Bestände um 40% bei gleichzeitiger Steigerung
Liefertreue von 80 auf 97%

2000-2001

Leiter Entwicklung und Konstruktion - 30 Mitarbeiter

Neuausrichtung der kundenspezifischen Produktentwicklung

Entwicklung neuer Leuchtenkonzepte mit Innovationen bei
Reflektortechnik / Sensorik

LEBHERZ

Lösung und Umsetzung

Interim Management Beratung Business Coaching

Berufserfahrung - Stationen

1998-2000 EKS Elektromagnetik Dr. Scheuerer KG, Vaihingen/Enz

Technischer Leiter – Prokura - 150 Mitarbeiter

Führen der Produktionsbereiche und der Produktentwicklung

Entwicklung innovativer Magnetkomponenten für die NFZ- und Zulieferindustrie

Reorganisation der Fertigungsbereiche, Aufbau Auftragszentrum

Erstmalige Zertifizierung ISO 9001 / VDA 6.1

Neuorientierung der Einkaufs- und Lieferantenpolitik

1994-1998 MOSER Elektrogeräte GmbH, Unterkirnach

Leiter Entwicklung - Prokura - 22 Mitarbeiter

Leiten der Entwicklung, Patentwesen und Koordination Standort Ungarn und Fertigungspartner Fa. Sanyo, Japan

Markteinführung einer Reihe von neuen Produkt- und Designlinien

Produktivitätsgewinn durch Einführung moderner 3D CAD Systeme in der Konstruktion

Produktoffensive mit neuem Design-Büro, Wertanalyseprojekt zur Kostenoptimierung

Ausbau Patentwesen, Anmeldung zahlreicher Schutzrechte

1989-1993 Thomson Consumer Electronics - GB Video, VS-Villingen

Leiter 'Projektmanagement' international - 5 Mitarbeiter

Aufbau und Einführung eines effizienten Projektmanagements

Erfolgreiche Markt- und Serieneinführung der Neuprodukte der Marken Telefunken / Saba / Nordm. / Ferguson / RCA / Thomson

Aufbau Projektcontrolling, projektbegleitende Produktkalkulation

Koordination der Produktläufe in den Werken Berlin, Tonnere, Singapur u. Koordination mit Joint-Venture Partnern JVC / Toshiba

1981-1989 Wandel & Goltermann GmbH & Co., Eningen u. A.

Entwicklungsingenieur Nachrichten- und Datenmesstechnik

SW-Projektleitung neue Produktfamilie in der Pegelmesstechnik

Entwicklung hochfrequenter Regelkreise Spektrum-Analysatoren

Entwicklung Datenmesstechnik f. digitale Netze (Hard- / Software)

Aufsichtsratsmandat

2008-2010 Mitglied im Aufsichtsrat der AdCapital AG, Tuttlingen

Beurteilung, Bewertung von Unternehmen über Due Dilligence

Einleitung, Begleitung erfolgreicher und nachhaltiger Sanierung

Erfolgreiche Durchführung von zwei Unternehmens-Akquisitionen

LEBHERZ

Lösung und Umsetzung

Interim Management Beratung Business Coaching



Kontakt

Wo liegt Ihr Thema ?

- Geschäftsentwicklung – Innovation – Turn Around
- Restrukturierung - Ertragspotentiale heben in Technik und Vertrieb
- Vakanz-Überbrückung mit Kompetenz und Überblick
- LEAN Projekte - nachhaltige Prozessoptimierung
- Krisenstabilisierung - Führung und Personalmanagement
- Professionelles Industriecontrolling / Berichtswesen
- Beteiligungsmanagement – Private Equity – Post Merger
- Business Coaching – GF, Führungskräfte und Führungsprozesse

Als Manager auf Zeit, Berater und Coach möchte ich Ihren Erfolg sichern und ausbauen, nachhaltig Ihre Strukturen und die Basis stärken, mit Ihnen Krisensituationen bewältigen !

Ich bin gespannt auf Ihr Thema

**Unternehmensberatung
Robert Lebherz**

Reinickendorfer Weg 11

D-78056 Villingen-Schwenningen

Mobil +49 (0) 162 971 5324

E-Mail rl@lebherz-consulting.de

Web www.lebherz-consulting.de