

**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  
Schwerpunkt Mittelstand und  
Familienunternehmen**



## Robert Lebherz

---

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

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

Restrukturierungsmanager (MI der GSO Hochschule Nürnberg)

ESUG-Berater (Sanierung unter Insolvenzschutz, zertif. DIAL)

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, operative Exzellenz, 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 profitablen 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

**LEBHERZ**

Lösung und Umsetzung

Interim Management Beratung Business Coaching

## Berufserfahrung - Projekte

### Interim-Leitung Technik & Produktion (Beschaffungswesen, Qualitätswesen)

**Zielsetzung:** Unterstützung erfolgreiche Reorganisation nach Sparten, Sicherstellen wettbewerbsfähige Produktion + Beschaffung, Aufbau innovative Technologieentwicklung u leistungsfähiges Projektmanagement

#### **Aufgaben**

Leitung gesamter technischer Bereich in Reorganisation nach Sparten  
Aufbau Zentral-Entwicklung + Innovation, Projektmanagement in Matrix  
Projekt neue Produktionsstruktur (make or buy, Fertigungspartner)  
Lean-Projekt + Reorganisation Produktion, Optimierung von Produktivität, Qualität und Wettbewerbsfähigkeit, Aufbau Shopfloor-Management (SFM)  
Kostensenkung im Einkauf, (ext. Know-how Partner)  
Neuorientierung und Steigerung der Akzeptanz des Qualitätsmanagements

#### **Haupterfolge**

Aufbau einer Plattformentwicklung, Start innovativer Technologien im Bereich von ‚smart home‘, Präsenzmeldertechnik, Funktechnik, sicherheitsorientiertem Datenaustausch, Kooperation Technologie-Plattformen  
Stärkung des Multiprojektmanagements in Sparten-Matrix-Organisation, Etablieren neuer Strategien zur zukunftsorientierten Freigabe von Projekten und Ressourceneinsatz, Durchsetzen von Plattformentwicklungen  
Führungskräfteentwicklung in Produktion, Kulturveränderung hin zu gestärkter, dezentraler Verantwortung u Leistungsorientierung  
Erfolgreiche Reorganisation Montage, erste Erfolge durch KVP / SFM,  
Neubesetzung Leitung u Optimierung Organisation Qualitätsmanagement  
Hebung erheblicher Kostensenkungspotentiale mit ext. Expertenbegleitung, Etablieren Plattformeinkauf bei allen indirekten Materialien

### Interim-Geschäftsführung in Post Merger Integration einer strateg. Übernahme eines Konzerns 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 Umweltauforderungen

#### **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

### **Beratung u erarbeiten Sanierungskonzept bei Automotive Zulieferunternehmen in Insolvenzgefahr**

**Zielsetzung:** Tragfähiges Sanierungskonzept erarbeiten zur Sicherstellen des Fortbestands den Unternehmens in akuter Insolvenzgefahr, potentiell Übernahme CRO-Verantwortung

#### ***Aufgaben (in Kooperation mit Unternehmensberatung)***

Unternehmensanalyse des Ist-Zustands, Erarbeiten eines tragfähigen Sanierungs- und Maßnahmenplans

Beteiligte Parteien (Familie, Finanzierungspartner etc.) zusammenführen, Akzeptanz für Sanierungsplan erreichen und Finanzierung sicherstellen

#### ***Haupterfolge***

Fundierte Ist-Analyse erstellt, Schwachstellen und Krisengründe identifiziert

Sanierungsgutachten nach IDW S6 erstellt, vorgestellt und erörtert

Termin mit Finanzierungspartnern durchgeführt und Optionen geprüft, aufgrund Sachlage Start der Suche von Investoren (am Ende ohne Erfolg)

### **Projektleiter Optimierung Fertigungsstandort Ost-EU einer führenden Unternehmensgruppe in der Sicherheitstechnik**

**Zielsetzung:** Wiederherstellung der Lieferfähigkeit eines Werks und Reorganisation der Strukturen nach dem Lean-Konzept

#### ***Aufgaben und Erfolge (in Kooperation mit Unternehmensberatung)***

Wiederherstellung Lieferfähigkeit, Abbau Rückstände, Anpassen Planungsprozess, Lieferantenentwicklung, Qualität sichergestellt

Reorganisation nach Konzept ‚Lean-Production‘ gestartet, Kennzahlen etabliert, Planung Umgestaltung Fertigung, Coachen der Geschäftsführung

### **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 Rüstoptimierung, 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 Industriesegumenten)**

**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 Stammbeslegschaft (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 Familiengesellschaftern**

**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

**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 ?

- Interim-Geschäftsführung, CEO, COO, CRO
- Technische Leitung – Operative Exzellenz – Innovation – Turnaround
- Restrukturierung, Turnaround – Krise meistern, Erfolgspotentiale heben
- Vakanz-Überbrückung auf Top-Ebene, mit Kompetenz und Überblick
- LEAN Projekte - nachhaltige Prozessoptimierung - Fertigungsstruktur
- Beteiligungsmanagement – Private Equity – Post Merger
- Business Coaching – GF, Führungsprozesse, Strategie

**Als Manager auf Zeit, Projektleiter (hands-on), Sparringspartner und Coach möchte ich mit Ihnen Wege suchen, Ihren Erfolg sichern und ausbauen, nachhaltig Ihre Strukturen und die Basis stärken, mit Ihnen Krisensituationen bewältigen !**

Ich bin gespannt auf Ihr Thema

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'R. Leberz', written in a cursive style.

**Unternehmensberatung  
Robert Leberz**

Reinickendorfer Weg 11

D-78056 Villingen-Schwenningen

Mobil +49 (0) 162 971 5324

E-Mail [rl@lebherz-consulting.de](mailto:rl@lebherz-consulting.de)

Web [www.lebherz-consulting.de](http://www.lebherz-consulting.de)