

反省 "Lean thrives on simplicity"

Robert F. Carter



c/o Coaching For ReThink GmbH
HR-Nr.: CHE290.609.417
CH-Mwst-Nr.: CHE-290.609.417 MWST
Frohheimstrasse 14; CH-9325 Roggwil/TG
M.: +41 76 721 63 35; +49 157 754 285 70
E.: rfc@coachingforrethink.ch
W.: <https://www.coachingforrethink.ch/>

L E B E N S L A U F – Stand: August 2022

Geboren am 03. März 1966 in Budapest
Verheiratet (1993), Zwei Söhne (1996, 1998)
Nationalität: schweizerisch

Fachliches Kompetenzprofil:

Interim Geschäftsführer/CRO/CEO/COO/Unternehmensberater/Executive und *genisuisse* Coach

Dynamischer, international tätiger, „hands-on“ Dipl. Betriebswirt mit 30 Jahren Restrukturierungs- und Turn-Around-Erfahrung als Geschäftsführer/Berater im Automotive-Bereich, der Wellpappen-, Betonstahlfertigung, Kunststoffherstellung und Maschinenbau.

Besondere Erfahrungen in der Einführung von Lean Management, industriellen Franchise-Systemen, Produkt Stream-Lining, sowie der Reorganisation von Vertriebsbereichen, Produktionsverlagerungen, Verkauf von Tochtergesellschaften und Verwaltung von Beteiligungs-Portfolios.

Erfahrung in der Positionierung und Expansion eines Unternehmens auf nationaler und internationaler Ebene sowie der Durchführung von das Gesamtunternehmen umspannende Prozessverbesserungs- und Reorganisationsmassnahmen.

Ergebnisorientierte Unternehmenspersönlichkeit mit dem Faible für besondere Herausforderungen sowie einem ausgeprägtem strategischen Denkvermögen gepaart mit Umsetzungsstärke und flankiert von Kreativität, konsequenter Zielverfolgung und ganzheitlicher Stakeholder-Wertorientierung

Start-up Coach bei <https://www.genisuisse.ch/regionen/zuerschweiz/>

Werdegang 11/2016-heute

Autor/Coach

Seit Februar 2022 start-up coach und IPO Begleiter für diverse start-ups
ab Juli 2021 schrieb ich mein zweites Buch über Kaikaku mit dem Titel: «*Kaikaku – vernichtend – Wie habgierige Gesellschafter und inkompetente Manager ein Unternehmen ruinieren können*»

im Buch beschreibe ich meine Erfahrungen über radikale Wandlungen, Entscheidungen respektive das Fehlen von notwendigen Entscheidungen, die in KMUs desaströse Folgen haben: (978-3-347-68257-3 (paperback); 978-3-347-68259-7 (hardcover); 978-3-347-68262-7 (e-book).

Interim Technischer Geschäftsführer (CRO)

Restrukturierung der SAUTER FEINMECHANIK GmbH, Metzingen, 240 MA, Umsatz: 45m EUR – Verantwortlich für: Operations & Logistics, Qualitätsmanagement, Einkauf, ungarische Tochtergesellschaft - Projektdauer: September 2020 bis Juni 2021

Erfolge: Abbau Auftragsrückstand in der Produktion von €1.5m (September 2020) auf durchschnittlich €22k zum Monatsende, Einführung eines hausintern programmierten Fehlteiledetektors für Einkauf und Produktion; Reduzierung der Wechselkursverluste der ungarischen Tochtergesellschaft von €720k (2020) auf worst-case-Fall €53k (2021) durch Änderung der Buchhaltungswährung von HUF auf EUR. Abbau des Lagerbestandes bei der ungarischen Tochtergesellschaft um ca. €100k/Monat in 2021. – Break-Even Umsatz erreicht in März 2021. Ab Mai 2021 wesentlich verbesserte Einkaufsteileversorgung durch Behebung von Planlauf Fehlern, wesentliche Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat/IGM, gelungener M&A (Verkauf an Zeitfracht).

Autor

seit 1. Mai 2020 schreibe ich ein Buch über *«Kaikaku – Höhen und Tiefen – Ein Wegweiser für interim Manager und do-it-yourself Management Teams in KMUs»*

im Buch beschreibe ich meine Erfahrungen über die Notwendigkeit von radikalem Wandel während Krisen in Produktionsunternehmen. – Das Buch ist für Unternehmen und interim Manager gedacht, die in der Krise schriftlichen Beistand brauchen

978-3-347-35033-5 (Paperback); 978-3-347-35034-2 (Hardcover); 978-3-347-35035-9 (e-Book)

Interim Manager (Coach/Berater)

Change Management und Weiterverfolgung der Lean Managementeinführung bei HANS WEBER MASCHINEN GmbH, Kronach. 470 MA, Umsatz: 55m EUR – Projektdauer: 17. Februar 2020 bis 30. April 2020

Erfolge: Optimierung der Fertigung durch striktes einhalten lassen der geplanten Arbeitsabfolgen, Aufdeckung und Beseitigung von Fehlern im Produktionsplanungssystem. Mind set change beim Fertigungsleiter durch intensives Coaching, Etablierung der Wertstromanalyse in der Fertigung.

Interim Manager (Site Manager)

Ziel: Reorganisation des Standortes in Sarstedt (Einführung eines neuen Organigramms), Verbesserung des DIFOT (Delivered In Full On Time) von 53% auf 95% bei KELVION PHE GmbH, Sarstedt: 300 MA, Umsatz: 90m EUR – Projektdauer: 01. August 2019 bis 31. Dezember 2019

Erfolge: Etablierung eines neuen Organigramms, Einführung von BDE in der Produktion, Abbau des Rückstands um 60%, Verbesserung des Gesamt-DIFOTs von 53% auf 68% und des Kurzfrist (Verspätung <1 Tag) DIFOT von 58% auf 100%, Verbesserung des QMS mit der Einführung und nachhalten von Root-Cause-Analysen.

Interim Manager (Coach/Berater)

Change Management (Vorbereitung auf den Generationswechsel) und Einführung von Lean Management bei HANS WEBER MASCHINEN GmbH, Kronach. 470 MA, Umsatz: 55m EUR – Projektdauer: 01. August 2018 – 31. Juli 2019

Erfolge: Verkürzung der Endmontage „Schleifmaschinen“ um 30%, Verbesserung des ERPs, Nachhaltige Verbesserung der Fehlteilsituation durch Umstrukturierung der Fertigung, Abbau von Überstunden in der Fertigung und Montage durch Verbesserung der Planungsgenauigkeit und Teileverfügbarkeit. Restrukturierung des Vertriebs und der Entwicklungsabteilung. Executive Coaching für die 4. Generation sowie die Produktionsleitung.

Interim Manager (Coach/Berater)

Verkauf von C.F. MÜLLER GmbH, Heilbronn und Optimierung von BERBERICH SYSTEMS (Mitglied der BERBERICH Gruppe: 200 MA, Umsatz: 210m EUR), Abstatt 70 MA; Umsatz: 13m EUR; mit Einführung von Lean Management sowie Verstärkung des Vertriebs beider Unternehmen – Projekt: 14. November 2016 -31. Juli 2018.

反省 "Lean thrives on simplicity"

Erfolge:

Dank Einführung von one-piece-flow konnte der Lagerbestand bei BERBERICH SYSTEMS in 7 Monaten (von €600k) um ca. €200k reduziert werden;

Durch Verbesserung der Produktionsprozesse konnte die Fertigungsfläche um fast die Hälfte (von ca. 2.500 qm auf 1.500 qm) reduziert werden

Personalkosteneinsparung belief sich im 1. Jahr auf €450k

C. F. MÜLLER GmbH wurde nach einer kurzen Produktionsoptimierungsphase gewinnbringend von einem Marktbegleiter übernommen.

08/2015-10/2016

MONDI Eschenbach GmbH; in Eschenbach, Deutschland

Herstellung von Wellpappe

190 MA; Umsatz: 55m EUR

(Mitglied der MONDI Gruppe: 25.000 MA; Umsatz: 7Mrd EUR)

Geschäftsführer

direkt unterstellte MA: 8; Verantwortlich für:

Vertrieb, Finanzbuchhaltung, Zero Defect, Produktion, QM, Produktentwicklung, Supply Chain, SHE (Safety-Health-Environment)

Hauptaufgabe:

Profitabilität des Unternehmens erreichen

Erfolge:

Einführung von Zero Defect; Reorganisation des Vertriebs; Neuausrichtung des Controlling

08/2010-07/2015

DUROPACK-STARPACK GmbH; in Füzesabony, Ungarn

Herstellung von Wellpappe

200 MA; Umsatz: 25m EUR

(Mitglied der DUROPACK Gruppe: 4.000 MA; Umsatz: 450m EUR)

Geschäftsführer

direkt unterstellte MA: 6; Verantwortlich für:

Vertrieb, Finanzbuchhaltung, Controlling, Produktion, Personal, QS

Hauptaufgabe:

Profitabilität des Unternehmens erreichen

(seit Gründung des Unternehmens 2000 wurde kein Gewinn erzielt)

Erfolge:

Seit Juli 2011 positiver EBIT;

Einführung von Lean, SMED und Kaizen;

Reorganisation des Vertriebs;

Seit 11/2010 ist das Unternehmen im Markt auf Platz 2 (von Platz 4) vorgerückt

10/2008 – 07/2010

Interim Manager

05/2009 – 06/2010 Ozder Stahlwerk GmbH; in Ózd, Ungarn

Herstellung von Betonstahl

490 MA; Umsatz 170m EUR

(Mitglied der MAX AICHER Gruppe: 3.000 MA; Umsatz: 1.600m EUR)

Geschäftsführer

direkt unterstellte MA: 10; Verantwortlich für:

Vertrieb, Finanzbuchhaltung, Controlling, Produktion, Personal, Einkauf

Hauptaufgabe:

Stabilisierung des Unternehmens nach der Wirtschaftskrise 2008 und Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf

Erfolge:

Umschuldung des Unternehmens;

Kosteneinsparungen im Energieverbrauch;

Vorstellung potentieller Käufer für das Unternehmen

10/2008 – 04/2009 Kundenakquisition

Erfolge:

MÄRKLIN, als Supply Chain Manager für die Fertigungsstätten Deutschland, Ungarn und China – vor Vertragsabschluss meldete das Unternehmen Insolvenz an;

IFAO AG, Projektleiter für den Aufbau eines Assessment-Centers in Kecskemét (Ungarn) für

反省 "Lean thrives on simplicity"

DAIMLER – Sparmaßnahmen bei DAIMLER verschoben den Beginn des Projekts seit Januar 2009 immer um einen Monat

- 01/2000 – 08/2008** **VOGELSITZE GmbH**; in Karlsruhe, Deutschland
Herstellung von Fahrgastsitzen
310 MA; Umsatz: 30m EUR
Kaufmännischer Geschäftsführer
direkt unterstellte MA: 10; Verantwortlich für:
Finanzen, Controlling, IT, Produktion, Logistik, Personal, Einkauf
Hauptaufgabe:
Restrukturierung und Turn-Around
(Das Unternehmen war überschuldet und stand kurz vor der Insolvenz)
Erfolge:
Ab 2003 erzielte das Unternehmen Gewinne;
Etablierung industriellen Franchisings;
Einführung von KANBAN und Lean;
Produkt-Stream-lining;
Verkauf unrentabler Tochtergesellschaften;
Umschuldung des Unternehmens
- 01/1998 – 09/1999** **DDGAZ AG** (heute E-on); in Pécs, Ungarn
Erdgasversorgung
577 MA; Umsatz: 122m EUR
Direktor strategische Unternehmensentwicklung
direkt unterstellte Mitarbeiter: 15; Verantwortlich für:
Rechtsabteilung, PR, QS, Beteiligungs-Portfolio-Verwaltung
Hauptaufgabe:
Ausrichtung lokalen Managements nach westlichen Führungsprinzipien
Erfolge:
Reorganisation des Direktorenrats;
Verkauf von Minderheitsbeteiligungen
- 03/1997 – 12/1997** **Unternehmensberater**; in Ungarn für deutsche Firmen
Diverse Unternehmen in diversen Branchen
Erfolge:
Verlagerung eines Produktionsunternehmens
Eröffnung eines Zollfreigebietes
Eröffnung eines Speditionsunternehmens
- 08/1994 – 02/1997** **PHOENIX MECANO GmbH**; in Kecskemét, Ungarn
Herstellung von Kunststoffprodukten, Elektromotoren, Transformatoren, Aluminiumprofilen und – gehäusen, Foliendruckverfahren
280 MA; Umsatz: 20m EUR
Kaufmännischer Geschäftsführer
direkt unterstellte Mitarbeiter: 10; Verantwortlich für:
Finanzen, Controlling, Produktion, Logistik, Personal, Einkauf
Hauptaufgabe:
Etablierung verschiedener Produktionsverfahren
(Umsatz und Mitarbeiter verdoppelten sich jährlich)
Erfolge:
Jährlich wurden Produktionshallen (ca. 5.000 qm) gebaut;
Aufbau einer Vertriebsorganisation;
Einführung von KANBAN und Lean;
- 03/1992 – 05/1994** **PLANZER Transport AG**; in Dietikon, Schweiz und Budapest, Ungarn
Internationale und nationale Spedition
2.500 MA; Umsatz 300m EUR
Niederlassungsleiter

反省 "Lean thrives on simplicity"

direkt unterstellte MA: 4; Verantwortlich für:

Vertrieb und Finanzen

Hauptaufgabe:

Aufbau einer international Spedition mit Warenumschlagslager

Erfolge:

1,5 m EUR Umsatz mit Spedition und Lagerhaltung

Studium

03/1993 – 12/1996

Wirtschaftswissenschaftliche Universität Budapest

Marketing: Dissertation über „Vertrieb ungarischer Produkte auf in- und ausländischen Märkten mit Hilfe von Mega-Marketing Instrumenten“

Abschluss: Dr. univ.

09/1987 – 07/1992

Universität Zürich

Rechts- und wirtschaftswissenschaftliche Fakultät; Schwerpunkt Betriebswirtschaft; Fächer: Makro- und Mikroökonomie, Wirtschaftsinformatik, Marketing, Produktion, Personal, Handelsrecht, Unternehmensführung, Buchhaltung, Betriebspsychologie

Abschluss: lic. oec. publ.

04/1983 – 09/1986

Aargauische Kantonsschule Baden, Schweiz

Mathematisch- Naturwissenschaftliche Abteilung

Abschluss: Matura

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)

Englisch (verhandlungssicher)

Ungarisch (verhandlungssicher)

Italienisch (Anfänger)

Sonstiges

MS-Office, Führerschein Kategorie B

Hobbies: Lesen und Reisen