

## **Beschreibung meiner verantwortlich durchgeführten Projekte:**

Bei Q-Cells habe ich in enger Zusammenarbeit mit dem Produktionsleiter und dem Leiter Finanzen einen Sozialplan mit dem Betriebsrat und dem Gewerkschaftsvertreter über den sozialverträglichen Abbau von insgesamt 500 Mitarbeitern (20% der Belegschaft) erfolgreich verhandelt. Es wurde erreicht, dass das vom Vorstand vorgegebene Finanzbudget eingehalten wurde. Der Betriebsrat hat einer Mitarbeiterliste zugestimmt, so dass das Risiko von Kündigungsschutzklagen stark vermindert wurde (Quote unter 10%).

Der eigene Personalbereich musste um 50% reduziert werden. Dies gelang unter Einbeziehung von Auslauf befristeter Verträge, Mutterschutz und Eigenkündigungen, so dass die Personalfunktion in den Bereichen Compensation & Benefits, Aus- und Weiterbildung und Personalbetreuung durch eine Neuorganisation arbeitsfähig erhalten werden konnte.

Die Beratung der Geschäftsleitung bei der Intensivierung der vertrieblichen Aktivitäten insbesondere Neukundenakquise und Professionalisierung des Customer Service standen im Mittelpunkt des Projekts bei der MED Medical Products GmbH. Hier habe ich mit der verantwortlichen Geschäftsführerin ein 10 Punkte-Programm entwickelt, in dem durch konkrete Maßnahmen die vertrieblichen Aktivitäten verstärkt werden sollen. Z. B.: Identifikation der Marktführer in den wichtigsten europäischen Märkten und Erstellung eines Aktionsplans zur Akquise für jeden einzelnen Markt. Darüber hinaus wurde ebenfalls ein Maßnahmenplan für die Professionalisierung des Customer Service zusammen mit den Mitarbeitern ausgearbeitet. Dieser beinhaltete z.B. die Erarbeitung eines Gesprächsleitfadens zur Führung und Protokollierung von Kundengesprächen .

Bei der G.I.S. AG ging es um die Neustrukturierung der Personalbeschaffung, Einarbeitung und Personalentwicklung. Die Firma ist im Dienstleistungssektor tätig und übernimmt die Wartung und Reinigung von Industrieanlagen. Dies erfolgt schwerpunktmäßig am Wochenende, so dass die Projektleiter praktisch jeden Samstag arbeiten müssen. Dies erschwert die Anwerbung und Bindung guter Führungskräfte.

Der Rekrutierungsprozess wurde völlig neu überarbeitet. Von der textlichen Gestaltung der Stellenanzeigen, den Medien in denen geschaltet wird bis zur Erschließung neuer Quellen der Akquise, wie z.B. den Berufsförderungsdienst der Bundeswehr. Zeitsoldaten der Bundeswehr und deren Familien sind es in der Regel gewohnt, unregelmäßige Arbeitszeiten zu akzeptieren. Außerdem wurden Datenbanken im Internet identifiziert, die aktiv und regelmäßig auf Jobsuchende durchsucht werden. Verschieden Maßnahmen zur Personalentwicklung ergänzten das Projekt.

Bei einer Führungskraft der oberen Managementebene bei der G.I.S. AG habe ich eine Führungskräfteberatung unter Einsatz von Coaching Tools durchgeführt, die zu einer Wiederherstellung der Leistungsfähigkeit geführt hat.

Rutesheim, 09.12.2010