



Ulrike Hausmann

Seit mehr als 30 Jahren begleite ich Unternehmen in Umbruchphasen. Warum eigentlich? Egal, ob ich mich mit Restrukturierungen oder Entwicklungsaufgaben beschäftige – ich begreife das immer als außerordentliche Gestaltungschance, trotz oder auch wegen harter Entscheidungen. Dabei erlebe ich immer wieder, wie Menschen über sich hinauswachsen. Dann wird Umbruch zum Aufbruch. Und das macht den Unterschied für mich. Und für Sie.

Kompetenzen

Branchenexpertise

B2B-Unternehmen mit Technologiefokus aus dem internationalen Mittelstand

Fachgebiet

Digitalisierung Vertrieb & Marketing, Restrukturierung mit Schwerpunkt Geschäftsmodelle, Mitarbeiter- und Organisationsentwicklung

Führungserfahrung

Interkulturelle und interdisziplinäre Führungskompetenz von Organisationen und Teams aus Europa, USA und Asien

Auslandsaufenthalt und internationales Projektmanagement

3 Jahre Auslandsaufenthalt USA

Projektumsetzung in Europa, USA, Südamerika und Asien

Berufserfahrung

Seit 2015	Interim Managerin und Selbstständige Beraterin für Digitalisierung Vertrieb & Marketing, Organisations- und Prozessoptimierung, Unternehmens- und Mitarbeiterführung und Krisenmanagement
2013 – 2015	Geschäftsführerin Vertrieb und Marketing Janoschka Holding GmbH www.janoschka.de Verpackungsdruck, PrePress Geschäftsjahr 2014: Umsatz ca. 130 Mio. Euro, ca. 1500 Mitarbeiter, 24 Niederlassungen in 13 Ländern in Europa, Asien, Süd- und Zentralamerika
Hauptaufgaben	<ul style="list-style-type: none">• Aufbau einer globalen Vertriebs- und Marketingorganisation• Neupositionierung der Marke „Janoschka“• Neuorganisation des Kundenservice inkl. Auftragsabwicklung• Leitung der Restrukturierungsmaßnahmen einer Tochtergesellschaft• Großkundenvertrieb innerhalb Deutschlands und in Asien, Südamerika und Europa
Erfolge	<ul style="list-style-type: none">• Steigerung des konsolidierten Umsatzes von 91,3 Mio. Euro in 2013 auf 99,1 Mio. Euro in 2014• Signifikante Ergebnisverbesserung nach der Restrukturierung einer Tochtergesellschaft
2011 – 2013	Projektleitung Restrukturierung atrikom fulfillment Gesellschaft für Projekt- und Dienstleistungen mbH www.atrikom.de Servicedienstleistung, Logistik, Druckindustrie Geschäftsjahr 2011: Umsatz ca. 7,5 Mio. Euro, ca. 70 Mitarbeiter und 100 Aushilfen
Hauptaufgaben	<ul style="list-style-type: none">• Erstellung „Quick Check – Sanierungsgutachten“ (aufgrund Liquiditätsproblemen), Bestandsaufnahme, Erarbeitung von Handlungsnotwendigkeiten, Bewertung der Ergebnishebel hinsichtlich der Realisierungschancen• Verhandlungen mit Banken zur Sicherstellung der Finanzierung• Suche nach Investoren und Verhandlungen mit Investoren• Bestellung zur Interim Geschäftsführerin (Finanzen und Operations)
Erfolge	<ul style="list-style-type: none">• Stand Still Vereinbarung mit den Banken bis zum Verhandlungsende mit den potentiellen Investoren• Einstieg eines strategischen Investors (60%)• Erhalt von über 70 Arbeitsplätzen und Fortführung des Betriebs

2008 – 2011

**Vorsitzende der Geschäftsführung
Georg Kohl Gruppe**

Dokumentenmanagement, Druckindustrie

Geschäftsjahr 2009/2010: Umsatz ca. 38 Mio. Euro, ca. 320 Mitarbeiter

Hauptaufgaben

- Geschäftsführung mehrerer Tochtergesellschaften
- Entwicklung einer Sanierungsstrategie
 - Geschäftsbereinigung inklusive Verkauf und Schließung von Geschäftsbereichen, Verwertung von Immobilien-/Anlagevermögen
 - Verhandlungen mit dem Betriebsrat, Abbau von ca. 160 Mitarbeitern
 - Verhandlungen mit Banken
 - Anbahnung und Durchführung eines M&A Prozesses
- Unterstützung des Insolvenzverwalters

Am 29.11.2010 musste unvorhergesehen das Insolvenzverfahren eröffnet werden (Auslöser war eine vorangegangene langwierige gerichtliche Auseinandersetzung mit einem Teilhaber. Diesem war es Mitte September 2010 letztinstanzlich überraschend gelungen, die Auszahlung seiner Geschäftsanteile durchzusetzen). Aufgrund des bereits angestoßenen M&A Prozesses konnte im direkten Übergang die Georg Kohl Gruppe erfolgreich zum 01.01.2011 an die Ricoh Deutschland GmbH veräußert werden.

Erfolge

- Erhalt von über 200 Arbeitsplätzen und Fortführung des Betriebs
- Übergabe des operativen Geschäfts am 01.01.2011 an die Ricoh Deutschland GmbH
- Aufrechterhaltung aller wichtigen Kundenbeziehungen nach der Insolvenz

2004 – 2007

**Hauptabteilungsleiterin Marketing & CRM
Trumpf Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG
www.trumpf.de**

Maschinenbau

Geschäftsjahr 2006/2007: Umsatz 1,94 Mrd. Euro, ca. 7.300 Mitarbeiter ca. 14 Mio. Euro Budget, 6 Abteilungen mit ca. 35 Mitarbeiter

Hauptaufgaben

- Aufbau einer globalen Marketingorganisation
 - Aufbau eines Produktmanagements
 - Einführung eines Preissystems
 - Definition und Implementierung von CRM-Prozessen inkl. Auftragsabwicklung
 - Schnittstelle Vertrieb, Marketing, Auftragsabwicklung optimieren (SAP und update CRM)
 - Überarbeitung des Markenauftritts inklusive Entwicklung eines Corporate Designs für Print- sowie Online Medien und Entwicklung eines neuen Messeauftritts

Erfolge

- Ausweis wirtschaftlichen Nutzens der Produktinnovation führt zu signifikanten Verkaufssteigerungen
- Steigerung der Messeaufträge durch das neue Messekonzept um 40%

- Erfolge
- iF communication design award 2007 für das Messekonzept EuroBlech 2006
 - Vereinfachung und Beschleunigung des globalen Prozesses zur Erstellung der Printmaterialien bei gleichzeitiger Einsparung von ca. 200.000 Euro
 - Durch die Integration von Vertriebs- und Auftragsbearbeitungsprozessen (CRM Projekt) konnte der Aufwand für die Auftragsbearbeitung und die Quote der Auftragsnachträge deutlich reduziert werden

1997 – 2004

Heidelberger Druckmaschinen AG
www.heidelberg.com

Geschäftsjahr 2003/2004: Umsatz 3,66 Mrd. Euro, ca. 23.000 Mitarbeiter

2000 – 2004

Bereichsleiterin Global Marketing – Marketing Intelligence & CRM
Heidelberger Druckmaschinen AG

Maschinenbau

Bereich Global Marketing: ca. 20 Mio. Euro Budget, 42 Mitarbeiter

Hauptaufgaben

- Optimierung der Vertriebs- und Serviceprozesse der Vertriebsgesellschaften und Abbildung in einem SAP Template, Rollout in den Landesgesellschaften Australien, Japan, China
- Restrukturierung der Kundenprozesse, Entwicklung und Implementierung eines globalen CRM-Ansatzes, Testmarkt Deutschland, 2. Markt USA
- Aufbau des Bereiches Marketing Intelligence und eBusiness inkl. Online Shop für Verbrauchsmaterialien
- Projektleiterin Restrukturierung Heidelberg USA

Erfolge

- Sieger CRM Best Practice Award 2002
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit
- Kostenreduzierung bei Heidelberg USA um ca. 50 Mio. US Dollar

1997 – 2000

Projektleiterin
Heidelberg USA Ltd., Atlanta, USA

Maschinenbau

Geschäftsjahr 1998/1999: Umsatz 707 Mio. Euro, 1.225 Mitarbeiter

Hauptaufgaben

- Projektleitung Post Merger Integration Kodak Digital Black und White Division und Heidelberg Digital L.L.C. (Finanzen, IT, Support Funktionen)
- Projektleitung Facility Relocation (Kodak Digital Black und White Division, Rochester), inkl. Neubau eines Gebäudekomplexes
- Projektleitung Aufbau Shared Services Americas und SAP Einführung Vertrieb

- Erfolge
- Erfolgreiche internationale Besetzung des Projektteams SAP Integration
 - SAP Einführung in allen Vertriebs- und Service-Niederlassungen in den USA und in Kanada
 - Aufbau der 'Shared Services' für alle Heidelberg Americas Gesellschaften

1992 – 1997

**Bereichsleiterin Internationales Order Management
Linotype-Hell AG
www.linotype.com
Maschinenbau, PrePress**

Geschäftsjahr 1996: Umsatz 411 Mio. Euro, ca. 3.200 Mitarbeiter

Hauptaufgaben

- Projektleiterin Post Merger Integration
- Bereichsleitung Internationales Order Management

Erfolge

- Am 20.10.1997 wurden ca. 2100 Mitarbeiter der Linotype Hell AG in die Heidelberger Druckmaschinen AG integriert
- Erfolgreiche Ausgründung der LinoPress GmbH (heute alfa Media Partner GmbH) und der Linotype GmbH (heute Monotype GmbH)

1987 – 1992

**Organisatorin, Anwendungsprogrammiererin
Bausparkasse Mainz AG
www.bkm.de
Finanzdienstleistung**

Geschäftsjahr 1992: Bilanzsumme 1,4 Mrd. Euro, ca. 400 Mitarbeiter und 500 freie Handelsvertreter

Hauptaufgaben

- Organisationsanalyse, Konzeptentwicklung, Prozessmanagement und Implementierung

Erfolge

- Restrukturierung des Provisionssystems

1985 – 1987

**Junior Programmiererin, Ausbildung zur Industriekauffrau
Ferdinand Pieroth Weingut-Weinkellerei GmbH
www.pieroth.de
Handel, Weinbau**

Geschäftsjahr 1987: Umsatz 212,2 Mio. Euro, ca. 2.000 Mitarbeiter

Ausbildung

Bis September 2020	Weiterbildung Interim Executive EBS Universität für Wirtschaft und Recht
2012 – 2013	Studium Wirtschaftsrecht Universität Kaiserslautern und Saarbrücken
1998 – 2000	Executive Master of Business Administration (EMBA) Kennesaw State University, Georgia, USA
1987 – 1989	Staatlich geprüfte Betriebswirtin (Schwerpunkt Datenverarbeitung) Berufsbildende Schule Mainz III
1985 – 1987	Industriekauffrau IHK

Sonstiges

2015 – 2020	Ehrenamtliche Vormundschaft für ein syrisches Flüchtlingsmädchen
seit 2019	Verwaltungsrat Eigentümergemeinschaft
seit 2018	Lehrbeauftragte „MBA - Marketing“ SPORTBUSINESS CAMPUS
Seit 2015	Mitglied im DDIM
2015	PRINCE2 Foundation Zertifikat im Bereich Projekt Management APMG International
2012 – 2013	Lehrbeauftragte „BA Betriebswirtschaft und Unternehmensführung - CRM“ Hochschule Heilbronn
2012 – 2013	Lehrbeauftragte „Master Wirtschaftsrecht - Finanzierung“ SRH Hochschule Heidelberg
2012 – 2013	Trainerin und Projektleiterin Accensa GmbH Durchführung von firmeninternen Seminaren (z.B. BASF Business Partnering), Weiterentwicklung der Finanzierungs- und Vertriebsstruktur
2002	CRM Best Practise Award
1998 – 2000	Management Development Programm Heidelberger Druckmaschinen AG

Ulrike Hausmann

Hasenbergstrasse 97

D - 70176 Stuttgart

Tel. +49 (0) 711 / 633 22 999

Mobil: +49 (0) 172 / 639 39 39

mail@ulrikehausmann.net

www.ulrikehausmann.net