

Interim-Management mit Unternehmerblick

Unternehmen in Sanierungs- und Restrukturierungsphasen bieten für die Unternehmensführung eine besondere Herausforderung:

Neben der strategischen Ausrichtung und Positionierung und neben der betriebswirtschaftlichen Neuorganisation und Kontrolle gilt es, die Menschen im Unternehmen so zu führen, dass sie Ihre Kräfte auch unter den besonderen Umständen freiwillig und gebündelt für die Unternehmensziele einsetzen.

Meine Erfahrungen hiermit aus 21 Unternehmerjahren und 12 Jahren Unternehmercoaching stelle ich auch als Interim-Manager zur Verfügung.



Als umsetzungsorientierter Kaufmann und Unternehmer bin ich es gewohnt, betriebswirtschaftlich und ergebnisorientiert zu Denken und zu Handeln.

Als teamorientierter Manager und Psychologe ist es meine Stärke, die individuellen Menschen im Unternehmen wahrzunehmen, und sie wirksam zu fördern und zu befähigen.

Olaf Hartke

Meine Grundeinstellung

In der Vergangenheit habe ich in meinen eigenen Unternehmen und in den Unternehmen meiner Kunden Erfolge dadurch erreicht, dass ich neben strategischen und betriebswirtschaftlichen Schwerpunkten noch eine weitere Idee verfolgt habe:

Mein Ziel war stets, aus der Sanierung eine Teamleistung zu machen, bei der die beteiligten Menschen im Vordergrund stehen und durch einen stärkenorientierten Einsatz als hochmotiviertes Team Spitzenleistungen erbringen.

Mit drei Ansätzen das Unternehmen erfolgreich machen

1. Einführung eines wirksamen Führungssystems, das die freiwillige Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter extrem fördert.

Eine wesentliche Grundlage für ein außerordentliches Mitarbeiterengagement ist ein zeitgemäßer, auf den Menschen zugeschnittener Führungsstil, der für ein gesundes Selbstvertrauen und eine gelingende Kommunikation zwischen allen Beteiligten sorgt.

2. Einführung eines Vertriebssystems, das beständig Umsatz- und Ertragswachstum, sowie Neukunden generiert.

Durch das NOVA-Vertriebssystem werden in sieben Stufen die Marktpotenziale des Unternehmens Schritt für Schritt entwickelt und weitere Umsätze und damit neue Erträge generiert.

3. Entwicklung und Umsetzung einer zukunftsorientierten Strategie zur Neupositionierung des Unternehmens.

In der Krise liegt bekanntermaßen immer auch eine Chance und die gilt es zu erkennen und zu nutzen. Mit der bewährten EKS-Methode zur Strategieentwicklung wird das Unternehmen mittelfristig auf eine erfolgreiche Zukunft ausgerichtet.

Habe ich Ihr Interesse?

Weiterführende Informationen zu diesen Maßnahmen und Systemen sende ich Ihnen auf Wunsch gern zu; alternativ finden Sie die Texte auch auf meiner Website www.erfolgsschritte.de

Gern stehe ich für ein Telefonat oder zu einem persönlichen Gespräch zur Verfügung. Bei Interesse schreiben Sie bitte an meine Mailadresse olaf.hartke@erfolgsschritte.de



HARTKE
Unternehmensentwicklung GmbH
Geschäftsführer Olaf Hartke

Mitgliedschaft im

BAND Business Angels
Netzwerk Deutschland e.V.

Bundesverband der
Bilanzbuchhalter und Controller

VFP Verband freier Psychologen

Forum Werteorientierung
in der Weiterbildung e.V.

Meine Sanierungsstrategie:

1. Wichtige Mitarbeiter halten und sie befähigen, klar definierte Unternehmensziele zu erreichen.
2. Kurzfristig mit einem hochmotivierten Team Erlöse steigern und Kosten senken, um wieder neue Erträge zu generieren.
3. Mittelfristig eine zukunftsorientierte Strategie zur Neupositionierung des Unternehmens entwickeln und umsetzen.



Persönliche Daten

Olaf Hartke
Dunlopstraße 9
D-33689 Bielefeld

Fon 0521-5601178
Fax 0521-5601179
Mobil 0177-545 1 767

Alter 46 Jahre

Website www.erfolgsschritte.de
E-Mail olaf.hartke@erfolgsschritte.de

Ausbildung

Industriekaufmann IHK
Bilanzbuchhalter IHK
Psychotherapeut nach HPG
Betriebspsychologischer Managementtrainer

Berufliche Stationen

Aktuelle Aufgaben

- 2010 – heute Geschäftsführender Gesellschafter der Hartke Unternehmensentwicklung GmbH (Interim-Management und Turnaround-Begleitung)
- 2009 – heute Unternehmercoach im Team von Stefan Merath, des Buchautors und Trägers des EKS-Strategiepreises

Ehemalige Aufgaben

- 1997 – 2011 Freiberufliche Tätigkeit als psychologischer Coach, Consultant, Dozent und Seminarleiter für Bildungseinrichtungen und Unternehmen
- 1990 – 2011 Existenzgründung durch Kauf und Sanierung eines Omnibusbetriebes, zuletzt Gesellschafter der H & B Verkehrsbetriebe Bielefeld
- 1994 – 2009 Inhaber des DATAC - Rechenzentrum Bielefeld (Buchführung, betriebswirtschaftliche Beratung und Controlling für etwa 45 Mandate)
- 2004 – 2008 Gesellschafter und Geschäftsführer der Saubermacher GmbH
- 2005 – 2007 Gesellschafter der Immobilienservice Bielefeld GmbH
- 2003 – 2007 Freie Mitarbeit am Psychographie-Institut in Stuttgart
- 2003 – 2006 Unternehmercoach im Team von „Ahead“ (Bodo Schäfer)
- 1998 – 2000 Partner der Reinhard Werry Unternehmensberatungsgesellschaft
- 1996 – 1999 Freie Mitarbeit bei der Telefonseelsorge der ev. Kirche
- 1986 – 1990 Controlling und Kostenrechnung in einem Maschinenbaubetrieb

Beruflicher Schwerpunkt

Sanierungs-, Restrukturierungs- und Turnaround-Management in KMU

Fokussierung und Details

- Mitarbeiterführung und Personalentwicklung
- Strategieentwicklung und begleitendes Veränderungsmanagement
- Einführung und Erfolgskontrolle von Marketing- und Vertriebssystemen
- Finanz- und Rechnungswesen nebst Controlling
- Personalabbau und Inventarverwertung bei Restrukturierungen und unvermeidbaren Betriebsschließungen

Branchenerfahrungen

- Elektrische Antriebs-, Mess-, Regel- & Steuerungstechnik
- Facility-Management, Objekt- & Immobilienverwaltung
- Hotellerie und Gastronomie
- Maschinen- und Anlagenbau
- Personenverkehr und Touristik
- Steuerberatung & Wirtschaftsprüfung
- Technischer Groß- und Außenhandel
- Versand- und Onlinehandel
- Werkzeug- und Formenbau
- Weitere Erfahrungen und Brancheneinblicke aus ca. 350 Unternehmercoaching-Aufträgen seit 2001

Persönliche Eigenschaften

Meine Kunden sehen in mir einen

- stress- und frustrationsresistenten Umsetzer
- kommunikativen und motivierenden Teambuilder

Ich selbst sehe mich als

- strukturierten und analytischen Entscheider
- konsensorientierten und ausgleichenden Mediator



Meine berufliche Zielsetzung:

Ich möchte als Interim-Manager meine Stärken als Potenzialentwickler, Teambuilder und Krisenbegleiter in Unternehmen einbringen. Ich suche wechselnde Herausforderungen auf einer Zeitebene von 3 bis 10 Monaten, um eine Ist-Analyse zu erstellen, Veränderungsstrategien vorzuschlagen und sie in die Tat umzusetzen. Als Unternehmer ist dabei für mich eine ergebnisorientierte Honorierung meiner Leistung selbstverständlich.

