

KMU-Executive & Transformationsarchitekt im produzierenden Mittelstand

- + Interim Executive Manager
- + Turnaround-Manager
- + Transformationsberater



Führung mit Klarheit. Wirkung mit System.

Der CEO | COO | CRO – auf Zeit. In KMU-Betrieben mit Produktion.

Mein Name ist **Mark Steffen Henrich**. Ich bin **KMU-Executive** auf Zeit und **Transformationsarchitekt** im produzierenden Mittelstand.

Was mich auszeichnet, ist die **Kombination aus kaufmännischem und technischem Background** mit mehrjähriger **Erfahrung auf C-Level**. Meine Expertise liegt in strategischer Transformation und operativer Exzellenz. Ich entwerfe und baue zukunftsfähige Geschäftsmodelle, tragfähige Organisationsstrukturen und effiziente Prozesse mit dem Ziel, Unternehmen wieder **profitabel** und **wettbewerbsfähig** zu machen.

Ich konzentriere mich auf **kleine und mittelständische Gewerbebetriebe** aus dem deutschsprachigen Raum, die vor tiefgreifenden Veränderungen, einer Nachfolge oder akuten Herausforderungen stehen. In die Unternehmen gehe ich als **Interim Executive Manager, Turnaround-Manager** oder **Transformationsberater**. Meine Kunden kommen aus der **Metallverarbeitung**, dem **Maschinen- und Anlagenbau**, dem **Werkzeug- und Formenbau**, der **Feinwerktechnik**, der **Bauzulieferindustrie** und dem **Metallhandwerk**.

Mein Angebot



General Management und Operations

Als Geschäftsführer auf Zeit übernehme ich die Steuerung von Unternehmen in herausfordernden Situationen und Sorge für nachhaltige Ergebnisverbesserungen in der Rolle als **Interim-CEO** oder **Interim-COO**.



Restrukturierung und Turnaround-Management

In der Funktion als **Interim-CRO** stabilisiere ich Unternehmen in schwierigen Situationen und befähigen sie, dauerhaft wieder wettbewerbsfähig und profitabel zu werden. Mein primärer Fokus liegt dabei auf der **leistungswirtschaftlichen Restrukturierung**.



Transformation und Change-Management

Ich begleite Unternehmen als **Transformationsarchitekt** bei tiefgreifenden Veränderungsprojekten – von der strategischen Neuausrichtung über den Aufbau tragfähiger Strukturen bis hin zur Umsetzung moderner Führungs- und Organisationsmodelle.

Mark Steffen Henrich
HENRICH Management & Consulting

Beim Maistumpf 1 | 35684 Dillenburg | +49 (0) 2771 / 88 09 809 | +49 (0) 155 / 66 50 66 58
kontakt@steffen-henrich.de | www.steffen-henrich.de

Meine Kompetenzfelder

- **Unternehmensführung:** Leadership, Strategie, Organisation, Finanzen, Marktbearbeitung und HR – ganzheitlich gedacht und wirksam umgesetzt
- **Strategie & Innovation:** Strategische Neuausrichtung, Geschäftsfelderweiterung, Digitalisierung und Innovationen gezielt entwickeln
- **Strukturen & Prozesse:** Organisationen schlank aufstellen, Prozesse effizient gestalten, Managementsysteme implementieren
- **Performance Improvement:** Effizienzpotenziale identifizieren, operative Leistungsfähigkeit steigern und Wertschöpfungsketten optimieren
- **Projekt- und Change-Management:** Strategische Initiativen sicher ins Ziel bringen, Veränderungen wirksam steuern und die Unternehmenskultur nachhaltig prägen
- **Mergers & Acquisitions:** Nachfolge vorbereiten sowie M&A-Transaktionen begleiten und nahtlos integrieren

Studium / Ausbildung

- **Meister im Metallbauerhandwerk** (2021) – Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main
- **MBA** (2007) – FH Koblenz | RheinAhrCampus, Remagen
- **Diplom-Wirtschaftsingenieur** (2001) – FH Gießen-Friedberg

Sprachkenntnisse

- **Deutsch** (Muttersprache)
- **Englisch** (Verhandlungssicher)

Weiterbildung / Zertifikate

- **Certified Interim Manager** (2025) – Steinbeis Augsburg Business School
- **Certified Agile Leader** (2025) – Steinbeis Augsburg Business School
- **Restrukturierungs- und Sanierungsberater** (2025) – IfUS-Institut, Heidelberg
- **Unternehmensberater / Business Consultant** (2025) – IHK Würzburg-Schweinfurt
- **M&A-Professional** (2025) – JurGrad gGmbH | Universität Münster
- **Business Coach** (2025) – IHK Würzburg-Schweinfurt
- **Change Management Practitioner** (2025) – Prosci Europe
- **Lean & Six Sigma Champion** (2024) – Q-Learning | Helling & Storch
- **Project Management Professional (PMP)** (2018) – Project Management Institute (PMI)
- **Innovationsmanager** (2017) – IHK zu Köln

.....

»Ihre Expertise und Ihr Engagement haben einen signifikanten Einfluss auf die Entwicklung unseres Führungspersonals gehabt und unsere organisatorischen Fähigkeiten erheblich gestärkt. [...] Ihre Fähigkeit, die Stärken und Schwächen in unserer Projektarbeit präzise zu identifizieren, hat uns nicht nur geholfen, unsere internen Prozesse zu optimieren, sondern auch die Zusammenarbeit innerhalb der Teams zu fördern.«

Daniel Mülln

Geschäftsführer der Falck Fire Services DE GmbH

.....

Mark Steffen Henrich

HENRICH Management & Consulting

Beim Maistumpf 1 | 35684 Dillenburg | +49 (0) 2771 / 88 09 809 | +49 (0) 155 / 66 50 66 58
kontakt@steffen-henrich.de

Stationen der VITA

07.2025 - heute	HENRICH Management & Consulting
	KMU-Executive und Transformationsarchitekt
11.2019 - 06.2025	Neeb Metallbau GmbH
	ca. 50 Mitarbeiter, ca. 7 Mio. € Jahresumsatz Metallbauhandwerk: Tore - Fenster - Türen
	Geschäftsführer (alleinvertretungsberechtigt)
	Entwicklung einer fokussierten Marktstrategie und stringente Konsolidierung des Produktprogramms, Reorganisation in strategische Geschäftsbereiche sowie Prozesse, Qualitätsmanagement und Projektmanagement umfassend professionalisiert. Normativ wurde ein neues Leitbild entwickelt. Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs für Objekttüren; Restrukturierung einer Aluminiumbau-Manufaktur hin zu einer teilautomatisierten Türenfertigung; Kundendienstprozesse digitalisiert sowie QM-Systeme nach DIN EN 1090 und DIN EN 16034 eingeführt und zertifiziert. Zusätzlich wurden Controlling, Buchführung, Liquiditätssteuerung, Personalentwicklung und Vergütungssysteme strukturiert ausgebaut, um Transparenz, Effizienz und nachhaltige wirtschaftliche Stabilität sicherzustellen.
03.2018 - 09.2019	WÜRZ Fertigungstechnik GmbH
	ca. 160 Mitarbeiter, ca. 23 Mio. € Jahresumsatz Spanabhebende Bearbeitung von Präzisionsteilen
	Key Account Manager
	Die Aufgaben umfassten die vollständige kaufmännische Kundenbetreuung von der Anfragebearbeitung über die Angebots- und Preisverhandlungen bis hin zur Akquise neuer Aufträge und Sicherstellung termingerechter Zahlungseingänge. Zusätzlich gehörten die Beschaffung spezieller Werkstoffe sowie das Projekt- und Anlaufmanagement zum Tätigkeitsbereich; Umsatz- und Ergebnis-Verantwortung für die Kundengruppe Automotive.
10.2012 - 01.2018	Elkas GmbH & Co. KG
	Hersteller von Stahl-Ladungsträgern / ca. 100 Mitarbeiter, ca. 15-20 Mio. € Jahresumsatz Universal-Ladungsträger, Transportgestelle und Sonderladungsträger für Logistikanwendungen primär im Automotive-Segment
	Leiter Vertrieb und Projektmanagement Prokurist / 2 Mitarbeiter im Innendienst
	Verantwortlich für Anfrage- und Angebotsprozesse, Key-Account-Management, Konzeptplanung, Produktentwicklung sowie die koordinierte Umsetzung neuer Projekte mit Entwicklung, Einkauf, Produktion und Musterbau. Zudem zuständig für Neukundenakquise, Aufbau neuer Geschäftsfelder, Marketing, internationale Handelsaktivitäten, Jahrespreisverhandlungen, Produktionsplanung und Zahlungsüberwachung; volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung.

08.2001 - 09.2012	LINDE + WIEMANN GmbH KG, Dillenburg
	Automobilzulieferer, Tier 1 / ca. 1.800 Mitarbeiter europaweit Stanzteile, kaltgewalzte Profile, Warmumformung, Strukturbauteile, Schweißbaugruppen
01.2003 - 09.2012	Key Account Manager ca. 30 Mio. € Jahresumsatz, OEM und Tier1-Kunden Handlungsbevollmächtigter / 2 Mitarbeiter im Vertriebs-Innendienst
	Verantwortlich für die kaufmännische Kundenbetreuung von OEM- und Tier-1-Kunden, inklusive Anfragebearbeitung, Angebotsausarbeitung, Akquise neuer Aufträge und eigenständiger Preisverhandlungen. Zusätzlich zuständig für Zahlungsüberwachung, Businesspläne, betriebswirtschaftliche Planung und Forecasts sowie die umfassende Umsatz-, Ergebnis- und Kostenstellenverantwortung.
08.2001 - 12.2002	Projektleiter
	Neuanlaufprojekte im Bereich Sitztechnologie von Auftragseingang bis zur Übergabe an die Serienfertigung, inklusive Kosten-, Termin-, Prozess- und Qualitätssteuerung sowie Weisungsbefugnis für bis zu 10 Teammitglieder. Zuständig für projektbezogenes Kunden- und Lieferantenmanagement, Änderungsmanagement, Implementierung eines durchgängigen Projekt-Controlling-Systems, Neufassung des Projektmanagement-Handbuchs nach DIN TS 16949 und kontinuierliche Mitarbeit im Projektmanagement-Koordinationskreis.

.....

»Steffen Henrich ist bekannt für hohe Integrität, Zuverlässigkeit und Teamgeist. Seine positive Einstellung und sein Engagement für die Unternehmensziele haben nicht nur das Team, sondern auch die gesamte Unternehmenskultur bereichert. [...] Er bringt eine beeindruckende technische Expertise mit, die er in der Rolle des Key Accounts erfolgreich eingesetzt hat.«

Ernst-Rüdiger Thomas
Geschäftsführer a.D. der Kirchhoff & Lehr GmbH

.....

Ausgewählte Projekte als GmbH-Geschäftsführer (detaillierte Projektliste auf Anfrage)

Metallbauer-Handwerk: Tore, Fenster, Türen | 50 Mitarbeiter | ca. 7 Mio. € Jahresumsatz

Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs

Projektbeschreibung: Entwicklung und Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs für Vertrieb, Herstellung und Montage von Feuer- und Rauchschutztüren

Dauer: ca. 23 Monate

Ergebnis: 3 neue Vollzeitstellen im Verkauf, Projektleitung und technischem Büro geschaffen; im 2. Jahr konnte bereits ein Umsatz von mehr als 2 Mio. € erwirtschaftet werden; im 3. Jahr wurde eine Gesamtleistung von mehr als 3 Mio. € sowie ein deutlich positives Ergebnis erzielt.

Restrukturierung und Umbau einer Fertigung

Projektbeschreibung: Restrukturierung einer Fertigung im konstruktiven Aluminiumbau mit einem sehr breiten Fertigungsprogramm hin zu einer wirtschaftlichen Fertigung mit einem konzentrierten Portfolio für Feuer- und Rauchschutztüren.

Dauer: ca. 25 Monate

Investitionen: ca. 550.000 €

Ergebnis: 3 neue Vollzeitstellen in der Fertigung geschaffen; die Fertigung war bereits nach 1 Jahr zu 90% ausgelastet und arbeitete wirtschaftlich; Zertifizierung des QM-Systems nach DIN EN 16034.

Strategieentwicklung

Projektbeschreibung: Entwicklung einer zukunftsgerichteten Unternehmensstrategie mit dem Ziel der Ertragssteigerung.

Dauer: ca. 3 Monate

Ergebnisse: Klare strategische Ausrichtung des Unternehmens in Bezug auf die Zielprodukte und Zielgruppen sowie eine regionale Verankerung der Marke; durch die Konzentration des Produktportfolios reduzierte sich der Abstimmungs- und Koordinationsaufwand erheblich und die vorhandenen personellen Ressourcen konnten optimal gebündelt werden.

Entwicklung und Umsetzung einer Organisationsstruktur

Projektbeschreibung: Entwicklung und Umsetzung einer Organisationsstruktur, die die neue Unternehmensstrategie adaptiert und flexibel auf Änderungen im Marktumfeld reagieren kann.

Dauer: ca. 5 Monate

Ergebnisse: Es wurden 4 neue Geschäftsbereiche gegründet; zusätzlich wurden Bereiche geschaffen, welche übergeordnet Verwaltungs- und Unterstützungsaufgaben übernommen haben oder dem Fertigungsbetrieb zugeordnet werden konnten. Es wurde erstmalig ein Organigramm eingeführt. Entsprechende Funktionsbeschreibungen wurden gemeinsam mit den Stelleninhabern erstellt.

Entwicklung und Einführung einer Kostenstellenrechnung

Projektbeschreibung: Entwicklung und Einführung einer Kostenstellenrechnung und Bewertung der halbfertigen Erzeugnisse für die monatliche BWA.

Dauer: ca. 3 Monate

Ergebnisse: Aussagefähige BWA für Geschäftsführung, Gesellschafter und Geschäftsbereichsleiter als zentrales Planungs- und Steuerungsinstrument für den Führungskreis.

Digitalisierung der Service- und Montageeinsätze

Projektbeschreibung: Vollständige Digitalisierung von Service- und Montageeinsätzen bis zur Abrechnung der Aufträge.

Dauer: ca. 12 Monate

Ergebnisse: Digitale Erfassung der Service- und Montagezeiten; durchgängige Nutzung des digitalen Terminkalenders zur Terminvergabe und Ressourcenplanung; deutlich vereinfachte Abrechnung von Serviceaufträgen.

Begleitung einer M&A-Transaktion

Projektbeschreibung: Begleitung einer M&A-Transaktion inkl. Due Dilligence mit dem Ziel des Verkaufs der Gesellschaftsanteile an einen strategischen Investor oder eine Private Equity Gesellschaft.

Dauer: ca. 10 Monate

Ergebnisse: Verkauf des Unternehmens an einen strategischen Investor mit langfristiger Perspektive für die Mitarbeiter und den Standort.

.....
»Unter der Führung von Steffen Henrich hat sich das Unternehmen enorm dynamisch und erfolgreich entwickelt. Es ist heute kaum wiederzuerkennen. [...] Er hat das Unternehmen strategisch sowie organisatorisch umfangreich restrukturiert und für die Zukunft sehr gut aufgestellt.«

Mirco Neeb

Ehemals geschäftsführender Gesellschafter der Neeb Metallbau GmbH

.....

Post-Merger-Integration für einen strategischen Investor

Übernahme und Integration eines Handwerksbetriebs in die Unternehmensgruppe eines strategischen Investors (Post-Merger-Integration).

Dauer: ca. 3 Monate

Ergebnisse: Zentralisierung von Verwaltungsfunktionen im „Shared Service“ der Holdinggesellschaft. Strategische Neuausrichtung einzelner Geschäftsbereiche. Reorganisation des Unternehmens und Abspaltung einzelner Geschäftsbereiche (Betriebsübergang) innerhalb von 9 Monaten nach der Übernahme.

Vision – Mission – Werte

Mittelstand stärken.

Ich setze mich für einen **wirtschaftlich starken Mittelstand** ein, der Wohlstand und Arbeitsplätze sichert, Innovationen fördert und damit nachhaltig zu gesellschaftlichem Fortschritt beiträgt.

Wandel produzieren.

In herausfordernden Situationen stehe ich dem produzierenden Mittelstand als Berater und Interim Manager zur Seite: Ich baue **zukunftsfähige Strukturen**, behalte dabei die Unternehmenskultur im Blick, stelle die Wettbewerbsfähigkeit wieder her, erhalte Vermögen und Arbeitsplätze und ermögliche so beständiges Wachstum für langfristigen Erfolg.

Grundlage für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit

- **Verantwortung und Verpflichtung:** Ich übernehme Verantwortung für mein Handeln und verpflichte mich den gemeinsam vereinbarten Zielen.
- **Unabhängigkeit und Objektivität:** Ich arbeite unabhängig. Entscheidungen treffe ich auf der Grundlage fundierter Analysen und objektiver Bewertungen.
- **Integrität und Aufrichtigkeit:** Gegenseitiges Vertrauen sowie eine offene und ehrliche Kommunikation sind Voraussetzungen für einen erfolgreichen Wandel.
- **Fairness und Respekt:** Mir ist eine Partnerschaft auf Augenhöhe wichtig. Ich behandle daher alle Beteiligten wertschätzend und fördere einen fairen Umgang aller Beteiligten untereinander.
- **Transparenz und Klarheit:** Ich lege Wert darauf, Ziele, Maßnahmen und Entscheidungen für alle Beteiligten verständlich und nachvollziehbar zu kommunizieren.
- **Lösungs- und Ergebnisorientierung:** Gemeinsam mit meinen Kunden entwickle ich pragmatische Lösungen und ermögliche deren Umsetzung, um nachhaltig messbare Erfolge zu erreichen.

Persönlich

- Geburtsdatum / -ort: 02.11.1976 in Haiger
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Familienstand: verheiratet, 2 Kinder

Ihre Fragen sind willkommen.

Ich höre zu.
Wir finden Lösungen.

Ihr
Mark Steffen Henrich

+49 (0) 155 / 66 50 66 58
kontakt@steffen-henrich.de

