

KERSTEN SCHULTE

UNTERNEHMENSMANAGEMENT

Märkte. Change. Projekte. Vertrieb. Strategisch lenken.



Wenn alles wackelt, braucht es mehr als Ratschläge

Es braucht Macher.

Umsätze stagnieren. Projekte stocken. Entscheidungen verzögern sich. Und niemand traut sich, die Dinge wirklich anzupacken. Genau hier setze ich an. Frei von interner Politik, unabhängig von alten Gewohnheiten und unbeeindruckt vom „Das haben wir immer schon so gemacht“, schaffe ich Klarheit, Tempo und messbare Ergebnisse.

Ein Interim Manager ist kein Kostenfaktor.

Er ist eine Investition in Ihre Zukunft. Und Ihr Hebel für nachhaltiges Wachstum.

Ich glaube an Erfolg durch pragmatische Umsetzung



Ich bin überzeugt, dass der wahre Erfolg eines Unternehmens nicht nur in strategischen Konzepten liegt, sondern in der Fähigkeit, diese Ideen in die Praxis umzusetzen – besonders in herausfordernden Zeiten.

Aus meiner eigenen Praxis weiß ich, dass Veränderung nur dann wirklich wirksam wird, wenn sie gezielt und pragmatisch angegangen wird. Mit einer klaren Hands-on-Mentalität und tiefem Verständnis für interkulturelle Dynamiken habe ich in meiner Karriere immer wieder bewiesen, dass man komplexe Herausforderungen nicht nur präzise analysieren, sondern schnell und effektiv lösen kann. Ich stehe dafür, dass Veränderungsprozesse nicht nur auf dem Papier gut aussehen, sondern durch echte, praktische Maßnahmen realisiert werden.

Ich unterstütze Unternehmen dabei, in Zeiten von Veränderung und Umstrukturierung nicht nur den Status Quo zu erhalten, sondern erfolgreich zu wachsen. Mit meiner Erfahrung in Change-Management, Prozessoptimierung und der Führung von Teams in schwierigen Situationen entwickle ich Lösungen, die nicht nur kurzfristig helfen, sondern Unternehmen auch langfristig auf den Erfolgskurs bringen.

Wann ich der Richtige für Sie bin

Ich unterstütze Unternehmen dabei, in Zeiten von Veränderung und Umstrukturierung nicht nur den Status Quo zu erhalten, sondern erfolgreich zu wachsen. Mit meiner Erfahrung in Change-Management, Prozessoptimierung und der Führung von Teams in schwierigen Situationen entwickle ich Lösungen, die nicht nur kurzfristig helfen, sondern Unternehmen auch langfristig auf den Erfolgskurs bringen.



Beratung auf Augenhöhe

Beratung auf Augenhöhe bedeutet für mich: zuhören, verstehen, handeln.

Als Ihr Sparringspartner fokussiere ich mich darauf, Lösungswege schnell greifbar zu gestalten.



Interim- und Projektmanagement

Als Ihr temporärer Partner manage ich funktionale und projektbezogene Aufgaben pragmatisch und effizient.

Dabei agiere ich unabhängig von alten Routinen und bringe Struktur in komplexe Abläufe.



Umsetzung im Unternehmen

Ich setze Projekte und Veränderungen direkt Ihrem Unternehmen um, hands-on und ergebnisorientiert.

Ohne unnötige Umwege, damit Veränderung und Fortschritt schnell spürbar wird.

KERSTEN SCHULTE

UNTERNEHMENSMANAGEMENT

Märkte. Change. Projekte. Vertrieb. Strategisch lenken.



Veränderung beginnt mit einer Entscheidung

Wer an alten Gewohnheiten festhält, hält sein Unternehmen klein. Eine Komfortzone schützt nicht, sondern sie erstickt das Geschäft. Echter Fortschritt entsteht erst, wenn die Richtung bewusst gewählt und konsequent umgesetzt wird. Wenn alte Muster hinterfragt und pragmatische Lösungen schnell in die Praxis gebracht werden.

Genau hier komme ich als Ihr Partner ins Spiel. Als Strategie und Umsetzer, der auch mal den Finger in die Wunde legt, unbequeme Wahrheiten ausspricht und gezielt dafür sorgt, dass Ihr Unternehmen effizient, innovativ und zukunftsorientiert handelt.

Wandel gestalten

Ich bin Ihr Partner auf Zeit, wenn

- ✓ Veränderung nicht nur geplant, sondern konsequent umgesetzt werden soll
- ✓ Strukturen und Prozesse neu gedacht und effizient verankert werden müssen
- ✓ Führung in kritischen Phasen Stabilität, Orientierung und Tempo geben soll

Ich schlage Brücken zwischen

- ✓ Strategie und Umsetzung
- ✓ Menschen und Systemen
- ✓ Vision und Realität

Beruflicher Werdegang





Branchen- und Unternehmensverständnis

Erfolg entsteht nicht auf dem Papier, sondern zwischen Werkhalle, Vertrieb und Vorstandsetage. Ich wirke dort, wo Produkte erklärungsbedürftig sind, Märkte komplex und Wertschöpfung greifbar. Und genau dort, wo Veränderung echtes Handwerk bedeutet.

Ob Hausgeräte oder Landtechnik, Konsum- oder Investitionsgüter, entscheidend ist für mich nicht die spezifische Branche selbst, sondern das Verständnis für das Zusammenspiel von Produkt, Markt, Struktur und Menschen. Insbesondere dort, wo Premium-Produkte und ein hoher Qualitätsanspruch den Ton angeben.

Ich kenne die Dynamiken international agierender Mittelständler ebenso wie die Anforderungen größerer Unternehmensgruppen. Von der Markterschließung über die strategische Neuausrichtung bis hin zu Restrukturierungen.

Was mich auszeichnet, ist ein tiefes Verständnis für operative Realität. Für Prozesse, die auch in der Praxis problemlos funktionieren müssen. Für Teams, die gemeinsam Ergebnisse liefern. Für Entscheidungen, die nachhaltige Wirkung zeigen.

Kompetenzfelder

Marktaufbau national und international

- ✓ Aufbau von Vertriebsgesellschaften in Südosteuropa und China
- ✓ Entwicklung und Implementierung internationaler Markteintrittsstrategien
- ✓ Harmonisierung von Prozessen, Tools und Standards für neue Märkte
- ✓ Etablierung stabiler Partner- und Vertriebsnetzwerke
- ✓ Sicherstellung nachhaltiger Umsatz- und Marktanteilsentwicklung

Vertriebssteuerung und Channel Excellence

- ✓ Entwicklung und Umsetzung praxisnaher Vertriebsstrategien und Channel-Governance-Strukturen
- ✓ Aufbau von Sales-Excellence-Initiativen und systematischer Vertriebssteuerung
- ✓ Europaweite Einführung eines selektiven Offline-/Online-Vertriebssystems
- ✓ Einführung und Harmonisierung von Partner- und Markenshop-Richtlinien
- ✓ Steuerung internationaler Projektteams für Markteintritte und Vertriebsoptimierung

Change-Management und Transformation

- ✓ Führung und Entwicklung internationaler Teams in Restrukturierungs- und Transformationsprojekten
- ✓ Optimierung interner Abläufe und Schnittstellen entlang der gesamten Wertschöpfung
- ✓ Einführung gruppenweiter Standards, Tools und Prozesse zur Harmonisierung der Marktbearbeitung
- ✓ Aufbau praxisnaher Risikomanagement- und Governance-Strukturen
- ✓ Umsetzung nachhaltiger Veränderung durch Strategie, Organisation und operativer Einführung

Projektmanagement national und international

- ✓ Leitung internationaler Projektteams in Europa und Asien
- ✓ Steuerung gruppenweiter Initiativen zur Markteintritts- und Organisationsentwicklung
- ✓ Einführung standardisierter Prozesse und Governance-Strukturen für globale Projekte
- ✓ Umsetzung komplexer Vertriebs- und Strukturprojekte von der Konzeption bis zum Roll-out
- ✓ Sicherstellung von Ergebnisqualität, Termintreue und Implementierung

General Management und Funktionsleitung

- ✓ Gesamtverantwortung für nationale und internationale Geschäftsbereiche
- ✓ Führung und Entwicklung von Teams in Restrukturierungs- und Transformationssituationen
- ✓ Aufbau und Optimierung operativer Strukturen und Prozesse
- ✓ Steuerung von Umsatz, EBIT und strategischen Initiativen
- ✓ Implementierung nachhaltiger Maßnahmen zur Verbindung von Strategie und operativer Umsetzung



Projekterfolge (Auszug)

Händlerklassifizierung und Retail-Formate



Die bestehende Klassifikation von Handelspartnern und Retail-Formaten war historisch gewachsen, intransparent und übermäßig komplex. Diese Komplexität erschwerte nicht nur die effiziente Marktbearbeitung, sondern verursachte auch hohen Pflegeaufwand in den IT-Systemen.



Ziel war es, die Klassifizierungslogik und die Retail-Formate konzeptionell neu zu denken mit deutlicher Reduzierung der Komplexität und gleichzeitiger Schaffung einer Grundlage für Vertrieb, Marketing und IT.



Die Zahl der verwendeten Klassifizierungen und Retail-Formate wurde signifikant reduziert, ohne operative Steuerungsfähigkeit einzubüßen. In der Folge sanken der Pflegeaufwand in den Systemen deutlich. Gleichzeitig wurde die Marktbearbeitung für Vertriebs- und Marketingeinheiten transparenter und fokussierter. Das neue Modell dient bis heute als konzernweiter Standard.

Pricing & Trade Terms



Es existierten äußerst unterschiedliche Preisgestaltungen und Handelsbedingungen innerhalb der EU, begleitet von unzähligen Microincentives und einem inkonsistenten Markenimage. Zudem führten grenzüberschreitender Einkauf und Cherry Picking durch den Handel zur Fragmentierung des Marktes.



Das Ziel war es, eine konsistente Markenpositionierung zu gewährleisten, die interne Transparenz zu fördern und den grenzüberschreitenden Einkauf sowie das Cherry Picking durch Händler einzudämmen.



Die konsistente Markenpositionierung auf dem EU-Markt konnte sichergestellt werden. Die Komplexität in der IT wurde deutlich reduziert, während die Transparenz sowohl intern als auch extern erhöht wurde. Der grenzüberschreitende Einkauf und das Cherry Picking durch Einzelhändler konnten erheblich minimiert werden, was zu einer stabileren und transparenteren Preisstruktur führte.

Field Sales Excellence



Die Händlerklassifizierung war nicht zukunftsorientiert und der Außendiensteinsatz war weitgehend ungesteuert und nicht an Potenzialen ausgerichtet. Zudem waren die Außendienst-Einsatzgebiete zum Teil höchst unterschiedlich und ineffizient.



Ziel war es, eine potentialbasierte Händlerbetrachtung zu etablieren und den Außendienst effizient anhand des jeweiligen Potentials zu steuern.



Durch die klare, potentialbasierte Betrachtung und Betreuung der Händler konnten die Außendienstgebiete neu strukturiert werden, was zu Umsatzsteigerungen und Kosteneinsparungen führte. Die Einführung des „Inside Sales“ optimierte den Ressourceneinsatz, während die neue Außendienst-Incentivierung eine solide Basis für echte Vertriebsanreize und eine präzisere Personalplanung schuf.



Projekterfolge (Auszug - Fortsetzung)

Organizational Blueprint



Unterschiedliche Organisationsstrukturen führten in den Unternehmensbereichen zu ineffizienten Kommunikationsprozessen. Fehlende Klarheit über Kommunikationswege und unklare Vorgaben für die Personalbesetzung erschwerten eine konsistente Zusammenarbeit.



Ziel war es, eine einheitliche und redundanzfreie interne Kommunikation sicherzustellen sowie klare Vorgaben für Stellenbeschreibungen und die Personalbesetzung zu definieren.



Die interne Kommunikation wurde erheblich verbessert, Redundanzen weitestgehend eliminiert und die Entscheidungswege klar definiert, was zu einer gesteigerten Effizienz in den Unternehmensabläufen führte. Stellenbeschreibungen wurden präzisiert, Aufgabenbereiche klar abgegrenzt und dadurch die Personalbesetzung gezielt optimiert.

Compliance und Wettbewerbsrecht



In den verschiedenen europäischen Märkten bestanden uneinheitliche Vertragsmodelle mit teilweise nicht rechtssicherem Kontext, was nicht nur zu Unsicherheiten bei multinationalen Händlern, sondern auch zu rechtlichen Problematiken im Hinblick auf EU-weite Compliance- und Wettbewerbsvorgaben führte.



Ziel war es, die Entwicklung eines neuen, rechtskonformen Vertragsstandard für den EU-Raum zu schaffen und sicherzustellen, dass alle Anforderungen an Compliance und Wettbewerbsrecht entsprechen.



Die Einführung einheitlicher, rechtssicherer Vertragsstandards führte zu einer spürbaren Verbesserung der Rechtssicherheit und einem konsistenten Vorgehen in der gesamten EU. Compliance- und Wettbewerbsanforderungen wurden konsequent eingehalten, wodurch das Risiko rechtlicher Auseinandersetzungen minimiert wurde.

Selektiver Vertrieb Off- und Online



Die in Teilen unkontrollierte Distribution, insbesondere der Online-Handel führte zu Preiskämpfen, uneinheitlicher Markenpräsentation, inkonsistenter Vertriebsstrategie und unterschiedlicher Beratungserlebnisse gegenüber den Kunden. Zudem erschwerten Parallelimporte und unautorisierte Händler die Steuerung der Markt- und Preisstrategie.



Das Ziel war es, das bereits bestehende selektive Vertriebssystem mit ausgewählten Handelspartnern auf das nächste qualitative Level zu heben, Online-fähig zu machen und EU-rechtskonform und maximal konsistent in Europa auszurollen.



Die Marke wurde wieder als exklusiver wahrgenommen, die Preis- und Margenstabilität konnte weitestgehend gesichert werden, und Kunden erhielten ein kanalübergreifend hochwertiges Markenerlebnis. Die Vertriebspartner arbeiteten nun nach klar definierten Vorgaben, was zu einer stärkeren Marktposition und langfristig signifikant höheren Kunden- und Händlerbindung führte.



Projekterfolge (Auszug - Fortsetzung)

Aufbau und Leitung Repräsentanz China



Das Unternehmen hatte bislang keine eigene Präsenz in China, wollte jedoch das Marktpotenzial gezielt erfolgreich mit einem eigenen Standbein vor Ort erschließen. Dafür war der Aufbau eines Repräsentanzbüros in Peking vorgesehen – als erster Schritt zur aktiven Marktbearbeitung vor Ort und Basis für weitere Investitionsüberlegungen.



Die Aufgabe war, den Standort in Peking von Grund auf aufzubauen – einschließlich rechtlicher Registrierung, organisatorischer Struktur, personeller Besetzung und operativer Anbindung an die Zentrale. Ziel war die Etablierung eines funktionierenden Repräsentanzbüros als Ausgangsbasis für die Markterschließung in China.



Das Repräsentanzbüro wurde innerhalb weniger Monate erfolgreich etabliert und diente fortan als operative Brücke zum chinesischen Markt. Es ermöglichte nicht nur direkten Marktzugang und Kundenkontakt, sondern legte auch die Grundlage für erste regelmäßige Geschäfte und mittelfristiges Wachstum in China.

Interim-Management Kroatien und Slowenien



Nach der Abberufung des Vertriebs-Geschäftsführers bestand in den Landesgesellschaften in Kroatien und nachfolgend Slowenien eine Führungslücke. Die Region war geprägt von ethnischen Herausforderungen zwischen den lokalen Teams, was die interne Zusammenarbeit erschwerte. Es fehlten ein einheitliches Vertragsmanagement sowie funktionierende Strukturen im Risiko- und Finanzmanagement.



Die Aufgabe war die Übernahme der operativen Führung im Interim Mandat für beide Gesellschaften, um die Stabilität sicherzustellen, Vertrauen im Team wiederherzustellen und zentrale Managementprozesse vorübergehend zu übernehmen bis ein neuer lokaler Geschäftsführer installiert werden konnte.



Es gelang, die Organisationen zu stabilisieren, das Vertrauen der Teams zurückzugewinnen und kritische Managementlücken zu schließen. Die Gesellschaften waren bei Übergabe an die neuen Geschäftsführer geordnet aufgestellt, mit klaren Prozessen und tragfähigen Strukturen. Die Grundlagen für ein nachhaltiges Management in der Region waren geschaffen.

Führung interdisziplinärer Teams in internationalen Projekten



Europaweite Initiativen und Projekte in enger Zusammenarbeit mit lokalen Kolleginnen und Kollegen sollten aufgesetzt werden. Eine gelebte Projektkultur über Ländergrenzen hinweg - und in Zusammenarbeit mit dem HQ - gab es nicht. Unterschiedliche Erwartungen, teilweise Sprach- und sonstige Barrieren und fehlende Routinen führten dazu, dass Projekte nur mit lokalem Fokus umgesetzt wurden.



Die Aufgabe war die Konzipierung von strategischen Initiativen und deren Umsetzung in länderübergreifende Projekte, den Aufbau tragfähiger internationaler Teams und Etablierung einer konstruktiven und offenen Arbeitskultur.



Verschiedene Projekte kamen in Gang, das Vertrauen zwischen den Beteiligten wuchs spürbar. Aus anfänglichem Zögern wurde aktive Mitgestaltung. Die internationale Zusammenarbeit funktionierte zunehmend eigenständig und diente später als Modell für weitere internationale Initiativen.

KERSTEN SCHULTE

UNTERNEHMENSMANAGEMENT

Märkte. Change. Projekte. Vertrieb. Strategisch lenken.



Kontakt

Kersten Schulte e.K.

Kersten Schulte
Diplom-Kaufmann

Reiherweg 27
33415 Verl
Germany

Telefon +49 151 26939312
Kersten.Schulte@kerstenschulte.de
www.kerstenschulte.de

Amtsgericht Gütersloh HRA 8676

