



Situationskompetenz – wann sollten Sie mich rufen?

- Ihre Geschäftsergebnisse oder KPIs liegen hinter dem Wettbewerb zurück und Sie wollen an die Spitze in Ihrer Branche?

Ich liefere den entscheidenden Schub in der Performance durch langjährig erprobte und erfolgreiche Kompetenzen zum Turnaround und zur Entwicklung von High Performance Organisationen.

Darüber hinaus biete ich High Performance in komplexem Projektmanagement, in Technik/Produktion/Engineering oder im internationalen Vertrieb.

Management Stil

- High Performance Leadership, ausgewogene Herangehensweise an Risiken, lösungsorientiert mit best-in-class Ergebnissen, proaktiv und vernetzt, einzigartige Kundenerlebnisse, stetige Verbesserung, Wertschätzung, High Performance Teams
- Situativer Führungsstil, Supervision, Coaching, Mentoring, durchsetzungsstarker Motivator

Dipl.-Ing. Ralf Reifferscheidt

Interim Manager und Consultant, RHP Consulting

Branchenschwerpunkte

- Konsumgüterindustrie
- Prozessindustrie
- Maschinen- und Anlagenbau
- Investitionsgüterindustrie
- Engineering, Services und Consulting
- Unterhaltungs- und Freizeitindustrie

Situationskompetenz

- Komplexes Projektmanagement
- Produktion/Technik/Engineering
- Internationaler Vertrieb
- Turnaround und Entwicklung von High Performance Organisationen

Berufliche Stationen

- Pöyry Deutschland GmbH, Internationales Engineering & Consulting Unternehmen, Sprecher der Geschäftsführung, Country Manager und President Regional Operations
- Maurer, Internationales Maschinen- und Anlagenbau Unternehmen, Geschäftsbereichsleiter
- Henkel AG & Co. KGaA, Internationaler Hersteller von Markenartikeln und Industrieprodukten,
 - Director Corporate Technology
 - Director Corporate Engineering
 - Leiter Controlling Technik
 - Abteilungsleiter Projektierung
 - Projekt Manager
- Nordmende, Unterhaltungselektronik, Projekt- und Betriebsingenieur

Wann sollten Sie mich rufen?

Situationskompetenz	Relevante Ergebnisse	Unternehmen	Zeitraum von / bis
<p>2. Komplexes Projektmanagement</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Effizienzsteigerung in Projekt- abwicklung, Change Order Management, Einführung von Risiko- und Vertrags- Management und Erhöhung der Projektmenge von 35% auf 46% • Director Corporate Engineering, globale Verantwortung für die Investitionsprojekte aller Unter- nehmensbereiche, Investitions- volumen ca.100 m€/a mit Kosteneinsparungen von 10% und Reduzierung der Laufzeiten um bis zu 30% • Claim Management, Abwehr von Claims in Höhe von 50 m€ • Leiter Controlling, weltweite Beschaffung , ca. 100 m€/a, Einsparungen von ca. 7 m€/a durch Einführung neuer Beschaffungsprozesse • Effizienzsteigerung durch einheitliche Methoden in Cost- Engineering, Projekt- Management und -controlling 	<p>Internationaler Engineering & Consulting Konzern</p> <p>Internationaler Konzern in der Konsumgüterindustrie</p> <p>Internationaler Konzern in der Konsumgüterindustrie</p>	<p>01/2014 bis 05/2019</p> <p>07/1997 bis 01/2003</p> <p>01/1996 bis 06/1997</p>

Wann sollten Sie mich rufen?

Situationskompetenz	Relevante Ergebnisse	Unternehmen	Zeitraum von / bis
3. Produktion/Technik Engineering	<ul style="list-style-type: none"> • President Regional Operations mit Fach- und Ergebnisverantwortung für die Business Units Energie, Industrie, Wasser, Infrastruktur und Umwelt, ca. 500 Mitarbeiter 	Internationaler Engineering & Consulting Konzern	01/2014 bis 05/2020
	<ul style="list-style-type: none"> • Director Corporate Engineering mit globaler Verantwortung für alle internationalen Investitionsprojekte der Henkel Gruppe • 100 Ingenieure in allen Fachfunktionen • weltweite Beschaffung 100m€/a • Konzernaufgaben wie Standardisierung, Bewertung von Investitionsprojekten und Produktionstechnologien, Technische Due Diligence und Claim Management 	Internationaler Konzern in der Konsumgüterindustrie	06/2017 bis 03/2018
	<ul style="list-style-type: none"> • Abteilungsleiter und Projekt Manager, ca. 50m€/a 	Internationaler Konzern in der Konsumgüterindustrie	10/1985 bis 12/1995

Wann sollten Sie mich rufen?

Situationskompetenz	Relevante Ergebnisse	Unternehmen	Zeitraum von / bis
4. Internationaler Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung des Auftragseingangs auf book-to-bill >1,2, organisches Wachstum in strategischen Feldern • Aufbau von neuen Geschäftsfeldern, Geschäftsbereichen und Digital Services • Entwicklung und Umsetzung erfolgreicher Markt- und Produktstrategien sowie Ausbau und Betreuung internationaler Märkte • Erhöhung der Erfolgsquote bei Angeboten auf > 30 % • Ausbau des Geschäftes in China zu einem Kerngeschäft • stetiger Ausbau des Geschäftes in Europa, USA und China 	Internationaler Engineering & Consulting Konzern	01/2014 bis 05/2019
		Mittelständisches Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau	09/2009 bis 12/2013