

Persönliche Daten

Name	Dirk Holtermann
Familienstand	verheiratet, zwei Kinder
Anschrift	Albrechtstraße 3, D-58089 Hagen
Telefon, Fax	02331-3064330 / 02331-3064331
Email	mail@dirk-holtermann.com
Positionen u.a.	CEO, COO, Leiter Controlling/Revision, Leiter Vertrieb, Leiter Finanz- und Rechnungswesen, Leiter EDV, Leiter Einkauf
Branchen u.a.	Großhandel Non Food, Produktion und Vertrieb Food, Hotellerie, Automobilhandel, Luftfahrt, Maschinen- und Anlagenbau, Papierherstellung



Übersicht ausgewählter Projekte

Sanierung / Food-Produzent mit eigenem Filialnetz, Franchisenehmern, Drittkunden (COO)

Analyse des Unternehmens, Bildung von Kostenstellen, Einführung von Artikelkalkulation und Controlling, darauf aufbauend Bereinigung und Neuausrichtung des Sortiments unter Berücksichtigung des Markenkerns, Anpassung betrieblicher Strukturen in Produktion und Logistik, Optimierung von Verwaltung, Einkauf und Vertrieb, Verhandlungen mit Lieferanten, Kunden und Banken, Umsatzsteigerung durch Sonderaktionen und Qualitätsoffensive, COO des Unternehmens.

Buy Side Due Dilligence / Food-Produzent für europäischen LEH und Discountmarkt

Bewertung eines zum Verkauf stehenden Lieferanten hinsichtlich Marktfähigkeit und zu realisierender Synergien bei organisatorischer Zusammenführung und Zusammenlegung der Produktion, gleichzeitigem partiellen Outsourcing und unter Berücksichtigung unterschiedlicher Zertifizierungsstandards; Businessplanerstellung für die ersten fünf Jahre bei Beachtung unterschiedlicher Saisonzyklen sowie der Möglichkeiten des Cross-Selling.

Verschmelzung / Großhandel Non Food Konsumgüter und Geschenkartikel

Bilanzielle und organisatorische Verantwortung mit Anpassungshandlungen in Organisation, Logistik, EDV und Rechnungswesen, Kunden- und Lieferantenbeziehungen und weiterhin des Forderungsmanagements; Verwertung der Altwarenbestände bei strategischer Neuausrichtung des Geschäftsmodells, Betreuung der Erstellung beider Zwischenbilanzen sowie der Eröffnungsbilanz bei gleichzeitig stattfindenden Sonderbetriebs- und Zollprüfungen.

Auswahl einer neuen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft / diversifizierte Mittelständische Unternehmensgruppe

Initiierung einer Ausschreibung mit mehr als 100 Kanzleien nach fachlichen wie auch regionalen Gesichtspunkten, Abgleich der Tätigkeitsschwerpunkte mit den benötigten Expertisen in den Bereichen Immobilien, Umweltschutztechnik, Luftfahrzeuge sowie der steuerlichen Behandlung spezieller Fragestellungen wie Betriebsaufspaltung, Rückstellungspolitik und Verschmelzung inklusive Ergebniskonsolidierung, Verhandlung des Mandats, Vorstellung und Empfehlung an die Gremien, organisatorische Einbindung.

Einführung eines Risikofrühwarnsystems nach KonTraG / Großhandel Non Food

Aufbau eines Risikofrühwarnsystems über alle Produktions- und Verwaltungsstufen in Abstimmung mit den Bereichsverantwortlichen, Klassifizierung der Risiken nach Risikograd, Ausarbeitung von Melde- und Maßnahmenplänen intern wie auch unter Einbeziehung externe Partner, Aktualisierung des Versicherungsschutzes, Überarbeitung des Brandschutzkonzeptes und Zertifizierung des Gesamtsystems durch einen auf diesem Gebiet führenden Wirtschaftsprüfer.

Entwicklung und Aufbau von Kostenrechnungs- und Controllingsystemen

Überprüfung, Anpassung und EDV-basierte Optimierung vorhandener bis hin zur individuell auf die Unternehmen abgestimmten Neuentwicklung von Kostenrechnungs- Controlling- und Reportingsystemen für verschiedene Branchen, dabei Berücksichtigung und Anpassung betrieblicher Abläufe, Implementierung eines Controlling-Bewusstseins bei allen Mitarbeitern zur weitgehenden Reduzierung des einzustellenden Personals und gleichzeitiger Sicherstellung der Qualität; Konvertierung in neue EDV-Umgebung.

Aufbau eines strukturierten Forderungsmanagements

Sichtung und Strukturierung der aufgrund von Abstimmungs- und EDV-Problemen aufgelaufenen Altforderungen in zweistelliger Millionenhöhe, Zusammenstellung der Einzeldokumentation mit Anforderung fehlender Unterlagen bei Distributoren, Kunden und Lieferanten, Abbau der Forderungen um über 98% mit vorhandenen Personalressourcen und ohne Forderungsverkauf an Factorer o.ä., Implementierung neuer Strukturen und Prozesse zur dauerhaften Vermeidung eines erneuten Bestandsaufbaus.

ERP-Einführung / Produzent und Großhändler von Haushaltswaren

Auswahl, Verhandlung, Einführung, Test und Abnahme eines ERP-Systems mit integrierter Finanzbuchhaltung, Erstellung des Lastenheftes, laufende Kontrolle und Begleitung der Umsetzung des Pflichtenheftes, Anpassung der betrieblichen Prozesse, Strukturierung, Anpassung und Übernahme der Stammdaten, Neubildung von Warengruppen und Einführung einer Artikelnummernlogik, Schulung der Mitarbeiter und Einsetzen von Key-Usern.

Verkauf einer polnischen Tochterunternehmung / Handel mit Bestecken

Suche und Beauftragung einer polnischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zur Vor-Ort-Betreuung, Aufnahme und Bewertung des materiellen und immateriellen Vermögens, Verhandlung mit Kaufinteressenten

sowohl in Richtung Asset- wie auch Sharedeal; Verwertung der Warenbestände, Verkauf des Gesamtunternehmens inklusive der Lizenzen nach vorheriger Abwicklung eines Minderheitsgesellschafters, bilanzielle Aufarbeitung in der deutschen Konzernbilanz.

Gründung und Betreuung eines Hotels

Neugründung in vorhandener Immobilie nach Insolvenz der Betreiber-Gruppe, Überprüfung des Ist-Standes der personellen und materiellen Ausstattung, Definition des Soll-Zustandes und Umsetzung geeigneter Korrekturmaßnahmen, Entwicklung eines Vermarktungskonzeptes mit Steigerung der Auslastung von 67% auf 84% bei höheren Zimmerpreisen; Einführung eines Controlling und Reporting sowie Anbindung an die Standards und EDV der Muttergesellschaft.

Gründung und Betreuung eines Automobil-Handelsunternehmens

Organisatorische Begleitung der Gründung in Zusammenarbeit mit externen Partnern und Behörden, Aufbau der internen Strukturen, Teilnahme an der Auswahl des Personals, Entwicklung sowie Implementierung des Controlling und Reporting; Betreuung und Verhandlung ausgewählter Großprojekte und Partner auf Geschäftsführungsebene aus Sicht der Konzernrevision bis hin zur Verantwortung von Einzelprojekten mit einem EK-Volumen in zweistelliger Millionenhöhe.

Gründung und Geschäftsführung eines Luftverkehrsunternehmens (CEO)

Organisatorische Durchführung der Ausgründung der beiden Helikopter der Muttergesellschaft in eine neu zu errichtende Betreiber-GmbH, Aufbau einer Kooperation mit einem LBA-lizenzierten Luftfahrtunternehmen, Verhandlung des An- und Verkaufs von Helikoptern sowie von Charterverträgen, Vermarktung des Flugbetriebes auf VIP- und Event-Niveau inklusive bundesweiter Marketingcampagne durch Print, teildressierten Postwurf und Radio, Einbindung in Konzernstrukturen, CEO des Unternehmens.

Durchführung eines Sonderpostenprojektes im zweistelligen Millionen Euro Volumen

Strukturierte Analyse der angebotenen Warenbestände von mehreren hunderttausend Stück Designertextilien, Vorgabe der Bemusterung, Aufbau aussagefähiger Verkaufsunterlagen, Verhandlung des Einkaufs, Verantwortung des Verkaufs, Konzeptionierung der logistischen Bearbeitung und Aufbau sowie Leitung eines entsprechenden Kommissionierbetriebes mit Zeitarbeitskräften, Sicherstellung des Qualitätsmanagements, europaweite Vermarktung der Rückläufer bis zum vollständigen Abverkauf ohne Restbestand.

Insolvenzverwertungen

Regelmäßige Zusammenarbeit mit Insolvenzverwaltern bei der Strukturierung, Bewertung und Übernahme von Waren- und Forderungsbeständen bis hin zur Abwicklung ganzer Standorte sowohl im Investitions- als auch im Konsumgüterbereich, bei zweitgenanntem auch Verwertung der einzelnen Standorte von Filialisten bis hin zu den Mietverträgen; ebenso Einbringung geeigneter Aktionswaren und Vertriebskonzepte für Sonderverkaufsaktionen zur Revitalisierung und Neupositionierung insolventer Unternehmen.