



„Interim Management und Coaching bedeutet für Sie, dass ich Bestehendes hinterfrage, Wichtiges von Unwichtigem trenne, den Fokus auf das Wesentliche erhöhe und Handlungsoptionen mit Ihnen entwickle und bei Bedarf umsetze.“

Jürgen Heßdörfer. Damit Veränderung gelingt.

Vita

Jürgen Heßdörfer, Jahrgang 1962, seit 2006 Gründer und Inhaber von heßdörfer – interim management & coaching.

Change Management bildet den Schwerpunkt meiner Arbeit, ob als Interim Manager oder Coach. So profitieren Sie von zwei Praxis-Bereichen und einem sich stets erweiterndem Kompetenzumfeld. Durch meine über 25-jährige Erfahrung bringe ich meine gesamte berufliche Expertise in die spezifische Aufgabenstellung ein.

Als **Interim Manager (DDIM)** für den Vertrieb und operative Managementaufgaben, stelle ich Ihrem mittelständischen Unternehmen aus der IT/TK- und Softwarebranche meine Kompetenz bedarfsgerecht und effizient zur Verfügung. Ich entwickle zukunftsfähige Lösungen, setze diese verantwortungsvoll um, mache aus Betroffenen Beteiligte und gebe Ihnen und Ihrem Unternehmen somit nachhaltig Sicherheit.

Als **Coach der Wirtschaft (IHK)** und zertifizierter systemischer Coach unterstütze ich Sie, selbst die passende Lösung zu entwickeln und umzusetzen. Dazu schaffe ich mit Ihnen gemeinsam konkrete Handlungsperspektiven durch ziel- und werteorientierte Coaching-Arbeit. Coaching im beruflichen Kontext ist steuerlich absetzbar.

Vor meiner Zeit als selbständiger Unternehmer arbeitete ich über 20 Jahre in multinationalen Unternehmen, u.a. als General Manager, Managing Director und Vertriebsdirektor.

Ich bin ausgebildeter „Systemischer Coach“ und „Coach der Wirtschaft (IHK)“. Neben meinem Abschluss als Dipl. Informatiker besitze ich Zertifikate der St. Galler Executive Business School und bin seit 2007 Lehrbeauftragter an der Hochschule Aschaffenburg für „Gesprächs- und Verhandlungstechniken“ und „Internationales Marketing“.

Für die IHK Darmstadt konzipierte ich den Zertifizierungslehrgang „Change Manager (IHK)“ – der erste Ausbildungslehrgang startete im Januar 2015.

Weitere Informationen im Internet: www.hessdoerfer.com

Management und Führungserfahrung

Interim Manager seit 2006 in unterschiedlichsten Funktionen (Managing Director, Vertriebsdirektor, Change Manager,...)

Managing Director der deutschen Niederlassung eines kanadischen Softwarehauses, Mitglied im Senior Management Committee

General Manager und Vertriebsdirektor, Mitglied des europäischen Managementteams, global tätiger amerikanischer Computerkonzern

Bereichsleiter / Prokurist Vertrieb, Mitglied der zentraleuropäischen Geschäftsführung, intern. Konzern der Sprach-/ Netzwerktechnologie

Vertriebsdirektor, amerikanisches Unternehmen im Bereich erklärungsbedürftiger High-Tech-Produkte

Technical Services Manager, intern. Unternehmen aus der Sprachverarbeitung

Startup-Expertise

- Erfolgreicher Aufbau eines Startups (Telekommunikationsbranche)
- Neuausrichtung eines Startups (Softwarebranche)

Arbeitssprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher)

Interim Management

Als Interim Manager (DDIM) für den Vertrieb und operative Managementaufgaben, bringe ich meine über 25-jährige Berufserfahrung in die spezifische Situation Ihres mittelständischen Unternehmens ein, wenn Sie Veränderungen anpacken und umsetzen wollen.

Das heißt für mich Bestehendes zu hinterfragen, das Wichtige vom Unwichtigen zu trennen, den Fokus der Mannschaft zu erhöhen und den Vertrieb oder das operative Geschäft neu auszurichten.

Gerne übernehme ich dann für Sie ein Mandat als Geschäftsführer, Sales Director oder Change Manager und trage Führungs-, Ergebnis-, und Budgetverantwortung.

Einsatzbereiche / Funktionen

Effizientes Management bei Vakanzen-Überbrückung, Neuausrichtungen und Umstrukturierungen, sowie die Entwicklung, Umsetzung und Optimierung von Geschäfts- und Unternehmensstrategien gehören zu meinem Kompetenzangebot.

Operative Unternehmensführung, Führungs- und Managementaufgaben

- Einleitung und Umsetzung von Veränderungsprozessen (Change Management)
- Entwicklung und konsequente Umsetzung strategischer Konzepte
- Restrukturierung und Neuausrichtung von Geschäftsbereichen
- Harmonisierung von Prozessen und Strukturen
- Unternehmensintegration und -liquidation (u.a. Post Merger)

Vertrieb

- Operative Vertriebsleitung
- Strategische Vertriebsentwicklung
- Vertrieboptimierung

Kernbranchen

In vielen Mandaten ist die Persönlichkeit des Managers entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg. Mit nachgewiesener Führungskompetenz, langjähriger Berufs- und Lebenserfahrung, sowie ausgesprochener Branchenexpertise qualifiziere ich mich für die jeweilige Aufgabe. Als Branchenkenner liegt mein Fokus auf folgenden Kernbranchen:

- Software
- Telekommunikation
- IT-Dienstleistungen und Hardware

Weitere Branchenkenntnisse:

- Elektrotechnik
- Steuerungstechnik

Referenzen: Interim Management (Auszug)

Interim Managing Director der deutschen Niederlassung (kanadische Mutter)

Softwarehersteller aus der Marktforschung (international führend)

Mitarbeiterverantwortung: Ja

Verantwortungsbereich: Geschäfts- und Vertriebsentwicklung in Zentral-, Ost- und Nordeuropa, sowie Asien-Pazifik

Dauer: 12 Monate

Kurzbeschreibung

Erarbeitung und Umsetzung eines Sanierungskonzeptes, sowie einer Vertriebsstrategie zur Ertragssteigerung und zum Markteintritt in Asien-Pazifik. Maßnahmenumsetzung!

Referenz

“Jürgen was having an interim management mandate to run our German subsidiary acting as the Managing Director of the unit.

Jürgen is an outstanding general manager, sales and operations executive with a clear sense of urgency and direction. ... Jürgen is decisive and constantly initiates change and has an excellent knowledge of the most important management tools and techniques, but more important is his intuitive ability to apply these in a practical and effective fashion to drive sales and business improvement. Jürgen is a smart, multidimensional and global thinker and is also highly focused on doing everything simpler, faster and better to the company's advantage. He will go the extra mile to get the job done right and doesn't lose sight of the end goal. Jürgen runs the business with the highest standards of ethics and integrity. ... It was a great pleasure to have him part of my management team, socially, personally and professionally and he was also very well respected in the senior management committee of Groupe "COMPANY" Inc.. I have no hesitation in recommending Jürgen to prospective employers for any interim management position for which he believes he is suitable.”

CEO Groupe "COMPANY" Inc

Interne Kommunikation als Erfolgsfaktor (Interim Mandat / Beratung / Coaching)

Mittelständisches Unternehmen aus der Biotechnologie (international ausgerichtet)

Dauer: 12 Monate

Kurzbeschreibung

Dem Vorstand eines mittelständischen Unternehmens aus der Biotechnologie war bewusst, dass eine langfristige Bindung von Fachkräften an ein Unternehmen nur möglich ist, wenn diese sich persönlich identifizieren. Eine gesunde Unternehmenskultur bildet hierfür die Basis. Dass dabei besonders in der Kommunikation Detailarbeit gefragt ist, war bekannt.

Meine Vorgehensweise

Zunächst führte ich intensive Gespräche mit den Führungskräften. Ich nahm an Produkt- und Abteilungsbesprechungen teil und arbeitete kritische Prozess- und Kommunikationsthemen heraus. Zu diesen wurden Arbeitsgruppen gebildet, in denen die Mitarbeiter, von mir begleitet, selbst Lösungen erarbeiteten. Die Ergebnisse wurden diskutiert und von den Arbeitsgruppen Mitarbeitern und Management präsentiert und umgesetzt. Weiterhin führte ich individuelle Feedback-Gespräche und Einzel-Coachings durch. Grundsatz meiner Arbeit war, dass ich nicht als verlängerter Arm des Vorstands fungierte und auch nicht darüber informierte, mit wem ich Feedback-Gespräche und Coachings durchführte. Auch die Gesprächsinhalte wurden nicht weitergegeben. Dies schaffte Vertrauen und Akzeptanz bei den Führungskräften.

Ergebnis

Die erhöhte Verbindlichkeit in der Kommunikation führte zu einer konsequenteren Umsetzung und zu einem besseren Nachhalten von Sachverhalten. Wichtige Prozesse konnten optimiert werden. Es wurden erfolgreich neue Instrumente zur Optimierung der internen Kommunikation etabliert. Feedback-Gespräche und Coachings werden weiterhin angeboten. Die Arbeitsgruppen arbeiten selbstständig und prüfen auch die Nachhaltigkeit ihrer Maßnahmen. In Sachen Verbindlichkeit ist der Level deutlich gestiegen. Der Vorstand sieht dies letztlich als eine wichtige Voraussetzung für Innovationen, Unternehmenserfolg und das berufliche Weiterkommen jedes Einzelnen an.

Interim Geschäftsführer (deutsche Niederlassung)

Nordamerikanisches Technologieunternehmen

Mitarbeiterverantwortung: Ja

Dauer: 11 Monate

Kurzbeschreibung

Restructure and realign sales and technical operations.

Referenz

„I have had the opportunity to hire Jürgen Heßdörfer as interim Managing Director of our German and Eastern Europe subsidiary and to work with him for several months.

Jürgen is a professional and highly motivated General Manager focusing on Sales and Marketing with strong business and operations management skills. He was able to restructure and realign our sales and technical operations to foster success and customer satisfaction during very difficult economic times. Jürgen's experience in building successful high performance teams and his ability to create a culture of operational success led to a strong position out of the recession.

Jürgen has the ability not only to define problems and effective strategies for their resolution but also to implement and monitor those strategies. He has proven change and project management skills which he applied effectively to drive challenging business initiatives.

Given the international nature of "COMPANY"'s business, Jürgen' international experience and acumen were also very welcome to accelerate identification and resolution of international business issues, mostly in the marketing and sales areas."

COO of "COMPANY"

Interim Change Manager

"I know Jürgen since the end of the 90's as an empathical, very professional and trustworthy Manager and Coach.

He is the one to trust that Change is successfully managed in close collaboration with the C-levels. ... His analytical skills combined with a huge experience in Software and Telecom's on enterprise and startup - level brings along a huge benefit and bandwidth for the ones working with him. He is very efficient and his feedback is truly valuable to all leaders in the lines of a business."

Co-CEO of a Swiss Software House

Coaching

Als Coach der Wirtschaft (IHK) unterstütze ich seit mehr als 13 Jahren Führungskräfte und Unternehmen in der Umsetzung von Veränderungen. Wenn Sie oder Ihre Mitarbeiter sich neue Perspektiven und Handlungsoptionen erarbeiten, Ihre Persönlichkeit weiterentwickeln oder sich neuen Führungsaufgaben stellen wollen, dann sollten wir uns kennen lernen.

Ich reflektiere mit Ihnen oder Ihren Mitarbeitern die aktuelle Situation, ich stelle die richtigen Fragen, Sie bestimmen Ihr Ziel. Wir entwickeln gemeinsam eine Strategie und ich begleite Sie auf dem Weg der Umsetzung.

Nachfolgend finden Sie mein Leistungsangebot für Unternehmen und Einzelpersonen.

Unternehmen

Nehmen Sie sich noch die Freiheit,

- Dinge mit Perspektiven anzugehen?
- langfristig statt kurzfristig zu planen und zu entscheiden?

Ich entwickle mit Ihnen die Rahmenparameter, die Ihre Organisation erfolgreich macht! Dabei bringe ich meine Erfahrungen aus über 25 Jahren Arbeitspraxis in verschiedensten Funktionen und meine mehr als 13-jährige Praxis als Berater und Unternehmenscoach ein.

Wählen Sie aus folgenden Leistungsbereichen:

- Managementcoaching
- Unternehmens- und Strategieentwicklung
- Change Management: Changeprozesse definieren, umsetzen
- Projektcoaching, -begleitung (Vertrieb, Business Development)
- Vertrieb
 - Vertriebscoaching
 - Strategische Vertriebsentwicklung, Vertriebsmanagement
- Workshops zur Führungskräfteentwicklung

Einzelpersonen

Im Einzel-Coaching erfahren Sie eine bedarfsgerechte Unterstützung bei neuen Herausforderungen im beruflichen oder privaten Umfeld.

Ich bin Ihr Sparringspartner, wenn Sie sich verändern möchten, wenn Sie eine Entscheidung treffen müssen, wenn Sie sinnvoller leben und arbeiten möchten.

Sie bestimmen Richtung, Inhalte und Geschwindigkeit - ich führe Sie zielorientiert. Dabei biete ich Ihnen ein schnelles Problemverständnis und Gedankenaustausch auf Augenhöhe. Ich achte darauf, dass Sie die eigenen Werte und Visionen wahrnehmen und weiterentwickeln und Veränderungen positiv bewerten.

Damit Sie Ihre Ressourcen und die Chancen Ihrer individuellen Situation erkennen, zukunftsweisende Entscheidungen treffen und diese nachhaltig umsetzen können.

Wählen Sie aus den folgenden Leistungsbereichen:

- Executive Coaching & Businesscoaching
- Führungskräftecoaching
- COACHING100 (Erfolgreich in den ersten 100 Tagen)
- Karrierecoaching
- Persönlichkeitscoaching
- Bewerbercoaching
- Konfliktcoaching
- Wertecoaching

Referenzen: Coaching (Auszug)

COACHING100

„Ich habe Herrn Heßdörfer als einen sehr angenehmen und erfahrenen Coach kennenlernen dürfen, der mir über einen Zeitraum von 6 Monaten den Einstieg in die Rolle eines Managing Directors sehr erleichtert hat.... Es hat mir sehr geholfen, die Perspektive Dritter einzunehmen und damit mich und mein Handeln von der Außenperspektive wahrzunehmen... Ich kann behaupten, dass ich auch mittelfristig vom Coaching profitiert habe und mich in besonderen Situationen durchaus auf das Gelernte rückbesinne.“

Managing Director, internationaler Infrastruktur-Dienstleister

Coaching in der Umstrukturierungsphase

„Meine Erwartungen, ich würde konkrete Antworten auf konkrete Fragen erhalten stellte sich als recht naiv heraus. Von Herrn Heßdörfer erhielt ich sehr professionell die sinnvolleren und zielführenden Anregungen, über die Gründe meiner Fragen nachzudenken. ... Herr Heßdörfer übernahm souverän die Rolle eines kompetenten und geduldigen Sparringspartners und Coachs.“

Leiter F&E, Chemie

Management Coaching

„Für mich war in dem Prozess neben den zielführenden Vorschlägen zur Selbstreflektion wichtig mit Jürgen Heßdörfer einen Coach zu haben, der meine Gedanken auf Plausibilität und Authentizität prüfen und als Beobachter zurückspiegeln konnte, was mein Verhalten ausdrückt. ...“

Vice President, Telekommunikationsindustrie

Management Coaching

„Ich habe Herrn Heßdörfer als sehr empathischen und flexiblen Coach kennengelernt, der individuell auf die unterschiedlichsten Themen einging und durchwegs hilfreiche, pragmatische und professionelle Lösungsansätze bot. ... Ich konnte ich sehr von Herrn Heßdörfers langjähriger Management-Erfahrung profitieren.“

Geschäftsführer, mittelständisches Softwarehaus

Qualifikationen

Aus- und Weiterbildungen

- Permanente berufliche Weiterbildung und Supervision
- Interim Manager (DDIM)
- Coach der Wirtschaft (IHK), Coaching Akademie Hannover
- Systemischer Coach, Sieger Consulting
- Executive Business Program & General Management for Executives, St. Galler Business School
- Executive Leadership, Business Academy
- Dipl. Informatiker, Hochschule Darmstadt
- Informationselektroniker, Robert Bosch GmbH

Referent IHK Darmstadt-Rhein-Main-Neckar

- Change Manager (IHK) (110 Std., Zertifikatslehrgang)
- Die erfolgreiche Führungskraft I + II (je 2 Tage, Führungskräfteentwicklung)
- Veränderungsprozesse erfolgreich planen, steuern, umsetzen! (2 Tage)

Lehraufträge – Hochschule Aschaffenburg

- Strategisches Vertriebsmanagement (Fakultät Ingenieurwissenschaften)
- Gesprächs- und Verhandlungstechniken (Fakultät Ingenieurwissenschaften)
- Internationales Marketing (Studiengang Internationaler Technischer Vertrieb)