

Zur Person



Dr. Ulrich Girrbaach

Jahrgang 1956

Nationalität: deutsch

Familienstand: verheiratet

Abschluss: Diplomingenieur, Dr. rer. nat.

Arbeitsprachen: Deutsch, Englisch

Auslandserfahrung: Italien, Spanien, USA, China, Indien

Kontakt: u.girrbaach@dgc-partners.com

Mobil: +49 160 97 89 70 77

Schwerpunkte

- Internationales Produktmanagement
 - Unternehmens-/Bereichsleitung, General Management
 - Internationale Marketing und Vertriebsleitung
 - Internationale Geschäftsentwicklung
 - Restrukturierung einer Vertriebsorganisation
 - Strategische Geschäftsentwicklung
 - Management: Internationale Erfahrung (EU, USA, Japan, China, Indien)
 - Post Merger Integration
 - Wertsteigerungsinitiativen (Business Reengineering, Restrukturierung)
 - Interkulturelles Management
-

Branchen

- Chemische Industrie
 - Chemiefaserindustrie
 - Technische Textilien
 - Apparatebau
 - Gießereiindustrie
 - Produzierende Industrie im B2B
-

Projektbeispiele

- US Spezialchemiehersteller April 2016 - heute
 - Erstellung und Implementierung eines internationalen Vertriebs & Marketingkonzeptes. Internationalisierung des Vertriebs
 - Apparatebau Okt. 2015 – Okt. 2016
 - Beratung zur Neuausrichtung des internationalen Vertriebs und Marketing
 - Beratung zur Überarbeitung der Marketingstrategie
 - Neuausrichtung der Kommunikation
 - Coaching des Vertriebs
 - Großer Chemiekonzern Okt. 2015 – Dezember 2015
 - Internationales Coaching Modul für weltweite Produktlaunches / Kommunikation
-

Projektbeispiele*

- Spezialchemie Okt.2012 – Juni 2015
 - Turn around einer Vertriebsgesellschaft in Italien als MD Okt.2012 – Juni 2015
 - Gesellschaft mit 2,7 Mio € Umsatz und einem Verlust von ca. -1 Mio € EBIT wurde weiterentwickelt auf 4,5 Mio € Umsatz und das Ergebnis verbessert auf +200 k€ EBIT. Wesentliche Treiber waren: Erhöhung des EBIT durch verschiedene wertsteigernde Maßnahmen wie
 - Preiserhöhungen
 - Neuprodukteinführungen bei existierenden Kunden
 - Aufgabe von Geschäften mit schlechten Ergebnisbeitrag
 - Neugeschäftsgenerierung von ca. 2,5 Mio € Umsatz und attraktiven Margen
 - Striktes Risikomanagement
 - Kosteneinsparungen bei Gemeinkosten von ca. 200 k€ (Lagerkosten, Büromiete, Leasingverträge, ...)
 - Veränderung der Distributionsstruktur und Logistik

Projektbeispiele* ctd.

- Spezialchemie Umsatz 35 Mio (Spanien) März 2013 – Juni 2015
 - Integration eines akquirierten Produktionswerkes (80 MA) in Spanien in die europäische Produktionsstruktur eines mittelständischen Chemieunternehmens durch Überführung von Produktrezepturen, Neuanlegen von Beschaffungs- und Logistikstrukturen
 - Installierung, Coaching und Kontrolle eines lokalen Managementteams
 - Integration der gesamten Konzernprozesse in die Produktionsgesellschaft (SAP Anbindung, HR), Zusammenführung der Vertriebs- und Produktionsgesellschaften
 - Wertsteigernde Maßnahme zur betriebswirtschaftliche Gesundung des Unternehmens durch
 - Schließung von 2 Standorten,
 - Einführung eines strikten Risikomanagements,
 - Kosteneinsparung von über 1 Mio € durch Veränderungen des Bestandsmanagements in der Produktion und der Distributionsstruktur im Vertrieb
 - Aufgabe von Geschäften mit schlechtem Ergebnisbeitrag
 - Entwicklung von Neugeschäft von über 2 Mio €
 - Selektive Preiserhöhungen bei existierenden Kunden

Projektbeispiele* ctd.

- Spezialchemie 600 Mio € Umsatz Dez 2010 – Okt. 2012
 - Internationale Neupositionierung eines durch M&A entstandenen Marktführers durch
 - Entwicklung und weltweite Umsetzung einer Dachmarkenstrategie
 - Entwicklung und Umsetzung einer globalen Unternehmens- und Produktmarken Kommunikation in 20 Ländern und 14 Sprachen
 - Roll out einer globalen Kommunikationskampagne mit Mediawerbung und unterstützender Produkt und Unternehmens PR in Print und Online
 - Entwicklung eines weltweit verbindlichen CD
 - Entwicklung und Implementierung einer weltweit einheitlichen Krisenkommunikation
 - Budgetierung und Steuerung der weltweiten Kommunikationsaktivitäten (bestehend aus Werbung, PR, Präsentationen, Schulungen, Messen, Online Kommunikation)
 - Mitarbeit an der globalen Unternehmensstrategie

Projektbeispiele ctd.*

- Spezialchemiehersteller ca. 140 Mio € Umsatz
 - Einführung eines Produktmanagements für 6 Produktlinien durch
 - Erarbeitung von globalen Marktstrategien für die Produktlinien
 - Marktsegmentierung, Zielkunden und Geschäftsplanung über 5 Jahre
 - Erstellung je eines Business Planes für die Produktlinien
 - Erarbeitung eines Vertriebs- und Marketingkonzeptes, Erarbeitung und Bereitstellung von Vertriebsmaterial in 10 Sprachen
 - Ableitung von Innovations- und Investitionsprojekten
 - Budgetierung und Umsetzung der Investitionsprojekte
 - Organisation der weltweiten Produktlaunches
 - Entwicklung und Implementierung eines Excel basierten Pricing Tools mit Value Pricing statt Cost Plus und umfangreicher Reporting Funktion. (Erhöhung der Bruttomarge um über 30%) Aug. 2011 – Jan 2012

Projektliste* ctd.

- Hersteller von keramischen Filtern 20 Mio US \$ Aug. 2008 – Dec. 2008
 - Post Merger Integration eines US amerikanischen Herstellers in deutschen Chemiekonzern
 - Anschluß aller kommerziellen Funktionen an Konzerngesellschaft wie z.B. Bankkonten, Versicherungen, Sozialversicherungsträger, Rentenversicherer, Kreditversicherer, ERP System
 - Etablierung der Reportings
 - Coaching des Managements
 - Integration des Produktportfolios in Konzerngesellschaft
 - Neudefinition der Vertriebs- und Marketingstrategie
 - Neuausrichtung der Logistikkette
 - Umsetzung des Konzern CD in akquirierter Gesellschaft

Projektbeispiele* ctd.

- Chemiefaserhersteller 350 Mio € Aug. 2004 – Mai 2008
 - Internationales Produktmanagement
 - Globalisierung einer Produktlinie mit 115 Mio Umsatz
 - Erarbeitung und Umsetzung einer weltweiten Vertriebs- und Marketingstrategie
 - Einrichtung von Vertriebsniederlassungen in Shanghai (Cn), Ho Chi Minh City (Vie), Mumbai (In), Dubai (VAE), Osaka (Jp), Charlotte (USA). Rekrutierung und Coaching der Mitarbeiter und Start der Vertriebs- und Marketingaktivitäten
 - Geschäftsentwicklung in den Ländern
 - Anbindung an Konzernstrukturen
 - Etablierung der Reportings
 - Ausbau des weltweiten Geschäftes um 7 % p.a.