

# Profil von John Persch

Dipl.-Betriebswirt (BA), Lean Six Sigma Black Belt,  
Zertifizierter Sanierungs- und Restrukturierungsberater (IfUS)  
51 Jahre, verheiratet, vier Kinder



## Verantwortung übernehmen als

- **Manager in disruptiven Zeiten:**  
Gewinnen durch konstante Veränderung,  
z. B. Einsatz in funktionalen und regionalen Krisen
- **Leader und Motivator:**  
interne Widersacher zu Mitstreitern machen
- **Expansions-Manager:**  
PS auf die Straße bringen,  
z. B. Auf- und Ausbau neuer margenstarker Geschäftsfelder
- **Performance-Manager:**  
Produktivitäts-Steigerungen über alle Funktionen – von Entwicklung und  
Operations über Finanzen bis zu Vertrieb und Service/After-sales

## Angestrebte Unternehmensfunktionen:

**CEO, COO, CRO (Chief Restructuring Officer) mit Organfunktion als GF/Vorstand oder als nichteingetragenes Mitglied der Geschäftsleitung – auf Basis Interims-Mandat oder in Festanstellung**

## Bisherige Mandate, Festanstellungen sowie Verantwortung als geschäftsführender Gesellschafter

Interim-Management-Mandate für Mittelstand und Großunternehmen mit internationalen Strukturen	<b>Interim Manager</b> teilweise als GL mit P&L-Verantwortung	<b>01.2017 – heute</b>
Börsennotierter Hersteller von Gebäudeisolierung, >4 Mrd. € Umsatz, 13.000 MA weltweit	<b>Interim Site Manager</b> <i>engagiert wegen:</i> Qualität, Compliance, Kunden- und Umsatzverlust	02.2021 – 07.2021
Deutscher Marktführer Windkraft-Anlagen, > 5 Mrd. € Umsatz im GJ 2018, 18.000 MA weltweit	<b>Interim Mitglied der Geschäftsleitung Sanierer Operations &amp; Finance</b> <i>engagiert wegen:</i> wegbrechender Märkte in Süd-Amerika und Deutschland, Entwicklung Kernmarkt Türkei	06.2019 – 08.2020
Weltweit größter Hersteller von Flugzeugsitzen für Economy Class 500 Mio. € Umsatz im GJ 2018, 2.500 MA	<b>Interim Director Operations &amp; Production Control</b> <i>engagiert wegen:</i> Enormes Wachstum > 20 % p. a. bedroht On-Time Delivery und exzellente Qualität; gefährdete Kundenzufriedenheit	09.2017 – 07.2019
Marktführer Augenstift-Kosmetik mit > 700 B2B-Kunden in über 70 Ländern, 450 Mio. € Umsatz im GJ 2017, 2.500 MA	<b>Interim Production, Supply Chain &amp; Supplier Management</b> <i>engagiert wegen:</i> drohender 90 Mio. €-Umsatzverluste sowie schwerfälliger Reaktion auf Marktentwicklungen	09.2017 – 07.2018
Energietechnik für Energieversorger, Photovoltaik- und Windparks, 125 Mio. € Umsatz, 650 MA	<b>Interim Produktion, SCM &amp; Operational Excellence</b> <i>engagiert wegen:</i> Verlusten infolge mangelhafter Steuerung, Nacharbeit und fehlerhafter interner Prozesse	01.2017 – 03.2017

<p>GESTRA AG 100 Mio. € Umsatz, 430 MA, Energietechnik mit breiter Kundenbasis wie Bosch, Shell, BASF, Viessmann, Schwartauer Werke, Bayer, Beck´s u. a.; Tochterunternehmen des börsen- notierten US-amerikanischen Konzerns FLOWSERVE Corp., 18.500 MA, 6 Mrd. USD Umsatz</p>	<p><b>Head of PMO &amp; Operational Excellence</b> Ergebnisverantwortung für ca. 10 % des Ertrages <i>zugleich:</i> <b>Mitglied der Geschäftsleitung</b> Turnaround nach Lehman Brothers Kollaps und dramat. Krise im Energiesektor durch 75 %- Ölpreis-Kurssturz. Hochprofitabler Verkauf an strategischen Investor <i>zugleich:</i> einzigster europäischer Vertreter im <b>Global Change Management Committee</b></p>	2012 – 2016
<p>Vollmer &amp; Scheffczyk GmbH Mehrfach ausgezeichnete Top- Management-Beratung für Lean im Maschinenbau / Automotive: Bosch, Mettler Toledo, Dometic, Heraeus, Getriebebau Nord, ITT</p>	<p><b>Senior Lean Consultant</b> Projektleiter Steigerung und Sicherung der Profitabilität der Business Units</p>	2011 – 2012
<p>John Persch Management Organisations- und Strategie- Beratung für mittelständische Unternehmen</p>	<p><b>Inhaber und Geschäftsführer</b> Reduzieren existenzbedrohender operativer und finanzieller Risiken für Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus</p>	2005 – 2010
<p>hvp Unternehmensgruppe GmbH Strategie-Beratung</p>	<p><b>Gesellschafter-Geschäftsführer</b> Entwicklung und Markteinführung mehrerer Branchenstandard setzender Lösungskonzeptes u. a. für weltweit fünfgrößten Versicherungskonzern</p>	1994 – 2004

### Komplexe Führungserfahrung und heterogene Berichtslinien

- Führen bis zu 430 MA über 3 Hierarchie-Ebenen in Matrixorganisation
- Persönliches Durchführen modularer Trainings und moderierter Workshops (Kaizen, Operational Excellence, Strategie u. a.) für Werker, Meister, Führungskräfte und Geschäftsführer mit Go-see-and-change-Ansatz
- Fachliches Steuern von sehr komplexen, unternehmenseigenen Produktion- und Liefernetzwerken mit bis zu 70 Werken
- Berichtend an Vorstände, Geschäftsführer in internationaler Matrixorganisation, Gesellschafter, Beiräte, internationale Lenkungsreise mit Konzern-Board-Mitgliedern sowie Ausschüsse gem. §§ 106 ff. BetrVG
- Regelmäßige und situative Gespräche mit dem Betriebsrat zur Erreichung der Unternehmensziele
- Volle Site Manager Verantwortung von Budget-, Personal-, Qualitäts- bis Zielverantwortung

### Internationale Erfahrung

- Fertigungs-Restrukturierung in Türkei (OTIF, Qualität u.a.) und Brasilien (Schließung mehrerer Werke)
- Produktionssystem-Änderung für Montagewerke in USA, China, Polen und Südafrika
- Projekt-Sanierung Kanada (> 100 Mio. € Pönale) und Türkei (mehrere Windparks in Summe > 1 Mrd. €)
- EMEA, Americas und South East Asia: Experte bei weltweitem Implementieren von digitalisierten Konzern-Prozessen an 50 Standorten in 18 Staaten
- Kanada, USA, Argentinien, Mexiko, Singapur, China: Dezentralisierung von Prozessen in Matrixorganisation

## Wesentliche Erfolgsbeiträge von John Persch

### Stabilisieren, innovieren, wachsen: Verantwortung übernehmen

#### Stabilisieren

Maßnahmen	Erzielte Erfolge
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nach gekündigter <b>Warenkreditversicherung</b>, herabgestuftem <i>CreditReform</i>-Index und abgerissener Supply Chain:             <ul style="list-style-type: none"> <li>Aufsetzen Task-Force, die kritische Lieferanten mit Vorkasse-Forderung in normale Lieferantenbeziehungen zurückholt</li> <li>Fehlteile koordiniert und Bestellungen gestoppt, um ein vollständiges Produkt zu fertigen, statt viele unvollständige Anlagen auszuliefern</li> <li><b>Striktes Cash-Management</b> mit SAP-Finanzplanung zur Abwehr drohender Zahlungsunfähigkeit (§ 18 InsO)</li> <li>Fokussierter Einsatz in Brennpunkten wie Ausfuhr-Bürgschaften</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Restabilisierte Lieferkette innerhalb von 5 Wochen</li> <li>→ Abwehr drohender Pönalen in einstelliger Mio.-€-Höhe</li> <li>→ Sichern der Kundenbeziehung für Folgeaufträge</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Umstellen der kapazitätsmaximierenden Make-to-Stock-Produktion und der Steuerungslogik auf <b>kundenorientierte Make-to-Order</b> (Just-in-Time-nahe) Fertigung und Synchronisieren der Komponenten bei gleichzeitigem Reduzieren der Losgrößen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bestandsreduzierungen um <math>\approx 2/3</math> bei unverändert guter OTD, leicht gesteigerter Produktion</li> <li>→ Working Capital Reduzierung um 228 Mio. €</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Einführen klarer <b>Verantwortlichkeiten</b> (one-face-to-the-problem statt Lemmingsverhalten), Aufstellen von Notfallplänen wie z. B. Sichern der Eisbrecher-Verfügbarkeit, frühzeitiges Einholen der Genehmigungen für grenzübergreifende Landtransporte, Risiko-Minimierung, Reaktionszeiten des Helpdesk-Teams erhöht mit Backup; 24/7-Hotline</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Erfolgreiche Restrukturierung eines kanadischen Windpark-Projektes:</li> <li>→ Abwenden drohender Pönalzahlung in hoher zweistelliger Millionen-€-Höhe</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>General-Koordination</b> der Landesgesellschaft Türkei (Sales, Finance, Production, Logistics, Projektmanagement) durch Fokussierung auf das Landesziel, statt auf die durch die Matrix-Organisation unsynchronisierten Abteilungsziele:             <ul style="list-style-type: none"> <li>systematisches Steuern der türkischen Landesgesellschaft und des türkischen Managing Director sowie der Kette Produktion, Logistik, Inbetriebnahme und Service</li> <li>Aufbauen koordinierter vertrauensbildender Kommunikation statt dezentraler Abteilungs-Antworten u. a. durch persönliche Besuche der Investoren in der Türkei</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Turnaround mehrerer im Aufbau befindlicher Windpark-Projekte (&gt; 1.000 M€)</li> <li>→ Restrukturierung der Finanzen der Landesgesellschaft</li> <li>→ Abwenden des Großteils drohender Pönalzahlungen</li> <li>→ Sichern der Voraussetzungen für dauerhafte Expansion in Wachstumsmarkt mit hohem Umsatz- und Ertragspotential</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Stabiles Reduzieren der Durchlaufzeit, systematische <b>Verbesserung der gesamten Supply Chain</b> inklusive Zulieferer und verlängerter Werkbank</li> <li><b>Turnaround</b> durch im Unternehmen erstmalige Nutzung von Wertstrom-Design und Umstellen der Prozesse von Kundenauftrag, internationalem Einkauf und Produktion bis Auslieferung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Zurückgewinnen von Kunden durch Reduzierung der Durchlaufzeit von 84 auf 19 Tage und damit unter der Kundenvorgabe von 20 Tagen</li> </ul>

## Innovationen

Maßnahmen	Erzielte Erfolge
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transferieren der <b>Best-Practice-Ansätze</b> wie der bekannten Prinzipien des Rüst Helfers (Hierarchie der „Küchenbrigade“, Krankenschwester-Chirurg-Prinzip etc.) auf die Anforderungen der <b>Prototypen- und Produkt-Entwicklung</b> zur <b>Brechung der traditionellen Abläufe</b> für einen deutlich wirksameren Vertrieb</li> <li>• Gezieltes frühzeitiges <b>Einbeziehen</b> und Begeistern der <b>MA</b> zum „Über-den-Tellerrand-Hinausschauen“ und eigenständigem Infragestellen und damit Verbessern von Prozessen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Steigerung des kundenindividuell entwickelten B2B-Erstmuster- / Prototypen-Durchsatzes von wöchentlich 45 auf 60 ohne Erhöhung des MA- oder Anlagenbestandes</li> <li>➔ Gewinn „passender“ Neukunden, Potentialausschöpfung bei Bestandskunden</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sichern und Ausbau eines attraktiven Geschäftsfeldes – klassischer Maschinenbau – durch mehrere digitale Komponenten: patentierte Sensorik, <b>maschinelles Lernen</b> zum Erkennen verunreinigter Chargen-Zuständen mittels KI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Erlangen eines Alleinstellungsmerkmals durch patentiere Lösungen: Erweitern von Märkten und Anwendungen</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umsetzen der innovativen CCPM-Methode: <b>deutlich beschleunigte</b> kundenindividuelle <b>Konstruktion von Sondermaschinen</b> ohne Erhöhen MA-Zahl oder Anlagenbestand</li> <li>• Steigern des Durchsatzes von 8 auf 13 Anlagen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ <b>Übertreffen der ehrgeizigen Gewinn- und Umsatzvorgaben</b> des US-amerikanischen Finanzinvestors</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementieren eines innovativen Angebots-Engineerings, einschließlich Teilnahme an Tender-Ausschreibungen</li> <li>• Sichern eines hohen kalkulierten <b>Deckungsbeitrags</b> von Auftragseingang bis zur Abnahme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ <b>Zeitersparnis: 500 Engineering-Std.</b></li> <li>➔ <b>Erhöhte OTD:</b> schon im Pilotprojekt Ertragssteigerung um 140.000 €</li> <li>➔ Reduzierte Durchlaufzeit um 21 %</li> </ul>

## Wachstum

Maßnahmen	Erzielte Erfolge
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Komplette</b> Lean-Überarbeitung incl. Umstellung von Push-Produktion auf rüstoptimierte Pull-Fertigung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ <b>Durchsatzverbesserung um &gt; 50 %</b> ohne Investitionskosten</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführen von <b>Fließfertigung</b> sowie Wechsel von Make-to-Stock zu Make-to-Order</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Verbessern der <b>On-Time-in-Full (&gt; OTD) von 13 % auf nahezu 100 %</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konsequentes Umsetzen einer Bottle-Neck-Steuerung im Wertstrom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ <b>Reduzieren Lagerbestände um 40 %</b></li> <li>➔ Schaffen von <b>Zusatz-Kapazität ohne Investition</b> in Maschinen oder MA</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Systematische Lieferantenentwicklung analog <b>Toyota:</b> Continuous Supply Chain Improvement durch Aufbau eines partnerschaftlichen Lieferanten-Netzwerks, statt der bis dahin üblichen Käufer-Lieferant-Beziehung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ <b>Halbieren der Wiederbeschaffungszeiten</b></li> <li>➔ <b>50 % weniger Bestände, positive Auswirkung auf Cash Flow</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umstellen der fehleranfälligen Kleinserien-Fertigung mit hoher Variantenvielfalt auf moderne Lean-Fertigung mit bestandoptimiertem Just-in-Time bzw. Just-in-Sequence</li> <li>• Abschneiden von „Sonderlocken“ im SAP ERP (R/3) und damit Vorbereiten der Umstellung SAP S/4 HANA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ <b>Kapazitätserhöhung &gt; 25 %</b></li> <li>➔ <b>Gestiegene Ausbringungsmenge</b> bei Montageprozessen um 31 % bis 94 % bei Ø 26 % reduziertem MA-Einsatz</li> <li>➔ <b>Durchsatzerhöhung</b> um bis zu 47 %</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführen der Bosch-ABC-Systematik und konsequenter Lieferantenentwicklung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ 23%-Beschaffungskosten-Reduktion</li> <li>➔ Dennoch zugleich: Beenden der gefährlichen Single-Source-Praxis</li> </ul>

## Veränderungsdaten von John Persch

- Angestrebte Positionen – in Festanstellung oder als Interims-Mandat, mit oder ohne Organfunktion (2-5 Tage/Woche ggf. mit Erfolgsbeteiligung):
  - CEO, gesamtverantwortlicher BU-Leiter, GF Tochter- oder Landesgesellschaft
  - COO
  - CRO (Chief Restructuring Officer)
- Branchen: Industrie allgemein, insbesondere:
  - Maschinen- und Anlagenbau, Sondermaschinenbau
  - Zulieferer für Automotive oder Flugzeugbau
  - (Erneuerbare) Energie
  - High-Tech-Branchen wie Medizintechnik, Avionik, Robotik, Automation, u. ä.
- Einkommen: 200.000 € zzgl. Erfolgsbeteiligung bzw. Tagessatz für Interimsmanagement-Engagement: 1.500 €
- Mobilität: bundesweit mit Auslandseinsätzen