



ROLAND STREIBICH

TOP INTERIM MANAGER FÜR C-LEVEL UMSETZUNG ALS CEO/CRO/CTO/CFO

ZUR PERSON

Dipl. - Bauing. (FH), Dipl. - Wirtsch.Ing. (FH) Roland Streibich MBA Interim Manager für die Bau-, Immobilien- und Versorgungswirtschaft. Meine Kompetenz beziehe ich aus langjährigen Führungserfahrungen auf Geschäftsführungsebene sowohl im familiengeführten Mittelstand als auch in Konzernunternehmen.

POSITIONEN

Funktionale Umsetzungsschwerpunkte im Interim Management sind insbesondere Restrukturierungen, M&A-Projekte, Post-Merger-Integration (PMI)

- Restrukturierung/Sanierung, Turn-around, nachhaltige Neupositionierung und Changemanagement (Transformation) als GF, CEO, CRO, CFO, CTO, GBL
- M & A-Projekte, Post-Merger-Integrationen (PMI)
- Sales Performance Management (Marketing + Vertrieb), Gestaltung von Wachstum, Business Development, Marktdurchdringung, (Transformation) als GF, Leiter Vertrieb

DAFÜR TRETE ICH AN

Seit 2004 unterstütze ich als branchenerfahrener Interim Manager Unternehmen aus der Bauwirtschaft (Bauliefererindustrie, Bauhauptgewerbe, Baudienstleistungen), der Immobilienbranche (Immobilien dienstleister) sowie aus der Versorgungswirtschaft (Stadtwerke, Wasser- und Energieversorger, Dienstleister) bei der Bewältigung unternehmerischer Aufgabenstellungen. Mein Fokus liegt auf der Umsetzung der Problemlösung/Aufgabenstellung vor Ort und/oder auch Remote. Ich widme mich neuen oder besseren Organisationsstrukturen und Prozessen. Dabei begleite und unterstütze ich die Kunden bei der erfolgreichen und möglichst raschen Umsetzung und Implementierung.

Man sagt ja nicht umsonst: „Wir haben in vielen Unternehmen keine Erkenntnis-, sondern vielmehr Umsetzungsprobleme“. „Genau das zu lösen ist mein Mehrwert“, erklärt Streibich.

VERÖFFENTLICHUNGEN

- Case-Studies: Restrukturierung, M&A und PMI in der Energieversorgung, 01.06.2021 und Return on Interim Management im strategischen Einkauf Bau, 16.10.2019
- Buchautor: „Erfolgsfaktoren im Bau- und Immobilien-Marketing“, Diplomica Verlag, 2011

BEISPIEL EINER FALLSTUDIE

VERSORGUNGSWIRTSCHAFT

DIE VORGABE:

Erst Restrukturierung, dann Verkauf und Post-Merger-Integration. Der skandinavische Mutterkonzern hatte den Entschluss gefasst, sich aus dem deutschen Markt herauszuziehen. In einem Geschäftsbereich bestand eine den weiteren Fortbestand gefährdende „Umsatz- und Ergebnisnot“. Die Auftrags-Pipeline war leer. Die Restrukturierung musste gelingen, ansonsten drohte die Schließung.

DIE LÖSUNG:

Überprüfung und Optimierung der internen Aufbau- und Ablauforganisation. Umsatzsteigerung durch bessere Auftragsgewinnung, Erhöhung Deckungsbeiträge der Projekte. Schaffung Operative Excellence in den Bereichen Arbeitsvorbereitung und Projektabwicklung, Implementierung von KPI's zur Verstetigung der Restrukturierung.

DAS ERGEBNIS:

Verbesserung EBITA gegenüber Vorjahr um 2 Mio. Euro. Der gesamte Geschäftsbereich wurde „fit gemacht“ für den anschließenden Unternehmensverkauf.

BRANCHEN – FOKUS

- Bauwirtschaft/Bauindustrie/Bauliefererindustrie
- Immobilienwirtschaft/Immobilien dienstleister
- Kommunale Versorgungswirtschaft (Stadtwerke)
- Energieversorgungsunternehmen (Strom), Versorgungsdienstleister

ROLAND STREIBICH

88444 UMMENDORF/BIBERACH
rolandstreibich@t-online.de
www.streibich-bauconsult.de
Mobil +49 (0)171 6555669



SEDCARD