



Beratungsschwerpunkte

September 2019



Professor Dr. Arnd Schaff



- Naturwissenschaftliche Ausbildung als Physiker
- 18 Jahre Erfahrung im Management von Produktionsunternehmen
- 10 Jahre Erfahrung als Vorstand und Geschäftsführer
- 8 Jahre Erfahrung im großen Familienunternehmen als familienfremder Manager
- Hochschullehre und Forschung: Professur für Allg. BWL, insb. Change Management
- Stellv. Sprecher AG BGF der Deutschen Gesellschaft für Sozialmedizin und Prävention
- Schwerpunkte in der Beratung
 - Strategie/M&A
 - Innovationsmanagement/Schutzrechte
 - Produktion/Operations/Organisation
 - Betriebliches Gesundheitsmanagement

Branchenexpertise (Auszug)



	Strategie	Innovation/ Schutzrechte	Produktion/ Operations	Vertrieb	Einkauf
Metall- Verarbeitung	X	X	X	X	X
Stahlrohre/ Profile	X	X	X	X	X
Anlagenbau Gasreinigung	X	X	X	X	X
Anlagenbau Energie		X	X		X
Fahrzeugbau OEM, 1st Tier			X		X
Bergbau	X		X		
Stahlver- edelung	X	X	X		X



- **Strategie und M&A**
- Innovationsmanagement/Schutzrechte
- Produktion/Operations/Organisation
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Vertrieb
- Einkauf
- Kurzvita



- **Strategische Ausrichtung**

- Analyse aktuelle Positionierung im Wettbewerb
- Aufbau/Bewertung strategischer Optionen
- Planung Roadmap zur Neuausrichtung

- **Organisation und Qualifikation**

- Bewertung Stärken/Schwächen aktueller Organisation
- Aufbau alternativer Optionen
- Umsetzung und Schulungen

- **Restrukturierung**

- Analyse der Situation und Zielsetzung
- Aufbau Projektorganisation und Controlling
- Maßnahmenentwicklung und Umsetzung
- Erfolgscontrolling

- **M&A**

- Suche nach und Evaluation von Zielen
- M&A Prozessplanung, Datenraum
- Durchführung Due Dilligence
- Vertragsgestaltung- und –verhandlung
- Führung Carve Out Team
- Führung Integrationsteam
- Kulturelle Integration

- **Risikobewertung und Compliance**

- Analyse und Ranking Risiken
- Aufbau Compliance System
- Schulungen



- Neugestaltung Qualitäts- und Kundenausrichtung Rohrfertigung und Vertrieb in Europa
- Aufbau strategisches Programm zur Neuausrichtung Stahlverarbeiter im Mittel/Langfristbereich
- Ankauf und Integration von Unternehmen in D, Öst, Pl
- Planung und Durchführung Führungskräfteentwicklungsprogramm 1./2. Ebene
- Planung und Durchführung Restrukturierungsprogramm Blechfertigung in D, Öst, CZ
- Risikoanalyse und Maßnahmenplanung im Bereich Produktion Kunststoffprodukte China
- Aufbau und Schulung Vertriebsorganisation Anlagenbau und Systembaugruppen



- Strategie und M&A
- **Innovationsmanagement/Schutzrechte**
- Produktion/Operations/Organisation
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Vertrieb
- Einkauf
- Kurzvita



- **Strategische IP-Positionierung**

- Analyse technologisches Wettbewerbsumfeld
- Assessment Unternehmenspositionierung
- Aufbau/Bewertung strategischer Optionen
- Strategiedefinition
- Planung Roadmap zur Neuausrichtung

- **Organisationsentwicklung**

- Verankerung IP-Entwicklung als Kernthema in allen Organisationsbereichen
- Optimierung Schnittstellen zwischen F&E, Vertrieb, Produktmanagement etc.

- **Kundenorientierung**

- Marktgerechte Forschungsplanung
- Aufsetzen von Kooperationsprojekten
- Technologiescreening

- **Schutzrechtsanalyse**

- Wirtschaftliche Analyse der Schutzrechtssituation
- Prüfung Schutzrechtsprozess unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten
- Maßnahmenentwicklung

- **Entwicklungsprozess**

- Strukturierung mit Zielsetzung und Meilensteinplanung
- Entwicklungscontrolling
- Einbindung Vertrieb, Produktion, QS

- **Ideengenerierung**

- Maßnahmenplanung zur nachhaltigen Generierung von Ideen
- Auswahl- und Bewertungsprozess



- Entwicklungsprogramm neuer Produktlinien für Gasreinigung in der Chemie, Kraftwerks- und Schiffsausrüstung
- Entwicklungskooperation mit Großkunden Fahrzeugbau für neue leistungsfähigere Baugruppen
- Vernetzung mit Hochschulen und Fraunhofer-Instituten zum Technologiescreening und Entwicklungsauftragsvergabe
- Durchführung branchenspezifischer Produktentwicklungen in der Rohrherstellung
- Neustrukturierung des Entwicklungsprozesses im Anlagenbau von der Planung bis zur Patentanmeldung
- Verzahnung von Entwicklung, Vertrieb, Produktion und Qualitätssicherung zur maximalen Ideengenerierung und Effizienzsteigerung
- Weiterentwicklung Forschungsmöglichkeiten im unternehmenseigenen Großtechnikum
- Unternehmensweite Innovationsinitiative unter Einbindung von R&D, Vertrieb, Produktion, QS





- Strategie und M&A
- Innovationsmanagement/Schutzrechte
- **Produktion/Operations/Organisation**
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Vertrieb
- Einkauf
- Kurzvita



- **Planung, Erstellung von Fertigungsbereichen**
 - Layout
 - Maschinentechnik
 - Personalplanung
- **Aufbau von Werken**
 - Projektgrob- und -feinplanung
 - Personalplanung und -suche
 - Aufbau der Infrastruktur und Produktion
 - Hochlauf
- **Effizienzsteigerung und LEAN**
 - Analyse direkter und indirekter Prozesse
 - Entwicklung von Maßnahmen
 - Aufbau Proqrambüro und Controlling
 - Schulungen
- **Schließung von Werken**
 - Projektgrob- und -feinplanung
 - Personalplanung und -gespräche
 - Verlagerung Aktivitäten
 - Geordnete Schließung
- **Verlagerung von Fertigungslinien**
 - Projektgrob- und -feinplanung
 - Aufbau Projektteam
 - Umsetzung

Projektbeispiele Produktion / Operations



- Neustrukturierung Endmontagelinien für elektrische Verteilanlagen in D, UK, ESP
 - Größe: 40 Arbeitsplätze
 - Dauer: 3 Monate
- Verlagerung 3 Produktgruppen im Anlagenbaubereich von UK nach CZ, Schließung Werk in UK
 - Größe: 90 Arbeitsplätze
 - Dauer: 12 Monate
- Aufbau Laserplattenfertigung und Integration in vorhandene Fertigung
 - Größe: 5 Arbeitsplätze
 - Dauer: 2 Monate
- Neuaufstellung Prozesse im Bergbaubereich zur Einsparung von 40% Personal in D
 - Größe: >500 Arbeitsplätze
 - Dauer: 18 Monate
- Aufbau Werk CZ im Anlagenbaubereich (Metallfertigung, Beschichtung, Montage)
 - Größe: 110 Arbeitsplätze
 - Dauer: 15 Monate
- Aufbau Werk in Beijing im Anlagenbaubereich (Kunststoffzuschnitt, Zerspanung, Montage)
 - Größe: 120 Arbeitsplätze
 - Dauer: 12 Monate



- Verlagerung und Neuaufbau Produktionslinien Edelstahlrohre in D
 - Größe: 20 Arbeitsplätze
 - Dauer: 9 Monate
- Neuaufbau Rohrfertigung in PI nach Ankauf aus Insolvenz
 - Größe: 80 Arbeitsplätze
 - Dauer: 12 Monate
- Aufbau LEAN Projekt in D, AUS, CZ
 - Größe: 400 Arbeitsplätze
 - Dauer: 6 Monate
- Volle Integration von 2 Tochterunternehmen am selben Standort in D
 - Größe: 400 Arbeitsplätze
 - Dauer: 12 Monate
- Aufbau komplexe Schweißfertigung in CZ und Verlagerung Produkte aus AUS
 - Größe: 50 Arbeitsplätze
 - Dauer: 24 Monate
- Optimierung Rohrfertigung zur Steigerung der Leistung um 100%
 - Größe: 60 Arbeitsplätze
 - Dauer: 24 Monate



- Strategie und M&A
- Innovationsmanagement/Schutzrechte
- Produktion/Operations/Organisation
- **Betriebliches Gesundheitsmanagement**
- Vertrieb
- Einkauf
- Kurzvita



- **Situationsanalyse**
 - Erhebung Ist-Zustand im Unternehmen
 - Abgleich mit Best-Practice
 - Ableitung und Priorisierung von Handlungsfeldern
- **Wirtschaftliche Bewertung**
 - Wirtschaftliche Bewertung Ist-Zustand
 - Potentialanalyse und -bewertung
- **BGM Programmplanung**
 - Top-Down Programmplanung
 - Organisatorische Verzahnung
 - Aufbau spezifisches Interventionsprogramm
- **BGM Controlling**
 - Aufbau strategisches BGM Controlling
 - Evaluationsplanung
 - Kennzahlenauswahl und -implementierung
- **Reduzierung von psychischen Belastungen**
 - Unterstützung bei der psychischen Gefährdungsbeurteilung
 - Coaching von Teams / Einzelpersonen
 - Strukturelle Anpassungsmaßnahmen



- Aufnahme der Ist-Situation im Bereich von führungsbedingten Belastungssituationen und Erarbeitung eines Handlungsplans
- Einzel-Coaching von Führungskräften im Hinblick auf Gesundes Führen, Mitarbeitermotivation und psychische Belastungsfaktoren und Risiken
- Informationsveranstaltungen für Belegschaften, Führungskräfte und Betroffene
- Aufbau einer Controlling-Systematik im Bereich BGM-relevanter Steuerungsgrößen
- Untersuchung der möglichen wirtschaftlichen Effekte aus BGM
- Aufbau eines BGM Programms: Ziele, Struktur, Organisation, Controlling/QS, Partner
- Forschung in den Bereichen Wirtschaftlichkeit von BGM Programmen, Demographie-management, Health Management Cockpits
- Coaching von Unternehmensteams in gesundheitsorientiertem Arbeiten



- Strategie und M&A
- Innovationsmanagement/Schutzrechte
- Produktion/Operations/Organisation
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- **Vertrieb**
- Einkauf
- Kurzvita



- **Organisationsentwicklung**
 - Stärken/Schwächenanalyse
 - Schulungen
 - Personalauswahl
- **Segmentierung und Preisgestaltung**
 - Kostenanalyse
 - Kalkulationsschema
 - Aufbau Preisstrategie
- **Vertriebliche Ausrichtung**
 - Strategische Kundenplanung
 - Zielkundenauswahl
 - Akquisition Großkunden
- **Vertragsgestaltung**
 - Vereinbarungsentwurf
 - Verhandlung

Projektbeispiele Vertrieb



- Akquisition Großkunden Bereich Systembaugruppen für Maschinenbau, Fahrzeugbau in D
- Aufbau und Schulung Vertriebsorganisation Anlagenbau in D und USA
- Neugestaltung Pricing Komponenten Kraftwerksanlagen für USA, China
- Aufbau systematische Preisgestaltung für Rohr- und Blechkomponenten
- Vertriebliche und Qualitative Neuausrichtung Rohrbereich in PI
- Aufbau und Schulung Vertriebsorganisation Systembaugruppen in D, AUS und CZ
- Verhandlungsplanung und Endverhandlungen Großprojekte im Bereich Anlagenbau



- Strategie und M&A
- Innovationsmanagement/Schutzrechte
- Produktion/Operations/Organisation
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Vertrieb
- **Einkauf**
- Kurzvita



- **Analyse relevanter Einkaufsmarkt**

- Anbieterübersicht
- Qualifikationsprofil
- Auditierung

- **Vertragsgestaltung**

- Vereinbarungsentwurf
- Verhandlung

- **Einsparungen**

- Wertanalyse
- Benchmarking
- Einsparungsprojekte

- **Schulungen und Organisation**

- Struktur und Aufbau Einkaufsorganisation
- Schulungen Vertragsgestaltung
- Schulungen Verhandlungen

Projektbeispiele Einkauf



- Kostenreduzierungsprojekte Einkauf Metall- und Kunststoffkomponenten in ESP, CZ, D
- Spezifikation, Vertragsgestaltung und Verhandlung Produktionsmaschinen Metall- und Kunststoffverarbeitung
- Aufbau werksübergreifende Materialdatenbank
- Ausschreibung und Verhandlung Transportdienstleistungen in Europa
- Aufbau Lead Buyer Organisation in D, Öst, CZ, Pl
- Ausschreibung, Verhandlung und Vergabe Hallenbau in D, Öst, CZ
- Schulung Einkaufsorganisation im Hinblick auf Vertragsgestaltung und Verhandlung



- Strategie und M&A
- Innovationsmanagement/Schutzrechte
- Produktion/Operations/Organisation
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Vertrieb
- Einkauf
- **Kurzvita**



- 2015 - **FOM Hochschule:** Lehre und Forschung
Dr. Schaff Consulting: Unternehmensberatung & Coaching
Praxis für Psychotherapie
- 2008 - 2015 **Wuppermann AG:** Stahlweiterverarbeitung
- Vorstand der Holdinggesellschaft
 - Verantwortung: Konstruktion, Produktion, Vertrieb im Bereich (Stahl-) Rohre, Rohr- und Blechbaugruppen, ca. 1000 MA
- 2005 - 2007 **Munters AB:** Klimatechnik und Wasser/Feuer - Schadenssanierung
- President Business Area, Geschäftsführer
 - Verantwortung: Entwicklung, Produktion, Vertrieb im Bereich Anlagenbau Gasreinigung, ca. 400 MA
- 2002 - 2005 **Siemens AG, Moeller Energiesysteme GmbH:** Energietechnik
- Vice President Operations
 - Verantwortung: Produktion und Logistik im Bereich Anlagenbau Energieverteilungssysteme, ca. 600 MA
- 1998 - 2002 **McKinsey&Company:** Strategische Unternehmensberatung
- Engagement Manager
 - Verantwortung: Organisation und Durchführung Beratungsprojekte