

Der Interim CFO als Business Partner für die digitale Unternehmensentwicklung

Von Dr. Dieter Brenken

Vor dem Einsatz von Interim Executives im kaufmännischen Bereich wird zuweilen gefragt, warum Externe in vitale Fragen der Unternehmensentwicklung wie Finanzierung, Strategie oder Veränderungen eingebunden werden sollen. Welche Wertbeiträge eine interimistische Führungskraft in kurzer Zeit für Unternehmen und Anteilseigner leisten kann, wird hier anhand eines Beispiels dargestellt.

Bei einem internationalen Markenartikler hat die systematische Weiterentwicklung des Unternehmens zu einer nachhaltigen Erhöhung des Unternehmenswertes geführt.

Aufgrund seiner Mehrmarkenstrategie sowie der schwierigen globalen Wettbewerbssituation standen für eine weitere Internationalisierungsstrategie nur sehr begrenzte Mittel zur Verfügung. Vor diesem Hintergrund sollte bewertet werden, welche Marken in welchen Märkten mit welchen Wachstumsstrategien den besten Wertbeitrag erbringen würden.

Für eine starke Marke wurden an der Ostküste Nordamerikas mit einem Flagship-Store und im Online-Geschäft bereits erste Erfolge in der Geschäftsentwicklung realisiert. Dabei zeigte sich, dass eine weitere Marktbearbeitung durch einen reinen Ausbau der Ladenkette nur begrenzte Erfolgsaussichten hatte. Eine genauere Auswertung des Online-Geschäftes erbrachte dann, dass der „Flagship-Store plus Online“-Ansatz ein vielversprechendes Modell für selektives regionales Wachstum in anderen Landesregionen ist. Die Markterschließungsstrategie wurde um einen regionalen Multi-Brand-Ansatz erweitert. Auf dieser Basis wurde ein umfangreicher Business Case für Nordamerika mit einem kombinierten Multi-Brand- und Multi-Channel-Ansatz erarbeitet, der einen Weg zur Überwindung strategisch gravierender Eintrittsbarrieren eröffnete.

Durch die konsequente Ausarbeitung der Unternehmensstrategie vom Markt, über die Finanzierung bis zur Verzinsung des eingesetzten Kapitals wurden die Interessen aller Stakeholder des Unternehmens transparent gepoolt. Diese klare Poolung über alle Ebenen vom Aufsichtsrat bis zur Markenführung und der Organisation der komplexen Supply-Chain führte

zu einer signifikant verbesserten strategischen Aufstellung der ganzen Unternehmensgruppe.

Auch in Zukunft wird der Markenartikler vor vielfältigen Herausforderungen wie Plattformstrategien oder personalisierte Produkte stehen. Deutlich wird an diesem Projekt, dass die digitale Transformation eines Unternehmens mit Hilfe eines erfahrenen Interim Kaufmannes zentrale strategische Schwerpunkte definieren kann. Flexibilität und Schnelligkeit werden nur möglich bleiben, wenn das Unternehmen sich über seine finanziell und organisatorisch strategischen Handlungsspielräume und Ausrichtungen im Klaren ist und jegliche Verzettelung vermeidet.

Neben den eher strategischen Einsatzfeldern eines Interim CFO verlangen die Herausforderungen der Digitalisierung gerade auch in der operativen finanziellen Führung eine Exzellenz, die Nichtwissen und gefährlichen Blindflug verhindert. Auch hier sorgte der Einsatz des Interim Managers für eine balancierte Unternehmensentwicklung.

Zur Dr. Dieter Brenken GmbH:

Wir unterstützen als Interim Manager eine marktgerichtete nachhaltige Entwicklung Ihres Unternehmens. Schwerpunkte sind die komplette Bandbreite der kaufmännischen Unternehmensführung (CFO), die – strategische – Neuausrichtung/Restrukturierung (CRO) und das integrative Veränderungsmanagement durch Programm-/Projektmanagement (PMO) im In- und Ausland. Näheres finden Sie unter



Dr. Dieter Brenken
GmbH

+49 151 12612030
dr.dieter@brenken.eu
www.brenken.eu
Biesenstr. 71 | 40724 Hilden | Germany