

Hans Mühlebach
hm-services
Steinhügelstrasse 23
8965 Berikon

Luzern, 7. Juni 2007

Referenzschreiben

Die SCHILD AG ist ein Schweizer Modeunternehmen im Detailhandel mit 35 Filialen in der Deutsch- und Westschweiz sowie ca. 800 Mitarbeitern und 200 Mio. CHF Umsatz. Seit dem MBO im Jahre 2003 ist die SCHILD AG ein partnergeführtes Unternehmen.

Ausgangslage

Durch die Übernahme der Spenglerfilialen im Jahr 2004 wuchs das Unternehmen um nahezu 100%. Die Firmenübernahme stellte diverse Herausforderungen an das Management. Einerseits befand sich SCHILD selbst in einem Turnaround, andererseits galt es die zwei unterschiedlichen Firmenkulturen zusammenzuführen. Im Weiteren waren die Prozesse im Verkauf als auch in der Beschaffung sehr unterschiedlich. Insbesondere das Beschaffungswesen verlangte nach einer radikalen Optimierung in den Prozessen als auch in der Schaffung von einheitlichen und effizienten Hilfsmitteln. Ebenfalls brachte die Übernahme einen enorm hohen Lagerdruck mit sich, welcher zu viel Kapital bindete. Folglich gewannen Kostenoptimierende Massnahmen an essentieller Bedeutung. Die finanziellen Ressourcen für Prozess-Optimierungen und – Organisation waren limitiert. Im Rahmen der Übernahme der Firma Spengler wurde die Logistik outsourced und ein neues ERP-System eingeführt.

Ziel

Herr Hans Mühlebach wurde von uns beauftragt, mit einem internen Projektteam (bestehend aus Leiter Beschaffung, Leiter Controlling und Leiter IT-Projekte und Organisation) sämtliche Prozesse zu definieren, die nötigen Strukturen zu schaffen und generell Vorschläge zur Kostensenkung zu erarbeiten.

Aufgabengebiet von Herrn Hans Mühlebach im Rahmen des Projektes „Zentrale Fit“

- Aufbau und Motivation des Projektteams
- Minutiöse Analyse der Ausgangslage
- Aufnahme vom IST-Zustand durch akkurate Interviews und Workshops auf allen Hierarchiestufen
- Erstellen eines Unternehmens-Projektportfolio
- Erarbeitung von neuen Prozess-Modellen in Workshops und im Projektteam
- Information über den Projektverlauf an: VR, GL und Mitarbeiter

- Mithilfe bei Einführung von neuen Prozess-Tools
- Coaching der diversen Projekt-Workshop-Gruppen sowie der Projekt-Mitarbeiter
- Erarbeitung eines in der Branche einzigartigen Prozessmodells
- Diverse kleinere Aufgaben: Führungskonzepte, Organisation Marketing, Visual Merchandising, Schaufenster-Organisation und diverse Ideen und Vorschläge bezüglich Strategie, Marketing, Dienstleistungskonzepte etc.

Trotz kurzfristiger Übernahme des Gesamtprojektes, wegen krankheitsbedingtem Ausfall eines wichtigen Projektmitarbeiters, hat Herr Hans Mühlebach in dieser komplexen Aufgabe die Übersicht und Motivation nie verloren. Der Projektrahmen war, aufgrund des hohen Projekt- und Zeitdruckes, anspruchsvoll. Der enge finanzielle Rahmen und die stark ausgelasteten Ressourcen vereinfachten seine Aufgabe in keiner Weise. Herr Mühlebach zeichnet sich durch grosse Flexibilität und hohe Belastbarkeit aus, diese werden durch sein grosses Wissen und sein Einfühlungsvermögen ergänzt. Es gelang ihm jederzeit die Prioritäten richtig zu setzen, Termine trotz kaum verfügbarer Ressourcen (Turnaround) einzuhalten und die Projektdynamik aufrecht zuhalten. Sein Vorgehen war effizient und effektiv, im Weiteren hat er es verstanden die Mitarbeiter für die „Sache“ zu gewinnen.

Für den Verwaltungsrat, die Inhaber und die Geschäftsleitung, Kadermitarbeiter sowie Projektmitglieder war Herr Hans Mühlebach stets ein kompetenter und angenehmer Gesprächspartner. Sein enormes und professionelles Engagement, sowie seine Fähigkeit sich in die Lage von Mitarbeitern und Kunden zu versetzen, zeichnete den Erfolg dieses Projektes massgeblich aus.

Die Projektziele, welche Herrn Mühlebach vorgegeben wurden, hat er übertroffen. Alle entwickelten Grundbausteine des neuen Prozesswesens sind gelegt, Strukturen auch in der personellen Organisation sind geschaffen und wir sind nun in der Lage, dank dem Erfolg des Projektes, diese anzuwenden und weiterzuentwickeln. Die Kostensenkung, welche in unserer Turnaround-Phase von essentieller Bedeutung ist, wurde ebenfalls durch die Mitarbeit von Herrn Mühlebach erreicht.

Wir danken Herrn Hans Mühlebach herzlich für all seine Bemühungen und sein grosses Engagement und empfehlen ihn bestens weiter. Für weitere Referenzen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

Freundliche Grüsse



Stefan Portmann
Geschäftsführender Partner
Leiter Beschaffung und Marketing