

DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches
Interim Management e.V.



Von der Positionierung zur Marke **ICH**

Richtig sichtbar werden - und es bleiben

Malte Borchardt // forma interim – Marketing für Macher

Richard Porstmann // global. procurement. transform to best in class

Et kütt wie et kütt: Die Agenda

1 Jede Jeck is anders.

2 Wat soll dä Quatsch?

a	Et es wie et es.	Ablauf
b	Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet.	Positionierung
c	De Haupsach es, et Hätz es joot!	Relevanz
d	Et hätt noch immer jot jejange.	Projekte
e	Do laachste dech kapott.	Bilder
f	Nix bliev wie et wor.	Gesamtbild

3 Wat wellste maache?

Jede Jeck is anders: Stellen wir uns kurz vor.

1

2

a

b

c

d

e

f

3



Malte Borchardt

- Jahrgang 70, Bankkaufmann, Dipl.-Kfm.
- seit 2003 im Interim-Management-Markt aktiv
- eigene Mandate als Interim Manager
- Viele Jahre externer Dienstleister für die DDIM
- Mitglied Marketing-Arbeitskreis DDIM-Vorstand, Organisator DDIM.lokal und DDIM.regional
- Co-Autor des Buches:
Interim Manager – Von der Positionierung zur Marke ICH

Randnotiz: Anzutreffen & aktiv in Salzburg, Köln und München

Jede Jeck is anders: Stellen wir uns kurz vor.



1

2

a

b

c

d

e

f

3



www.forma-interim.de

forma interim - Marketing für Interim Manager
seit 2015 am Markt

1. **Positionierung**
2. **Marktauftritt** (Logo, Geschäftsausstattung, Fotos, Website, LinkedIn, XING, Managerprofil)
3. laufendes **Marketing**

Über 100 Projekte mit Interim Managern, darunter
mehrere Interim Manager des Jahres aus D & AT

Partner der DDIM, DÖIM und AIMP

Jede Jeck is anders: Stellen wir uns kurz vor.

1

2

a

b

c

d

e

f

3



Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class



www.porstmann.net

Richard Porstmann

- 1976 in Brasilien geboren
- Diplom-Kaufmann, MBA
- Über 20 Jahre Erfahrung im internationalen Einkauf
- In Lateinamerika, Europa und Asien gelebt und gearbeitet, kennt Kulturen, Mentalitäten und Bräuche
- Seit 2019 Interim Experte international Global – Procurement – Transformation
- Als CPO, COO, Head of Procurement oder als Leiter Sonderprojekte geht er in international agierende Mittelstands- und Familienunternehmen. Es sind produzierende Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automotive- und Zulieferindustrie sowie der Luft- und Raumfahrt. Er managt globale Transformations- und Einkaufsprojekte und übernimmt den Aufbau, die Optimierung und die nachhaltige Integration des Einkaufs.

Wat soll dä Quatsch? MARKE werden ist wichtig, weil ...

forma
interim

marketing für macher

1

2

a

b

c

d

e

f

3



Wat soll dä Quatsch? MARKE werden ist wichtig, weil ...

1

- „**1 von 80 Mio ...**“, und es werden mehr!

2

- Viele aktuell gut im Geschäft, doch was passiert in einer **Krise**?

a

- **99%** sind absolute Vollprofis, fachlich und sozial kompetent!

b

- **Gewohnheiten** von Generationen im Wandel, professionelle Selbstpräsentation wird erwartet

c

d

- LinkedIn, XING, Portale schaffen **Transparenz und Vergleichbarkeit**

e

- **Zeitpunkt** des **Bedarfes** und Ihres **Angebotes** liegen auseinander!

f

- Interim Manager „Ceteris paribus“, mit/ohne klare Positionierung, mit/ohne professionellen Marktauftritt → **Wer gewinnt?**

3

Wat soll dä Quatsch? MARKE werden ist wichtig, weil ...

1

2

a

b

c

d

e

f

3

Für **mehr** und **bessere** Anfragen.

1

2

a

b

c

d

e

f

3

**Marketing für Interim Manager
ist kein Hexenwerk.**

**Doch bevor ich die Dachfenster bestelle,
sollte ich wissen, wie das Haus aussieht.**

Kennen Sie den Marketing-Cube?

Et es wie et es: Schritt für Schritt ans Ziel

1

2

a

b

c

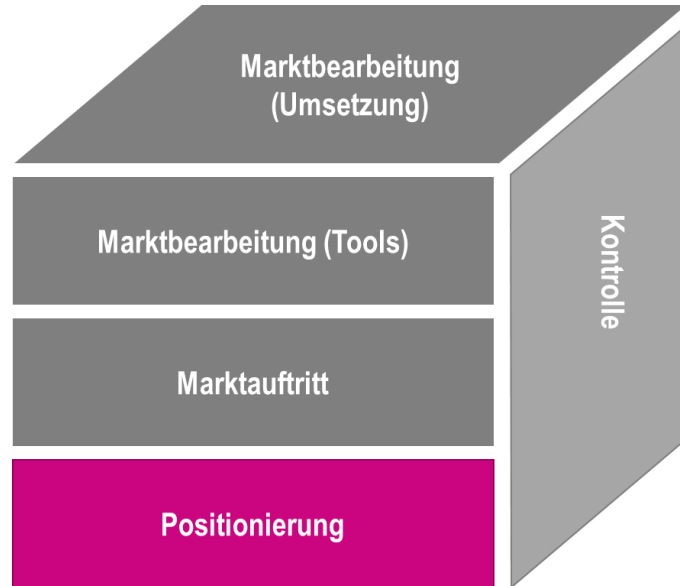
d

e

f

3

Marketing-Cube



Blick in den Rückspiegel

Handeln mit Ziel
und nach Plan.

Case Study, Blogbeitrag,
LinkedIn-Post, Newsletter

Logo, Visitenkarte, Managerprofil,
Profile, Fotos, Video, Website ...

Wer, was und für wen?!

Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet. Positionier Dich!

1

2

a

b

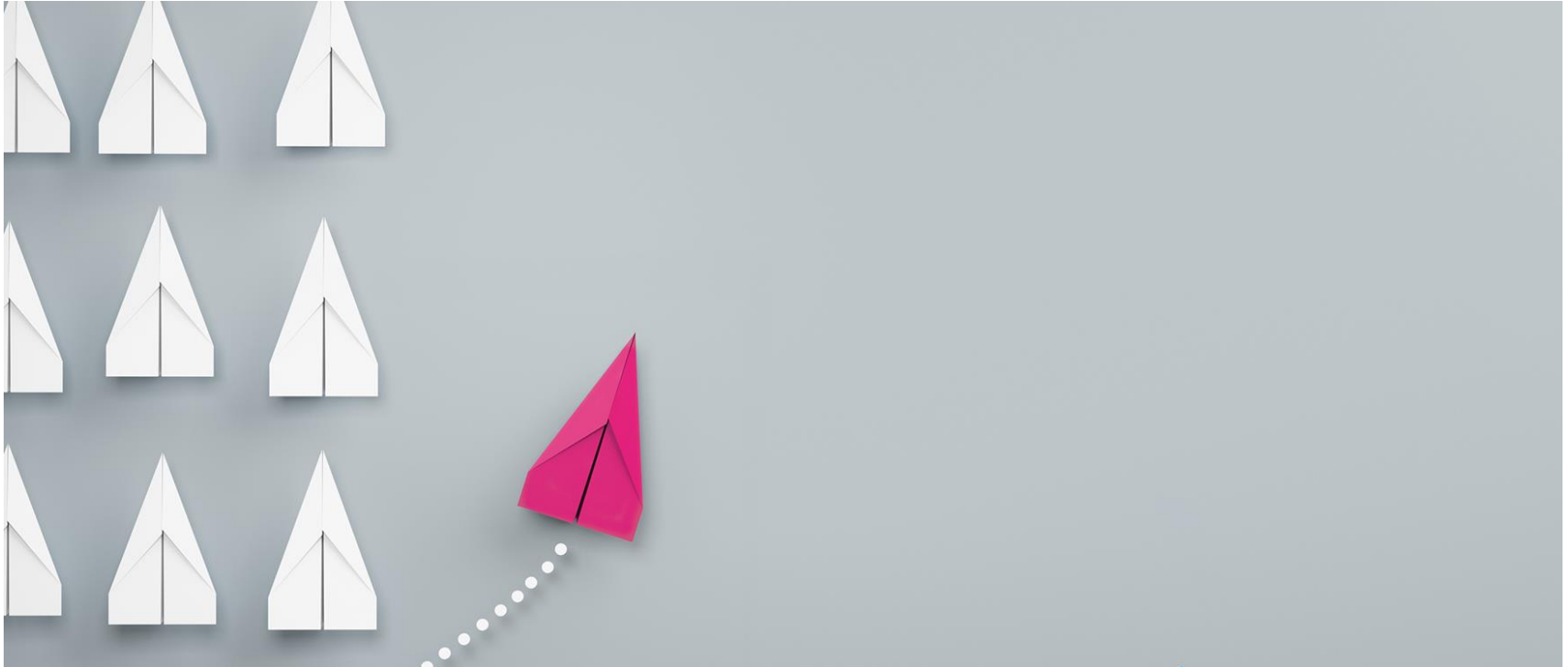
c

d

e

f

3



Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet. Positionier Dich!

1 **ZUR PERSON** - Wer bin ich?

2 **MEIN ANGEBOT** - Was biete ich? (**Ansatzpunkte beim Kunden!!!**)

a **MEINE ZIELGRUPPE** - Für wen biete ich das?

b **MEINE ERFAHRUNG** / **Warum kann ich das anbieten?**

c **FÜHRUNGSSTIL & ARBEITSWEISE** - Wie führe /arbeite ich?

d **MEINE USPs** – Was macht mich einzigartig / Nutzenargumente?

e **MERK-würdigkeiten und** Sonstiges

f → **Detaillierte Ausarbeitung**

3 → **Mündet in Summary + Onepager + ElevatorPitch!**

Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet. Positionier Dich!

1

2

a

b

c

d

e

f

3

1.	Name & Claim.....	2
2.	ZUR PERSON - Wer bin ich?.....	3
3.	Herausforderungen (potentieller) Auftraggeber.....	5
4.	MEIN ANGEBOT - Was biete ich?	6
5.	MEINE ZIELGRUPPE - Für wen biete ich das?.....	8
6.	MEINE ERFAHRUNG / Warum kann ich das anbieten? / Auf Basis welcher Erfahrung?.....	9
7.	FÜHRUNGSSTIL & ARBEITSWEISE - Wie führe und arbeite ich?	13
8.	MEINE USPs - Nutzen meines Angebot? Was macht mich besonders (merk-würdig)?	15
9.	Zitate & Statements	17
10.	Wettbewerb	18
11.	Partnernetzwerk.....	19
12.	Sonstiges / Merkwürdigkeiten.....	20
13.	Bilder / Fotoshooting	21
14.	Keywordsammlung.....	24
15.	Referenzaussagen	25
16.	Kontaktdaten / Verbindungen / Persönliches.....	27
17.	Inhalte / Angaben Visitenkarte.....	28

Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet. Positionier Dich!

1 Ich bin Interim Manager ...

einer von ca. 11.000

a für Transformationsprojekte
b im Beschaffungswesen ...

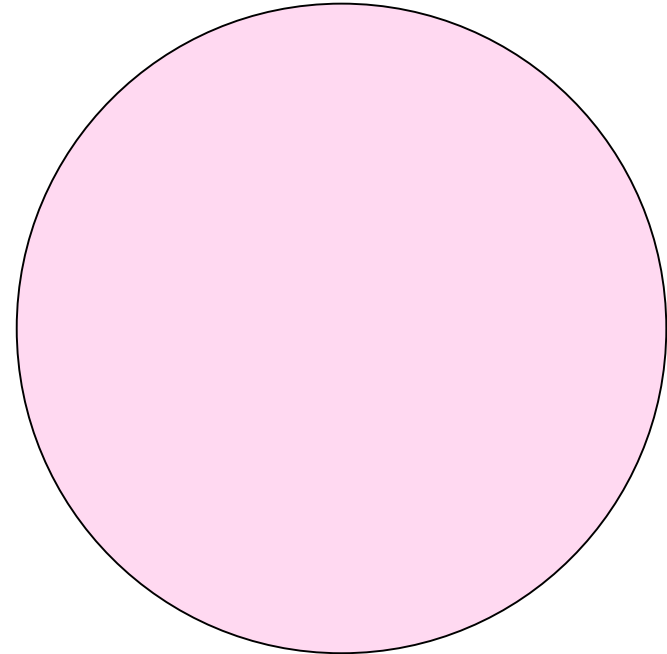
einer von ca. 750

c auf globaler Ebene ...

einer von ca. 50

d für produzierende Mittelstands- und
e Familienunternehmen!
f

3 einer von ca. 10



Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet. Positionier Dich!

1 Ich bin Interim Manager ...

2 einer von ca. 11.000

a für Transformationsprojekte
b im Beschaffungswesen ...

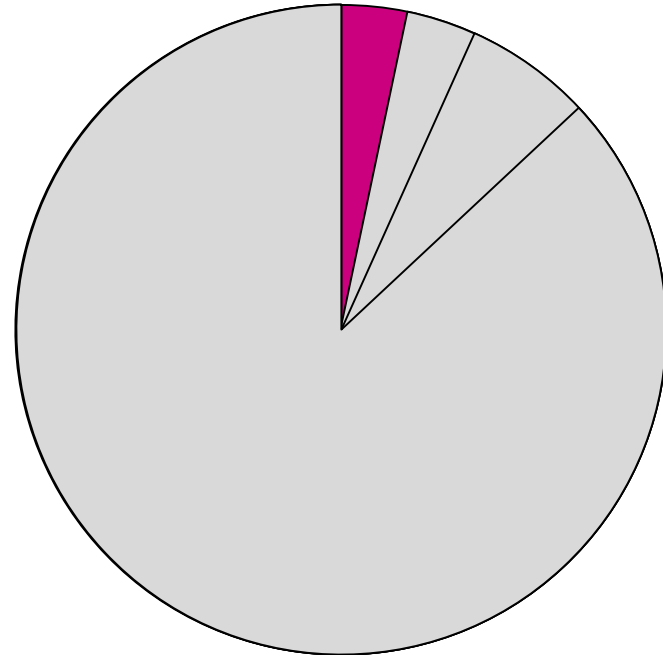
c einer von vielleicht 750

d auf globaler Ebene ...

e einer von vielleicht 50

f für produzierende Mittelstands- und
Familienunternehmen!

3 einer von vielleicht 10





Richard Porstmann
Interim Experte international

CPO, COO, Head of Procurement und
Leiter Sonderprojekte

DDIM.

BME
CONSULTING



1

Die spitze Positionierung ...

- macht Sie sichtbar,
- verschafft Strahlkraft,
- macht zielgenaues Marketing erst möglich
- und macht den Markt für Sie im Endeffekt größer!

2

a

b

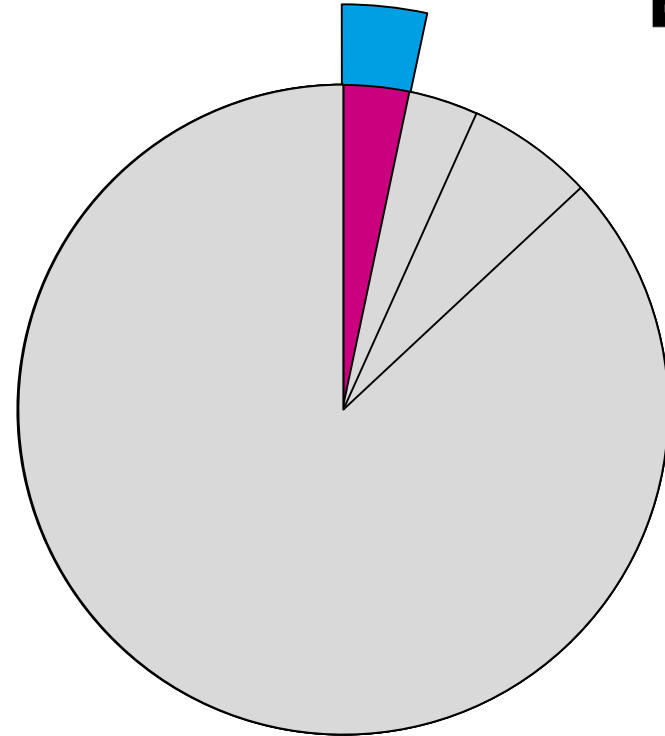
c

d

e

f

3



Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet. Positionier Dich!

1

2

a

b

c

d

e

f

3



viele Worte, strukturiert, zu meinen Kernthemen habe ich die Details parat ...



gewählte Worte, sehr strukturiert, ich komme direkt zum Punkt, wenig Raum für Drumherum ...



Damit ich digital sichtbar bin.
EXAKT, auf den Punkt

Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet. Positionier Dich!

1

Die Positionierung spiegelt also die

- **Besonderheiten der eigenen Marke wider,**
- **sie ist differenzierend und**
- **für den Kunden relevant.**

2

a

b

c

d

e

f

3

Mach et jot ävver nit ze off. LinkedIn in 6 Schritten.



1

1. Profil klar: Bild, Hintergrund, Slogan, Infobox, Im Focus, **Stationen!!**

2

2. Das eigene Arbeiten mit LinkedIn vorbereiten:

Hashtags für die eigenen Themen setzen

a

b

3. Vernetzen: Kontakte, Multiplikatoren, „LI-Vorschläge“, Suche, #

c

4. Beiträge liken & Beiträge qualifiziert und gehaltvoll kommentieren
(**Positionierung beachten!**)

d

e

5. Eigene Beiträge / Artikel verfassen und veröffentlichen / eigene Bildwelt beachten! → RELEVANTES

f

6. Interagieren, insbesondere mit denen, die reagiert haben

3

→ Vertrauen aufbauen!

Nicht vergessen:

- #Hashtags setzen
- @Personen gezielt einbinden

Mach et jot ävver nit ze off. LinkedIn in 6 Schritten.



- 1
- 2
- a
- b
- c
- d
- e
- f
- 3

The screenshot shows the top navigation bar with the LinkedIn logo, a search bar containing 'Suche', and icons for 'Start', 'Ihr Netzwerk', 'Jobs', and 'Nachrichten'. The profile header features the name 'Richard Porstmann' with the tagline 'global. procurement. transform to best in class.' Below this, it says 'proud to be member of: DDIM. 3ME'. The profile picture shows a man with glasses and a suit. The bio reads: 'Richard Porstmann · 1. Interim Experte international: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonderprojekte in produzierenden Mittelstands- und Familienunternehmen aus Maschinen- und Anlagenbau sowie Automotive- und Zulieferindustrie Metropolregion München · [Kontaktinfo](#)'. It also shows '500+ Kontakte' and '74 gemeinsame Kontakte: Judith Geiss, Tom Becker-Schweitzer und 72 weitere Personen'. At the bottom are buttons for 'Nachricht' and 'Mehr'.

This screenshot shows a different view of the same LinkedIn profile. It includes the navigation bar and the profile header with the name and tagline. Below the header, there are logos for 'Richard Porstmann', 'DDIM. 3ME', and 'IESE Business School'. The bio is partially visible. At the bottom, there are buttons for 'Follower:in', 'Webseite besuchen', and 'Mehr'. The 'Info' tab is selected, showing the start of the 'Info' section with the text: 'Mein Name ist Richard Porstmann, Interim Experte International. Als Chief Procurement Officer, Chief Operations Officer, Head of Procurement oder als Leiter Sonderprojekte gehe ich in international agierende Mittelstands- und Familienunternehmen, die i.d.R. weltweit über mehrere Standorte verfügen. Es sind produzierende ... mehr anzeigen'.

1

2

a

b

c

d

e

f

3

*Relevanter Content liefert **proaktiv**
Antworten auf die Fragen, die sich Deine
Zielgruppe stellt. Heute, oder in Zukunft!*

*Liefere also das ab, was Deinem
potentiellen Kunden bei der Entscheidung
hilft, Dich zu beauftragen!*

1

Beispiele für relevanten Content:

2

- Weitergabe von Know-how, Tipps an Kunden (mit Tiefgang!)

a

- Empfehlungen, z.B. Events, Fachbeiträge, ...

b

- Gewonnene Erfahrungen aus einem Mandat (Besonderheiten!)

c

- (Eigene) Zitate, z.B. als Teaser für einen Fachbeitrag

d

- Branchenneuigkeiten

e

- Aussagen von Referenzkunden

f

- Persönliches, Jubiläum, ...

3

- Fallbeispiele, Erfolge aufzeigen

→ ... wenn es der Positionierung entspricht!



1

Die eigenen Mandate und Projekte sind Ihr wertvollster Inhalt

2

- Dieser Inhalt sollte bei Ihnen liegen! Nur so kann er auf Sie einzahlen

a

- Diesen Content erarbeiten wir zentral im Rahmen der Positionierungsarbeit

b

- Was sind die entscheidenden Projekte?

c

- Wie bereite ich sie auf?

d

- Wie mache ich das, wenn ich bisher nur Festangestellter war?

e

- Content Syndication: Nutzung des einmal erarbeiteten Inhaltes auf den unterschiedlichsten Kanälen

f

3

Struktur Projektbeschreibung

1 mal vorbereitet, x-fach ausgespielt



Transformation in purchasing & SCM at an international automotive supplier

Goal: Identification and verification of optimizations to improve results in purchasing | Improvement of material availability | Development of the purchasing organization

Project	<p>Duration: 6 months</p> <p>Role in the project: Head of Global Procurement / Chief Procurement Officer</p> <p>Operational area, geographical:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Germany • Hungary • Moldova • China
Company	<p>Type: Industry / Power Electronics</p> <p>Turnover: 45 Mio. EUR</p> <p>Number of employees: 750 worldwide</p>
Description	<p>The decentralized purchasing organization was transformed into a global matrix organization, which is intended to improve processes and key figures as well as transparency. Global synergies and cost reduction potentials will be leveraged through the newly created Strategic Purchasing.</p>
Measures	<ul style="list-style-type: none"> • Establishment and expansion of the purchasing organization • Optimization and digitalization of purchasing processes

Unternehmensname (oder Umschreibung)	Titel des Projektes, z.B. mit Nennung der Rolle und der Aufgabe des Interim Managers
<p>Branche: ...</p> <p>Umsatzzahl: ...</p> <p>Mitarbeiterzahl: ...</p> <p>Situation beim Auftraggeber, die zum Interim-Einsatz geführt hat: ...</p> <p>Sitz des Unternehmens: ...</p> <p>Internet: ...</p> <p>Bildmaterial / Logo des Unternehmens: wenn vorhanden und Freigabe für Nutzung vorliegt, dann bitte mitliefern</p>	<p>Verantwortungsbereich des eingesetzten Managers (Budget / Mitarbeiter):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ... <p>Auftrag, den er zu erfüllen hatte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ... ▪ ... <p>Maßnahmen, die er ergriffen hat:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ... ▪ ... ▪ ... <p>Erfolge, die ihm zuzurechnen sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ... ▪ ... ▪ ... <p>Besondere Herausforderung, die sich für den Manager im Projekt ergeben haben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ... ▪ ...

All

Business Development

Cost reduction

Operations Management

Organizational Development

Process Optimization

Transformation



Transformation in purchasing & SCM at an international automotive supplier

Goal: Identification and verification of optimizations to improve results in purchasing | Improvement of material availability | Development of the purchasing organization

MORE



Establishment of a global network

Goal: Establishment of a global network to promote trade relations through identification and development of distribution partners in Latin America and Asia

MORE



Marketing of Brazilian raw materials in Europe

Goal: To introduce a Brazilian supplier of raw materials on the European market

MORE



Agri-Automation – Artificial Intelligence in Agriculture

Goal: Distribution of knowledge management to support agriculture

MORE



Relevanz pur: Das Managerprofil

forma interim

marketing für macher

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

Let's transform to best in class.
GLOBAL. PROCUREMENT.



DDIM. BME



Meine Domäne ist Beschaffung. International.

Mein Name ist Richard Porstmann, Interim Experte International.

Als CFO, COO, Head of Procurement oder als Leiter Sonderprojekte gehe ich in international agierende Mittelstands- und Familienunternehmen, die i.d.R. weltweit über mehrere Standorte verfügen. Es sind produzierende Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automotive- und Zulieferindustrie sowie der Luft- und Raumfahrt.

Ich manage globale Transformations- und Einkaufsprojekte und übernehme den Aufbau, die Optimierung und die nachhaltige Integration des Einkaufs. GleichermäÙen stehe ich meinen Kunden als Krisenmanager ad-hoc zur Seite.

Als Aufsichtsrats- oder Beirat sorge ich für nachhaltige Ergebnisse und langfristigen Erfolg.

Meine Angebotsbausteine

Globale Transformations- und Einkaufsprojekte

- Zukunftsorientierte Führung und Aufstellung des globalen Einkaufs
- Internationales Business Development und Change Management
- Organisationsaufbau und -entwicklung
- Nachhaltige Prozess- und Kostenoptimierungen im Einkauf
- Coaching

Nachhaltige Integration des Einkaufs

- Strategischer Einkauf
- Niedrigstausgabebau
- Wagnisgruppenmanagement
- Lieferantenmanagement
- Materialkostenreduktion
- Controlling
- Digitalisierung
- Verhandlungsführung
- Optimierung operativer Einkaufs-, z.B. Materialverfügbarkeit

Krisenmanagement im Einkauf

- Verfügbarkeit, Qualität und Kosten
- Kurzfristige Realisierung von Kostensenkungen
- Wiederherstellung der Materialverfügbarkeit
- Sicherung der Qualität und Quantität von Vorprodukten
- Implementierung Kunden-Informationen und Kommunikationssysteme
- Beobachtung Liefer- und Prozessketten
- Modernisierung des Beschaffungsmanagements
- Pareto Analyse

Richard Porstmann
Diplom-Kaufmann | MBA
Fuchstraße 1 | 85051 Ingolstadt
Tel: +49 157 / 78 63 20 77 | rp@porstmann.net | www.porstmann.net

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

Schwerpunkte

Führungserfahrung | strategisch und operativ
NEU- UND ANLAGENBAU: erfahren in internationalen Maschinen- und Anlagenbau-Unternehmen
NEZETEL: gemeinsam erarbeiten | in Kommunikation mit anderen
IMMERSON: Business | Produkte | Lösungen
TOMIX: Strategischer Einkauf, global | Lieferantenmanagement | Global / low-cost country Sourcing
TOMIX: Interkulturelles Management | Auslandsverfahren: Asien, Ostasien, Lateinamerika

Branchenfokus

- | | | |
|----------------|---|--|
| einzeligen | Ausrichtung | Branchen |
| im Mittelstand | <ul style="list-style-type: none"> • international agierend • mehrere Produktionsstandorte weltweit | <ul style="list-style-type: none"> • Produzierende Industrie • Maschinen- und Anlagenbau • Automotive, TRK 2 • Luft- und Raumfahrt |

Me Mandate als Interim Manager und Unternehmensberater
- Projekten und auf den nachfolgenden Seiten zu finden.)

Ich im Einkauf & SCM bei einem internationalen Automobilzulieferer inklusive Management und Sicherstellung der Materialverfügbarkeit

globales Netzwerk zur Förderung der Handelsbeziehungen durch Identifikation und von Vertriebspartnern in Lateinamerika und Asien

Mein brasilianisches Tochterunternehmen auf dem europäischen Markt einstellt und Vermarktung

Neu - Künftige Intelligenz in der Landwirtschaft mit dem Ziel, Vertrieb eines agenspezifischer zur Unterstützung der Lebensmittel

Die Motivation des Einkaufsteams und Ansporn, einen Beitrag zur Unternehmensentwicklung bei

Wiederlegung

2002 Head of Procurement

- Bührer GmbH
- Anlagen zur Lebensmittelverarbeitung
- Betriebes Deutschland und Uwe, Schweiz

2014 Global Executive MBA

IESE Business School, Barcelona, NYC, Shanghai und Silicon Valley

2011 Managing Director

- HDS Hidráulica Brasil Ltda
- Hydraulische Maschinen
- Sao Paulo, Brasilien

name
www. IESE
| 85051 Ingolstadt
78 63 20 77 | rp@porstmann.net | www.porstmann.net

Seite 2

Ausgewählte Mandate als Interim Manager und Unternehmensberater (Details)

Transformation im Einkauf & SCM bei einem internationalen Automobilzulieferer inklusive Lieferanten-Management und Sicherstellung der Materialverfügbarkeit

effizienter und Verifizierung von Optimierungen zur Ergebnisverbesserung im Einkauf | Verbesserung der Materialverfügbarkeit | Entwicklung der Einkaufsorganisation

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

- 5/2013 Head of Global Procurement (Brazilien) und Senior General Manager Procurement (Expatierter Indien)
- WEG S.A.
• E-Motoren/Generatoren
• Jangals, Brasilien und Bangalore, Indien
- 5/2013 Director Global Purchasing - Automobilbereich
- ENGEL Austria GmbH
• Metallmechanische Spritzgussmaschinen
• Schwertberg, Österreich
- 2/2007 General Manager der Service Division im strategischen Einkauf Group Procurement - Projektmanagement und Finance
- Reinhardt Transportation GmbH
• Berlin, Hennigsdorf, Deutschland

- IESE Business School, Barcelona, NYC, Shanghai und Silicon Valley
- Abschluss: Global Executive MBA, IESE Business School
- Technische Universität Berlin, Deutschland; BSW, Studium (Inseln in Chile)
- Abschluss: Diplom Kaufmann
- Georgia Institute of Technology - Atlanta, USA
- Marketing, Product Planning und Business Environment (Australien/Indien)
- Universidad Gabriela Mistral
- Santiago, Chile: Studiengang Business Administration
- Alumnos de Global Executive MBA (Entwickelt dem deutschen Akteur)
- Deutsche Schule Santiago - Santiago, Chile

„Zufriedenheit beginnt im Einkauf.“

Porstmann



Themen

- Industrie / Leistungselektronik
- 6. EUR
- 3 Abteilungsleiter Einkauf und Logistik in den Werken
- 5 Operative Einkäufer
- 2 Strategische Einkäufer
- 4 Produktionsplaner
- 13 Lagermitarbeiter

im neu entstandenen Strategischen Einkauf globale Synergien und Kostensenkungspotentialen.

- Reporting
- Regelmäßige Feedbackgespräche mit Managing Director
- Wöchentliche Einkaufsmornings
- Informelle Gespräche mit Mitarbeitern

Maßnahmen

- Aufbau der Einkaufsorganisation
- Digitalisierung von Einkaufsprozessen
- Wagnisgruppenmanagement
- Sourcing
- gemeinsame Kostenrechnung + OTD
- Engpass- und Stammdatenmanagement-Programm
- Optimierung der Führungskräfte

Skulptur einer leistungsstarken Procurement-Organisation
Sicherstellung der Materialversorgung trotz Verknappung am Weltmarkt
Prozessdefinition und teilweise Digitalisierung dieser
Einführung der zukünftigen IT-Infrastruktur des Einkaufs
und der Materialverfügbarkeit durch verbessertes Lieferantenmanagement

Richard Porstmann
Diplom-Kaufmann | MBA
Fuchstraße 1 | 85051 Ingolstadt
Tel: +49 157 / 78 63 20 77 | rp@porstmann.net | www.porstmann.net

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

Seite 4

Do laachste dech kapott. Lass Bilder für Dich sprechen!

forma
interim

marketing für macher

1

2

a

b

c

d

e

f

3



Do laachste dech kapott. Lass Bilder für Dich sprechen!

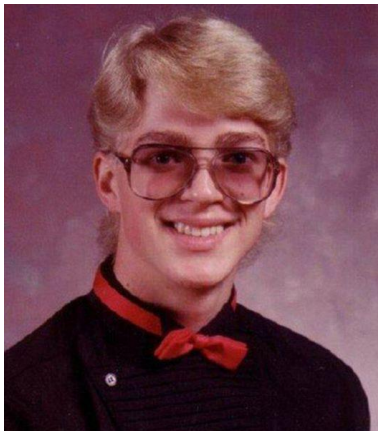
forma
interim

marketing für macher

1



2



a

b

c

d

e

f

3



Do laachste dech kapott. Lass Bilder für Dich sprechen!

1

- Ein Bild sagt mehr ... Nein: alles!

2

- Es gibt mehr als das klassische Businessportrait

a

- Wie wollen Sie wirken? In welchem Zusammenhang wollen Sie gesehen werden?

b

- Optimal ist die Verknüpfung mit dem Tätigkeitsspektrum

c

- Bildbotschaften verankern sich viel schneller als Text!

d

- Aber & Achtung: Die Person, die ich auf dem Foto bzw. vielleicht auch im Video sehe, muss der Person entsprechen, die im Gespräch vor mir steht!

f

3



 **Richard Porstmann**
global. procurement. transform to best in class





Do laachste dech kapott. Lass Bilder für Dich sprechen!

1

2

a

b

c

d

e

f

3

Legen Sie **Ihren Bildern**
Ihre Positionierung in den Mund!

1

Das Gesamtbild: Was gehört zum professionellen Auftritt?

2

- Logo ... mit dem Namen, einem Signet & einem „Claim“
- Geschäftsausstattung mit Visitenkarte, Briefbogen bzw. –vorlage und Grußkarte
- Bildmaterial / Fotos, Video
- Website
- Managerprofil
- Profil beim Verband
- LinkedIn- und/oder XING-Profil/-Portfolio
- Special interest Plattformen
- Google my business

a

b

c

d

e

f

3

Die Basis für alles, sozusagen das Herzstück:

1. Name & Claim.....	2
2. ZUR PERSON - Wer bin ich?.....	3
3. Herausforderungen (potenzieller) Auftraggeber.....	5
4. MEIN ANGEREOT - Was biete ich?.....	6
5. MEINE ZIELGRUPPE - Für wen biete ich das?.....	8
6. MEINE ERFAHRUNG / Warum kann ich das anbieten? / Auf Basis welcher Erfahrung?.....	9
7. FÜHRUNGSSTIL & ARBEITSWEISE - Wie führe und arbeite ich?.....	13
8. MEINE USP's - Nutzen meines Angebot? Was macht mich besonders (merk-würdig)?.....	15
9. Ziele & Statements.....	17
10. Wettbewerb.....	18
11. Partnernetzwerk.....	19
12. Sonstige / Merkwürdigkeiten.....	20
13. Bilder / Fotohoarding.....	21
14. Keynotesammlung.....	24
15. Referenz Aussagen.....	25
16. Kontaktdaten / Verbindungen / Persönliches.....	27
17. Inhalte / Angaben Visitenkarte.....	28

Die ausgearbeitete Positionierung

RichardPorstmann
global. procurement. transform to best in class

Let's transform to best in class.
GLOBAL. PROCUREMENT.



Meine Domäne ist Beschaffung. International.

Mein Name ist Richard Porstmann, Interim Experte International. ...
CPO, COO, Head of Procurement oder als Leiter Sonderprojekte gehe ich in international agierende Mittel- und Familienunternehmen, die U.S. Network über mehrere Standorte verfügen. Es sind produzierende Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automotive, der Automobil- und Zulieferindustrie sowie der Luftfahrt.

- Ich manage globale Transformations- und Einkaufsprojekte und übernehme den Aufbau, die Optimierung und die nachhaltige Integration des Einkaufs. Gleichmaßen stehe ich meinen Kunden als Krisenmanager zur Seite.
- Mein Auftrieb oder Beitrag sorgt für nachhaltige Ergebnisse und langfristigen Erfolg.
- Meine Angebotsbausteine
- | Globale Transformations- und Einkaufsprojekte | Nachhaltige Integration des Einkaufs | Krisenmanagement im Einkauf |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Zukunftssichere Führung und Aufbau des Einkaufsteams Internationales Business Development und Change Management Engpassidentifikation und -überwindung Konfliktlösung und Kompromissfindung im Einkauf Coaching | <ul style="list-style-type: none"> Strategischer Einkauf SCM in Werks- oder Werksgruppenmanagement Wiederherstellung der Lieferantenbeziehungen Controlling Verhandlungsführung Optimierung operativer Einkaufs | <ul style="list-style-type: none"> Verfügbarkeit, Qualität und Kosten Konsequente Bearbeitung von Krisensituationen Wiederherstellung der Lieferantenbeziehungen Sicherung der Qualität und Quantität von Versorgungsgütern Materialwirtschaftliche, ökonomische, ökologische und Compliance-Systeme Bestandhaltung Liefer- und Prozessrisiken Modernisierung des |

Richard Porstmann • 1
Interim Experte International: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre • 0
I could not put it in better words!
Übersetzung anzeigen

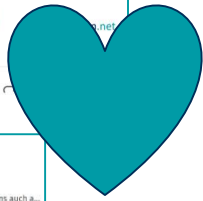


Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class
3.280 Impressions
Analysen anzeigen

Richard Porstmann • 1
Interim Experte International: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre • 0
I could not put it in better words!
Übersetzung anzeigen

Mein Auftrag: Aufbau eines globalen Handelsnetzwerkes
Das Ziel:
Förderung der Handelsbeziehungen durch Identifikation und Entwicklung von Vertriebspartnern in Lateinamerika und Asien

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class
3.280 Impressions



Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class
Richard Porstmann
Diplom-Kaufmann | MBA
+49 157 / 79 63 20 77
rporstmann.net
Fuchstraße 1
85051 Ingolstadt
Germany
www.porstmann.net

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class
Richard Porstmann
Diplom-Kaufmann | MBA
+49 157 / 79 63 20 77
rporstmann.net
Fuchstraße 1
85051 Ingolstadt
Germany
www.porstmann.net



Suche

Richard Porstmann
Interim Experte International: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonderprojekte in produzierenden Mittelstands- und Familienunterne...



Richard Porstmann • 1
Interim Experte International: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonderprojekte in produzierenden Mittelstands- und Familienunterne...
500+ Kontakte
74 gemeinsame Kontakte

Nachricht Mehr

Highlights
5 gemeinsame Gruppen
Sie und Richard Porstmann
Gruppen Interim Manager
European Interim Manager
Gruppen.

Suche

Richard Porstmann
Interim Experte International: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonderprojekte in produzierenden Mittelstands- und Familienunterne...

Richard Porstmann // global.
global. procurement. transform to best in class

Richard Porstmann // global.
global. procurement. transform to best in class

Richard Porstmann // global.
global. procurement. transform to best in class

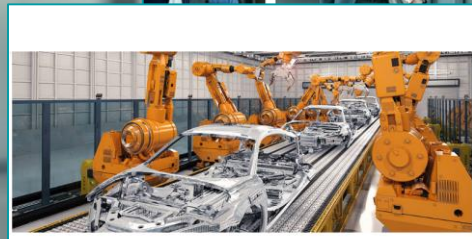
Richard Porstmann // global. procurement. transform to best in class.
Interim Experte International: CPO, COO, Head of Procurement und Leiter Sonderprojekte
Business Consulting und Unternehmensdienstleistungen - Ingolstadt, Bayern - 2 Follower
Richard ist hier beschäftigt. • 1 Mitarbeiterin

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class



Let's transform to best in class.
GLOBAL. PROCUREMENT.

Kundenzufriedenheit beginnt im Einkauf.



Transformation in purchasing & SCM at an international automotive supplier

Goal: Identification and verification of optimizations to improve results in purchasing | Improvement of material availability | Development of the purchasing organization



Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class



DDIM. 30
Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.

Wat wellste maache? Wie geht es weiter?

forma
interim

marketing für macher

1

2

a

b

c

d

e

f

3



 **Richard Porstmann** • 1.
Interim Experte international: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre • 

I could not put it in better words!

[Übersetzung anzeigen](#)

Mein Auftrag: Aufbau eines globalen Handelsnetzwerkes

Das Ziel:
Förderung der Handelsbeziehungen durch Identifikation und Entwicklung von Vertriebspartnern in Lateinamerika und Asien



 **Richard Porstmann**
global. procurement. transform to best in class

porstmann.net

 67 9 Kommentare

  Gefällt mir  Kommentar  Teilen  Senden

 3.280 Impressions [Analysen anzeigen](#)



- Staffel, in der im Wochenrhythmus ein Projekt vorgestellt wird
- Format: LinkedIn-Carousel
- Ziele:
 - Sichtbarkeit steigern
 - Direkte Kontaktaufnahme
 - Besucher auf die eigene Website holen

Richard Porstmann • 1.
Interim Experte international: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre •

I could not put it in better words!

Übersetzung anzeigen

Mein Auftrag: Aufbau eines globalen Handelsnetzwerkes

Das Ziel:

Förderung der Handelsbeziehungen durch Identifikation und Entwicklung von Vertriebspartnern in Lateinamerika und Asien



Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

porstmann.net

67

9 Kommentare

Gefällt mir Kommentar Teilen Senden

3.280 Impressions

Analysen anzeigen

Beschreibung der Situation

Unternehmenstyp: Startup / Handel
Umsatz: 2 Mio. EUR

- Aufgrund der langjährigen Geschäftsbeziehungen sind in verschiedenen Regionen der Welt Geschäfte interessiert, ihre Produkte überregionale zu vertrieben
- Zusammen mit einem Partner entsteht ein Handelsunternehmen in der Tschechien

Mandat

- Dauer: 12 Monate
- Rolle im Projekt: Partner
- Einsatzbereich, geografisch: Südamerika

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

Umsetzung im Mandat

Maßnahmen

- Ausarbeitung eines Businessplans
- Aufbau & Gestaltung der Organisation
- Definition von Prozessen & Tools
- Business Development (Kunden & Lieferanten)
- Vertragsgestaltung & -verhandlung
- Aufbau Controlling & Reporting

Erfolge

- Partnerverträge mit Lieferanten in Europa unterzeichnet
- Distributoren-Netzwerk in LATAM gefunden (im Aufbau)

Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

porstmann.net

Sie möchten mehr erfahren?

Schreiben Sie mir.
Write to me!
Escribame.
Escreva-me.

Richard Porstmann
Diplom-Kaufmann | MBA

Fuchsstraße 1
85051 Ingolstadt
Deutschland
+49 157 / 78 63 20 77
rp@porstmann.net



Richard Porstmann
global. procurement. transform to best in class

porstmann.net



Richard Porstmann • 1.
Interim Experte international: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre •

I could not put it in better words!

[Übersetzung anzeigen](#)



»Gemeinsam schaffen wir Win-Win-Situationen.«

67 9 Kommentare

Gefällt mir Kommentar Teilen Senden

3.280 Impressions [Analysen anzeigen](#)


- Staffel, in der im Wochenrhythmus ein Zitat oder provokantes Statement platziert wird
- Format: Bilder mit Richard Porstmann
- Ziele:
 - Sichtbarkeit der Person steigern
 - Diskussion auslösen
 - Kontaktaufnahme
 - Besucher für Website generieren

 **Richard Porstmann** • 1.
Interim Experte international: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre • 

I could not put it in better words!



[Übersetzung anzeigen](#)



  67 9 K

  Gefällt mir  Kommentar  Teilen 


 3.280 Impressions [Analysen](#)

 **Richard Porstmann** • 1.
Interim Experte international: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre • 

I could not put it in better words!


[Übersetzung anzeigen](#)



  67 9 Kom

  Gefällt mir  Kommentar  Teilen 

 3.280 Impressions [Analysen an](#)

 **Richard Porstmann** • 1.
Interim Experte international: CPO, COO, Head of Procurement, Leiter Sonder...
3 Jahre • 

I could not put it in better words!

[Übersetzung anzeigen](#)



  67 9 Kommentare

  Gefällt mir  Kommentar  Teilen  Senden

 3.280 Impressions [Analysen anzeigen](#)



- Weihnachtskarten liegen bereit und werden in Kürze geschrieben
- Versand dann ganz entspannt in der ersten Dezemberwoche

1

2

a

b

c

d

e

f

3



Von der Positionierung zur Marke „ICH“

- Positionierung
- Professioneller Marktauftritt
- Laufendes Marketing

Weitere Informationen
zum Buch &
Bestellseite

DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches
Interim Management e.V.

**Sei ganz DU.
Bleib anders.**

Vielen Dank 😊

Malte Borchardt // forma interim – Marketing für Macher

Richard Porstmann // global. procurement. transform to best in class



Sie haben Fragen?



1

Malte Borchardt

Richard Porstmann

2

+49 173 / 72 22 771

+49 157 / 78 63 20 77

a

borchardt@forma-interim.de

rp@porstmann.net

b

www.forma-interim.de

www.porstmann.net

c

COWORKING SALZBURG

Fuchsstraße 1

d

Jakob-Haringer-Straße 3

85051 **Ingolstadt**

e

5020 Salzburg

f

Antwerpener Str. 14

3

50672 Köln