

Projektbeispiele Hanns-Robert Mayer

- Mehrere Geschäftsführer / Unternehmer, die Herrn Mayer kennen, suchen seinen **Rat und seine Kontakte**, in Sachen **Veränderung und neuen Perspektiven** für sich selbst. Über Empfehlungen kommen auch andere Personen, zu denen vorher noch kein Kontakt bestand. Ein Beispiel unter vielen: Ein leitender Angestellter (Vertrieb) eines Familienkonzerns, der sich beruflich verändern möchte, kommt über eine Querverbindung zu Hr. Mayer und lässt sich beraten. Herr Mayer gibt in diesen Fällen **Tipps, Kontakte zu ausgewählten Personalberatern** und prüft kontinuierlich in seinem Netzwerk, ob er irgendwo einen **Ansatz zur Vermittlung** sieht.
- Herr Mayer **wird stv. Aufsichtsratsvorsitzender** in einer **neugegründeten AG**. Das Unternehmen erstellt und vertreibt juristische Software. Die Geschäftsaussichten sind sehr gut, da es sich um eine spezialisierte Nische handelt, die mit hoher Kompetenz besetzt wird und wo eine große Nachfrage nach den Produkten herrscht.
- Mehrere Unternehmer schätzen ein- bis zweimal pro Jahr individuelle **Reflexionsgespräche mit Herrn Mayer**.
- Eine hochqualifizierte Dame mit dem Hintergrund **Export und Übersetzung** bei produzierenden Mittelständlern sucht eine neue Aufgabe. Herr Mayer findet einen Messebauer, der jemand mit genau einem solchen einem Profil benötigt und die Dame nach **der Vermittlung des Kontakts** dann **einstellt**.
- Ein **Sondermaschinenbau-Unternehmen sucht einen Vertriebsleiter**. Herr H.-R. Mayer findet in einem Auswahlprozess die richtige Person über das Netzwerk. Diese tritt nach innen und außen als Vertriebsleiter auf und widmet ca. 10 Tage im Monat als **Interim-Manager** diesem Unternehmen.
- Ein Mittelständler, der Messgeräte und Technische Zuliefer-Produkte für die automotive-Branche herstellt, **führt SAP ein**. Nachdem zur Installation und ersten Implementierung ein Softwarehaus beauftragt wurde, wird dann von dem Unternehmen ein **Mitarbeiter gesucht**, der entweder als Freiberufler oder als Festangestellter **das neue System intern** betreut. Die Person wird über Herrn H.-R. Mayer gefunden und fest angestellt.
- Ein kleinerer **Teilefertiger** aus dem Metallbereich installiert einen **Beirat**. Motive sind u.a.: Beratung der Geschäftsführung, Gewährleistung der Fortführung des Unternehmens bei Notfällen, etc. Einer von 2 Beiräten wird **Herr Mayer**.
- Ein Unternehmerehepaar, das mit seinem Unternehmen spezialisierte kleinere Maschinen herstellt, beauftragt Kontaktwerk mit der Suche nach einem **Nachfolger aus Altersgründen**. Im Zuge des Suchprozesses wird von Kontaktwerk ein Unternehmen gefunden, mit dem zuerst eine **Zusammenarbeit auf dem Sektor der Teilefertigung** begonnen wird.
- Ein Unternehmer, der eine kleine Unternehmensgruppe mit über 100 Mitarbeitern führt, möchte seine **Nachfolgeregelung** angehen und hat die Idee einer Stiftungslösung. Er möchte mit einigen Geschäftsführern aus industriell geführten **Stiftungsunternehmen** sprechen. Herr Mayer kennt diverse solcher Personen / Unternehmen, organisiert Treffen und ist bei den Gesprächen dabei.

- Ein Unternehmer, der mit einem Partner zusammen ein erfolgreiches, größeres Unternehmen im Handwerksbereich führt, möchte aus gesundheitlichen und Altersgründen seinen Ausstieg planen. In **Reflexionsgesprächen** mit Herrn Mayer wird der Weg klarer.
- Ein **ehemaliger Unternehmer**, der sein Unternehmen durch Insolvenz verloren hat, ist dadurch auch persönlich in einer schwierigen Situation. Er **sucht eine neue Aufgabe**. Herr Mayer macht Vorschläge und vermittelt auch den Kontakt zu einem Karrierecoach für ein Gespräch. Herr Mayer lässt den ehemaligen Unternehmer ein anonymisiertes 1-seitiges Kompetenzprofil erstellen und schickt dies gezielt an diverse Unternehmer, für die das Profil interessant sein könnte (z.B. an solche aus der gleichen Branche). Daraus ergibt sich ein Kontakt, der zu einer neuen Aufgabe und Stelle für den Suchenden führt.
- Ein **angestellter Geschäftsführer**, der zusammen mit einem Partner viele Jahre sehr erfolgreich ein mittelständisches Unternehmen des Apparatebaus geführt hat, kündigt seinen Vertrag aufgrund von Differenzen mit der Eigentümerfamilie selbst. Die lange Kündigungsfrist ermöglicht es, in Ruhe nach einer neuen Aufgabe zu suchen. In **Reflexionsgesprächen** mit Herrn Mayer wird klarer, was der richtige Weg sein könnte. Ein Unternehmen aus dem Kontaktwerk, Spezialisten im Bereich des **Outplacements** begleiten ihn als persönliche Lotsen auf dem Weg der **beruflichen Neuorientierung**.



Hanns-Robert Mayer