



## **RAINER KRAUSE**

**Unternehmensberater,  
Interimsmanager,  
Zertifizierter Business Coach**



Jahrgang 1955

### **Einsatz-Schwerpunkte (national, international):**

- Vertriebsaufbau und -optimierung
- Produktionsaufbau und -optimierung
- Geschäftsführung, Umstrukturierungen
- Strategie-Entwicklung

### **Kompetenz, Vision und Bodenhaftung in Produktion *und* Vertrieb**

Arbeitssprachen: Deutsch und Englisch. Weitere: Italienisch, Französisch.  
Ursprüngliche Ausbildung: Diplom-Chemiker. Rund 20 Jahre Erfahrung in operativer Verantwortung als Verkaufsleiter, Betriebsleiter, Werksleiter und Geschäftsführer (Konzerne & Mittelstand) mit Einsätzen in Europa und Asien. Davon 10 Jahre mit direkter Produktionsverantwortung.

Seit 2002 Interimsmanager und Unternehmensberater.

Den größten Nutzen kann ich dort stiften, wo betriebswirtschaftliche Optimierung und komplexe technische Aspekte (im eigenen Unternehmen und bei den Kunden) GEMEINSAM im Blick zu halten sind. Sei es in der Linienfunktion oder in einem befristeten Projekt.

### **Meine Überzeugung:**

**Nachhaltiger Geschäftserfolg durch gelebte Kundenorientierung, Veränderungsbereitschaft, strikte Orientierung an Wirtschaftlichkeit.**

### **Mein Motto:**

***"Das wahre Geheimnis des Erfolgs ist die Begeisterung."***  
[Walter Percy Chrysler]

---

Rainer Krause  
Unternehmensberatung & Interimsmanagement

Von-Kleist-Straße 18 • D-93138 Lappersdorf  
Telefon: +49-(0)941-28004891 • Fax: +49-(0)941-28004892  
[info@RK4management.de](mailto:info@RK4management.de) • [www.RK4management.de](http://www.RK4management.de)



## AUSBILDUNG UND QUALIFIKATIONEN

1974 – 1982	Universität Hamburg: Studium der Chemie Abschluß: Dipl.-Chemiker
1979 – 1980	University of Bath, United Kingdom Stipendiat des DAAD (Diplomarbeit)
2010 - 2011	Ausbildung zum Business-Coach bei V.I.E.L Coaching + Training, Hamburg Doppel-Zertifizierung durch das Ausbildungsinstitut und den dvct
2011 - 2012	NLP Practitioner Ausbildung bei V.I.E.L Coaching + Training, Hamburg DVNLP-Zertifikat.

## BERUFLICHER WERDEGANG

<b>04/1983 – 06/1985</b>	<b>Deutsche ICI GmbH, Frankfurt</b> 300 Mitarbeiter <b>Trainee</b>
<b>07/1985 – 08/1992</b>	<b>Degussa AG, Frankfurt</b> 30.000 Mitarbeiter
07/1985 – 12/1988	<b>Gruppenleiter für Europa &amp; Fernost (4 MA)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Technischer Vertrieb von Chemiekatalysatoren für die chemisch-pharmazeutische Industrie</li><li>• Aufbau neuer Kundenkontakte in Fernost (Japan, Taiwan, Korea)</li></ul>
01/1989 – 08/1992	<b>Betriebsleiter im Katalysatorbetrieb der Degussa (27 MA)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mitarbeit an zwei Neubauvorhaben/ Erweiterungen</li><li>• Umstrukturierung und Erweiterung der Personalstruktur</li><li>• Internationale Beschaffung essentieller Rohstoffe</li><li>• Inbetriebnahme eines Zweigbetriebes in Japan</li></ul>



**09/1992 – 06/1999 VAW Flußspat-Chemie GmbH, Stulln (bei Regensburg) (300 MA)**

**Verkaufsleiter Chemie**

nach Eigentümerwechsel und Namensänderung:

**Werksleiter und Verkaufsleiter bei RAG Additive GmbH, Stulln**

Netzschwefel für Pflanzenschutz und die Gummi-Industrie, 20 Mitarbeiter,  
3 Mio. € Umsatz

- Intensivierung aller Vertriebsaktivitäten – besonders international
- Erweiterung des Kundenstammes und des internationalen Vertriebsnetzes
- Entwicklung neuer Produkte; Einführung eines QM-Systems nach ISO 9001
- Optimierung der Produktionsabläufe, des Personaleinsatzes und der Energieverbräuche
- Planung und Durchführung verschiedener Investitionen
- Kostensenkung bei der Rohstoffbeschaffung
- Personeller Neuaufbau in Teilbereichen

**07/1999 – 06/2000 Chemikalien Scheins GmbH, Aachen**

Chemikalienhandel, 30 Mitarbeiter, 15 Mio. € Umsatz

**Geschäftsführer**

- Erweiterung des Dienstleistungsangebotes und der Produktpalette
- Persönliche Betreuung von Großkunden
- Intensivierung des Exports
- Verbesserung der Betriebsabläufe
- Verbesserung der Margen
- Einführung einer Jahresplanung

**09/2000 – 12/2001 LOFO High Tech Film GmbH, Weil am Rhein**

LONZA-Konzern, 100 Mitarbeiter, 35 Mio. € Umsatz

**Leiter der Geschäftseinheit Kaschier-Folien (OPP) (24 MA)**

- Zuständig für Verkauf, Beschaffung, Konfektionierung und Logistik
- Optimierung der Geschäftsprozesse
- intensivierte Bearbeitung der Zielmärkte
- Sicherung der Versorgung mit Rohfolien (weltweit)

**SEIT 2002 SELBSTÄNDIGE TÄTIGKEIT ALS INTERIMSMANAGER  
UND UNTERNEHMENSBERATER**

---

Rainer Krause  
Unternehmensberatung & Interimsmanagement

Von-Kleist-Straße 18 • D-93138 Lappersdorf  
Telefon: +49-(0)941-28004891 • Fax: +49-(0)941-28004892  
[info@RK4management.de](mailto:info@RK4management.de) • [www.RK4management.de](http://www.RK4management.de)



## PROJEKTBEISPIELE

### **Junges Unternehmen (Oberflächentechnik – Beschichtungen):**

- Neuausrichtung des Vertriebs
- Aufbau einer Kleinserien-Fertigung

### **Unternehmen der Mikroreaktionstechnik**

- Vorbereitung der Einführung einer ERP-Software

### **Lohnproduzent für pharmazeutische Wirkstoffe**

- Gründungsgeschäftsführung
- Investorensuche und Ansprache
- Fördermittelakquise

### **Deutsche Unternehmensberatungsgesellschaft**

Operations-/ Produktionsexperte in größerem Beratungsteam für ein international tätiges Unternehmen (> 3.000 Mitarbeiter weltweit)

- Mehrere Standortuntersuchungen in Nordamerika und Deutschland
- Verringerung des working capital
- Wertstromanalyse
- OEE
- Einführung der Anlagenbediener-Wartung (first level maintenance)
- S & OP Prozeßoptimierung
- Globale Standort-Konsolidierung
- Produktportfolio-Bereinigung
- Verbesserung Arbeitsproduktivität und Senkung COGS (u.a. Anlagenmodernisierung, Automatisierung, Rationalisierung)



**Deutsches Unternehmen (Metallwerkstoffe)**

(Umsatzklasse 1 Mrd. € - internationales Geschäft)

(mehrere Einsätze)

- Mitarbeit im Projektteam für die Fortschreibung einer Geschäftsfeld-Strategie
- Global Sales Manager temporär
- Neuverhandlung einer strategisch wichtigen Lieferanten-/ Dienstleister-Beziehung
- Mitarbeit im Projektteam Produktportfolio-Analyse
- Aufbau von Market Intelligence Datenpools
- Leitung eines interdisziplinären Projektteams zur Produktionsoptimierung