

## One Pager






Frank M. Bruns



## Kontakt

Stand April 2021

 [bruns@alpha-ea.de](mailto:bruns@alpha-ea.de)  
[www.alpha-executive-advisory.de](http://www.alpha-executive-advisory.de)

 + 49 (172) 723 5215  
 Technologiepark Heidelberg  
TP InnovationCenter  
Im Neuenheimer Feld 582  
69120 Heidelberg

## Sprachen



## Werdegang/Technologien

- 20 Jahre CEO für globale Familienunternehmen und Unternehmenseinheiten börsennotierter Technologie- u. Marktführer in der Prozess- u. Konsumgüterindustrie
- B2B, B2C, Handel Oberflächentechnologie Kunststoffe, Fasern, Vliesstoffe Composites, Folien, Stahl Farben/Lacke Automotive/Elektro/Bau Hygiene/Medical, Möbel Dekorpapiere und Kanten
- Industrieexperte, Beirat, Operativer Advisor, Coach und Mentor von IT-Start-ups

## Schwerpunkte

- Internationale Restrukturierungen
- M & A, Buy & Build, Carve-outs, Spin-offs, PMI, Internationalisierung
- Wachstumsorientierte Wertschöpfung, Serviceorientierung und –strategie, Kundenintegration
- Change- & Culture-Management, Vertriebs- und Marktstrategien
- Business Transformationen, Digitalisierung und Industrie 4.0 im Lean Management, Best Practice

## Professionelle Qualifikationen

- Maschinenbau Diplom-Ingenieur
- Postgraduiertes Studium Industrial Engineering mit Fokus BWL und Management

## Arbeitgeber und Beiratsmandate



## Leistungsprofil - Umsetzungskompetenz

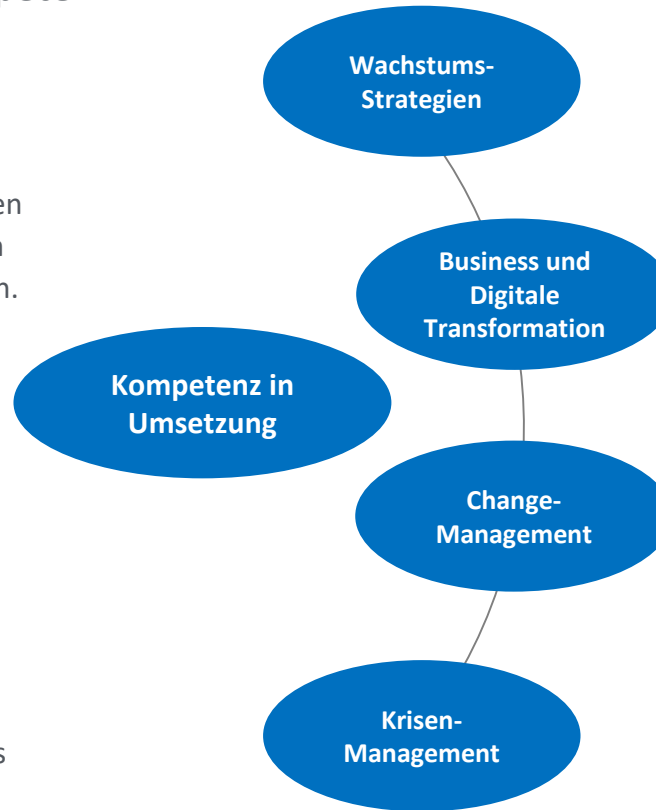
**Alpha Executive Advisory** verfolgt **nicht** den Ansatz des klassischen Beratens.

**Wir** bieten Executive Advisory Dienstleistungen mit der langjährigen Erfahrung und der hohen Kompetenz in der erfolgreichen Umsetzung an.

**Wir** lösen strategische und operative Probleme im B2B, B2C und E-Commerce auch ad Interim als CEO, CRO/CTO, CSO, COO, CFO, Coach und/oder als operativer Beirat.

### Schwerpunkt und Ziel

Wachstumsorientierte Wertschöpfung in mittelständischen Unternehmen der Prozess- und Konsumgüter-Industrie sowie in Private-Equity-Gesellschaften und IT-Start-ups



---

Kundenzentrierung, Sales Excellence  
Operational Excellence, Best Practice  
Buy & Build, M & A, PMI, Innovation

---

Unternehmenswertsteigerung  
durch Strategie-, Wert- und Risiko-  
Management, Carve-outs, Spin-offs

---

Vision-, Strategie-, Ziele-Entwicklung  
Führung der Veränderung  
Organisationsentwicklung und Kultur

---

Aktives u. Reaktives  
Krisenmanagement,  
Turnaround, Unternehmenssanierung

---

## Leistungsprofil – Executive Advisory Dienstleistungen

- Sparringspartner/Blitzableiter für Aufsichtsrat, Beirat und CEOs (national und international) für Unternehmenswertsteigerung
- Operativer Beirat und/oder ordentliches Beiratsmitglied
- Unternehmensnachfolge, Unternehmensbeteiligung, Unternehmenstransaktionen
- M&A, Exits, Carve-outs, Spin-offs, Post-Merger-Integration, Commercial Due Diligence
- Coach von Veränderungsprozessen, Change- u. Culture-Management
- Globale Vertriebsorganisationen, Vertriebskonzepte national und global, Synchronisation Sales- und Operations-Budgets
- Optimierung Unternehmensorganisationen aus Sicht eines CEOs, Management Assessments und Umsetzung
- Krisenmanagement, Turnaround, Restrukturierungen, Repositionierungen, Neuausrichtungen
- Strategiekonzepte und Umsetzung von Business (Digitale) Transformationen und Industrie 4.0 im Lean Management Prozess
- Digitale Transformation im Mittelstand, Business Process Integration
- Wachstumsorientierte Wertschöpfung, Serviceorientierung / – strategie, Integration der Kunden in den Leistungserbringungsprozess
- Business und Operational Excellence, Finance, Purchase und Sales Excellence, Best Practice, Performance Culture, Intercultural Coaching, KVP und Kultur im digitalen Zeitalter, Innovation-Management, HR-Business-Partnering
- Die Rolle der Führungskraft im digitalen Zeitalter – Employer Branding, wie müssen sich Unternehmen zukünftig aufstellen, um attraktiv für Talente und Führungskräfte zu bleiben/zu werden?