



INTERIM MANAGEMENT

Führung übernehmen. Vertrieb voranbringen. Ergebnisse sichern.

Interim-Management für die Baustoffindustrie,
Baustoffhandel und das Handwerk.

Wir übernehmen operative Führungsverantwortung, richten
Vertriebsorganisationen aus und bringen vereinbarte Veränderungen in die
Umsetzung.



Wolfgang Garden



Harald Lehn

Wenn Ihre Aufgabe nicht warten kann.

Drei Situationen, in denen operative Führung auf Zeit Ihr Unternehmen entlastet.

01

Führung fällt aus.

Eine Schlüsselposition ist vakant oder die Nachfolge noch offen. Entscheidungen und Tagesgeschäft brauchen einen Verantwortlichen.

Ihr Nutzen: handlungsfähige Führung und geordnete Übergabe.

02

Vertrieb verliert Fokus.

Kundenpotenziale bleiben ungenutzt, Chancen werden nicht konsequent verfolgt oder Regionen brauchen eine neue Ausrichtung.

Ihr Nutzen: klare Prioritäten, Transparenz und verbindliche Vertriebsarbeit.

03

Veränderung stockt.

Neue Strukturen greifen nicht. Schnittstellen, Zuständigkeiten oder fehlende Entscheidungen bremsen die Umsetzung.

Ihr Nutzen: klare Verantwortlichkeiten und ein gesteuerter Maßnahmenplan.

Zwei Manager. Ergänzende Kompetenzen.

Ein Mandat wird passend zur Aufgabe besetzt: durch einen von uns oder gemeinsam mit klar verteilten Rollen.

Wolfgang Garden

Vertriebsleitung & Marktentwicklung

Über 30 Jahre Branche | 14 bis 30 Außendienstmitarbeitende

Vertriebsstrategien, Neuordnung von Vertriebsstrukturen, Sortimentsoptimierung und Zielgruppenerschließung. Erfahrung im Baustoffhandel und in der Baustoffindustrie in ganz Deutschland.

Passend, wenn: Vertriebsstrategien, Marktbearbeitung, Außendienst und Kundenentwicklung im Mittelpunkt stehen.

Harald Lehn

Geschäftsführung & Vertriebsleitung

Über 30 Jahre Branche | bis zu 118 Mitarbeitende

Geschäftsführung und Vertriebsleitung mit handwerklicher und kaufmännischer Basis; Erfahrung im Baustoffhandel und in der Baustoffindustrie im gesamten europäischen Raum.

Passend, wenn: Vertriebscoaching, Vertriebsanalyse, Krisenmanagement, Teamentwicklung, Prozessoptimierung sowie Unternehmens- oder Bereichsführung gefragt sind.

Was sich in Ihrem Unternehmen verändert.

Zu Beginn legen wir Ausgangswerte, Zielgrößen und Prüfintervalle fest. Daran wird der Fortschritt im Mandat sichtbar.

Führung stabilisieren

Prioritäten, Entscheidungsbefugnisse und feste Führungsroutinen.

Mögliche Messgrößen
Offene Entscheidungen /
Bearbeitungsdauer

Vertrieb fokussieren

Priorisierte Kunden, qualifizierte Pipeline und nächste Schritte mit Verantwortlichen.

Mögliche Messgrößen
Angebotsverfolgung / Abschlussquote /
Umsatz

Umsetzung verankern

Maßnahmenplan mit Terminen, klaren Schnittstellen und laufender Fortschrittskontrolle.

Mögliche Messgrößen
Meilensteine / Termintreue / offene
Maßnahmen

Zielwerte richten sich nach Ihrer Ausgangslage und werden gemeinsam vereinbart.

Erfahrung an vergleichbaren Aufgaben.

Aus bisherigen Linienfunktionen: konkrete Aufgaben und Verantwortung als Grundlage für Ihr Mandat.

WOLFGANG GARDEN

Vertriebsleitung & Händlerentwicklung

Restrukturierung von Vertriebsstrukturen und Vertriebsregionen. Entwicklung von Vertriebsmaßnahmen, Erschließen und Weiterentwickeln von Kundenzielgruppen. Erfahrung im Baustoffhandel und in der Baustoffindustrie in ganz Deutschland.

Für Ihr Mandat: Vertriebsführung mit wirtschaftlicher Steuerung und Unternehmensverantwortung verbinden.

HARALD LEHN

Vertriebsleitung & Geschäftsführung

Vertriebsleitung und Geschäftsführung im Baustoffhandel, in der Baustoffindustrie und im Handwerk. Gesamtführung von Unternehmen, Vertriebscoaching, Marktanalyse und Zielgruppenerschließung. Erfahrung im Baustoffhandel und in der Baustoffindustrie in ganz Europa.

Für Ihr Mandat: Vertriebsführung mit wirtschaftlicher Steuerung und Unternehmensverantwortung verbinden.

Vom klaren Auftrag zur geordneten Übergabe.

Starttermin, Einsatzumfang und Dauer stimmen wir anhand Ihrer Aufgabe und unserer Verfügbarkeit verbindlich ab.

01

Mandat klären

Ziele, Befugnisse, Besetzung und Erfolgskriterien vereinbaren.

Klarer Auftrag**02**

Führung übernehmen

Lagebild erstellen, Gespräche führen und dringende Entscheidungen priorisieren.

Prioritäten & Maßnahmen**03**

Umsetzung steuern

Verantwortliche und Termine festlegen; Fortschritte und Kennzahlen regelmäßig prüfen.

Verbindlicher Arbeitsrhythmus**04**

Geordnet übergeben

Stand, offene Themen und Routinen an die künftigen Verantwortlichen übergeben.

Dokumentierte Übergabe

Welche Aufgabe muss jetzt vorankommen?

Im Erstgespräch klären wir Ihre Herausforderung, die passende Besetzung und einen realistischen Rahmen für das Mandat.

- + Wo fehlt aktuell Führung oder Umsetzungskraft?
- + Was soll sich konkret und messbar verändern?
- + Bis wann benötigen Sie Unterstützung?

Lassen Sie uns Ihre Aufgabe besprechen.
Ein Ansprechpartner. Klarer Auftrag. Verantwortung auf Zeit.

Harald Lehn

+49 170 4602592

Wolfgang Garden

+49 1525 1748644

JETZT KONTAKTIEREN

info@gl-interim.de



Branchenkenntnis entlang der Wertschöpfung.

Dipl. Betriebswirt (FH), Schwerpunkt Marketing, Fachhochschule Münster.

3 Jahre	Ziegelindustrie	Marketing und Vertriebscontrolling
4 Jahre	Bauchemie	Verkaufsleiter Ost
3 Jahre	Putze, Mörtel und WDVS	Verkaufsleiter Nord/West
9 Jahre	Baustoffhandelskooperation	Verkaufsleiter; Rohbau, Hochbau und Modernisierung
6 Jahre	Putze, Mörtel und WDVS	Verkaufsleiter Nord/Ost
6 Jahre	Bauchemie	Verkaufsleiter Nord/Ost

Verantwortungsrahmen: 14 bis 30 Außendienstmitarbeitende; Umsatzbudgets im zweistelligen Millionenbereich.

Handwerk. Vertrieb. Unternehmensführung.

Betriebswirt · Groß- und Außenhandelskaufmann · Eurokaufmann

ca. 10 Jahre	Baustoffe und Bauchemie	Selbständiger Kaufmann und Handelsvertretung
ca. 4 Jahre	Baustoffindustrie	Verkaufsleiter im Geschäftsbereich Bauhandwerk
ca. 4 Jahre	Baustoffindustrie Europa	Verkaufsleiter für mehrere europäische Märkte
ca. 11 Jahre	Baustoffhandel	Vertriebsleiter, Prokurist und Geschäftsführer
ca. 3 Jahre	Dämmstoffindustrie	Vertriebsleitung

Verantwortungsrahmen: 5 bis 118 Mitarbeitende; Umsatzverantwortung im höheren zweistelligen Millionenbereich.