

HOLGER PRANGE

REFERENZEN

COMMERCIAL GROWTH & TRANSFORMATION

Executive Interim Management

WACHSTUM. PERFORMANCE. WERTSTEIGERUNG.

ORIENTIERUNG. KLARHEIT. ERGEBNIS.

Ihr Lotse für anspruchsvolle Unternehmenssituationen.

management-lotsen.de
prange@management-lotsen.de
+49 (0) 172 820 65 35

MIDES HEALTHCARE TECHNOLOGY

„In ausgesprochen schwierigen Zeiten definierte Herr Prange in kürzester Zeit eine zukunftsgerichtete Absatzstrategie und sicherte den kurzfristen Umsatz durch eine Vielzahl von zielführenden taktischen Maßnahmen ab. Durch seine überzeugende Strategie, seinem Intellekt, Humor und seiner Authentizität führte er das gesamte Absatzteam souverän und erfolgreich durch bewegte Zeiten."
(Zitat der CEO)

PAUL HARTMANN AG, HEIDENHEIM

„As many of you know, when Holger Prange joined Hartmann in 2015 (as an interim manager), his mission was to transform our consumer business, which he was uniquely positioned to do based on his professional experience" " We would like to sincerely thank Holger for his vision, dedication and the successful transformation of PHC and wish him all the best for the future."

(CEO Rundschreiben an alle 10.000 Mitarbeiter)

„Insbesondere überzeugten uns dabei Herrn Pranges proaktives, unternehmerisches und zielorientiertes Denken und Handeln sowie seine Kommunikations- und Umsetzungsstärke"

„Herr Prange verstand es, seine präzisen Analysen in ungemein schnelle und hochprofessionelle Aktionen zu überführen…Die unter seiner Leitung entwickelten neuen Sortimente und Strategien konnten erfolgreich in unseren Kernmärkten eingeführt werden und (haben) dem Unternehmen dadurch neue Perspektiven eröffnet"
(Referenzen zweier Vorstandsmitglieder)

„I could write many words concerning Holger, but actually the fewer the better. He is a person of action, delivering fast results. His ability of understanding the real route course of a problem and what the next steps are with clear conviction and then implement them is what he is all about."
„His ability to mix with our team, identify key individuals and potential roles and then lead them through the needed change was key to success of his task with us".
„It is clear that he has a wealth of experience across many industries and countries that he can draw on. ...We have now a motivated sales force, clarity in the organisation model and roles."
„I found working with him a real pleasure, a gentleman but with real resolve in ensuring the task, role required is done".
(Referenz des Geschäftsführers)

„In kurzer Zeit definierte Herr Prange die wesentlichen Eckpfeiler einer neuen Absatzstrategie für Goebel und es gelang ihm sehr schnell, Geschäftsführung und Gesellschafter zu überzeugen, die erforderlichen Ressourcen bereitzustellen und die jeweiligen Mitarbeiter-Teams zu überzeugen, mit großer Begeisterung an der Umsetzung mitzuwirken“ „Schon nach wenigen Monaten zeichneten sich die ersten Erfolge ab uns bestätigten die von Herrn Prange eigenverantwortlich entwickelte Strategie sowie deren kostenbewusste Umsetzung eindrucksvoll. Nach einer…ungewöhnlich kurzen Zeit konnte Goebel…wieder sehr deutliche Umsatz- und Marktanteilsgewinne in einem sehr schwierigen Marktumfeld verzeichnen.“
(Referenz eines PE-Geschäftsführers)

„Besonders hervorzuheben ist dabei seine Fähigkeit, besonders schwierige und zeitkritische Aufgaben mit hoher Kompetenz und außergewöhnlichem Einsatz zu realisieren. Er zeigte dabei ein sehr hohes Maß an selbständigem und eigenverantwortlichem Arbeiten sowie ein äußerst ausgeprägtes organisatorisches Talent, hohe Kommunikationsfähigkeit und ungewöhnlich hohe Einsatzbereitschaft und Zuverlässigkeit.“
„Bezüglich Ausbildung, Training und Motivation unserer …Reisenden hat Herr Prange unter schwierigen Bedingungen hervorragende Erfolge erzielt. Von seinen Mitarbeitern wurde er aufgrund seiner fachlichen Kompetenz und seiner Persönlichkeit hoch geachtet.“

„Durch sein Verhandlungsgeschick und seine außerordentliche Kommunikationsstärke hat Herr Prange zahlreiche schwierige Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen und hat damit seine Ergebnisvorgaben deutlich übertroffen.“ „Für unsere Key Accounts war er stets kompetenter und anerkannter Verhandlungspartner.“

„Im gesamten Zeitraum konnte Herr Prange durch sein Einfühlungsvermögen in fremde Kulturen wesentlich zu der Entwicklung unserer Märkte beitragen. Aufgrund der von ihm entwickelten Konzepte konnte die RDD ihren Marktanteil in einem sehr komplexen Marktumfeld steigern. Die Marke BOSS konnte auf Basis des von Herrn Prange entwickelten Marken- und Kommunikationskonzeptes erfolgreich in Märkten Asiens und Osteuropas eingeführt werden.“



„Herr Prange erreichte in beiden Jahren sämtliche Umsatz-, Ergebnis- und Kostenziele, sodass wir nach dem Neustart nahezu 100 Arbeitsplätze in Rödental gemeinsam schaffen konnten. Er verstand es, durch seine natürliche Authentizität, seine Vorbildfunktion und seine Motivationsstärke seine 12 direkten Mitarbeiter und alle externen Dienstleister zu permanenten Höchstleistungen zu führen. Wichtige Meilensteine für die Entwicklung unseres Unternehmens in den nächsten Jahren konnten unter seiner Führung gelegt werden.“ „Wir danken Herrn Prange für sein außergewöhnliches Engagement, seine zielgerichtete und pragmatische Arbeitsweise, ohne die wir dieses herausragende Ergebnis nicht hätten erreichen können.“
(Referenz des Gesellschafters)

„Wir blicken auf eine genauso stürmische wie erfolgreiche Anfangszeit zurück, die untrennbar mit seiner Person verbunden ist“
(Neue Presse 16.4.2011 – Zitat des Gesellschafters)

US-TOCHTER MANUFAKTUR HUMMEL (PRINCETON/NEW JERSEY)

„Seine Tätigkeit erfüllte Herr Prange im Wesentlichen vor Ort und konnte in einer erstaunlich kurzen Zeit eine vollumfassende und präzise Analyse vorlegen. Diese setzte er kurzfristig in eine völlig neue Vertriebs- und Marketingstrategie sowie Unternehmensplanung um, die sowohl mittel- wie langfristig nach unserer festen Überzeugung in der Lage ist, unser US- Geschäft wieder auf erfolgreiche Beine zu stellen.
(Referenz des Gesellschafters)

BLYTH

„Durch sein sehr gutes Fachwissen, seine hohen Analysefähigkeiten sowie seinem enormen Arbeitseinsatz konnte das Premiumsortiment trotz wirtschaftlich schwerer Rahmenbedingungen sehr erfolgreich in den genannten Märkten eingeführt werden. Schnell wurde Herr Prange ein anerkannter Vorgesetzter für die neuen Handelsvertreter und ein geschätzter Ansprechpartner für die gewonnenen Key Accounts aus dem Warenhaus- und Parfümeriebereich.“
„Im deutschen Lebensmittelhandel konnten wir durch die von Herrn Prange entwickelte und aufgebaute Marketing- und Produktstrategie unsere breite Listung weiter ausbauen und unser Sortiment noch konsumentenorientierter gestalten.“
(Referenz des Geschäftsführers)