

# Managementprofil

---



## Dr. Carsten Dieter Borchert

Kaistr. 10  
33803 Steinhagen  
+49 176 31493385  
[dr.c.borchert@sbg.at](mailto:dr.c.borchert@sbg.at)

## Angaben zur Person

---

Name:	Dr. Carsten Dieter Borchert
Geboren:	27.03.1964 in Mülheim a. d. Ruhr
Familienstand:	Verheiratet
Staatsangehörigkeit:	Deutsch

## Kurzprofil

---

Mit fundiertem und detailliertem kaufmännischen Know How, kombiniert mit technischem Grundverständnis übernimmt Dr. Carsten Borchert Tätigkeiten im Bereich der Geschäfts- und Vertriebsleitung bei mittelständischen Unternehmen. Er hat spezielle Branchenerfahrungen in der/dem:

- Energiewirtschaft
- Maschinenbau/Bergbaumaschinen
- Metallverarbeitung
- Kommunalen Wirtschaft/Non Profit Organisationen/Kammern
- (Bankenlandschaft)
- Textilindustrie (Produktion)

Er ist spezialisiert auf die Themen Unternehmensführung, strategische Unternehmensentwicklung, Marketing und Vertrieb sowie Finanzierungsthemen und Controllingaufgaben. In diesem Zusammenhang hat er diverse Unternehmensnachfolgen und Unternehmensverkäufe erfolgreich begleitet.

Dr. Borchert zeichnet sich nach Auskunft seiner Mandantschaft durch eine langjährige Erfahrung im Projektmanagement aus sowie durch eine hohe Kommunikationsfähigkeit gepaart mit zielorientierten Führungsqualitäten. Eine ausgeprägte schnelle Auffassungsgabe und Lernfähigkeit, kombiniert mit der Leidenschaft zur Problemlösung, bilden den Erfolg seiner Projekte.

## Ausbildung

---

1990 – 1994	Doktorandenstudium an der Universität in Essen, Thema der Doktorarbeit: Corporate Identity in der Energiewirtschaft
1984 – 1989	Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster; Spezialgebiete: Marketing, Statistik Diplomarbeit: Entwicklungstendenzen im Weltkohlehandel Abschluss: Prädikatsexamen

## Unternehmensführung

- Neuausrichtung von Unternehmen mittels Instrumenten der Strategischen Planung
- Konfliktlösungen (Moderation)
- Unternehmensverkauf
- Sanierung/Restrukturierung nach IDW-Leitfaden
- Unternehmensbewertung nach steuerlich anerkannten Bewertungsansätzen
- Erarbeitung von Expansionsstrategien
- Durchführung von Reorganisationsaufgaben
- Durchführung von ganzheitlichen Unternehmensanalysen (Potenzialanalysen) in den Bereichen: Strategie, Vertrieb, Organisation und Personal
- Durchführung von Due Dilligence –Prüfungen

## Strategische Unternehmensentwicklung (Business Development)

- Innovationsplanung und Begleitung von Innovationsprozessen
- Einsatz von Positionierungsmodellen für Märkte und Zielgruppen
  - Analyse von Länderschwerpunkten für Exportstrategien (Einsatz von Länderfilter)
  - Erarbeitung von Länderportfolien und Ableitung von Zielgruppenpotenzialen für die Marktbearbeitung (9x9-Matrix)
- Durchführung von Marktrecherchen
- Durchführung von Standortanalysen
- Erarbeitung von Absatzprogrammen für fokussierte Zielgruppen (Inland/Export)
- Vertriebler Aufbau von neuen Geschäftsfeldern und Zielgruppen

## Marketing und Vertrieb

- Einführung einer wertorientierten Vertriebssteuerung
- Segmentierung von Märkten (Bedürfnisse, Hard Facts, Potenzialwerte etc.)
- Erarbeitung von zielgruppenorientierten Kundenbetreuungskonzepten (Marketingkonzepte/Zielgruppe)
- Erarbeitung von Servicestrategien für Investitions- und Konsumgüterhersteller
- Erarbeitung von Servicestrategien für Energieversorger
- Neukundengewinnung

## Finanzierung

### 3- stufige Finanzierungsphilosophie

- Beschaffung von zinsoptimierter Liquidität (von EU, Bund, Land etc)
- Optimierung von Ab-/Besicherungskonzepten durch Möglichkeiten von EU, Bund, Land (Bürgschaftsprogramme, Haftungsfreistellungen, Mezzaninefinanzierungen etc.)
- Akquisition von „verlorenen“ Zuschüssen

### Anlässe

- Projektfinanzierung
- Exportfinanzierung
- Joint Venture Finanzierung
- Nachfolgefinanzierung
- Sanierungsfinanzierung
- Investitionsfinanzierung
- Vorfinanzierung von Wareneinkauf
- Factoring/Umsatzvorfinanzierung

## Fachliche Fähigkeiten/Einsatzbereiche (II)

---

### Controlling

- Aufbau eines bankenfähigen Berichtswesens
- Ganzheitliche Unternehmensplanung u.a. nach Balance Score Card
- Durchführung und Aufbau von Liquiditätsplanung- und steuerung
- Analyse von Ist -Soll- Plan Abgleichen/Ableitung von Optimierungsmaßnahmen (4 Fenster- Controlling Ansatz nach Deyhle)
- Erstellung von Stufenweisen Deckungsbeitrags- Rechnungen
- Durchführung von Investitionsplanungen
- Einführung eines Vertriebscontrollings/Management Cockpits

### Sprachen/Sonstiges

---

- Englisch verhandlungssicher (gut), Französisch Grundkenntnisse
- EDV- Kenntnisse: MS Office Paket

### Beruflicher Werdegang

---

1995 - heute	Geschäftsführer von BorchertundPartner Spezialgebiete: Strategie, Vertrieb, Finanzierung
1995- heute	Durchführung diverser Langzeitmandate (siehe Referenzen)
01/2010-heute	Geschäftsführer/Inhaber der <b>BERATERHAUS</b> Besitz GbR
01/2006-12/2013	Geschäftsführer der <b>DASBERATERHAUS</b> GmbH & Co. KG
12/2000	Übernahme und Geschäftsführung der Fa. Sommer Managementberatung, Dortmund Schwerpunkte: Nachfolgeregelung, Unternehmensbewertung, Marketing
1992-1995	Mitarbeiter der Fa. Fechner, Zuständigkeitsbereich: Marketing

Siehe Anlage Projektreferenzen und [www.borchert-partner.net](http://www.borchert-partner.net);

XING- Profil: [www.xing.com/profile/Carsten\\_Borchert](http://www.xing.com/profile/Carsten_Borchert)

Linkedin-Profil: [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)

Steinhagen, 2.7.2015

gez.: Dr. C. Borchert

# Leistungsbilanz

---

Dr. Carsten Dieter Borchert

Sofern Sie konkrete Referenzen oder Zeugnisse von Projekten wünschen,  
bitte sprechen Sie mich an !