

Rüdiger Oymanns

Diplom-Kaufmann

- Ich bin Unternehmensberater und Interim Manager und begleite Unternehmen vor und in der Krise durch konzeptionelle Beratung und Hands-on-Umsetzung vor Ort.
- Unternehmen profitieren davon durch Bewältigung oder gar Vermeidung der Krisensituation, Neuausrichtung des Geschäftsmodells und Wiedererlangung der Wettbewerbsfähigkeit.
- Dafür bringe ich meine Ausbildung zum Diplom-Kaufmann, Bankkaufmann und ESUG-Berater (DIAI), meine Berufserfahrung als kaufmännischer Leiter sowie meine Projekterfahrung aus vielen Restrukturierungsprojekten innerhalb und außerhalb der Insolvenz sowie viel Leidenschaft für Restrukturierung und Transformation ein.



Rüdiger Oymanns



Geschäftsführender Gesellschafter

Tel.: +49 (0) 176 7060 4501
oymanns@proventium.de

Dipl.-Kaufmann, Gepr. ESUG-Berater (DIAI), Bankkaufmann (IHK)

Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Duisburg-Essen

Berufserfahrung seit 1994

Sprachen: Deutsch, Englisch

Berufliche Stationen

Seit 08.2020	Geschäftsführender Gesellschafter der Proventium Unternehmensberatung GmbH
2012 – 2020	Associate Partner/ Projektmanager in einer mittelgroßen Restrukturierungsberatung
2011 – 2012	Kaufmännischer Leiter im Mittelstand
1998 – 2010	Leiter Controlling / Finanz- & Rechnungswesen in diversen Konzerngesellschaften der METRO-Group
1994 – 1998	Corporate Controller Tengemann-Gruppe
1986 – 1988	Ausbildung z. Bankkaufmann bei Deutsche Bank Krefeld

Führungsstil

- lösungsorientiert, unabhängig, ergebnisoffen
- authentisch, transparent, teamorientiert
- engagiert, umsetzungsstark, zupackend
- nachhaltig, unternehmerisch, zukunftsorientiert

Consulting und Interim Management

- Ausgewiesene Fachkompetenz bei der **Restrukturierung mittelständischer Unternehmen** sowie bei der Durchführung von **Eigenverwaltungs- und Schutzschirmverfahren**
- Erstellung und Umsetzung von **Sanierungskonzepten**
- **Schwachstellen-Analyse** / Kostensenkungsprogramme / Maßnahmen-Management
- Ausgeprägte Fähigkeit zur **Aufdeckung von Krisenursachen** und schnelle **Erfassung von Geschäftsmodellen**
- **Strategische Neuausrichtung** von Unternehmen und Transformation von Geschäftsmodellen
- **Stakeholder-Kommunikation** mit Geschäftsführung, Gesellschafter, Banken, Betriebsrat/Gewerkschaften, Insolvenzverwalter/Sachwalter, Gläubigerausschuss
- **Integrierte Businessplanung / kurzfristige Liquiditätsplanung**
- **Cash Management** und **Working Capital Management**
- **Finanzierung / Bankengespräche**
- **> 50 Restrukturierungsprojekte** (Umsatz der Kunden zw. 1-240 Mio.€) in den Branchen (Auswahl):
 - Automotive-Zulieferindustrie: Gießerei, Kunststoff-Spritzguss, Zerspanung
 - Produzierende Industrie: Kalenderhersteller, Tubenhersteller
 - Dienstleistungen: Logistik, Friseurkette, Gebäudereinigung, Engineering
 - Groß- und Einzelhandel: Energie, Baubedarf/-stoffe, Mode, Backwaren
 - Gesundheitsbranche: Kliniken, Sozialverbände, Pflegedienste
 - Handwerk: GaLa-Bau, Hoch-/Tiefbau



Krisen vermeiden – Krisen bewältigen