Dr.-Ing. Suat Akyol

Interim Executive | Transformation mit KI · Technischer Mittelstand

Beethovenstraße 42, 41061 Mönchengladbach · suat@akyol.de · 0177 1973893
www.akyol.de · LinkedIn: dr-ing-suat-akyol

Wann Geschäftsführungen mich holen

- Strategien kollidieren mit der Marktrealität, Entscheidungen stauen sich.
- Kritische Kunden drohen abzuspringen oder werden unprofitabel.
- Umbau, ERP- oder KI-Einführung oder schnelles Wachstum verliert an Steuerbarkeit.
- Schnittstellen zwischen Technik, Vertrieb und Produktion reiben, Umsetzung bleibt liegen.

Belegte Wirkung (Auszug, 3M, international)

- Einen global kritischen Key Account vom Krisenfall zum bevorzugten Lieferanten gedreht.
- Über 200 % Umsatzwachstum in zwölf Monaten, indem eine strategische Portfolio-Blockade durch eine marktgerechte Alternative aufgelöst wurde.
- Eine Softwaresparte mit 80 Mitarbeitenden geführt, konzernweite ERP- und CRM-Strukturen harmonisiert.

Zwei Wege der Zusammenarbeit

Je nach Reifegrad Ihrer Situation: vom risikobewussten Einstieg bis zur vollen Linienverantwortung.

1. KI-Praxis-Check - der risikobewusste Einstieg

Für wen: Geschäftsführungen, die beim Thema KI unter Druck stehen und Klarheit statt Hype wollen.

Umfang: 10 Arbeitstage über 3 bis 4 Wochen, vor Ort und remote. **Festpreis: 9.800 € zzgl. Reisekosten.**

Ich beginne beim einen Engpass, der alles blockiert. Dann die ehrliche Einordnung: Was ist organisatorisch zu lösen? Wo hilft KI messbar? Und wo sollten Sie sie bewusst weglassen, samt Datenschutz und EU AI Act?

Am Ende halten Sie keine Analyse in der Hand, sondern Ihre **Engpass-Landkarte** mit drei Spalten - zuerst organisatorisch lösen, KI sinnvoll einsetzen, KI bewusst weglassen - und einen **bereits umgesetzten ersten Schritt** im laufenden Betrieb. Dazu eine Entscheidungsvorlage für die Geschäftsführung. Keine Folien ohne Substanz, keine Werkzeuge ohne Begründung.

2. Interim-Mandat - Umsetzung mit Linienverantwortung

Für wen: Situationen, die mehr brauchen als einen Rat: eine Hand, die mit anpackt.

Ich übernehme operative Verantwortung auf der zweiten Ebene: Vertriebs- und Business-Development-Leitung, Commercial Excellence, Transformation und Digitalisierung, Schnittstellen- und Integrationsmandate wie Carve-out oder Post-Merger. Kein Berater, der Empfehlungen hinterlässt: jemand, der umsetzt und die Geschäftsführung spürbar entlastet. Tagessatz, Dauer nach Bedarf. Häufig der natürliche nächste Schritt nach dem Praxis-Check.

Warum Akyol

Ich verkaufe keine KI und verdiene weder an Lizenzen noch an Implementierungspartnern. Ich habe zur Künstlichen Intelligenz promoviert (RWTH Aachen, mit Auszeichnung), über 18 Jahre Geschäfts- und Führungsverantwortung bei 3M getragen und arbeite heute praktisch mit KI-Systemen, zuletzt mit einer Fachveröffentlichung 2024. Ich kenne beide Seiten: die Technologie aus der Forschung, den Betrieb aus der Verantwortung.

> *Deshalb beginne ich beim Engpass und sage Ihnen auch, wo Sie KI besser weglassen.*

Der einfachste nächste Schritt

15 Minuten Telefonat genügen für eine erste Einschätzung, ob sich ein genauerer Blick lohnt. Unverbindlich und konkret an Ihrer Situation.

Dr.-Ing. Suat Akyol · +49 177 1973893 · suat@akyol.de · akyol.de