



## Unternehmenspräsentation

11.03.2012 T. HOLZINGER

# Unsere Mission

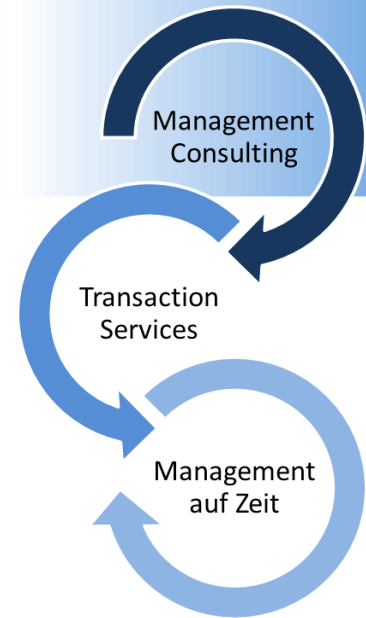
Wir sind ein **umsetzungsorientiertes, praxisnahes** Beratungsunternehmen welches sich auf die Märkte

- Anlagenbau,
- IT und
- Telekommunikation

spezialisiert hat.

In unseren Kernkompetenzbereichen, in denen wir jahrelange operationelle Erfahrung aufweisen, beraten und unterstützen wir unsere Kunden durch professionelle Services welche von der klassischen Beratung bis zum Management auf Zeit reichen.

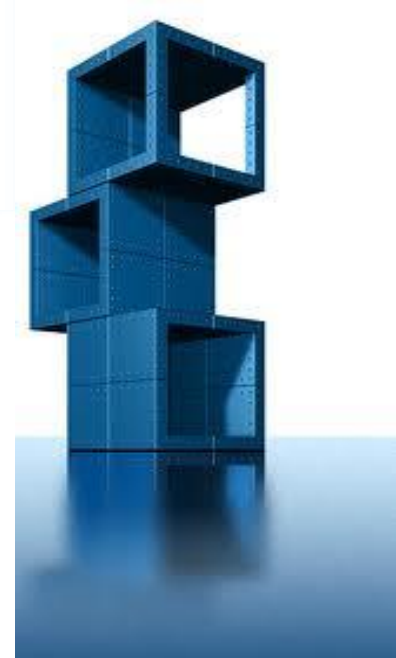
Die Zufriedenheit unserer Kunden und die Nachhaltigkeit unserer Tätigkeiten sind für uns von größter Bedeutung.



# Kompetenzen & Erfahrungen

Wir zeichnen uns durch jahrelange operative Managementenerfahrung aus.

- 20 Jahre operative Erfahrung im internationalen Projekt- und Produktgeschäft
- 15 Jahre Management Erfahrung im Telekommunikation / IT - Markt
- 15 Jahre Erfahrung im Bereich Customer Service / Service Delivery / Service Development
- 10 Jahre Erfahrung in der operativen und strategischen Steuerung von Unternehmen
- 5 Jahre Erfahrung im Bereich Einkaufsleitung (Subcontractor Management)





## Unterstützung, Umsetzung und Nachhaltigkeit

- Durch unsere Zusammenarbeit sollen Sie eine positive, nachhaltige Veränderung Ihres Unternehmens erleben.
- Wir wollen, dass Ihnen unsere Beratung einen echten Erkenntnisgewinn bringt. Integrität und Ehrlichkeit sind dabei unser oberster Grundsatz.
- Die Kosten für unsere Unterstützung müssen sich schnell amortisieren. Daher gehen wir bei geeigneten Themen auch gerne auf Honorarvereinbarungen mit teilweise erfolgsabhängiger Bezahlung ein.
- Wir wollen keine abstrakten Ideallösungen, die Sie nicht umsetzen können. Wir gehen gemeinsam mit Ihnen den Lösungsweg, der Ihrer aktuellen Situation am besten gerecht wird.
- Dabei fühlen sich unsere Berater Ihrem Unternehmen genauso verpflichtet als wären Sie Teil Ihrer Mannschaft.



## Thomas HOLZINGER

- ▣ 20 Jahre Erfahrung im internationalen Projekt- und Produktgeschäft
- ▣ 15 Jahre Top-Management Erfahrung in der operativen Steuerung von Unternehmen im Bereich Telekommunikation / IT
- ▣ 15 Jahre Erfahrung im Bereich Customer Service / Service Delivery
- ▣ 5 Jahre Erfahrung im Bereich Einkaufsleitung und Subcontractor Management

## Arbeitsschwerpunkte und Kompetenzen

- ▣ Operationelle / Strategische Unternehmensführung und Prozess Management
- ▣ Leadership in Technischen Unternehmen
- ▣ Projektmanagement / Key Account Management
- ▣ Customer Service / Service Delivery
- ▣ Beschaffung / Einkauf & Supply Chain Management

**„Typisch für mich ist ein ziel- und lösungsorientiertes sowie pragmatisches Vorgehen unter Berücksichtigung des Gesamtunternehmens“.**



## Management Consulting

- Operative Unternehmensberatung
- Organisationsentwicklung
- Operational Excellence

## Transaction Services

- Etablierung von Geschäftsprozessen und Methoden
- Optimieren bestehender Prozesse hinsichtlich deren Effizienz und Effektivität
- Erarbeiten von Umsatzsteigerungsprogrammen
- Entwickeln von Wertschöpfungskonzepten
- Entwickeln von Konzepten zur Profitsteigerung bzw. Ergebnisverbesserung
- Audits / Reviews

## Management auf Zeit

- Operations Management
- Etablierung oder Sanierung von Geschäftsbereichen
- Supply Chain Management
- Prozessmanagement
- Projektmanagement
- Einkaufsleitung
- Customer Service Management



- **Strategische Unternehmensberatung**
  - Strategische Ausrichtung des Unternehmens
  - Organisationsentwicklung und Organisationsdesign
  - Personalentwicklung / Managemententwicklung
  - Innovationsmanagement
- **Operative Unternehmensberatung / Operational Excellence**
  - Geschäftsmodellanalyse / Prozessperformanceanalysen
  - Strategie- und Zielentwicklung - für das gesamte Unternehmen und für einzelne Geschäftsfelder bzw. Unternehmenskernbereiche
  - Entwickeln von Konzepten zur Ergebnisverbesserung
    - Supply Chain und Beschaffungs-Optimierung
- **Operational Assessment von Akquisitionskandidaten**



Ziel ist es **einfache**, handhabbare und **effiziente** Prozesse zu gestalten welche das **Ergebnis** des Unternehmens nachhaltig verbessern und die **Kundenzufriedenheit** erhöhen.

- Prozessoptimierung durch
  - ➔ Makro – Prozessmanagement
    - ▣ Prozesslandkarten / Zusammenhänge zwischen den Prozessen
    - ▣ Synergiefindung
    - ▣ Controlling der Prozesse
  - ➔ Mikro - Prozessmanagement
    - ▣ Prozessschnittstellen und deren Abgrenzungen
    - ▣ Definition von Zuständigkeiten und Kompetenzen
  - ➔ Prozessmanagementorganisation
    - ▣ Prozess-Owner / KVP / Prozessmanagementtools
  - ➔ Kundenfeedback

**Unsere Kernkompetenz ist die Umsetzung !**





- Stärkung des Projektmanagements durch
  - Projektconsulting / Projektaudits
  - Fokus auf Entwicklungslastige Projekte sowie Integrationsprojekte
  - Stärkung des Projektmanagementprozesses
    - ▣ Definition von Projektkategorien / Projektportfolio
    - ▣ Definition von Standards, Vorlagen, Templates, Tools
    - ▣ Kommunikation nach innen und nach außen
    - ▣ Fokus auf die Vorprojektphase
  - Projektorganisation / Projektteams / Projekt Umfeldanalyse
    - ▣ Klare Projektorganisation und klares Rollenverständnis
    - ▣ Spezielles Augenmerk auf die Rolle des internen Auftraggebers
  - Geordnetes Risikomanagement sowie Strukturiertes Change- und Claim- Management
  - Fundiertes Reporting / Fortschrittsanalyse

**Der Erfolg eines Projekts wird maßgeblich vom zuvor verhandelten Vertrag bestimmt.**



- Ergebnisverbesserung durch
  - Supply Chain Management / Optimierung
  - Beschaffung / Einkauf
    - ▣ Analyse der Einkaufsorganisation / Einkaufsbedingungen
    - ▣ Beschaffungsmethodik / Lieferantenmanagement
    - ▣ Standardisieren der Einkaufsbedingungen und der Lieferantenevaluierung
  - Optimierung des Produktmanagements
  - Effizienzsteigerung im Vertriebsprozess
  - Stärkung des Customer Service (Installed Base Business)
    - ▣ Geschäftsmodellentwicklung
    - ▣ Optimierung bestehender Strukturen und Abläufe
    - ▣ Benchmarking
    - ▣ Kundenzufriedenheit

**Eine optimierte Wertschöpfungskette gibt Kraft für neue Innovationen.**



## Rahmenbedingungen:

- Es muss schnell gehen – oder eine Leistung wird nur für einen bestimmten, vordefinierten Zeitraum benötigt
- Ein Berater wird für einen definierten Zeitraum Teil Ihrer Organisation und erfüllt Managementaufgaben entsprechend dem vereinbarten Rollenprofil
- Der Manager bringt ein hohes Maß an operativer Erfahrung und die oft hilfreiche externe Sicht ein
- Die Kosten sind klar kalkulierbar. Die sonst üblichen Vorlaufzeiten für Personalsuche und Auswahl entfallen
- Es werden konkrete Zielerreichungskriterien vereinbart



## **Folgende Leistungen / Qualifikationen können wir bereitstellen (Exzerpt):**

- Operations Management (COO-Funktion)
- Etablierung oder Sanierung von operationellen Geschäftsbereichen bzw. Business Units
- Projektorganisation
  - ➔ Interner Auftraggeber für Projekte
  - ➔ Krisen- und Interventionsmanagement bei Projekten
  - ➔ Aufsetzen von Großprojekten
  - ➔ Project Management Office Lead
- Einkaufsleitung
- Customer Service Management
- Process-Owner für die Geschäftsprozesse oder einen Teilbereich



**Welche aktuellen  
Fragen beschäftigen  
Sie ?**

**Wir helfen Ihnen gerne weiter.**