

PadberX – die OrganisationsManufaktur

— Unternehmenskurzprofil —

PadberX Organizational Consulting Network GmbH

München-Ismaning, 8. November 2012



Inhalt

	Seite
Historie	3
Kooperationsbasiertes Geschäftsmodell	4
Beratungsphilosophie	5
Angebotsspektrum Reorganisationsberatung	6
Relative Wettbewerbspositionierung	10
Preiskonditionen	11
Referenzen	12
Kontakt	13
Beraterprofil	14
Projektbeispiele	18

PadberX Organizational Consulting Network ist 2004 als Spin-off einer branchenerfahrenen Strategie- und Organisationsberatung entstanden

Historie



Das Beratungsnetzwerk PadberX beruht auf einem soliden Geschäftsmodell mit stabilen, multilateralen Kooperationsbeziehungen

Kooperationsbasiertes Geschäftsmodell

Kooperation mit selbstständigen Netzwerkpartnern

Kooperationsbeziehungen zu unabhängigen, selbstständigen Topmanagementberatern¹⁾



PADBERX

Organizational
Consulting
Network



Kooperation mit institutionellen Kooperationspartnern

Kooperationsbeziehungen zu renommierten Beratungsgesellschaften – bspw.:²⁾

- § a-connect
- § hanover matrix
- § Horváth & Partners
- § Oberender & Partner

PadberX ist der Spezialist für strategiebasierte, ganzheitliche Reorganisationsberatung

Beratungsphilosophie



- § Wir stellen an unsere Arbeit stets den Anspruch, unseren Klienten durch strategiebasierte, ganzheitliche Organisationsberatung zu **überdurchschnittlichem Markterfolg** zu verhelfen
- § Dabei greifen wir auf das **bewährte Wissen unabhängiger¹⁾, praxiserfahrener Topmanagementberater** zurück, die ihre überlegene Beratungskompetenz zuvor in ambitionierten Projekten unter Beweis gestellt haben
- § Wir erbringen unsere Beratungsleistung in intensiver Interaktion mit unseren Klienten, damit wir **Mitverantwortung für den Umsetzungserfolg** unserer Projekte übernehmen können
- § Wir entwickeln für unsere Klienten maßgeschneiderte und handwerklich sauber erarbeitete Problemlösungen, da wir uns als eine **Organisations-Manufaktur** mit höchstem Qualitätsanspruch verstehen
- § Wir sind preisgünstig, da wir als Netzwerkorganisation auf kostspielige eigene Overhead-Funktionen verzichten und unsere Kostenvorteile in Form von **moderaten Tagessätzen** an unsere Klienten weitergeben

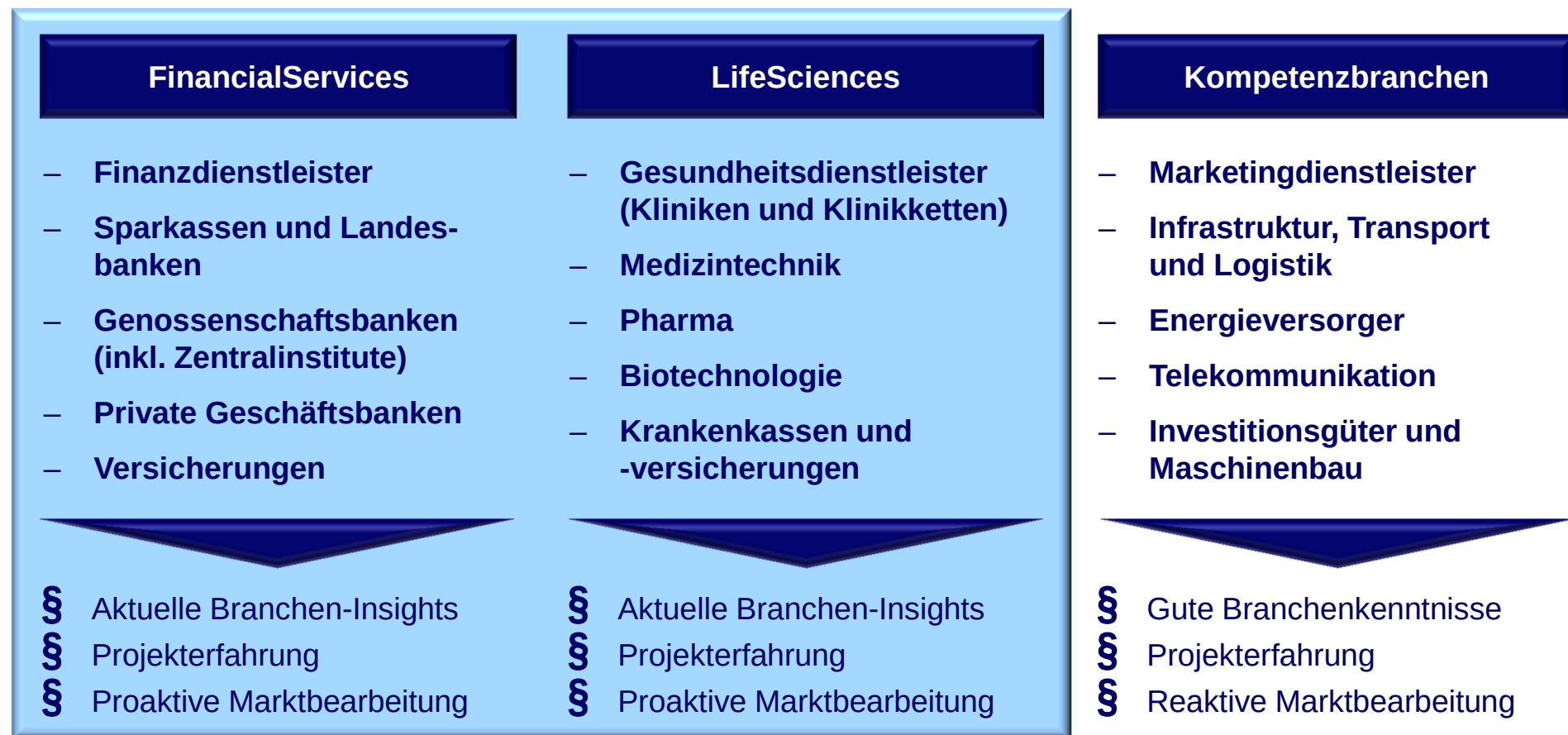
Das Angebotsspektrum von PadberX für Reorganisationsberatung deckt sämtliche Aspekte moderner Unternehmensorganisation ab

Allgemeines Angebotsspektrum Reorganisationsberatung

- § **Spezialisierung** – Wir konzentrieren uns auf das, wovon wir am meisten verstehen: Wir entwerfen mit strategischem Weitblick maßgeschneiderte Organisationskonzepte, die an den spezifischen Bedürfnissen unserer Klienten ausgerichtet sind, und implementieren diese Konzepte anschließend gemeinsam mit ihnen
- § **Ergebnisorientierung** – Wir arbeiten konsequent ergebnisorientiert und wenden je nach spezifischer Ausgangssituation des Klienten nur die hierfür am besten geeigneten Methoden an:
 - Wir etablieren neue **Führungsstrukturen** mit sowohl horizontal als auch vertikal überschneidungsfreien Funktions- und Aufgabenbereichen
 - Wir optimieren die **Führungsprozesse** innerhalb der neuen Strukturen und ermöglichen unseren Klienten so die Realisierung von Effizienzsteigerungspotenzialen
 - Wir passen die **Führungssysteme**¹⁾ an und verankern dadurch die organisatorische Veränderung langfristig in der Unternehmenskultur
- § **Benchmarking** – Wir greifen bei der Plausibilisierung unserer Arbeitsergebnisse auf umfangreiche organisatorische Benchmarking-Daten zurück (bspw. zur Dimensionierung zentraler Holdingfunktionen)
- § **Projektmanagement** – Wir übernehmen die Change-Management-Verantwortung und stellen durch straffes Projektcontrolling den nachhaltigen Projekterfolg sicher

Die Branchenexpertise von PadberX erstreckt sich dabei auf zwei Fokusbranchen sowie auf ausgewählte weitere Kompetenzbranchen

Branchenexpertise



Speziell für FinancialServices-Klienten hat PadberX ein maßgeschneidertes branchenspezifisches Beratungsangebot für Reorganisationen entwickelt

Branchenspezifisches Beratungsangebot für FinancialServices-Klienten



- § Die Finanzdienstleistungsbranche befindet sich in einer **dramatischen Umbruchphase**: Die Branche konsolidiert sich, Märkte werden neu aufgeteilt, Erfolgsgeschichten neu geschrieben
- § Im Mittelpunkt der aktuellen Reorganisationsaktivitäten von Banken und Versicherungen steht vor allem das Streben nach deutlichen Verbesserungen der **Finanzkraft**, des **Cost-Income-Ratio** und des **Vertriebs**
- § Unseren FinancialServices-Klienten bieten wir daher maßgeschneiderte **branchenspezifische Beratungsprogramme** an:¹⁾
 - Ableitung von Szenarien für **organisatorische Anforderungen** aus der zu erwartenden inter- und intrasektoralen Branchenkonsolidierung
 - Erhöhung der Schlagkraft der **Vertriebsorganisation** („sales push“)
 - Verbesserung des Cost-Income-Ratio durch organisatorisch verankerte **Personalkostensenkungsprogramme**
 - Effizienzsteigerung durch **Prozessoptimierung** in Backoffice-Bereichen
 - Systematische **Postmerger-Integration** von Akquisitionen

Auch für LifeSciences-Klienten bietet PadberX Beratungsleistungen an, die auf die spezifischen Besonderheiten der Branche zugeschnitten sind

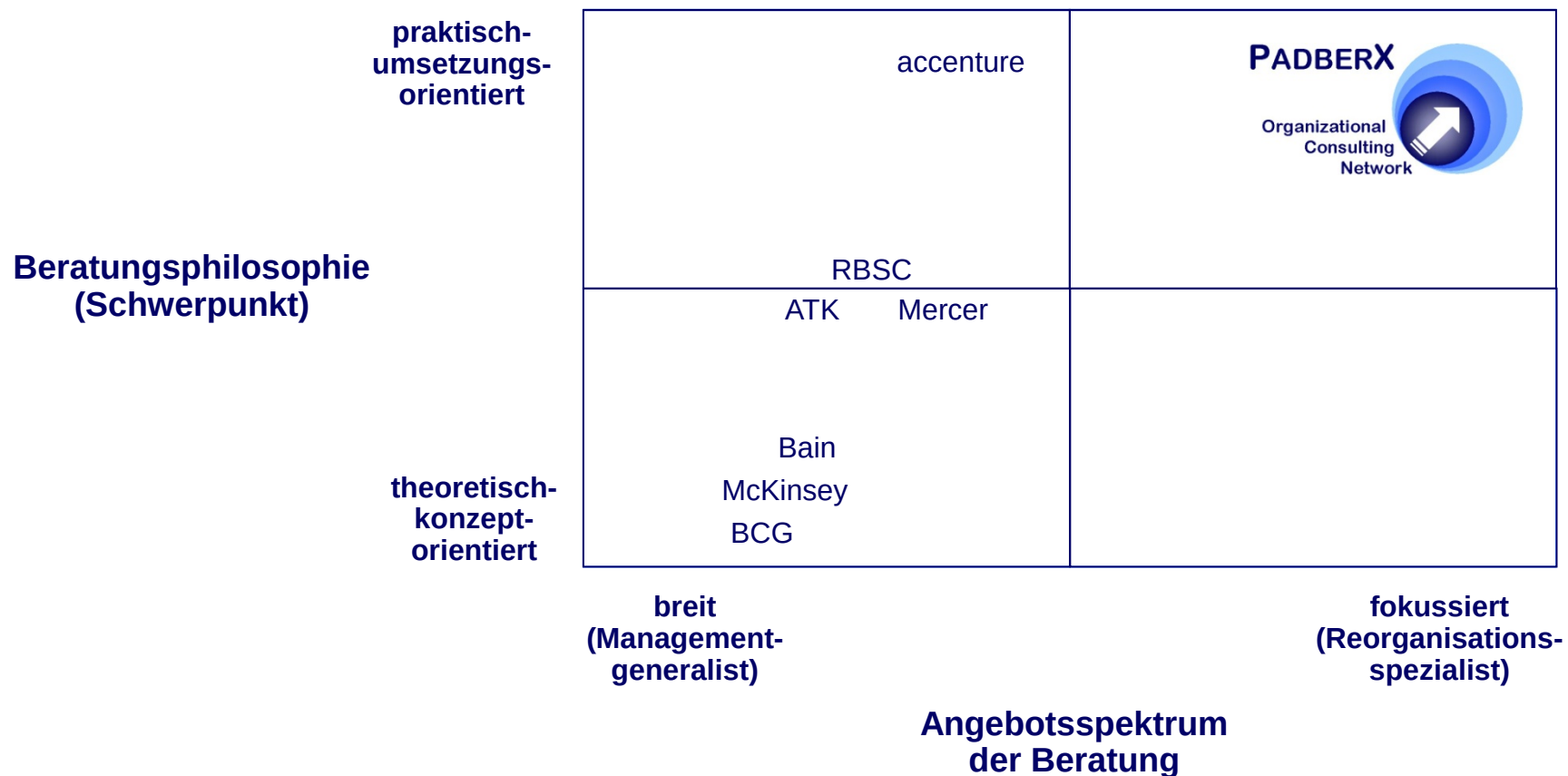
Branchenspezifisches Beratungsangebot für LifeSciences-Klienten



- § Im Gesundheitsmarkt in Deutschland stehen die Zeichen auf **Expansion**: Vor allem der medizinische Fortschritt und die demografische Entwicklung werden in den nächsten Jahren für Wachstum sorgen
- § Gewinner dieser Entwicklung werden die Unternehmen sein, die sich trotz gesundheitspolitischer Unabwägbarkeiten mit innovativen Leistungen und professionellem Management frühzeitig **Wettbewerbsvorteile** verschaffen
- § Unseren LifeSciences-Klienten bieten wir daher maßgeschneiderte **branchenspezifische Beratungsprogramme** an:¹⁾
 - Ableitung von Szenarien für **organisatorische Anforderungen** aus aktuellen strategischen Branchentrends (z. B. DRGs, ‚clinical pathways‘)
 - Organisationskonzepte für **integrierte Versorgungsstrukturen**
 - Professionalisierte Unternehmenssteuerung durch **Balanced-Scorecard-Kennzahlensysteme**
 - Effizienzsteigerung durch **Prozessoptimierung** in Verwaltungsbereichen
 - Systematische **Postmerger-Integration** kommunaler Einrichtungen

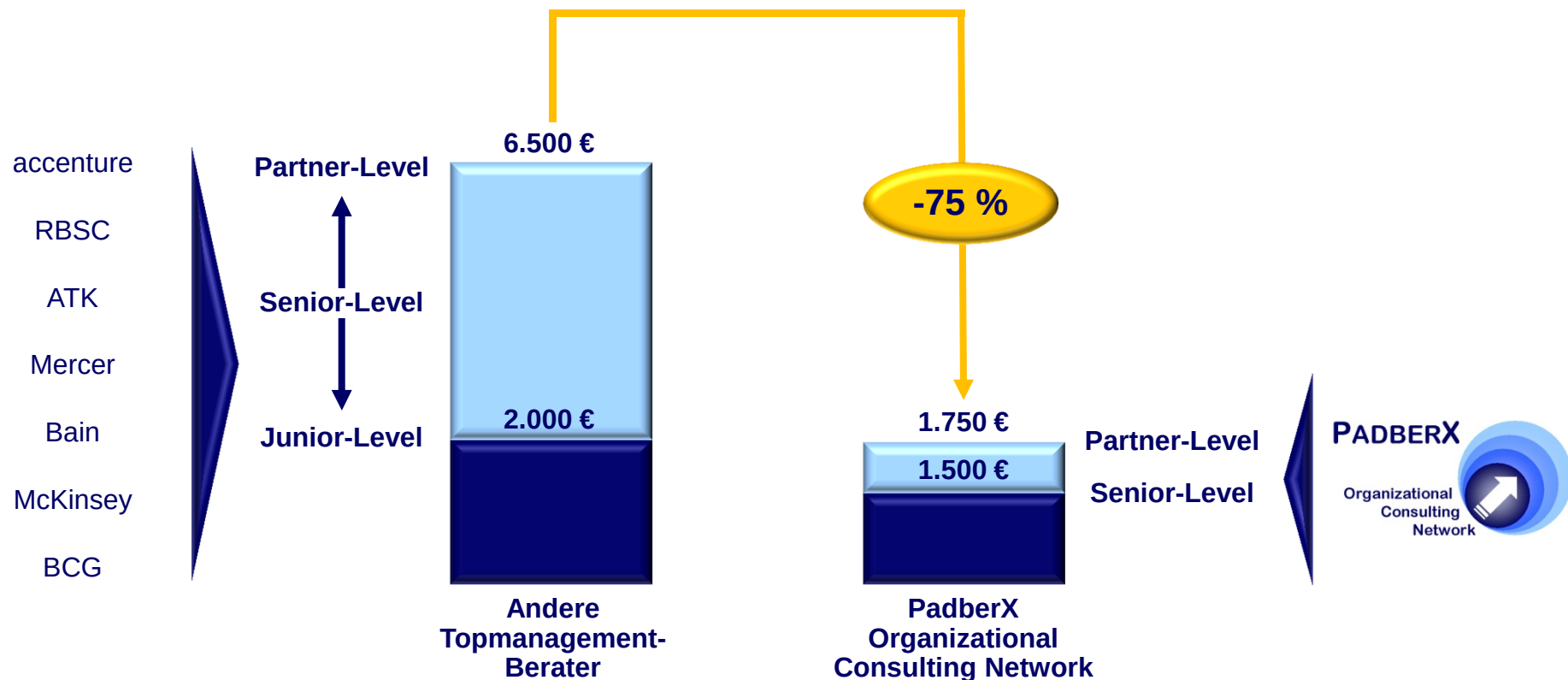
Damit grenzt sich PadberX klar zu seinen relevanten Wettbewerbern ab: als Reorganisationsspezialist mit hoher Umsetzungsorientierung

Relative Wettbewerbspositionierung



PadberX kann seine spezialisierte Reorganisationsexpertise zu deutlich günstigeren Konditionen anbieten als viele relevante Wettbewerber

Preiskonditionen¹⁾



Namhafte Klienten aus verschiedenen Branchen haben sich die Expertise und den Kostenvorteil von PadberX bereits erfolgreich zunutze gemacht

Referenzen¹⁾

FinancialServices

- § BBBank
- § Commerzbank
- § Deutsche Bank
- § Dresdner Bank
- § Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam

LifeSciences

- § Fresenius proServe
- § Kliniken Oberpfalz
- § Malteser Kliniken
- § MorphoSys
- § Siemens Medical Solutions
- § Wittgensteiner Kliniken

Kompetenzbranchen

- § Behr
- § CLAAS
- § Deutsche Bahn
- § Deutsche Telekom
- § Fraunhofer Institut
- § Hugo Boss
- § Northern Institute of Technology (NIT)
- § Research in Motion (RIM)
- § SimCorp
- § time cut Filmproduktion

PadberX Organizational Consulting Network steht Ihnen bei weiteren Fragen gerne jederzeit zur Verfügung

Kontakt

Dr. Andreas Padberg
Geschäftsführender Gesellschafter

PadberX Organizational Consulting Network GmbH

Die OrganisationsManufaktur

Gutenbergstraße 1
D-85737 München-Ismaning

Internet: www.pocn.de

Tel.: +49 (0) 89 / 3220-9341

Fax: +49 (0) 3212 / 1006418

Mobil: +49 (0) 173 / 3804994

E-Mail: andreas.padberg@padberx.com

PadberX: Erfahren. Engagiert. Erfolgreich.

Beraterprofil

Beraterprofil Dr. Andreas Padberg – Kompetenzen

Geburtsjahr: 1966

Nationalität: Deutsch

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)
Englisch (fließend in Wort und Schrift)
Französisch (verhandlungssicher)
Italienisch (Grundkenntnisse)

Ausbildung

9/1987-6/1989	Banklehre; Bayerische Vereinsbank, München
9/1989-6/1994	Internat. BWL-Studium; European Business School, Oestrich-Winkel/ Paris Business School/ University of California at Berkeley Studienschwerpunkte: Finance, Marketing, Internat. Management Akad. Titel: Dipl.-Kfm.
6/1997-12/1999	Promotionsstudium; European Business School, Oestrich-Winkel Akad. Titel: Dr. rer. pol.

Berufserfahrung

9/1994-9/2001	Roland Berger Strategy Consultants, München; zuletzt: Associate Partner, Competence Center ‚Corporate Management‘
10/2001-3/2002	BBDO Consulting, München; zuletzt: Principal, Practice ‚Marketing & Sales Organization‘
4/2002-12/2004	PadberX International Strategy & Organization Consultants, München; zuletzt: Managing Partner
Seit 5/2004	PadberX Organizational Consulting Network, München; Geschäftsführer

Branchenkompetenz

- § **FinancialServices** (Finanzdienstleistungen)
- § **LifeSciences** (Gesundheitsdienstleistungen)
- § Construction (Bau)
- § Engineering (Investitionsgüter/Maschinenbau)
- § Infrastructure/Logistics (Transport/Logistik)
- § Services (Dienstleistungen)
- § Telecommunications (Telekommunikation)
- § Utilities (Energieversorgung)

Methodenkompetenz

- § Coaching (zertifiziert)
- § Funktions(kosten)analyse (insbes. Marketing/Vertrieb, Controlling/ReWe)
- § Gemeinkostenwertanalyse
- § Konzernorganisation (Führungsstrukturen/-prozesse/-systeme)
- § Organisations-/Management-Audit
- § Postmerger-Integration
- § Projektmanagement/-planung
- § Prozessoptimierung/Business Process Reengineering (insbes. Vertrieb)
- § Qualitätsmanagement
- § Restrukturierung/Sanierung
- § Strategieentwicklung/-Audit
- § Verwaltungskostensenkung
- § Zeiterfassung (Multimomentaufnahme)

Geografischer Fokus

- § Deutschland/Österreich/Schweiz
- § Frankreich/Benelux
- § USA/Großbritannien

Beraterprofil Dr. Andreas Padberg – Beratungsprojekte (Auswahl)

FinancialServices	§	Konzeption und Umsetzungsbegleitung eines neuen Vergütungssystems bei einer deutschen Großbank (inkl. Umsetzung InstitutsVergV) Reorganisation des Fachbereichs Business Development einer großen deutschen Genossenschaftsbank Entwicklung eines Strategie- und Organisationskonzepts für die Direktbank-Aktivitäten einer großen deutschen Genossenschaftsbank Multiprojektmanagement für die Postmerger-Integration der bAV-Systeme zweier deutscher Großbanken Entwicklung einer Wachstumsstrategie für einen bundesweit tätigen deutschen Genossenschaftsbank (inkl. Umsetzungsbegleitung) Organisatorische Neuausrichtung von Markt- und Marktfolge-Bereichen einer deutschen Genossenschaftsbank (inkl. Einführung MarktServiceCenter) Multimomentaufnahme im Backoffice-Bereich des Firmenkundenkreditgeschäftes einer deutschen Sparkasse Organisatorische Neuausrichtung des zentralen Firmengroßkundengeschäftes eines deutschen Finanzdienstleistungskonzerns Strategische Neuausrichtung des regionalen Firmenkundengeschäftes eines deutschen Finanzdienstleistungskonzerns
LifeSciences	§	Umsetzungsbegleitung bei der gruppenweiten Zentralisierung der Finanz- und Rechnungswesenfunktionen einer deutschen privaten Klinikette Personelle Redimensionierung der Verwaltungsfunktionen in 24 privaten Akutkrankenhäusern und Rehabilitationskliniken Entwicklung einer neuen Führungsstruktur für eine deutsche private Klinikette
Automotive	§	Entwicklung einer neuen Führungsorganisation für einen weltweit führenden deutschen Landmaschinenhersteller
Construction	§	Change Management („Cultural Audit“) bei einem führenden deutschen Hoch- und Tiefbaukonzern
Engineering	§	Funktionsanalyse der Vertriebsorganisation eines global tätigen deutschen Displayherstellers Verwaltungskostenenkung in den Zentralfunktionen eines global tätigen deutschen Industriegaseherstellers Neuausrichtung der Konzernführungsorganisation eines global tätigen deutschen Aluminiumherstellers Neuausrichtung der Konzernführungsorganisation eines global tätigen deutschen Textilmaschinenanrusters
Infrastructure/Logistics	§	Umsetzungsbegleitung bei der Prozessoptimierung „Auftragsmanagement“ eines staatlichen Infrastruktur- und Logistikkonzerns Verwaltungskostenenkung in den Zentralfunktionen eines staatlichen Infrastruktur- und Logistikkonzerns
Services	§	Umsetzungsbegleitung bei der Erfüllung konzernstrategischer Effizienzvorgaben in einem deutschen Marketingdienstleistungsunternehmen Unterstützung der Kooperationsverhandlungen eines deutschen Marketingdienstleistungsunternehmens mit einem französischen Tourismuskonzern Verwaltungskostenenkung in den Zentralfunktionen eines technischen Prüf- und Dienstleistungsunternehmens Neuausrichtung der Konzernführungsorganisation eines deutschen Touristikonzerns Konzeption eines strategischen Innovationszirkels („ThinkTank“) für ein globales Agenturnetzwerk
Telecommunications	§	Erstellung eines Business Case für das Geschäftsfeld ‚Voice‘ (Festnetz) eines deutschen Telekommunikationsdienstleistungsunternehmens Ausgestaltung der Konzernzentrale eines deutsch-britischen Telekommunikationskonzerns (inkl. Marketing, Unternehmenskommunikation) Verwaltungskostenenkung in den Zentralfunktionen eines deutsch-französischen Telekommunikationsausrüsters Auditierung der zentraleuropäischen Marktbearbeitungsstrategie eines mittelständischen deutschen Kabelkanalherstellers
Utilities	§	Entwurf eines Strategie- und Organisationskonzeptes für ein überregionales deutschen Versorgungsunternehmen Postmerger-Integration der Holdingfunktionen eines deutschen Energieversorgungskonzerns Neuausrichtung der Konzernführungsorganisation eines regionalen deutschen Energieversorgungsunternehmens
Miscellaneous	§	Einführung einer Variantenkostenrechnung bei einem mittelständischen deutschen Küchenmöbelhersteller

Beraterprofil Dr. Andreas Padberg – Seminar- und Trainingsangebot

Akquisition	 Inhalt: Erfolgreiche (Neu-) Kundenakquisition für Vertriebsverantwortliche und Führungskräfte im Vertrieb Methodik: Referat/Vorlesung, Einzel- und Gruppenübungen (mit Videoaufzeichnung)
Organisation	 Inhalt: Grundlagen der Organisation und Umsetzung in der betrieblichen Praxis Methodik: Referat/Vorlesung, Gruppenübungen auf Basis von Fallstudien
Präsentationstechniken	 Inhalt: Erstellung von überzeugenden Präsentationen und Visualisierung von Präsentationsinhalten Methodik: Referat/Vorlesung, Einzelübungen (mit individuellem Feedback)
Projektkommunikation	 Inhalt: Erfolgreiche interne und externe Kommunikation in Projekten Methodik: Referat/Vorlesung, Gruppenübungen auf Basis von Fallstudien (mit Videoaufzeichnung)
Projektmanagement	 Inhalt: Erfolgreiche Planung, Durchführung und Steuerung von Projekten Methodik: Referat/Vorlesung, Gruppenübungen auf Basis von Fallstudien (mit Videoaufzeichnung)

Projektbeispiele

Aufgabenstellung: Konzeptionelle Ausgestaltung eines neuen Führungsmodells für einen Anbieter von FinancialServices-Software

Referenzprojekt PadberX: Software-Hersteller (2011)

Zielsetzung

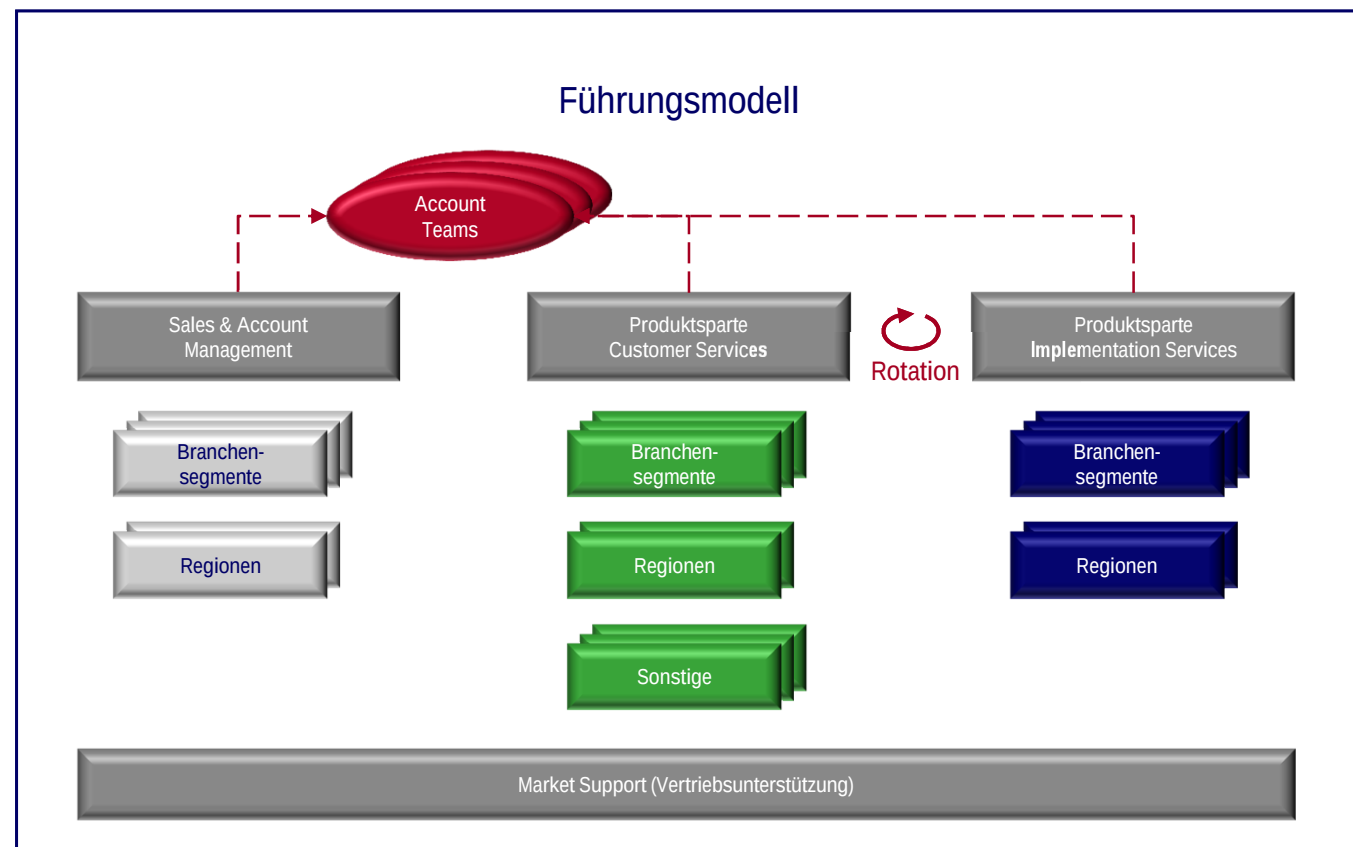
- § Aufzeigen möglicher Optionen für eine Anpassung der Führungsorganisation

Projekthalte

- § Analyse des führungsorganisatorischen Status-quo
- § Identifikation von Stärken und Schwächen der Führungsgrundstruktur
- § Konzeption von Alternativen zum aktuellen Modell
- § Relative Bewertung der Reorganisationsoptionen

Ergebnis

- § Entscheidungssicherheit in Bezug auf die Reorganisationsoptionen



Aufgabenstellung: Konzeptionelle Überarbeitung und Implementierung eines variablen Vergütungssystems in einer Großbank

Referenzprojekt PadberX: Großbank (2010-2011)

Zielsetzung

- § Etablierung eines leistungsorientierten variablen Vergütungssystems
- § Anpassung des Vergütungssystems an die Vorgaben der InstitutsVergV

Projekthinhalte

- § Schaffung der konzeptionellen Grundlagen (Parameter etc.)
- § Anpassung der Vergütungsmodelle an regulatorische Vorgaben
- § Implementierung der angepassten Modelle (inkl. IT)
- § Projektbegleitende Kommunikation

Ergebnis

- § Erfolgreiche Einführung der Vergütungsmodelle

Übersicht Projektphasen



1) Sofern relevant 2) Inhaltliche und technische

Aufgabenstellung: Entwicklung und Implementierung einer Direktbankstrategie für eine bundesweit tätige Genossenschaftsbank

Referenzprojekt PadberX: Genossenschaftsbank (2010)

Zielsetzung

- § Verfügbarkeit einer umsetzbaren Strategie zur Neuausrichtung der Direktbankaktivitäten
- § Tragfähiges Umsetzungskonzept

Projekthalte

- § Analyse des Status-quo des Direktbankgeschäfts
- § Benchmarking mit relevanten Wettbewerbern
- § Konzeption und Abstimmung einer Direktbankstrategie
- § Entwicklung eines Umsetzungskonzeptes (Zeit-/Meilensteinplan)

Ergebnis

- § Realisierungsfähiges Strategiekonzept für das Direktbankgeschäft

Strategiekonzept für Direktbankgeschäft



Aufgabenstellung: Integration der bAV-Systeme zweier Großbanken im Rahmen einer Postmerger-Integration

Referenzprojekt PadberX: Großbank (2009-2010)

Zielsetzung

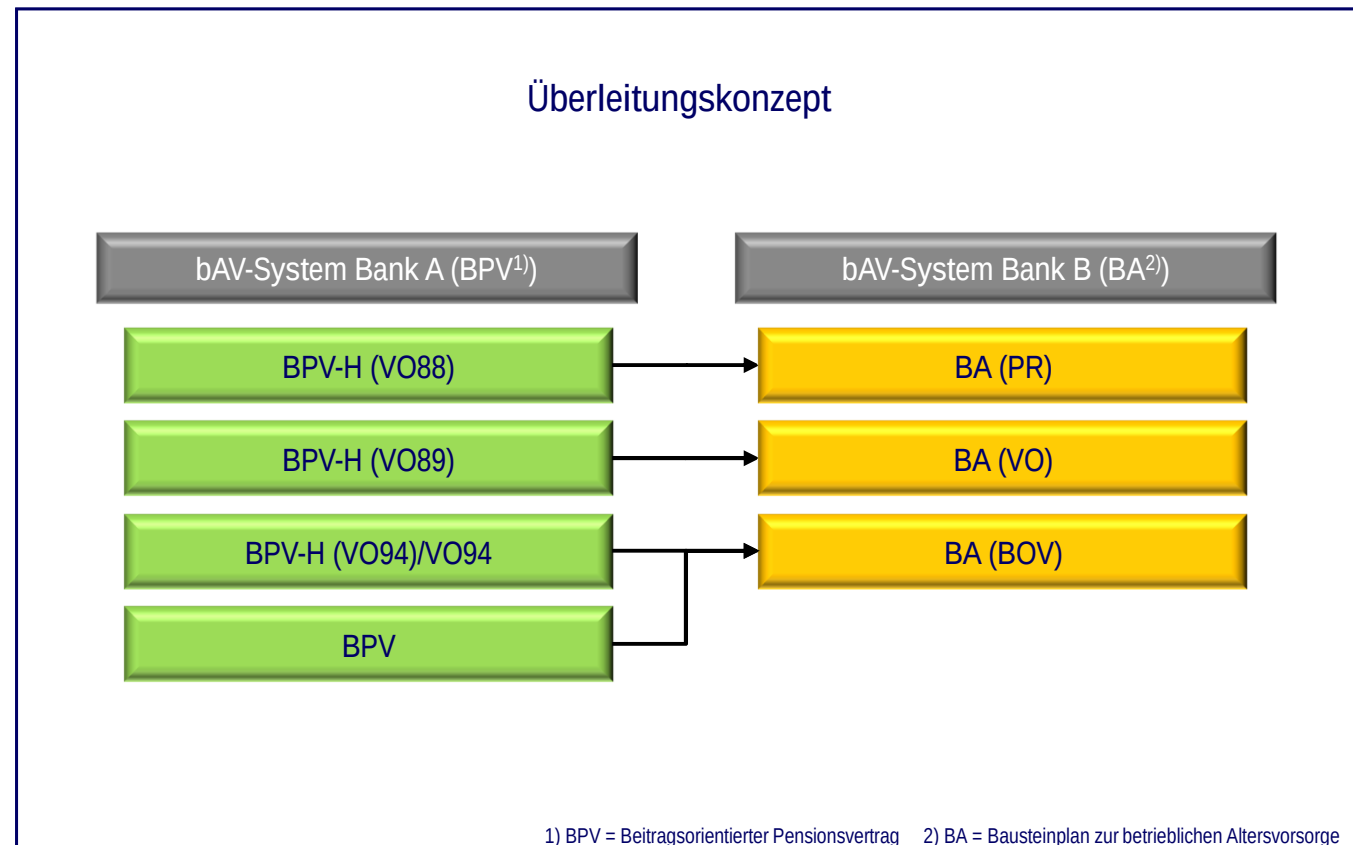
- § Vollständige Integration der bAV-Systeme beider Institute
- § Erfolgreiche Umsetzungsbegleitung

Projekthalte

- § Durchführung einer Bestandsaufnahme
- § Erstellung eines Überleitungskonzeptes
- § Konzeption und Durchführung projektbegleitender Kommunikationsmaßnahmen

Ergebnis

- § Integrierte bAV-Regelungslandschaft



Aufgabenstellung: Wachstumsstrategische und organisatorische Neuausrichtung einer bundesweit tätigen Genossenschaftsbank

Referenzprojekt PadberX: Genossenschaftsbank (2006-2008)

Zielsetzung

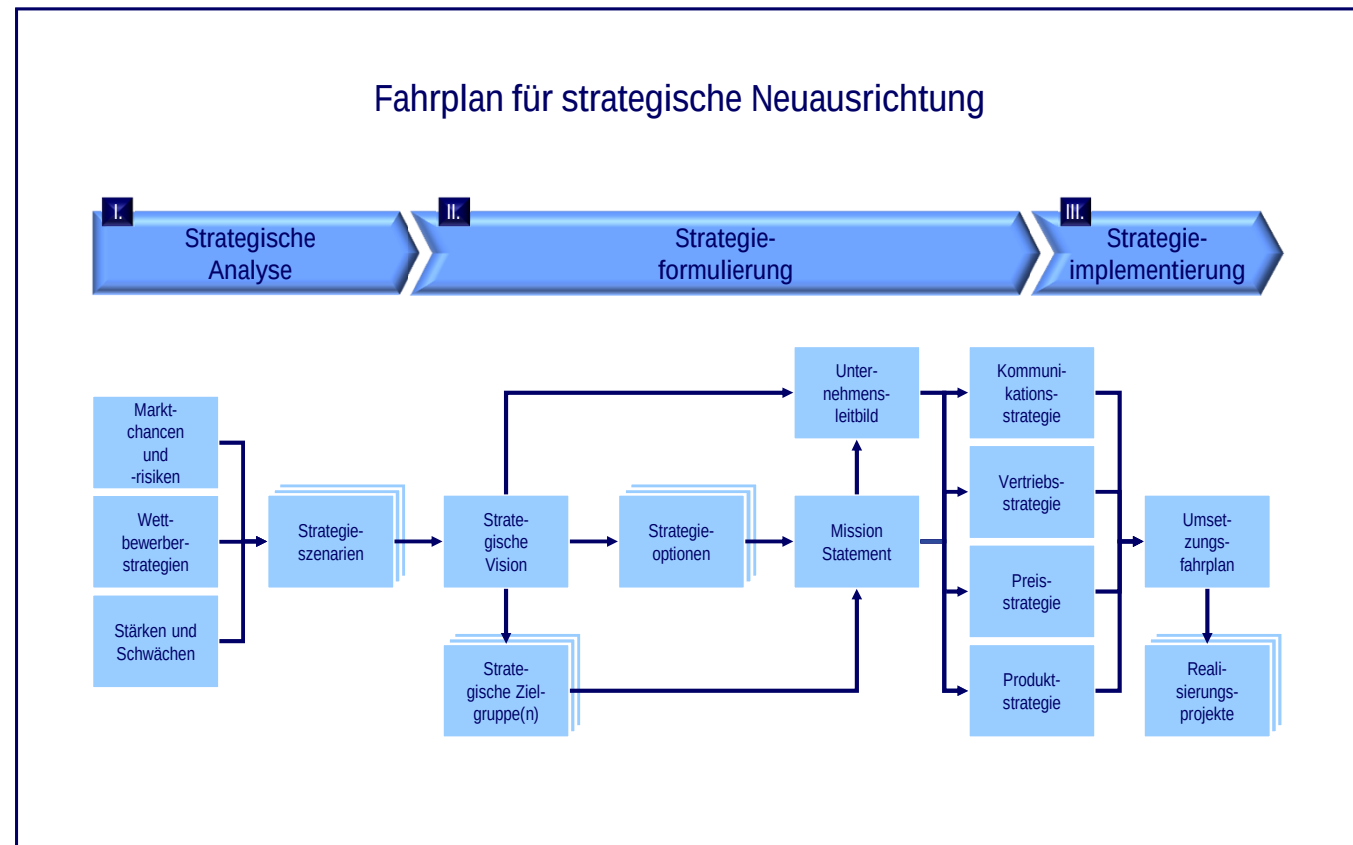
- § Verfügbarkeit einer Wachstumsstrategie
- § Erfolgreiche organisatorische Umsetzung der Strategie

Projekthinhalte

- § Durchführung einer SWOT-Analyse
- § Formulierung einer neuen Unternehmensstrategie und Vision
- § Installation einer effektiven Projektorganisation für die Umsetzungsbegleitung¹⁾

Ergebnis

- § Abgestimmte konzeptionelle Grundlage für die neue Wachstumsstrategie
- § Effektives Maßnahmenrealisierungscontrolling



Aufgabenstellung: Plausibilisierung einer neuen Führungsstruktur für das Corporate Center

Referenzprojekt PadberX: Maschinenbauer (2006)

Zielsetzung

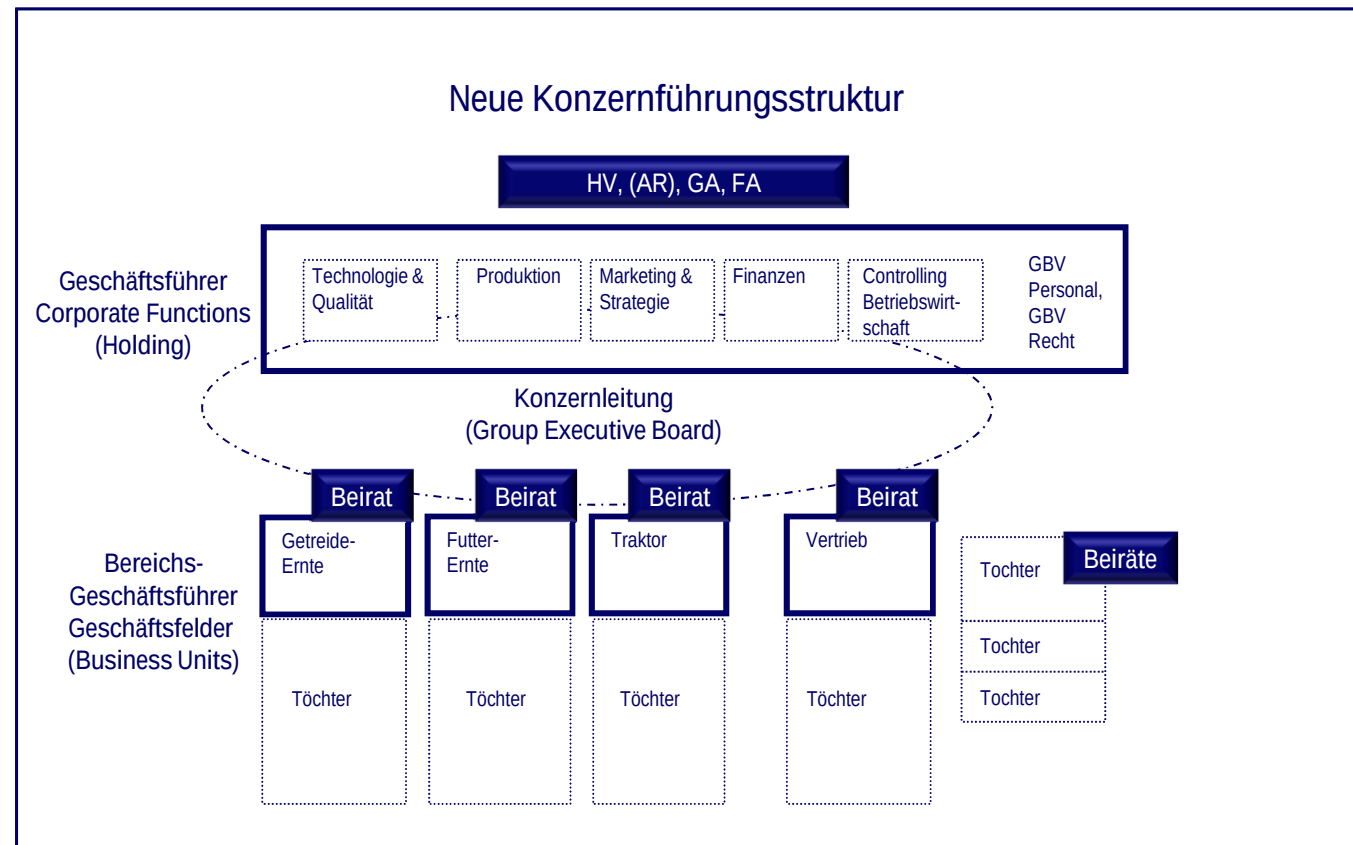
- § Vorbereitung der Unternehmensnachfolge durch ein konsistentes Konzernführungsstrukturmodell

Projekthalte

- § Ermittlung Führungsanspruch
- § Entwurf und Abstimmung Führungsstrukturmodell
- § Horizontale und vertikale Kompetenzabgrenzung
- § Anpassung Geschäftsordnung und Gremienverantwortungen

Ergebnis

- § Erfolgreiche Umsetzung der neuen Führungsstruktur



Aufgabenstellung: Umsetzungsbegleitung bei der operativen Umsetzung konzernstrategischer Marketingzielvorgaben

Referenzprojekt PadberX: Retail-Unternehmen (2005)

Zielsetzung

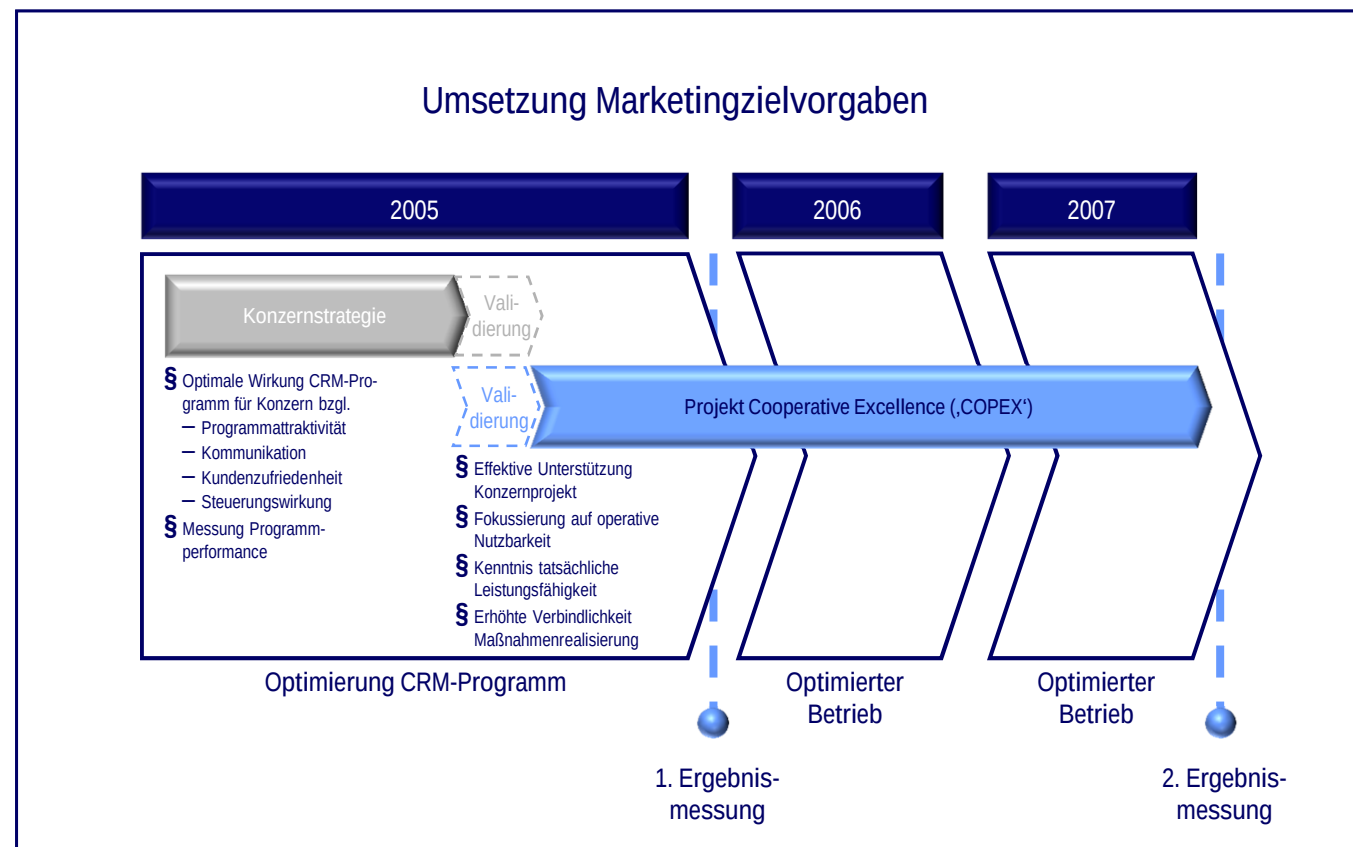
- § Erfolgreiche Umsetzung von konzernstrategischen Marketingzielvorgaben (operative Marketingzielgrößen)

Projekthalte

- § Validierung Zielgrößen
- § Definition Zeit- und Meilensteinpläne für Teilprojekte
- § Inhaltliche Konzeptarbeit in Teilprojekten
- § Maßnahmenrealisierungscontrolling

Ergebnis

- § Konzeptionelle Grundlage für Maßnahmenrealisierung
- § Fahrplan für erfolgreiche Umsetzung von Konzernvorgaben



Aufgabenstellung: Konzeption einer Markteintrittsstrategie für Deutschland

Referenzprojekt PadberX: Leasing-Unternehmen (2003)

Zielsetzung

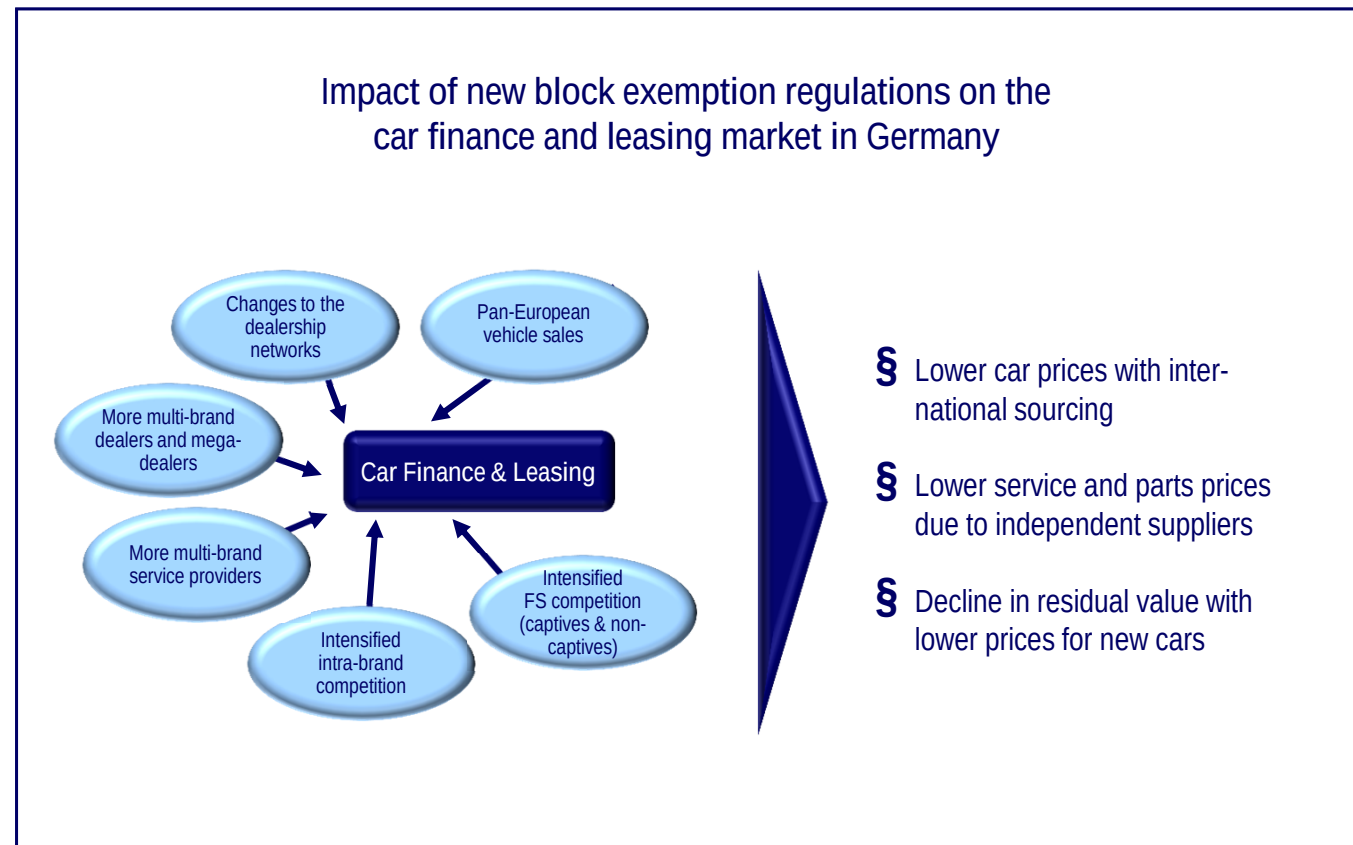
- § Verfügbarkeit einer belastbaren quantitativen Entscheidungsgrundlage für den Markteintritt in Deutschland

Projekthalte

- § Marktanalyse Deutschland
- § Tragfähigkeitsanalyse Geschäftsmodell
- § Bewertung gesellschaftsrechtliche Markteintrittsoptionen (Akquisition vs. Kooperation)

Ergebnis

- § Verfügbarkeit eines detaillierten Argumentationsleitfadens für Akquisitionsgespräche (inkl. Datenmaterial)



Aufgabenstellung: Durchführung einer Multimomentaufnahme im Backoffice-Bereich des Firmenkundenkreditgeschäftes einer Sparkasse

Referenzprojekt PadberX: Sparkasse (2004)

Zielsetzung

- § Transparenz über die Verteilung von Mitarbeiterkapazitäten im Backoffice-Bereich des Firmenkundenkreditgeschäftes

Projekthinhalte

- § Durchführung stichprobenartige Kurzzeitbeobachtungen an 45 Arbeitsplätzen
- § Analyse zugehörige Mengen-gerüste (Kreditengagements)
- § Methoden-Workshop ‚Multimomentaufnahme‘

Ergebnis

- § Identifikation zusätzlicher Prozess-optimierungspotenziale
- § Handbuch ‚Multimomentaufnahme‘

Multimomentaufnahme im Backoffice-Bereich

– Ermittlung Vertrauensintervalle –

Tätigkeit	Beob- achtungen [Anzahl]	Relativ- anteil [%]	Vertrauens- intervall [%]
Beschluss erstellen	1.565	10,8	+/-0,5
Allg. Anfragen beantworten	1.289	8,9	+/-0,5
Wirt. Verhältnisse analysieren	1.114	7,7	+/-0,4
Verträge ausfertigen/anpassen	1.086	7,5	+/-0,4
Post bearbeiten/Akten transp.	909	6,3	+/-0,4
Rest	8.463	58,8	+/-0,8
Summe	14.426	100,0	

Statistisch zulässige Aussage:

„Mit 95 %-iger Wahrscheinlichkeit liegt der Anteil der Beobachtungen von Tätigkeit 6 („Beschluss erstellen“) an der Gesamtheit aller 14.426 Beobachtungen zwischen $10,8 \% + 0,5 \% = 11,3 \%$ und $10,8 \% - 0,5 \% = 10,3 \%$ “

Aufgabenstellung: Konzeption und Umsetzung einer zweckdienlichen neuen Führungsorganisation auf Holding- und Klinikebene

Referenzprojekt PadberX: Klinikette (2003-2004)

Zielsetzung

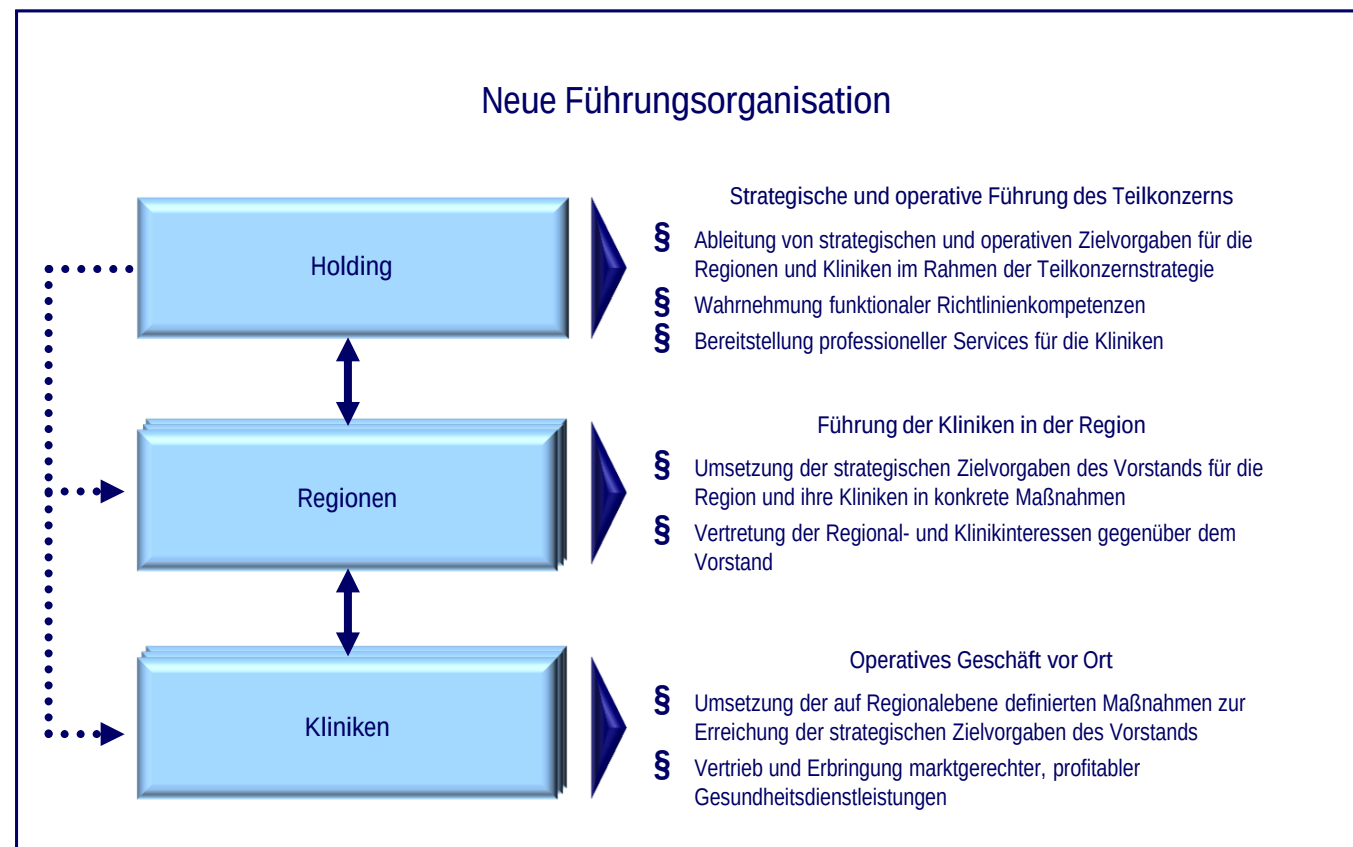
- § Wirksame Unterstützung der strategischen Neuausrichtung der Klinikette durch geeignete führungsorganisatorische Maßnahmen

Projekthalte

- § Organisatorische Bestandsaufnahme
- § Entwicklung neue Führungsstruktur
- § Ausgestaltung vertikale Führungsprozesse
- § Durchführung Maßnahmenrealisierungscontrolling

Ergebnis

- § Neue Führungsorganisation wurde Anfang 2004 erfolgreich implementiert



Aufgabenstellung: Redimensionierung der Verwaltungsfunktionen in 24 Akutkrankenhäusern und Rehabilitationskliniken

Referenzprojekt PadberX: Klinikette (2004)

Zielsetzung

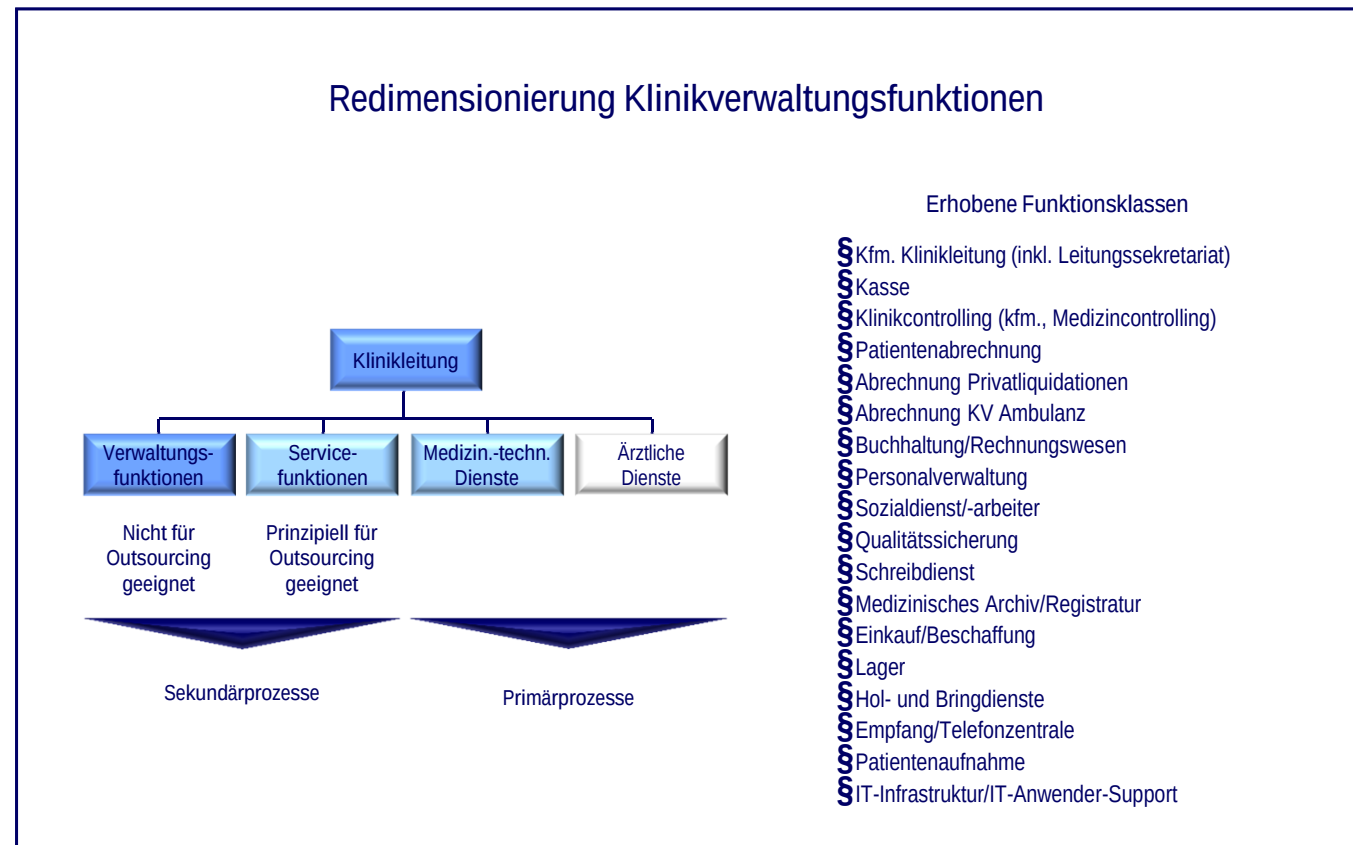
- § Anpassung der Dimensionierung in den Klinikverwaltungsfunktionen an die Kapazitätsausstattung bei vergleichbaren Wettbewerbern

Projekthalte

- § Bestandsaufnahme Mitarbeiterkapazitäten in Klinikverwaltungen
- § Internes und externes Organisations-Benchmarking
- § Identifikation von konkreten Personalabbau-potenzialen
- § Übergabe an Maßnahmenrealisierungscontrolling

Ergebnis

- § Umsetzungsfähige Personalabbau-potenziale > 1 Mio. €



Aufgabenstellung: Umsetzungsbegleitung bei der gruppenweiten Zentralisierung der Finanz- und Rechnungswesenfunktionen

Referenzprojekt PadberX: Klinikette (2004-2005)

Zielsetzung

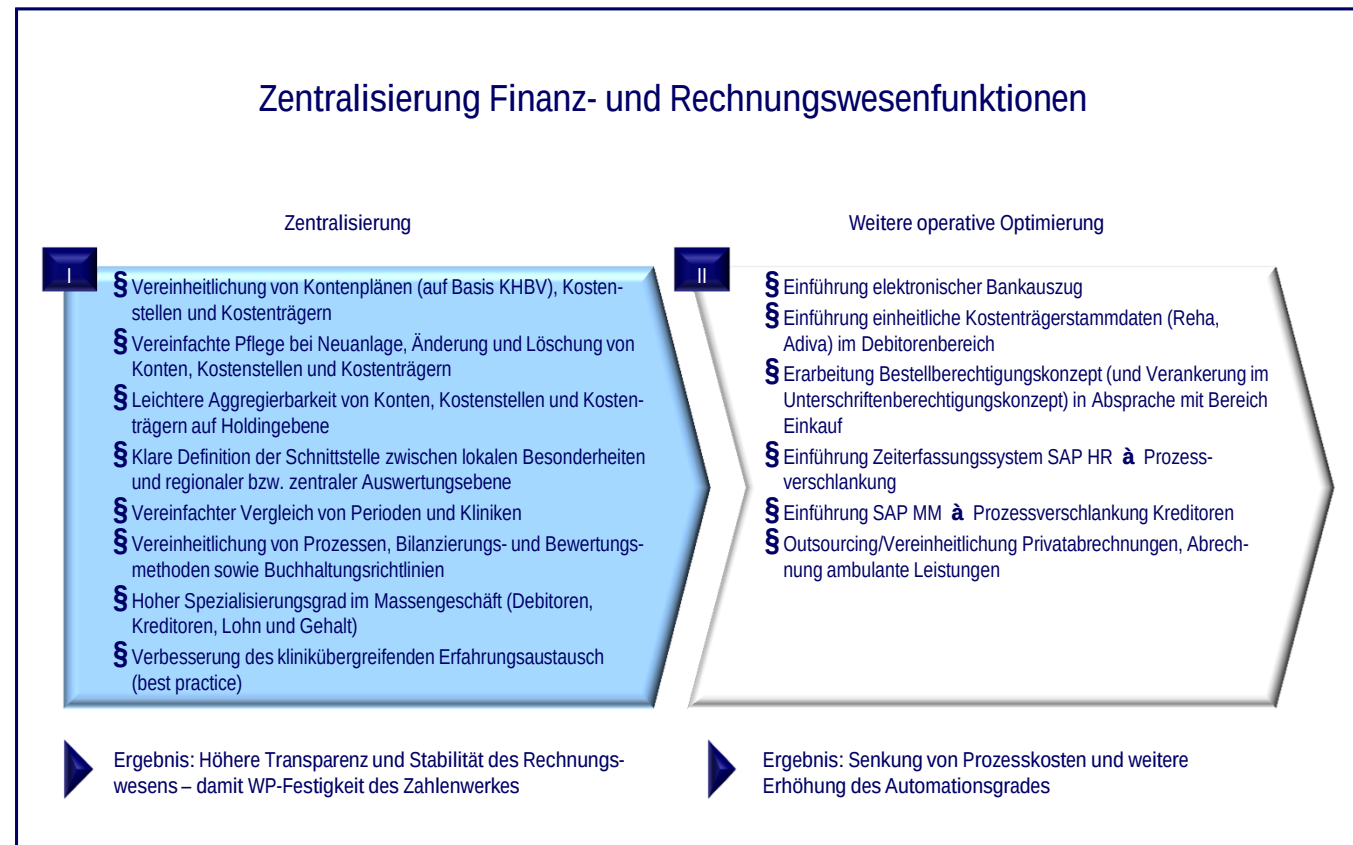
- § Zentralisierung sämtlicher Finanz- und Rechnungswesenfunktionen (inkl. Lohn- und Gehaltsabrechnung)

Projekthinhalte

- § Potenzialabschätzung
- § Definition Zeit- und Meilensteinpläne für Einzelkliniken
- § Durchführung Migrations-Workshops in Kliniken
- § Maßnahmenrealisierungscontrolling

Ergebnis

- § Vollständige Übernahme sämtlicher Finanz- und Rechnungsfunktionen durch die Konzernzentrale im ersten Quartal 2005



Aufgabenstellung: Erstellung einer sachlich fundierten Wirtschaftlichkeitsrechnung für den Festnetz-Sprachdienst („Voice“)

Referenzprojekt PadberX: Telekommunikationsunternehmen (2002)

Zielsetzung

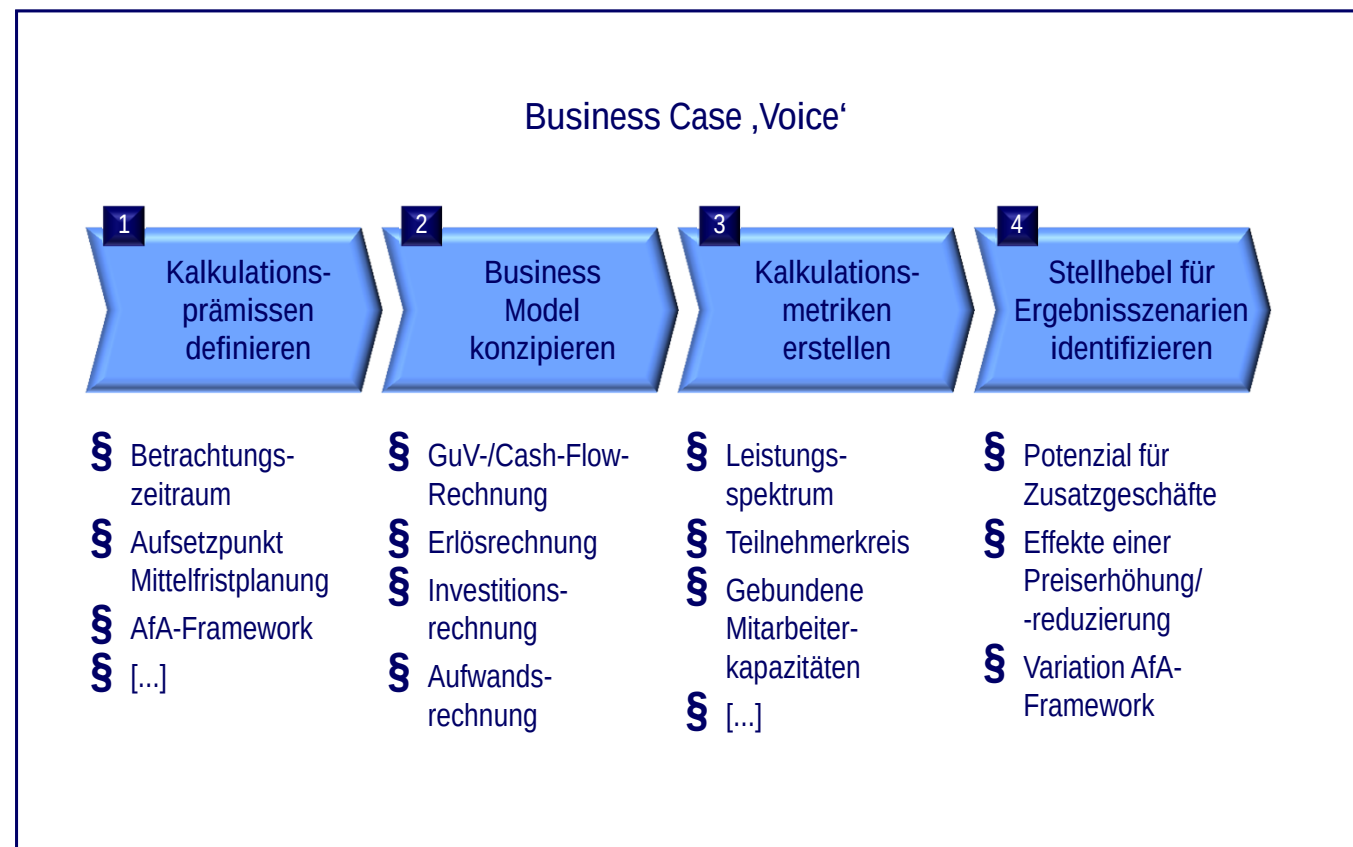
- § Verfügbarkeit einer belastbaren Zahlenbasis für die Beurteilung der ökonomischen Vorteilhaftigkeit des neuen Produktes Festnetz-Sprachdienst („Voice“)

Projekthinhalte

- § Konzeption und Plausibilisierung strukturelles Business Model
- § Erstellung Kalkulationsmetriken
- § Identifikation Stellhebel für verschiedene Ergebnisszenarien

Ergebnis

- § Wirtschaftlichkeitsrechnung diene als Entscheidungsgrundlage für erfolgreiche Einführung des neuen Produktes „Voice“



Aufgabenstellung: Konzeptionelle Ausarbeitung, inhaltliche Abstimmung und Dokumentation einer umsetzungsorientierten Projektdetailplanung

Referenzprojekt PadberX: Telekommunikationsunternehmen (2002-2003)

Zielsetzung

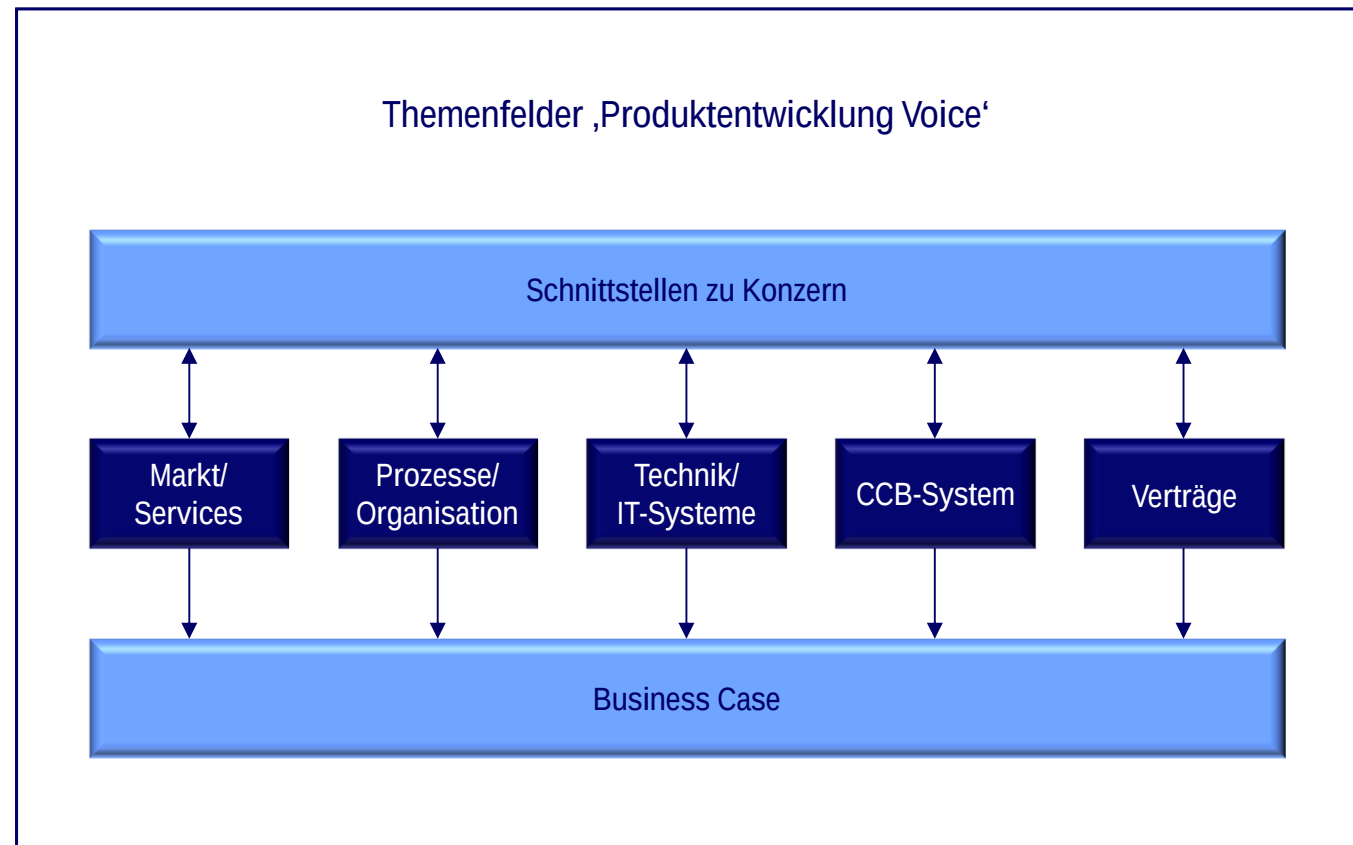
- § Zeitnahe Verfügbarkeit einer vollständigen und umsetzbaren Projektdetailplanung für die Einführung des neuen Produktes ‚Festnetz-Sprachdienst (Voice)‘

Projekthinhalte

- § Ausarbeitung inhaltlich-konzeptioneller Projektansatz
- § Etablierung Projektorganisation
- § Durchführung Detailplanung in definierten Teilprojekten

Ergebnis

- § Neues Produkt ‚Voice‘ wurde auf Basis der vorgelegten Projektdetailplanung im Sommer 2004 erfolgreich eingeführt



PR 2012-11-08 Company-Profile AP

Aufgabenstellung: Zweistufige Prozessoptimierung zur erfolgreichen Integration des ehemals externen TK-Dienstleisters in einen Konzern

Referenzprojekt PadberX: Transportkonzern (2002-2003)

Zielsetzung

- § Erfolgreiche strategische Positionierung und organisatorische Integration TK-Dienstleister als interner Dienstleister für Festnetz-Sprachdienste in einem Konzern

Projekthalte

- § Qualitätssicherung Projektleitung
- § Konzeptentwurf für strategische Positionierung TK-Dienstleister
- § Prozessoptimierung Rechnungslegung und -prüfung

Ergebnis

- § TK-Dienstleister ist strategisch und organisatorisch als interner Dienstleister im Konzern etabliert

