

PadberX – die OrganisationsManufaktur

— Unternehmenskurzprofil —

PadberX Organizational Consulting Network GmbH

München, 23. Mai 2011



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 · C O N N E C T
WORLD OF INDEPENDENT PROFESSIONALS

hanovermatrix[□]
executive search consultants

HORVÁTH & PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS

EconoMedic

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



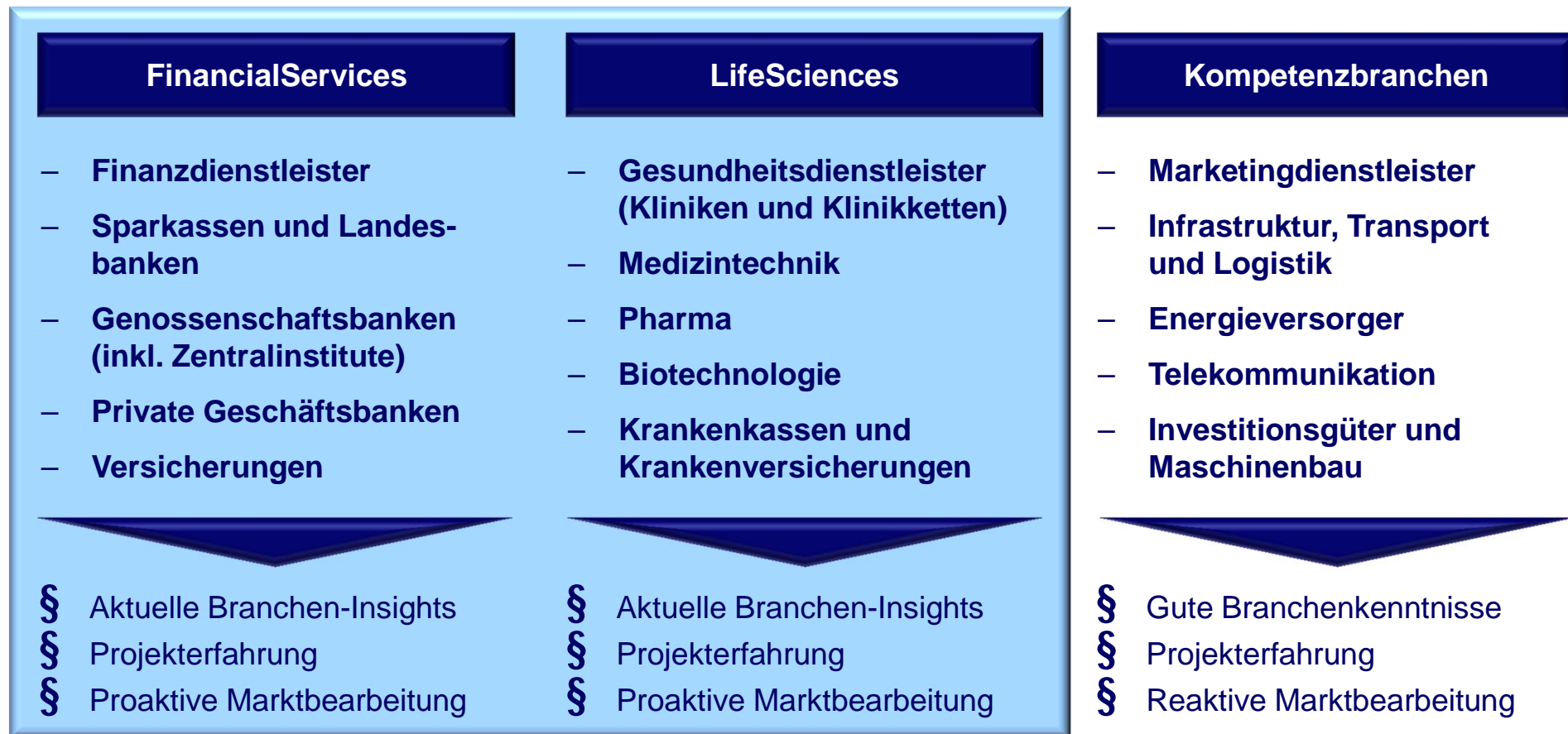
Das Angebotsspektrum von PadberX für Reorganisationsberatung deckt sämtliche Aspekte moderner Unternehmensorganisation ab

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

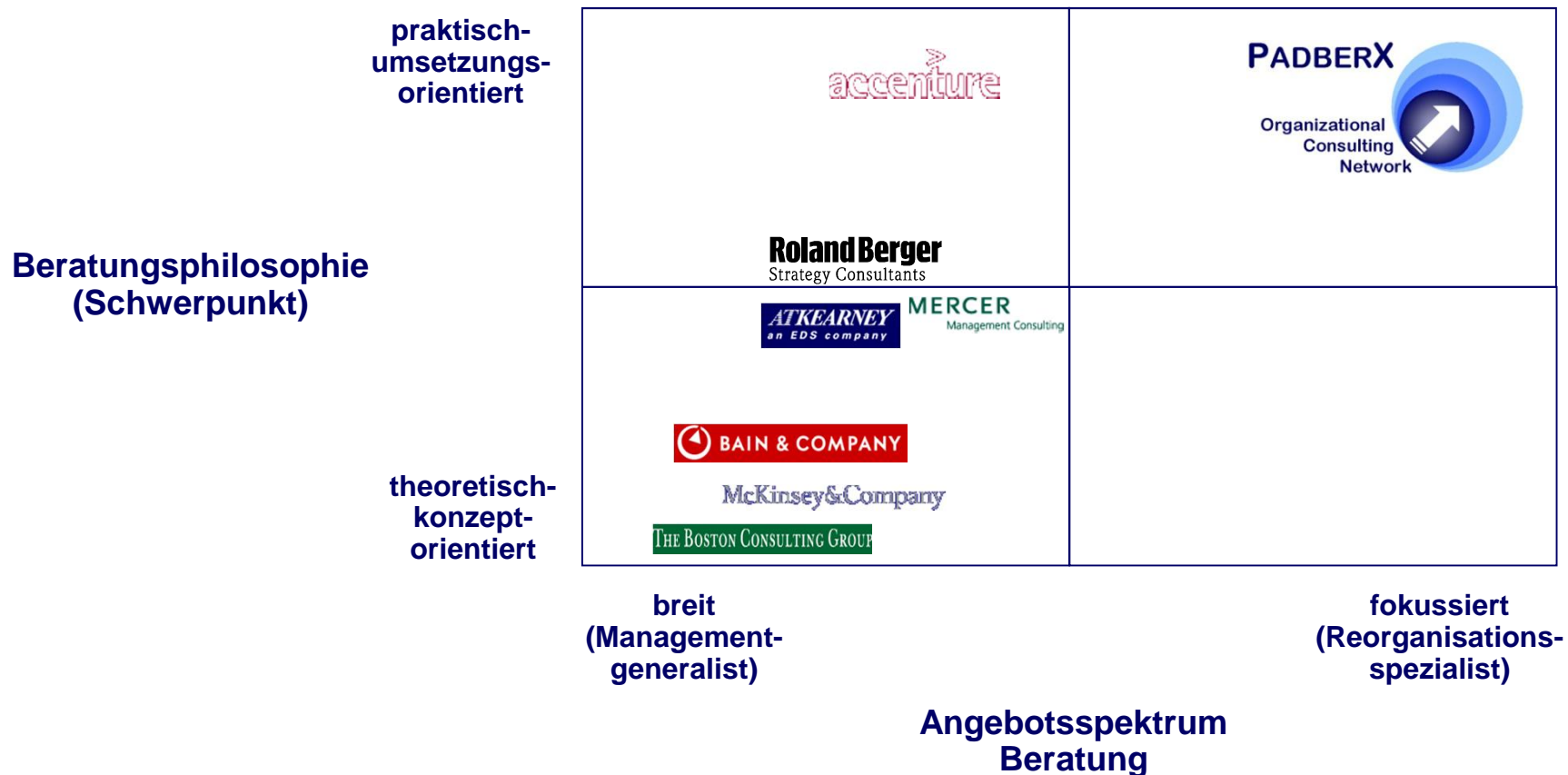
Branchenspezifisches Beratungsangebot für LifeSciences-Klienten



- § 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

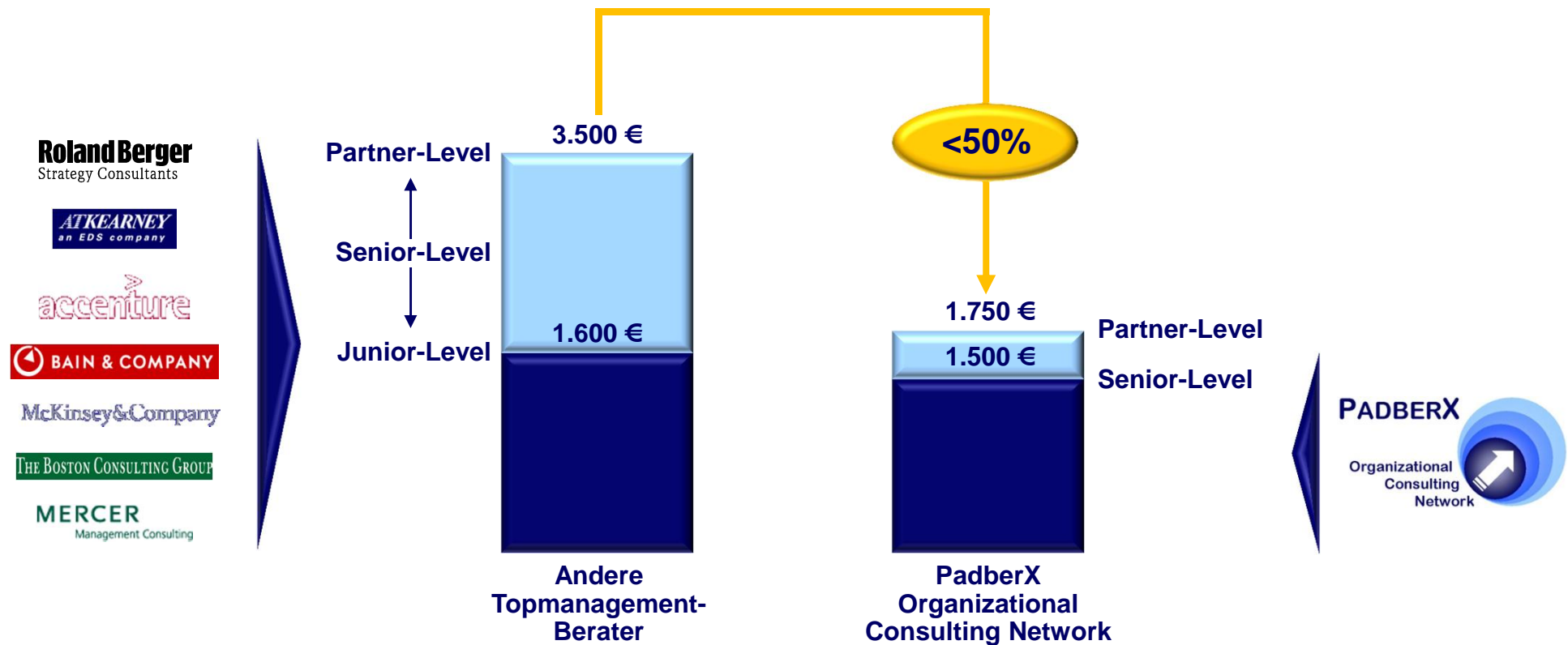
Damit grenzt sich PadberX klar zu seinen relevanten Wettbewerbern ab: als Reorganisationsspezialist mit hoher Umsetzungsorientierung

Relative Wettbewerbspositionierung



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

Preiskonditionen¹⁾



Quelle: PadberX-Analyse (2011)

1) Durchschnittlicher Berater-Tagessatz netto (zzgl. 19 % USt)

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

Referenzen¹⁾



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

Denninger Straße 160
D-81927 München

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

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

Referenzprojekt PadberX: Dresdner Bank/Commerzbank (2009-2010)

Zielsetzung

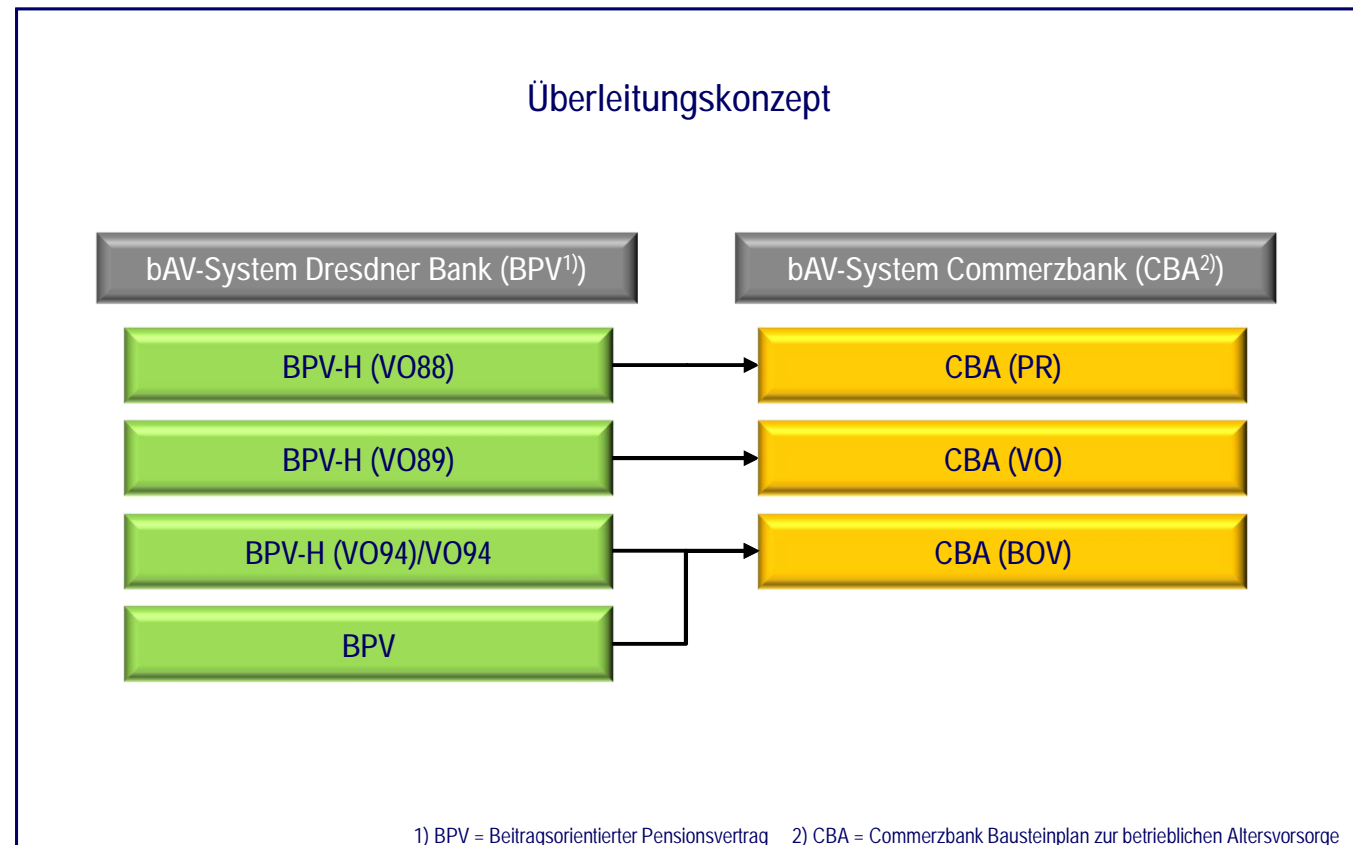
- § Vollständige Integration der bAV-Systeme beider Institute
- § Erfolgreiche Umsetzungsbegleitung

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: BBBank (2006-2008)

Zielsetzung

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

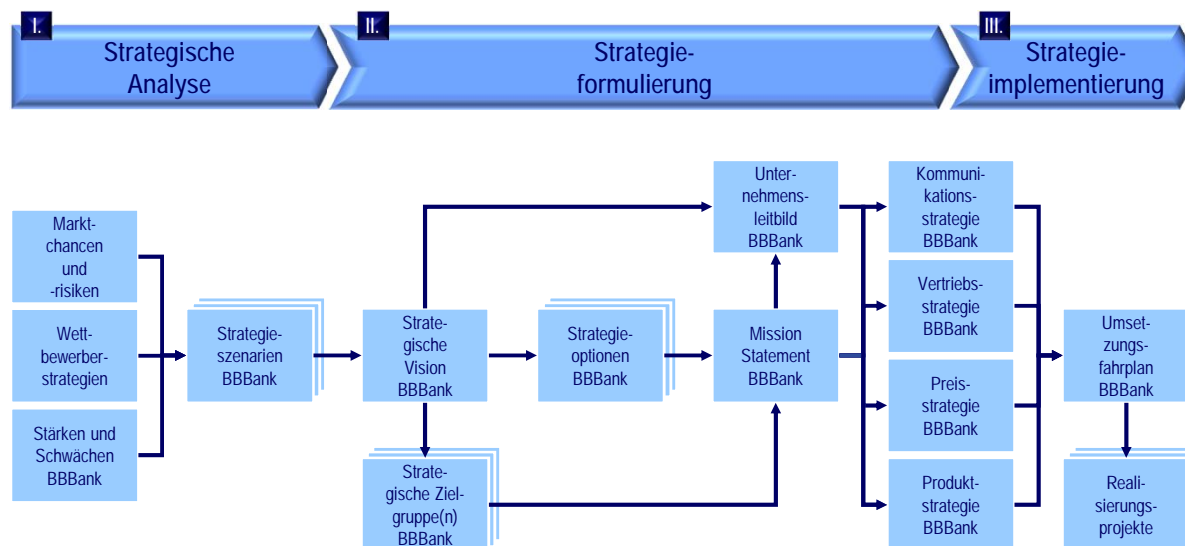
Projekthalte

- § 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

Fahrplan für strategische Neuausrichtung



Aufgabenstellung: Plausibilisierung einer neuen Führungsstruktur für das Corporate Center

Referenzprojekt PadberX: Claas (2006)

Zielsetzung

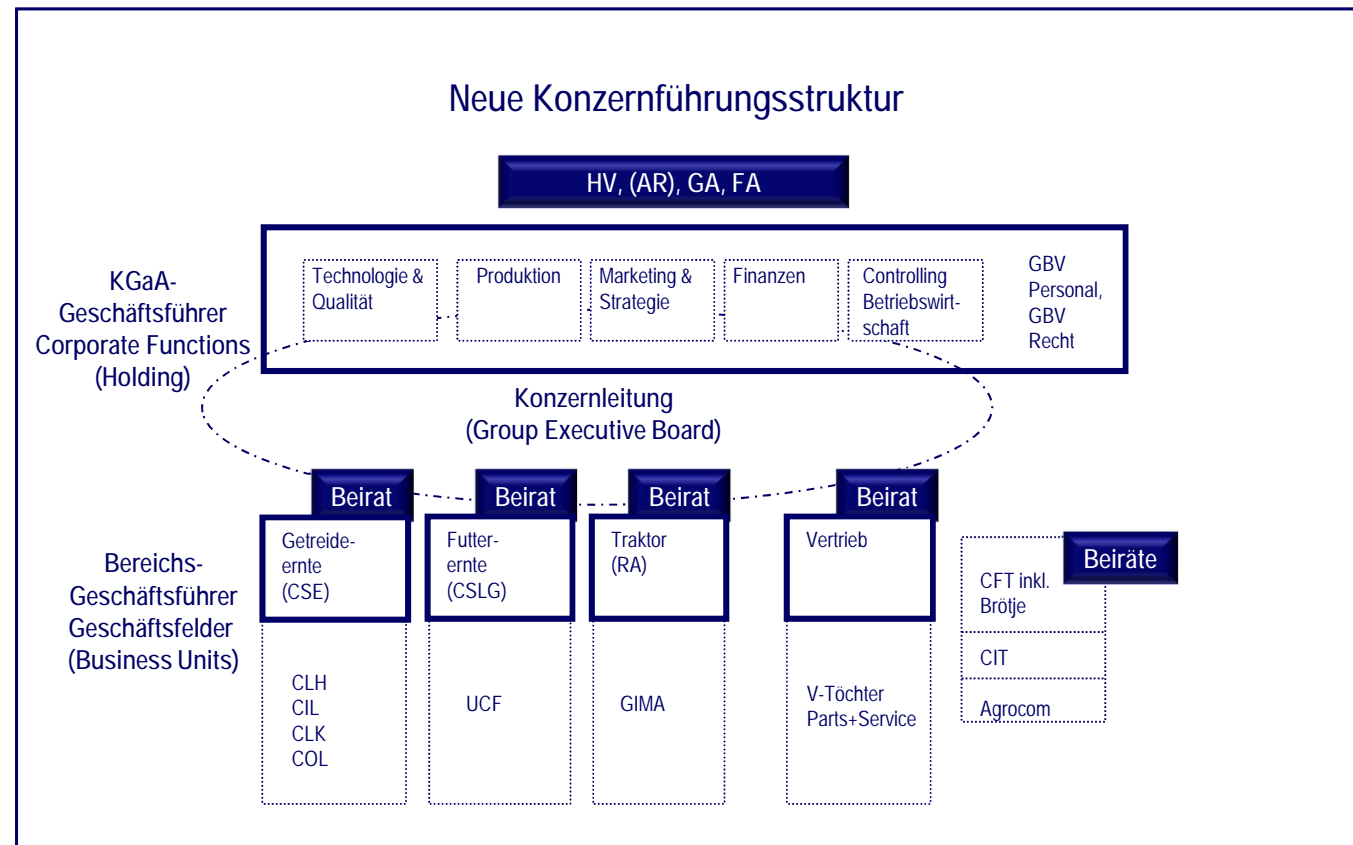
- § Vorbereitung der Unternehmensnachfolge durch ein konsistentes Konzernführungsstrukturmodell

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: HappyDigits (2005)

Zielsetzung

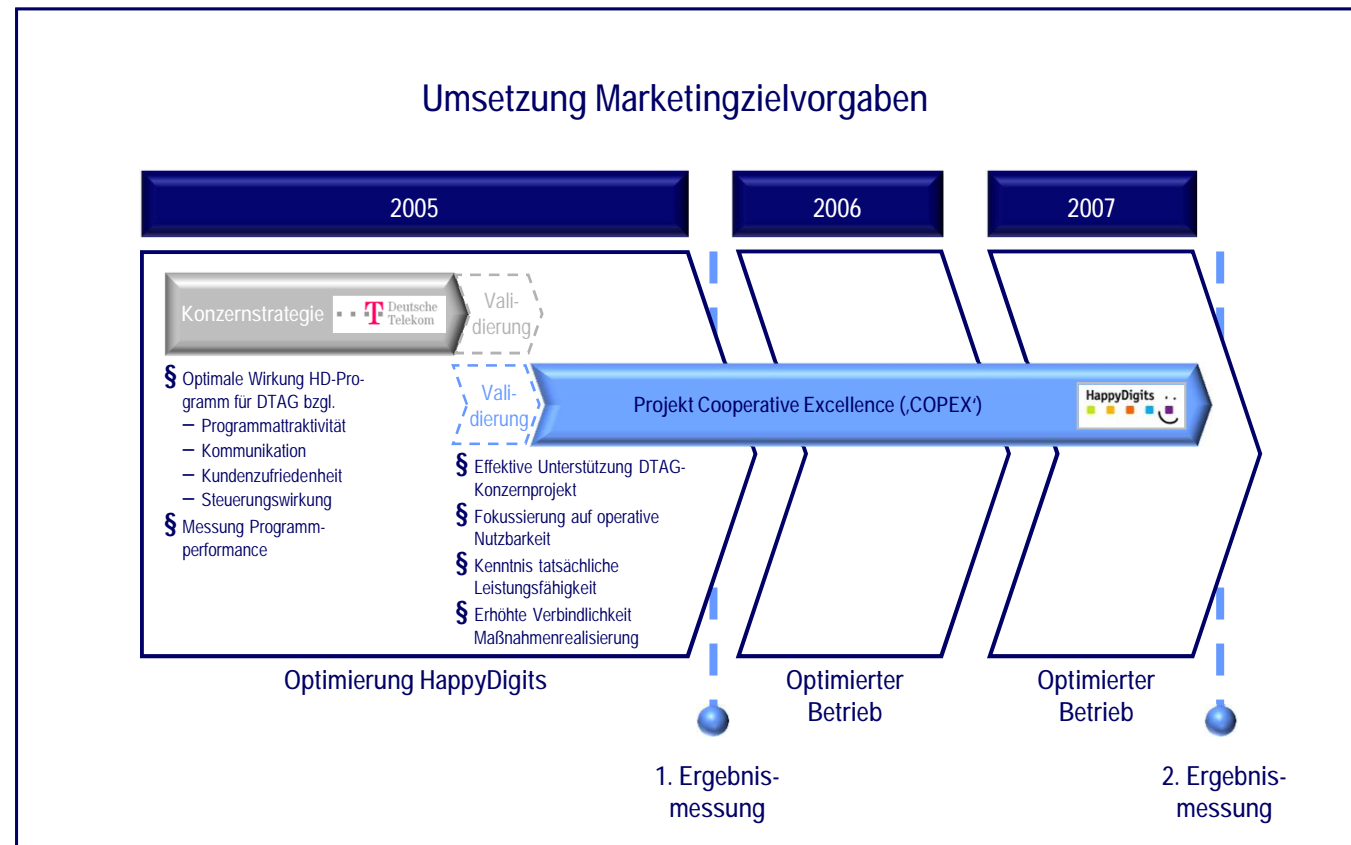
- § Erfolgreiche Umsetzung von konzernstrategischen Marketingzielvorgaben (operative Marketingzielgrößen)

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: LEX Vehicle Leasing (2003)

Zielsetzung

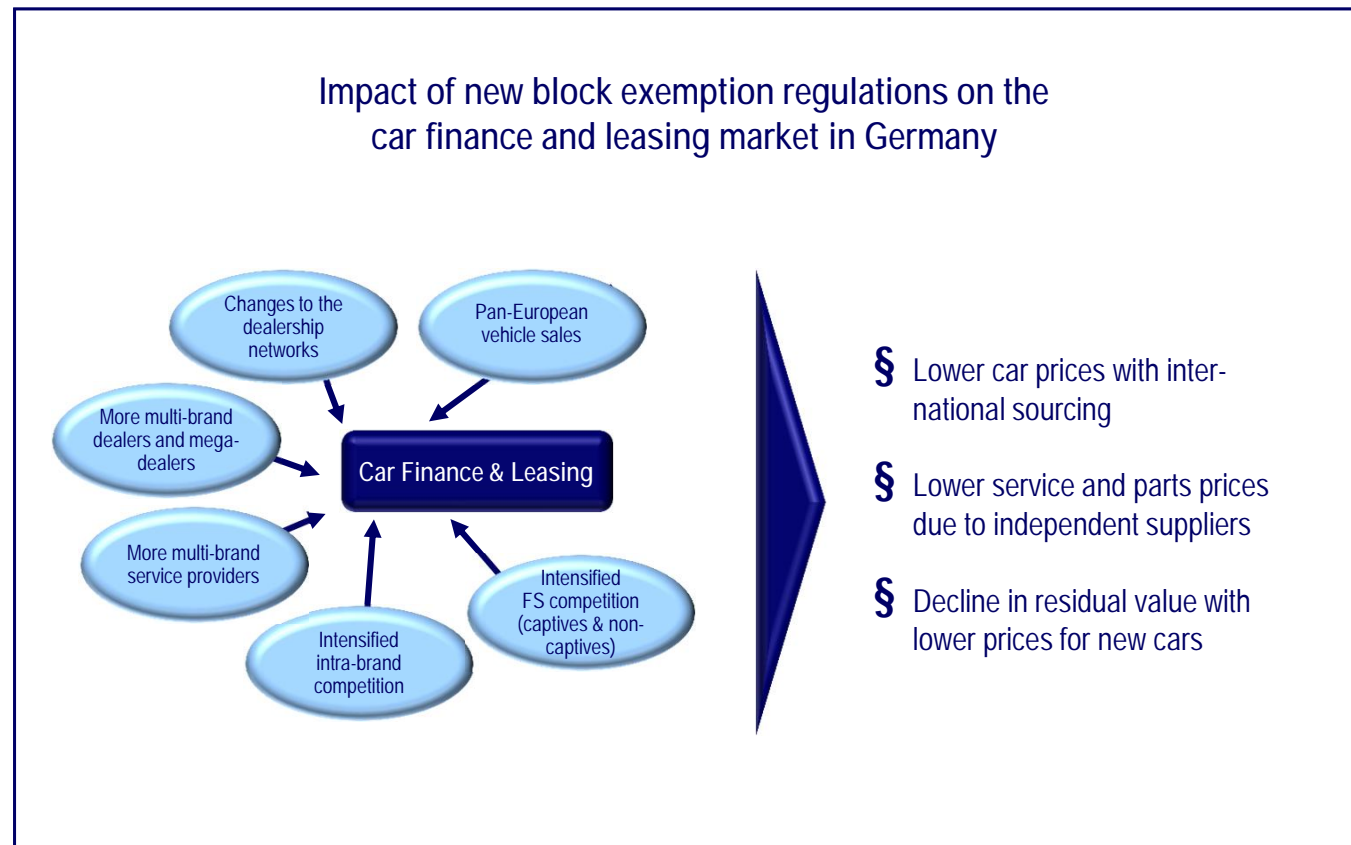
§ Verfügbarkeit einer belastbaren quantitativen Entscheidungsgrundlage für den Markteintritt von LEX in Deutschland

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: Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam (2004)

Zielsetzung

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

Projekthalte

§ 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: Wittgensteiner Kliniken (2003-2004)

Zielsetzung

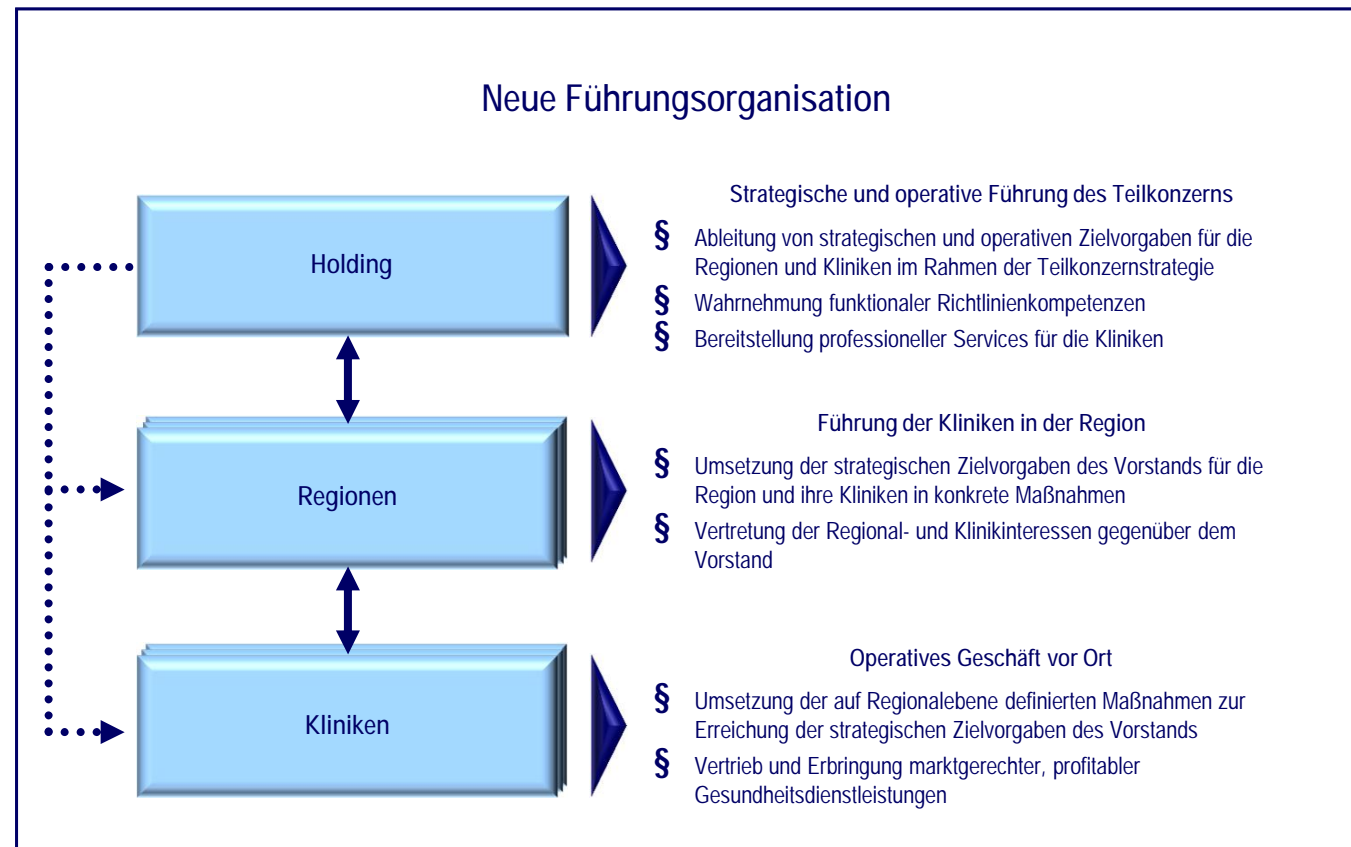
- § Wirksame Unterstützung der strategischen Neuausrichtung der Klinikette durch geeignete führungsorganisatorische Maßnahmen

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: Wittgensteiner Kliniken (2004)

Zielsetzung

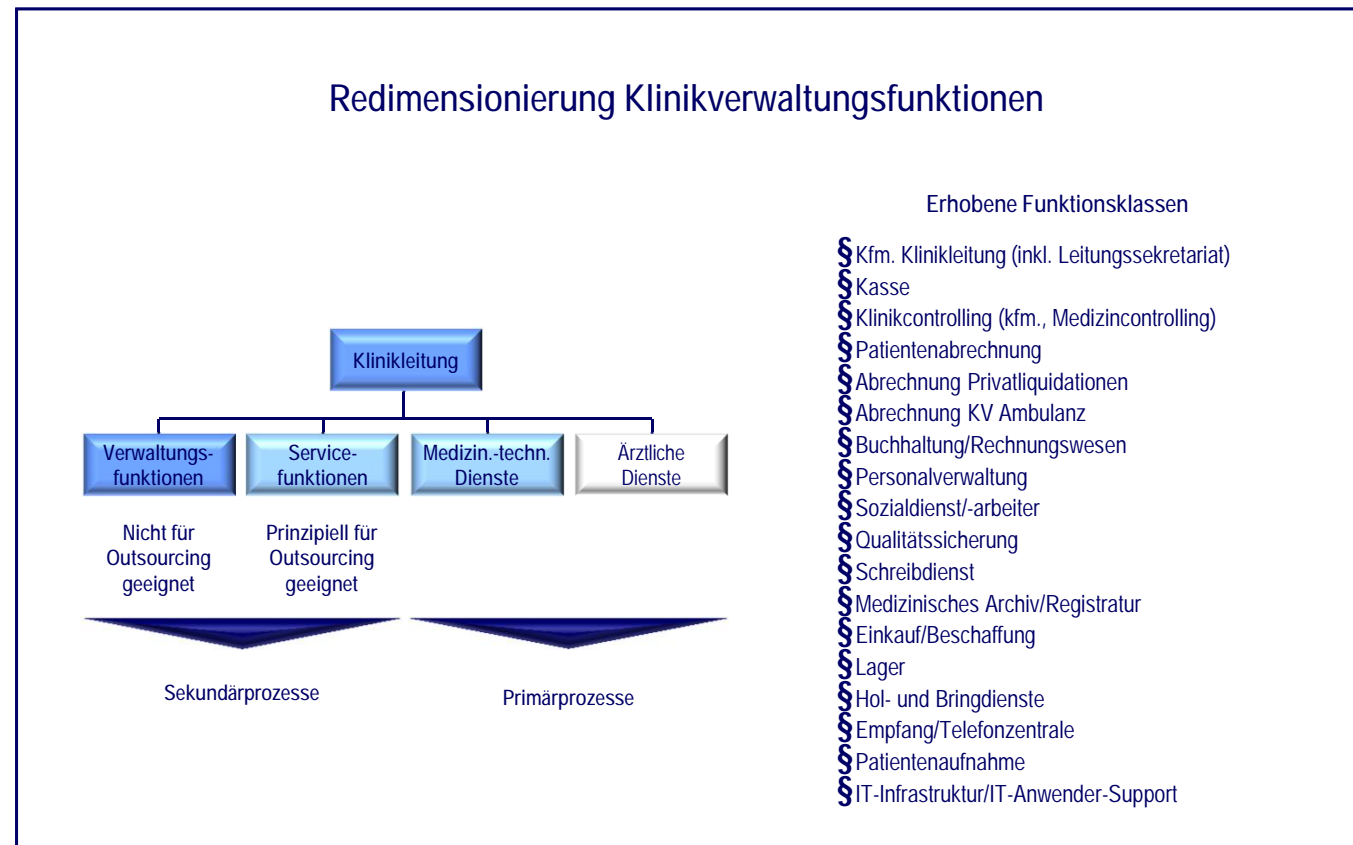
§ Anpassung der Dimensionierung in den Klinikverwaltungsfunktionen an die Kapazitätsausstattung bei vergleichbaren Wettbewerbern

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: Wittgensteiner Kliniken (2004-2005)

Zielsetzung

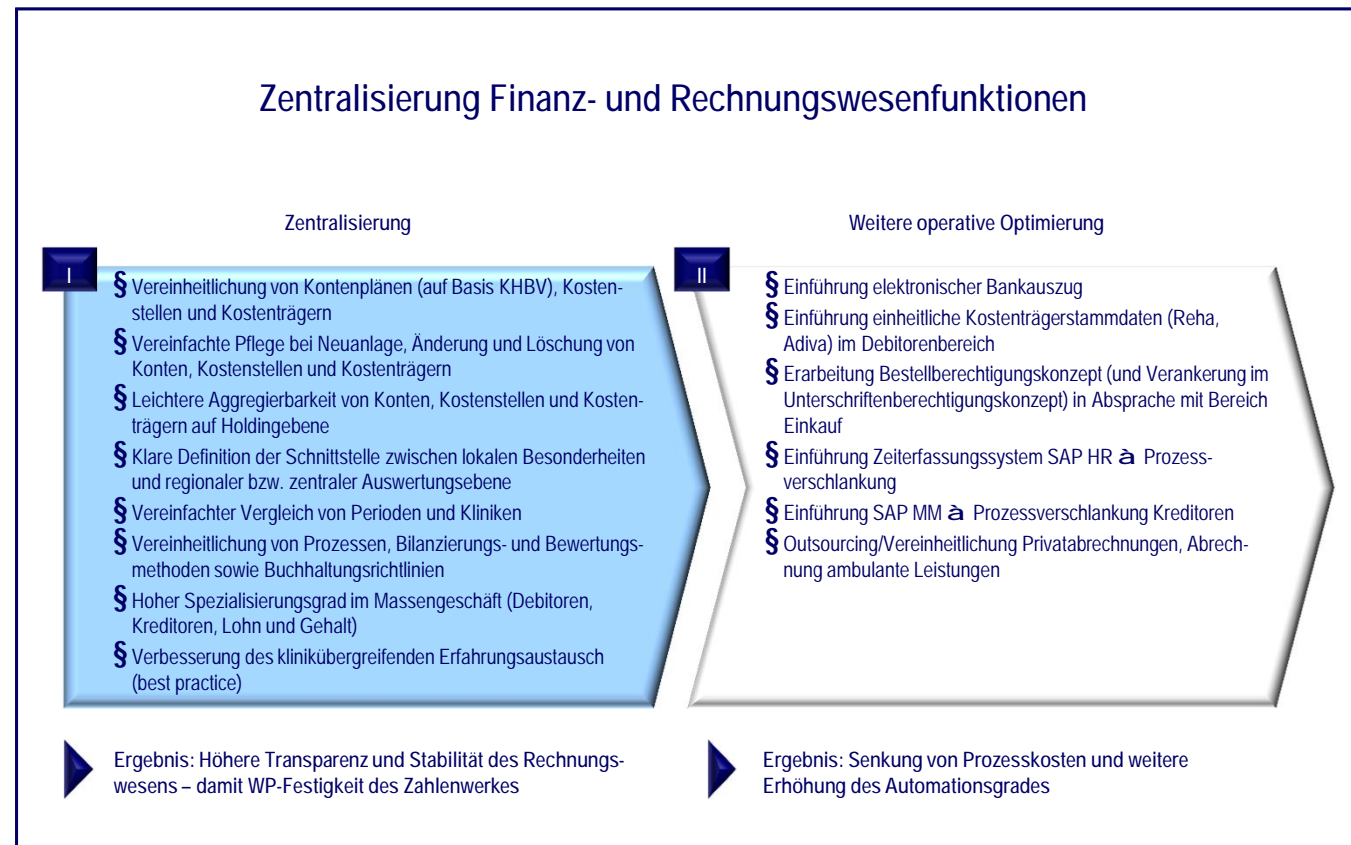
- § Zentralisierung sämtlicher Finanz- und Rechnungswesenfunktionen (inkl. Lohn- und Gehaltsabrechnung)

Projekthalte

- § Potenzialabschätzung
- § Definition Zeit- und Meilensteipläne 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: DB Telematik (2002)

Zielsetzung

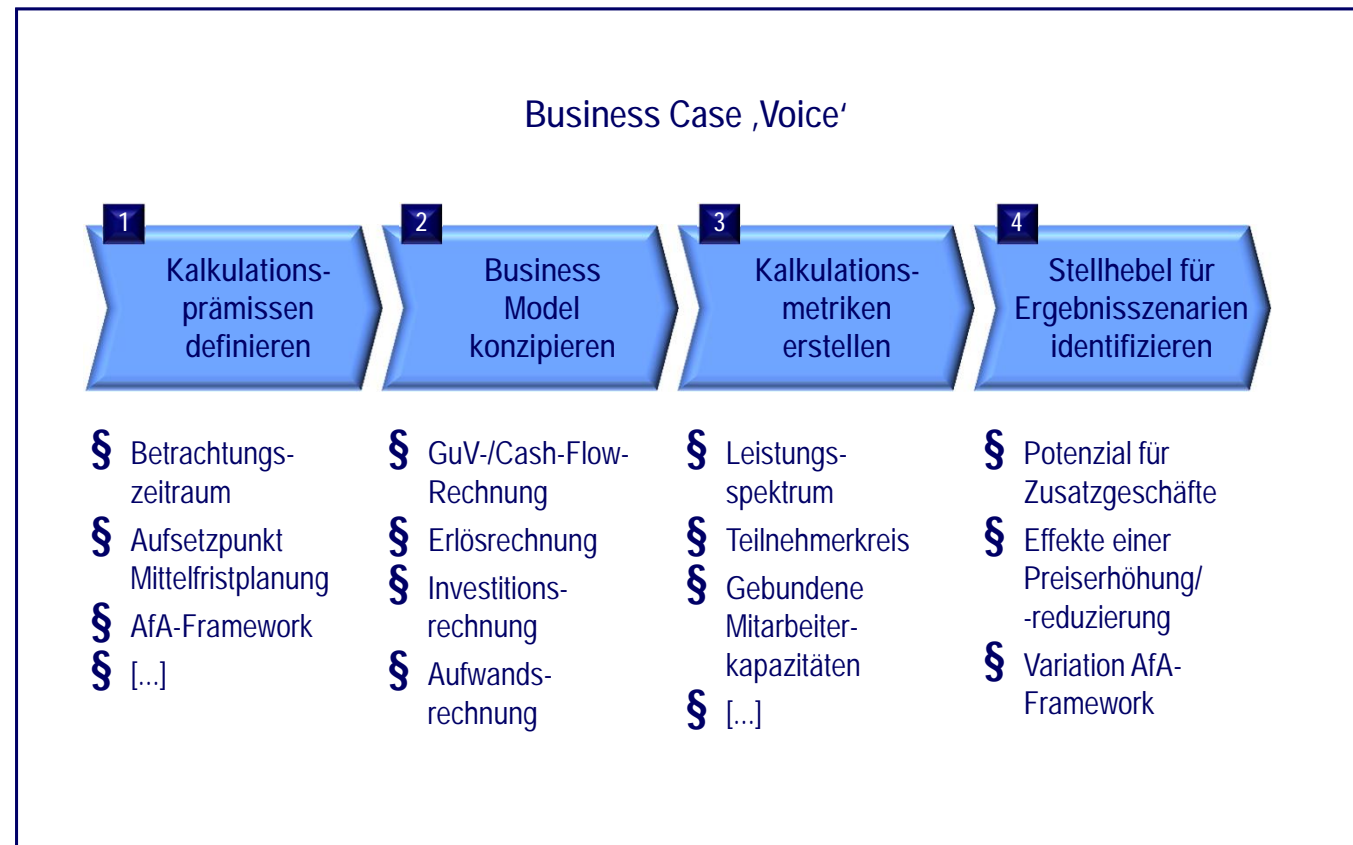
- § Verfügbarkeit einer belastbaren Zahlenbasis für die Beurteilung der ökonomischen Vorteilhaftigkeit des neuen Produktes Festnetz-Sprachdienst („Voice“)

Projekthalte

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

Ergebnis

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



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

Referenzprojekt PadberX: DB Telematik (2002-2003)

Zielsetzung

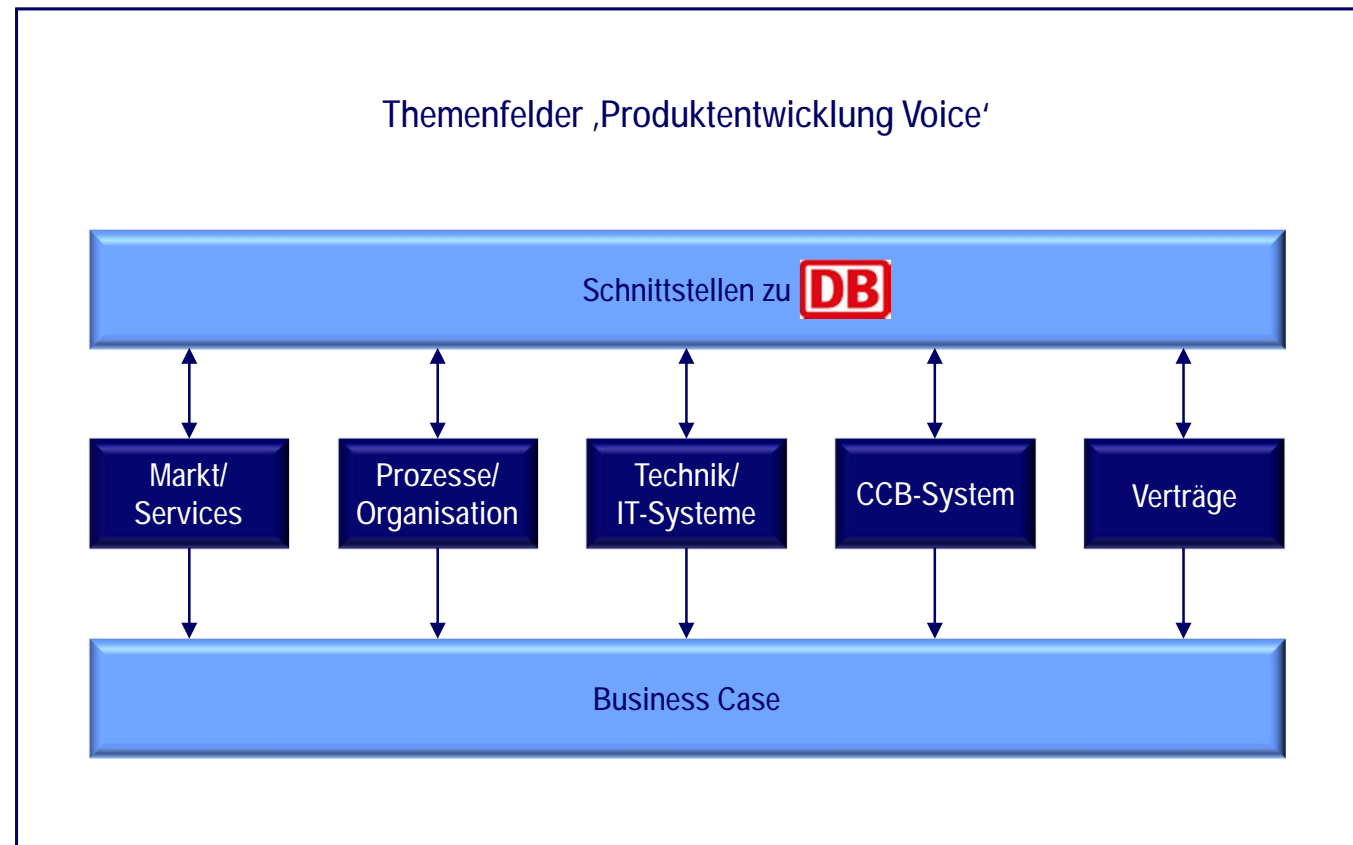
- § Zeitnahe Verfügbarkeit einer vollständigen und umsetzbaren Projektdetailplanung für die Einführung des neuen Produktes ‚Festnetz-Sprachdienst (Voice)‘

Projekthalte

- § 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



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

Referenzprojekt PadberX: Deutsche Bahn (2002-2003)

Zielsetzung

- § Erfolgreiche strategische Positionierung und organisatorische Integration DB Telematik als interner Dienstleister für Festnetz-Sprachdienste im DB-Konzern

Projekthalte

- § Qualitätssicherung Projektleitung
- § Konzeptentwurf für strategische Positionierung DB Telematik
- § Prozessoptimierung Rechnungslegung und -prüfung

Ergebnis

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

