

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

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