

Neue Herausforderungen brauchen neue Konzepte

woessconsulting - Roland Wöss | woessconsulting group

Dr. Roland Wöss MMBA ist seit 1987 Eigentümerversorger, Unternehmensberater, Aufsichtsrat, Trainer und beschäftigt sich mit den Themen **Interimsmanagement | Sales | HR & Leadership | Strategie**.

Die „woessconsulting group“ ist ein **stabiles Experten-Netzwerk**, mit Kolleginnen und Kollegen die über umfangreiche, persönliche Praxiserfahrung und vielschichtige Kompetenzen aus den unterschiedlichsten Fachbereichen verfügen.

Unternehmensentwicklung aus ganzheitlicher Sicht

Ich arbeite mit einem ganzheitlichen Ansatz - einer **Kombination** aus **wissenschaftlichem Background** und **hohem Praxisbezug**, was die tatsächliche Umsetzung | Unterstützung betrifft.

Es ist mir klar, dass Menschen und Organisationen höchst individuelle Persönlichkeiten und Systeme mit unterschiedlichen Geschichten und Ressourcen sind.

Mein USP

Ich kombiniere meine praktische Managementenerfahrung mit wissenschaftlichen Modellen und stelle so die Erreichung der von Ihnen gesetzten Ziele sicher.

Ich habe mich auf meine Kernkompetenzen

- ✓ **Interimsmanagement** zeitlich befristete, operative Unterstützung
- ✓ **Sales** Vertriebsdiagnose | Vertriebsentwicklung | Vertriebsunterstützung
- ✓ **HR & Leadership** HR-Strategie | Personalentwicklung
- ✓ **Strategie** Entwicklung | Umsetzung / Implementierung | strategisches Management

spezialisiert und erarbeite **AUSSCHLIESSLICH** in diesen Themenbereichen **GEMEINSAM** mit meinen Kunden und Partnern Konzepte und Lösungen, die ich I wir in Bezug auf die tatsächliche Umsetzung begleiten.

Kunden | Branchen

Industrie (Automotive | Stahl | Maschinenbau | Elektronik | Automatisierung)

Handel | Gewerbe

Banken | Versicherungen | Sonstiger Finanzdienstleistungssektor

Energiewirtschaft

Gesundheitswesen

Interimsmanagement

Zeitlich begrenzte, operative Unterstützung im Management | national und international

Bereiche

- General Management | Geschäftsführung
- Human Resources
- Sales
- Strategieentwicklung | -umsetzung

Referenzen Interimsmanagement

ZKW

www.zkw-group.com | Internationaler Tier1-Zulieferer Automotive, 10.000 Mitarbeiter, Umsatz EURO 1,4 Mrd., Wieselburg, AT

„Über mehr als 8 Jahre hat uns Dr. Roland Wöss in den verschiedensten Themenstellungen begleitet. Die durchsetzungsstarke und fokussierte Arbeitsweise, die mit großer Wertschätzung passierte, brachte uns die gewünschten Ergebnisse“

DI (FH) Wolfgang Muhri, COO ZKW Group GmbH

- + Group Vice President HR | Marketing & Communication | Corporate Strategy | Mitglied des GEC, Interimsmanagement für 2 Jahre
- + Pressesprecher
- + Kernteammitglied im M&A-Prozess | Kauf durch LG, Signing & Closing 2018
- + internationale Post Merger Integration
- + operative Beratung der Konzernleitung
- + 6 Jahre externer Berater in unterschiedlichen, mehrjährigen Change Management Prozessen
- + Leadtrainer „CTC Leadership“ Programm



Hochreiter Fleischwaren GmbH

www.hochreiter.cc | International agierende Fleischveredelung, Bad Leonfelden, AT

- + Interimsmanager „Head of Marketing & Sales“
- + Restrukturierung internationaler Sales
- + Marktanalysen USA, Europa
- + verantwortlich für die Großkunden Industrie
- + Training „on & off the Job“ der KAM



HR & Leadership Development

Menschen und deren Entwicklung stehen im Vordergrund meines Handelns

- HR-Strategie
- Personalentwicklung | Personen / Teams
- Organisationsentwicklung | Operating Model
- Mitarbeiterbefragungen | Maßnahmenableitung | Umsetzung
- Potentialanalysen | Personalberatung | Mitarbeitersuche | Testung
- Talentmanagement
- Entwicklung von HR-Managementsystemen
- Einsatz von HR-Cockpits
- Spezielle Tools für Führungskräfte
Nachwuchsführungskräfteentwicklung / Führungskultur / Führungsverhalten / Führungsverständnis /
TEAMbuilding / Rolle der Führung / Zielkonsequenz
- Change Management

Im Rahmen der **Personalentwicklung** unterstütze ich Unternehmen bei der Konzeption und Durchführung von **Mitarbeiterbefragungen**. Bereits **laufende Projekte** begleite ich auf Basis von - aus der Praxis heraus - entwickelten **Konzepten** in Bezug auf die **konkrete, nachhaltige Umsetzung** der abgeleiteten Maßnahmen und Ziele.

Jahrelang erfolgreich eingesetzte Methoden machen eine rasche, effiziente Begleitung möglich.

Referenzen HR & Leadership Development

UNIQA



www.uniqa.at | Internationales Versicherungsunternehmen, Wien, AT

„Eine perfekte Ausbildung, die uns vor allem aufgrund der Praxisnähe und -orientierung in der Umsetzung viel gebracht hat.“

Alexander Schinnerl, Landesdirektor UNIQA

- + akademischer Leiter des Programms „Leadership & Sales Excellence“
- + Leadtrainer
- + Entwicklung der zweiten Führungskräfteebene im Bereich Sales und Leadership

Universitätsklinikum St. Pölten

www.lknoe.at | Krankenanstalt, St. Pölten, AT



- + Teambuilding
- + mehrjährige Führungskräfteentwicklung
- + Organisationsentwicklung
- + Multimomentaufnahmen

Strategie

Entwicklung | strategische Unternehmensführung | nachhaltige Strategieimplementierung

- Begleitung bei der zukunftsorientierten Strategieentwicklung - nationale und internationale Implementierung
- Strategische Unternehmensführung in der Praxis
- Organisationsdiagnose
- Entwicklung der Operating Models
- Konkrete Strategieumsetzung - wir hören nicht auf, wenn es um die konkrete Umsetzung geht!
- Sicherung der interdisziplinären Zusammenarbeit im Rahmen der Funktionalstrategien des Unternehmens
- Begleitung der internen und externen Unternehmenskommunikation im Rahmen der Strategiearbeit
- Cultural Change
- Strategische Positionierung
- Chancen und Potentialidentifikation
- Pre- und Post Merger Begleitung im Sinne der tatsächlichen Implementierung der angestrebten und möglichen Synergien

Red Bull Ring I Projekt Spielberg

www.projekt-spielberg.com | Automotiv-Rennsport, Freizeit, Tochterkonzern von Red Bull, Spielberg, AT

„Beginnend mit der Strategieentwicklung und -umsetzung bis hin zur Neuausrichtung unserer Sales-Aktivitäten war die Unterstützung durch Roland Wöss über Jahre hinweg perfekt.“

Dr. Andreas Blumauer MBA MSc, CFO Red Bull Ring

- + Interimsmanager Marketing & Sales
- + Entwicklung der Strategie für den Red Bull Ring
- + strategische Beratung der Geschäftsführung
- + Analyse der bestehenden Organisation
- + Aufbau einer neuen Sales-Struktur (B2B I B2C)
- + Erarbeitung und Gestaltung der Sales-Prozesse
- + Definition eines CRM-Systems
- + Training und Schulung der MitarbeiterInnen
- + internationaler Vertrieb - konkrete Umsetzungsbegleitung



3Banken IT

www.3bankenit.at | Banken- IT Unternehmen, im Eigentum von österreichischen Banken, Linz, AT

3 Banken IT

„Mit Roland Wöss konnten wir eine bedarfsgerechte, praxisnahe Projektleiterausstellung durchführen. Vor allem die gemeinsame Vorbereitung und Zieldefinition machten unser Projekt so erfolgreich. Eine sehr gute Zusammenarbeit, die unseren Vorstellungen und Anforderungen entsprach!“

Karl Stöbich MBA, Geschäftsführer 3Banken IT

- + Visions- und Strategieentwicklung
- + Projektmanagement I Projektleiterausstellung
- + Leadership im Projektmanagement

Sales

Vertriebsdiagnose | Vertriebsentwicklung | Vertriebsunterstützung

- Spezifische Gestaltung | Steuerung strategieeffizienter Strukturen im Salesbereich
- Analyse Markt | Kunden | Lieferanten | Wettbewerb | Stakeholder
- interne Sales - Due Diligence | Struktur / Organisation / Team
- Vertriebssteuerung
- Kundenbefragungen | Maßnahmenableitung | Begleitung
- Identifikation von SGE (Strategische Geschäftseinheiten) | Potentialanalysen
- gemeinsame Erarbeitung der Stärken | Schwächen-Profile im Vertrieb
- Chancen- | Risikoprofil im Vertriebsbereich
- effiziente, zielorientierte Führung im Verkauf
- Identifikation der USP im Vertrieb
- Verkaufstrainings | Kundenbindungsprogramme | Kundenbeziehungsmanagement
- „Fit for sale“ - Programme
- Längerfristige Begleitung auf Basis von ergebnisorientierten Vereinbarungen

Im Rahmen von **Kundenbefragungen** begleite ich Unternehmen bei der Konzeption und Durchführung. Bereits
laufende Projekte unterstütze ich durch meine praktische Expertise.

Erfolgreich umgesetzte Projekte brachten viele interessante, teilweise neue Erkenntnisse, die die Adaption der
Sales-Strategie unterstützten und den Sales-Bereich insgesamt noch effizienter machten.

Referenzen Sales

Pappas Gruppe

www.pappas.at | Internationales Automobilhandelsunternehmen, Salzburg, AT



„Mit Roland Wöss konnten wir unsere Vertriebsführungskräfte theoretisch und praktisch perfekt weiterbilden und fit für die anstehenden Herausforderungen machen.“

Mag. Benedikt Margreiter, Geschäftsführer Pappas Auto Magyarország Kft., Budapest, vormals Vertriebsleiter PKW Österreich

- + Vertrieboptimierung
- + Entwicklung eines Vertriebs- / Leadership-Modells
- + Umsetzungsbegleitung

OMV Wien

www.omv.at | Internationales, integriertes Öl- und Gasunternehmen, Wien, AT

- + internationale KAM-Ausbildung im Bereich „Schmierstoffe“
- + Markeneinführung „Schmierstoffe“ im B2B-Bereich
- + Effizienzsteigerungsprogramm in der KAM-Division „Schmierstoffe“, internationales Business
- + Umsetzungsverantwortung als Prozessbegleiter des Markenwechsels von ELAN auf OMV



RWE Deutschland

www.group.rwe | Energieversorgungskonzern, Essen, D

- + strategische Unternehmensberatung im Bereich Industriegeschäft Strom - KAM
- + Entwicklung von Vertriebssteigerungsprogrammen
- + Entwicklung von Kundenbindungsprogrammen
- + Beratung im Vertriebsbereich B2B
- + operative Begleitung in einem Optimierungsprogramm „Konzern“
 - Konzeption und Roll out

VORWEG GEHEN

Kooperationen

Entsprechend Ihren Anforderungen bilde ich Allianzen mit meinen langjährigen Partnern und stelle damit sicher, dass fachspezifische Praktiker für Sie tätig werden.



Roland Wöss



Ausbildung

- ❖ Doktor der Wissenschaften für internationales Management
- ❖ Master of Business Administration (General Management)
- ❖ Akademischer Versicherungskaufmann

Funktionen

- ❖ Seit 1987 Unternehmensberater | Interimsmanager und Trainer
- ❖ Lektor an der Johannes Kepler Universität, Linz | FH Oberösterreich
- ❖ Fakultätsmitglied der LIMAK Austrian Business School, Linz
- ❖ Vice President Group HR | Marketing & Communication, Corporate Strategy, Automotive
- ❖ CEO | Vorstandsdirektor einer österreichischen Bank
- ❖ CEO | Generaldirektor einer österreichischen Bankenversicherung in Ungarn (Gründungsvorstand)
- ❖ CEO | Gründer | Gesellschafter der WM Haustechnik GmbH, Linz
- ❖ Aufsichtsrat | börsennotiertes Unternehmen, Deutschland
- ❖ Eigentümerversorger | öffentliches und privates Krankenhaus, Deutschland
- ❖ Interimsmanager in mehreren internationalen Konzernen

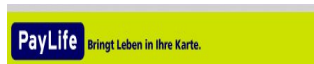
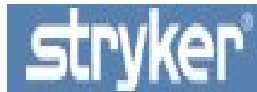
Publikationen

- ❖ Mergers & Acquisitions (M&A) versus Bankenrating
- ❖ Zukunftschancen und -risiken einer österreichischen Regionalbank
- ❖ Diverse Fachvorträge und Referent bei zahlreichen Veranstaltungen (Key Note Speaker)

Sonstiges

ehemaliger Leistungsschwimmer | Marathonläufer

Referenzen - Auszug



Kontakt

woessconsulting group

Dr. Roland Wöss MMBA

Am Anger 31

A-4040 linz

Tel +43 732 27 43 61

Mobil +43 664 2426494

office@woessconsulting.at

www.woessconsulting.at