

Neue Herausforderungen brauchen neue Konzepte

woessconsulting - Roland Wöss | woessconsulting group

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

Die „**woessconsulting group**“ ist ein **stabiles Expertennetzwerk**, aus Kolleginnen und Kollegen die über umfangreiche Praxiserfahrung sowie vielschichtige Kompetenzen in unterschiedlichsten Fachbereichen verfügen.

Unternehmensentwicklung aus ganzheitlicher Sicht

Ich arbeite mit einem ganzheitlichen Ansatz – einer **Kombination** aus **wissenschaftlichem Background** und **hohem Praxisbezug**, insbesondere in Hinblick auf die tatsächliche Umsetzung und Unterstützung.

Mir ist bewusst, dass Menschen und Organisationen hochindividuelle Persönlichkeiten und Systeme sind, die sich durch unterschiedliche Geschichten und Ressourcen auszeichnen.

Mein USP

Ich kombiniere langjährige praktische Managementenerfahrung mit fundierten wissenschaftlichen Modellen und stelle damit die nachhaltige Erreichung Ihrer Ziele sicher.

Ich habe mich klar auf folgende Kernbereiche spezialisiert:

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

Ich erarbeite **ausschließlich in diesen Themenfeldern** gemeinsam mit meinen Kunden und Partnern maßgeschneiderte Konzepte und Lösungen und begleite diese konsequent bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Kunden | Branchen

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

Handel | Gewerbe

Banken | Versicherungen | Sonstiger Finanzdienstleistungssektor

Energiewirtschaft

Gesundheitswesen

Interimsmanagement

Zeitlich befristete, operative Unterstützung im Management - national und international

Einsatzbereiche

- General Management | Geschäftsführung
- Human Resources
- Sales
- Strategieentwicklung und –umsetzung
- Change Management

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 unterschiedlichsten Themenstellungen begleitet. Die durchsetzungsstarke und fokussierte Arbeitsweise, basierend auf großer Wertschätzung führte zu den gewünschten Ergebnissen“

DI (FH) Wolfgang Muhri, COO ZKW Group GmbH

- + Group Vice President HR, Marketing & Communication, Corporate Strategy, Mitglied des GEC, Interimsmanagement
- + Pressesprecher
- + Kernteammitglied im M&A-Prozess (Kauf durch LG, Signing & Closing 2018)
- + Internationale Post Merger Integration
- + Operative Beratung der Konzernleitung
- + Langjährige Begleitung von Change-Management-Prozessen
- + Leadtrainer „CTC Leadership“ -Programm



Hochreiter Fleischwaren GmbH

www.hochreiter.cc | International tätiges Unternehmen der Fleischveredelung, Bad Leonfelden, AT

- + Interimsmanager „Head of Marketing & Sales“
- + Restrukturierung internationaler Sales
- + Marktanalysen (USA, Europa)
- + Verantwortlich für die Industriegroßkunden
- + Training „on & off the Job“ für Key Account Manager



HR & Leadership Development

Menschen und ihre Entwicklung stehen im Mittelpunkt meines Handelns

- HR-Strategie
- Personalentwicklung (Individuen und Teams)
- Organisationsentwicklung | Operating Model
- Mitarbeiterbefragungen | Maßnahmenableitung | konkrete Ergebnisumsetzung
- Potentialanalysen | Personalberatung | Recruiting | Diagnostik
- Entwicklung von HR-Managementsystemen
- Entwicklung von HR-Cockpits
- Führungskräfteentwicklung
Talent Management)
Führungskultur und Führungsverständnis
Führungsverhalten, Ziel- und Rollenklarheit
TEAMentwicklung
- Begleitung von Change-Management-Prozessen im HR-Bereich

Langjährig bewährte Methoden und Best-Practice-Modelle ermöglichen eine effiziente und nachhaltige Begleitung von Veränderungsprozessen.

Referenzen HR & Leadership Development

UNIQA



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

„Eine hervorragende Ausbildung, die uns insbesondere durch ihre Praxisnähe und konsequente Umsetzungsorientierung einen großen Mehrwert 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



- + Teamentwicklung
- + Mehrjährige Führungskräfteentwicklung
- + Organisationsentwicklung
- + Multimomentaufnahmen

Strategie

Entwicklung | Strategische Unternehmensführung | Nachhaltige Strategieimplementierung

- Begleitung bei der zukunftsorientierten Strategieentwicklung – national und international
- Strategische Unternehmensführung in der Praxis
- Organisationsdiagnose
- Entwicklung von Operating Models
- Konsequente Strategieumsetzung - mit Fokus auf die nachhaltige Realisierung
- Sicherstellung der interdisziplinären Zusammenarbeit im Rahmen der Funktionalstrategien
- Begleitung der internen und externen Unternehmenskommunikation im Strategieprozess
- Cultural Change
- Strategische Positionierung
- Identifikation von Chancen und Potentialen
- Pre- und Post-Merger-Begleitung zur Realisierung angestrebter Synergien

Referenzen Strategie I Strategieentwicklung und -umsetzung

Red Bull Ring I Projekt Spielberg

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

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

Dr. Andreas Blumauer MBA MSc, CFO Red Bull Ring

- + Interimsmanager Marketing & Sales
- + Entwicklung der Gesamtstrategie für den Red Bull Ring
- + Strategische Beratung der Geschäftsführung
- + Analyse der bestehenden Organisation
- + Aufbau einer neuen Sales-Struktur (B2B I B2C)
- + Gestaltung und Optimierung der Sales-Prozesse
- + Definition und Einführung eines CRM-Systems
- + Training und Schulung der MitarbeiterInnen
- + Internationale Vertriebsentwicklung mit konsequenter 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 und praxisnahe Projektleiterausbildung umsetzen. Insbesondere die gemeinsame Vorbereitung und klare Zieldefinition machten unser Projekt so erfolgreich. Eine Zusammenarbeit, die unseren Vorstellungen und Anforderungen in vollem Umfang entsprach.“

Karl Stöbich MBA, Geschäftsführer 3Banken IT

- + Visions- und Strategieentwicklung
- + Projektmanagement inklusive Projektleiterausbildung
- + Leadership im Projektmanagement

Sales

Vertriebsdiagnose | Vertriebsentwicklung | Vertriebsunterstützung

- Gestaltung und Steuerung strategieeffizienter Vertriebsstrukturen
- Analyse von Markt | Kunden | Lieferanten | Wettbewerb | Stakeholder
- Interne Sales Due Diligence (Struktur, Organisation, Team)
- Vertriebssteuerung und Performace-Optimierung
- Kundenbefragungen | Maßnahmenableitung | Umsetzungsbegleitung
- Identifikation strategischer Geschäftseinheiten (SGE) sowie Potentialanalysen
- Entwicklung von Stärken- | Schwächen - Profilen im Vertrieb
- Analyse von Chancen- | Risikoprofilen im Vertriebsbereich
- Effiziente und zielorientierte Vertriebsführung
- Schärfung und Entwicklung der vertrieblichen USP´s
- Verkaufstrainings | Kundenbindungsprogramme | Customer Relationship Management (CRM)
- „Fit for sale“ – Programme
- Langfristige Begleitung auf Basis ergebnisorientierter Vereinbarungen

Mehrwert

Erfolgreich umgesetzte Projekte liefern wertvolle Erkenntnisse, die eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Sales-Strategie ermöglichen und den Vertrieb nachhaltig effizienter machen.

Referenzen Sales

Pappas Gruppe

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



„Mit Roland Wöss konnten wir unsere Vertriebsführungskräfte sowohl theoretisch als auch praktisch optimal weiterentwickeln und gezielt auf die anstehenden Herausforderungen vorbereiten.“

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

- + Vertrieboptimierung
- + Entwicklung eines Vertriebs- und 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 internationalen KAM-Division
- + Prozessbegleitung beim Markenwechsel von ELAN auf OMV (inkl. Umsetzungsverantwortung)



RWE Deutschland

www.group.rwe | Energieversorgungskonzern, Essen, D

- + Strategische Unternehmensberatung im Industriegeschäft Strom (KAM)
- + Entwicklung von Vertriebssteigerungsprogrammen
- + Entwicklung von Kundenbindungsprogrammen
- + Beratung im B2B-Vertrieb
- + Operative Begleitung eines konzernweiten Optimierungsprogramms (Konzeption und Roll-out)

VORWEG GEHEN

Kooperationen

Entsprechend Ihren Anforderungen bilde ich gezielt Allianzen mit meinen langjährigen Partnern. So stelle ich sicher, dass für jede Aufgabenstellung erfahrene, fachspezifische Praktiker zum Einsatz kommen.



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 sowie an der 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 eines börsennotierten Unternehmens, Deutschland
- ❖ Eigentümerversorger im öffentlichen und privaten Krankensektor, Deutschland
- ❖ Interimsmanager in mehreren internationalen Konzernen

Publikationen

- ❖ Mergers & Acquisitions (M&A) versus Bankenrating
- ❖ Zukunftschancen und –risiken einer österreichischen Regionalbank
- ❖ Zahlreiche Fachvorträge sowie Referent bei zahlreichen Veranstaltungen (Keynote Speaker)

Sonstiges

Ehemaliger Leistungsschwimmer
Marathonläufer

Referenzen - Auszug



Kontakt

woessconsulting group

Dr. Roland Wöss MMBA Akad. Vkm

Am Anger 31

A-4040 linz

Tel +43 732 27 43 61

Mobil +43 664 2426494

office@woessconsulting.at

www.woessconsulting.at